

**Київський національний університет
імені Тараса Шевченка**

Факультет психології

ISSN 2520–6265 (print)

ISSN 2520–6273 (online)



УКРАЇНСЬКИЙ ПСИХОЛОГІЧНИЙ ЖУРНАЛ

ЗБІРНИК НАУКОВИХ ПРАЦЬ

Виходить не менше 2 разів на рік

Заснований у 2016 році

№ 4 (10)

КИЇВ – 2018

УДК 159.9(477)(062.55)

ICV 2016: 46,25

ISSN 2520–6265 (print)

ББК 88

ICV 2017: 70,91

ISSN 2520–6273 (online)

У 45

GOOGLE SCHOLAR

*Засновник Київський національний університет імені Тараса Шевченка,
факультет психології*

Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації
Серія: КВ № 22255–12155Р від 28.07.2016 р.

Журнал внесено до Переліку наукових фахових видань України з психології
(Наказ № 374 Міністерства освіти і науки України від 13 березня 2017 р.)

Журнал проіндексовано у міжнародних наукометричних базах:
INDEX COPERNICUS (IC) (з 2016 р.), GOOGLE SCHOLAR (з 2017 р.).

Вид видання: збірник
Статус видання: вітчизняне
Мова видання: українська
Сфера розповсюдження: загальнодержавна

*Рекомендовано до друку Вченою радою факультету психології
(протокол № 6 від 20 грудня 2018 року)*

Головний редактор – Данилюк І. В., д.психол.н., проф.;
Заступник головного редактора – Коваленко А. Б., д.психол.н., проф.;
Редакційна колегія: Васютинський В. О., д.психол.н., проф.;
Альфредас Лаурінавічус, д.філос., проф. (Вільнюс, Литва);
Москалець В. П., д.психол.н., проф.; Фурманов І. О., д.психол.н., проф.
(Мінськ, Білорусь); Швалб Ю. М., д.психол.н., проф.;
Ганс-Дітер Даммерінг, д.філос. (Магдебург, Німеччина);
Міхал Білевич, дійсний доктор психології (Варшава, Польща);
Траверсе Т. М., д.психол.н., доц.; Чуйко О. В., д.психол.н., доц.;
Дубровинський Г. Р., к.психол.н., доц.; Соснюк О. П., к.психол.н., доц.;
Козицька І. В., к.психол.н.; Рогаль Н. І., к.психол.н.;
Романова Ю. В., к.психол.н.

Редакція залишає за собою право вносити корективи щодо обсягу статей.
Відповідальність за достовірність фактів, цитат, імен та інших даних несуть автори публікацій.

У 45 **Український психологічний журнал: збірник наукових праць /**
головн. ред. І. В. Данилюк : КНУ імені Тараса Шевченка. –
К., 2018. – № 4 (10). – 172 с.

Наведено результати теоретичних, наукових, прикладних та науково-експериментальних досліджень з актуальних питань психології. Для науковців, викладачів, аспірантів, соціальних працівників, практичних психологів, студентів.

Issue deals with the results of theoretical, scientific, empirical and scientific-experimental researches of the actual problems of psychology. Scientists, teachers, graduate students, social workers, psychologists-practitioners and students will be interested in it.

УДК 159.9(477)(062.55)

ББК 88

ISSN 2520–6265 (print)

ISSN 2520–6273 (online)

© КНУ імені Тараса Шевченка, 2018

Збірник надруковано за підтримки Української психологічної асоціації
та БО «Міжнародний благодійний фонд «Розвиток наукової психології «ФРОНЕЗИС»

ЗМІСТ

Балабанова Л. М., Перелигіна Л. А., Балабанова К. В.

МОДЕЛІ ФОРМУВАННЯ ЗДОРОВОГО СПОСОБУ ЖИТТЯ:
ПСИХОЛОГІЧНИЙ АНАЛІЗ У КОНТЕКСТІ ЦІННОСТЕЙ І
НОРМ 7

Богучарова О. І.

ПСИХОЛОГІЯ ВТРАТИ, ВІКТИМНІСТЬ ТА ЧИННИК ВУЛИЧНОЇ
ЗЛОЧИННОСТІ 19

Виноградов О. Г.

АКАДЕМІЧНА УСПІШНІСТЬ ЯК КРИТЕРІЙ І ПРЕДИКТОР. . . . 33

Demchenko Ya. A.

IDENTITY ISSUES OF COMBATANTS WITH PTSD SYMPTOMS:
DIAGNOSTICS AND PSYCHOLOGICAL CORRECTION 44

Журавльова Л. П., Мужанова Н. В.

ОСОБЛИВОСТІ ЦІННОСТНО-СМИСЛОВОЇ СФЕРИ ОСІБ,
ЯКІ НАЛЕЖАТЬ ДО НЕФОРМАЛЬНИХ СУБКУЛЬТУР 53

Коваленко А. Б., Грищук Е. Ю., Рогаль Н. І.

ОСОБЛИВОСТІ СОЦІАЛІЗАЦІЇ ЖІНОК З ВИСОКИМ РІВНЕМ
СОРОМ'ЯЗЛИВОСТІ 69

Кураров А. О.

PERSONALITY'S PSYCHOLOGICAL PROFILE AS A DETERMINANT
OF ACCULTURATION STRATEGY CHOICE 90

Лантух І. В.

ДОСЛІДЖЕННЯ КОГНІТИВНОГО КОМПОНЕНТА У
СТРУКТУРІ ОСОБИСТОСТІ ПІДПРИЄМЦІВ З РІЗНИМ РІВНЕМ
НАДІЙНОСТІ 100

Місячна Н. М.

ПРОГРАМА СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНОЇ ПІДТРИМКИ
БЕЗРОБІТНИХ ГРОМАДЯН 118

Синельников Р. Ю.

ПСИХОЛОГІЧНІ УМОВИ АКТИВІЗАЦІЇ РЕСУРСІВ
ФОРМУВАННЯ ГРОМАДЯНСЬКОЇ ІДЕНТИЧНОСТІ 132

Соснюк О. П.

ПСИХОСЕМАНТИЧНИЙ АНАЛІЗ ОСОБЛИВОСТЕЙ УЯВЛЕНЬ
МОЛОДІ ПРО ІННОВАЦІЙНІ БРЕНДИ 143

Чуйко О. В., Козицька І. В.

РОЛЬ ЛОКУС-КОНТРОЛЮ У СТРЕСОСТІЙКОСТІ МАЙБУТНІХ
ІНСПЕКТОРІВ ПАТРУЛЬНОЇ ПОЛІЦІЇ УКРАЇНИ 156

CONTENTS

Balabanova L. M., Pereylygina L. A., Balabanova K. V.

MODELS OF FORMING A HEALTHY METHOD OF LIVING:
A PSYCHOLOGICAL ANALYSIS IN THE CONTEXT OF VALUES
AND NORMS. 7

Bohucharova O. I.

PSYCHOLOGY OF LOSS, VICTIMITY AND FACTORS OF STREET
CRIMINALITY. 19

Vinogradov A. G.

ACADEMIC PERFORMANCE AS CRITERION AND PREDICTOR. . . 33

Demchenko Ya. A.

IDENTITY ISSUES OF COMBATANTS WITH PTSD SYMPTOMS:
DIAGNOSTICS AND PSYCHOLOGICAL CORRECTION 44

Zhuravlova L. P., Muzhanova N. V.

FEATURES OF THE VALUABLE- SEMANTIC SPHERE OF PEOPLE
BELONGING TO INFORMAL SUBCULTURES 53

Kovalenko A. B., Gryshuk E. Yu., Rohal N. I.

FEATURES OF SOCIALIZATION OF HIGHLY SHY WOMEN 69

Kurapov A. O.

PERSONALITY'S PSYCHOLOGICAL PROFILE AS A DETERMINANT
OF ACCULTURATION STRATEGY CHOICE 90

Lantukh I. V.

INVESTIGATION OF COGNITIVE COMPONENT IN THE STRUCTURE
OF ENTREPRENEURS' PERSONALITY WITH DIFFERENT LEVEL OF
RELIABILITY. 100

Misiacha N. M.

THE PROGRAM OF SOCIAL AND PSYCHOLOGICAL SUPPORT
FOR UNEMPLOYED CITIZENS. 118

Synelnykov R. Yu.

PSYCHOLOGICAL CONDITIONS OF RESOURCE ACTIVATION
FOR FORMATION OF CIVIC IDENTITY. 132

Sosniuk O. P.

PSYCHOSEMANTIC ANALYSIS OF THE FEATURES OF YOUTH'S
REPRESENTATIONS ABOUT INNOVATIVE BRANDS. 143

Chuiko O. V., Kozytska I. V.

THE ROLE OF LOCUS OF CONTROL FOR STRESS TOLERANCE
OF FUTURE INSPECTORS OF THE UKRAINIAN PATROL
POLICE. 156

УДК 159.9.001

Балабанова Л. М.,

доктор психологічних наук, професор,
професор кафедри психології діяльності
в особливих умовах,
Національний університет цивільного
захисту України
E-mail: balabanova05@gmail.com

Перелигіна Л. А.,

доктор біологічних наук, професор,
начальник кафедри психології діяльності
в особливих умовах,
Національний університет цивільного
захисту України
E-mail: linaperelygina@gmail.com

Балабанова К. В.,

магістр психології, ад'юнкт кафедри
психології діяльності в особливих умовах,
Національний університет цивільного
захисту України
E-mail: myrary17@gmail.com

МОДЕЛІ ФОРМУВАННЯ ЗДОРОВОГО СПОСОБУ ЖИТТЯ: ПСИХОЛОГІЧНИЙ АНАЛІЗ У КОНТЕКСТІ ЦІННОСТЕЙ І НОРМ

В статті наводиться психологічний аналіз моделей формування здорового способу життя в аспекті слідування потребам, цінностям і нормам. Сучасна психологічна наука використовує різні визначення психології здоров'я людини і бачить у цьому понятті здатність реалізувати природний вроджений потенціал людського покликання, знаходження людиною своєї самості.

Здоровий спосіб життя можна охарактеризувати як активну діяльність людей, спрямовану на ефективне виконання людиною професійних, суспільних і життєвих функцій в оптимальних для здоров'я умовах. Він виражає орієнтацію діяльності особистості в напрямку формування, збереження і зміцнення свого здоров'я. Формування здорового способу

життя – це довгий комплексний процес, який потребує зусиль з боку науковців та суспільства.

Високі вимоги до якості життя на сучасному етапі розвитку суспільства спонукають науковців до розробки цілісної концепції з проблеми активного формування і підтримки здоров'я людини на належному рівні. Відмічається розрив між соціальним запитом на повноцінно здорового спеціаліста і невисокою мотивацією людини слідувати здоровому способу життя.

Показано, що розробка індивідуально спрямованих профілактичних впливів є недостатньо дослідженим питанням, тому ряд науковців розробляють різні модельні побудови дотримання здорового способу життя. Розглядаються когнітивна, освітня, радикально політична моделі та модель самопідсилення.

Вказується, що підхід, який ґрунтується на моделі підсилення і вбирає в себе когнітивну, радикально-політичну та освітню моделі формування здорового способу життя, має найбільш високі перспективи в досягненні результатів з розроблення індивідуально-спрямованих оздоровчих програм.

Ключові слова: здоровий спосіб життя, модельні побудови, психологія здоров'я, психологічне здоров'я, соціально-психологічні проблеми.

Постановка проблеми. Поява в науковій літературі таких понять як «якість життя» відкрило новий погляд на категорію здоров'я в розмаїтті його визначень – фізичного, психічного, психологічного, які розглядаються в багатоаспектному розумінні благополуччя індивіда, гармонійності його існування в екологічному, соціальному та професійному просторах [6]. Серед соціально-психологічних проблем достатньо гостро постають питання співвідношення норми і аномалій в способі життя і поведінці людини. Тенденції розвитку сучасного суспільства ведуть до втрати внутрішньої відповідальності людини за стан власного здоров'я як фізичного, так и психічного. Водночас питання, що стосуються особистості, спонукають науковців виокремлювати поняття психологічного здоров'я, оскільки людина може бути психічно здоровою, але одночасно особистісно дезадаптованою. Згідно з С. Д. Максименком [1, с. 16], сутність людини може розглядатися за допомогою категорій реального, ідеального і нормативного. В якості ідеального об'єкта людина за своєю суттю розглядається як сукупність усіх суспільних відносин. В аспекті категорії реального людина виступає як духовно-тілесний індивід, який опосередковується предметно-практичною діяльністю. Категорія нормативного індивіда задається програмою віддалених

цілей. Ці категорії діалектично пов'язані одна з одною і можуть виступати в якості основи, що визначає загальний континуум можливих проявів сутності людини в аспекті її життєдіяльності. Високі вимоги до якості життя на сучасному етапі розвитку суспільства спонукають науковців до розробки цілісної концепції з проблеми активного формування і підтримки здоров'я людини на належному рівні. Відмічається розрив між соціальним запитом на повноцінно здорового спеціаліста і невисокою мотивацією людини слідувати здоровому способу життя. Причин тому багато – це і соціально-економічні, політичні умови, що склалися в Україні і призводять до зниження якості життя, і недостатня розробленість здоров'язберігаючих технологій. Нині назріла необхідність зміни стратегій формування та підтримки навичок здорового способу життя серед молоді і розробці концептуальних підходів і програм, які дозволяють людині стати активним їх учасником.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Категорія способу життя є однією із центральних для соціальної психології. Як зазначає Ю. М. Швалб [8, с. 9], проблема способу життя є недостатньо розробленою у вітчизняній науці. Його прикладне значення полягає в розкритті динамічних перетворень соціально-психологічних норм і вподобань людей та груп населення. У психологічному плані спосіб життя являє собою набір цінностей і норм, що детермінують поширення та передачу від покоління до покоління певних моделей поведінки в певному життєвому просторі. Простір, за Ю. М. Швалбом [8, с. 13], – «це місце докладання зусиль людини, спрямованих на осмислену й цільову зміну умов власного існування». Він є базовим психологічним конструктом, на основі якого суб'єкт визначає своє місце у власному життєздійсненні, спираючись на потреби, інтереси, цінності, що забезпечує йому не тільки змістовний аспект простору, але і його значеннєву наповненість. Ця теза витікає із теорії генезису особистості С. Д. Максименка, в якій через категорію нужди стверджується єдність природних і культурних начал у здійсненні особистості [1]. Життєвий простір людини задає відносно стійкі форми організації її життєдіяльності, що у своїй сукупності створює цілісний спосіб життя як окремої особистості, так і соціальних груп.

Виокремлюючи спосіб життя як біопсихосоціальну категорію, деякі автори розглядають її як таку, що інтегрує уявлення про певний тип життя людини і характеризується її трудовою діяльністю, побутом, формою задоволення матеріальних і духовних потреб, правилами індивідуальної та соціальної поведінки. Спосіб життя значною мірою зумовлений соціальними та екологічними умовами, а також залежить від мотивів діяльності людини, особливостей її психіки і функціональних можливостей організму. В ньому виокремлюють три категорії: рівень життя,

як економічну категорію, що відображає міру задоволення матеріальних, духовних і культурних потреб людини; якість життя, як соціальну категорію, що відображає ступінь комфорту у задоволенні людських потреб; стиль життя, як соціально-психологічну категорію, що характеризує особистісні та поведінкові особливості життя людини [1; 3; 6; 10].

Сучасні наукові досягнення у дослідженні здорового способу життя спрямовані на розробку теоретико-методологічних засад психологічної науки з урахуванням сучасних світових тенденцій її розвитку. Безумовно, стиль життя є визначальним, оскільки спирається на психофізіологічні, ціннісно-сміслові, особистісні та поведінкові конструкти та вбирає в себе таке поняття, як здоровий спосіб життя. Здоровий спосіб життя (ЗСЖ) можна охарактеризувати як активну діяльність людей, спрямовану на ефективне виконання людиною професійних, суспільних і життєвих функцій в оптимальних для здоров'я умовах. Він виражає орієнтацію діяльності особистості в напрямку формування, збереження і зміцнення свого здоров'я. Це загальновідома теза, але з точки зору сучасної дійсності традиційні медичні, соціально-психологічні рекомендації відносно ЗСЖ (наприклад, відмова від куріння, надмірного вживання алкоголю, слідування раціональному харчуванню, регулярним фізичним вправам та правильному нічному сну) являють собою вчорашній день науки, оскільки є безадресними, та недостатньо розробленими. В такому аспекті складається уявлення, що декларовані профілактичні заходи корисні для всіх, в результаті чого формується своєрідний образ ЗСЖ як безальтернативний, уніфікований та обмежувачий стиль життя. Такий «казармений» підхід до формування ЗСЖ та підтримки здоров'я є неправомірним, оскільки численні наукові дані свідчать про різноманітність та неоднозначність властивостей людини та її життєвих і професійних просторів.

Виокремлення невіршених раніше частин проблеми. Зміст здоров'язберігаючої поведінки та стилю життя може суттєво відрізнятися для різних людей: нездоровий спосіб життя для однієї людини може бути нормальним для іншої. У цьому аспекті постає необхідність розроблення нових поглядів та підходів до формування ЗСЖ в сучасному життєздійсненні людини.

Метою нашої роботи є психологічний аналіз моделей формування здорового способу життя людини в аспекті слідування потребам, цінностям і нормам.

Виклад основного матеріалу. Визначення поняття «здоров'я» є фундаментальною проблемою сучасної медико-біологічної науки. Оскільки це поняття має багато аспектів і обумовлене багатьма чинниками, то вимагає для свого розв'язання комплексного підходу. Всі добре

уявляють собі, що «здоров'я – добре, а хвороба – погано». Пояснити сутність здоров'я складніше, ніж сутність хвороби. Саме тому однозначного, загальноприйнятого визначення поняття «здоров'я» поки що не існує. У преамбулі Статуту Всесвітньої організації охорони здоров'я (ВООЗ) говориться, що здоров'я – це не тільки відсутність хвороб або фізичних дефектів, а стан повного фізичного, психічного та соціального благополуччя. За даними І. Я. Коцан із співавторами [4], здоров'я людини має особливості свого прояву. На біологічному рівні – здоров'я визначається через динамічну рівновагу функцій усіх внутрішніх органів та їх адекватне реагування на вплив навколишнього середовища. На психологічному рівні здоров'я так чи інакше пов'язане з особистісним контекстом, у рамках якого людина розглядається як психічне ціле. Визначення здоров'я на соціальному рівні передбачає вивчення людини насамперед як істоти суспільної. І природно тут на передній план виходять питання впливу соціуму на здоров'я особистості. Шерег дослідників вважають, що основою повноцінного розвитку людини є психологічне здоров'я, яке визначається за психосинтезом як стан балансу між різними аспектами особистості людини (Р. Ассаджолі); як баланс між потребами індивіда і суспільства, (С. Фрайберг); як функція підтримання рівноваги між особистістю та середовищем, адекватної регуляції поведінки і діяльності людини, здатності протистояти життєвим труднощам без негативних наслідків для здоров'я [5].

Сучасна наука розмежовує сфери психічного і психологічного здоров'я. Проблеми психічного здоров'я тісно пов'язані із загальними уявленнями про особистість і механізми її розвитку. Різні моделі звернені або до підструктур особистості, або до рівнів, що регулюють активність суб'єкта, Дослідники Є. Абросимова та А. Ленгле визначальним критерієм психічного здоров'я вважають спроможність людини перебувати у внутрішній згоді та віднаходити адекватний ситуації спосіб поведінки й автентичної внутрішньої позиції [7].

Психічне та фізичне здоров'я – це два життєво важливих напрямки життя, які тісно переплітаються та глибоко взаємозалежні [3]. Більшість науковців вважає, що здоров'я – це нормальний стан організму, який характеризується оптимальною саморегуляцією, повною узгодженістю при функціонуванні всіх органів та систем, рівновагою між організмом та зовнішнім середовищем при відсутності хворобливих проявів. Тому основною ознакою здоров'я є здатність до значної адаптації організму до впливів різноманітних чинників зовнішнього середовища. Завдяки цьому здоровий організм може витримувати значні фізичні та психічні навантаження, не тільки пристосовуючись до дії екстремальних чинників зовнішнього середовища, але й повноцінно функціонувати в цих умовах.

Якщо звернутись до питань співвідношення норми і здоров'я, то основою здоров'я слугує в першу чергу норма. Поняття норми може відноситись до анатомічної і фізіологічної нормальності, до психічних реакцій і поведінки, як психологічна і соціальна норма. Вона може включати в себе широкий спектр адаптаційних показників, які самі по собі не завжди забезпечують стан повного здоров'я та адекватного пристосування до середовища. Відомо, що психічно здорова людина не завжди дотримується здорової поведінки, а з нормальною поведінкою не завжди виявляється психічно здоровою. Найбільш оптимальними є уявлення відносно норми як зони функціонального оптимуму – зона оптимального функціонування всіх процесів в тій чи іншій системі. Безумовно, слід розділяти норму як поняття абстрактно-теоретичне і норму конкретну, що використовується безпосередньо в практиці якої виокремлюють: загальну, індивідуальну, статистичну, психічну, вікову, статеву, біологічну, соціальну та інші норми. Особливі труднощі викликають питання психічної норми. Центральним напрямком досліджень в цьому плані постає аналіз незвичних форм поведінки. На перших порах науковці відносили до психопатології стереотипи поведінки, які не вкладались в рамки загальноприйнятих уявлень про норму.

Стан здоров'я не є чимось статичним. Це динамічний процес, а, отже, стан здоров'я може покращуватись або погіршуватись. Кожна людина є відкритою динамічною системою, тому існує широкий діапазон поняття «здоров'я» – від абсолютного здоров'я до граничних із хворобою станів, так званого «третього стану» за В. П. Казначеевим [7]. Складність об'єктивної діагностики таких станів та відсутність ефективних корекційних заходів призводить до того, що такі індивіди відносяться до категорії «практично здорових» і не охоплюються оздоровчими заходами. Водночас, А. С. Залманов стверджував, що в якості критерію «третього стану», коли відбувається перехід від стану здоров'я до стану хвороби, виступає стан постійної втоми. Особливо звертається увага на перевтому, як зниження функціональної здатності організму людини до адекватного пристосування до навколишнього світу через надмірні фізичні та психічні навантаження. З психофізіологічної точки зору втома – це певна міра напруження механізмів адаптації, який, в подальшому, може переходити до зриву адаптації. Безумовно, перехід від нормального функціонального стану – здоров'я, до патологічного стану – хвороби, – це своєрідний макроскачок від одного стану до іншого. Але такий скачок відбувається через низку невеликих якісних перетворень, які накопичуються і, при досягненні певних порогових величин, можуть створювати необхідні умови для появи якісно нового стану. Цей процес можна описати наступним чином:

здоров'я – адаптація – компенсація – «третій стан» – стан хвороби. При розробці оздоровчих та профілактичних засобів необхідно мати на увазі, що «третій стан» – це своєрідна точка біфуркації, яка характеризується високою чутливістю до мінімальних впливів. Тому, саме на цьому етапі, відхилення в стані здоров'я легко піддаються корекційним впливам. Але розробка індивідуально-спрямованих профілактичних впливів є недостатньо дослідженим питанням, тому шерех науковців розробляють різні модельні побудови дотримання ЗСЖ.

Згідно з даними керівника дослідницької групи з навчання ЗСЖ в Манчестерському університеті Е. Чарлтона [9], таких моделей існує декілька. Зупинимось на деяких із них.

Когнітивна модель. Модель, що розглядається, вважається профілактичною і в деяких публікаціях вона має назву медичної, або модель ЗСП (знань, ставлень, поведінки). Основним постулатом цієї моделі є припущення про те, що якщо людина знає про небезпеку для здоров'я певного стилю поведінки, то вона почне ставитись до такої поведінки негативно і буде утримуватись від нездорового способу життя. І, навпаки, якщо людині відомо про корисність для здоров'я певних речей і способів поведінки, то знання про це автоматично приведуть до позитивного ставлення індивіда до відповідної поведінки. Такий погляд на формування навичок ЗСЖ є поверхневим і не підтверджується практикою. Виявилось, що знання, наприклад, про негативний вплив на здоров'я паління, дає тільки початковий поштовх до зменшення кількості осіб, які мають таку шкідливу звичку. Однак, після отриманого початкового ефекту від нової інформації вона з часом перестає грати значну роль, оскільки паління задовольняє певні потреби людини. Це і потреба у спілкуванні, у відпочинку, отриманні задоволення, зняття напруги і якщо людина не знає, яким іншим чином задовольнити ці потреби і вони залишаються не задоволеними, то вона буде повертатись до паління.

Шкільні програми боротьби зі шкідливою звичкою, що були створені виключно в когнітивному ключі, не впливають значуще на поширення паління серед підлітків. Майже кожен школяр може перелічити негативні наслідки для здоров'я, пов'язані з палінням, але, тим не менш, продовжують палити. У зв'язку з наведеним, суто інформаційні програми боротьби зі шкідливими звичками є малоефективними, оскільки не персоніфіковані, мають віддалену перспективу щодо розвитку захворювань, подаються традиційно не цікаво, директивно і можуть провокувати негативну поведінку.

Освітня модель. Наведений вище аналіз показав, що суто інформаційний підхід є недостатнім до того, щоб мати суттєвий вплив на

поведінку людини щодо свого здоров'я. Для формування навичок ЗСЖ необхідно в центр уваги ставити такі наслідки, зокрема, паління, які індивід може виявити сам у себе відразу, а не у віддаленій перспективі і які можуть суттєво вплинути на прийняття ним рішень відносно паління. Таким чином, рішення можуть прийматись на основі отриманої інформації, але для цього ще необхідні вміння приймати рішення. Тому при розробленні освітньої моделі робиться акцент на формуванні навичок, які необхідні для прийняття рішень, особливо в таких сферах як паління та вживання наркотичних речовин.

Однак, прийняття рішень стосовно здоров'я – це складний процес, який потребує детального психологічного аналізу. Він ґрунтується на вивченні наявних у суб'єкта поглядів на власне здоров'я шляхом пошуку відповідей на такі запитання як: 1) чи є даний хворобливий стан тяжким; 2) чи загрожує даний стан йому особисто; 3) яка існує загроза у випадку прийняття суб'єктом певного рішення стосовно його стану; 4) які позитивні наслідки прийняття відповідного рішення? У результаті рішення є строго персоніфікованим та самостійно прийнятим.

На першому етапі впровадження програми необхідно продемонструвати наочно негативні наслідки для здоров'я тієї чи іншої шкідливої звички. На другому етапі, суб'єкт повинен оцінити ризик безпосередньо для себе, а на третьому – звертається увага на соціальні втрати. Чи не будуть втрачені авторитет та повага з боку близького оточення, чи не залишаться вони без звичних засобів захисту від стресу та напруги, чи зможуть вони заспокоїтися під час виникнення тривожного стану, або стану невпевненості в собі, чи не почнуть набирати вагу тіла тощо. При цьому необхідно враховувати значний вплив на прийняття відповідних рішень відносно здоров'я з боку рекламних образів та героїв фільмів і телепередач. Вихід бачиться в розробці програм, слідування яким сприяє формуванню відчуття самоцінності, завдяки яким індивід засвоює навички спілкування, опановує альтернативні навички релаксації та відпочинку.

Україна активно сприйняла світові тенденції щодо поліпшення стану здоров'я населення через освіту. Серед найважливіших стратегічних завдань національних програм «Освіта. (Україна ХХІ століття)», «Діти України», «Здоров'я через освіту» були визначені всебічний розвиток людини, а в 1995 році Україна взяла участь у міжнародному проєкті «Європейська мережа шкіл сприяння здоров'ю».

Радикально-політична модель. Ця модель є подальшим кроком у розробленні ЗСЖ порівняно з освітньою або когнітивною, оскільки включає в себе зовнішні засоби, що впливають на прийняття відповідних рішень стосовно здоров'я. Внесення необхідних законодавчих змін,

субсидії на харчування, наявність доступних спортивних занять тощо створюють необхідне середовище, в якому слідування ЗСЖ є пріоритетним та цінним.

Радикально-політична модель тісно переплітається з теорією соціального навчання А. Бандури, згідно з якою молодь засвоює рольові моделі батьків та одноліток і таким чином копіює їхню поведінку, яка позитивно сприймається групою та піднімає рівень впевненості в собі. Мета-аналіз таких програм, наприклад, антигютюнових, які враховують соціальні аспекти, є найбільш ефективними в плані відтермінування початку паління та вживання алкогольних напоїв до більш пізнього віку.

В Україні на вирішення проблем профілактики та формування здорового способу життя спрямовані окремі положення закону «Про загальну середню освіту», які стосуються формування навичок здорового способу життя, а також «Про рекламу», що обмежують рекламу шкідливих для здоров'я товарів. Розроблено і затверджено Концепцію державної політики у сфері здійснення контролю над тютюном, успішно впроваджується Комплексна програма «Фізичне виховання – здоров'я нації», «Національна програма патріотичного виховання населення, формування здорового способу життя, розвитку духовності та зміцнення моральних засад суспільства».

Модель самопідсилення. Ця модель об'єднує в собі когнітивний підхід відносно представлення достовірної інформації, освітню модель, яка формує навички, необхідні для прийняття рішень, та надає відповідну психологічну підтримку індивіду відносно слідування ЗСЖ, радикально-політичну, яка сприяє створенню середовища, де реалізується здоров'язберігаюча поведінка. Безумовно, для успішного формування сталих навичок слідування ЗСЖ повинні бути реалізовані всі ці підходи і ми спостерігаємо поліпшення ситуації загалом, особливо в молодіжному середовищі. На перше місце починають висуватись такі цінності як здоров'я, активність, зовнішній вигляд, професійна успішність. Нам здається, що саме модель підсилення, яка вбирає в себе когнітивну, радикально-політичну та освітню моделі має найбільш високі перспективи в досягненні результатів по розробці індивідуально спрямованих та ціннісно орієнтованих оздоровчих програм для різних верст населення.

Висновки. Сучасна психологічна наука використовує різні визначення психології здоров'я людини і бачить у цьому понятті здатність реалізувати природний вроджений потенціал людського покликання, знаходження людиною своєї самості. Формування ЗСЖ – це довгий комплексний процес, який потребує зусиль з боку науковців та суспільства. Високі вимоги до якості життя на сучасному етапі розвитку суспільства спонукають науковців до розробки цілісної концепції

з проблеми активного формування і підтримки здоров'я людини на належному рівні. Відмічається розрив між соціальним запитом на повноцінно здорового спеціаліста і невисокою мотивацією людини слідувати здоровому способу життя. Безумовно, для успіху формування сталих навичок слідування ЗСЖ повинні бути реалізовані всі підходи. Підхід, що ґрунтується на моделі підсилення, який вбирає в себе когнітивну, радикально-політичну та освітню моделі формування ЗСЖ, є, на наш погляд, найоптимальнішим.

Перспективи подальших досліджень полягають у розробці індивідуально спрямованих оздоровчих програм для різних верств населення.

Список використаних джерел

1. Максименко С. Д. Онтогенез личности / С. Д. Максименко // Медицинская психология. – 2006. – Т. 1. – № 3. – С. 3–14.
2. Кокун О. М. Оптимізація адаптаційних можливостей людини: психофізіологічний аспект забезпечення діяльності: монографія / О. М. Кокун. – К.: Міленіум, 2004. – 265 с.
3. Коробка Л. І. Психологічне здоров'я людини в контексті здорового способу життя / Л. І. Коробка // Освіта регіону. – 2011. – Т. 2. – С. 332–339.
4. Коцан І. Я. Психологія здоров'я людини / І. Я. Коцан, Г. В. Ложкін, М. І. Мушкевич; [за ред. І. Я. Коцана]. – Луцьк: РВВ «Вежа», 2011. – 430 с.
5. Петровский В. А. Личность в психологии: парадигма субъектности / В. А. Петровский. – Ростов-на-Дону: Изд-во «Феникс», 1996. – 512 с.
6. Перелигіна Л. А. Проблема береження психічного здоров'я фахівців ризиконебезпечних професій / Л. А. Перелигіна, Н. О. Світлична, Ю. О. Приходько // Актуальні проблеми соціології, психології, педагогіки. – 2011. – Т. 4. – С. 237–243.
7. Проблемы человековедения / В. П. Казначеев; [под науч. ред. акад. А. И. Субетто]. – М.; Новосибирск: Наука, 1997. – 349 с.
8. Соціально-психологічні засади становлення екологічно орієнтованого способу життя особистості: монографія / Ю. М. Швалб, О. Л. Вернік, О. О. Вовчик-Блакитна, О. В. Рудоміно-Дусятська [та ін.]; [за ред. Ю. М. Швалба]. – К.: Педагогічна думка, 2015. – 216 с.
9. Чарлтон Е. Основные принципы обучения здоровому образу жизни / Е. Чарлтон // Вопросы психологии. – 1997. – № 2. – С. 3–14.
10. Bohucharova O. I. Psychological mechanisms of poststress personality development of ukrainian forced migrants with uidp status / O. I. Bohucharova // Ukrainian psychological journal. – 2017. – № 4 (6). – P. 17–33.

References transliterated

1. Maksimenko S. D. Ontogenez lichnosti / S. D. Maksimenko // Medicinskaja psihologija. – 2006. – Т. 1. – № 3. – С. 3–14.
2. Kokun O. M. Optymizacija adaptacijnyh mozhlyvostej ljudynty: psyhofiziologichnyj aspekt zabezpečennja dijal'nosti: monografija / O. M. Kokun. – K.: Milenium, 2004. – 265 s.

3. Korobka L. I. Psihologichne zdorov'ja ljudyny v konteksti zdorovogo sposobu zhyttja / L. I. Korobka // Osvita regionu. – 2011. – T. 2. – S. 332–339.
4. Kocan I. Ja. Psihologija zdorov'ja ljudyny / I. Ja. Kocan, G. V. Lozhkin, M. I. Mushkevych; [za red. I. Ja. Kocana]. – Luc'k: RVV «Vezha», 2011. – 430 s.
5. Petrovskij V. A. Lichnost' v psihologii: paradigma sub'ektnosti / V. A. Petrovskij. – Rostov-na-Donu: Izd-vo «Feniks», 1996. – 512 s.
6. Perelygina L. A. Problema zberezhenja psyhichnogo zdorov'ja fahivciv ryzykonebezpečnyh profesij / L. A. Perelygina, N. O. Svitlychna, Ju. O. Pryhod'ko // Aktual'ni problemy sociologii', psyhologii', pedagogiky. – 2011. – T. 4. – S. 237–243.
7. Problemy chelovekovedenija / V. P. Kaznacheev; [pod nauch. red. akad. A. I. Subetto]. – M.; Novosibirsk: Nauka, 1997. – 349 s.
8. Social'no-psyhologichni zasady stanovlennja ekologichno orijentovanogo sposobu zhyttja osobystosti: monografija / Ju. M. Shvalb, O. L. Vernik, O. O. Vovchyk-Blakytyna, O. V. Rudomino-Dusjats'ka [ta in.]; [za red. Ju. M. Shvalba]. – K.: Pedagogichna dumka, 2015. – 216 s.
9. Charlton E. Osnovnye principy obuchenija zdorovomu obrazu zhizni / E. Charlton // Voprosy psihologii. – 1997. – № 2. – S. 3–14.
10. Bohucharova O. I. Psychological mechanisms of poststress personality development of ukrainian forced migrants with uidp status / O. I. Bohucharova // Ukrainian psychological journal. – 2017. – № 4 (6). – P. 17–33.

A b s t r a c t

Balabanova L. M.,

Doctor in Psychological Sciences, Professor,
Professor of the Department of Psychology
of Activities in Special Conditions,
National University of Civil Defence of Ukraine
E-mail: balabanova05@gmail.com

Perelygina L. A.,

Doctor in Biological Sciences, Professor,
Professor of the Department of Psychology
of Activities in Special Conditions,
National University of Civil Defence of Ukraine
E-mail: linapereygina@gmail.com

Balabanova K. V.,

Master in Psychological Sciences,
Adjunct of the Department of Psychology
of Activities in Special Conditions,
National University of Civil Defence of Ukraine
E-mail: myrary17@gmail.com

MODELS OF FORMING A HEALTHY METHOD OF LIVING: A PSYCHOLOGICAL ANALYSIS IN THE CONTEXT OF VALUES AND NORMS

The article analyzes psychologically the models of healthy lifestyle formation in the terms of following by an individual of needs, values and norms.

The modern psychological science uses various definitions of the psychology of human health and understands this concept as an ability to realize the natural innate potential of a human destiny, finding by an individual of his/her own Self.

A healthy way of life can be characterized as people's activities, aimed at effective fulfilment of human professional, social and vital functions in the conditions optimal for their health. It means an individual's orientation on formation, preservation and strengthening of his/her health and his/her behaviour in accordance with this orientation. Formation of a healthy lifestyle is a long, complex process that requires efforts of scientists and society.

High demands for life quality at the present stage of society development encourage scholars to develop a holistic concept of active formation of human health and its support at an appropriate level. There is a gap between a social request for a fully qualified specialist and an individual's low motivation to follow a healthy lifestyle.

The article shows that development of individually directed preventive influences is an insufficiently investigated question, therefore, many scientists are developing various models to construct adherence to a healthy lifestyle. Cognitive, educational, radical political models as well as a self-reinforcement model are examined.

The article points out that the approach based on the self-reinforcement model incorporates cognitive, radical-political and educational models of healthy lifestyle formation and has the highest prospects as for resulted development of individually directed health-promoting programs.

Key words: *healthy lifestyle, model constructions, health psychology, psychological health, social and psychological problems.*

Отримано – 17 листопада 2018 Рецензовано – 21 листопада 2018 Прийнято – 26 листопада 2018
Received – November 17, 2018 Revision – November 21, 2018 Accepted – November 26, 2018

УДК 15.9: 343.9 (477)

Богучарова О. І.,

доктор психологічних наук,
професор кафедри соціально-гуманітарних
дисциплін та професійної психології,
Луганський державний університет
внутрішніх справ імені Е. О. Дідоренка
E-mail: bogucharova_o@i.ua

ПСИХОЛОГІЯ ВТРАТИ, ВІКТИМНІСТЬ ТА ЧИННИК ВУЛИЧНОЇ ЗЛОЧИННОСТІ

Проаналізовано проблему ставлення суб'єкта до речі як переживання втрати високозначущого предмету, зокрема на прикладі економічного злочину викрадення транспортного засобу (автомобіля). Вибірку склали 52 дорослі особи, усі чоловіки. Додатково було опитано 35 поліцейських. За допомогою медіанного розщеплення вибірку було поділено згідно показників емоційного інтелекту на дві групи, які порівнювались за критеріями Пірсона та Стюдента.

Продемонстровано прямий кореляційний зв'язок між показниками емоційного, загального, соціального інтелекту (EI, IQ, SI) та проблемно-і емоційно-фокусованими копінговими стратегіями. Встановлено вплив цієї кореляції на вибір копінгів, способів когнітивної регуляції емоцій і типи віктимної поведінки, а також рівень реалізованої віктимності, який істотно зростає при низьких індексах емоційного інтелекту і сімейної згуртованості постраждалих водіїв. Підтверджено, що при високих показниках інтелекту найбільш затребуваними є копінгові стратегії «робота з проблемою», а низьких – «емоційне ставлення до проблеми». Встановлено, що високоінтелектуальні чоловіки-водії частіше використовують адаптивні, продуктивні, активно проблемно-орієнтовані копінг-стратегії або успішне стресоподолання, яке позитивним чином впливає на їх особистість. Як наслідок, водії не мають високих індексів схильності до віктимної поведінки та є психічно зрілі і оптимістичні. Тим часом, низькоінтелектуальні досліджувані не мають позитивних результатів стресового досвіду. Ось чому вони застосовують менш адаптивні стратегії когнітивної регуляції емоцій та, окрім всього, стратегію «дистанціювання» як форму «маскулінного протесту» (А. Адлер). Ця самозахисна стратегія допомагає їм залишатися в умовах кримінального злочину компетентним суб'єктом, однак, в перспективі цей тип поведінки є неуспішний, неадаптивний, віктимогенний.

Отже, високий рівень емоційного інтелекту як загальнопсихологічний чинник сполучений з комплексом особистісних властивостей чоловіків-водіїв запобігає розвитку їх посткримінальній віктимогенній поведінці та підвищує соціальну самоєфективність жертв економічного злочину.

Ключові слова: *віктимна поведінка, економічний злочин, емоційний інтелект, «жертва» злочину, когнітивна регуляція емоцій, копінг-стратегії, «маскулінний протест», українські поліцейські, чоловіки-водії.*

Постановка проблеми. Масове викрадання автотransпортних засобів та шахрайство у сфері автострашування нині набуло ознак кримінального бізнесу. Водночас цей злочинний промисел є порівняно новим явищем у структурі сучасної української вуличної злочинності, натомість, його відрізняє гостре протистояння, посягання на економічну свободу і антилюдяність. Якщо проаналізувати сукупні збитки від злочинів проти власності, які в структурі загальнокримінальної української злочинності складають майже 75 %, то у сфері викрадання і шахрайства вони сягають млн. доларів щорічно [7]. У бізнесі та економіці матеріальні збитки зрештою набувають соціально-психологічного травмуючого характеру. Тому потрібне не лише кримінологічне, а й ґрунтовне міждисциплінарне психологічне дослідження, враховуючи посткримінальну травматизацію, віктимізацію, психоемоційні порушення постраждалих осіб. Окрім всього, більшість злочинів викрадання автотransпортних засобів відбуваються в умовах порушень правил безпеки дорожнього руху, що становить безпосередню загрозу для життя громадян.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Усім відома жорстокість боротьби за власність, в якій одні стають жертвами, інші – кривдниками і злочинцями. У науковій літературі розуміння світу предметів і речей крізь призму раптової їх втрати зобов'язане неакадемічним постмодерністським розвідкам (Дж. Александер, М. М. Бахтін, Ж. Бодрійяр, А. Джонсон, Е. Гуссерль, М. Реймс, М. Хайдеггер), в яких було доведено важливість уникнення полону речей як матеріальних, так й ідеальних. Звісно, що володіння речами дає свободу, принаймні, латинський вислів «*sum esse*», буквально «бути своїм», означає бути вільним. Ідею власності, яка пов'язана з індивідуальною свободою та протистоїть примусу, відстоюють різні системи українського законодавства (ст. 13, 41 Конституції України, ст. 316–317 Цивільного Кодексу України, ст. 289 Кримінального Кодексу України) та різні науковці (Г. Ложкін, В. Москаленко та ін.). Проте, в ситуації економічних посягань на власність є психологічна особливість – залежність від кривдника,

тобто особистісна віктимність людини – реалізована чи потенційна (Л. Франк). Недаремно першопочатком віктимології як науки, з одного боку, є криміналістика, а з іншого – психологія злочинця та жертви. Як наслідок розвиток «психологічної» гілки віктимології зумовлений «проблемним» перетином юридичних наук і соціальної психології (Х. Хентінг, Б. Мендельсон, Х. Елленбергер, А. Феттах, Л. Франк, В. Полубинський, В. Рибальська, В. Туляков, Д. Ривман та ін.). Загалом у психологічній науці віктимологічні дослідження аналізують поведінку постраждалої особи від фізичної, моральної або майнової шкоди (О. Бантишева, О. Бовть, Н. Волянчук, С. Гарькавець, А. Іващенко, Г. Ложкін, В. Папуша, С. Яковенко, М. Селігман та ін.). У свою чергу, сьогодні, незважаючи на систематичне висвітлення юридичних й кримінологічних аспектів корисливої злочинності (М. Ветров, Д. Горшков, В. Ємельянов, С. Колба та ін.), зокрема, проблема суб'єкта, який потерпає від злочинного промислу, що опосередковано суб'єктивним ставленням до втрати речей, залишається нез'ясована. Ґрунтуючись на уявленнях про психологію жертви та вирішальну роль долаючої поведінки у стресових ситуаціях втрати (викрадення) значущого предмету (транспортного засобу), досліджено впливи інтелекту на подолальну та віктимогенну поведінку постраждалої від майнової шкоди особистості.

Мета дослідження – продемонструвати особливу роль емоційного інтелекту як чинника віктимогенної поведінки постраждалої внаслідок загальнокримінальної корисливої злочинності особистості.

Виклад основного матеріалу. У проведеному емпіричному дослідженні використано батарею методів: короткий орієнтовний відбірковий тест Е. Вандерлік (КОТ, адаптований В. Бузіна); методика дослідження соціального інтелекту Дж. Гілфорда, М. Саллівена, (SCI, адаптована Є. Михайловою); шкала діагностики емоційного інтелекту (SEI) Н. Холла; опитувальник копінг-поведінки в стресовій ситуації Р. Лазарус, С. Фолкман (CSQ, адаптований Т. Крюковою та спів.); опитувальник когнітивної регуляції емоцій Н. Гарнефскі, Г. Крайг (CERQ, адаптований О. Писаревою та спів.); методика схильності до віктимної поведінки О. Андроннікової (МСВП); опитувальник Типу рольової віктимності (ТРВ) М. Одинцової, Н. Радчикової; опитувальник самооцінки психічних станів Г. Айзенка (EPQ, модифікація М. Горської); шкала сімейної адаптації та згуртованості Д. Олсон, Дж. Портнер, І. Лаві (FACES III, адаптована Е. Ейдемільером та спів.); тест життєвих орієнтацій Ч. Шейнера, М. Карвера (LOT, адаптований О. Сичовим); авторська анкета. Обробку результатів здійснено із застосуванням критеріїв г-Пірсона, t-Стюдента. Результати дослідження оброблено за допомогою пакета прикладних програм Microsoft Excel і STATISTICA 19.0.

У дослідженні взяли участь 52 особи віком від 23 до 49 років, всі чоловіки, представники різних професій, з різним рівнем освіти, які проживають в містах Дніпро, Миколаїв, є постраждалими від незаконного викрадення їхніх транспортних засобів у 2016–2017 рр. Додатково було опитано 35 поліцейських.

Дослідження проводилося в два етапи. На першому етапі отримані результати за авторською анкетною демонструють, що більшість досліджуваних автовласників відчували гострі емоційні реакції: образу, роздратування, почуття безвиході, розгубленість, приступи люті, «бажання, щоб це було не так або не зі мною». Принаймні частина вибірки намагалася розробити план дій з пошуку зниклого авто. Притому майже усі дуже тепло згадували свій транспортний засіб: «старий товариш», «помічниця», «залізна конячка» та ін. Після виявлення зникнення авто досліджувані намагалися владнати ситуацію втрати за допомогою рідних, знайомих, спілкування з поліцейськими, «собі подібними», вживання алкоголю, наркотиків, заспокійливих, відволікання, звернення до Бога та молитов.

Проте, звісно, усе це не гарантувало особистості знайти зникле авто або уникнути злочинних посягань у майбутньому. Свого часу Р. Лазарус, С. Фолкман довели, що залежно від того, як суб'єкт тлумачить ситуацію – або як неминучу, або як таку, в якій можна активно протидіяти обставинам, варто розрізняти види стратегій подолальної поведінки: копінг, орієнтований на вирішення проблеми, орієнтований на емоційне реагування, копінг типу уникнення. Зважаючи на це, вдалося за стандартизованими методиками виявити, що застосування копінг-стратегій, сфокусованих на вирішенні проблеми, зумовлене рівнем загального (біологічного) інтелекту (IQ) (КОТ). Чим вищий його рівень ($IQ \geq 25$), тим більше постраждали автовласники схильні до проблемно-орієнтованих копінг-стратегій, але чим він нижчий ($IQ \leq 18$), тим більше до емоційно-орієнтованих (дистанціювання) та уникнення ($r = -0,3342$ і $r = -0,4404$ при $p \leq 0,05$ відповідно). Тобто постраждалі з низьким IQ швидше схильні змінити емоційне ставлення до втрати, ніж активно перейматися розв'язанням ситуації викрадення.

Звертаючись до соціального інтелекту (СІ), який суттєво впливає на стресоподолання, маємо ту саму картину, щоправда, за окремими шкалами. Так, чим вищий рівень СІ досліджуваних автовласників за шкалою здатність розуміти зміст мовної комунікації («вербальна експресія»), тим вища схильність до стратегій типу «робота з проблемою». Поведінковими проявами цієї «роботи» є пошук соціальної підтримки, додаткової інформації, прийняття відповідальності за втрату на себе (від $r = 0,4032$ до $r = 0,4688$, при $p \leq 0,01$ відповідно). І навпаки, чим нижчий

рівень СІ, але за шкалою «здатність розуміти невербальну інформацію» («групи експресії»), тим вища схильність до вибору «робота зі ставленням до проблеми» та «уникнення». Поведінковими проявами тут є конфронтаційні стратегії та соціального відволікання, ($r = -0,3645$, $r = -0,4054$ при $p \leq 0,05$ відповідно). Як відомо, високий рівень проблемно-орієнтованих копінг-стратегій поряд із вираженням СІ вказує на вихідну базову адаптивність, а низький – на дезадаптацію особистості й негативні емоційні стани. Здавалося б негативні емоції – цілком логічна реакція у важких ситуаціях втрати. Але наскільки вони є руйнівними для самої особистості? Літературні і життєві історії багаті на приклади, коли ситуація втрати спрацьовувала на кшталт пускового гачка ланцюга зловісних подій.

Отже, наші дані не відповідали на питання, чи позитивним чином позитивне стресоподалання впливає на особистість з високим інтелектом, так само і у випадках з низькими IQ та СІ, адже більшість досліджуваних були емоційно засмучені втратою свого «залізного друга». Для відповіді ми звернулися до аналізу результатів з емоційного інтелекту. Вони наступні: чим вищий рівень ЕІ за шкалою «самотивація» та нижча «емпатія», тим вища схильність до конфронтаційного копіngu ($r = 0,4836$ при $p \leq 0,01$ і $r = -0,3708$ при $p \leq 0,05$ відповідно); чим вищий рівень ЕІ за шкалою «самотивація», тим вища схильність до копіngu позитивної переоцінки ($r = 0,6081$ при $p \leq 0,001$); чим вищий рівень ЕІ за шкалою «емоційна обізнаність», тим вища схильність до копінг-стратегії «самоконтроль» ($r = 0,7297$ при $p \leq 0,001$); чим нижчий рівень ЕІ за шкалами «емпатія» та «розпізнавання емоцій інших людей», тим вища схильність до соціального відволікання і уникнення ($r = -0,6315$ при $p \leq 0,001$, $r = 0,4175$ при $p \leq 0,01$ відповідно). Тобто високоінтелектуальні постраждалі, попри все, здатні здолати складну ситуацію втрати транспортного засобу, натомість, низькоінтелектуальні, зважаючи на високу тривожність і фрустрацію (на рівні $p \leq 0,01$, за Г. Айзенком), мають емоційні перешкоди, щоб це зробити. Тому вони часто зволікають з активними діями.

Тому, пояснюючи їхні копінг-стратегії, варто припустити, – спираючись на ідеї А. Адлера [8] про «маскулінний протест» суб'єкта з обмеженими можливостями проти об'єктивних ускладнень (відсутність шансів повернути авто), – що в ситуації втрати постраждалі досліджувані з низьким рівнем ЕІ, тим не менш, не такі вже і невдахи. Оскільки, використовуючи одну з основних форм стратегії самозахисту – дистанціювання та уникнення, яка, на думку А. Адлера, є відносно позитивною і, мабуть, найбільш релевантною в умовах, коли активність з метою протидії загрозливій задачі навряд чи є повністю адаптивною, вони

знаходяться на шляху досягнення успіху, хай і мінімального. У ситуації втрати своїм «дистанціюванням» як бездіяльністю і «маскулінним протестом» досліджувані, принаймні, забезпечують захист власної самооцінки та високу ймовірність збереження позитивного їх оцінювання з боку інших. Ось чому вони не можуть вважатися невдахами. Поряд з цим, оскільки високий рівень розвитку СІ та продуктивних стратегій є характеристикою психічно зрілої особистості, то, звісно, автовласники з високим рівнем СІ є психічно зрілими, а з низьким – незрілими особистостями [11]. Загалом за всіма видами інтелекту зв'язки з копінг-стратегіями щільні й в широкому діапазоні коефіцієнтів r -Пірсона (від $r = -0,4404$ до $r = 0,7297$ $p \leq 0,05$ і $p \leq 0,001$), що підтверджує високу індивідуальну варіативність пристосування до криміногенних стресорів та закономірність зв'язків IQ, СІ, ЕІ з копінгамі.

Отже, теорія «маскулінного протесту» А. Адлера дозволяє концептуально з'ясувати феномен видимої «бездіяльності» постраждалої особи в ситуації втрати поза будь-якого клінічного контексту, як це намагався пояснити сам А. Адлер. Інакше кажучи, стресоподолання позитивним чином позначається на особистості і з високим, і низьким рівнями ЕІ. Зокрема, з високим рівнем ЕІ позитивний зв'язок існує з такими особистісними якостями, як самоконтроль, самомотивація, емоційна обізнаність, що є доказом релевантності зусиль «емоційно розумної» людини (термін Е. Носенко) та її ефективної его-залученості у подолання складної ситуації втрати значущого предмету. Водночас стресоподолання як здатність розуміння невербальних проявів почуттів (міміка, жести, поза) в складі СІ та ЕІ є філогенетичною ознакою. Тому не завжди є ресурсом емоційної стійкості постраждалої людини, навіть за високого рівня інтелекту. Очевидно, що тоді досліджувані з низьким рівнем ЕІ, хоч і не докладають достатньо поведінкових зусиль, також мають потенціал стресоподолання, але на рівні самозахисної стратегії.

Звісно, встановлені нами кореляції не підтверджують причинно-наслідковий зв'язок між інтелектом та віктимною поведінкою постраждалих. Тому, враховуючи стабільність розвитку ЕІ [1; 4], на противагу вікової (18–20 років) та середовищної обмеженості біологічного і соціального, показники ЕІ було обрано в якості критерію поділу груп. Це тим більш доцільно, оскільки високий рівень ЕІ протидіє віктимній поведінці [1]. Також ЕІ впливає на психічне здоров'я (депресію), що пояснює зв'язки віктимності та негативних емоцій [9]. На другому етапі дослідження вибірку за допомогою медіанного розщеплення було поділено на дві групи. Першу групу ми позначили як групу з високим рівнем ЕІ (25 осіб), оскільки середнє значення загального показника ЕІ є високим ($x = 54,06$), а другу – з низьким (27 осіб) ($x = 29,46$)

(за Н. Холлом). Далі 1 та 2 групи порівнювалися між собою за вищевказаними методиками. Оскільки всі шкали даної вибірки відповідали нормальності розподілу, статистичний аналіз здійснювався за допомогою t-критерію Стьюдента.

Р. Лазарус свого часу визначив копінг як поведінкові та когнітивні зусилля. Тому показовим у цьому сенсі є порівняння досліджуваних як жертв злочину за показниками когнітивних стратегій регуляції емоцій (табл. 1).

Таблиця 1

Порівняльні характеристики показників когнітивної регуляції емоцій у досліджуваних з високим та низьким рівнем емоційного інтелекту

Шкали опитувальника когнітивної регуляції емоцій		Усереднені величини показників		Величина показника t-критерію Стьюдента	p*
		Група 1	Група 2		
Когнітивна регуляція емоцій	Самозвинувачення	13,261	16,932	-4,630*	0.05
	Звинувачення інших	8,5226	10,886	-2,142*	0.05
	Румінація (зосередженість)	12,746	16,5528	-5,92*	0.05
	Катастрофізація	8,331	10,243	-3,150*	0.05
	Розміщення всередину перспективи	13,095	12,162	1,067	не зн.
	Позитивне перефокусування	12,166	13,688	-2,529	не зн.
	Позитивний перегляд	15,978	12, 020	4,051*	0.05
	Прийняття	13,9460	14,2890	-1,342	не зн.
	Перефокусування на планування	15,557	11, 367	3,706*	0.05

Перш за все між автовласниками з високим і низьким рівнем ЕІ дійсно виявлено розбіжності за індексами тривожності й фрустрації за Г. Айзенком ($t = -3,6630$, $t = -2,156$ при $p \leq 0,05$ відповідно). Виявилось також, що індекси тривожності нижчі у емоційно розумних і, навпаки, вищі у «нерозумних». Те ж саме і щодо когнітивних стратегій. Так, автовласникам з високим рівнем ЕІ більш притаманні ефективні когнітивні стратегії («позитивний перегляд» і «перефокусування на планування», $t = 4,051$, $t = 3,706$ при $p \leq 0,05$), а з низьким – неефективні («самозвинувачення», «румінація», «катастрофізація», «звинувачення інших», $t = -4,630$, $t = -5,92$, $t = -3,150$, $t = -2,142$ при $p \leq 0,05$ відповідно). Проте, відомо, що, використовуючи стратегії провини, досліджувані за цієї

атрибуції схильні до депресії і емоційного неблагополуччя, а стратегії «румінації» і «катастрофізації» – схильні до поганої адаптації і емоційного дистресу. Звідти потенціал стресоподолання особи з низьким рівнем ЕІ взагалі може бути серйозно обмежений, що звісно, погіршує її позитивне функціонування. Доцільно тоді безпосередньо звернутися до віктимогенної суб'єктної складової загальнокримінальної корисливої злочинності. Ураховуючи, що віктимізація постраждалих в ситуації злочину суттєво посилюється, а також, що більшість чоловіків схильні до активної, а жінки – пасивної віктимної поведінки, групи досліджуваних порівнювалися за схильністю до неї (табл. 2).

Таблиця 2

Порівняння показників схильності до віктимної поведінки досліджуваних з високим та низьким рівнем емоційного інтелекту (кластер 1 та кластер 2)

Шкали		Усереднені величини показників		Величина показника t-критерію Стьюдента	p*
		Клас-тер 1	Клас-тер 2		
Методика дослідження схильності до віктимної поведінки	Соціальна бажаність відповідей	3,8374	3,792	0,239	не зн.
	Схильність до агресивної віктимної поведінки	10,708	12,304	-1,981	не зн.
	Схильність до саморуйнівної поведінки	9,158	9,8604	-1,071	не зн.
	Схильність до гіперсоціальної поведінки	6,085	8,351	-2,340*	0.02
	Схильність до залежної і безпорадної поведінки	8,0462	9,6112	-2,235*	0.05
	Схильність до некритичної поведінки	8,488	9,766	-2,178*	0.032
	Реалізована віктимність	6,6113	7,9335	-2,389*	0.023

Так, з'ясувалося, що автовласники з високим рівнем ЕІ менш схильні до гіперсоціальної, залежної, некритичної віктимної поведінки, а з низьким – більш схильні ($t = -2,340$, $t = -2,235$, $t = -2,178$ при $p \leq 0,05$ відповідно). Як наслідок, досліджувані з низьким рівнем ЕІ уже мають сформований показник реалізованої віктимності (7 і вище станаївнів, $t = -2,389$ при $p \leq 0,05$). Зауважимо, шкала реалізованої віктимності

є найбільш прогностичним предиктором сформованої установки «жертви» [1; 13]. Окрім того, за тестом рольової віктимності серед постраждалих з низьким рівнем ЕІ домінує соціальний тип жертви (при $p \leq 0,001$). Згідно з даними, таким особам складно отримати реальну соціальну підтримку, що природно підвищує віктимогенну уразливість особистості. У цілому в групі досліджуваних з низьким рівнем ЕІ найбільш виразно представлені як активні, так і пасивні типи віктимної поведінки: ініціативний (віктимогенна гіперсоціальність) ($p = 0,020$), некритичний ($p = 0,0321$), пасивний (віктимогенна узалежненість), за М. Селігманом, тип «навченої беспорядності» ($p = 0,05$). Реальну наявність цих типів підтверджує також і матриця кореляцій. Так, загальний показник ЕІ у цій матриці має від'ємні кореляції з агресивною, залежною, некритичною та реалізованою віктимною поведінкою (всі на рівні $p \leq 0,001$).

Такі самі від'ємні кореляції виявлено між високими показниками ЕІ та неефективними і між прямими та ефективними когнітивними стратегіями (всі на рівні $p \leq 0,01$). Зауважимо, що по всій вибірці найвищий середній бал мають стратегії «позитивний перегляд» і «планування» ($p \leq 0,05$), а інші звинувачувальні стратегії менш затребувані ($p \leq 0,001$). Ще більш яскраві зв'язки виявлено між стратегіями когнітивної регуляції емоцій та шкалами схильності до віктимної поведінки. Зокрема, показники агресивної, саморуїнливої, залежної, некритичної поведінки та реалізованої віктимності мають прямі кореляції з «катастрофізацією», а гіперсоціальна схильність – «румінацією» (на рівні $p \leq 0,05$ і $p \leq 0,001$). Звідси можна припустити наявність високого рівня посткримінальної віктимізації у досліджуваних. Зокрема, автовласники з низьким рівнем ЕІ, використовуючи румінацію, демонструють жертвовну, соціально схвалювану поведінку – схильність до віктимної гіперсоціальної поведінки ($p \leq 0,01$). Так, досліджувані з гіперсоціальною віктимною поведінкою довгий час розшукують зникле авто, та, як наслідок, мимоволі наражаються на агресію оточуючих, навіть близьких, оскільки мають «понадемоційне» негативне суб'єктивне ставлення до втрати.

Зауважимо, постраждалих з високими рівнями ЕІ та СІ, на відміну від осіб з низькими, характеризує щільний зв'язок з оптимізмом (LOT) ($r = 0,3681$ при $p \leq 0,001$). Саме оптимізм знижує показники віктимної поведінки (на рівні $p \leq 0,001$). У досліджуваних з високими індексами оптимізму – менший обсяг неефективних когнітивних стратегій і віктимних типів поведінки та нижчі їх показники (на рівні $p \leq 0,05$ і $p \leq 0,001$).

Щодо сімейної підтримки як запобіжника психоемоційних порушень в колі родини 57,8 % мають низьку сімейну згуртованість та важку «віктимологію» пристосування на побутовому рівні. Парадоксально, але в обставинах економічного злочину, коли так необхідна «рука друга», тільки 38,9 % постраждалих мали дійсно високі показники сімейної згуртованості та адаптації (FACES) (на рівні $p \leq 0,05$). Різниця між показниками згуртованості залежно від рівня ЕІ також наявна ($t = 3,436$ при $p \leq 0,05$), вона існує й щодо сімейної адаптації ($t = -2,393$ при $p \leq 0,05$ відповідно). Сімейна підтримка досліджуваних безумовно зменшує ризик формування віктимізації.

Підкреслимо, окрім психологічних в загальнокримінальній корисливій злочинності існує низка системних, організаційних, інституційних і соціально-психологічних чинників, які провокують віктимну поведінку потерпілих громадян. Перш за все, майже 45 % автовласників, окрім емпіричних діагностичних ознак віктимної поведінки, демонструють її на побутовому рівні. Так, за результатами опитування поліцейських, постраждалі автовласники не приділяють достатньо уваги зберіганню свого транспортного засобу, не опікуються підвищенням якості систем охорони гаражів, не зацікавлені у поведінці, що забезпечує безпосередньо його збереження (використання блокувальних, сигнальних та інших протиугінних пристроїв). Також у цілому постраждалим притаманна легковажність під час паркування, недисциплінованість, часте потрапляння в ДТП. На жаль, віктимізацію постраждалих автовласників додатково провокує, окрім всього, низька результативність оперативних заходів українських поліцейських з пошуку викрадених транспортних засобів. Зокрема, з усіх розшукуваних транспортних засобів у 2016–2017 рр. повернуто лише 15 %, але всі в непридатному до використання стані. Є й інші об'єктивні причини такого стану справ: несприятлива криміногенна обстановка в країні; центри організованої злочинності, пов'язані з незаконним заволодінням транспортними засобами, рухаються в напрямку України з поширенням зони транзиту та збуту до Азії та Африки; зростання кримінального професіоналізму автокрадіїв; законодавчі перешкоди щодо оперативної допомоги постраждалим автовласникам.

Висновки. Підтверджено концептуальну гіпотезу про взаємозв'язок інтелекту та копінгових стратегій як стабілізуючий чинник, що сприяє психосоціальної адаптації в умовах дистресу кримінального злочину. Запобіжником проявам віктимної поведінки є дві форми копінг-стратегії: проблемно-орієнтована та емоційно-орієнтована, самозахисна, як форма, «маскулінного протесту». Завдяки останній низькоінтелектуальні автоводії, поза усіх достоїнств високоінтелектуальних, здатні

перетворити негативне стресоподолання на відносно позитивне. Проте, половина постраждалих автоводіїв з низьким рівнем ЕІ уже мають сформований показник реалізованої віктимності, що є найбільш прогностичним предиктором сформованої в них настанови «жертви». Цю настанову здатний послабити оптимізм. Доведено, що риса оптимізму запобігає розвитку віктимогенності та значно посилює потенціал подолання криміногенної ситуації втрати значущих речей, який посилюється за сімейної підтримки. Натомість, значна частина автовласників свідчили про емоційну ізоляцію в родині. Попри усі негативи віктимізації, отримані результати дозволяють стверджувати, що високий рівень емоційного інтелекту підвищує соціальну самоефективність особистості в обставинах економічного злочину.

Перспективи подальших досліджень вбачаємо у більш детальному вивченні ролі чинника віктимності за криміногенних обставин життєдіяльності людини.

Список використаних джерел

1. Андронникова О. О. Особенности взаимосвязи различных типов жертвенной позиции и эмоционального интеллекта / О. О. Андронникова, П. С. Герасимова // Сибирск. педагог. журнал. – 2016. – № 5. – С. 118–125.
2. Бантишева О. О. Основні підходи до дослідження проблеми схильності особистості до віктимної поведінки / О. О. Бантишева // Вісник післядипломної освіти. – 2014. – С. 164–175.
3. Богучарова О. І. Емоційний інтелект як чинник ефективності прийняття управлінських рішень в системі державного управління / О. І. Богучарова // Вісник Дніпропетровського національного університету ім. О. Гончара. – Сер.: Психологія. – 2015. – Вип. 21. – № 21. – С. 12–23.
4. Воляннюк Н. Ю. Віктимність як предмет психологічного аналізу / Н. Ю. Воляннюк, Г. В. Ложкін, В. В. Папуша // Вісник післядипломної освіти. – 2009. – № 11 (2). – С. 62–70.
5. Горшков Д. В. Незаконне заволодіння транспортними засобами: кримінологічна характеристика та запобігання: автореф. дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.08 / Д. В. Горшков. – Харків, 2016. – 17 с.
6. Іващенко А. С. Поняття «віктимного реагування» особистості як прояв деструктивної жертвності / А. С. Іващенко // Український психологічний журнал. – 2016. – № 1. – С. 26–40.
7. Статистична інформація Генеральної прокуратури України: Єдиний звіт про кримінальні правопорушення за 2017/ 2018 роки [Електронний ресурс] / Генеральна прокуратура України. – URL: http://www.gp.gov.ua/ua/stst2018.html?dir_id=110381&libid=100820&c=edit&_c=fo. – Назва з екрану. – Дата звернення: 02.02.2019.
8. Ansbacher H. I. The individual psychology of Alfred Adler / H. I. Ansbacher, E. R. Ansbacher. – N.-Y.: Harper & Row, 1967. – 528 p.

9. Austin E. J. Personality, well-being and health correlates of trait emotional intelligence / E. J. Austin, D. H. Saklofske, V. Egan // *Personality and Individual Differences*. – 2005. – Vol. 38. – P. 547–558.

10. Garnefski N. The Cognitive Emotion Regulation Questionnaire: Psychometric features and prospective relationships with depression and anxiety in adults / N. Garnefski, V. Kraaij // *European J. of Psychological Assessment*. – 2007. – № 23. – P. 141–149.

11. Lazarus R. S. From psychological stress to the emotions: A history of changing outlooks / R. S. Lazarus // *Annual Review of Psychology*. – 1993. – Vol. 44. – P. 1–21.

12. Nolen-Hoeksema S. Ruminative coping with depressed mood following loss / S. Nolen-Hoeksema, L. E. Parker, J. Larson // *J. of Personality and Social Psychology*. – 1994. – Vol. 67. – P. 92–104.

13. Tennen H. Blaming others for threatening events / H. Tennen, G. Affleck // *Psychological Bulletin*. – 1990. – Vol. 108. – P. 209–232.

References transliterated

1. Andronnikova O. O. Osobennosti vzaimosvjazi razlichnyh tipov zhertvennoj pozicii i jemocional'nogo intellekta / O. O. Andronnikova, P. S. Gerasimova // *Sibirsk. pedagog. zhurnal*. – 2016. – № 5. – S. 118–125.

2. Bantysheva O. O. Osnovni pidhody do doslidzhennja problemy shylnosti osobystosti do viktymnoi' povedinky / O. O. Bantysheva // *Visnyk pisljadyplomnoi' osvity*. – 2014. – S. 164–175.

3. Bogucharova O. I. Emocijnij intelekt jak chynnyk efektyvnosti pryjnattja upravlins'kyh rishen' v systemi derzhavnogo upravlinnja / O. I. Bogucharova // *Visnyk Dnipropetrovs'kogo nacional'nogo universytetu im. O. Gonchara*. – Ser.: *Psychologija*. – 2015. – Vyp. 21. – № 21. – S. 12–23.

4. Voljanjuk N. Ju. Viktymnist' jak predmet psihologichnogo analizu / N. Ju. Voljanjuk, G. V. Lozhkin, V. V. Papusha // *Visnyk pisljadyplomnoi' osvity*. – 2009. – № 11 (2). – S. 62–70.

5. Gorshkov D. V. Nezakonne zavolodinnja transportnymy zasobamy: kryminologichna charakterystyka ta zapobigannja: avtoref. dys. ... kand. juryd. nauk: 12.00.08 / D. V. Gorshkov. – Harkiv, 2016. – 17 s.

6. Ivashhenko A. S. Ponjattja «viktymnogo reaguvannja» osobystosti jak projav destruktivnoi' zhertovnosti / A. S. Ivashhenko // *Ukrai'ns'kyj psihologichnyj zhurnal*. – 2016. – № 1. – S. 26–40.

7. Statystychna informacija General'noi' prokuratury Ukrai'ny: Jedynyj zvit pro kryminal'ni pravoporushennja za 2017–/2018 roky [Elektronnyj resurs] / General'na prokuratura Ukrai'ny. – URL: http://www.gp.gov.ua/ua/stst2018.html?dir_id=110381&libid=100820&c=edit&_c=fo. – Nazva z ekrana. – Data zvernennja: 02.02.2019.

8. Ansbacher H. I. The individual psychology of Alfred Adler / H. I. Ansbacher, E. R. Ansbacher. – N.-Y.: Harper & Row, 1967. – 528 p.

9. Austin E. J. Personality, well-being and health correlates of trait emotional intelligence / E. J. Austin, D. H. Saklofske, V. Egan // *Personality and Individual Differences*. – 2005. – Vol. 38. – P. 547–558.

10. Garnefski N. The Cognitive Emotion Regulation Questionnaire: Psychometric features and prospective relationships with depression and anxiety in adults / N. Garnefski, V. Kraaij // *European J. of Psychological Assessment*. – 2007. – № 23. – P. 141–149.

11. Lazarus R. S. From psychological stress to the emotions: A history of changing outlooks / R. S. Lazarus // *Annual Review of Psychology*. – 1993. – Vol. 44. – P. 1–21.

12. Nolen-Hoeksema S. Ruminative coping with depressed mood following loss / S. Nolen-Hoeksema, L. E. Parker, J. Larson // *J. of Personality and Social Psychology*. – 1994. – Vol. 67. – P. 92–104.

13. Tennen H. Blaming others for threatening events / H. Tennen, G. Affleck // *Psychological Bulletin*. – 1990. – Vol. 108. – P. 209–232.

A b s t r a c t

Bohucharova O. I.,

Doctor of Psychological Science, Associate
Professor, Professor of the Department of
Social-and-Humanitarian

Disciplines and Professional Psychology,

Luhansk State University of Internal Affairs

named after E. O. Didorenko E-mail:

bogucharova_o@i.ua

PSYCHOLOGY OF LOSS, VICTIMITY AND FACTORS OF STREET CRIMINALITY

The problem of people's experience at a loss of their highly-valued objects is analyzed in the article, in particularly on the example of transport vehicle (car) thefts. The sample comprised 52 adults, all men. Additionally 35 policepersons were surveyed. The sample was divided with the median on the distribution of the respondent's emotional intelligence (EI) into two groups that were compared with r-Pearson's and t-Student's criterions.

Indexes of the emotional, general, social intelligence correlate positively with problem-, emotion-focused coping strategies. Coping strategy choices, cognitive emotion regulations, types of victim behaviour and also a degree of understood victimization of the respondents-drivers increase substantially with indexes of their EI and family cohesion. The performed experiment confirms that drivers with high indexes of their emotional intelligence prefer mainly the «work with a problem» coping strategy, and ones with low indexes use «emotional attitude toward a problem».

The drivers with higher EI use adaptive, productive, active problem-oriented coping strategies or show mainly positive stress-adaptation, which

influence positively their personality. As a result, they do not have inclination to a victim behaviour, they are psychologically mature, optimistic people. Meanwhile, the drivers with lower EI use less adaptive strategies of cognitive emotion regulation, for example, such a distancing strategy as the «masculine protest» (A. Adler). These safeguarding strategy helps to be a competitive person under crime's circumstances but, in the perspective, this type of behaviour is unsuccessful, maladaptive, victimhood one.

Thus, high level of emotional intelligence as a general psychological factor of a complex of personality traits prevents development of post-criminal victim behaviour and promotes social self-efficacy of economic crime victims.

Key words: *coping-strategy, cognitive emotion regulation, economic crime, emotional intelligence, male-drivers, «masculine protest», victim behaviour, «victim» of a crime, Ukrainian policepersons.*

Отримано – 20 листопада 2018 Рецензовано – 1 грудня 2018 Прийнято – 5 грудня 2018

Received – November 20, 2018 Revision – December 1, 2018 Accepted – December 5, 2018

УДК 159.9.075; 37.012

Виноградов О. Г.,
кандидат психологічних наук,
доцент кафедри соціальної психології,
Київський національний університет
імені Тараса Шевченка
E-mail: a.g.vinogradov@knu.ua

АКАДЕМІЧНА УСПІШНІСТЬ ЯК КРИТЕРІЙ І ПРЕДИКТОР

Академічна успішність є привабливою змінною у психологічних дослідженнях, оскільки представляє собою соціально важливу характеристику, яка може виступати в якості фінального або проміжного зовнішнього критерію при валідазації інших психологічних показників. У даному дослідженні розглядається зв'язок декількох критеріїв академічної успішності студентів-соціологів в курсі «Математичні методи аналізу даних» з різноманітними поведінковими предикторами. Дослідження показало, що успішність засвоєння знань з курсів аналізу даних має сильний зв'язок з попередніми академічними досягненнями студентів, проте групова суддівська оцінка пізнавальної активності і експертна оцінка здібностей і вмотивованості викладачем мають з нею дещо вищу кореляцію. У рівняння множинної регресії для передбачення предметної академічної успішності увійшли три предиктори: експертна оцінка здібностей іншим викладачем кафедри, бал документа про освіту при вступі до НаУКМА і участь в конкурсі TNS (скоригований $R^2 = 66.9\%$). Застосування методу якісного компаративного аналізу дозволило отримати 12 альтернативних комбінацій умов, кожна з яких забезпечувала стовідсоткову якість передбачення участі в конкурсі TNS. Отже, ціннісні і стильові змінні, рівень пізнавальної активності за суддівськими оцінками однокурсників є важливими предикторами академічної успішності у реальних життєвих ситуаціях. Також дослідження продемонструвало, що професійний вибір після закінчення університету має сильний статистично значущий зв'язок як з класичними показниками академічної успішності, так і з експертною оцінкою здібностей і мотивації викладачем, а також суддівською оцінкою пізнавальної активності однокурсниками. Участь у професійному конкурсі має слабші зв'язки, проте також має певну валідність.

Ключові слова: академічна успішність, пізнавальна активність, якісний компаративний аналіз, суддівські оцінки.

Постановка проблеми. Академічна успішність є привабливою змінною у психологічних дослідженнях, оскільки представляє собою соціально важливу характеристику, яка може виступати в якості фінального або проміжного зовнішнього критерію при валідазації інших психологічних показників. Зазвичай вимірювання академічної успішності здійснюється на основі фіксації рівня засвоєних знань та вмінь, проте такий підхід може знижувати валідність цієї змінної стосовно поведінки індивіда у реальному житті. У даному дослідженні розглядається зв'язок декількох критеріїв академічної успішності студентів-соціологів в курсі «Математичні методи аналізу даних» з різноманітними поведінковими предикторами. Оскільки статистичний аналіз даних вважається важливою складовою професійних компетенцій соціолога, пошук змінних, які б дозволили прогнозувати академічну успішність і впливати на неї, мають значну практичну значущість.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. В одному з недавніх мета-аналітичних досліджень М. Річардсон, Ч. Абрахам і Р. Бонд, проаналізувавши більше ніж 400 статей з англomовних психологічних журналів за період з 1997 по 2010 рік, виокремили 50 концептуально відмінних корелятивів академічної успішності в університеті. Серед них фігурували як традиційні предиктори успішності (середній бал шкільного атестату, тести академічних здібностей і тести інтелекту), так і 42 змінні, що не відносилися до інтелектуальної сфери. Останні автори поділили на п'ять груп: 1) особистісні риси, 2) мотиваційні чинники, 3) стратегії саморегуляції навчання, 4) підходи до навчання, 5) контекстуальні психосоціальні чинники [5]. Результати аналізу показали, що серед особистісних рис найтісніше корелює з академічною успішністю добросовісність ($r = 0,19$), пізнавальна потреба ($r = 0,19$) і схильність відкладати виконання завдань до останньої миті ($r = -0,22$). В групі мотиваційних чинників з усередненою оцінкою найтісніше пов'язана самооцінка своїх академічних здібностей ($r = 0,31$), наявність мети отримати високу оцінку ($r = 0,35$) і самооцінка здібностей до виконання ($r = 0,59$). Серед показників різноманітних стратегій саморегуляції з оцінкою найсильніше пов'язана регуляція зусиль ($r = 0,32$) і тестова тривожність ($r = -0,24$). У четвертій групі найкращим предиктором виявилось стратегічне навчання ($r = 0,23$), а з восьми психосоціальних факторів відданість цілі ($r = 0,15$) загальний і академічний стрес ($r = -0,13$ і $-0,12$ відповідно) мали найвищі, хоча й слабкі, кореляції з усередненим іспитовим балом.

Спроба авторів побудувати багатомірні регресійні рівняння для передбачення усередненого іспитового балу дала наступні результати: показники регуляції навчальних зусиль, тестова тривожність,

самооцінка академічних здібностей і наявність цілі отримати високу оцінку разом дозволили пояснити до 20 % дисперсії середнього балу (усереднена шкільна оцінка і тести академічних здібностей забезпечили 22 % дисперсії). Проте при статистичному контролі інтелектуальних характеристик регуляція зусиль, академічна самооцінка і наявність цілі збільшили частку поясненої дисперсії оцінок лише на 6 % [5, 373]. Вітчизняні публікації наводять схожі дані про силу зв'язку між академічними досягненнями та результатами зовнішнього незалежного оцінювання [2], але у нас поки що відсутні дослідження з використанням тестів академічних здібностей і мотиваційно-ціннісних чи стильових змінних, що частково пояснюється браком відповідних стандартизованих інструментів.

Виокремлення невирішених раніше частин загальної проблеми.

Академічну успішність зазвичай вимірюють, визначаючи рівень засвоєння студентами сукупності певних знань і навичок. Але такий підхід може обмежувати валідність показників академічної успішності для прогнозування поведінки у реальному житті. На мою думку, його слід доповнювати інформацією про використання студентами знань і вмінь для вирішення реальних практичних задач (включно з критеріальними даними про працевлаштування після закінчення університету) і експертними/суддівськими оцінками, отриманими з різних джерел. Іншою важливою невирішеною проблемою, на яку вказують автори цитованого вище мета-аналітичного дослідження, є необхідність створення багатовимірних моделей, які б дозволяли пояснювати якомога більшу частку дисперсії академічної успішності.

Мета статті полягає у визначенні емпіричних зв'язків, які існують між декількома різними показниками академічної успішності і створенні багатовимірних моделей її передбачення на основі стильових, когнітивних і мотиваційно-ціннісних змінних. Також досліджуються кореляції академічної успішності з зовнішніми критеріями після закінчення університету.

Завдання дослідження: 1) зібрати прямі і опосередковані показники академічної успішності досліджуваних з різних джерел, оцінити надійність їх вимірювання; 2) отримати критеріальну інформацію стосовно рівня інтелектуальних здібностей, мотивації і професійного вибору студентів після закінчення бакалаврської програми; 3) визначити тісноту кореляційного зв'язку між різними показниками академічної успішності, академічної успішності і критеріальними показниками; 4) побудувати багатовимірні моделі для пояснення академічної успішності; 5) дослідити зв'язки академічної успішності з професійним вибором після закінчення університету.

Характеристика методів дослідження. Вимірювання академічної успішності та інших змінних здійснювалося на основі декількох джерел: 1) результати зовнішнього незалежного оцінювання і сумарний бал документа про освіту з системи «Конкурс», 2) показники комунікативної і пізнавальної активності досліджуваних на основі суддівських оцінок однокурсників (2015 рік), 3) суддівські оцінки інтелектуальних здібностей і рівня вмотивованості студентів, надані незалежним викладачем кафедри (2016 рік), 4) участь досліджуваних у всеукраїнському конкурсі студентських робіт в галузі соціології і маркетингу «SMART START», організованого компанією KANTAR TNS у 2016 році, 5) предметна академічна успішність з курсу «Математичні методи соціологічного дослідження» (2016 рік), 6) інформація про навчання у закордонних університетах, роботу в галузі соціальних чи маркетингових досліджень і використання методів аналізу даних після закінчення бакалаврської програми в НаУКМА, зібрана за допомогою анкетування однокурсників у 2019 році.

Додатково в якості предикторів використовувалися змінні з короткої студентської анкети, яку досліджувані заповнювали у 2015 році в якості одного з завдань у курсі «Математичні методи аналізу даних». Ця анкета включала в себе наступні змінні:

1. Питання множинного вибору про мотиви обрання майбутньої роботи: 1) отримувати високу зарплатню; 2) мати добрі стосунки по роботі; 3) впливати на прийняття рішень; 4) самовдосконалюватись у професійному/особистому плані; 5) контактувати з широким колом цікавих людей; 6) отримувати чіткі роз'яснення, що робити; 7) мати комфортні умови праці; 8) виконувати цікаву і корисну для суспільства роботу; 9) мати справу з різноманіттям, новими враженнями; 10) реалізовувати свій творчий потенціал; 11) вирішувати складні задачі; 12) отримувати визнання та справедливу оцінку зусиль [4].

2. Закрите питання про професійні плани досліджуваного після закінчення університету (варіанти відповіді: 1) наукова робота, 2) викладання у вищому навчальному закладі, 3) журналістика, 4) зв'язки з громадськістю, 5) маркетингові дослідження, 6) інше, 7) важко сказати).

3. Питання на ранжування восьми командних ролей (М. Белбін) за пріоритетністю для досліджуваного: 1) генерувати ідеї, 2) втілювати ідеї на практиці, 3) слідкувати за виконанням завдань, 4) критично оцінювати ситуацію, 5) відповідати за зовнішні комунікації, 6) мотивувати інших на вирішення завдань, 7) гармонізувати стосунки у команді, 8) формулювати спільні цілі і розподіляти обов'язки.

4. Скорочена методика «Ціннісний Портрет» Ш. Шварца PVQ-21 для вимірювання 10 мотиваційно-ціннісних факторів.

5. Питання на розподіл 100 балів між стилями навчання за П. Хані і А. Мамфордом – діяльним, рефлексивним, теоретичним і прагматичним [3, с. 40].

Вибірка. В дослідженні взяли участь 50 студентів-соціологів НаУКМА (9 чоловіків і 41 жінка) у віці від 17 до 21 року, які вивчали математико-статистичні дисципліни у 2015–2016 роках на другому курсі бакалаврської програми.

Виклад основного матеріалу. Суддівські оцінки рівня активності, виставлені за 9-бальною шкалою досліджуваними членам своєї групи в ході виконання учбового завдання, піддавалися факторному аналізу для виокремлення груп суддів, які надавали схожий сенс поняттю активності (активність інтелектуальна, соціальна, комунікативна, рухова тощо). Паралельний аналіз 31 змінної засвідчив необхідність виділення двох факторів, які в ході обговорення результатів на семінарських заняттях були названі студентами «комунікативна активність» (33 % спільної дисперсії) та «пізнавальна активність» (29 % дисперсії). Оскільки різні фактори активності могли між собою корелювати, до факторного рішення застосовувалося неортогональне обертання Облімін. Зв'язок між факторами комунікативної і пізнавальної активності виявився сильним: $r = 0,555$. Для обчислення інтегральних балів усереднювалися сирі суддівські оцінки, які мали навантаження на відповідний фактор більше за 0,7. Таким чином, показник комунікативної активності базувався на оцінках, наданих 9 студентами (надійність-узгодженість за а Кронбаха становить 0,91 (95 %-ний довірчий інтервал 0,87–0,95), а пізнавальної активності – на оцінках 7 студентів ($a = 0,91$, 95 %-ний довірчий інтервал 0,88–0,95).

Предметна академічна успішність навчання у курсі «Математичні методи аналізу даних» оцінювалася на основі двох стандартизованих тестів на знання базових понять, оцінках виконання однієї практичної роботи двома викладачами і правильності вирішення 20 тестових завдань практичного характеру на іспиті. Всі змінні переводилися у z-бал, а потім усереднювалися для отримання інтегральної оцінки академічної успішності. Надійність-узгодженість інтегральної оцінки становить $a = 0,71$, 95 %-ний довірчий інтервал 0,58–0,84.

Кореляційні зв'язки між різними показниками академічної успішності подані у Таблиці 1. Як можемо бачити, успішність засвоєння знань з курсів аналізу даних має сильний зв'язок з попередніми академічними досягненнями студентів, проте групова суддівська оцінка пізнавальної активності і експертна оцінка здібностей і вмотивованості викладачем мають з нею дещо вищу кореляцію.

Таблиця 1

Кореляційні зв'язки між показниками академічної успішності

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
(1) Участь у конкурсі TNS	1,00							
(2) Експертна оцінка здібностей	0,24	1,00						
(3) Експертна оцінка мотивації	0,33	0,86	1,00					
(4) Комунікативна активність	0,19	0,04	0,08	1,00				
(5) Пізнавальна активність	0,46	0,68	0,77	0,47	1,00			
(6) Бал ЗНО	0,28	0,53	0,58	0,17	0,67	1,00		
(7) Бал документа про освіту	0,35	0,29	0,44	0,18	0,62	0,76	1,00	
(8) Академічна успішність	0,43	0,61	0,58	0,04	0,54	0,48	0,51	1,00

Примітка: жирним шрифтом виділено зв'язки, статистично значущі на рівні 0,05.

У рівняння множинної регресії для передбачення предметної академічної успішності увійшли три предиктори на рівні статистичної значущості 0,05: експертна оцінка здібностей іншим викладачем кафедри, бал документа про освіту при вступі до НаУКМА і участь в конкурсі TNS (скоригований $R^2 = 66.9\%$). Таким чином, побудована модель має кращу пояснювальну здатність, ніж ті, що зустрічаються у літературі [5].

Таблиця 2

Регресійна модель для пояснення предметної академічної успішності

Предиктор	B	Ст. по- хибка	Станд. коэф.	t	p
Константа	-2,973	0,377		-7,886	0.000
Бал документа про освіту	0,038	0,007	0,462	5,129	0.000
Участь у конкурсі TNS	0,435	0,163	0,231	2,669	0.011
Експертна оцінка здібностей	0,267	0,056	0,431	4,778	0.000

Особливий інтерес, на мою думку, становить такий предиктор, як участь у професійному конкурсі, оскільки він стосується реальної поведінки студентів поза навчальним процесом. Включення його до моделі дозволило додатково пояснити ще 4,9 % дисперсії академічної успішності ($F(1,45) = 7.121, p = 0.011$). Як видно з Таблиці 1, існує сильний зв'язок між цим критерієм і груповою оцінкою пізнавальної активності

(0,46), а також предметною академічною успішністю (0,43). Участь у професійному конкурсі, на мою думку, може розглядатися також в якості фінального поведінкового критерію, відносно якого можна валідизувати інші предиктори.

Метод якісного компаративного аналізу [6], який базується на теорії множин і дозволяє встановити сукупність необхідних та достатніх умов, що ведуть до реалізації події. Перед аналізом здійснювалася операція так званої калібрації незалежних змінних: кожна з них перетворювалася на дихотомічну ознаку, щоб забезпечити найкраще з можливих передбачення дихотомічної залежної змінної. При цьому для калібрації предикторів я спирався на принцип «необхідно, але недостатньо»: змінні перекодовувалися у дихотомічні ознаки так, що при відсутності ознаки студент не брав участь у конкурсі, але при її наявності ймовірність участі у конкурсі зростала. Всього за цим принципом було відібрано 8 ознак (в дужках після умови вказана ймовірність участі в конкурсі для досліджуваних, які мають цю ознаку. Безумовна ймовірність участі дорівнює 0,18): 1) студент не обрав відповідь «важко сказати» на питання про те, чим би він хотів займатися після закінчення навчання (0,23); 2) вмотивованість навчання за експертною оцінкою є середньою чи вище (0,25); 3) стилю навчання «практично застосовувати набуті знання» студент приписав 29 % чи більше (0,27); 4) важлива демонстрація іншим своїх здібностей (0,23); 5) важливо бути шанованою людиною (0,24); 6) експертна оцінка здібностей викладачем є середньою або вище за середню (0,23); 7) пізнавальна активність за груповою оцінкою вища за 5,8 балів (0,38); 8) бал предметної академічної успішності вище за 0,25 (0,43).

Застосування до каліброваних даних процедури *superSubset* з пакету *QSA* середовища *R* дозволило отримати 12 альтернативних комбінацій умов, кожна з яких забезпечувала стовідсоткову якість передбачення участі в конкурсі: $1*3*4*7*8$, $1*3*4*5*8$, $1*3*4*6*7*8$, $1*3*4*5*7*8$, $1*3*4*5*6*8$, $1*2*3*4*7*8$, $1*2*3*4*5*8$, $1*3*4*5*6*7*8$, $1*2*3*4*6*7*8$, $1*2*3*4*5*7*8$, $1*2*3*4*5*6*8$, $1*2*3*4*5*6*7*8$. Таким чином, мінімальна кількість умов включала п'ять ознак, максимальна – усі вісім, при цьому ціннісно-стильові ознаки 1, 3 і 4 входили в усі комбінації. Кожна з комбінацій є гіпотезою про необхідні і достатні умови прийняття рішення студентом. Наприклад, для участі в конкурсі TNS на даному масиві необхідно і достатньо (перша комбінація): уявляти собі мету навчання, прагнути практично застосовувати набуті знання, прагнути демонструвати іншим свої здібності, виявляти пізнавальну активність вищу за середню і мати вищий за середній рівень предметних знань. Зрозуміло, що описана процедура аналізу має суто експлораторний

характер і може страждати від феномену «перепідгонки», тому її результати потребують незалежної перевірки на нових даних.

Різні показники академічної успішності можуть виступати предикторами більш важливих фінальних поведінкових критеріїв: життєвих і кар'єрних рішень після закінчення університету. З метою отримання даних про ці критерії було проведено анкетування досліджуваних за допомогою онлайн-опитування у соціальній мережі Фейсбук. Посилання на анкету було розміщене на особистій сторінці автора, при цьому у повідомленні було позначено 13 випускників. Анкета містила три питання: 1) Хто з однокурсників зараз навчається у закордонному університеті, 2) Хто з однокурсників працює в галузі маркетингових досліджень, 3) Хто з однокурсників по роботі або у зв'язку з хобі має справу з статистичним аналізом даних.

Загалом участь в опитуванні взяли 20 випускників, які виступили інформантами стосовно трьох життєвих зовнішніх критеріїв. На основі наданої інформації були створені три дихотомічні змінні (1) – (3) – див. Таблицю 3. Проте, отримані відомості про інших можуть бути не зовсім надійні, тому для формування змінних (4) і (5) використовувалася інформація, яку надали про себе самі учасники опитування (20 респондентів).

Таблиця 3

Кореляційні зв'язки показників академічної успішності з зовнішніми критеріями

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
Участь у конкурсі ТНС	0,299	0,148	0,224	0,167	0,204
Участь у практичних з аналізу даних	0,530	-0,017	0,397	0,408	0,250
Експертна оцінка здібностей	0,557	0,203	0,391	0,359	0,385
Експертна оцінка мотивації	0,557	0,362	0,379	0,483	0,444
Комунікативна активність	0,105	-0,029	0,087	0,035	0,271
Пізнавальна активність	0,546	0,199	0,409	0,451	0,449
Бал ЗНО	0,214	0,261	0,138	0,114	0,144
Бал документа про освіту	0,269	0,242	0,235	0,279	-0,100
Академічна успішність	0,309	0,300	0,274	0,563	0,242

Примітка: (1) Робота пов'язана з аналізом даних, (2) Навчання у закордонному університеті, (3) Робота в галузі маркетингових досліджень, (4) Робота у галузі маркетингових досліджень (самозвіт), (5) Робота за даними (самозвіт); Жирним шрифтом виділено зв'язки, статистично значущі принаймні на рівні 0,05.

Як можна бачити, існує сильний статистично значущий зв'язок як з класичними показниками академічної успішності, так й з експертною оцінкою здібностей і мотивації викладачем, а також суддівською оцінкою пізнавальної активності однокурсниками. Участь у професійному конкурсі має слабші зв'язки, проте також має певну валідність.

Висновки.

1. В умовах, коли освітній вибір абітурієнтів часто диктується сторонніми випадковими причинами, існує нагальна потреба в інформації про індивідуальні відмінності, яка б давала змогу викладачам краще розуміти своїх студентів, будувати на ній індивідуалізовану траєкторію навчання і мотивування. Таку діагностичну інформацію можна збирати опосередковано в ході виконання учбових завдань.

2. Для всебічного опису конструкту «академічна успішність» необхідно залучати також зовнішні поведінкові прояви, експертну оцінку викладачів і групову оцінку студентів, оскільки кожен з цих критеріїв несе важливу інформацію і має свої переваги.

3. Ціннісні і стильові змінні, рівень пізнавальної активності за суддівськими оцінками однокурсників є важливими предикторами академічної успішності у реальних життєвих ситуаціях.

4. Методологія конструювання моделей на основі відбору декількох необхідних, але недостатніх умов і пошуку їх логічних комбінацій може виявитися корисною для прогнозування окремих поведінкових актів, які є важливими у житті індивіда.

Перспективи подальших досліджень з використанням академічної успішності як зовнішнього критерію і предиктора важливих кар'єрних рішень після закінчення університету полягають у ширшому застосуванні суддівських оцінок як джерела валідних даних. Використання такого статистичного методу, як багаторівневе моделювання, допоможе вирішити проблему з існуванням залежності спостережень.

Список використаних джерел

1. Белбин Р. М. Типы ролей в командах менеджеров / Р. М. Белбин. – М.: Гиппо, 2003. – 240 с.
2. Дослідження якості конкурсного відбору студентів вищих навчальних закладів за результатами зовнішнього незалежного оцінювання: аналітичні матеріали / За ред. В. В. Ковтунця, С. А. Ракова. – К.: Нора Друк, 2015. – 160 с.
3. Парслоу Э. Коучинг в обучении: практические методы и техники / Э. Парслоу, М. Рэй. – СПб.: Питер, 2003. – 204 с.
4. Ричи Ш. Управление мотивацией: учеб. пособие для вузов / Ш. Ричи, П. Мартин. – М.: Юнити-Дана, 2009. – 400 с.

5. Richardson M. Psychological correlates of university students' academic performance: a systematic review and meta-analysis / M. Richardson, C. Abraham, R. Bond // *Psychological Bulletin*. – 2012. – Vol. 138. – No. 2. – P. 353–387.

6. Schneider C. Q. Set-theoretic methods for the social sciences: a guide to qualitative comparative analysis / Carsten Q. Schneider, Claudius Wagemann. – Cambridge: Cambridge University Press, 2012. – 350 p.

References transliterated

1. Belbin R. M. Tipy rolej v komandah menedzherov / R. M. Belbin. – M.: Gippo, 2003. – 240 s.

2. Doslidzhennja jakosti konkursnogo vidboru studentiv vyshhyh navchal'nyh zakladiv za rezul'tatamy zovnishn'ogo nezalezhnogo ocinjuvannja: analitychni materialy / Za red. V. V. Kovtuncja, S. A. Rakova. – K.: Nora Druk, 2015. – 160 s.

3. Parslou Je. Kouching v obuchenii: prakticheskie metody i tehniky / Je. Parslou, M. Rjej. – SPb.: Piter, 2003. – 204 s.

4. Richi Sh. Upravlenie motivaciej: ucheb. posobie dlja vuzov / Sh. Richi, P. Martin. – M.: Juniti-Dana, 2009. – 400 s.

5. Richardson M. Psychological correlates of university students' academic performance: a systematic review and meta-analysis / M. Richardson, C. Abraham, R. Bond // *Psychological Bulletin*. – 2012. – Vol. 138. – No. 2. – P. 353–387.

6. Schneider C. Q. Set-theoretic methods for the social sciences: a guide to qualitative comparative analysis / Carsten Q. Schneider, Claudius Wagemann. – Cambridge: Cambridge University Press, 2012. – 350 p.

A b s t r a c t

Vinogradov A. G.,

PhD (Candidate of Psychological Sciences)

Associate Professor (Docent),

Taras Shevchenko National University of Kyiv

E-mail: a.g.vinogradov@knu.ua

ACADEMIC PERFORMANCE AS CRITERION AND PREDICTOR

Academic performance is an attractive variable in psychological research, since it is a socially important characteristic that can act as a final or intermediate external criterion for the validation of other psychological measures. This study examines the relationship between several criteria for the academic performance of sociology students in the course «Data Analysis in Sociology» with a variety of behavioral predictors. The research showed that the success of knowledge acquisition from the courses in data analysis has a strong relationship with the previous academic achievements of

students, but a group judgments of cognitive activity and an expert assessment of abilities and motivation by teacher have a somewhat higher correlation with it. The multiple regression equation for prediction of academic performance includes three predictors: an expert assessment of abilities by another teacher of the department, a GPA when joining university and participation in the professional TNS contest (adjusted $R^2 = 66.9\%$). The use of the method of qualitative comparative analysis gave 12 alternative combination of conditions, each of which provided one hundred percent quality prediction of participation in the TNS contest. Consequently, pragmatic learning style and value priorities, level of cognitive activity judged by peers and teachers are important predictors of academic performance in real life situations. The research also showed that the professional choice after graduation has a strong statistically significant relationship with both classical academic performance and an expert assessment of abilities and motivation by the teacher and peer judgments. Participation in a professional contest has weaker ties, but also demonstrates some validity.

Key words: *academic performance, cognitive activity, qualitative comparative analysis, expert judgments.*

Отримано – 1 листопада 2018 Рецензовано – 9 листопада 2018 Прийнято – 13 листопада 2018
Received – November 1, 2018 Revision – November 9, 2018 Accepted – November 13, 2018

УДК 159.9

Demchenko Ya. A.,

postgraduate student of the Department
of Psychology of Working in Special
Conditions, National University of Civil
Defence of Ukraine
E-mail: PDOU@nuczu.edu.ua

IDENTITY ISSUES OF COMBATANTS WITH PTSD SYMPTOMS: DIAGNOSTICS AND PSYCHOLOGICAL CORRECTION

У статті представлено аналіз проблеми порушення ідентифікаційних процесів в учасників бойових дій, які мають симптоми післятравматичних стресових розладів. Такі розлади накладають істотний відбиток на перебіг психічної діяльності носія. До важливої симптоматики післятравматичних стресових розладів можна віднести укорочення життєвої перспективи, постійну активізацію бойового стресу. Післятравматичні стресові розлади спричиняють особистісні зміни, найважливішими проявами яких стають агресивність і конфліктність. Ці зміни є причиною соціальної дезадаптації та порушень соціальної та особистісної ідентичності. Післятравматичні стресові розлади у багатьох випадках передують асоціальній і девіантній поведінці осіб, включаючи суїцидальні спроби. Вони є не тільки особистою проблемою ветеранів, але і суспільним питанням, оскільки багато в чому його прояви породжуються громадською думкою і ставленням населення до учасників бойових дій.

З'ясовано, що психотравмуючі обставини екстремальної ситуації, до якої безперечно належать бойові дії, негативно впливають на психічні стани особистості, зокрема викликаючи соціальну відчуженість, як наслідок порушення соціальної та особистісної ідентичності. Для подолання негативних наслідків слід застосовувати різноманітні психологічні впливи, в тому числі й психокорекційні. Запропонована психокорекційна програма для оптимізації ідентифікаційних процесів осіб, травмованих унаслідок участі в бойових діях, показала достатню ефективність. Вона спрямована на переосмислення і прийняття психотравмуючої ситуації для її інтеграції до структури особистості і відновлення ідентичності. Завдяки її використанню певною мірою були гармонізовані як соціальна, так і особистісна ідентичність цієї категорії учасників.

Ключові слова: ідентичність, відчуженість, посттравматичний стресовий розлад, учасники бойових дій, психокорекція.

Challenge problem. The problem of health and working capacity maintaining of people in extreme situations attracts attention of a large number of researchers (Yu. A. Aleksandrovskiy, S. P. Vasilev, A. I. Vorobiev, G. S. Dunin, M. E. Zelenova, I. O. Kothenev, A. G. Maklakov, S. V. Chermyanin and others), whose work shows that working or staying in extreme conditions people show often signs of psychosomatic diseases and boundary neuro-psychic disorders.

Substantial scientific contributions to research on a course and mechanisms of post-traumatic stress disorders were made by such researchers as A. G. Karayani, E. O. Lazebna, M. E. Zelenova, Ya. V. Podlyak, N. V. Tarabrin, B. Badmaev, A. Stolyarenko and others.

The underdevelopment of the problem of post-traumatic stress disorder influence on identity of combatants has let us to the decision to perform the research in this field.

Analysis of recent research and publications. One of the significant consequences of engaging in hostilities is disturbance of social and personal identity, which is manifested in alienation of an individual.

Psychological approach to an individual's alienation was developed by M. Seeman. He considered alienation as an individual's specific experience and revealed its five different modalities:

1) powerlessness – an individual believes that his/her own behaviour cannot determine the occurrence of the outcomes, or reinforcements, he/she seeks;

2) meaninglessness – an individual does not understand significance of events he/she participates, he/she does not know what he/she should believe, why it is necessary to do so and not otherwise;

3) normlessness – a situation when an individual meets with contradictory role expectations and forced to socially unapproved behaviours to achieve given goals;

4) isolation – alienation of an individual from the prevailing goals and values, the discrepancy between an individual and society as for evaluation of meaningful purposes and beliefs;

5) self-estrangement – alienation of an individual from him/herself, the sense of him/herself and his/her abilities as something alien, as a means or an instrument [6].

In developmental psychology, alienation is seen as the opposite to social identification; here, identification is understood as the process of an individual's emotional self-identification with another person, a group. Separation means a mechanism for defending by an individual of his/her human nature.

Identification and separation are considered as dialectically related mechanisms. Identification serves as a mechanism for «acquisition» by an

individual of his/his human nature and his/her socialization. And separation acts as a mechanism of individualization [1].

The performed analysis of basic approaches to research on identity structure has revealed different views on identity types. In particular, «psychosocial», «positive» and «negative» identity are distinguished by E. Erickson; different identity models are proposed, such as «diffusion», «moratorium», «achieved identity», by A. S. Waterman, J. Marcia; «conscious» and «unconscious» identity is studied by G. Mead; as well as «actual» and «virtual» (T. Hoffman, L. Putilova), «real», «ideal», «negative» and «proposed» identity (R. Fogelson), «individual» and «group» identity (B. Schaefer, B. Schleder), «personal» and «social» identity (G. Breakwell, R. Jenkins, W. Doise, J. Habermas, H. Tajfel, J. Turner, M. Yaromovits), «psychophysiological», «social» and «personal» (V. Ageev, N. Ivanova, I. Kon, V. Pavlenko), «prospective identity» (S. Minyurova, L. Plekhanov).

The main characteristics of social and personal identity (perceived individual characteristics) form a single cognitive system – Self-concept [3]. In order to adapt to different situations, Self-concept regulates human behaviour, making more pronounced awareness of either social or personal identity. Greater self-awareness on social identity entails transition from interpersonal behaviour to intergroup one. The main feature of the latter is that the perception by an individual of him/herself and others takes place from the point of view of belonging to social categories. Once social identity of Self-concept comes to the fore, the individual begins to perceive him/herself and the other members of his/her group as having common, typical characteristics that define the group as a whole. This leads to accentuation on similarity within the group and differences of those who belong to other groups [4].

People are always characterized by the desire to maintain a positive social identity and to preserve the harmony of social, personal and professional self-images. In this case, the world is perceived as balanced. If there is a disharmony of self-image and the surrounding world, an individual's behaviour in this world becomes inadequate, and the very image of the social world begins to collapse. Thus, in a situation of radical social transformations and instability of society, associated with them, a crisis of identity can take place.

Development, socialization, personalization, life cycle are the coordinates of identity; the consequences of identity changes, crisis moments, and identity development are fixed in them. Identity development is nonlinear, it passes through overcoming the various identity crises that E. Erickson understands as «turning points, moments of choice between progress and regression, integration or delay» [5]. Identity crisis is the period when there is a conflict between identity configuration and changes in a biological or

social existential situation. To overcome such crisis, an individual must make some effort to find and accept new values and activities.

The purpose of the article is to highlight the effects of psychological correction on disturbed identity of combatants having symptoms of post-traumatic stress disorders.

Main material. Disturbances, developed after an experienced psychological trauma, affect all levels of human functioning (physiological, personal, the level of interpersonal and social interaction), lead to persistent personal changes.

Post-traumatic reactions lead to personal disorders, deprive an individual of productive communications with other people, and violate social, professional or other meaningful activity. Similar phenomena are associated with disturbance of psychological adaptation, disruption of professional abilities, identity, and deterioration of life quality in general.

Social alienation is also known to traumatic stress victims: many of them suffer from loneliness, difficulty or even impossibility to establish close relationships with other people. Their experiences are so unique that other people simply cannot understand it. So, people around them begin to seem boring, ignorant of life. That is why people who have experienced traumatic events attract one another. In their opinion, only a person who has experienced something similar can understand them.

The effects of a traumatic event can also be experienced in a different way. Thus, at stressful situations (in particular, during and after hostilities), persons with good psychological hardiness are looking for support and assistance of their nearest and dearest and are ready to answer in the same way; they think that it is better to remain involved in the situation and in contacts with their loved ones; they know, when they can influence event outcomes and influence actually, believing that changes and stresses are natural and that they create conditions for growth, development, and a deeper understanding of life.

Relaxation and removal of anxiety, accompanied by a feeling of neuromuscular stress, is a necessary component for rethinking and accepting a traumatic situation for its integration into a personality structure and identity restoration. Thus, wide use of different psychological correction methods is justified.

The research on peculiarities of identity of combatants having signs of post-traumatic stress disorders has showed significant disturbances of both social and personality identity, which we associate with the experienced traumatic events. It should be noted that combatants without signs of post-traumatic stress disorders has also manifested some disturbances of identity, but less pronounced. This gave us the basis for creating

a psychological corrective program for this category of people with the purpose to optimize an individual's identity.

Based on the obtained results, we have developed the psychological corrective program to optimize identity of combatants with symptoms of post-traumatic stress disorders.

After a psychological corrective work with people having symptoms of post-traumatic stress disorders, the psychological diagnostic procedure was repeated within one month, the results of which have determined effectiveness of the proposed program for psychological correction. The used methods: Twenty-Self Statement-Test (M. Kuhn, T. McPartland modified by T. V. Rumyantseva), Personal and Social Identity Questionnaire (A. A. Urbanovich). The obtained results are presented in the tables 1, 2, 3.

Analysis of the substantive characteristics of the respondent's identity after the performed psychological correction shows that the reflection indexes significantly changed ($p \leq 0.05$ by Fischer criterion) and the positive identity polarity increased ($p \leq 0.05$). Other indicators changed as trends, but did not reached the significance level. The general tendency to harmonization of social and personal identity should be noted.

After the psychological correction, there were no significant changes in the identity characteristics of the combatants, but the observed trend is generally positive and indicates the respondent's identity optimization as a result of the psychological correction.

After the psychological correction, the indexes of the following scales significantly changed: «Education» ($p \leq 0.05$), «Family» ($p \leq 0.05$), «My future» ($p \leq 0.01$), «Me and society» ($P \leq 0.05$). That is, the problem areas of identity changed significantly, and the problematic areas were optimized.

In general, the results of repeated psychological diagnostics have shown effectiveness of the psychological corrective program developed by us and allowed us to recommend it for use for psychological support of combatants with signs of post-traumatic stress disorders or problematic identity.

Conclusions. Post-traumatic stress disorders are developed at people after traumatic events and influence significantly on the course of their mental activity. The important symptoms of post-traumatic stress disorders are the shortening of life perspective and constant actuation of combat stresses. Post-traumatic stress disorders cause personality changes, the most important manifestations of which are aggression and conflicts. They also cause social maladaptation and disturbances of social and personal identity. Post-traumatic stress disorders in many cases precede antisocial and deviant behaviour, including suicidal attempts. They are not only a personal problem of combat veterans, but also the social issue, since they manifestations

Table 1

**Substantive characteristics of identity of the combatants
before and after psychological correction (%)**

Characteristics		Before	After	Φ	p
Self-esteem	Too high	25,7	21,4	0,35	–
	Understated	33,9	27,6	0,52	–
	Unstable	40,4	51,0	0,87	–
Personality type	Emotionally polar	48,6	34,4	1,16	–
	Balanced	20,4	30,5	0,83	–
	With doubts	31,0	35,1	0,34	–
Gender identity	Present	89,6	91,3	0,14	–
	Missing	10,4	9,7	0,06	–
Reflection	Present	32,5	54,8	1,83	0,05
	Missing	67,5	45,2	1,83	0,05
Time aspect of identity	Past	39,4	31,5	0,65	–
	Present	23,6	28,6	0,41	–
	Future	37,0	39,9	0,24	–
Ratio of social roles and individual characteristics	Harmonious	22,6	38,2	1,28	–
	Mainly social	59,0	44,3	1,21	–
	Mainly individual	18,4	17,5	0,07	–
Areas of life where the characteristics are represented	Family	31,9	30,5	0,11	–
	Work	31,7	25,2	0,53	–
	Education	2,8	4,6	0,15	–
	Leisure	11,3	16,7	0,44	–
	Personality relations	16,8	18,4	0,13	–
	Vacation	5,5	4,6	0,07	–
Physical identity	Present	13,4	27,6	1,16	–
	Missing	86,6	72,4	1,16	–
Psycholinguistic characteristics	< Nouns	63,1	55,3	0,64	–
	< Adjectives	22,7	26,2	0,29	–
	< Verbs	13,2	18,5	0,43	–
Identity polarity	Negative	31,6	20,7	0,89	–
	Neutral	36,8	28,4	0,69	–
	Positive	10,2	30,8	1,69	0,05
	Exaggerated	21,4	20,1	0,11	–

Table 2

Identity indexes of the combatants before and after psychological correction (%)

Characteristics	Before	After	Φ	p
Social Self	51,6	43,7	0,65	–
Communicative Self	22,3	28,4	0,50	–
Material Self	11,2	13,5	0,19	–
Physical Self	13,4	16,3	0,24	–
Active Self	3,7	15,5	0,97	–
Perspective Self	19,8	34,2	1,18	–
Reflexive self	27,3	32,8	0,45	–
Problematic identity	36,8	21,6	1,25	–
Contextual state	21,5	19,1	0,19	–

are quite often generated by public opinion and general public attitude towards combatants.

In addition to the psychological problems influenced by post-traumatic stress disorders, returning from the combat zone people acquire certain features, such as profound changes in world outlook of the combatants, which, in turn, can contribute to difficulties of re-adaptation.

Psychological correction, psychological therapy, any kind of psychological help are a necessary condition for rethinking and accepting a traumatic situation, for its integration into the structure of a personality and identity restoration.

Table 3

Indicators of social and personal aspects of identity before and after psychological correction (in marks)

Scales	Before	After	T	p
Education	5,6±1,4	7,2±1,5	2,3	0,05
Material situation	5,9±1,3	6,9±1,7	1,3	–
Inner world	6,8±2,1	7,3±1,4	0,7	–
Family	9,3±2,5	7,1±1,3	2,2	0,05
Relationships with others	6,3±1,4	8,0±1,8	1,8	–
My future	4,2±0,8	7,6±1,5	2,7	0,01
Me and society where I live	6,4±1,5	8,3±1,9	2,2	0,05

The psychological corrective program aimed at optimization of identity of combatants having symptoms of post-traumatic stress disorders or problematic identity has been developed and tested. The results of repeated psychological diagnostics indicate effectiveness of the developed psychological corrective program.

Prospects for further research. In the further research, it is planned to develop a complex of psychological corrective measures for veterans with problems of rehabilitation.

References

1. Алмазов Б. Н. Психология социального отчуждения / Б. Н. Алмазов. – Екатеринбург: Издательский дом «Уральская государственная юридическая академия», 2007. – 213 с.
2. Васильев С. П. Психодіагностика посттравматичного стресового розладу у військовослужбовців / С. П. Васильев, Д. С. Зубовський // Український психологічний журнал. – 2016. – № 1. – С. 6–16.
3. Иванова Н. Л. Психологическая структура социальной идентичности: дис. ... д. психол. н.: 19.00.05 / Н. Л. Иванова. – Ярославль, 2003. – 399 с.
4. Солдатова Е. Л. Нормативные кризисы развития личности взрослого человека: дис. ... д. психол. н.: 19.00.01 / Е. Л. Солдатова. – Екатеринбург, 2007. – 350 с.
5. Эриксон Э. Идентичность: юность и кризис / Э. Эриксон. – М.: Флинта: МПСИ: Прогресс, 2006. – 352 с.
6. Seeman M. On the Meaning of Alienation / M. Seeman // American Sociological Review. – 1959. – Vol. 24. – P. 784–788.

References transliterated

1. Almazov B. N. Psihologija social'nogo otchuzhdenija / B. N. Almazov. – Ekaterinburg: Izdatel'skij dom «Ural'skaja gosudarstvennaja juridicheskaja akademija», 2007. – 213 s.
2. Vasyľ'jev S. P. Psyhodiagnostyka posttravmatychnogo stresovogo rozladu u vijs'kovosluzhbovciv / S. P. Vasyľ'jev, D. S. Zubov's'kyj // Ukraїn's'kyj psihologichnyj zhurnal. – 2016. – № 1. – S. 6–16.
3. Ivanova N. L. Psihologicheskaja struktura social'noj identichnosti: dis. ... d. psihol. n.: 19.00.05 / N. L. Ivanova. – Jaroslavl', 2003. – 399 s.
4. Soldatova E. L. Normativnye krizisy razvitija lichnosti vzroslogo cheloveka: dis. ... d. psihol. n.: 19.00.01 / E. L. Soldatova. – Ekaterinburg, 2007. – 350 s.
5. Jerikson Je. Identichnost': junost' i krizis / Je. Jerikson. – M.: Flinta: MPSI: Progress, 2006. – 352 s.
6. Seeman M. On the Meaning of Alienation / M. Seeman // American Sociological Review. – 1959. – Vol. 24. – P. 784–788.

A b s t r a c t

Demchenko Ya. A.,

postgraduate student of the Department of
Psychology of Working in Special Conditions,
National University of Civil Defence of Ukraine
E-mail: PDOU@nuczu.edu.ua

IDENTITY ISSUES OF COMBATANTS WITH PTSD SYMPTOMS: DIAGNOSTICS AND PSYCHOLOGICAL CORRECTION

The article analyses the problem of identity disturbances of combat operation participants having symptoms of post-traumatic stress disorders. Such disorders influence significantly on a combatants' mental activity. An important symptom of post-traumatic stress disorders is the shortening of a person's life perspective, constant actuations of combat stresses. Post-traumatic stress disorders lead to personality changes; aggression and conflicts are the most important manifestations of them. These changes cause social maladaptation and disturbances of social and personal identity. Post traumatic stress disorders often precede antisocial and deviant behaviour, including suicidal attempts. They are not only a personal problem of combat veterans, but also the social issue, since they manifestations are quite often generated by public opinion and general public attitude towards combatants.

The article show that psychologically traumatic circumstances of an extreme situation, hostilities is undoubtedly such a situation, influence negatively on a person's psychological states, causing, in particular, social exclusion as a result of disturbances of social and personal identity. To overcome negative consequences, various psychological influences, including psychological corrective ones, should be used. The proposed psychological corrective program optimizing identification processes of persons traumatized because of combat activities has shown sufficient effectiveness. The program is aimed at rethinking and accepting the traumatic situation and its integration into a personality structure for identity restoration. The social and personal identities of this category of participants were harmonized, to a certain extent, thanks to its use.

Key words: *identity, alienation, post-traumatic stress disorder, participants in military operations, psychological correction.*

УДК 159.9

Журавльова Л. П.,

доктор психологічних наук, професор,
завідувач кафедри психології розвитку
та консультування,
Житомирський державний університет
імені Івана Франка
E-mail: lpz2008@ukr.net

Мужанова Н. В.,

аспірант кафедри психології розвитку
та консультування,
Житомирський державний університет
імені Івана Франка
E-mail: Zelenu@meta.ua

ОСОБЛИВОСТІ ЦІННОСТНО-СМИСЛОВОЇ СФЕРИ ОСІБ, ЯКІ НАЛЕЖАТЬ ДО НЕФОРМАЛЬНИХ СУБКУЛЬТУР

У статті наведено результати дослідження ціннісно-сміислової сфери осіб підліткового та середнього дорослого віку, які перебувають у неформальних субкультурах. Розглядаються основні наукові підходи до вивчення цінностей та смислів. Неформальна субкультура являє собою альтернативу основній загальноприйнятій культурі. Її специфічні цінності, переконання, ритуали, мода та стиль поведінки втілюються окремою соціальною групою. Виходячи з цих тверджень, було сформульовано припущення, що ціннісно-сміслова сфера особи, яка перебуває у неформальній субкультурі, має специфічні ознаки (особливості). Подано емпіричні характеристики ціннісно-сміслової сфери підлітків та дорослих, які належать до різноманітних неформальних субкультур. Виявлено та проаналізовано відмінності в сенсожиттєвих орієнтаціях, цінностях і сенсах учасників основної (представники неформальних субкультур) та допоміжної (пересічні громадяни підліткового та середнього дорослого віку) груп. Описано та проаналізовано особливості онтогенетичної динаміки ціннісно-сміслової сфери представників неформальних субкультур. Виявлено чітку негативну динаміку показників ціннісно-сміслової сфери представників (підлітків та дорослих) неформальних субкультур впродовж 2015–2018 років. Хлопці підліткового віку і жінки середнього дорослого віку демонструють вищі

результати, порівняно, відповідно, з дівчатами-підлітками та дорослими чоловіками. Встановлено вікові особливості сенсожиттєвих орієнтацій: показники сенсожиттєвих орієнтацій осіб середнього дорослого віку є достовірно вищими, порівняно з підлітками. Ціннісно-смыслова сфера учасників неформальної субкультури має значущі відмінні ознаки від ціннісно-смыслової сфери пересічних громадян. Пересічні громадяни, порівняно з представниками неформальних субкультур, вважають своє життя більш осмисленим, спрямованим, наповненим і структурованим. Виявлено відмінності між системами інструментальних і термінальних цінностей учасників субкультури та пересічними громадянами.

Ключові слова: сенсожиттєві орієнтації, цінності, ціннісно-смыслова сфера, неформальна субкультура.

Постановка проблеми. Прискорення темпу життя, тиск соціальних стандартів і вимог та швидка урбанізація населення стимулює появу різномірних неформальних субкультур. Інтенсивний розвиток індустріального світу, що розпочався в ХХ столітті надав людині не лише економічні й побутові блага, але й розкрив можливості для особистісного зростання. Руйнування ідеалів, цінностей і життєвих стереотипів визначили потребу в пошуках сенсів. Саме на ХХ століття припадає найбільша кількість досліджень, пов'язаних з науковим пошуком розуміння явища цінностей і смислів. Сучасний історичний період не знівелював попередні історичні вимоги, а посилив їх і загострив. Особистість, що перебуває в середовищі субкультури, на сьогодні виступає одним із «наукових викликів» сучасної психології, оскільки явище субкультури розглядається поверхнево, описово, найчастіше в публіцистичних матеріалах. Наукові дослідження, спрямовані на вивчення особливостей особистості учасника субкультури, практично відсутні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Підґрунтя теоретичного розгляду ціннісно-смыслової сфери в зарубіжній психології починається з психоаналітичної теорії З. Фрейда [за Р. К. Шейпом: 18], який увів поняття «смысл», але розглядав його лише в якості прикриття інстинктів. Не менш відомі учні З. Фрейда, засновник аналітичної глибинної психології А. Адлер та К. Юнг у своїх працях відкинули виключно біологічний підхід до розуміння людської природи і розпочали вивчення сенсу, як структурного елементу особистості [10]. В. Франкл [16], автор логотерапії, представники гуманістичної психології К. Хорні [3], Е. Фромм [3], Г. Олпорт [10], А. Маслоу [10], та гештальтпсихологи Ф. Перлз [10], К. Левін [10] в представлених ними теоріях особистості включали поняття цінностей і сенсу.

В радянській психологічній школі наукові пошуки сенсів розпочинаються з праць Б. Г. Ананьєва, О. М. Леонтьєва, С. Л. Рубінштейна [12]. Продовжили вивчення цієї проблематики їх не менш визначні учні К. О. Альбуханова-Славська [1], Б. С. Братусь [3], Ф. Є. Василюк [4], Д. О. Леонтьєв [10], О. Є. Насіновська [10]. Найбільш відомими дослідниками цінностей та смислів в українській психології є Г. С. Костюк [8] і В. А. Роменець [14].

Оскільки субкультура є соціальним явищем, доцільно зазначити найбільш яскравих представників саме соціального підходу вивчення ціннісно-сміслової сфери, А. Тешфела і Р. Харре [10]. На думку Р. Харре, формування сенсів відбувається за дедуктивним принципом, соціальні сенси домінують і є основою для виникнення індивідуальних [6]. Вчені нового наукового покоління М. М. Голуєва [6], А. І. Кірсанов та А. В. Літвінова [7], В. А. Лавріненко [9], А. Н. Михайлюк [11] поділяють й продовжують у своїх дослідженнях їхні ідеї.

Так, О. М. Михайлюк вказує на такі основні психологічні причини об'єднання молодих людей у групи: «...боротьба з почуттям самотності, схильність до групування, прагнення свободи та незалежності від дорослих, емоційно насичене спілкування з однолітками» [11, с. 29]. Вищевказані причини, співвідносяться з основними структурними елементами системи цінностей особистості.

Мета – встановити особливості ціннісно-сміслової сфери особистості, яка перебуває в неформальній субкультурі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Важливість наукового вивчення заявленої проблематики передбачає ґрунтовний підхід до складу вибірки дослідження. Формування вибірки проводилося з урахуванням наступних критеріїв: вік, стать, освітній рівень, матеріальна забезпеченість, приналежність до неформальної субкультури.

Вибірка основної групи (представники неформальних субкультур, ОГ) становила 160 осіб, зокрема підліткового віку 80 (40 дівчат і 40 хлопців) та 80 середнього дорослого віку (40 жінок і 40 чоловіків). Склад допоміжної групи (ДГ) був аналогічним до основної. Відмінним критерієм слугувала їхня незалученість до жодної з неформальних субкультур.

База дослідження: осередки неформальних угруповань м. Києва (спортивні бари – Beer City, Big Ben, байкерський клуб «Crazy Hohols MFC», молодіжна організація Cosplay Stuff) та Інтернет-джерела (соціальні мережі ВКонтакте, Facebook і Twitter). До вивчення долучилися активні учасники наступних неформальних субкультур: «Хіп-хоп» (репери) – 16 осіб; Готи – 20 осіб; футбольні фанати – 30 осіб;

Геймери – 36 осіб; Емо-кід – 6 осіб; Байкери – 18 осіб; «АУЄ» – 7 осіб; Толкєністи – 9 осіб; Скінхеди – 8 осіб; Косплей – 10 осіб.

Для дослідження ціннісно-сміслової сфери особистості застосовано наступні методики: тест «Сенсожиттєвих орієнтацій» (методика СЖО) Д. О. Леонтєєва [17 с. 211, 469–472] і тест «Ціннісних орієнтацій особистості» М. Рокіча [15, с. 637–641]. Методика СЖО є адаптованою версією тесту «Цілі в житті» Д. Крамбо і Л. Махоліка та була базовою, оскільки дозволяє оцінити «основи» сенсу життя, особливості виокремлення майбутніх цілей, усвідомлення власного сьогодення (процес) та минулого (результат) [15 с. 211, 469–472]. Для повноти вивчення застосовувався лонгітюдний метод дослідження, дворазове тестування членів основної групи в 2015-му та 2018-му роках. За методикою ціннісних орієнтацій М. Рокіча досліджуються цінності двох типів: 18 термінальних (цінності-цілі) та 18 інструментальних (цінності-засоби), що дозволяє визначити спрямованість, мотиви вчинків та основу «філософії життя» особистості в цілому [17, с. 637–641].

Аналіз результатів дослідження за методикою СЖО передбачає порівняння середніх значень показників субшкал сенсожиттєвих орієнтацій всіх вищевказаних груп досліджуваних (табл. 1). Середнє відхилення субшкал усіх досліджуваних груп відповідає середнім показникам. Відмінності в результатах розглядаються в цих межах.

Порівняльний аналіз виявив негативну вікову динаміку (з 2015 по 2018 роки) показників за всіма субшкалами тесту СЖО представників неформальних субкультур. Статєва диференція залишилася незмінною: хлопці підліткового віку і жінки середнього дорослого віку демонструють вищі результати, порівняно, відповідно, з дівчатами-підлітками та дорослими чоловіками.

Показники учасників ДГ вищі, порівняно з результатами 2018 року представників неформальних субкультур, проте нижчі, порівняно з аналогічними результатами 2015 року. Статєва диференція ДГ відмінна від ОГ: вищі бали за всіма показниками продемонстрували жінки.

Визначення достовірності відмінностей в ціннісно-смісловій сфері передбачало порівняння показників досліджуваних груп із застосуванням t-критерію Стюдєнта чи U-критерію Манна Уїтні залежно від нормальності розподілу змінних (табл. 2).

Станом на 2015 рік серед представників неформальних субкультур чоловіки середнього віку вважали своє життя більш осмисленим ($p \leq 0,01$), хлопці-підлітки демонстрували більшу цілеспрямованість ($p \leq 0,01$), жінки середнього віку демонстрували кращий контроль свого життя ($p \leq 0,01$) й віру у власні сили ($p \leq 0,01$), порівняно з дівчатами підліткового віку.

Таблиця 1

Динаміка середніх значень показників сенсожиттєвих орієнтацій підлітків та дорослих

Суб-шкали	Вік							
	15–20			21–40			15–40	
	Д	Х	Разом	Ж	Ч	разом	Ж+Д	Ч+Х
ОГ 2015								
Осмисл.	95,90	123,85	100,56	119,47	108,67	100,71	97,06	104,21
Цілі	31,07	41,70	33,56	38,52	35,90	32,56	31,45	34,67
Процес	26,70	35,20	27,96	33,62	30,27	27,97	27,07	28,86
Резулт.	24,02	25,42	23,72	24,52	23,52	22,70	23,70	22,72
Л – Я	20,22	26,52	21,06	25,75	22,82	21,11	20,61	21,56
Л – Ж	26,72	36,7	28,31	34,45	31,35	28,47	26,97	29,81
ОГ 2018								
Осмисл.	84,55	100,95	92,75	104,50	96,60	100,55	94,43	98,92
Цілі	25,47	31,20	28,33	32,95	29,62	31,28	29,25	30,37
Процес	25,70	30,67	28,18	29,72	28,62	29,17	27,69	29,69
Результ.	19,87	23,70	21,78	23,27	23,40	23,33	21,62	23,51
Л – Я	17,20	19,72	18,46	21,52	19,95	20,73	19,37	19,83
Л – Ж	25,07	30,02	27,55	31,22	28,07	29,65	28,06	29,15
ДГ 2018								
Осмисл.	109,52	104,15	111,03	116,45	105,62	106,83	113,06	104,70
Цілі	33,80	31,67	32,58	33,95	31,22	32,73	33,95	31,34
Процес	31,12	31,02	31,85	31,92	31,77	31,07	31,55	31,36
Резулт.	24,37	24,10	24,96	26,55	23,37	24,23	25,46	23,70
Л – Я	22,10	21,87	23,37	25,52	21,22	21,98	23,81	21,51
Л – Ж	33,37	31,15	33,03	34,22	31,85	32,26	33,82	31,44

Примітки: ОГ – основна група, ДГ – допоміжна група, Ч – чоловіки, Ж – жінки, Х – хлопці, Д – дівчата, Осмисл. – осмисленість життя, Цілі – цілі життя, Процес – процес життя, Результ. – результат життя, Л – Я – Локус-контролю – Я, Л – Ж – Локус контроль – Життя.

Таблиця 2

Матриця достовірних критеріїв порівняння даних досліджуваних основної та допоміжної груп

Групи n=40	Вік	Стать	Осмисл.	Цілі	Про- цес	Ре- зульт.	Л – Я	Л – Ж
			t, U	t, U	t, U	t, U	t, U	t, U
ОГ 2015	П Д _с	Д Ч	2,941 ¹					
	П П	Х Д		5,808 ³				
	Д _с П	Ж Д					6,955 ³	5,525 ³
ОГ 2018	П Д _с	Д Ч				4,748 ³		
	П П	Х Д	3,688 ³	4,114 ³	2,991 ¹	5,120 ³		
	Д _с П	Ж Д	4,092 ³	4,821 ³		4,412 ³	3,852 ³	3,27 ²
	разом разом	П Д _с				2,823 ¹	2,999 ¹	
ДГ 2018	Д _с Д _с	Ж Ч	*-3,188 ³			3,312 ³	*-2,581 ³	
n=160	ЕГ 2015 ЕГ 2018			3,581 ³			2,781 ³	
	ЕГ 2015 КГ 2018		-3,927 ³		-4,874 ³	-3,371 ³		-5,272 ³
	ЕГ 2018 КГ 2018		-5,294 ³	-3,588 ³	-3,499 ³	-4,927 ³	-4,950 ³	-4,510 ³

Примітки: ОГ – основна група, ДГ – допоміжна група, Ч – чоловіки, Ж – жінки, Х – хлопці, Д – дівчата, Осмисл. – осмисленість життя, Цілі – цілі життя, Процес – процес життя, Результ. – результат життя, Л – Я – Локус-контролю – Я, Л – Ж – Локус контроль – Життя, П – підлітковий вік, Д_с – середній дорослий вік; * – $p \leq 0,01$ (U – критерій); ¹⁻³ – достовірні показники t- критерію; ¹ – $p \leq 0,04$; ² – $p \leq 0,02$; ³ – $p \leq 0,01$.

Повторне дослідження основної групи 2018 року виявило зростання статевих статистично значущих відмінностей. Виявлено майже повну відсутність планів на майбутнє, брак цілей ($p \leq 0,01$) та осмисленості власного життя ($p \leq 0,01$) серед молодих жінок, на відміну від жінок середнього та хлопців підліткового віку. Попри однаковий підлітковий вік, хлопці сприймають процес життя, його наповненість і емоційну насиченість краще, ніж дівчата ($p \leq 0,01$). Результатами життя ($p \leq 0,01$) задоволені три підгрупи досліджуваних (жінки і чоловіки середнього дорослого віку, хлопці-підлітки), окрім молодих жінок. Відповідно до показників локус контролю Я та локус контролю Життя, жінки середнього віку краще здійснюють контроль над своїм життям й підпорядковують його відповідно до власних інтересів, порівняно з дівчатами підліткового віку (відповідно, $p \leq 0,01$; $p \leq 0,01$).

Введення допоміжної групи респондентів надало можливість перевірити й уточнити попередні дані дослідження. Знаходження статистично значущих відмінностей за статтю виявило різницю тільки між чоловіками та жінками середнього дорослого віку за показником результат життя, осмисленість та локус-контролю – Я (всі відмінності статистично значущі на рівні $p \leq 0,01$). З цього випливає, що пересічні жінки, порівняно з чоловіками, вважають своє життя більш продуктивним, осмисленим і в цілому більше задоволені власними здобутками.

Результати узагальненого аналізу вікових і статевих особливостей сенсожиттєвих орієнтацій підлітків і дорослих засвідчили: у досліджуваних жіночої статі показники сенсожиттєвих орієнтацій мають достовірно стрімкішу онтогенетичну динаміку порівняно з чоловіками; серед досліджуваних «неформалів» значно більше статистично значущих вікових та статевих відмінностей порівняно з «пересічними» громадянами.

Наступним етапом дослідження є пошук статистичних відмінностей між показниками сенсожиттєвих орієнтацій досліджуваних групи неформальних субкультур, отриманих у 2015-му та 2018-му роках. Порівняння результатів представників неформальних субкультур, виявило відмінності за показниками цілі та локус-контролю – Я ($p \leq 0,01$). Можемо стверджувати, що станом на 2018 рік представники неформальних субкультур мають, порівняно з 2015 роком, менше цілей та планів на майбутнє й відповідно віри в можливість контролю свого життя.

Завершальним етапом дослідження сенсожиттєвих орієнтацій є зіставлення даних допоміжної групи, отриманих 2018 року, та результатів основної групи 2015 та 2018 років. Встановлені відмінності вказують на розбіжності в показниках ціннісно-сміслових сфер представників допоміжної групи 2018-го та основної 2015-го років. У досліджуваних допоміжної групи (2018), порівняно з результатами основної групи

(2015), спостерігається менша насиченість смислами ($p \leq 0,01$), неповна задоволеність перебігом власного життя ($p \leq 0,01$), минулим і своїми здобутками ($p \leq 0,01$) тоді, як планування майбутнього та контроль життя не мають достовірних відмінностей. Аналогічне порівняння станом на 2018 рік виявило різницю вже за всіма показниками, а саме: пересічні громадяни, порівняно з представниками неформальних субкультур в 2018-му році, вважають своє життя більш осмисленим ($p \leq 0,01$), спрямованим ($p \leq 0,01$), наповненим ($p \leq 0,01$) і структурованим ($p \leq 0,01$).

Результати дослідження за тестом ціннісних орієнтацій М. Рокіча дали можливість визначити найбільш пріоритетні цінності для пересічних досліджуваних та представників неформальних субкультур, а також встановити їхні вікові і статеві відмінності [15].

Важливість тих чи інших цінностей визначалося шляхом відносного порівняння частот присвоєння їм найвищих (перших 5) рангів, а також частот (кількість) виборів кожної з цінностей досліджуваними в обох вибірках 2018 року (табл. 3).

Отримані результати тестування визначили наступну систему цінностей досліджуваних. Усіма досліджуваними групами неважливими термінальними цінностями визначено «творчість» та «продуктивне життя». Подібна узгодженість спостерігається і у ставленні до цінностей «щастя інших» та «розваги», за окремим виключенням. Жінки середнього дорослого віку з основної групи єдині визначили для себе важливою цінність «щастя інших» тоді, як чоловіки середнього дорослого віку з допоміжної – «розваги». Досліджувані в обох групах найбільш вагомими цінностями визначили «кохання», «друзів», «щасливе сімейне життя», «цікаву роботу», «здоров'я», «активне життя», що безпосередньо відображає ієрархію потреб А. Маслоу [10].

Перейдемо до висвітлення відмінностей у системі цінностей основної і допоміжної груп. Першочергово різниця простежується у яскраво вираженому протилежному ставленні респондентів до цінностей «краси природи і мистецтва», «життєвої мудрості», «пізнання» та «розвитку». Цінності «краси» та «мудрості» важливі для представників основної групи і не є важливими для допоміжної, обернено пропорційна ситуація спостерігається з цінностями «розвиток» та «пізнання».

Наступна відмінність полягає у неоднозначному ставленні членів однієї досліджуваної групи до конкретних цінностей. У допоміжній групі – це цінність «матеріально забезпечене життя», яка була високо оцінена лише чоловіками середнього віку, та «впевненість», яка є домінуючою серед дівчат-підлітків. Серед представників неформальних субкультур подібна ситуація спостерігається з цінностями «визнання» для чоловіків середнього дорослого віку та «свободою» для дівчат підліткового віку.

Таблиця 3

Частота виборів ціннісних орієнтацій в підлітковому та середньому дорослому віці

Цінності		ОГ 2018					ДГ 2018				
		Д	Х	Ж	Ч	П+Дс	Д	Х	Ж	Ч	П+Дс
Термінальні	Активне життя	16	25	4	2	17	10	3	3	2	8
	Життєва мудрість	6	14	3	15	15	2	1	3	2	4
	Здоров'я	3	13	23	20	18	3	5	13	4	13
	Цікава робота	10	11	2	2	13	3	8	8	3	9,5
	Краса прир. і мистец.	13	9	2	13	14	1	1	2	2	2
	Кохання	9	5	23	8	16	17	11	12	7	17
	Матер. забезпеченість	5	4	1	1	7	3	2	6	17	15
	Друзі	4	3	7	10	12	3	2	8	9	9,5
	Визнання	3	3	1	12	10	3	1	4	1	5
	Пізнання	3	2	2	3	6	9	9	4	2	12
	Продуктивне життя	3	2	3	1	4,5	3	2	4	1	6
	Розвиток	2	2	1	1	2	8	14	4	1	14
	Розваги	1	1	1	1	1	2	1	1	19	11
	Свобода	14	2	3	1	11	3	4	4	2	7
	Інструментальні	Щасл. сім. життя	1	1	13	2	9	4	31	19	24
Щастя інших		2	1	8	1	8	2	2	2	1	3
Творчість		3	1	1	4	4,5	1	1	1	1	1
Впевненість		2	1	2	3	3	23	2	2	2	16
Акуратність		3	3	9	2	8	1	3	32	4	16
Вихованість		3	6	1	5	5,5	3	19	14	1	15
Високі домагання		10	11	1	1	11,5	10	1	1	2	7
Життєрадісність		8	1	17	14	17	12	18	9	15	18
Дисциплінованість		2	3	8	2	5,5	1	2	2	4	4
Незалежність		12	16	2	13	18	3	14	2	4	11,5
Нетерпимість		5	8	1	1	5,5	2	1	1	2	1
Освіченість		4	2	2	4	2	16	4	16	5	17
Відповідальність		4	1	16	12	16	1	7	8	3	9
Раціоналізм		5	1	3	10	9	3	4	2	11	10
Самоконтроль		8	11	3	4	13	1	1	2	4	2,5
Сміливість поглядів	15	1	3	8	14	14	3	1	9	13	
Тверда воля	6	1	3	5	5,5	3	3	1	9	8	
Терплячість	2	14	4	1	10	3	1	2	5	6	
Широта поглядів	4	10	3	6	11,5	16	3	1	14	14	
Чесність	5	5	18	4	15	5	12	2	4	11,5	
Ефективність	3	4	3	3	3	3	3	2	2	5	
Дбайливість	1	2	3	5	1	3	1	2	2	2,5	

Примітки: ОГ – основна група, ДГ – допоміжна група, Ч – чоловіки, Ж – жінки, Х – хлопці, Д – дівчата; П – підлітковий вік, Дс – середній дорослий вік.

Неоднозначне ставлення досліджуваних простежується в поліарності відповідей, а саме при низькій оцінці визначеної цінності всіма досліджуваними одна підгрупа респондентів присвоює їй навпаки дуже високий ранг: цінності «визнання» (дорослі чоловіки, ОГ), «свобода» (дівчата-підлітки, ОГ), «матеріально забезпечене життя» (дорослі чоловіки, ДГ), «впевненість у собі» (дівчата-підлітки, ДГ).

Зазвичай люди по досягненню середнього віку переживають вікову кризу, яка виявляється у підсумуванні життєвих досягнень та напрацювань. Тому можна припустити, що представники неформальних субкультур будуть більше потребувати «визнання», оскільки субкультура є досить обмеженою і специфічною у своїх вимогах.

Потреба в «свободі» яскраво виражена у підлітковому віці. В цьому віковому періоді свобода інтерпретується як відсутність батьківського контролю. Патріархальне суспільство обмежує рівень свободи дівчат зазвичай більше, ніж хлопців. Неформальна субкультура заміщує собою батьківський вплив і регламентує нові пріоритети, правила поведінки й вигляд у відповідний субкультурі. Подібне заміщення і дає відчуття «свободи». Ці чинники могли сприяти наданню високого рангу цінності «свобода» представницями неформальної субкультури підліткового віку.

Визнана неважливою цінність «матеріально забезпеченого життя» всіма досліджуваними, окрім чоловіків середнього дорослого віку з допоміжної групи досліджуваних. Зазвичай в суспільстві матеріальне забезпечення сім'ї в основному покладається на чоловіків, тому важливість цієї цінності саме для дорослих представників сильної статі цілком обгрунтована.

«Впевненість» є найважливішою цінністю для дівчат з допоміжної групи. Їхній вибір може зумовлюватися підлітковою невпевненістю в своїй зовнішності, невідповідністю своїх фізичних даних нав'язаним канонам краси та вимогам оточення.

«Дбайливість» та «ефективність у справах» є найменш популярними інструментальними цінностями, їх обрання мало епізодичний характер і радше за все зумовлено особистісними чинниками. Окремо розглянемо цінність «нетерпимість до недоліків як своїх, так і чужих». Обидві групи досліджуваних надали цій цінності низький ранг, за виключенням хлопців-підлітків з неформальних субкультур. Найбільш вагомими інструментальними цінностями досліджувані визначили «життєрадісність», «чесність», «сміливість при відстоюванні своїх поглядів» та «відповідальність». Подібна узгодженість може бути наслідком останніх політичних подій та потрясінь у державі.

Зауважимо, що «життєрадісність» визнана найважливішою цінністю для обох груп досліджуваних. Виключення становить лише підгрупа

хлопців, що належать до неформальних субкультур. Під час уточнюючої бесіди досліджувані зазначили, що присвоєння низького рангу цій цінності зумовлено відсутністю повного розуміння її значення в житті людини. «Відповідальність» також є важливою для обох груп досліджуваних, але простежуються статеві відмінності. Високий ранг було присвоєно жінками і чоловіками середнього дорослого віку з основної групи, тоді як в допоміжній групі – жінками середнього дорослого віку та хлопцями-підлітками.

У системі ціннісних орієнтацій досліджуваних найбільш амбівалентне ставлення має цінність «незалежність». Представниками неформальних субкультур вона означена, як вкрай важлива (виключенням є жінки середнього дорослого віку), тоді як досліджувані допоміжної групи не вважають її такою (виключенням є хлопці-підлітки). Прагнення до незалежності серед представників неформальних субкультур є зазвичай як причиною, так і наслідком їх перебування в них, реакцією на соціально-культурні тиски. Важливість цієї цінності для хлопців-підлітків з допоміжної групи зумовлена переживанням почуття дорослості, прагненням швидше вийти з-під батьківської опіки.

«Освіченість» для представників неформальних субкультур є пересічною цінністю, досліджувані допоміжної групи, навпаки, зазначили її важливість. Наявність у субкультурних групах власної соціальної ієрархії, зазвичай, нівелює значущість освіченості. «Вихованість» є важливою цінністю лише для представників допоміжної групи, а саме жінок середнього дорослого та хлопців підліткового віку.

«Широта поглядів» є цінністю з високим рангом безпосередньо для представників допоміжної групи, а саме чоловіків середнього дорослого віку та дівчат-підлітків. Значна увага досліджуваних саме цих двох підгруп може бути реактивною реакцією на шаблонне мислення та соціальні очікування (вимоги соціально статусу: посада для чоловіків та стандарти краси для дівчат). Учасники неформальних субкультур зазвичай позбавлені подібних тисків.

«Самоконтроль» як важливу цінність для себе визначили представники неформальних субкультур підліткового віку. Перебування в субкультурі передбачає протиставлення себе загальноприйнятим культурним нормам. Тому, зважаючи на психологічні особливості підліткового віку, можна припустити, що підлітки-«неформали», порівняно з підлітками з допоміжної групи, відчувають більшу потребу в самоконтролі.

Дослідження виявило також неоднозначне ставлення досліджуваних до наступних цінностей: «акуратність» значною мірою є важливою для обох досліджуваних груп; «високі домагання» притаманні досліджуваним підліткового віку, незалежно від участі в неформальній субкультурі; «раціоналізм» важливим для себе визначили лише дорослі чоловіки

в обох досліджуваних групах; «дисциплінованість» низько оцінена всіма підгрупами досліджуваних, окрім жінок середнього віку, які перебувають у неформальній субкультурі; «тверда воля» є важливою цінністю лише для чоловіків дорослого віку, які не перебувають у неформальному субкультурному середовищі; «терплячість» не є важливою цінністю для всіх досліджуваних, окрім хлопців підлітків-«неформалів».

Виходячи з результатів дослідження подамо узагальнений аналіз системи цінностей досліджуваних.

Узагальнений аналіз термінальних цінностей. Для учасників ОГ неважливими є розваги, розвиток, впевненість у собі, творчість, продуктивне життя, пізнання; важливими – краса природи і мистецтва, життєва мудрість, кохання, активне життя, здоров'я; зокрема, для чоловіків неважливими є продуктивне життя, розвиток, розваги, свобода, щастя інших; важливими – здоров'я, життєва мудрість, краса природи і мистецтва, визнання, друзі; для хлопців неважливими є розваги, щасливе сімейне життя, щастя інших, творчість, впевненість; важливими – активне життя, життєва мудрість, здоров'я, цікава робота, краса природи і мистецтва; для жінок неважливими є матеріально забезпечене життя, творчість, визнання, розвиток, розваги; важливими – здоров'я, кохання, щасливе сімейне життя, щастя інших, друзі; для дівчат неважливими є щасливе сімейне життя, розвиток, щастя інших, впевненість; важливими – активне життя, свобода, краса природи і мистецтва, цікава робота, кохання.

Узагальнений аналіз інструментальних цінностей. Учасники ОГ визнали неважливими дбайливість, освіченість, ефективність, вихованість, невитриманість, дисциплінованість; важливими – сміливість поглядів, чесність, відповідальність, життєрадісність, незалежність; персонально, для чоловіків неважливими є терплячість, терпимість, високі домагання, акуратність, дисциплінованість; важливими – життєрадісність, незалежність, відповідальність, раціоналізм, сміливість поглядів; тоді як для хлопців неважливими є життєрадісність, відповідальність, раціоналізм, сміливість поглядів, тверда воля; важливими – незалежність, терплячість, високі домагання, самоконтроль, широта поглядів; для жінок неважливими є вихованість, високі домагання, нетерпимість, незалежність, освіченість; важливими – чесність, життєрадісність, відповідальність, акуратність, дисциплінованість; для дівчат неважливими є дбайливість, терплячість, дисциплінованість, акуратність, вихованість; важливими – сміливість поглядів, незалежність, високі домагання, життєрадісність, самоконтроль.

Висновки.

1. Визначено чітку негативну вікову динаміку показників ціннісно-сміслові сфери представників (підлітків та дорослих) неформальних субкультур впродовж 2015–2018 років.

2. Ціннісно-сміслова сфера учасників неформальних субкультур має значущі відмінні ознаки від ціннісно-сміслової сфери пересічних громадян, які, порівняно з представниками неформальних субкультур, вважають своє життя більш осмисленим, спрямованим, наповненим і структурованим.

3. В ієрархічних системах термінальних цінностей-цілей представників неформальних субкультур та пересічних громадян існує менше відмінностей, порівняно з відповідними системами інструментальних цінностей-засобів. Спільними значущими цінностями є «кохання» і «життєрадісність», а незначущими – «продуктивне життя», «невітриманість», «дбайливість», «дисциплінованість», «ефективність». Пріоритетні інструментальні цінності «неформалів» є індивідуалістично орієнтованими: етичні, спілкування, самоствердження. Пересічні громадяни надають перевагу соціально орієнтованим інструментальним цінностям: цінності професійної діяльності, конформізм, прийняття інших. Індивідуалістична орієнтація представників неформальних субкультур веде до більшої статевої та вікової диференціації в системах цінностей, порівняно зі звичайними громадянами.

Перспективи подальших розвідок полягають у виявленні особливостей ціннісно-сміслової сфери осіб, які належать до формальної субкультури (курсантів військового закладу).

Список використаних джерел

1. Абульханова-Славская К. А. О путях построения типологии личности / К. А. Абульханова-Славская // Психологический журнал. – 1983. – № 1. – Т. 4. – С. 14–29.
2. Асмолов А. Г. О некоторых перспективах исследования смысловых образований личности / А. Г. Асмолов, Б. С. Братусь, Б. В. Зейгарник и др. // Вопросы психологии. – 1979. – № 4. – С. 35–46.
3. Братусь Б. С. К проблеме смысловых образований личности / Б. С. Братусь // Очерки по психологии аномального развития личности. – 1980. – С. 111–126.
4. Василюк Ф. Е. Психология переживания (анализ преодоления критических ситуаций) / Ф. Е. Василюк. – М.: Изд-во Моск. Ун-та, 1984. – 200 с.
5. Выготский Л. С. Собрание сочинений: В 6 т. Проблемы развития психики / Л. С. Выготский. – М.: Педагогика, 1983. – Т. 3. – 368 с.
6. Голуева М. М. Специфика негативного влияния субкультуры на развитие личности подростка / М. М. Голуева // Вестник ТГПУ. – 2010. – № 5 (95). – С. 153–158.
7. Кирсанов А. И. Теоретические основания и подходы к исследованию социокультурных детерминант становления молодежных субкультур / А. И. Кирсанов, А. В. Литвинова // Власть. – 2013. – № 12. – С. 109–112.
8. Костюк Г. С. Навчально-виховний процес і психічний розвиток особистості / Г. С. Костюк; [За ред. Л. М. Проколієнко]. – К.: Рад. шк., 1989. – 608 с.

9. Лаврінченко В. А. Відображення феномену субкультури в смислових конструктах підлітків-неформалів / В. А. Лаврінченко // Психологія і особистість. – 2016. – № 1. – С. 139–151.

10. Леонтьев Д. А. Психология смысла: природа, строение и динамика смысловой реальности / Д. А. Леонтьев. – М.: Смысл, 1999. – 487 с.

11. Михайлюк А. Н. Особенности смысложизненных ориентаций молодых людей представителей различных неформальных объединений / А. Н. Михайлюк // Северо-Кавказский психологический вестник. – 2010. – № 8 (3). – С. 26–30.

12. Мадди С. Р. Смыслообразование в процессе принятия решений / С. Р. Мадди // Психологический журнал. – 2005. – Том 26. – № 6. – С. 87–101.

13. Столин В. В. Самосознание личности / В. В. Столин. – М.: Изд-во МГУ, 1983. – 285 с.

14. Роменець В. А. Предмет і принципи історико-психологічного дослідження / В. А. Роменець // Психологія і суспільство. – 2013. – № 2. – С. 6–27.

15. Райгородский Д. Я. Практическая психодиагностика. Методики и тесты: Учебное пособие / Д. Я. Райгородский. – Самара: Издательский дом «БАХРАХ – М», 2002. – 672 с.

16. Франкл В. Человек в поисках смысла / В. Франкл. – М.: Прогресс, 1990. – 368 с.

17. Шапарь В. Б. Практическая психология. Инструментарий / В. Б. Шапарь. – Ростов н/Д.: Феникс, 2005. – 768 с.

18. Шейп Р. К. Фрейдовская концепция смыслов / Р. К. Шейп // Психоанализ и современная наука. – 1973. – Том. 2. – С. 276–303.

19. Atkinson M. The Civilizing of Resistance: Straightedge Tattooing / M. Atkinson // Deviant Behavior. – 2003. – № 24 (3). – P. 197–220.

20. Hogg M. «Social Identity: Sociological and Social Psychological Perspectives» / M. Hogg, C. Ridgeway // Social Psychology Quarterly. – 2003. – № 66 (1). – P. 97–100.

Reference transliterated

1. Abul'hanova-Slavskaja K. A. O putjah postroenija tipologii lichnosti / K. A. Abul'hanova-Slavskaja // Psihologicheskij zhurnal. – 1983. – № 1. – Т. 4. – S. 14–29.

2. Asmolov A. G. O nekotoryh perspektivah issledovanija smyslovyh obrazovanij lichnosti / A. G. Asmolov, B. S. Bratus', B. V. Zejgarnik i dr. // Voprosy psihologii. – 1979. – № 4. – S. 35–46.

3. Bratus' B. S. K probleme smyslovyh obrazovanij lichnosti / B. S. Bratus' // Oчерки po psihologii anomal'nogo razvitija lichnosti. – 1980. – S. 111–126.

4. Vasiljuk F. E. Psihologija perezhivanija (analiz preodolenija kriticheskikh situacij) / F. E. Vasiljuk. – М.: Izd-vo Mosk. Un-ta, 1984. – 200 s.

5. Vygotskij L. S. Sobranie sochinenij: V 6 t. Problemy razvitija psihiki / L. S. Vygotskij. – М.: Pedagogika, 1983. – Т. 3. – 368 s.

6. Golueva M. M. Specifika negativnogo vlijanija subkul'tury na razvitie lichnosti podroстка / M. M. Golueva // Vestnik TGPU. – 2010. – № 5 (95). – S. 153–158.

7. Kirsanov A. I. Teoreticheskie osnovanija i podhody k issledovaniju sociokul'turnyh determinant stanovlenija molodezhnyh subkul'tur / A. I. Kirsanov, A. V. Litvinova // Vlast'. – 2013. – № 12. – S. 109–112.

8. Kostjuk G. S. Navchal'no-vyhovnyj proces i psihichnyj rozvytok osobystosti / G. S. Kostjuk; [Za red. L. M. Prokolijenko]. – K.: Rad. shk., 1989. – 608 s.
9. Lavrinenko V. A. Vidobrazhennja fenomenu subkul'tury v smyslovyh konstruktah pidlitkiv-neformaliv / V. A. Lavrinenko // Psihologija i osobystist'. – 2016. – № 1. – S. 139–151.
10. Leont'ev D. A. Psihologija smysla: priroda, stroenie i dinamika smyslovoj real'nosti / D. A. Leont'ev. – M.: Smysl, 1999. – 487 s.
11. Mihajljuk A. N. Osobennosti smislozhiznennyh orientacij molodyh ljudej predstavitelej razlichnyh neformal'nyh ob'edinenij / A. N. Mihajljuk // Severo-Kavkazskij psihologicheskij vesnik. – 2010. – № 8 (3). – S. 26–30.
12. Maddi S. R. Smysloobrazovanie v processe prinjatija reshenij / S. R. Maddi // Psihologicheskij zhurnal. – 2005. – Tom 26. – № 6. – S. 87–101.
13. Stolin V. V. Samosoznanie lichnosti / V. V. Stolin. – M.: Izd-vo MGU, 1983. – 285 s.
14. Romenec' V. A. Predmet i pryncypy istoryko-psihologichnogo doslidzhennja / V. A. Romenec' // Psihologija i suspil'stvo. – 2013. – № 2. – S. 6–27.
15. Rajgorodskij D. Ja. Prakticheskaja psihodiagnostika. Metodiki i testy: Uchebnoe posobie / D. Ja. Rajgorodskij. – Samara: Izdatel'skij dom «BAHRAH – M», 2002. – 672 s.
16. Frankl V. Chelovek v poiskah smysla / V. Frankl. – M.: Progress, 1990. – 368 s.
17. Shapar' V. B. Prakticheskaja psihologija. Instrumentarij / V. B. Shapar'. – Rostov n/D.: Feniks, 2005. – 768 s.
18. Shejp R. K. Frejdovszkaja koncepcija smyslov / R. K. Shejp // Psihoanaliz i sovremennaja nauka. – 1973. – Tom. 2. – S. 276–303.
19. Atkinson M. The Civilizing of Resistance: Straightedge Tattooing / M. Atkinson // Deviant Behavior. – 2003. – № 24 (3). – P. 197–220.
20. Hogg M. «Social Identity: Sociological and Social Psychological Perspectives» / M. Hogg, C. Ridgeway // Social Psychology Quarterly. – 2003. – № 66 (1). – P. 97–100.

A b s t r a c t

Zhuravlova L. P.,

Doctor in Psychological Sciences, professor,
Head of the Department of Developmental
Psychology and Counseling,
Zhytomyr Ivan Franko State University
E-mail: lpz2008@ukr.net

Muzhanova N. V.,

post-graduate student,
Department of Psychology development
and counseling,
Zhytomyr Ivan Franko State University
E-mail: Zelenu@meta.ua

FEATURES OF THE VALUABLE- SEMANTIC SPHERE OF PEOPLE BELONGING TO INFORMAL SUBCULTURES

The article presents the results of the research on the value-semantic sphere of adolescents and middle-aged people belonging informal subcultures. The main scientific approaches to research on values and meanings are discussed. An informal subculture means an alternative to the basic commonly accepted culture. Its specific values, beliefs, rituals, fashion and style of behaviour are embodied by a separate social group. Based on these ideas, we have formulated an assumption that the value- semantic sphere of people belonging to an informal subculture has specific features (peculiarities). The article presents empirical characteristics of the value-semantic sphere of adolescents and middle-aged people belonging informal subcultures. There are differences in life-meaningful orientations, values and meanings of representatives of the main (informal subcultures) and control (ordinary citizens of adolescent and middle-adult ages) groups. The ontogenetic dynamic features of the value-semantic sphere of informal subculture representatives are described and analyzed in the article. A clear negative dynamics of the indicators describing value- semantic sphere of informal subculture representatives (adolescents and adults) during 2015–2018 years has been revealed. Boys-adolescents and middle aged women show higher results compared with girls-adolescent and adult men. There are age-related features of life-meaningful orientations: the indicators describing life-meaningful orientations of middle-aged people are significantly higher compared to those of adolescents. The value-semantic sphere of informal subculture representatives has significant distinctive features in comparison with that of ordinary citizens. Ordinary citizens, compared with informal subculture representatives, consider their life more meaningful, directed, filled and structured. The article reveals differences between systems of instrumental and terminal values of subculture representatives and ordinary citizens.

Key words: *the sense of life orientation, values, value semantic sphere, informal subculture.*

Отримано – 8 листопада 2018 Рецензовано – 12 листопада 2018 Прийнято – 18 листопада 2018
Received – November 8, 2018 Revision – November 12, 2018 Accepted – November 18, 2018

УДК 159.922

Коваленко А. Б.,

доктор психологічних наук, професор,
завідувач кафедри соціальної психології,
Київський національний університет
імені Тараса Шевченка
E-mail: abk2015@ukr.net

Грищук Е. Ю.,

кандидат психологічних наук,
асистент кафедри соціальної психології,
Київський національний університет
імені Тараса Шевченка
E-mail: eliso_m@ukr.net

Рогаль Н. І.,

кандидат психологічних наук,
асистент кафедри соціальної психології,
Київський національний університет
імені Тараса Шевченка
E-mail: RogalNina@ukr.net

ОСОБЛИВОСТІ СОЦІАЛІЗАЦІЇ ЖІНОК З ВИСОКИМ РІВНЕМ СОРОМ'ЯЗЛИВОСТІ

Стаття присвячена аналізу проблеми сором'язливості жінок залежно від соціалізованості. До причин власної сором'язливості досліджувані частіше відносили «недостатню впевненість у собі» та «побоювання негативних оцінок». Більш значущими для досліджуваних виявились ті причини, які свідчать про відчуття невідповідності певним стандартам; вони не тільки бояться негативного оцінювання оточуючих, а й самі для себе виступають в якості строгого критика.

Використання кластерного аналізу дало змогу розділити досліджуваних на дві групи – більш та менш сором'язливих. Досліджувані групи 1 вважають себе сором'язливими нині і завжди вважали себе такими, описують свою сором'язливість як помірно сильну, часто її відчують. Серед зовнішніх проявів сором'язливості констатували наступні: тихо говорять, уникають людей, не здатні дивитись в очі, мовчать; виражене уникання діяльності. Вони визнають сором'язливість як особисту проблему; основною причиною називають страх бути відторгнутим групою

або суспільством. Такі дівчата краще вливаються в атмосферу студентського життя, їм легше змиритися з різноманітними змінами, вони більш конформні і тому можуть з легкістю засвоювати нові норми та правила, не намагаючись протистояти їм. Водночас, їм складніше концентрувати волю та творчі зусилля на реалізацію нагальних потреб та цілей.

Досліджувані групи 2 не вважають себе сором'язливими нині, але все ж таки виявляли сором'язливість раніше. Сором'язливість як особисту проблему розглядають зрідка, основною її причиною вважають недостатню впевненість у собі.

Підтверджена важлива роль інституту сім'ї для соціалізації особистості: сором'язливі жінки мали проблеми з етапом ідентифікації в сім'ї, гостро відчують свою недосконалість і мають схильність до усамітнення. Особливості соціалізації у школі також визначають перебіг учбового процесу: така людина хоча і має бажання вчитись добре, в силу своєї сором'язливості у неї не завжди це виходить; надто орієнтована на думку інших, потребує соціального схвалення, хоча очікує від оточуючих негативної оцінки. У сфері неформальних стосунків сором'язливих жінок контакти обмежені, друзів не так багато, адже нові соціальні контакти встановлюються досить важко.

Ключові слова: сором'язливість, причини сором'язливості, прояви сором'язливості, соціалізація, інститути соціалізації, механізми соціалізації.

Постановка проблеми. Сором'язливість і породжені нею труднощі спілкування є однією з головних психологічних проблем сучасності у зв'язку з тим, що все більша кількість людей проживає концентровано в містах, де необхідність взаємодії особливо актуальна. Вона визначається високим ритмом життя, великою кількістю інформації, своєрідністю способів її набуття і багатьма іншими обставинами. У несприятливих умовах глибоко особистісні властивості, такі як сором'язливість, інтровертованість, можуть загострюватися і за таких труднощів, які відчуються, перетворюватися на об'єктивні перешкоди для повноцінних міжособистісних контактів.

У процесі соціалізації людина набуває рис, які допомагають їй існувати в суспільстві, виконувати відповідну соціальну роль, спілкуватися з різними людьми та розвиватися. З цієї позиції, юнацький вік – важливий період життєвого і професійного самовизначення особистості: він характеризується активним становленням особистості, появою і розвитком значущих психологічних новоутворень, задіяних у всіх проявах когнітивного й емоційного ставлення до світу, – в оцінці реальної

дійсності й оточуючих людей, у прогнозуванні своєї соціальної активності, у плануванні майбутнього і самореалізації, у формуванні власних уявлень про світ і самого себе.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Перш за все, варто зазначити, що фактично до 70-х років минулого століття феномен сором'язливості не вивчався систематично. Спершу зацікавленість до проблеми сором'язливості була обмежена визначенням її структурних особливостей, а також впливом сором'язливості на розвиток різноманітних психічних процесів у дитинстві. Комплексне дослідження у 1975 році розпочали Ф. Зімбардо та група його послідовників – Л. Бласком, С. Бродт та Д. Стодольські. Подальше вивчення сором'язливості спостерігається у різних психологічних напрямках. Зокрема, Р. Кеттелл запропонував теорію вродженої сором'язливості; для біхевіористів сором'язливість – реакція страху на соціальні стимули; у психоаналітичній теорії – як реакція на незадоволення первинними потребами інстинкту та зовнішній прояв несвідомого конфлікту; А. Адлер вперше ввів термін «комплекс неповноцінності» з огляду на прояви сором'язливості особистості тощо [6].

Найбільш значний внесок в розробку поняття «сором'язливість», здійснили Л. М. Галігузова, Ф. Зімбардо, Є. П. Ільїн, Д. Каплан, Г. Кемпбелл, Р. Кеттелл, І. С. Кон, В. М. Куніцина, П. Пілконіс, Т. М. Сорокіна, М. В. Шингаєва та ін.

За даними І. О. Смолюк, соціологи та деякі дитячі психологи вважають, що сором'язливість треба розуміти в аспекті соціальних установок [7]. На думку соціопсихологів (К. Ізард та ін.), про сором'язливість йдеться тоді, коли людина сама називає себе такою чи вважає, що так про неї думають інші [3]. Останні десять років професор Дж. Філіпс досліджував «синдром замкнутості» як небажання розмовляти доти, поки тебе до цього не підштовхнуть, схильність до мовчання, нездатність говорити вільно [4].

Сором'язливість – це складний стан, і він може мати найрізноманітніший вплив – від легкого дискомфорту до незрозумілого страху перед людьми і важких неврозів [2]. Страх перед людьми викликає настільки різні реакції, що зовнішня поведінка людини не завжди буває надійним показником того, як сильно людина соромиться. Сором'язливість часто впливає на наші дії, але цей вплив не обов'язково буває очевидним і безпосереднім [2].

Сором'язливість тісно пов'язана з різними особовими рисами та процесами. В межах дослідження нас цікавить взаємозв'язок сором'язливості та соціалізації [3; 4; 5]. Актуальним є питання співвіднесення сором'язливості, як набутої якості в процесі соціалізації або

ж вродженої особливості людини, на подальшу соціальну адаптацію, моральність, автономність та соціальну активність.

Мета статті полягає у виявленні особливостей соціалізованості жінок залежно від рівня сором'язливості.

Виклад основного матеріалу. Організоване нами дослідження проводилося на базі Київського національного університету імені Тараса Шевченка. В якості досліджуваних виступили 70 студенток віком від 18 до 22 років.

Для досягнення поставленої мети використовувалися наступний методичний інструментарій: «Стенфордський тест на сором'язливість» для самоаналізу вираженості сором'язливості, її причин та проявів; «16-факторний особистісний опитувальник» Р. Кеттелла, шкали: А (відкритість – замкнутість), Е (незалежність – податливість), Н (сміливість – сором'язливість) та Q2 (самостійність – залежність від групи); «Методика для вивчення соціалізованості особистості, яка навчається» (розроблена М. І. Рожковим) для виявлення рівня соціальної адаптованості, активності, автономності та моральності; Опитувальник «Механізми та інститути соціалізації» А. І. Лучинкіної.

З самого початку ми намагалися з'ясувати причини, які, на думку респондентів, зумовлюють в них прояви сором'язливості. Результати аналізу представлено на рис. 1.

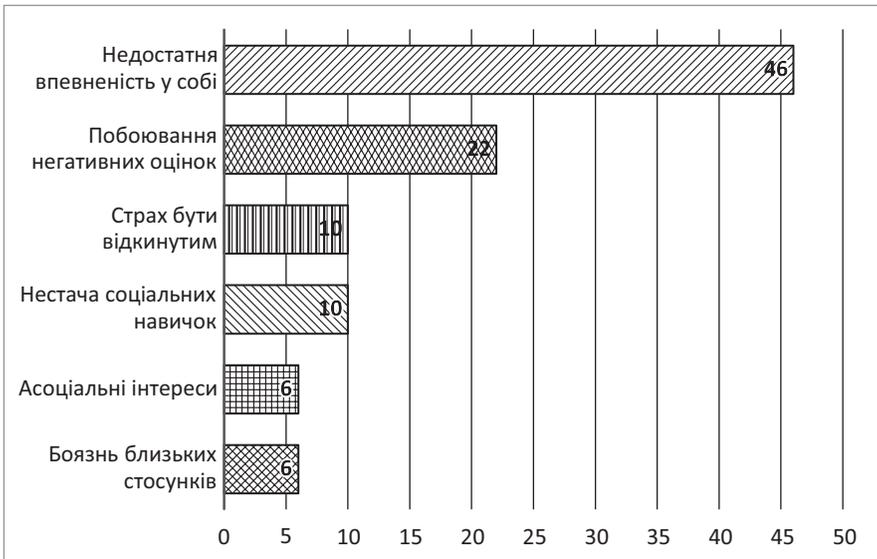


Рис. 1. Причини сором'язливості жінок (у %)

До основних джерел власної сором'язливості респонденти частіше відносили «недостатню впевненість у собі» та «побоювання негативних оцінок». І хоча усі перелічені причини входять до числа соціальних чинників, більш значущими для досліджуваних виявились ті, які свідчать про відчуття невідповідності певним стандартам, насамперед, особистим; вони не тільки бояться негативного оцінювання з боку оточуючих, а й самі для себе виступають в якості строгого критика. Загалом зауважимо, що 71,4 % досліджуваних жінок вважають себе сором'язливими тією чи іншою мірою. Цікаво, що на думку 70 % респондентів їхню сором'язливість оточуючі часто приймають за іншу рису характеру (байдужість, нерішучість).

Визначення особливостей прояву сором'язливості жінок здійснювалось на основі результатів, одержаних за двома опитувальниками. Про внутрішню узгодженість та достовірність результатів свідчать показники міжтестової валідності. Результати проведення кореляційного аналізу з використанням коефіцієнту кореляції Спірмена (при двосторонньому значенні) між змінними Стенфордського опитувальника на сором'язливість та шкалами 16-факторного опитувальника Кеттелла представлені у таблиці 1.

Як бачимо з табл. 1, наявний взаємозв'язок між показниками Стенфордського опитувальника та шкалами А (відкритість – замкнутість), Е (незалежність – піддатливість), Н (сміливість – сором'язливість), Q2 (самостійність – залежність від групи), що підтверджує результати Стенфордського опитувальника і робить для нас можливим використовувати цей опитувальник у подальшому дослідженні.

Водночас, така перевірка методики дає нам підтвердження суб'єктивних самозвітів респондентів кількісними показниками стандартизованої психодіагностичної методики. Зокрема, спостерігається взаємозв'язок між першим питанням Стенфордського опитувальника: «Чи вважаєте ви себе сором'язливими?» (і ствердною відповіддю респондента на нього) та шкалою сором'язливості опитувальника Р. Кеттелла; від'ємна кореляція між цим питанням та шкалою незалежності підтверджує, що досліджувані, які вважають себе сором'язливими, частіше за все є м'якими, поступливими, іноді залежними. Важливим є виявлений взаємозв'язок сором'язливості та відкритості. Це, на жаль, не означає, що їм легше встановлювати контакти чи спілкуватися з людьми, а те, що вони є привітними, уважними до людей та природними в спілкуванні. І навіть у випадку, коли досліджувані визнають сором'язливість як особисту проблему, вони все ж залишаються відкритими до нових знайомств та розвитку.

За даними кореляційного аналізу, екстраверти є відкритішими та сміливішими, ніж інтроверти, що підтверджує характеристику

Таблиця 1

Значення коефіцієнтів кореляції між показниками сором'язливості та шкалами опитувальника Р. Кетелла

	шкала А (відкритість – замкнутість)	шкала Е (незалежність – піддатливість)	шкала Н (сміливість – сором'язливість);	шкала Q2 (самостійність – залежність від групи)
Чи вважаєте Ви себе сором'язливим?	,498**	,296*	,318*	,226
Як часто Ви відчуваєте сором'язливість?	,672**	,244	,330*	-,108
Наскільки ви сором'язливі порівняно з людьми Вашого оточення, статі та віку?	,494**	-,027	,068	,050
Наскільки бажано для Вас бути сором'язливим?	,066	,496**	,395**	,245
Чи є сором'язливість для Вас особистою проблемою?	,836**	,209	,356*	-,213
Чи вважаєте Ви себе інтровертом або екстравертом?	,388**	,204	,491**	,242
Які фізичні реакції характерні для вашого відчуття сором'язливості:				
– прискорене серцебиття?	-,359*	-,116	-,485**	,191
– тремтіння рук?	-,430**	-,297*	-,543**	-,183
– підвищена пітливість?	-,303*	,098	-,436	-,034
В яких зовнішніх діях виявляється ваша сором'язливість:				
– намагаюсь уникати людей?	-,069	-,301*	-,408**	-,301*
– завмираю?	-,290*	,113	,062	,362**
– уникаю діяльності?	-,220	-,086	-,333	,182
– намагаюсь сховатися?	-,377**	-,605**	-,649**	-,394**
Чи вважаєте ви, що вашу сором'язливість можна подолати?	-,136	-,289*	-,288*	-,129
Чи готові ви до серйозної роботи над собою, щоб позбавитись від сором'язливості?	-,090	,464**	,351*	,339*

Примітка: * – $p < 0,05$; ** – $p < 0,01$.

сором'язливих екстравертів, які прагнуть до спілкування та численних контактів, але в через риси характеру, якщо зовнішньо і виглядають досить розкуто, внутрішньо це вартує їм значних емоційних зусиль [1].

Сором'язливість виявляється також і на фізіологічному рівні: прискорене серцебиття, тремтіння рук, підвищена пітливість спостерігається у більш замкнутих осіб, адже вони частіше сконцентровані на своїх думках, почуттях та внутрішніх переживаннях, а отже, посилюють власне відчуття страху і сором'язливості, що відбивається на фізичних реакціях. Чим інтенсивніші прояви сором'язливості (фізіологічні та поведінкові), тим легше людина потрапляє в залежність, часто підпорядковується та уникає ролі лідера, демонструє піддатливість, м'якість та поступливість. Разом з тим, досліджувані, які готові до роботи над собою, є сміливими, самостійними та незалежними особистостями. Цілком можливо, що саме усвідомлення своєї проблеми та готовність із нею боротися, ставати кращими і робить їх такими.

На наступному етапі використовувався кластерний аналіз для поділу вибірки на групи. Кластерний аналіз розділив досліджуваних на дві групи – більш та менш сором'язливих. У групі більш сором'язливих опинилось 19 осіб (група 1), в групі менш сором'язливих – 31 особа (група 2). Крім того, в межах кожної з цих груп кластеризації підлягали дані щодо відчуття сором'язливості, фізичних реакцій, пов'язаних із сором'язливістю, зовнішніх її проявів, суб'єктивних переживань досліджуваних.

Результати кластерного аналізу щодо *відчуття сором'язливості* показали, що досліджувані групи 1 вважають себе сором'язливими зараз і завжди вважали себе такими, описують свою сором'язливість як помірно сильну, часто її відчують (один чи два рази на тиждень). Водночас, досліджувані групи 2 зауважили, що не вважають себе сором'язливими нині, але все ж таки виявляли сором'язливість раніше, відчуття її для них більш подібне до збентеження, і переживають цей стан вони рідше, ніж раз на тиждень. При порівнянні себе з іншими людьми зі свого оточення, статі та віку жінки обох груп переконані, що іншим притаманний такий самий рівень сором'язливості.

Результати кластерного аналізу щодо *фізичних реакцій, пов'язаних із сором'язливістю*, показали схожість фізичних реакцій, характерних для стану сором'язливості в обох групах, різниця спостерігалась лише у мірі їх вираженості. У групі 1 це, зокрема, вельми виражене почервоління обличчя, помірно прискорене серцебиття, сухість у роті; у групі 2 ці самі фізичні реакції виявляються несуттєво чи злегка.

Результати кластерного аналізу щодо *зовнішніх проявів сором'язливості* констатували у групі 1 більш сором'язливих досліджуваних

наступні риси: тихо говорять, уникають людей, не здатні дивитись в очі, мовчать. Вельми виражене в цій групі уникання діяльності. Досліджувані обох груп зазначили, що заїкаються та говорять нісенітничі, коли відчувають сором'язливість.

Кластерний аналіз показників *суб'єктивного відчуття сором'язливості* виявив однакову небажаність для досліджуваних обох груп бути сором'язливими, здатність/нездатність інколи приховувати свою сором'язливість. Досліджувані групи 1 визнають сором'язливість як особисту проблему; у групі 2 – сором'язливість є особистою проблемою зрідка. Ще раз підтверджено, що досліджувані групи 1 вважають себе більш інтовертованими, а групи 2 – радше екстравертованими.

Стенфордський тест на сором'язливість також дав можливість визначити причину сором'язливості. Виявилось, що причина сором'язливості у різних груп також різна, а саме: група 1 називає причиною страх бути відкинутим, тоді як група 2 – недостатню впевненість у собі. Досліджувані обох груп зазначають, що їхню сором'язливість іноді сприймають за іншу рису, наприклад байдужість, холодність, нерішучість, а також, що сором'язливість можна подолати, проте досліджувані групи 2 не готові до роботи над собою.

Відповідно до мети дослідження нами були виявлені особливості соціалізації жінок з високим рівнем сором'язливості. Методика для моніторингу соціалізації М. І. Рожкова дала такі результати у найбільш та найменш сором'язливих (табл. 2).

Таблиця 2

Особливості соціалізації жінок з різним рівнем сором'язливості

	Група 1	Група 2
Соціальна адаптованість	2,31	2,15
Автономія	2,30	2,81
Соціальна активність	2,58	2,96
Моральність	2,64	2,80

Рівень соціальної адаптованості виявляється на середньому рівні для обох груп досліджуваних, хоча у групі 1 вона є дещо вищою, ніж у групі 2, відповідно – 2,31 та 2,15.

Соціальна адаптованість – це якість особистості, за допомогою якої людина адаптується в нових соціальних умовах, при переїзді, переході на іншу роботу, тобто в будь-якому новому соціальному середовищі. При соціальній адаптації особа має частково відмовитися від своїх

попередньо інтеріоризованих принципів (соціальних настанов) і засвоїти нові, які відповідають новим нормам життєдіяльності. Така здатність виражена в обох групах посередньо, хоча у групі 1 її рівень незначуще вищий. Отримані дані можна пояснити тим, що більш сором'язливі студентки краще вливаються в атмосферу студентського життя, їм легше змиритися з різноманітними змінами, вони більш конформні і тому можуть з легкістю засвоювати нові норми та правила, не намагаючись протистояти їм.

Рівень автономії двох груп студентів є середнім з дещо вищими показниками у менш сором'язливих досліджуваних. Сором'язливі люди інколи не наважуються висловлювати власну думку і тому можуть зробити «як всі», але це не є правилом для них. Тому автономія для менш сором'язливих може стати важливою прерогативою їхньої поведінки у колективі як демонстрація своєї незалежності від думки більшості, креативності та можливість бути самостійним.

Рівень соціальної активності студенток є середнім для обох груп, але у більш сором'язливих цей показник значуще нижчий. Соціальна активність – одна з характерних рис способу життєдіяльності соціального суб'єкта, що відображає рівень спрямованості його здібностей, знань, навичок, прагнень, концентрації вольових, творчих зусиль на реалізацію нагальних потреб, інтересів, цілей, ідеалів. Здійснюється соціальна активність шляхом освоєння, збереження або руйнації існуючих чи створення нових умов, життєво важливих зв'язків із природним та соціальним середовищем, формування особистих соціальних якостей. Менш сором'язливі студентки витрачають більше енергії на досягнення власних цілей, потреб та ідеалів, вони відкритіші для спілкування та реалізації своїх задумів на відміну від більш сором'язливих одноліток. Така особливість може бути в нагоді в професійній, кар'єрній діяльності, відкритості до нового досвіду. Більш сором'язливим людям, як бачимо, складніше спрямовувати вольові та творчі зусилля на реалізацію нагальних потреб та цілей. На заваді цьому можуть ставати внутрішні конфлікти, усвідомлення себе як сором'язливої особистості. Такі люди потребують більше уваги, часу та можливостей для реалізації своїх задумів, які за якістю можуть навіть перевищувати результати праці менш сором'язливих студенток.

Рівень моральності студентів має середні значення і майже однакові в обох групах. Показово, що окремі студентки групи 2 показували дуже високий рівень моральності (3,8 та 4), водночас, серед студенток з вищим рівнем сором'язливості такі результати не спостерігалися. Моральність – це дотримання людиною загальноприйнятих моральних норм та їх інтеріоризація, і виконання. Тому студентки-психологи,

через свою спеціалізацію, мають дотримуватися певних загальноприйнятих норм, володіють підвищеним рівнем емпатії, готові прийти на допомогу та бути гідними фахівцями. Етичний та моральний кодекс психолога передбачає дотримання певних норм, а соціалізація, яка відбувається в рамках окремої професії, передбачає засвоєння цих норм на найвищому рівні. Демонстрація ж у окремих несором'язливих студенток найвищого рівня моральності може свідчити про рівень їхньої вихованості, про особливості підготовчого етапу соціалізації, сімейне виховання, життєві обставин.

Результати кореляційного аналізу з використанням коефіцієнту кореляції Спірмена (при двосторонньому значенні) між показниками Стенфордського опитувальника на сором'язливість та шкалами опитувальника А. І. Лучинкіної «Механізми та інститути соціалізації» виявив такі результати (табл. 3).

Як бачимо з таблиці 3, у випадку, коли досліджувані вважають, що завжди були сором'язливими, існує зв'язок із такими механізмами, як ідентифікація, навіювання та конформність. Особливе значення ідентифікація має при засвоєнні дитиною заборон батьків, при формуванні у неї стійкості до спокус та розвитку совісті. А тому можна припустити, що ті досліджувані, які визнали, що завжди були сором'язливими, не пройшли чи невдало пройшли етап ідентифікації в дитинстві. Значущий взаємозв'язок між механізмом навіювання та тим, що людина завжди була сором'язливою пояснюється первинним великим впливом на дитину, а особливо, коли між ними є сильний зв'язок. Часто такі люди розуміють думки та почуття своїх батьків та інших членів родини, батьки часто навіть не усвідомлюють, що деякими словами, діями або й самоставленням розвивають в дитини певні комплекси, зокрема, сором'язливість.

Прямий зв'язок виявлено між тим, як часто досліджувані відчувають сором'язливість та механізмами ідентифікації, навіювання, конформності та самореалізації. Людина, яка зараз часто переживає відчуття сором'язливості – схильна ідентифікувати себе з батьками, реалізована в сім'ї, а тому конформна, слухняна та знаходиться під активним впливом батьків.

Для тих досліджуваних, які вважають сором'язливість своєю особистою проблемою, притаманна повна ідентифікація та самореалізація в сім'ї.

Пошук причин сором'язливості у власній недосконалості, асоціальних інтересах, схильності до усамітнення, побоюванні негативних оцінок тощо характерні для досліджуваних, у яких провідним є механізм копіювання в сім'ї. Вони нарікають на власну недосконалість через те,

Таблиця 3

Кореляційний аналіз. Інститут соціалізації – сім'я

	Ідентифікація Сім'я	Копіювання Сім'я	Навіювання Сім'я	Фасцитація Сім'я	Конформність Сім'я	Інтерес Сім'я	Само- реалізація Сім'я
Чи вважаєте Ви себе сором'язливим?	,382	-,409	,098	-,165	-,083	-,133	,343
Якщо так, чи завжди так було?	-,655**	-,339	-,474*	-,080	-,679**	,110	-,364
Як часто Ви відчуваєте сором'язливість?	,765**	,421	,734**	,042	,641**	-,027	,498*
Чи є ваша сором'язливість особистою проблемою?	,615**	,166	,422	-,374	,385	,034	,581**
Що може бути причиною вашої сором'язливості?	,099	,490*	,248	-,026	,281	,231	,126
Типи людей, які викликають сором'язливість	,517*	,272	,779**	-,003	,284	-,074	,333
Чи виникала у вас сором'язливість з даними категоріями людей протягом останнього місяця?	,531*	,034	,609**	,510*	,223	-,273	,139
Які особливі думки та почуття характерні для вашого переживання сором'язливості: орієнтація на відволкання	-,003	,492*	,537*	,102	,103	-,142	-,117
В яких зовнішніх діях виявляється ваше відчуття сором'язливості:							
– уникаю людей?	-,536*	-,127	-,512	,017	-,189	,160	-,375
– завмираю?	,467*	,120	,592**	-,050	,335	,676	,413
– уникаю наслідки?	,660**	,386	,540*	,335	,676**	-,051	,309
– позитивні наслідки сором'язливості	-,221	-,579**	-,195	-,146	-,607**	-,164	-,093
Чи готові ви до серйозної роботи над собою?	,508**	,000	,474*	,467*	,345	,122	,307

Примітка: * – $p < 0,05$; ** – $p < 0,01$.

що часто не можуть знайти себе, свою особистість серед схожих на батьківські рухів, жестів та поведінки. Свою індивідуальність вони можуть шукати в неформальних групах з асоціальними інтересами.

У таблиці 4 представлено взаємозв'язки між відповідями за запитання Стенфордського опитувальника на сором'язливість та механізмами соціалізації в такому соціальному інституті, як школа.

Досліджувані, які вважають себе сором'язливими нині, у школі також мали пов'язані з цим труднощі. Як приклад, такі респонденти виконували завдання самостійно, без допомоги вчителя не тому, що їм не потрібна була допомога, а тому що вони соромились цією допомогою скористатися. Тому сором'язливі досліджувані не виконували всіх шкільних вимог, адже саме через таку самостійність у виконанні завдань вони не завжди мали змогу зробити всі завдання чи зрозуміти, як їх виконувати.

Сором'язливі досліджувані, які вважають причиною такого стану свою недосконалість, асоціальні інтереси чи схильність до усамітнення, часто в позашкільному житті починають копіювати своїх вчителів, повторювати їхні жести та вживати такі самі слова. У такий спосіб вони намагаються знайти себе та власну манеру поведінки. Наприклад, школярка, яка вважає себе недосконалою та соромиться через це, – з усіх сил намагається виконувати всі шкільні завдання, для того, щоб бути успішною у навчанні та мати схвалення з боку вчителя.

Ті особи, які мали труднощі при встановленні будь-яких соціальних зв'язків, відчували сором'язливість, коли їх оцінюють та порівнюють, мали проблеми і з встановленням контакту з вчителями. Для них попросити про допомогу та виконати завдання разом з педагогом такий самий стрес, як і почати спілкуватися з незнайомою людиною. Особливо складно таким людям попросити про допомогу в педагога в присутності всього класу.

Досліджувані, які особливо зважають на оцінювання іншими, не притаманно копіювати поведінку вчителів та виконувати завдання з ними. Вони завжди пам'ятають про негативну оцінку, яку можуть дати друзі-однокурсники та інші. Такі досліджувані не прагнуть проводити багато часу в школі та не вважають, що там цікавіше, ніж будь-де, адже в школі їх пригнічують численні негативні думки про себе, про оцінки з боку, що нівелює бажання йти до школи.

Існує також і взаємозв'язок між зовнішніми проявами сором'язливості (тихе мовлення або мовчання, недоречні репліки) та механізмами соціалізації. Часто сором'язливим людям дуже важко говорити голосно, а особливо перед аудиторією. Те ж справедливо і для мовчання: сором'язливий учень, який мовчить в складних ситуаціях, гарно розуміє

Таблиця 4

Кореляційний аналіз. Інститут соціалізації – школа

	Ідентифікація Школа	Копіювання Школа	Навіювання Школа	Фасцитація Школа	Конформність Школа	Інтерес Школа	Самореалізація Школа
Чи вважаєте Ви себе сором'язливим?	-,206	-,412	,000	-,661**	-,490*	-,095	-,209
Що може бути причиною вашої сором'язливості?	,268	,505*	-,076	,356	,696**	,066	,162
Які ситуації, види діяльності у вас викликають відчуття сором'язливості нині чи в минулому?	,030	-,358	,000	-,706*	-,507*	,030	,030
– думки про те, як мене оцінюють інші?	,126	-,540*	,639**	-,507*	-,222	-,559*	-,320
– думки про свою поведінку?	,281	,301	-,043	,578*	,496*	,307	,531*
В яких зовнішніх діяч проявляється ваше відчуття сором'язливості: – тихо говорю?	-,217	-,462*	,288	-,415	-,634**	-,253	-,365
– мовчу?	-,184	-,554*	,523*	-,559*	-,452	-,594**	-,619**
– кажу нісенітниці?	-,017	,238	-,036	,755**	,475*	,058	,156
Які негативні наслідки сором'язливості?	-,150	-,364	,093	-,390	-,494*	,133	,046

Примітка: * – $p < 0,05$; ** – $p < 0,01$.

вчителя, практично читає його думки, але нічого не може сказати. У них може зникати інтерес до відвідування школи, адже там вони переживають справжній стрес і їхня самореалізація в школі не відбувається.

Негативні наслідки у процесі навчання для сором'язливих людей очевидні. Через сильне заглиблення в себе вони не завжди виконують всі завдання, соромляться перепитати або попросити допомоги, і хоч вони і намагаються вчитися краще, але через такий їхній страх у них нічого не виходить.

У ході аналізу емпіричних даних визначено взаємозв'язки сором'язливості з механізмами соціалізації в неформальних об'єднаннях. Як видно з таблиці 5, досліджувані, які називають себе сором'язливими, не вважають, що друзі мають розуміти один одного без слів та мислити однаково. Сором'язлива людина зазвичай мислить по-своєму, має власне уявлення про себе та свою індивідуальність, що не завжди співпадає навіть з думкою друзів. Така особистість не завжди товаришує з такими ж сором'язливими, як вона, а часто, навіть, навпаки її приваблюють люди більш відкриті, які легко спілкуються та знаходять з багатьма спільну мову, тому сором'язлива людина іноді відрізняється від свого друга чи компанії – вдягається трохи інакше і не завжди чинить так, як прийнято в компанії.

Досліджувані, які намагаються приховати свою сором'язливість, оскільки вважають, що це небажано для них, слідує правилам компанії, поведінці, стилю в одязі, підпорядковуються поведінці друзів. Водночас, ті, хто вбачає причину сором'язливості у своїй недосконалої, намагатимуться знайти друга, з яким буде мислити однаково або ж підлаштовуватись до того, хто є поруч (адже встановлювати нові контакти для них дуже важко). В моменти тяжкого для такої людини спілкування та встановлення дружніх стосунків вона відчуває слабкість та важкість у тілі через страх, а тому неспроможна діяти.

Людина, яка через якісь причини хоче бути схожим на свого знайомого, друга, товариша тощо, часто обмірковує свою поведінку, уявляє, як би зробила в цій ситуації друг та аналізує все, що з нею відбувається. Така поведінка явно не заспокоює і не додає впевненості, адже тому, хто відчуває сором'язливість, слабо вдається копіювати свого впевненого знайомого.

Виявлені взаємозв'язки проявів сором'язливості із характеристиками інституту соціалізації «ЗМІ» представлені у табл. 6.

Як видно з таблиці 6, існує взаємозв'язок між схильністю ідентифікувати себе з героями фільмів, книжок та силою вираженості сором'язливості. Радше за все, це спосіб для таких осіб зрозуміти,

Таблиця 5

Кореляційний аналіз. Інститут соціалізації – Неформальні об'єднання

	Ідентифікація Неформальні об'єднання	Копіювання Неформальні об'єднання	Навіювання Неформальні об'єднання	Сол. фаситація Неформальні об'єднання	Конформність Неформальні об'єднання	Інтерес Неформальні об'єднання	Саморегуляція Неформальні об'єднання
Чи вважаєте Ви себе сором'язливим?	-,222	-,097	-,579**	-,677**	-,312	-,213	,031
Наскільки бажано для Вас бути сором'язливим?	,005	-,165	-,188	-,609**	-,616**	-,288	,127
Що може бути причиною вашої сором'язливості?	,266	,283	,676**	,338	,347	,174	-,122
Які ситуації, види діяльності у вас викликають відчуття сором'язливості зараз чи в минулому?	-,261	-,257	-,436	-,632**	-,649**	-,190	-,022
Чи виникла у вас сором'язливість в даних ситуаціях протягом останнього місяця?	,477*	,226	,565*	,151	-,002	-,122	,166
Які з цих фізичних реакцій характерні для вашого стану сором'язливості: слабкість?	-,025	-,304	-,462*	-,449	-,624*	-,346	,284
Які особливі думки та почуття характерні для вашого переживання сором'язливості: думки про свою поведінку?	,485*	,142	,590**	,428	-,148	-,099	,063
В яких зовнішніх діях виявляється ваше відчуття сором'язливості: – тихо говорю?	-,461*	-,427	-,642**	-,113	-,073	,058	,210
– кажу нісенітниці?	,517*	,324	,464*	,481*	,358	-,063	,106
– намагаюсь сховатись?	-,046	-,144	,312	,490*	,502*	,301	,270
Які негативні наслідки сором'язливості?	-,260	-,310	-,588**	-,251	-,422	-,148	,139
Які позитивні наслідки сором'язливості?	-,199	-,248	-,577**	-,707**	-,574*	-,286	,074

Примітка: * – $p < 0,05$; ** – $p < 0,01$.

пояснити, виправдати або ж приміряти на себе ті якості, які необхідні для подолання сором'язливості.

Сором'язливі люди часто бувають креативними, але через свій страх все, що вони роблять, – це додумують сюжети книжок та переробляють рекламні тексти. Їм важливо виявляти свою креативність, адже, для багатьох мовчання означає відсутність. Водночас, тільки такі люди почнуть говорити, висловлювати свої ідеї, стане зрозуміло, як всі помилялись стосовно них.

Такі досліджувані часто воліють почитати книгу, подивитись фільм, якщо ж вони не мають такої можливості і вони змушені взаємодіяти з іншими, – у них прискорюється пульс, виникає дзвін у вухах та прискорюється серцебиття.

У табл. 7 проілюстровано взаємозв'язки сором'язливості та механізмів соціалізації в соціальному інституті «Інтернет».

Зважаючи на особливості інтернет-комунікації та віртуальної взаємодії не дивно, що сором'язливим людям комфортно бути активними інтернет-користувачами, хоча сором'язливим інтровертам важко навіть за таких умов (наприклад, згідно з даними опитування та кореляційного аналізу, їм важче змінити ім'я та використовувати якийсь образ в інтернет-середовищі).

Через очікування негативної оцінки досліджуваним студенткам важко спілкуватись в інтернеті з друзями або заводити нових, і, навіть, спілкуватись на форумах для вирішення якоїсь проблеми чи пізнання чогось нового. Така дівчина сидючи вдома одна перед комп'ютером, вирішуючи, писати чи ні, відчуває справжнє збентеження. Її остаточним рішенням може бути останнє, оскільки легше не відповідати взагалі, ніж щось вигадувати та потрапити в незручне становище. У такій ситуації вона розуміє, що сором'язлива настільки, що не може в анонімному інтернет-середовищі відчувати себе вільно та користуватись своїм новим вигаданим образом, який для неї не характерний. Навіть у випадку, коли сором'язлива дівчина зареєструвалась під чужим ім'ям, використовує форуми та спілкується з людьми в чатах, вона може відчувати такі самі фізичні реакції, як і при реальному контакті: почервоніння обличчя, посилене потовиділення, прискорення пульсу, тремтіння рук тощо.

Висновки. Результати емпіричного дослідження підтвердили наявність взаємозв'язку соціалізованості та сором'язливості. Зокрема, більш сором'язливі жінки демонструють вищий рівень соціальної адаптованості, вони краще пристосовуються до змін у колективі та є більш конформними. Водночас, вони менш автономні, соціально активні та моральні, їм складніше концентруватись на нагальних потребах та цілях.

Таблиця 6

Кореляційний аналіз. Інститут соціалізації – ЗМІ

	Ідентифікація ЗМІ	Копіювання ЗМІ	Навігання ЗМІ	Соп. фасилітація ЗМІ	Конформність ЗМІ	Інтерес ЗМІ	Самореалізація ЗМІ
Коли вами оволодіває сором'язливість наскільки вона сильна?	,489*	,024	-,191	,151	,059	-,001	,561*
Як часто ви відчуваєте сором'язливість?	,623**	-,145	-,032	,160	,196	,172	,523*
Які з даних фізичних реакцій характерні для вашого стану сором'язливості: – прискорений пульс? – дзвін у вухах? – сильне серцебиття?	,214	,034	-,393	-,254	-,324	-,572*	,457*
В яких зовнішніх діях виявляється ваше відчуття сором'язливості: – мовчу? – завмираю?	,203	,103	-,369	-,370	-,370	-,658**	,816*
Які негативні наслідки сором'язливості?	,473*	,156	-,411	-,336	-,225	-,249	,782*
Які позитивні наслідки сором'язливості?	-,008	-,038	-,219	,367	,003	-,490*	,123
Які позитивні наслідки сором'язливості?	-,361	,154	-,171	-,087	-,131	-,582**	,272

Примітка: * – $p < 0,05$; ** – $p < 0,01$.

Таблиця 7

Кореляційний аналіз. Інститут соціалізації – Інтернет

	Ідентифікація Інтернет	Копіювання Інтернет	Навіювання Інтернет	Соп. фасцитація Інтернет	Конформність Інтернет	Інтерес Інтернет	Самореалізація Інтернет
Наскільки бажано для вас бути сором'язливим?	,499*	-,104	,248	-,273	-,184	-,440	-,403
Чи можете ви приховувати сором'язливість?	-,341	,074	-,606*	-,014	-,288	-,308	-,222
Чи вважаєте ви себе екстравертом чи інтровертом?	-,622**	,395	-,459*	,159	-,101	-,063	-,158
Що може бути причиною вашої сором'язливості?	,424	-,292	,212	,408	,556*	,621**	,183
Чи відчуваєте ви збентеження наодинці?	,118	-,176	,185	,134	,514*	,349	,705**
На підставі чого ви робите висновок, що відчуваєте сором'язливість?	-,546*	,507*	-,531*	,198	-,349	-,074	-,539*
Які з даних фізичних реакцій характерні для Вашого стану сором'язливості: – почервоніння обличчя?	,546*	-,158	,717*	-,271	,216	-,013	,367
– прискорений пульс?	-,567*	,268	-,026	-,379	-,549*	-,383	-,033
Які особливі думки та почуття характерні для вашого переживання сором'язливості: про сором'язливість загалом?	,037	-,171	-,469*	,492*	,220	,423	-,125
В яких зовнішніх діях проявляється ваше відчуття сором'язливості: – тихо говорю?	-,347	,135	,092	,558*	-,549*	-,570*	,055
– мовчу?	-,063	,216	,460*	-,560*	-,389	-,467*	,095

Примітка: * – $p < 0,05$; ** – $p < 0,01$

На заваді цьому стоять внутрішні конфлікти, боротьба з якими вимагає від них суттєвих емоційних витрат. Підтверджена важлива (а, часом, і вирішальна) роль інституту сім'ї для соціалізації та розвитку дитини як особистості: досліджувані, які завжди відчували себе сором'язливими, мають проблеми з етапом ідентифікації в сім'ї, гостро відчують свою недосконалість і мають схильність до усамітнення. Особливості соціалізації у школі також визначають перебіг учбового процесу: така людина витрачає багато енергії на аналіз себе та своєї поведінки; хоча і має бажання вчитись добре, в силу своєї сором'язливості у неї не завжди це виходить; надто орієнтовані на думку інших, потребують соціального схвалення, хоча очікує від оточуючих, переважно, негативної оцінки себе та своїх дій. У сфері неформальних стосунків сором'язливих жінок контакти обмежені, друзів не так багато, адже встановлювати нові соціальні контакти досить важко. Сором'язлива особа воліє залишатись непоміченою, вона постійно пригнічує в собі безліч думок і почуттів, намагається уникнути дій, здатних привернути до неї увагу. Образна креативність у таких жінок розвинена краще, ніж вербальна. Основна складність у тому, що часто ніхто не здогадується про такі їх таланти, а вони просто не в змозі визнати та виявити свої здібності.

Перспективи подальших досліджень ми вбачаємо у вивченні особливостей зародження сором'язливості, чинників її виникнення, впливу на подальшу соціалізацію та життя загалом.

Список використаних джерел

1. Василюк Ф. Е. Психология переживания. Анализ преодоления критических ситуаций / Ф. Е. Василюк. – М.: Издательство Московского университета, 1984. – 200 с.
2. Застенчивость. Типы застенчивости [Электронный ресурс]. – 2011. – URL: <http://uverennost.com/zastenchivost-tipy-zastenchivyh-ludei.html>.
3. Зимбардо Ф. Г. Застенчивость / Ф. Г. Зимбардо. – М.: Педагогика, 1991. – 162 с.
4. Зимбардо Ф. Застенчивость: Что это такое и как с ней справиться: Исследования проведены в сотрудничестве с П. А. Пилконисом / Ф. Зимбардо. – СПб.: Питер: Питер-пресс, 1996. – 256 с.
5. Нарисын Н. Н. Застенчивость [Электронный ресурс] / Н. Н. Нарисын. – URL: <http://www.naritsyn.ru/shyness.html>.
6. Райгородский Д. Я. Психология и психоанализ характера / Д. Я. Райгородский. – Самара: Бахрах-М, 2009. – 640 с.
7. Смолюк І. О. Педагогічні технології: дослідження соціально-особистісного аспекту / І. О. Смолюк. – Луцьк: Вежа, 1999. – 293 с.

References transliterated

1. Vasylyuk F. E. *Psychologyja perezhyvannya. Analiz preodolenyja krytycheskyh sytuacij* / F. E. Vasylyuk. – M.: Yzdatel'stvo Moskovskogo unyversyteta, 1984. – 200 s.
2. Zastenchyvost'. *Typy zastenchyvosty* [Jelektronnyj resurs]. – 2011. – URL: <http://yverennost.com/zastenchivost-tipy-zastenchivyh-ludei.html>.
3. Zymbardo F. G. *Zastenchyvost'* / F. G. Zymbardo. – M.: Pedagogyka, 1991. – 162 s.
4. Zymbardo F. *Zastenchyvost': Chto jeto takoe y kak s nej spravljat'sja: Yssledovannya provedeny v sotrudnychestve s P. A. Pylkonysom* / F. Zymbardo. – SPb.: Pyter: Pyterpress, 1996. – 256 s.
5. Narycyn N. N. *Zastenchyvost'* [Jelektronnyj resurs] / N. N. Narycyn. – URL: <http://www.naritsyn.ru/shyness.html>.
6. Rajgorodskij D. Ja. *Psychologyja y psyhoanaliz haraktera* / D. Ja. Rajgorodskij. – Samara: Bahrah-M, 2009. – 640 s.
7. Smoljuk I. O. *Pedagogichni tehnologii': doslidzhennja social'no-osobystisnogo aspektu* / I. O. Smoljuk. – Luc'k: Vezha, 1999. – 293 s.

A b s t r a c t

Kovalenko A. B.,

Doctor in Psychological Sciences, Professor,
Head of the Department of Social Psychology,
Taras Shevchenko National University of Kyiv
E-mail: abk2015@ukr.net

Gryshuk E. Yu.,

PhD (Candidate of Psychological Sciences),
assistant lecturer of the Department
of Social Psychology,
Taras Shevchenko National University of Kyiv
E-mail: eliso_m@ukr.net

Rohal N. I.,

PhD (Candidate of Psychological Sciences),
assistant lecturer of the Department
of Social Psychology,
Taras Shevchenko National University of Kyiv
E-mail: RogalNina@ukr.net

FEATURES OF SOCIALIZATION OF HIGHLY SHY WOMEN

The article analyzes the problem of women's shyness depending on their socialization. The respondents often mentioned «insufficient

self-confidence» and «fear of negative evaluations» as reasons for their shyness. The reasons indicating a sense of non-compliance with certain standards was more significant for the respondents; not only do they fear negative assessments of others, but also they are a strict critic themselves.

The used cluster analysis divided the respondents into two groups – more and less shy. The respondents from the group 1 consider themselves shy now and always, describe their shyness as moderately strong, they often feel shy. They mentioned the following external manifestations of shyness: talking in a low voice, avoidance of people, inability to look into eyes, keeping silent, pronounced avoidance of actions. They recognize shyness as a personal problem; the main reason is fear of being rejected by a group or society. Such women are more likely to pour into the atmosphere of student life, it is easier for them to accept various changes, they are more conformal and therefore they can easily learn new norms and rules without trying to resist them. At the same time, it is more difficult for them to concentrate volitional and creative efforts on realization of urgent needs and goals.

The respondents form the group 2 do not consider themselves shy at present, but they showed shyness earlier. Shyness as a personal problem is felt occasionally, its main reason is insufficient self-confidence.

The performed research confirms the important role of a family for an individual's socialization: shy women had problems at the stage of identification with their families; they acutely experience their imperfection and show the tendency to isolation. The peculiarities of socialization at school also influence learning; although having a desire to study well, shy people do not always succeed, because of their shyness; they are too focused on opinions of others, they need social approval, although they expects negative feedback from others. In the field of informal relations, shy women's contacts are limited; they have not so many friends, because they have difficulties in establishment of new social contacts.

Key words: *shyness, reasons of shyness, manifestations of shyness, socialization, institutes of socialization, mechanisms of socialization.*

Отримано – 24 листопада 2018

Рецензовано – 3 грудня 2018

Прийнято – 5 грудня 2018

Received – November 24, 2018

Revision – December 3, 2018

Accepted – December 5, 2018

UDC 159.9:316.6

Kurapov A. O.,
PhD (Candidate of Psychological Sciences),
assistant lecturer of the Department of
General Psychology,
Faculty of Psychology,
Taras Shevchenko National University of Kyiv
E-mail: ankurapov@gmail.com

PERSONALITY'S PSYCHOLOGICAL PROFILE AS A DETERMINANT OF ACCUULTURATION STRATEGY CHOICE

У статті представлено типові особистісні профілі, які описують особистість, що тяжіє до вибору конкретної стратегії акультурації. Профілі розроблено за результатами емпіричного дослідження, проведеного на вибірці мігрантів у США, Німеччині, Канаді та Ізраїлі. Представлено поняття акультурації як процесу входження представника певного культурного середовища до чужорідного, яке, зазвичай, є домінантним щодо рідної культури мігранта. Визначено головний індикатор специфіки процесу акультурації: домінантність культурної групи зумовлює його спрямованість. На основі цього окреслено стратегії акультурації (інтеграція, сепарація, маргіналізація, асиміляція), представлено їх опис як динамічних характеристик та проаналізовано підходи до розроблення типових психологічних профілів особистості у контексті вибору стратегії акультурації. Динаміку психологічних змін розглянуто як основу взаємодії представників різних етнокультурних спільнот. Стратегії акультурації у такому випадку розглядалися як характеристики змін, адже специфічний набір чинників повинен сприяти вибору конкретної стратегії акультурації, що, своєю чергою, і характеризує особистісні зміни. Акультурація виступає типом міжкультурної взаємодії, який окреслює спосіб, тривалість та результат цієї взаємодії. У статті також розглянуто основні моделі та підходи до визначення акультурації та розкрито специфіку вибору її стратегії. Типові профілі представлено за шкалами шістнадцятифакторного опитувальника Кеттела (форма С). Результати емпіричного дослідження дозволили визначити особливості психологічного профілю особистості у контексті вибору стратегії акультурації.

Ключові слова: акультурація, стратегії акультурації, особистість, психологічний портрет, міжкультурна взаємодія.

Description of the Problem. To date, there is a sufficiently developed theoretical apparatus to explain and describe the process of acculturation as intercultural interaction. One of the key characteristics of intercultural interaction is the presence of changes, and therefore for the explanation of personal changes themselves, the term psychological acculturation was introduced. It includes a description of the dynamics of psychological characteristics in the intercultural interaction characterized by the entry of representatives of the dominant cultural environment to the non-dominant. It is the criterion of dominance that is essential for the definition of the process of acculturation, since in the absence of «dominance» (meaning the quantitative advantage of the representatives of the host ethno-cultural community), it is impossible to describe the acculturation since the interaction will be called simply intercultural and will not contain necessary elements that are manifested during acculturation. As a result, it is necessary to mention that the term acculturation is sufficiently clearly allocated and developed. Nevertheless, many problems remain unresolved, in particular, the problem of the orientation of personality changes in the process of acculturation. In order to explain this problem, it is necessary to take into account the basic approaches to the study of acculturation that exist today.

Literature review. Acculturation is defined as a process of change that is the result of continuous first contacts between people from different cultures [7, p. 149]. The acculturation process was mainly considered as unidirectional course of cultural change, which ultimately led to complete assimilation. However, a more recent understanding of the process implies that acculturation is a multifaceted phenomenon and that true assimilation can never occur. Indeed, adaptation and change are important components of the definition, however, constraining variables, preferences and aspirations for ethnicity should also be considered.

J. Richman, M. Gavier, D. Flaretti, S. Birz and R. Vintroch pointed out another component-probability that the dominant ethno-cultural community, or donor, could undergo a process of change under the influence of aspects of culture, «novice» or cultivating group [4]. This assumption was inherent in some of the first definitions of acculturation, but now most researchers are developing and promoting the use of a multivariate or two-dimensional model of the study of acculturation, as confirmed by the researchers S. Mendoza, R. Chaloallani and J. Devick. Its model defines two main approaches to the study of acculturation. That is why today acculturation is viewed as a process in which elements of the non-dominant and dominant ethno-cultural communities contribute to preservation and assimilation [6]. The dynamic separation of the acculturation can be represented as a process and a result. It is understood that acculturation is actually a process, but its

result is the selection of strategies, which become the procedural characteristics of acculturation. It is understood that the acculturation itself may not occur without the formation of the cultural strategies because in this case it will concern intercultural interaction, but not acculturation.

Modern researchers distinguish the following strategies of acculturation: assimilation, integration, separation and marginalization. Assimilation is the abandonment of own cultural identity and traditions and the full transition to a host-community. It can take place by absorbing a non-dominant group into an established dominant group. Integration is viewed as preservation of certain group's cultural integrity (that is, responding to changes or some resistance to change) and the desire to become an integral part of a larger community (that is, some adaptation). Therefore, in the case of integration, the choice falls on preserving cultural identity and joining a dominant society at the same time. Segregation or separation is characterized by a lack of meaningful relationships with a large society, accompanied by the preservation of ethnic identity and traditions. Depending on which group (dominant or not dominant) controls the situation, this strategy may take the form of either segregation or separation. When a pattern of behavior is imposed by the dominant group, then segregation occurs in order to keep people away from another group. On the other hand, preserving the traditional lifestyle without full participation in the life of a larger society may be desirable for the cultural group and thus lead to independent existence. Segregation and separation differ, mainly, by the group or groups that determine the consequences. Marginalization is characterized by actions against a larger society, a sense of alienation, loss of identity and acculturation stress. Groups tend to lose cultural and psychological contact with their traditional culture and with the culture of a larger society.

According to G. Finck, A. Neyer and M. Kling (2006), interculturalism is a contact of two or more cultural traditions (canons, styles), in the course and as a result of which the contracting parties have a significant mutual influence on each other. In accordance with the nature of this influence, the type of intercultural interaction is determined. In accordance to the sociology of culture and anthropology, the following types of interaction can be identified: active exchange (dialogue); integration (synthesis); mutual isolation; complementarity; permanent conflict; parallelism in development. Integration of cultures, in turn, involves three variants that differ in the degree of equality of counterparties: convergence, incorporation and assimilation. The idea of interethnic interaction (and hence of ethnic processes in general) remain too superficial until it is determined what cultural features are subject to borrowing and under what circumstances [3]. That is why from this point of view, it is expedient to consider the actual process

of acculturation and its interrelation with personality in the context of personality changes and factors contributing to the formation of these changes.

The main characteristic of personality in the process of intercultural interaction is the formation of personal changes that have a psychological nature. In turn, acculturation serves as a type of intercultural interaction that outlines the way, duration, and outcome of this interaction. That is, if to talk about acculturation, then it can be considered as a procedural characteristic of the intercultural interaction of the individual. Thus, it is expedient to study the factors that are decisive in determining which personal changes will take place [2]. Strategies of acculturation in this case can be regarded as characteristics of change, since a specific set of factors should help to select a specific strategy of acculturation, which characterizes personality changes.

Aim of the article: The main purpose of this article is to reveal the psychological profile of a person who tends to choose a specific strategy of acculturation, basing on the results of an empirical study.

Methods. The following research methods were used to identify the above changes that could allow the definition of a typical psychological profile of a person: the Berry's complex acculturation assessment (includes: a method for assessing integral security; a method for determining the cultures expectations; a method for assessing psychological problems; socio-cultural maladaptation, methodology for evaluating the installation on socially-expected answers); Freiburg personal questionnaire; Sixteen-Factor personality assessment; Test of life orientations (D. O. Leontiev); Bogardus cultural distance assessment. The sample consisted of 279 people: 111 men and 168 women respondents, aging from 16 to 56. The sample was distributed to the following age groups: youth (from 16 to 20 years), early adolescence (21 to 40 years), mature adolescence (40 to 60 years old).

In order to describe the psychological profile of a typical individual with its features and peculiarities that would tend to select a specific strategy, depending on their own psychological peculiarities, it is worth considering in detail the psychological variables that were obtained during the empirical study. In the first place, it was considered how the psychological variables are distributed over the entire sample in order to be able to make more substantive conclusions as to what a factor in choosing a strategy of acculturation can be, basing on specific statistical data. Taking into account that for the convenience of analysis and increasing the validity of the results, all data was standardized, and therefore the values obtained for each scale and for each parameter vary in the range from 1 to 10, that is, all the results were translated into stens, which, in turn, allows for the so-called

cross-methodical analysis, where the results of individual methods can be taken to compare with any other.

The study examined the specificity of the results obtained using the 16-factor personality assessment. If to talk about the entire sample as a whole, then it will have its generalized characteristics that can be decisive in the interpretation of more complex relationships that can be found between purely psychological variables and other variables that have been studied. Thus, if to talk about the averaged representative of the whole sample, then we will have the following indicators, which include the most critical value: high level of communicativeness, propensity for practical thinking, propensity to emotional instability, high dominance, courage, anxiety, propensity for radicalism or radical action, high self-control.

The same procedure was carried out with other psychological variables and the following results were obtained: high level of goal orientation, orientation on the result, low level of neurasthenia, low level of depression, low level of spontaneous aggression, low level of irritability, low modesty, high level of openness.

Visualization of the most typical profile is presented on figure 1.

From the results it becomes clear that the «typical» respondent is characterized by a number of psychological variables that are vivid. From the previous analysis it was established that the key socio-demographic variable is age, or in our case, age groups. For this reason, it can be argued that

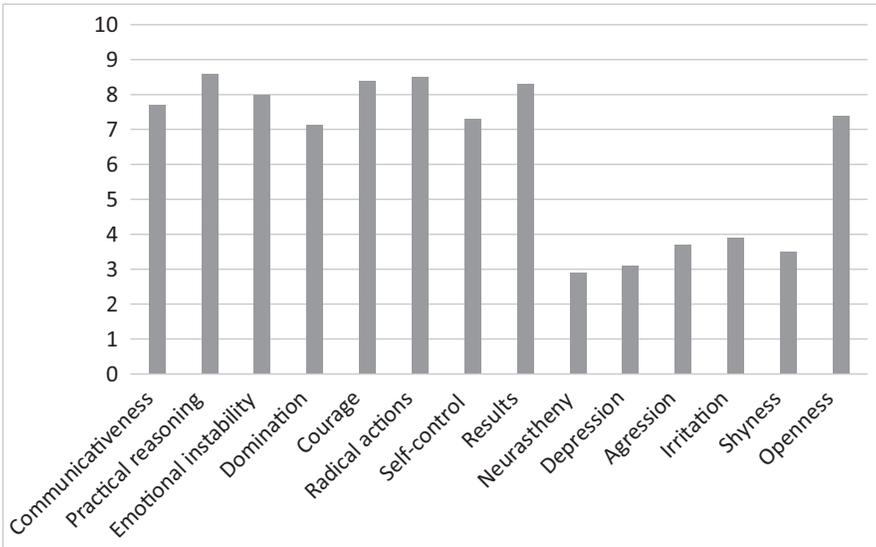


Fig. 1. Typical Personality Profile

the outlined «typical» profile will not be common for mature-adult respondents, as result-orientated results, depression, irritability and modesty will be different. That is, respondents of mature-adult age group will be more depressed and more susceptible to annoyance than the other two age groups. In addition, they will be less modest and less result-oriented. These features should also be taken into account when interpreting the results.

Results. To search for the following features, the correlation between the variables was also reviewed, since it allowed to further facilitate the interpretation of the results in relation to the actual strategies of acculturation and the search for their psychological factors in the future. During the analysis, a sufficiently large number of meaningful results was obtained, but only a few of them deserve attention. First of all, it concerns communicativeness as a measure in general. It showed a significant relationship with the following variables: expressiveness ($r = 0.298, p = 0.00$), anxiety ($r = 0.275, p = 0.00$), conformism ($r = -0.221, p = 0.00$), extraversion ($r = 0.205, p = 0.01$). The results obtained are quite logical and complementary, but interesting is the fact that more disturbing respondents generally tend to be more communicative. Moreover, the more conformable is a person, the same way, it tends to be communicative, which supposedly should be the opposite, which is why the mentioned tendency should be taken into account in the further interpretation. Abstract thinking showed significant connections with non-conformism ($r = 0.215, p = 0.00$). Emotional instability showed more significant relationships with the following variables: courage ($r = 0.301, p = 0.00$), skepticism ($r = -0.408, p = 0.00$), naivety ($r = -0.286, p = 0.00$), calmness (restraint) ($r = -0.318, p = 0.00$), focus on the process ($r = 0.437, p = 0.00$), control locus «I» ($r = 0.386, p = 0.00$), depression ($r = -0.560, p = 0.00$) and emotional lability ($r = -0.575, p = 0.00$). The results obtained are rather interesting and must be taken into account as if what was received would allow us to develop the most accurate predictive model, where the results would indicate the exact extent to which psychological variables can be located in their significance. High expressiveness showed significant relationships with the following variables: courage ($r = 0.237, p = 0.00$), naivety ($r = -0.207, p = 0.01$), radicalism ($r = 0.254, p = 0.00$), orientation to the process ($r = 0.325, p = 0.00$), locus of control «I» ($r = 0.308, p = 0.00$), modesty ($r = -0.538, p = 0.00$) and masculinity ($r = 0.434, p = 0.00$). The results obtained suggest that respondents with a high level of expressivity also tend to be radical enough to take responsibility for their own actions, focusing not more on the process of activity, but rather on its outcome and, most importantly, are more naive and more masculine. Such description will also allow the most precise grouping and

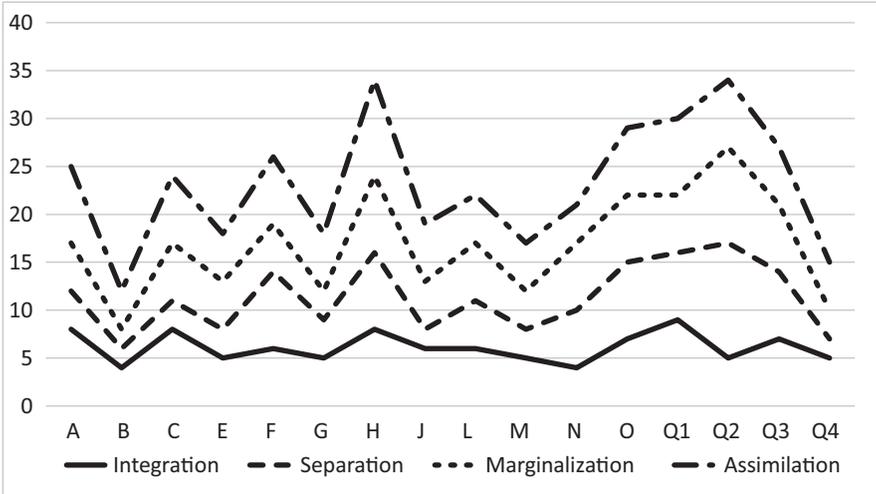


Fig. 2. Sixteen-factor Personality Assessment Profiles

localization of psychological factors by their significance when choosing a strategy of acculturation.

The main feature of the applied approach was the attempt to develop a typical profile of personality using 16-factor personality assessment and Freiburg personal assessment. The task as a whole is quite complicated due to the specificity of the variables of the actual strategies of acculturation. They are ordinal, that is, they express the degree of manifestation, and it is impossible to mathematically reflect their specificity without loss of detail. Since the whole mathematical base was standardized to the stens, the respondent had a certain indicator at high expressivity, that is, when choosing a specific strategy of acculturation. Also, the purpose of this approach is to try to preserve the goodness of the results, that is, to preserve their maximum integrity. Nevertheless, it was possible to obtain typical personality profiles, which indicate the severity of all variables by each method separately. Figure 2 shows the results by the 16-factor personality assessment.

As a result of calculating averages, one could obtain a more or less precise description of a typical personality profile that tends to choose a specific strategy of acculturation.

Conclusion. Typical profiles for each acculturation strategy are the following. Independent (separation): individuals who are more likely to show «natural» behavior and do not follow major tendencies of society choose separation, they do not experience the need for communication since they are self-sufficient. They do not think it is necessary to focus on the abstract

things and are practical and rational in solving problems. They solve the problems quickly, but they are not capable of strategic planning of further actions. Sometimes they are emotional and too sensitive, which prompts them for risks and sometimes spontaneous, emotional decisions. They are prone to anxiety, especially in unfamiliar situations, and therefore, often do not consider it necessary to get acquainted with something new on their own initiative. When adapted to a new environment, they can be disciplined and persistent, but in an unfamiliar environment, they do not show such a degree of security.

Dependent (assimilation): individuals who are open to communication and who consider it necessary to seek and form new social connections are prone to the choice of assimilation. Often they are quickly guided by the situation and have a high level of verbal culture. At the same time, they are quite modest and diplomatic. They are also characterized by benevolence and impulsiveness. Usually they are responsible and emotionally disciplined, it is easy for them to find a common language with different people. Sometimes they may feel uncertain, but this does not prevent them from being proactive and independent in their entirety. Good understanding of the problems of other people, have their own point of view, but not inclined to impose it actively. They are quickly guided in unfamiliar situations, prone to optimism and risk. Anxiety and depression are not peculiar to them.

Open (integration): individuals who are open to communication, friendly and able to adapt easily to new conditions are prone to the choice of integration. Often they can be erudite. They are set up realistically, show a healthy interest in new experience in their lives, capable of managing situations as conflict and interaction in general. They are prudent and at the same time flexible enough. They are characterized by courage and some impulsiveness. They are also practical enough in their own actions, but they are also capable of dreaminess and sensuality. They also have a certain straightforwardness. Sometimes they are capable of showing self-doubt, and therefore often seek to find support outside, in a social environment, for example. They are open and willing to communicate, open to new experiences, friendly and do not attempt to impose their own point of view. They are not prone to anxiety and excessive self-discipline.

Closed (marginalization): individuals with a pronounced rigidity of thinking tend to choose marginalization, but they have a high degree of emotional stability. They may also be characterized by some perseverance, aggressiveness, rudeness and individual independence, but may be sufficiently restrained. They are characterized by volatility and even some irresponsibility, which does not prevent them from taking risks and taking hasty decisions. Often, they often shift responsibility to others, especially

for their own failures. They are also characterized by attention to detail and are particularly straightforward. To a greater degree, they do not consider it necessary to be addicted and seek freedom from obligations to the social environment, apathy. The weakness of the need for communication, despite the skepticism, relates to people with confidence. They do not show leadership potential, are not prone to abstract thinking and are not inclined to reflect on problems for a long time.

As it can be seen, it might be possible to compose typical profiles of the personality that tend to indicate typical personality traits that in their combination allow to predict the choice of acculturation strategy. Even though indicated approach has certain limitations, it still allows to present rather vivid results that afterwards can be used in various fields that include theoretical and practical aspects.

References

1. Berry J. W. Cross-cultural psychology: Research and applications / J. W. Berry, Y. H. Poortinga, M. H. Segall, P. R. Dasen. – Cambridge: Cambridge University Press, 2002. – 621 p.
2. Betancourt H. The study of culture, ethnicity, and race in American psychology / H. Betancourt, S. López // *American Psychologist*. – 1993. – № 48 (6). – P. 629–636.
3. Fink G. Understanding cross-cultural management interaction: Research into cultural standards to complement cultural value dimensions and personality traits / G. Fink, A. Neyer, M. K lling // *International Studies of Management & Organization*. – 2006. – № 36. – P. 38–60.
4. Gielen U. P. Childhood and Adolescence: Cross-Cultural Perspectives and Applications: Cross-Cultural Perspectives and Applications / U. P. Gielen. – California: ABC-CLIO, 2016. – 431 p.
5. Matsumoto D. The handbook of culture and psychology / D. Matsumoto. – New York: Oxford University Press, 2001. – 509 p.
6. Mendoza S. Moving the discourse on identities in intercultural communication: Structure, culture, and resignifications / S. Mendoza, R. Halualani, J. Drzewiecka // *Communication Quarterly*. – 2002. – № 50. – P. 312–327.
7. Redfield R. Memorandum for the study of acculturation / R. Redfield, R. Linton, M. J. Herskovits // *American anthropologist*. – 1936. – T. 38. – № 1. – P. 149–152.

Abstract

Kurapov A. O.,
PhD (Candidate of Psychological Sciences),
assistant lecturer of the Department
of General Psychology,
Faculty of Psychology,
Taras Shevchenko National University of Kyiv
E-mail: ankurapov@gmail.com

PERSONALITY'S PSYCHOLOGICAL PROFILE AS A DETERMINANT OF ACCULTURATION STRATEGY CHOICE

The article presents typical personality profiles that describe a person who tends to choose a specific strategy of acculturation. Profiles have been developed basing on empirical study conducted on a sample of migrants in the United States, Germany, Canada, and Israel. The concept of acculturation is presented as a process of certain culture's representatives' entry to an environment that is different from the native cultural environment, which is usually dominant in relation to native culture. The main indicator of the specificity of the process of acculturation is determined: the dominance of the cultural group defines the direction of the process of acculturation. On the basis of this, strategies of acculturation are determined (integration, separation, marginalization, assimilation). Strategies of acculturation in this case are considered as definitive changes as a set of specific factors should contribute to the choice of a particular strategy of acculturation, which in turn, characterizes the personality changes. Acculturation serves as a type of intercultural interaction that outlines the way, duration, and outcome of this interaction. The article also examines the basic models and approaches to the definition of acculturation and reveals the specifics of choosing a strategy of acculturation. Typical profiles were developed on the scale of the Kettel's questionnaire (Form C). The results generated through empirical research that helps to determine the features of the psychological profile of the individual in the context of the acculturation strategy choice.

Key words: *acculturation, acculturation strategy, personality, psychological profile, cultural interaction.*

Отримано – 3 грудня 2018

Рецензовано – 8 грудня 2018

Прийнято – 10 грудня 2018

Received – December 3, 2018

Revision – December 8, 2018

Accepted – December 10, 2018

УДК 159.938.3:378

Лантух І. В.,

кандидат економічних наук,
доцент кафедри гігієни та соціальної медицини,
Харківський національний університет
ім. В. Н. Каразіна
E-mail: lantuh.igor@gmail.com

ДОСЛІДЖЕННЯ КОГНІТИВНОГО КОМПОНЕНТА У СТРУКТУРІ ОСОБИСТОСТІ ПІДПРИЄМЦІВ З РІЗНИМ РІВНЕМ НАДІЙНОСТІ

Стаття присвячена розгляду проблеми розвитку особистісної надійності підприємців. На підставі застосування різних методик стало можливим дослідити особливості когнітивної сфери підприємців, визначити тип мислення, рівень креативності та соціального інтелекту досліджуваних. Обґрунтовано значущість і важливість врахування індивідуального способу аналітико-синтетичного перетворення інформації для здійснення підприємницької діяльності. З'ясовано, що когнітивний компонент особистісної надійності підприємців є результатом пізнання та засвоєння змісту підприємницької діяльності та складання системи знання щодо персональних можливостей набуття професійного досвіду з урахуванням наявності чи відсутності необхідних для цього професійно важливих якостей та здібностей. Когнітивна складова передбачає певний рівень розвитку пізнавальних процесів, що складають інтелектуально-пізнавальну сферу особистості, необхідну для надійної реалізації підприємницької діяльності. Досліджуваним з оптимальним рівнем надійності властивий переважно «образний» і «креативний» типи мислення та високий рівень соціального інтелекту. Для підприємців з достатнім рівнем надійності характерний «символічний» тип мислення та рівень соціального інтелекту вищий за середній, водночас серед підприємців зі зниженим рівнем особистісної надійності простежується домінування «знакового» типу мислення та середній рівень соціального інтелекту.

Ключові слова: особистісна надійність, підприємницька діяльність, соціальний інтелект, тип мислення, інноваційна діяльність, особистість підприємця.

Постановка проблеми. У контексті умов економічної кризи застосування інновацій і креативності є ефективним способом для виживання та подолання недоліків підприємництва. Інновації також дозволяють

сформувати фінансову підтримку для розвитку підприємств, є пріоритетами для всіх видів програм зі сприяння розвитку підприємництва, розроблених Європейським Союзом [8]. Інновації та креативність є одним з трьох пріоритетних напрямів програми соціально-економічного розвитку Європейського Союзу «Європа 2020» [5]. Особливою цінністю розвитку інтелектуально-інформаційного суспільства провідні компанії визнають креативність, яка вже стала основою діяльності багатьох успішних іноземних та вітчизняних компаній [7].

Означені в кінці минулого століття серйозні зміни в сфері економіки і політики, що продовжуються і донині, привели до того, що в різних країнах намітилася стійка тенденція зламу звичного способу і стилю життя, порушення усталених стереотипів і національних менталітетів і, врешті-решт, виникнення і існування складних соціальних протиріч, глибина яких тільки наростає [20]. Це змінює характер ділових і міжособистісних стосунків і висуває нові вимоги до соціального інтелекту людей, що діють у проблемних соціальних ситуаціях нового типу [21].

Тобто когнітивна складова надійності особистості включає певний рівень розвитку пізнавальної сфери особистості: професійне сприймання, пам'ять, мислення, увагу, що в сукупності становить інтелектуально-пізнавальну складову надійності фахівця. Це виявляється не тільки в накопиченні інформації про професійну діяльність, але і в збільшенні числа описових категорій, в підвищенні рівня вибіркості, складності та інтегрованості інформації, в зростанні здатності аналізувати і знаходити нові нестандартні вирішення професійних завдань, визначати ключові взаємозв'язки, які уможливають вирішення проблеми, щодо прийняття оптимального рішення при недостатньому об'єму потрібної інформації та при обмеженості у часі на її обробку [27, с. 91–92].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз емпіричних досліджень дозволив Т. В. Коломієць та Т. Ю. Кулаковському виявити низку когнітивних упереджень, які притаманні підприємцям [10; 11]. До них належать:

– ефект надмірної впевненості (Дж. Руссо, П. Шумейкер), за якого суб'єктивна впевненість людини в її судженнях значно переважає об'єктивну точність даних суджень. Саме цим можна пояснити здатність підприємця приймати рішення, ігноруючи тиск критики та дефіцит інформації. Цей ефект може бути результатом «евристики доступності», «ефекту якорювання», «підтверджувального упередження» та «упередження погляду у минуле» [28];

– віра в закон малих чисел та ілюзія контролю (М. Саймон, С. Хаунта, К. Аквіно) – тенденція людей вірити, що вони можуть контролювати або, принаймні, впливати на результати подій, на які вони

насправді впливати не можуть. Обидва чинники знижують рівень суб'єктивного сприймання ризику [22];

– схильність підприємців до надмірної впевненості та використання евристики репрезентативності (Л. Бузенітст, Дж. Барні) [24];

– властиве підприємцям упередження оптимізму (С. Тейлор, Дж. Браун) – тенденція бути надмірно оптимістичним, переоцінюючи можливість сприятливого розвитку події. Упередження оптимізму має наступні базові форми: надмірно позитивна самооцінка, надмірний оптимізм, надмірний оптимізм щодо майбутніх планів і подій та надмірний оптимізм, породжений ілюзією контролю [25].

Щодо особливостей когнітивної сфери підприємців, як окремої професійної групи (Н. С. Глуханюк, Е. В. Дяченко) було отримано наступні дані, це, перш за все, високий рівень розвитку інтелектуальних функцій, схильність до абстрактного мислення, розвинені комбінаторні здібності, високі лабільність та організованість розумових процесів, відсутність схильності до «застрягання» в ході розв'язання задач, поєднання креативності та прагматичної орієнтації в аналізі ситуації [3].

Ю. В. Сметановою здійснено теоретичний огляд праць з проблеми когнітивних особливостей підприємців на прикладі вивчення когнітивних стратегій та когнітивного стилю. Науковець підкреслює, що для повноцінного здійснення інноваційної та підприємницької діяльності необхідне врахування когнітивних чинників, саме можливості когнітивної сфери особистості [17].

Мета статті: висвітлити та обґрунтувати результати емпіричного дослідження когнітивної складової особистісної надійності суб'єктів підприємницької діяльності. Завдання дослідження полягає в тому, щоб розробити комплекс психодіагностичних методів емпіричного дослідження надійності суб'єктів підприємницької діяльності; дослідити особливості когнітивної сфери підприємців з різним рівнем особистісної надійності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Дослідження проводилось протягом 2015–2018 рр. У дослідженні взяли участь підприємці Донецької (n = 238) та Полтавської (n = 210) областей.

У дослідженні шляхом спостереження й аналізу результатів фіксувалися необхідні якості досліджуваних. Процедура діагностики нами було витримано з урахуванням об'єктивно фіксованих параметрів обраних методик. Отримані за допомогою різних методів і методик результати інтерпретувалися нами з погляду змістовних, а також і динамічних характеристик досліджуваного феномену [26].

Для проведення порівняльного аналізу вибірка досліджуваних підприємців поділялася на три групи осіб – з оптимальним (1 група),

достатнім (2 група) та зниженим (3 група) рівнем особистісної надійності, за такими критеріями: результати експертної оцінки (експертами виступили 15 керівників спілок та асоціацій підприємців України, зі стажем роботи на керівній посаді не менше 5 років, у підпорядкуванні яких знаходиться не менше 30 співробітників); тестування за методикою «Особистісний опитувальник морально-правової надійності особистості» (Є.Ю. Стрижов) [19]; методикою «Тесту на загальні здібності до підприємницької діяльності (GET TEST)» [16]; модифікованою анкетною «Експертна оцінка особистості співробітника» (Б. Г. Бовін) [1].

Експертна оцінка характеристик виносилася за класичною двополотною семибальною шкалою типу «виражена сильно» (3 бали) до «виражена слабо» (1 бал), з можливістю вибору невизначеної відповіді і з подальшим перетворенням результатів за семибальною шкалою, в якій значенню 7 балів відповідала максимальна вираженість характеристик. Суб'єктивні уподобання та індивідуальний характер оцінки експертів враховувалися шляхом визначення вагомих коефіцієнтів характеристик: на попередньому етапі дослідження кожному експерту пропонувалося вибрати з вихідного набору 10 найбільш значущих (важливих) для нього характеристик (коефіцієнт ваги експертної оцінки $\omega = 3$) і виключити 5 найменш важливих характеристик (вага $\omega = 1$). Характеристиками індивідуального набору, які залишилися, присвоювалася вага $\omega = 2$. У результаті експертна оцінка по кожній характеристиці мала вигляд:

$$k = p \omega, \quad (1)$$

де p – оцінка вираженості характеристики в балах від 1 до 7;

ω – значення коефіцієнта ваги цієї характеристики в цього експерта.

Підсумкова експертна оцінка досліджуваних проводилася шляхом інтеграції та усереднення отриманих «зважених» оцінок відповідно до ключів методики за сімома факторами (шкалами): «Ставлення до людей» (добродушний – недобрий; поступливий – непоступливий; миролюбний – ворожий; відхідливий – злопам'ятний; сором'язливий – розкутий; довірливий – підозрілий; невибагливий – вимогливий; злагідний – незлагідний; доброзичливий – схильний до сварок; вмє налагоджувати стосунки з людьми – не вмє налагоджувати стосунки); «Ставлення до роботи» (ініціативний – безініціативний; самостійний – залежний; ґрунтовний – поверхневий; відповідальний – безвідповідальний; захоплений – байдужий; акуратний – неточний; працьовитий – ледачий; виконавчий – невиконавчий; дисциплінований – недисциплінований; безвідмовний – уникає роботи); «Лідерство» (балакучий – мовчазний, комунікабельний – замкнутий, яскравий – непомітний; компанійський – індивідуаліст; любить командувати – схильний підкорятися; честолюбний – нечестолюбний;

вимогливий – потурає; організований – неорганізований; розкутий – скутий; авторитетний – не користується авторитетом); «Моральні якості» (совісний – цинічний, справедливий – несправедливий, безкорисливий – корисливий, великодушний – бездушний, надійний – ненадійний, відвертий – важкодоступний, щирий – нещирий, правдивий – брехливий, скромний – хвалькуватий, можна довіряти – не можна довіряти); «Сила характеру» (упевнений у собі – невпевнений; сміливий – боязкий; вольовий – безвольний; цілеспрямований – безцільний; ризикований – обережний; наполегливий – поступливий; спокійний – тривожний; терплячий – нетерплячий; вміє володіти собою – невірноважений у важких ситуаціях); «Інтелектуальність» (складний – простакуватий; ерудований – не є ерудованим; оригінальний – звичайний; допитливий – незацікавлений; кмітливий – безглуздий; дотепний – посередній; винахідливий – розгублений; тямущий – недогадливий; прямолінійний – суперечливий; вдумливий – невдумливий).

На підставі проведеного емпіричного дослідження з анкети «Експертна оцінка особистості співробітника» Б. Г. Бовіна замість шкали «Фізична активність» включено шкалу «Підприємливість», до якої увійшли 15 конструктів, виокремлених на основі рамки підприємницької компетентності (EntreComp). Її розроблено Об'єднаним дослідницьким центром (JRC) Європейської комісії від імені Генерального директорату з питань зайнятості, соціальних справ та суспільної інтеграції (DG EMPL). Рамка EntreComp складається з трьох сфер компетентностей: «Ідеї та можливості», «Ресурси» та «Трансформація в дії». Кожна сфера включає в себе п'ять компетентностей, які разом є складовими елементами підприємливості як компетентності. EntreComp визначає підприємливість як наскрізну компетентність, що застосовується у всіх сферах життя: від піклування про власний розвиток до активної участі у житті суспільства, входження (повторного входження) на ринок праці в якості працівника або самозайнятої особи, а також до заснування будь-якого підприємства (культурного, соціального чи комерційного характеру) [23].

Індивідуальний «профіль» кожного досліджуваного представлений ієрархією усереднених зважених експертних оцінок факторів (шкалами) професійної успішності й вербально вираженим висновком експерта про надійність особистості: «високий рівень надійності» (значення не менше ніж за 5 шкалами перевищують 50 % максимально можливого результату за шкалою); «середній рівень надійності» (перевищення 50 % результату за 3 – 4 шкалами) і «низький рівень надійності» [1].

Разом з тим на попередньому етапі дослідження максимальні значення експертної оцінки важливості отримані, насамперед, для характеристик, що входять до фактора «Підприємливість», «Моральні якості». Тому

надалі оцінка рівня надійності особистості підприємця проводилася на підставі оцінок за цими шкалами, оскільки представлені вище дані дозволяють визначити їх як шкали експрес-оцінки «особистісної надійності». Становить інтерес ієрархія показників важливості факторів (шкал) особистісної надійності за сукупною оцінкою експертів, яка виражена наступним чином: «Моральні якості» (значення рейтингу $R = 12,91$ з максимально можливих 15 балів); «Підприємливість» ($R = 12,65$); «Інтелектуальність» ($R = 10,17$), «Лідерство» ($R = 10,14$); «Ставлення до роботи» ($R = 9,62$); «Сила характеру» ($R = 8,12$); «Ставлення до людей» ($R = 7,15$).

При цьому для віднесення досліджуваних до «крайніх» груп високо- і низьконадійних застосовувався класичний критерій $x_{ср} \pm \sigma$. У результаті чисельність групи «надійних» підприємців склала $n = 152$ осіб, а «ненадійних» – $n = 146$ осіб, при чисельності групи працівників із середнім рівнем надійності $n = 150$ особи. Це послужило підставою для проведення в цих трьох групах додаткового психологічного вимірювання за допомогою стандартизованого методу дослідження особистості за методиками «Особистісний опитувальник морально-правової надійності особистості» (Є. Ю. Стрижов) та «Тест на загальні здібності до підприємницької діяльності (GET TEST)», що дозволило виявити загальні показники значущих зв'язків між показниками, що досліджуються.

Зв'язки виявлялися шляхом використання кореляційного аналізу отриманих даних, характер розподілу яких дозволив застосувати коефіцієнт лінійної кореляції Пірсона. У результаті виявлено інтенсивність кореляційних зв'язків між рівнями надійності за результатами експертного оцінювання та індивідуально-психологічними властивостями підприємців (табл. 1, 2).

Таблиця 1

Значення коефіцієнтів кореляції між рівнями надійності підприємців та показниками методики «Особистісний опитувальник морально-правової надійності особистості» (Є. Ю. Стрижов)

Рівні надійності	Стадії надійності				
	Моральна	Правова	Конформна	Прагматична	Корислива
Високий	0,917**	0,896*	–	–	–
Середній	–	–	0,904**	0,873**	–
Низький	–	–	–	0,819*	0,804*

Примітка: * Відмінності між групами достовірні на рівні статистичної значущості $p \leq 0,01$; ** Відмінності між групами достовірні на рівні статистичної значущості $p \leq 0,05$; r – коефіцієнт лінійної кореляції Пірсона.

Таблиця 2

Значення коефіцієнтів кореляції між рівнями надійності підприємців та показниками методики «Тест на загальні здібності до підприємницької діяльності (GET TEST)»

Рівні надійності	Рівень розвитку підприємницьких особистісних характеристик				
	Потреба в досягненнях	Потреба в незалежності/автономії	Схильність до творчості	Уміння йти на розумний (зважений) ризик	Цілеспрямованість та рішучість
Високий	0,917**	0,901*	0,904*	0,845*	0,812*
Середній	0,807*	0,870*	–	0,811**	0,746*
Низький	–	0,603*	–	–	–

Примітка: * Відмінності між групами достовірні на рівні статистичної значущості $p \leq 0,01$; ** Відмінності між групами достовірні на рівні статистичної значущості $p \leq 0,05$; r – коефіцієнт лінійної кореляції Пірсона.

За результатами кореляційного аналізу проведено розподіл досліджуваних по групах за рівнем розвитку особистісної надійності. Для вивчення переважаючого типу мислення і рівня креативності підприємців ми використовували методику «Профіль мислення» Дж. Брунера [13].

Мислення в підприємництві конкретно втілюється в формі ділового проектування – початковій точці будь-якої планованої підприємцем ділової операції або активності [15].

При цьому тип мислення розуміється як індивідуальний спосіб аналітико-синтетичного перетворення інформації, що є важливою особистісною характеристикою людини, який визнає стиль діяльності, схильності, інтереси та професійну спрямованість [12]. Отримані результати наведено у табл. 3.

Аналізуючи отримані дані можна простежити певні закономірності, так для всіх груп характерний найнижчий рівень розвитку «предметного» типу мислення. Тобто низький рівень практичного складу розуму, для якого характерний нерозривний зв'язок з предметом в просторі і часі, здійснення перетворення інформації за допомогою предметних дій, послідовне виконання операцій для досягнення результату діяльності.

За високим рівнем серед досліджуваних 1 групи отримані наступні показники: 52,6 % – образний тип мислення та 53,4 % – креативний тип мислення. Образне мислення характеризується тим, що воно

Таблиця 3

**Показники типу мислення досліджуваних
з різним рівнем особистісної надійності за методикою
«Профіль мислення» Дж. Брунера (у %)**

Тип мислення	Досліджувані								
	1 група			2 група			3 група		
	В	С	Н	В	С	Н	В	С	Н
Образний	52,6	39,0	8,4	47,5	34,1	18,4	38,6	34,1	27,3
Знаковий	51,9	36,7	11,4	48,2	33,7	18,1	45,4	30,6	24,0
Креативний	53,4	38,5	8,1	47,6	37,4	15,0	39,8	25,3	34,9
Предметний	36,2	29,7	34,1	32,1	27,0	40,9	31,7	42,9	40,9
Символічний	44,2	35,8	20,0	49,3	37,4	13,3	40,8	31,4	27,8

Примітка: відмінності між групами достовірні на рівні статистичної значущості $p \leq 0,05$; В – високий рівень; С – середній рівень; Н – низький рівень; r – коефіцієнт лінійної кореляції Пірсона.

віддалене від предмета в просторі та часі. Перетворення інформації здійснюється за допомогою дій з образами. Немає фізичних обмежень на перетворення. Операції можна здійснювати послідовно та одночасно. Результатом є думка, яка втілюється в новому образі. Це мислення характерне для людей з художнім складом розуму.

Образне мислення дозволяє якісно відтворювати все різноманіття різних фактичних характеристик об'єкта. Цей тип мислення заснований на оперуванні образами об'єктів без виконання реальних практичних дій з ними [15]. Образному мисленню властиві яскравість, багата фантазія й одночасно імпульсивність, непослідовність, поверховість. Інтуїція, що лежить в основі образного мислення, є внутрішнім відчуттям, підсвідомим уявленням про правильність чи хибність рішення без урахування логічного обґрунтування [2]. Інтуїція не суперечить раціоналізму, а є істотним доповненням творчості. Відбуваючись підсвідомо і не вкладаючись у певні стандарти, вона приводить до створення нових еталонів і норм, які за умови теоретичного обґрунтування стають парадигмою раціонального знання [4].

Також образне мислення зумовлює інтуїтивну здібність до творчості, а саме креативність – творчі здібності людини, що характеризуються готовністю до створення принципово нових ідей. Креативність включає в себе підвищену чутливість до проблем, до дефіциту або суперечливості знань, дії з визначення цих проблем, з пошуку їх рішень на підставі висунення гіпотез з перевірки та зміни гіпотез, з формулювання

результату рішення. Це свідчить про те, що професійна діяльність підприємців обумовлює частіший пошук нестандартних рішень при вирішенні поточних проблемних ситуацій.

Підприємці з достатнім рівнем особистісної надійності, що склали контингент 2 групи, переважно схильні віддавати перевагу символічному мисленню (49,3 % за високим рівнем), коли відбувається перетворення інформації за допомогою оперування символами. Такі люди мають високорозвинені аналітичні здібності; характеризуються математичним складом розуму, здатністю до оцінки, розрахунку та аналізу; виявляють схильність до логічної, методичної, ретельної (з акцентом на деталі) манері вирішення проблем. Перш ніж ухвалити рішення, ці фахівці розробляють детальний план і намагаються зібрати якомога більше інформації, об'єктивних фактів. Люди з таким типом мислення можуть засвоювати інформацію за допомогою математичних кодів, формул і операцій, які не можна ні поторкати, ні уявити.

«Знаковий» тип мислення за високим показником на рівні 45,4 % спостерігається у 3 групі та на рівні 51,9 % і 48,2 % відповідно серед досліджуваних груп 1 та 2. Знаковому мисленню притаманне перетворення інформації за допомогою умовиводів. Знаки об'єднуються в більші одиниці за правилами єдиної граматики. Результатом є думка у формі поняття або висловлювання, що фіксують зв'язки між предметами, які відображаються за допомогою знаків. Цей тип мислення характерний для людей із гуманітарним складом розуму. Підприємці постійно знаходяться в ситуації взаємодії з іншими людьми, від яких безпосередньо залежить успішність їхньої діяльності. Уміння знаходити контакти з людьми є важливою умовою успішності у підприємницькій діяльності та однією з характеристик знакового мислення.

У більшості людей переважає один або два типи мислення. Для багатьох професій, в тому числі і підприємця, необхідне поєднання різних типів мислення. Таке мислення називають синтетичним. Для дослідження соціального інтелекту суб'єктів підприємницької діяльності нами використовувалася методика діагностики соціального інтелекту Дж. Гілфорда і М. Саллівена (адаптація О. С. Михайлової) [14]. Соціальний інтелект являє собою надзвичайно важливу здібність людини, значною мірою визначає можливість життя серед людей; це пізнавальна здібність, яка, однак, на відміну від інших пізнавальних здібностей, виявляється зчепленою із особистісними рисами, які складають соціальну зрілість особистості [18]. Соціальний інтелект – інтегральна інтелектуальна здібність, яка визначає успішність спілкування і соціальної адаптації. Соціальний інтелект об'єднує і регулює пізнавальні процеси, які пов'язані з відображенням соціальних об'єктів

Таблиця 4

**Показники соціального інтелекту досліджуваних
з різним рівнем особистісної надійності за методикою
Дж. Гілфорда і М. Саллівена (у %)**

Інтерпретація композитної оцінки соціального інтелекту	Досліджувані		
	Група 1	Група 2	Група 3
Низький соціальний інтелект	–	6,1	15,7
Соціальний інтелект нижчий за середній (середньослабкий)	2,7	8,5	27,3
Середній соціальний інтелект (середньовибір- кова норма)	14,8	27,1	32,9
Соціальний інтелект вищий за середній (середньосильний)	39,7	36,8	24,1
Високий соціальний інтелект	42,8	21,5	–

Примітка: відмінності між групами достовірні на рівні статистичної значущості $p \leq 0,05$; r – коефіцієнт лінійної кореляції Пірсона.

(людину як партнера по спілкуванню, групи людей). До процесів, які його створюють, відносяться соціальна сенситивність, соціальна перцепція, соціальна пам'ять і соціальне мислення. Соціальний інтелект забезпечує розуміння вчинків і дій людей, розуміння мовної продукції людини, а також її невербальних реакцій (міміки, поз, жестів) [9, с. 208]. Здібності, які відображаються на рівні композитної оцінки, «ймовірно, перекривають собою традиційні поняття соціальної чуттєвості, емпатії, сприймання іншого і те, що можна назвати соціальною інтуїцією». Виконуючи регулюючу функцію у міжособистісному спілкуванні, соціальний інтелект забезпечує соціальну адаптацію особистості, «гладкість у стосунках з людьми» [9, с. 213]. В основі соціального інтелекту лежить не просто володіння мовою чи іншими кодами спілкування, а й особливості особистості в цілому, у триєдності її думок, почуттів і дій, які розгортаються у конкретному соціальному контексті [6]. Маючи загальну структурну базу і з когнітивним розвитком, і з основами моральності, соціальний інтелект являє собою відносно незалежну інтегральну здібність [14, с. 42]. За результатами тестування визначено, що у 39,7 % підприємців групи 1 соціальний інтелект вищий за середній та у 42,8 % цієї ж групи – високий рівень соціального інтелекту (табл. 4).

Серед досліджуваних групи 2 також більшість підприємців на рівні 36,8 % мають інтелект вищий за середній та 21,5 % демонструють високий соціальний інтелект. Для 24,1 % підприємців, які увійшли до групи

З, властивий соціальний інтелект вищий за середній. Для цього контингенту досліджуваних властиво передбачити подальші вчинки людей на підставі аналізу реальних ситуацій спілкування, передбачення подій, базуючись на розумінні почуттів, думок, намірів співучасників комунікації. Їхні прогнози можуть виявитись помилковими, коли вони будуть мати справу з людьми, які поведуться неочікувано, нетипово. Вони вміють чітко вибудовувати стратегію власної поведінки для досягнення поставленої мети, орієнтуватися у невербальних реакціях учасників взаємодії і знаннях нормативно-рольових моделей, правил, які регулюють поведінку людей.

Підприємці, які демонструють за композитною оцінкою соціального інтелекту високий та вищий за середній рівні, здатні вірно оцінювати стан, почуття, наміри людей за їхніми невербальними проявами: мімікою, позами, рухами. Чуттєвість до невербальної експресії істотно посилює здатність розуміти інших. Також вони володіють високою чутливістю до характеру і відтінків людських взаємостосунків. Це допомагає їм швидко і вірно розуміти те, що люди говорять один одному (мовна експресія) у контексті визначеної ситуації, визначених взаємостосунків; здатні знаходити відповідний тон спілкування з різними співрозмовниками у різних ситуаціях і мають великий репертуар рольової поведінки (проявляють рольову пластичність).

Ще однією особливістю цих підприємців є їхня здатність розпізнавати структуру міжособистісних ситуацій у динаміці. Вони вміють аналізувати складні ситуації взаємодії людей, розуміють логіку їх розвитку, чуттєві до зміни смислу ситуації при включенні у комунікацію різних учасників. Шляхом логічних висновків вони можуть добудовувати невідомі, недостатні ланки у ланцюзі цих взаємодій, передбачати, як людина поводитиме себе у майбутньому, знаходити причини відповідної поведінки. Їм властива здатність адекватно відобразити цілі, наміри, потреби учасників комунікації та наслідки їхньої поведінки. Крім цього, вимагає вміння орієнтуватися у невербальних ситуаціях людини, а також нормах і правилах, які регулюють поведінку у суспільстві.

Підприємці з високим рівнем соціального інтелекту, як правило, бувають успішними комунікаторами. Їм властива контактність, відкритість, тактовність, доброзичливість і сердечність, тенденція до психологічної близькості у спілкуванні. Здатні «втягувати» максимум інформації про поведінку людей, розуміти мову невербального спілкування, давати швидкі і точні судження про людей, успішно прогнозувати їхні реакції у відповідних обставинах, виявляти далекоглядність у стосунках з іншими, що сприяє їхній успішній соціальній адаптації. Високий рівень соціального інтелекту пов'язаний також з інтересом

до соціальних проблем, наявністю потреби впливати на інших і часто поєднується з розвинутими організаційними здібностями. Підприємці з розвинутим соціальним інтелектом звичайно мають виразний інтерес до пізнання себе і розвинуту здатність до рефлексії. Рівень розвитку соціального інтелекту більшою мірою визначає успішність адаптації при вступі на роботу, ніж рівень розвитку загального інтелекту. Підприємці з високим соціальним інтелектом взагалі легко вживаються у колективі, сприяють підтримці оптимального психологічного клімату, виявляють більшу зацікавленість, кмітливість і винахідливість у роботі.

Серед підприємців групи 1 не було зафіксовано низьких показників соціального інтелекту, 2,7 % досліджуваних цієї групи продемонстрували рівень соціального інтелекту нижчий за середній. Досліджувані групи 2 мають 6,1 % за низьким рівнем та 8,5 % за рівнем нижчим за середній щодо розвитку соціального інтелекту. Для підприємців, що увійшли до групи 3 порівняно з досліджуваними груп 1 та 2 характерні на рівні – 15,7 % низькі та на рівні 27,3 % нижчі за середні композитні оцінки соціального інтелекту, що погано розуміють зв'язок між поведінкою та її наслідками. Вони можуть часто робити помилки (у тому числі і протиправні дії), потрапляти у конфлікти, а можливо, й у небезпечні ситуації, оскільки невірно уявляють собі результати своїх дій або вчинків інших, погано орієнтуються у загальноприйнятих нормах і правилах поведінки. Погано володіють мовою рухів тіла, поглядів і жестів, що раніше засвоюється в онтогенезі і викликає більше довіри, ніж мова вербальна. У спілкуванні вони переважно орієнтуються на вербальний зміст повідомлень. Вони можуть часто помилятися у розумінні змісту слів співрозмовника, оскільки не враховують (або враховують невірно) супроводжуючі їх невербальні реакції. Погано розуміють різний зміст, тобто смислове значення, яких можуть набувати одні і ті самі вербальні повідомлення залежно від характеру взаємостосунків людей і контексту ситуації спілкування, часто помиляються в інтерпретації слів співрозмовника.

Підприємці з низьким соціальним інтелектом мають труднощі в розумінні і прогнозуванні поведінки людей, що ускладнює взаємостосунки і знижує можливості соціальної адаптації. Низький рівень соціального інтелекту може значною мірою компенсуватися іншими психологічними особливостями: розвинутою емпатією, відповідними рисами характеру, стилем спілкування, комунікативними навичками та ін., а також може бути коректований у ході активного соціально-психологічного навчання.

Висновки. Підприємницька діяльність потребує інтелектуальної основи реалізації, інноваційних рішень і наділяє когнітивні чинники

можливістю визначати саму суть і надійність цього виду діяльності. Інноваційна і підприємницька діяльність, по суті, є діяльністю, що вимагає специфічних когнітивних здібностей, наявності специфічних стратегій вирішення проблемних завдань економічної діяльності і може бути представлена як сукупність рішень проблемних завдань різного роду і різного рівня складності. Надійність інноваційної та підприємницької діяльності в такому випадку стає результатом вироблення особливих когнітивних стилів, надійної когнітивної стратегії вирішення проблемних завдань. Когнітивний компонент особистісної надійності підприємців є результатом пізнання, засвоєння змісту підприємницької діяльності та складання системи знання щодо персональних можливостей набуття професійного досвіду з урахуванням наявності чи відсутності необхідних для цього професійно важливих якостей та здібностей. Когнітивна складова передбачає певний рівень розвитку пізнавальних процесів, що складають інтелектуально-пізнавальну сферу особистості, необхідних для надійної реалізації підприємницької діяльності.

Серед досліджуваних з оптимальним рівнем надійності переважно властивий «образний» і «креативний» типи мислення та високий рівень соціального інтелекту. Для підприємців з достатнім рівнем надійності характерний «символічний» тип мислення та рівень соціального інтелекту вищий за середній, водночас серед підприємців зі зниженим рівнем особистісної надійності простежується домінування «знакового» типу мислення та середній рівень соціального інтелекту.

Перспективами подальших досліджень є положення про систему когнітивних компонентів та стилів, що впливають на розвиток особистісної надійності суб'єктів підприємницької діяльності.

Список використаних джерел

1. Бовин Б. Г. Информативность экспертных оценок и самооценок в задачах профессиональной психодиагностики / Б. Г. Бовин, А. Н. Лебедев, Т. И. Литвинова, А. М. Раков // Вестник Томского государственного педагогического университета. – 2007. – Вып. 10 (73). – С. 81–88.
2. Веснин В. Р. Теория организации и организационное поведение / В. Р. Веснин. – М.: Проспект, 2017. – 128 с.
3. Глуханюк Н. С. Психологические особенности предпринимательского потенциала и его активация в системе бизнес-образования / Н. С. Глуханюк, Е. В. Дьяченко // Ученые записки кафедры теоретической и экспериментальной психологии Российского государственного профессионально-педагогического университета. – 2008. – Вып. 2. – С. 199–225.
4. Гончарук Т. В. Портретна характеристика сучасного підприємця / Т. В. Гончарук, М. Л. Шумка // Філософія фінансової цивілізації: людина у світі грошей:

матеріали Міжнародних філософсько-економічних читань, 10–11 червня 2008 р. – Львів, 2008. – С. 282–289.

5. Європейська Рада схвалила стратегію Європа-2020 // Євробюлетень. – 2010. – № 4. – С. 16.

6. Емельянов Ю. Н. Активное социально-психологическое обучение / Ю. Н. Емельянов. – Ленинград: Изд-во Ленинградского университета, 1985. – 166 с.

7. Захарчин Г. М. Розвиток креативності персоналу на засадах інноваційної культури / Г. М. Захарчин, Н. П. Любомудрова // Економіка і суспільство. – 2018. – Вип. 14. – С. 361–365.

8. Кліпкова О. І. Креативність та інноваційність як основні складові нового вектора в управлінні підприємством / О. І. Кліпкова // Науковий вісник Мукачівського державного університету. – Серія: Економіка. – 2015. – Вип. 2 (4). – Частина 2. – С. 76–79.

9. Козляковський П. А. Загальна психологія: навч. посібник / П. А. Козляковський. – Миколаїв: Вид-во МДГУ ім. П. Могили, 2004. – Т. II. – 240 с.

10. Коломієць Т. В. Особливості когнітивних процесів суб'єктів підприємницької діяльності / Т. В. Коломієць, Т. Ю. Кулаковський // Глобальні виклики педагогічної освіти в університетському просторі. – 2017. – № 3. – С. 463–465.

11. Кулаковський Т. Ю. Когнітивний підхід у вивченні феномену підприємця / Т. Ю. Кулаковський // Вісник Житомирського державного технологічного університету. – Серія: Економічні науки. – 2017. – № 2 (80). – С. 117–123.

12. Лагодзінська В. І. Особливості розвитку особистісного компонента психологічної готовності підприємців до ведення ділових переговорів / В. І. Лагодзінська // Актуальні проблеми психології. – 2010. – Т. 1. – Ч. 27. – С. 20–30.

13. Лобанов А. П. Интеллект. Компетентность. Образование: Кто стоит напротив Белой Вежи? / А. П. Лобанов, Н. В. Дроздова. – Минск: РИВШ, 2013. – 102 с.

14. Михайлова Е. С. Тест Дж. Гилфорда и М. Салливена. Диагностика социального интеллекта. Методическое руководство / Е. С. Михайлова. – СПб.: ИМАТОН, 2006. – 56 с.

15. Мухарлямова А. Ю. Особенности мышления предпринимателей в сфере торгового бизнеса / А. Ю. Мухарлямова, А. И. Фукин // Бехтерев и современная психология человечности: сборник статей V Международной научно-практической конференции, 10–12 сентября 2015 г. – Казань: Отечество, 2015. – С. 530–534.

16. Пачковский Ю. Ф. Психология підприємництва: навч. посіб. / Ю. Ф. Пачковский. – К.: Каравела, 2006. – 408 с.

17. Сметанова Ю. В. Когнитивные стратегии «традиционных» и «инновационных» предпринимателей: постановка проблемы исследования / Ю. В. Сметанова // Сибирский психологический журнал. – 2014. – № 51. – С. 156–162.

18. Социальный интеллект: Теория, измерение, исследование / Под ред. Д. В. Люсина, Д. В. Ушакова. – М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2004. – 176 с.

19. Стрижов Е. Ю. Нравственно-психологические детерминанты мошенничества: дис. ... д-ра психол. наук: 19.00.06 / Е. Ю. Стрижов. – М., 2011. – 400 с.

20. Тощенко Ж. Т. Парадоксальный человек: монография / Ж. Т. Тощенко. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008. – 543 с.

21. Чеснокова О. Б. Социальный интеллект в условиях сложных социальных систем [Электронный ресурс] / О. Б. Чеснокова, Е. В. Субботский // Национальный психологический журнал. – 2010. – № 2. – С. 8–13. – URL: http://npsyj.ru/pdf/prj_no04_2010/prj_no04_2010_22–29.pdf

22. Aquino K. Cognitive Biases, Risk Perception, and Venture Formation / M. Simon, S. M. Houghton, K. Aquino // *Journal of Business Venturing*. – 2000. – Vol. 15 (2). – P. 113–134.

23. Bacigalupo M. *EntreComp: The Entrepreneurship Competence Framework*: Publication Office of the European Union / M. Bacigalupo, P. Kampylis, Y. Punie, G. Van den Brande. – Luxembourg: *Publication Office of the European Union; EUR 27939 EN*, 2016. – 210 p.

24. Barney J. B. Differences Between Entrepreneurs and Managers in Large Organizations: Biases and Heuristics in Strategic Decision-making / L. W. Busenitz, J. B. Barney // *Journal of Business Venturing*. – 1997. – Vol. 2 (1). – P. 9–30.

25. Brown J. D. Illusion and Well-being: A Social Psychological Perspective on Mental Health / S. E. Taylor, J. D. Brown // *Psychological Bulletin*. – 1988. – 103 p.

26. Lantukh I. Psychological features of the relationship the parameters of moral and legal reliability and adaptive capabilities of business entities [Electronic resource] / I. Lantukh // *Fundamental and Applied Researches in Practice of Leading Scientific Schools*. – 2018. – Vol. 27 (3). – P. 81–88. – URL: [:// farplss.org/index.php/journal/article/view/370](http://farplss.org/index.php/journal/article/view/370).

27. Maleev D. The use of moral-psychological approach to the problem of development of the professional reliability of personality [Electronic resource] / D. Maleev // *Fundamental and Applied Researches in Practice of Leading Scientific Schools*. – 2014. – Vol. 1 (1). – P. 85–102. – URL: [:// farplss.org/index.php/journal/article/view/145](http://farplss.org/index.php/journal/article/view/145).

28. Russo J. E. Managing Overconfidence Sloan / J. E. Russo, P. J. H. Schoemaker // *Management Review* (Winter). – 1992. – P. 7–17.

References transliterated

1. Bovin B. G. Informativnost' jekspertnyh ocenok i samoocenok v zadachah professional'noj psihodiagnostiki / B. G. Bovin, A. N. Lebedev, T. I. Litvinova, A. M. Rakov // *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo pedagogicheskogo universiteta*. – 2007. – Vyp. 10 (73). – S. 81–88.

2. Vesnin V. R. *Teorija organizacii i organizacionnoe povedenie* / V. R. Vesnin. – M.: Prospekt, 2017. – 128 s.

3. Gluhanjuk N. S. Psihologicheskie osobennosti predprinimatel'skogo potenciala i ego aktivacija v sisteme biznes-obrazovanija / N. S. Gluhanjuk, E. V. D'jachenko // *Uchenye zapiski kafedry teoreticheskoy i jeksperimental'noj psihologii Rossijskogo gosudarstvennogo professional'no-pedagogicheskogo universiteta*. – 2008. – Vyp. 2. – S. 199–225.

4. Goncharuk T. V. Portretna harakterystyka suchasnogo pidpryjemca / T. V. Goncharuk, M. L. Shumka // *Filosofija finansovoi' cyvilizacii: ljudyndy u sviti groshej: materialy Mizhnarodnyh filosofsk'o-ekonomichnyh chytan'*, 10–11 chervnja 2008 r. – L'viv, 2008. – S. 282–289.

5. Jevropejs'ka Rada shvalyla strategiju Jevropa-2020 // Jevrobjuleten'. – 2010. – № 4. – S. 16.
6. Emel'janov Ju. N. Aktivnoe social'no-psihologicheskoe obuchenie / Ju. N. Emel'janov. – Leningrad: Izd-vo Leningradskogo universiteta, 1985. – 166 s.
7. Zaharchyn G. M. Rozvytok kreatyvnosti personalu na zasadah innovacijnoi' kul'tury / G. M. Zaharchyn, N. P. Ljubomudrova // Ekonomika i suspil'stvo. – 2018. – Vyp. 14. – S. 361–365.
8. Klipkova O. I. Kreatyvnist' ta innovacijnist' jak osnovni skladovi novogo vektora v upravlinni pidpryjemstvom / O. I. Klipkova // Naukovyj visnyk Mukachivs'kogo derzhavnogo universytetu. – Serija: Ekonomika. – 2015. – Vyp. 2 (4). – Chastyna 2. – S. 76–79.
9. Kozljakovs'kyj P. A. Zagal'na psihologija: navch. posibnyk / P. A. Kozljakovs'kyj. – Mykolai'v: Vyd-vo MDGU im. P. Mogyly, 2004. – T. II. – 240 s.
10. Kolomijec' T. V. Osoblyvosti kognityvnyh procesiv sub'ektiv pidpryjemnych'koi' dijal'nosti / T. V. Kolomijec', T. Ju. Kulakovs'kyj // Global'ni vyklyky pedagogichnoi' osvity v universytets'komu prostori. – 2017. – № 3. – S. 463–465.
11. Kulakovs'kyj T. Ju. Kognityvnyj pidhid u vyvchenni fenomenu pidpryjemcja / T. Ju. Kulakovs'kyj // Visnyk Zhytomys'kogo derzhavnogo tehnologichnogo universytetu. – Serija: Ekonomichni nauky. – 2017. – № 2 (80). – S. 117–123.
12. Lagodzins'ka V. I. Osoblyvosti rozvytku osobystisnogo komponenta psihologichnoi' gotovnosti pidpryjemciv do vedennja dilovyh peregovoriv / L. M. Karamushka, V. I. Lagodzins'ka // Aktual'ni problemy psihologii'. – 2010. – T. 1. – Ch. 27. – S. 20–30.
13. Lobanov A. P. Intellect. Kompetentnost'. Obrazovanie: Kto stoit naprotiv Beloj Vezhi? / A. P. Lobanov, N. V. Drozdova. – Minsk: RIVSh, 2013. – 102 s.
14. Mihajlova E. S. Test Dzh. Gilforda i M. Sallivena. Diagnostika social'nogo intelekta. Metodicheske rukovodstvo / E. S. Mihajlova. – SPb.: IMATON, 2006. – 56 s.
15. Muharlamova A. Ju. Osobennosti myshlenija predprinimatelej v sfere torgovogo biznesa / A. Ju. Muharlamova, A. I. Fukin // Behterev i sovremennaja psihologija chelovechnosti: sbornik statej V Mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoi konferencii, 10–12 sentjabrja 2015 g. – Kazan': Otechestvo, 2015. – S. 530–534.
16. Pachkovs'kyj Ju. F. Psihologija pidpryjemnyctva: navch. posib. / Ju. F. Pachkovs'kyj. – K.: Karavela, 2006. – 408 s.
17. Smetanova Ju. V. Kognitivnye strategii «tradicionnyh» i «innovacionnyh» predprinimatelej: postanovka problemy issledovanija / Ju. V. Smetanova // Sibirskij psihologicheskij zhurnal. – 2014. – № 51. – S. 156–162.
18. Social'nyj intellekt: Teorija, izmerenie, issledovanija / Pod red. D. V. Ljusina, D. V. Ushakova. – M.: Izd-vo «Institut psihologii RAN», 2004. – 176 s.
19. Strizhov E. Ju. Nravstvenno-psihologicheskie determinanty moshennichestva: dis. ... d-ra psihol. nauk: 19.00.06 / E. Ju. Strizhov. – M., 2011. – 400 s.
20. Toshhenko Zh. T. Paradoksal'nyj chelovek: monografija / Zh. T. Toshhenko. – M.: JuNITI-DANA, 2008. – 543 s.
21. Chesnokova O. B. Social'nyj intellekt v uslovijah slozhnyh social'nyh sistem [Jelektronnyj resurs] / O. B. Chesnokova, E. V. Subbotskij // Nacional'nyj psihologicheskij zhurnal. – 2010. – № 2. – S. 8–13. – URL: http://npsyj.ru/pdf/npj_no04_2010/npj_no04_2010_22-29.pdf

22. Aquino K. Cognitive Biases, Risk Perception, and Venture Formation / M. Simon, S. M. Houghton, K. Aquino // *Journal of Business Venturing*. – 2000. – Vol. 15 (2). – P. 113–134.

23. Bacigalupo M. *EntreComp: The Entrepreneurship Competence Framework*: Publication Office of the European Union / M. Bacigalupo, P. Kamylyis, Y. Punie, G. Van den Brande. – Luxembourg: Publication Office of the European Union; EUR 27939 EN, 2016. – 210 p.

24. Barney J. B. Differences Between Entrepreneurs and Managers in Large Organizations: Biases and Heuristics in Strategic Decision-making / L. W. Busenitz, J. B. Barney // *Journal of Business Venturing*. – 1997. – Vol. 2 (1). – P. 9–30.

25. Brown J. D. Illusion and Well-being: A Social Psychological Perspective on Mental Health / S. E. Taylor, J. D. Brown // *Psychological Bulletin*. – 1988. – 103 p.

26. Lantukh I. Psychological features of the relationship the parameters of moral and legal reliability and adaptive capabilities of business entities [Electronic resource] / I. Lantukh // *Fundamental and Applied Researches in Practice of Leading Scientific Schools*. – 2018. – Vol. 27 (3). – P. 81–88. – URL: // farplss.org/index.php/journal/article/view/370.

27. Maleev D. The use of moral-psychological approach to the problem of development of the professional reliability of personality [Electronic resource] / D. Maleev // *Fundamental and Applied Researches in Practice of Leading Scientific Schools*. – 2014. – Vol. 1 (1). – P. 85–102. – URL: // farplss.org/index.php/journal/article/view/145.

28. Russo J. E. Managing Overconfidence Sloan / J. E. Russo, P. J. H. Schoemaker // *Management Review* (Winter). – 1992. – P. 7–17.

Abstract

Lantukh I. V.,
PhD (Candidate of Economics Sciences),
associate professor of Department of
Hygiene and Social Medicine,
V. N. Karazin Kharkiv National University
E-mail: lantuh.igor@gmail.com

INVESTIGATION OF COGNITIVE COMPONENT IN THE STRUCTURE OF ENTREPRENEURS' PERSONALITY WITH DIFFERENT LEVEL OF RELIABILITY

The article considers the problem of development of entrepreneurs' personal reliability. Application of the techniques: «Personality questionnaire on a person's moral and legal reliability» (E. Yu. Strizhov); Expert evaluation of an employee's personality (B. G. Bovin); «General Ability Test (GET TEST)»; J. Bruner's «Thinking Profile»; diagnostic method of social

intelligence by J. Guilford and M. Sullivan (adapted by A. S. Mikhailova) allowed us to explore the features of cognitive sphere of entrepreneurs, determine types of their thinking, the respondents' creativity and social intelligence. The significance and importance of taking into account individual methods of analytical and synthetic transformation of information for business activities is substantiated.

It has been found that the cognitive component of personal doing business is a result of learning and mastering of the business content as well as a composed system of knowledge on personal opportunities in professional experience gaining that takes into account whether all necessary professionally important qualities and abilities are present or not. The cognitive component involves a certain level of cognitive processes that make up a person's intellectual and cognitive sphere needed to successful implementation of business activities.

The respondents with the optimal level of reliability are characterized mainly by «figurative» and «creative» types of thinking and a high level of social intelligence. The employers with sufficient reliability are characterized by a «symbolic» mindset and an above average level of social intelligence, while entrepreneurs with low levels of personal safety showed mainly «sign» type of thinking and an average level of social intelligence.

Key words: *personal reliability, entrepreneurial activity, social intelligence, type of thinking, innovative activity, personality of an entrepreneur.*

Отримано – 4 грудня 2018

Рецензовано – 7 грудня 2018

Прийнято – 11 грудня 2018

Received – December 4, 2018

Revision – December 7, 2018

Accepted – December 11, 2018

УДК 331.5

Місячна Н. М.,
аспірантка кафедри соціальної роботи,
Київський національний університет
імені Тараса Шевченка
E-mail: Misyachna_nata@ukr.net

ПРОГРАМА СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНОЇ ПІДТРИМКИ БЕЗРОБІТНИХ ГРОМАДЯН

У статті висвітлено проблематику соціально-психологічної готовності безробітних до зміни професії та перенавчання. Теоретико-методологічний аналіз вітчизняної та зарубіжної літератури дозволив виокремити структурні компоненти психологічної готовності: мотиваційний, орієнтаційний, пізнавальний та емоційно-вольовий. Саме ці структурні компоненти покладені в основу теоретичної моделі психологічної готовності безробітних до зміни професії та перенавчання. До мотиваційного компоненту включено такі складові: умови праці, винагорода, прагнення до досягнень, до самовдосконалення, до змін, влада та впливовість, взаємини. Складовими орієнтаційного компоненту є: спрямованість на зміну себе (зміна професійної Я-концепції), на встановлення нових стосунків, на виконання нових завдань. До когнітивного компоненту ввійшли такі складові: можливість реалізувати свої знання, вміння, навички в майбутній професії; відкритість до нових знань; налаштованість на засвоєння нових знань; саморозвиток. Складові емоційно-вольового компоненту: емоційна стабільність, соціальна сміливість, самоконтроль, спонтанність, наполегливість, вміння досягати успіху незважаючи на перешкоди.

З метою вивчення соціально-психологічної готовності безробітних громадян та вимушених переселенців проводилося емпіричне дослідження. На підставі одержаних результатів виявлено низку соціально-психологічних бар'єрів, що впливають на рівень готовності безробітних, зокрема, це низький рівень прагнень до особистісного і професійного розвитку, низький рівень мотивації досягнення, високий рівень напруженості, дратівливості, що зумовлений наявністю незадоволених потреб і нереалізованих цілей. Не всі дії доцільні, іноді безробітні схильні до марного проведення часу. Саме тому використовувалася удосконалена програма соціально-психологічної підтримки безробітних громадян.

Порівняння зрізів на різних етапах формувального експерименту (початковому, завершальному) в експериментальних групах

безробітних дозволяє стверджувати, що запропонована програма є ефективним та дієвим методом формувального впливу та коригування особистісних якостей її учасників. Її використання дозволяє на суттєвому рівні опрацювати та усвідомити суб'єктивні обмеження, які знижують рівень соціально-психологічної готовності безробітних.

Ключові слова: безробіття, психологічна готовність, психологічні бар'єри, професійна орієнтація, соціально-психологічна підтримка, тренінг, групова робота.

Постановка проблеми. Проблема безробіття є актуальною та теоретично і практично значущою. Динамічність ринку праці, вимушена міграція, поява нових професій збільшує кількість безробітних людей дорослого віку та вимагає від безробітних вимушено змінювати професію та перенавчатися, що допоможе їм бути конкурентоспроможними на ринку праці. Тому важливою у цій ситуації є соціально-психологічна готовність безробітних до зміни професії та перенавчання.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Особливості вивчення проблем безробіття висвітлені у багатьох наукових працях, а саме: особистісно-сміслові детермінанти переживання безробітними професійних криз (О. Рудюк); проблеми формування, реалізації та зміни життєвої стратегії особистості (К. Мілютіна); організаційно-психологічні детермінанти адаптації безробітних на етапі професійної підготовки (В. Пасічна); соціально-психологічні чинники професійної реадптації безробітних в умовах сучасного соціуму (К. Аксенченко); особливості активності безробітного (О. Корчевна, Л. Матвієнко); питання професійної орієнтації та професійного самовизначення безробітних (Л. Бондарчук, Є. Єгорова, Н. Побірченко); поведінкові стратегії безробітних (О. Киричук, В. Логвиненко, С. Шароварська).

Програма соціально-психологічної підтримки безробітних громадян у процесі зміни професії та перенавчання за допомогою системи соціально-психологічних способів і методів дозволяє актуалізувати професійно-особистісний потенціал особистості, що перебуває в ситуації безробіття, сприяє соціально-професійному самовизначенню, підвищенню конкурентоспроможності на ринку праці [6]. У розробці програми соціально-психологічної підтримки безробітних громадян ми спиралися на напрацювання та досвід науковців, які працювали у даному напрямку К. Аксенченко, Л. Авдєєв, А. Алексєєва, Л. Башук, О. Киричук, О. Корчевна, В. Логвиненко, К. Мілютіна, В. Назаркевич, Н. Ортікова, В. Пасічна, В. Синявський, О. Соснюк, С. Тарасюк, К. Фопель [2; 3; 4; 5; 6; 7].

Мета статті полягає у висвітленні результатів впровадження програми соціально-психологічної підтримки безробітних громадян.

Виклад основного матеріалу. Для досягнення мети проводилося емпіричне дослідження. Попередньо нами було опитано 350 осіб (238 осіб з м. Києва та 112 осіб – вимушені переселенці) задля визначення соціально-психологічної готовності безробітних до зміни професії та перенавчання. Дослідження виявило низку соціально-психологічних бар'єрів, що впливають на готовність безробітних до зміни професії, зокрема, це низький рівень прагнень до особистісного і професійного розвитку, низький рівень мотивації досягнення, високий рівень напруженості, дратівливості, що зумовлений наявністю незадоволених потреб і нереалізованих цілей. Не всі дії доцільні, іноді безробітні схильні до марного проведення часу. Саме тому використовувалася удосконалена програма соціально-психологічної підтримки безробітних громадян.

Програма соціально-психологічної підтримки безробітних складається з таких етапів.

1. Психодіагностична підтримка, яка дає можливість усвідомити свої психологічні особливості та професійно важливі якості. На даному етапі за допомогою психодіагностичних методів визначалися особливості характеру безробітного, особисті якості, здібності безробітного і їх співвідношення з вимогами, що висуваються професією до людини.

2. Психокорекційна, психотерапевтична підтримка була спрямована на зниження напруження, тривоги, підвищення впевненості в собі, стимулювання активності, готовності протидіяти негативним обставинам. Для цього використовувалися тренінг та психологічна корекція, як методи групової роботи.

3. Профінформаційна та психолого-просвітницька підтримка, спрямована на самопізнання та самоідентифікацію, в результаті якої безробітні навчилися оцінювати психологічні вимоги професії до спеціаліста, порівнюючи їх із власними психологічними якостями, і робити відповідні висновки.

4. Довідково-інформаційна підтримка, спрямована на ознайомлення безробітного з переліком вакантних робочих місць за даними служби зайнятості, а також із переліком інформаційних джерел і установ, які надають відомості про вакансії, умови працевлаштування, вимоги до фахівця [6].

Реалізація програми передбачає використання діагностичних процедур, психотехнічних прийомів, інформування, групових дискусій, рольових ігор, тощо. Програма складається з чотирьох блоків вправ, кожен з яких орієнтований на підвищення рівня соціально-психологічної готовності безробітних відповідно компонентам теоретичної моделі.

На формувальному етапі емпіричного дослідження було сформовано 4 групи безробітних громадян у кількості 56 осіб, які стояли на обліку Голосіївського районного центру зайнятості міста Києва, з них 32 особи жіночої статі та 24 особи чоловічої статі. Серед 56 осіб безробітних було 28 осіб вимушених переселенців, з них 15 осіб – жінки, 13 осіб – чоловіки. Сама програма підтримки тривала 5 місяців, з яких формувальний етап тривав 1 місяць, діагностичний етап – 1 місяць, психокорекційна, психотерапевтична підтримка безробітних тривала 3 місяці.

На початковому етапі групової роботи з безробітними здійснювався первинний діагностичний зріз за допомогою низки методик: Методика дослідження мотивації досягнень; Методика дослідження IQ та інтелектуальних професійно значущих якостей; Методика дослідження соціально-психологічних професійно значущих чинників; Методика «Спрямованість особистості» М. Смекала і М. Кучери; авторська анкета.

На другому етапі розроблено тренінгову програму для підвищення рівня соціально-психологічної готовності безробітних до зміни професії та перенавчання шляхом роботи з мотиваційним, орієнтаційним, емоційним, когнітивним компонентами готовності. Робота з мотиваційним компонентом відбувалася шляхом підвищення рівня мотивації до пошуку роботи через зміну професії та перенавчання і досягнення успіху. Робота з емоційним компонентом відбувалася шляхом зниження рівня фрустрації безробітних, зняття емоційної та поведінкової скутості, формування навичок відвертих висловлювань; розвиток особистісної автентичності. Вплив на когнітивний компонент здійснювався шляхом актуалізації позитивних сторін учасників тренінгу, розкриття здібностей безробітних та відповідності професії особистим характеристикам безробітного. Робота з орієнтаційним компонентом відбувалася шляхом пошуку безробітними виходів з складних життєвих обставин.

Таким чином, програма підтримки безробітних здійснювалася на основі системного підходу та спрямовувалася на подолання суб'єктивних обмежень в структурі психологічної готовності безробітних, що здійснювалося з урахуванням вікових особливостей учасників взаємодії та основних принципів і закономірностей групової роботи. Програма включає певні змістовні компоненти і блоки, спрямовані на вирішення певних завдань, та спирається на сучасні методологічні розробки.

При розробці тренінгу ми спиралися на загальні його риси за О. Горбатовою, а саме наявність постійного складу групи; присутність групового тренера, який має свою концепцію тренінгу; наявність мети тренінгу; чітка просторово-часова організація тренінгу; дотримання загальногрупових норм; використання активних методів роботи; орієнтація на внутрішні процеси; наявність зворотного зв'язку; атмосфера

психологічної безпеки, яка дозволяє кожному учаснику легко і відкрито ділитися своїми думками, почуттями, проблемами, а також експериментувати зі своєю поведінкою; наявність креативного середовища [1].

Удосконалена нами програма психологічної підтримки безробітних містить такі форми роботи: міні-лекції, рольові ігри, індивідуальні та групові завдання, мозковий штурм, вправи на релаксацію. У кінці кожного заняття відбувалося групове обговорення, що включало висловлювання кожного учасника щодо своїх емоцій, відчуттів, ставлення до ситуацій, які моделювалися у групі, та важливості і актуальності отриманих в ході роботи навичок. Дискусії та групове обговорення максимально підвищують активність та внесок кожного учасника [3].

Критеріями ефективності тренінгової програми підтримки безробітних є суб'єктивна і об'єктивна оцінка та організоване спостереження [3]. Об'єктивним критерієм є використання психологічних тестів, спрямованих на дослідження змін у психічному стані учасників, порівняння і оцінку результатів первинної і завершальної діагностики. Суб'єктивний критерій ефективності тренінгу передбачав врахування оцінок самих безробітних. Організоване спостереження за учасниками дає великий обсяг інформації про успішність тренінгу.

Для участі у тренінговій програмі залучалися безробітні, які мали низький та середній рівень соціально-психологічної готовності за попередньою діагностикою, тому високі значення готовності у групах взагалі відсутні. Порівняння динаміки змін виявило, що у жінок та чоловіків експериментальних груп спостерігається позитивна динаміка, на відміну від контрольної групи.

Група 1 (безробітні міста Києва). Після закінчення тренінгу в групі 1 безробітних відбулися зміни за такими шкалами у мотиваційному блоці: прагнення до досягнень, самовдосконалення, розмаїття та зміни. Підвищення показника за шкалою самовдосконалення у безробітних жінок ($U = 598$; $p = 0,014$) та чоловіків ($U = 362,5$; $p = 0,026$) свідчить про те, що безробітні усвідомили важливість професійного самовдосконалення в процесі зміни професії, що сприяє підвищенню рівня власної професійної компетенції і розвитку професійно значущих якостей відповідно до соціальних вимог та умов професійної діяльності. Також після проведення формувального експерименту у жінок ($U = 355,5$; $p = 0,007$) та чоловіків ($U = 349,5$; $p = 0,24$) спостерігається підвищення шкали прагнення до досягнень, що свідчить про усвідомлення безробітними залежності свого професійного успіху від самопізнання, самоконтролю й самовдосконалення.

Значущі зміни відбулися і за шкалою «розмаїття та зміни» ($U = 217$; $p = 0,003$), це свідчить про усвідомлення безробітними того,

що професійна мобільність ставить вимоги до особистості професіонала стосовно конкурентоспроможності, самовдосконалення, здатності до самоорганізації, подолання перешкод. Перекваліфікація відіграє важливу роль у професійному становленні особистості як каталізатора розвитку, орієнтира у професійному просторі. Тому важливо бути готовим до змін у власному житті. Після формульованого експерименту також відбулися помітні зрушення і за шкалами зовнішня та внутрішня мотивація, а саме в цій групі внутрішня мотивація ($U = 283$; $p = 0,002$) стала переважати над зовнішньою ($U = 313,5$; $p = 0,030$), що свідчить про підвищення рівня самоорганізації в досягненні бажаного результату.

Суттєві зміни відбулися і в орієнтаційному блоці. Більшість учасників знайшли для себе шляхи виходу із ситуації безробіття та побачили переваги цього періоду життя, а саме усвідомили важливість навчання, перенавчання, підвищення кваліфікації для успішного працевлаштування. Зрушення відбулися за шкалою «зміна професійної Я-концепції» ($U = 224$; $p = 0,061$). У безробітних жінок ($U = 355,5$; $p = 0,007$) та чоловіків ($U = 490,5$; $p = 0,032$) покращення помітні за всіма шкалами «ціль-засіб-результат», що свідчить про дієвість тренінгової програми. Під час тренінгу учасники групи навчилися правильно формувати цілі, будувати плани та знаходити шляхи реалізації мети. У контрольній групі безробітних значущих змін за цей час не відбулося.

Завдяки обговоренню в групі ситуації безробіття, використанню рольових ігор та підібраних вправ відбулися покращення в когнітивному блоці, а саме змінилися уявлення щодо неможливості застосування своїх знань та умінь в іншій професії. Тренінг допоміг розкрити потенціал учасників, безробітні отримали інформацію щодо актуальних професій на ринку праці та здійснити аналіз на відповідність професійних знань, вмінь та якостей кожного члена групи вимогам ринку.

Статистично достовірні відмінності в емоційно-вольовому блоці виявлено між такими показниками, як емоційна стабільність, самоконтроль, спонтанність, самооцінка. У жінок ($U = 322$; $p = 0,028$) та чоловіків ($U = 464,5$; $p = 0,65$) відбулося покращення за шкалою самооцінка; це свідчить про те, що безробітні навчилися правильно співвідносити свої можливості й здатності, реально дивитися на свої невдачі й успіхи та ставити перед собою реальні цілі, яких можна досягти. Крім цього, вони навчилися керувати своїми емоціями в стресовій ситуації (шкала самоконтролю). Значущі зміни виявлено і за шкалою спонтанність ($U = 540$; $p = 0,031$), до формульованого експерименту безробітні схильні були ускладнювати та драматизувати ситуацію, вагалися зробити перший крок до зміни власного життя, після тренінгової програми підвищився рівень імпульсивності та спонтанності, учасники групи

навчилися елементам планування з урахуванням можливих наслідків. Суттєвих змін не відбулося за такими шкалами, як тривожність, ідеалізм, радикалізм.

У контрольній групі безробітних (які не брали участь у тренінговій програмі) значущих відмінностей не спостерігається, що пояснюється відсутністю з ними активної групової роботи.

Група 2 (м. Київ). Завдяки повторній діагностиці виявлено покращення за такими шкалами, як прагнення до змін, прагнення до досягнень та прагнення до самовдосконалення (мотиваційний компонент). У жінок ($U = 512$; $p = 0,048$) та чоловіків ($U = 386$; $p = 0,031$) (за середніми значеннями та U -критерієм Манна-Уїтні) спостерігаються покращення показника за шкалою «самовдосконалення», що свідчить про усвідомлення безробітними важливості вдосконалення наявних знань, умінь і навичок з метою досягнення бажаного рівня професійної компетенції. Показник «прагнення до досягнень» покращився, як у жінок ($U = 785,5$; $p = 0,052$), так і в чоловіків ($U = 550$; $p = 0,061$), що свідчить про усвідомлення безробітним необхідності докладання зусиль для досягнення бажаного результату, і що важливими складовими в досягненні успіху є самовладання, самоконтроль та відповідальність за свої дії. Майже не змінилися в експериментальній групі показники за шкалами: винагорода, соціальні блага та інтерес.

За U -критерієм Манна-Уїтні, було встановлено значущі відмінності в орієнтаційному блоці. Порівняно з попередніми результатами, де було виявлено у більшості учасників тренінгу спрямованість на себе (методика «Спрямованість особистості» М. Смекала і М. Кучери), прояв егоцентризму, небажання чути думку іншої людини, після тренінгу відбулися помітні зрушення за шкалами «спрямованість на завдання» та «спрямованість на встановлення нових контактів», що необхідно безробітному в опануванні нової професії, а саме робота в команді, вміння знаходити компроміси тощо.

Після проведення тренінгу у безробітних спостерігається покращення за шкалами «ціль» ($U = 499$; $p = 0,018$), «засіб» ($U = 514$; $p = 0,027$), «результат» ($U = 427$; $p = 0,006$), що свідчить про усвідомлення безробітними того, що головна мета на даний час пов'язана з пошуком роботи шляхом перенавчання та підвищення кваліфікації, оскільки це дасть змогу набути та вдосконалити професійні знання, вміння та навички, що забезпечить відповідний рівень професійної кваліфікації для подальшого працевлаштування у роботодавця.

За результатами повторної діагностики виявлено покращення емоційного стану безробітних громадян. У жінок значущі зміни помітні за шкалами: спонтанність ($U = 342,5$; $p = 0,024$), радикалізм ($U = 289$; $p = 0,043$),

напруження ($U = 267$; $p = 0,019$), самооцінка ($U = 304,5$; $p = 0,008$), емоційна стабільність ($U = 421,5$; $p = 0,010$). У чоловіків показники теж стали вищі за шкалами самоконтроль ($U = 516$; $p = 0,003$), дисциплінованість ($U = 578$; $p = 0,015$), самооцінка ($U = 206$; $p = 0,044$), соціальна сміливість ($U = 411$; $p = 0,029$) та нижчі за шкалою напруженість ($U = 501$; $p = 0,005$). Це свідчить про вдало підібрані вправи та досягнення за допомогою використання тренінгової програми поставлених цілей.

Суттєвих змін не відбулося за шкалою ідеалізм, це свідчить про те, що безробітні більш схильні до мрійливості, не бажають брати на себе відповідальність та ставити реальні цілі. Такий результат може свідчити про недостатній час використання групової роботи з безробітними. В контрольній групі статистично значущих змін теж не виявлено.

Група 3 (вимушені переселенці). У ході діагностики встановлено, що безробітним не вистачає професійних знань та вмінь для конкурентоспроможності на ринку праці, а також впевненості у своїх силах. До формувального експерименту у безробітних спостерігався нереалістичний рівень домагань, неадекватна самооцінка, безробітні ігнорували об'єктивну інформацію про свої здібності. Вправи тренінгової програми підбиралися таким чином, щоб змінити уявлення про ситуацію безробіття, а також розвіяти страх, невпевненість та думки про те, що у них нічого не вийде.

Порівняння середніх значень з використанням U -критерію Манна-Уїтні виявлено значущі відмінності в експериментальних групах до та після проведення тренінгової програми за шкалами: цікава робота, розмаїття та зміни, прагнення до досягнень, самовдосконалення. Покращення показника «прагнення до змін» у жінок ($U = 687,5$; $p = 0,009$) та чоловіків ($U = 567$; $p = 0,014$) свідчить про усвідомлення безробітним того, що для досягнення успіху в будь-якій сфері свого життя необхідно постійно накопичувати нові знання, використовувати інші моделі поведінки, тобто постійно змінювати себе, оскільки зміни є рушієм успіху, а відсутність змін породжує застій та регрес. Усвідомлення жінками ($U = 217$; $p = 0,021$) та чоловіками ($U = 265,5$; $p = 0,082$) того, що самовдосконалення необхідне для підвищення рівня власної професійної компетенції, саме це є важливою складовою успіху та отримання матеріальних благ. У контрольній групі простежуються теж певні зміни за шкалами, але вони настільки незначні, що роботи висновки на цих даних неможливо.

В орієнтаційному блоці виявлено значущі зміни як у чоловіків ($U = 315$; $p = 0,005$), так і в жінок ($U = 258$; $p = 0,058$), це свідчить про те, що безробітні оволоділи вміннями та навичками планувати свою роботу, вміло розподіляти час, створювати сприятливі умови для діяльності, здійснювати самоконтроль, самоаналіз результатів.

У пізнавальному блоці теж спостерігаються суттєві зміни. Безробітні оволоділи вміннями та навичками грамотно працювати з основними джерелами соціальної інформації, зокрема, книгами, бібліографічними системами, автоматизованими інформаційно-пошуковими засобами, телебаченням (уміння орієнтуватися у великих обсягах інформації, вибирати головне, фіксувати його тощо). Оволоділи вміннями об'єктивно оцінювати власні інтелектуальні та фізичні можливості в процесі навчання та самонавчання.

В емоційно-вольовому блоці зміни відбулися за такими шкалами, як напруженість, спонтанність, соціальна сміливість, самооцінка ($p \leq 0,01$ або $p \leq 0,05$). До формульованого експерименту у безробітних виявлено високі рівні напруженості, дратівливості, що зумовлено наявністю незадоволених потреб і нереалізованих цілей. Після тренінгу у жінок ($U = 437,5$; $p = 0,002$) та чоловіків ($U = 320$; $p = 0,009$) підвищився рівень емоційної стійкості у складних життєвих обставинах, безробітні усвідомили, що негаразди в житті тимчасові, головне змінити ставлення до ситуації, зробити висновки, докладати більше зусиль для досягнення успіху. Покращення показника «самооцінка» свідчить про те, що безробітні жінки ($U = 208,5$; $p = 0,007$) та чоловіки ($U = 227,5$; $p = 0,058$) навчилися правильно співвідносити свої можливості, в міру критично ставитися до себе, реально дивитися на свої невдачі й успіхи, ставити перед собою реальні цілі, яких можна досягти. Покращення показника «соціальна сміливість» свідчить про підвищення рівня готовності до ризику, впевненості в собі. Певні зміни помітні і в показниках за шкалами: самоконтроль, ідеалізм, радикалізм, емоційна стабільність, дисциплінованість. Внаслідок відсутності формульованого впливу на контрольну групу статистично значущих змін в цій групі не простежується.

Група 4 (вимушені переселенці). Виявлені зміни (порівняння середніх значень з використанням U-критерію Манна-Уїтні) в мотиваційному компоненті за наступними шкалами: цікава та корисна робота ($U = 505$; $p = 0,033$), соціальні контакти ($U = 471$; $p = 0,026$), винагорода ($U = 533$; $p = 0,015$). Показники змінилися і за шкалами: самовдосконалення та прагнення до досягнень, але ці зміни є досить незначними і статистично не значущими. Це може говорити про недостатній час формульованого експерименту та невдало підібрані вправи саме для цієї групи осіб або про те, що дана категорія безробітних налаштована не працювати, а отримувати соціальні блага від держави. Після завершення тренінгу в цій групі показники покращилися за шкалою «внутрішня мотивація» ($U = 249$; $p = 0,065$), що свідчить про підвищення рівня самоорганізації в досягненні бажаного результату. Разом з тим, за U-критерієм Манна-Уїтні в контрольній групі статистично значущі зміни відсутні.

Після проведення повторної діагностики виявлено зміни в орієнтаційному блоці. У жінок ($U = 412$; $p = 0,002$) та чоловіків ($U = 387,5$; $p = 0,015$) виявлено зміни за шкалами «ціль-засіб-результат», безробітні оволоділи навичками цілепокладання, розстановки пріоритетів, організації часу. Покращився показник за шкалою «зміна професійної Я-концепції» (методика «Спрямованість особистості» М. Смекала і М. Кучери) шляхом стимулювання особистісного зростання та самовдосконалення безробітних для досягнення ідеального образу Я-професіонал. Після формувального впливу на учасників тренінгу зміни спостерігаються і в когнітивному блоці (на 15 % за результатами підсумкового анкетування та обговорення), а саме прагнення опанувати нові знання та вміння в процесі оволодіння новою професією, спрямованість на виконання нових завдань.

Також покращилися показники і в емоційно-вольовому блоці, що пояснюється використанням комплексу вправ, спрямованого на зниження фрустрації безробітних та підвищення впевненості у власних силах. Таким чином, зміни відбулися за шкалами напруженість ($U = 737,5$; $p = 0,046$), соціальна сміливість ($U = 648$; $p = 0,017$), самооцінка ($U = 602$; $p = 0,039$); змін не виявлено за такими показниками, як тривожність, емоційна стабільність, радикалізм та самодостатність. Це може свідчити про те, що людям, які пережили негативні емоції внаслідок війни, важко за певний проміжок часу адаптуватися до нормального життя, безробітним ще необхідна консультація психолога для покращення емоційного стану.

Оцінюючи результати дослідження, можна сказати, що покращився загальний рівень соціально-психологічної готовності безробітних до зміни професії та перенавчання. Підвищення показників з низького до середнього та високого рівня після проведення психодіагностичного вимірювання свідчить про доречність використання розробленої нами тренінгової програми для усвідомлення безробітними важливості перенавчання для подальшого успішного працевлаштування з метою задоволення базових та актуальних потреб. Тренінг допоміг віднайти внутрішні ресурси у період змін, підсилити сильні сторони учасників, знайти дієві способи самопідтримки у різних життєвих ситуаціях.

Суб'єктивна оцінка безробітних (суб'єктивний критерій ефективності тренінгу) теж показала дієвість тренінгової програми. 71,5 % безробітних оцінили важливість теми тренінгу для себе; 57,2 % осіб відповіли, що отримали багато знань та досвіду від групи; для 85,7 % безробітних тренінг був цікавим; 57,2 % осіб вклали багато особистих сил, емоцій та досвіду для досягнення особистих та групових цілей.

На третьому етапі програми соціально-психологічної підтримки кожному учаснику тренінгу пропонувалося ряд професій, які найбільш

відповідають особистим якостям безробітного (відповідно до результатів діагностики). 82,1 % безробітних були зацікавлені результатами діагностики і виявили бажання змінити власну професію, щоб стати успішними в житті. Решта учасників не впевнена, що саме на даному етапі вони готові змінити професію, але візьмуть до уваги результати діагностики, щодо власних професійних якостей та кола професій для самореалізації.

На четвертому етапі програми безробітним надавалася інформація про актуальні професії на даний час, умови працевлаштування, про вимоги роботодавців до фахівця та професії, де є можливість перенавчання.

На завершальному етапі (через 1 місяць) проводилася бесіда з керівником провідділу Голосіївського центру зайнятості, в ході якої з'ясовано, що 21,4 % безробітних працевлаштовано за спеціальністю; 25 % безробітних проходять курси підвищення кваліфікації; 26,8 % безробітних громадян працевлаштовано за іншою професією; 16,1 % осіб проходить перенавчання; 10,7 % безробітних досі стоять на обліку в центрі зайнятості в статусі безробітних. 5,4 % безробітних (2 особи з числа вимушених переселенців та 1 особа з м. Києва) взято на облік до Голосіївського центру соціальних служб для сім'ї, дітей та молоді для надання психологічної допомоги з метою покращення емоційного стану.

Висновки. Запропонована нами програма соціально-психологічної підтримки є ефективним та дієвим методом формувального впливу та корегування особистісних якостей її учасників. Її використання дозволяє на суттєвому рівні опрацювати та усвідомити суб'єктивні обмеження, які знижують рівень соціально-психологічного готовності безробітних до зміни професії.

Результати емпіричного дослідження засвідчили, що безробітним властивий низький рівень прагнень до змін та самовдосконалення, спостерігається нереалістичний рівень домагань. Встановлено, що безробітним не вистачає професійних знань та вмій для конкурентоспроможності на ринку праці, а також впевненості у своїх силах. Крім цього, у них виявлено високий рівень напруженості, дратівливості, який зумовлений наявністю незадоволених потреб і нереалізованих цілей та виявлені хибні установки, що набуті знання неможливо використати в майбутній професії. Всі ці суб'єктивні обмеження впливали на психологічну готовність особи до зміни професії.

Після використання програми підтримки безробітних виявлено динаміку змін у всіх 4 групах безробітних. Відбулося покращення показників мотиваційного компонента (зросли показники «прагнення до досягнень», «самовдосконалення», «розмаїття та зміни»), орієнтаційного компонента (спостерігається налаштування на «зміну професійної

Я-концепції»), часткові зміни пізнавального компонента («налаштованість на навчання», «відкритість до нових знань»), емоційно-вольового компонента (зниження тривожності, напруженості, підвищення рівня соціальної сміливості та самооцінки).

Загалом відбулося покращення емоційно-психологічного стану безробітних, а саме безробітні навчилися аналізувати власні емоції, почуття, розуміти причини їх виникнення; зріс показник самоконтролю поведінки та готовності до управління власними емоціями в емоційно напружених життєвих ситуаціях (емоційно-вольовий компонент); спостерігається зростання рівня самомотивації у досягненні успіху (мотиваційний компонент); відбулася актуалізація професійно-особистісного потенціалу особистості, що перебуває в ситуації безробіття та формування бачення учасниками власного професійного майбутнього (когнітивний компонент); відбулася переоцінка цінностей (суб'єктивний критерій), життєвої ситуації, зміна цілей відповідно до ситуації на ринку праці (орієнтаційний компонент).

Суттєвих змін не відбулося за такими шкалами, як тривожність, радикалізм (група 1), ідеалізм (група 1 та 2), все-таки безробітні схильні йти в мрії від реальності, не бажають брати на себе відповідальність та емоційна стабільність (група 4). Такий результат може свідчити про недостатній час групової роботи з безробітними.

Динаміка змін у поведінці безробітних громадян дозволили зробити висновок, що програма підтримки безробітних сприяє підвищенню соціально-психологічної готовності безробітних до зміни професії та перенавчання, допомагає актуалізувати внутрішні ресурси, підсилити сильні сторони учасників, знайти дієві способи самопідтримки у ситуації безробіття. Крім цього, відбулося усвідомлення безробітними того, що зміна професії та перенавчання сприяє підвищенню конкурентоспроможності особи, збільшує шанси працевлаштування.

Перспектива подальших досліджень вбачаються у пошуку ефективних засобів для підвищення рівня соціально-психологічної готовності безробітних до зміни професії та перенавчання.

Список використаних джерел

1. Горбатова Е. А. Теория и практика психологического тренинга: учебное пособие / Е. А. Горбатова. – СПб.: Речь, 2008. – 320 с.
2. Корчевна О. В. Психологічні чинники формування активності безробітного на ринку праці / О. В. Корчевна // Бюлетень Інституту підготовки кадрів державної служби зайнятості України. – 2003. – № 1. – С. 7–9.
3. Мілютіна К. Л. Теорія та практика психологічного тренінгу: навч. посіб. / К. Л. Мілютіна. – К.: МАУП, 2004. – 192 с.

4. Синявський В. В. Психологічні основи професійної консультації безробітних: навч. метод. посіб. / В. В. Синявський. – К.: ІПК ДСЗУ, 2011. – 90 с.

5. Соснюк О. П. Особливості використання лабілізації в тренінгу: можливості та обмеження / О. П. Соснюк // Український психологічний журнал. – 2016. – № 2. – С. 97–109.

6. Технологія профорієнтаційної роботи з безробітними, які тривалий час перебувають на обліку в державній службі зайнятості: колективна монографія / За заг. ред. С. О. Тарасюк. – К.: ІПК ДСЗУ, 2010. – 312 с.

7. Фопель К. Психологические группы: рабочие материалы для ведущего / К. Фопель. – М.: Генезис, 2013. – 288 с.

References transliterated

1. Gorbatova E. A. Teorija i praktika psihologicheskogo treninga: uchebnoe posobie / E. A. Gorbatova. – SPb.: Rech', 2008. – 320 s.

2. Korchevna O. V. Psihologichni chynnyky formuvannja aktyvnosti bezrobitnogo na rynku praci / O. V. Korchevna // Bjuleten' Instytutu pidgotovky kadriv derzhavnoi' sluzhby zajnjatosti Ukraїny. – 2003. – № 1. – S. 7–9.

3. Miljutina K. L. Teorija ta praktyka psihologichnogo treningu: navch. posib. / K. L. Miljutina. – K.: MAUP, 2004. – 192 s.

4. Synjavs'kyj V. V. Psihologichni osnovy profesijnoi' konsul'tacii' bezrobitnyh: navch. metod. posib. / V. V. Synjavs'kyj. – K.: ІПК ДСЗУ, 2011. – 90 с.

5. Sosnjuk O. P. Osoblyvosti vykorystannja labilizacii' v treningu: mozhlyvosti ta obmezhennja / O. P. Sosnjuk // Ukraїns'kyj psihologichnyj zhurnal. – 2016. – № 2. – S. 97–109.

6. Tehnologija proforijentacijnoi' roboty z bezrobitnymy, jaki tryvalyj chas перебуvajuť na obliku v derzhavnij sluzhbi zajnjatosti: kolektyvna monografija / Za zag. red. S. O. Tarasjuk. – K.: ІПК ДСЗУ, 2010. – 312 с.

7. Fopel' K. Psihologicheskie grupy: rabochie materialy dlja vedushhego / K. Fopel'. – M.: Genезis, 2013. – 288 s.

A b s t r a c t

Misiacha N. M.,

post-graduate student of the

Department of Social Work,

Taras Shevchenko National University of Kyiv

E-mail: Misyachna_nata@ukr.net

THE PROGRAM OF SOCIAL AND PSYCHOLOGICAL SUPPORT FOR UNEMPLOYED CITIZENS

The article discusses the problems of social and psychological readiness of unemployed people to change their professions and to be retrained.

The performed theoretical and methodological analysis of national and foreign literature has allowed us to determine structural components of psychological readiness: motivational, orientation, cognitive and emotional-volitional. Namely these structural components have created the basis of the theoretical model of unemployed people psychological readiness to change their professions and to be retrained. The motivational component includes the following aspects: working conditions, rewards, aspiration for achievement, self-improvement or changes, power and influence, relationships. Orientation component includes the following aspects: focus on self-changes (changes of professional self-concept), on new relationships, and on new tasks. The cognitive component includes the following aspects: the ability to realize their knowledge and skills in the future profession; openness to new knowledge; the ability to acquire new knowledge; self-development. The emotional-volitional component includes the following aspects: emotional stability, social courage, self-control, spontaneity, perseverance, ability to succeed in spite of obstacles.

The empirical research was conducted in order to study the social-psychological readiness of unemployed citizens and internally displaced people. Based on the results obtained, a number of social-psychological barriers affecting unemployed citizens' readiness have been identified, in particular, low aspirations for personal and professional development, low achievement motivation, high tension, irritability due to existing dissatisfied needs and unrealized goals. Not all their actions are appropriate, sometimes unemployed people are prone to useless pastime. That is why the improved program of social and psychological support for unemployed citizens was used.

Comparison of the research result for the unemployed at different stages (initial, final) of the forming experiment has allowed us to assert that the proposed program is an effective method for forming influence and correction of its participants' personal traits. Its use allows the participants to work out and understand personal limitations that reduce social and psychological readiness of the unemployed.

Key words: *unemployment, psychological readiness, psychological barriers, professional orientation, social-psychological support, training, group work.*

Отримано – 5 грудня 2018

Рецензовано – 10 грудня 2018

Прийнято – 13 грудня 2018

Received – December 5, 2018

Revision – December 10, 2018

Accepted – December 13, 2018

УДК 159.922

Синельников Р. Ю.,
асистент кафедри загальної психології,
Київський національний університет
імені Тараса Шевченка
E-mail: romasynelnikov@gmail.com

ПСИХОЛОГІЧНІ УМОВИ АКТИВІЗАЦІЇ РЕСУРСІВ ФОРМУВАННЯ ГРОМАДЯНСЬКОЇ ІДЕНТИЧНОСТІ

У статті описано психологічні умови активізації ресурсів формування громадянської ідентичності. Громадянська ідентичність визначається як різновид соціальної ідентичності, який можна охарактеризувати у межах двох аспектів: усвідомлення приналежності до спільноти громадян тієї чи іншої держави, що має для особистості значущий смисл; феномен надіндивідуальної свідомості, ознака громадянської спільноти, що характеризує її як колективного суб'єкта.

Емпіричний пошук домінуючих чинників громадянської ідентичності за допомогою авторської модифікації підходу Л. Терстоуна дозволив визначити головні смислові ядра, з якими в подальшому слід працювати для здійснення формувальних впливів на особистість. Як наслідок, така діагностика дала підстави для створення програми формувального експерименту у вигляді тренінгової та лекційної роботи.

Розроблено та апробовано соціально-психологічну програму активізації ресурсів формування громадянської ідентичності особистості. Головна мета тренінгу – створення сприятливих умов для усвідомлення громадянської ідентичності та її важливості і цінності як для конкретного громадянина зокрема, так і для українського суспільства загалом, а також прийняття власної ідентичності.

У результаті впровадження тренінгу підтверджено його ефективність і дієвість, адже в ході порівняння встановлено, що групова робота сприяла підвищенню загального рівня сформованості громадянської ідентичності через головні її компоненти: мотиваційно-смисловий та самоствавлення. Безперечно формування відчуття та розуміння власної усвідомленої та осмисленої громадянської ідентичності є доволі тривалим процесом, котрий базується, першою чергою, на роботі з когніціями особистості, умінні критично мислити та протистояти маніпулятивним та нав'ювальним впливам. Саме така робота має бути

головним вектором у процесі трансформації громадянської ідентичності особистості.

Ключові слова: громадянська ідентичність, громадянин, особистість, когніції, чинники, ресурси, стереотипи.

Постановка проблеми. Проблема громадянської ідентичності на сьогоднішній день не втрачає своєї актуальності. Адже динаміка суспільних процесів в українському соціумі чітко відображає необхідність кропіткої психологічної роботи на шляху до становлення громадянської ідентичності особистості нового гатунку. Це спричинено, перш за все, новими, гострими та нагальними викликами перед українською державою загалом та перед кожним українським громадянином зокрема. Усі прояви військових, політичних, суспільних, інформаційних протистоянь яскраво демонструють, що війна, в якій перебуває українська держава, – це війна не за території, а за можливості впливу на українських громадян та за ідентичність кожного з них. Консолідація суспільства в єдину державотворчу спільноту є базовою запорукою національної безпеки та розвитку. З огляду на це, особливо важливим постає питання активізації ресурсів формування громадянської ідентичності як цінності особистості. На нашу думку, найбільш дієвою умовою для цього є групова робота, спрямована на усвідомлення власної ідентичності на шляху до відповідей на ключові запитання такої ідентичності: «Чому вона така?», «Хто і що є джерелом її формування?», «Яким чином має бути організована психокорекційна робота з усвідомлення та осмислення відчуття своєї приналежності?» та ін.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням проблеми громадянської ідентичності займалися численні науковці. Зокрема, вагомий внесок у висвітлення цього питання зробили О. Є. Блинова, М. Й. Боришевський, В. А. Васютинський, Т. В. Водолажська, В. В. Антоненко, І. В. Жадан, Т. В. Клищенко, Л. М. Мищик, О. Д. Наровлянського, І. В. Остапенко, С. Г. Рябова, І. Г. Тараненко, Т. М. Яблонська та ін. Питанню формування громадянської ідентичності присвячені праці К. М. Арутюнової, І. В. Данилюка, П. Р. Ігнатенко, В. А. Поплужного, Н. І. Косаревої, Л. В. Крицької, Л. П. Омельченко, І. В. Остапенко та ін. [1; 5; 7; 9; 11].

Аналіз літератури свідчить, що громадянська ідентичність визнається як головна потреба особистості в приналежності до групи (Т. В. Водолажська) [4]; громадянський стан, що виявляється в здатності та готовності особистості виконувати громадянські обов'язки – брати активну участь у житті держави, користуватися правами

(М. А. Юшин) [13]; процес осмислення, усвідомлення своєї приналежності до спільноти громадян тієї чи іншої держави (А. В. Кондаков) [8]; емоційно-когнітивне ототожнення суб'єкта з іншим суб'єктом, групою, зразком, що може бути більшою чи меншою мірою усвідомленим (М. Й. Боришевський) [3].

Ми поділяємо думку Т. В. Водолажської, яка визначає громадянську ідентичність з двох напрямків, які акцентують увагу на різних аспектах громадянської ідентичності, як: усвідомлення приналежності до спільноти громадян тієї чи іншої держави, що має для індивіда значущий сенс; феномен надіндивідуальної свідомості, ознака (якість) громадянської спільноти, що характеризує її як колективного суб'єкта [4].

Мета статті полягає в описі соціально-психологічної програми активізації ресурсів формування громадянської ідентичності особистості та аналізі її ефективності.

Виклад основного матеріалу.

У результаті констатувального етапу дослідження психологічних чинників громадянської ідентичності встановлено, що вона пов'язана із міграційною готовністю або ж не готовністю громадянина, відчуттям та переживанням справедливості, можливістю реалізувати себе, локусом контролю, а також досвідом у правовому та економіко-фінансовому полі держави [2].

Усі ці чинники функціонують в межах трьох рівнів полісистемного буття особистості і впливають на рівень сформованості громадянської ідентичності. Це такі рівні як:

1) макросоціальний – представлений суспільством загалом та великими соціальними групами. На громадянина впливають макросоціальні чинники, оцінюючи які, людина виробляє ставлення до суспільства, держави і її політичної та організаційної системи, значущу роль на даному рівні відіграють особливості суспільно-політичної культури суспільства, а також стан масової свідомості;

2) мікросоціальний – громадянські цілі та цінності суспільства, котрі транслуються, здебільшого, через малі групи, в яких особистість перебуває в повсякденному житті і взаємодіє з ними. У процесі такої взаємодії громадянин залучається до сфери громадянства на буденному рівні, через первинні соціальні групи шляхом безпосереднього спілкування та взаємодії;

3) індивідуально-досвідний – на даному рівні важливу роль відіграють як соціально-демографічні особливості громадянина (вік, стать, місце проживання тощо), так і власне психологічні особливості життєдіяльності громадянина в просторі, який для нього вибудувала держава, безпосередній досвід взаємодії громадянина із представниками

держави різних рівнів, а також безпосередній досвід активності особистості в межах правового поля та економіко-фінансового простору конкретної держави [6; 12].

З урахуванням цих даних нами було розроблено соціально-психологічну програму активізації ресурсів формування громадянської ідентичності особистості, метою якої було створення сприятливих умов для усвідомлення громадянської ідентичності та її важливості і цінності, а також прийняття власної ідентичності.

Програма тренінгу містила три блоки: усвідомлення власної унікальності, громадянської ідентичності, а також єдності з іншими співгромадянами; пропрацювання стереотипних уявлень та робота з упередженнями; усвідомлення себе як громадянина власної держави, як активного суб'єкта взаємодії, з різноманітними можливостями самореалізації в межах держави тощо.

Під час побудови програми тренінгу особлива увага приділялася створенню позитивного соціально-психологічного клімату всередині робочої групи, який сприяв збільшенню відкритості та довіри учасників взаємодії. Робота була спрямована на самоусвідомлення та рефлексію власної системи уявлень та переконань [9].

Базовими методами тренінгу є групова дискусія, рольова гра, спеціально підібрані вправи в різних модифікаціях і поєднаннях, а також міні-лекції.

Тренінг як ефективний, практичний засіб активації ресурсів формування громадянської ідентичності першою чергою обумовлений усвідомленням власної громадянської ідентичності та власних переживань і позицій, активністю учасників взаємодії, їх залученістю до групових дискусій, рольових ігор, мозкових штурмів, обговорень, а також можливістю пропрацювання зазначеної проблематики в кооперації з іншими учасниками групової роботи, враховуючи їхній особистий досвід, реакції, бачення тощо.

Формувальний експеримент проводився у вересні 2018 року.

У ході роботи було сформовано дві групи – експериментальна група, яка брала активну участь у індивідуальній і груповій роботі, та контрольна група, яка експериментального впливу не зазнала.

До експериментальної групи ввійшло 12 осіб, віком від 20 до 25 років, які входять до груп працюючої і студіюючої молоді та 12 осіб – до контрольної групи. У відборі учасників тренінгової роботи важлива увага приділялася добровільності, бажанню брати участь у соціально-психологічній взаємодії та мотивації. Ефективність тренінгової програми полягає у підтвердженні припущення, що результати тестування експериментальної групи до проведення групової роботи та після неї мають

значущі відмінності за заданими критеріальними характеристиками, на опрацювання яких було спрямовано основну роботу. Натомість, результати тестування контрольної групи до та після формувального експерименту значущих змін не зазнали.

Аналіз результатів до формувального експерименту та після, а також, порівняльний аналіз двох груп (контрольної та експериментальної) здійснювалися за допомогою *t*-критерію Стьюдента для порівняння двох незалежних вибірок.

Для початку було проаналізовано результати двох груп – експериментальної та контрольної, які було отримано в ході діагностичних зрізів за допомогою авторської методики діагностики сформованості громадянської ідентичності, головним критерієм сформованості якої слугує її ціннісний аспект, тобто цінність приналежності особистості до спільноти громадян і держави як організаційного середовища. Дана методика складається з 18 двополюсних тверджень та 4 шкал:

1. *Самоставлення* – розуміння та відчуття власної спроможності як суб'єкта взаємодії вплинути на суспільну ситуацію в державі, або знецінення такої спроможності та представлення себе у ролі об'єкта в системі соціальних відносин.

2. *Матеріально-ідеалістична* – зосередження особистості на цінностях матеріального забезпечення чи, навпаки, акцентуація на ідеалістичних, моральних, громадянських інтенціях.

3. *Мотиваційно-смілова* – бачення можливостей власної громадянської самореалізації в межах організаційного простору даної держави, або відсутності таких можливостей, що знімає необхідність боротьби за право вияву та ствердження власного Я і відхід у пасивність.

4. *Загальний рівень сформованості громадянської ідентичності*.

Виявлено, що група впливу та контрольна група є релевантними, адже значущих відмінностей за шкалами методики між ними виявлено не було.

Розглянемо результати двох зрізів – попереднього (до формувального впливу) і повторного (після) експериментальної та контрольної груп за авторською методикою діагностики сформованості громадянської ідентичності (табл. 1).

У результаті проведення формувального експерименту виявлено значущі зміни до та після корегувальних впливів за трьома шкалами методики. Зокрема, значущо підвищився рівень самоставлення. Однак, до та після тренінгу в експериментальній групі середні значення за цією шкалою знаходилися на середньому рівні вираженості показника.

Таблиця 1

**Середні значення сформованості громадянської
ідентичності до та після формульованого експерименту
в експериментальній та контрольній групах**

Шкали	Експериментальна група		Контрольна група	
	До	Після	До	Після
Самоставлення	24,01	28,38**	23,54	23,83
Матеріально-ідеалістична	26,16	26,03	26,78	26,54
Мотиваційно-смілова	28,24	30,98*	27,72	27,01
Загальний рівень сформованості	78,41	86,36**	78,04	77,38

Примітка: * – значущість на рівні $p \leq 0,05$; ** – значущість на рівні $p \leq 0,01$

Результати за мотиваційно-сміловою шкалою також значущо підвищилися, середнє значення після формульованого експерименту межує з високим рівнем сформованості показника.

Зміни за шкалою самоставлення та мотиваційно-сміловою шкалою сприяли збільшенню загального рівня сформованості громадянської ідентичності, незважаючи на те, що після формульованого експерименту за матеріально-ідеалістичною шкалою значущі зміни відсутні. Вони представлені лише на рівні тенденції до підвищення, однак брати їх до уваги ми не можемо. Це очікуваний результат, адже основний акцент у розробленій соціально-психологічній програмі активації ресурсів формування громадянської ідентичності зроблено на психокорекційну роботу із когніціями особистості за допомогою роботи з упередженнями та стереотипами громадянина щодо держави, громадянського суспільства та власного громадянства, із метамоделями мовлення громадянина, усвідомлення та осмислення ключових громадянських чи антигромадянських ролей особистості. У контрольній групі в результаті порівняння зрізів до та після формульованого експерименту значущих відмінностей не виявлено.

Після проведення тренінгу та заміру результатів за допомогою методики діагностики сформованості громадянської ідентичності одразу після групової роботи (на крайній зустрічі) здійснено контрольний зріз (через один місяць після корегувальних впливів) для визначення стійкості отриманих змін в результаті групової взаємодії. Встановлено, що сформовані характеристики є стійкими (табл. 2).

У експериментальній та контрольній групах значущі зміни між результатами завершального та контрольного етапів (через місяць)

Таблиця 2

Середні значення сформованості громадянської ідентичності на завершальному та контрольному етапах формувального експерименту у експериментальній та контрольній групах

Шкали	Експериментальна група		Контрольна група	
	Завершальний етап	Контрольний етап (через місяць)	Завершальний етап	Контрольний етап (через місяць)
Самоставлення	28,38	28,23	23,83	23,72
Матеріально-ідеалістична	27	27,12	26,54	26,88
Мотиваційно-сміслова	30,98	30,76	27,01	26,79
Загальний рівень сформованості	86,36	86,11	77,38	77,39

замірів відсутні. Це свідчить про те, що розроблена програма є дієвою та ефективною і з плином часу сформовані характеристики не повертаються до початкового рівня. Таким чином, за об'єктивним критерієм ефективності розроблена соціально-психологічна програма активізації ресурсів формування громадянської ідентичності є дієвою та сприяє збільшенню загального рівня її сформованості і підвищенню окремих її ціннісних компонентів таких як самоставлення і мотиваційно-смісловий.

Як допоміжний було використано суб'єктивний критерій ефективності розробленої програми. Оцінка відбувалася на основі розробленої анкети зворотного зв'язку (рефлексивна анкета). Учасники тренінгу оцінювали групову роботу за такими твердженнями: актуальність та новизна для учасників розглянутої тематики; корисність отриманої інформації; практичне використання сформованих навичок тощо (табл. 3).

Отже, більшість учасників тренінгової взаємодії оцінили (за суб'єктивним критерієм) програму та отримані результати позитивно. Зокрема, всі досліджувані відзначили, що тематика програми є актуальною та відповідає викликам сучасного українського суспільства. Корисність інформації відзначили 83 % респондентів та 75 % зазначили, що отримані в результаті групової роботи навички вони зможуть використовувати у повсякденному житті, зокрема це стосується виявлення стереотипних уявлень, мовленнєвих викривлень та інших

Таблиця 3

**Аналіз ефективності соціально-психологічної програми
за результатами анкети зворотного зв'язку**

Твердження	Відповіді (N = 12), %	
	Так	Ні
Актуальність та новизна тематики	100	0
Корисність інформації	83	17
Практичне використання навичок	75	25

різноманітних засобів маніпуляції, які використовуються суб'єктами міжособистісної взаємодії.

Висновки.

Враховуючи отримані результати, можна зробити висновок, що розроблена соціально-психологічна програма активізації ресурсів формування громадянської ідентичності є дієвою та ефективною і її можна використовувати для підвищення рівня сформованості громадянської ідентичності. Найефективнішими інструментами формувального впливу на громадянську ідентичність особистості є різноманітні вправи та техніки, пов'язані із когнітивною сферою учасників тренінгу. Загалом тренінгова програма побудована з урахуванням класичних трьох блоків за даним видом психологічної формувальної роботи: діагностичного – для з'ясування актуального рівня сформованості громадянської ідентичності досліджуваних на початковому етапі; розвивального – власне робота над трансформацією громадянської ідентичності досліджуваних з метою усвідомлення і осмислення його ідентичності та посилення рівня сформованості та визначеності; закріплювального – полягає у рефлексії та зворотному зв'язку учасників тренінгу, що також є важливим суб'єктивним критерієм ефективності впровадження даної програми.

Однак, ми вважаємо за потрібне, для більшої результативності та значущих змін в тому числі за матеріально-ідеалістичною шкалою сформованості громадянської ідентичності в подальшому розширити програму групової роботи за рахунок наповненості її вправами активної взаємодії та інформативного характеру, що стосується саме даного напрямку.

Перспективи подальших досліджень вбачаємо у вивченні громадянської ідентичності у міжрегіональному та кроскультурному вимірі, а також дослідження трансформації громадянської ідентичності у вимірі інформаційно-психологічної боротьби.

Список використаних джерел

1. Арутюнова Е. М. Формирование государственно-гражданской идентичности молодежи (на примере московских студентов): автореф. дис. ... канд. социол. наук [Электронный ресурс] / Е. М. Арутюнова. – М., 2007. – URL: ecsocman.hse.ru/text/33436985.
2. Блинова О. Є. Криза ідентичності як чинник міграційної готовності / О. Є. Блинова // Вісник Харківського національного педагогічного університету імені Г. С. Сковороди. – Серія: Психологія. – 2012. – Вип. 44 (2). – С. 11–21.
3. Боришевський М. Й. Розвиток громадянської спрямованості особистості / М. Й. Боришевський, Т. М. Яблонська, В. В. Антоненко та ін.; [За ред. М. Й. Боришевського]. – К.: Пед. думка, 2007. – 186 с.
4. Водолажская Т. В. Идентичность гражданская / Т. В. Водолажская // Образовательная политика. – 2010. – № 5–6. – С. 140–142.
5. Данилюк І. В. Мова як чинник згуртованості групового «Ми» / І. В. Данилюк // Соціальна психологія. – 2008. – № 1 (27). – С. 105–112.
6. Жадан І. В. Концепція громадянської освіти в Україні / І. В. Жадан, Т. В. Клищенко, Л. М. Мицик, О. Д. Наровлянского, С. Г. Рябова, І. Г. Тараненко // Управління освітою. – 2005. – № 12. – С. 1–7.
7. Ігнатенко П. Р. Виховання громадянина: психолого-педагогічний і народознавчий аспекти: навчально-методичний посібник / П. Р. Ігнатенко, В. А. Поплужний, Н. І. Косарева, Л. В. Крицька. – К.: Либідь, 1997. – 416 с.
8. Кондаков И. В. «По ту сторону» Европы / И. В. Кондаков // Вопросы филологии. – 2002. – № 6. – С. 3–18.
9. Мілютіна К. Л. Теорія і практика психологічного тренінгу: навч. посібн. / К. Л. Мілютіна. – К.: МАУП, 2004. – 192 с.
10. Омельченко Л. П. Громадянське виховання / Л. П. Омельченко. – Харків: Основа, 2007. – 224 с.
11. Остапенко І. В. Концептуальні засади дослідження комунікативних бар'єрів національної та громадянської самоідентифікації / І. В. Остапенко // Український психологічний журнал. – 2016. – № 2. – С. 73–85.
12. Синельников Р. Ю. До проблеми розробки типів громадянської ідентичності української молоді / Р. Ю. Синельников // Український психологічний журнал. – 2017. – № 2. – С. 150–163.
13. Юшин М. А. Политические механизмы формирования гражданской идентичности молодежи в современной России: дисс. ... канд. полит. наук: 23.00.02 / М. А. Юшин. – Тула, 2007. – 189 с.

References transliterated

1. Arutjunova E. M. Formirovanie gosudarstvenno-grazhdanskoj identichnosti molodezhi (na primere moskovskih studentov): avtoref. dis. ... kand. sociol. nauk [Jelektronnyj resurs] / E. M. Arutjunova. – M., 2007. – URL: ecsocman.hse.ru/text/33436985.
2. Blynova O. Je. Kryza identychnosti jak chynnyk migracijnoi' gotovnosti / O. Je. Blynova // Visnyk Harkivs'kogo nacional'nogo pedagogichnogo universytetu imeni G. S. Skovorody. – Serija: Psychologija. – 2012. – Vyp. 44 (2). – S. 11–21.

3. Boryshevs'kyj M. J. Rozvytok gromadjans'koi' sprjamovanosti osobystosti / M. J. Boryshevs'kyj, T. M. Jablons'ka, V. V. Antonenko ta in.; [Za red. M. J. Boryshevs'kogo]. – K.: Ped. dumka, 2007. – 186 s.
4. Vodolazhskaja T. V. Identichnost' grazhdanskaja / T. V. Vodolazhskaja // Obrazovatel'naja politika. – 2010. – № 5–6. – S. 140–142.
5. Danyljuk I. V. Mova jak chynnyk zгурtovanosti grupovogo «My» / I. V. Danyljuk // Social'na psihologija. – 2008. – № 1 (27). – S. 105–112.
6. Zhadan I. V. Koncepcija gromadjans'koi' osvity v Ukrai'ni / I. V. Zhadan, T. V. Klynchenko, L. M. Mycyk, O. D. Narovljans'kogo, S. G. Rjabova, I. G. Taranenko // Upravlinnja osvitou. – 2005. – № 12. – S. 1–7.
7. Ignatenko P. R. Vyhovannja gromadjanyna: psihologo-pedagogichnyj i narodoznavchij aspekty: navchal'no-metodychnyj posibnyk / P. R. Ignatenko, V. A. Popluzhnyj, N. I. Kosarjeva, L. V. Kryc'ka. – K.: Lybid', 1997. – 416 s.
8. Kondakov I. V. «Po tu storonu» Evropy / I. V. Kondakov // Voprosy filosofii. – 2002. – № 6. – S. 3–18.
9. Miljutina K. L. Teorija i praktyka psihologichnogo treningu: navch. posibn. / K. L. Miljutina. – K.: MAUP, 2004. – 192 s.
10. Omel'chenko L. P. Gromadjans'ke vyhovannja / L. P. Omel'chenko. – Harkiv: Osnova, 2007. – 224 s.
11. Ostapenko I. V. Konceptual'ni zasady doslidzhennja komunikatyvnyh bar'jeriv nacional'noi' ta gromadjans'koi' samoidentyfikacii' / I. V. Ostapenko // Ukrai'ns'kyj psihologichnyj zhurnal. – 2016. – № 2. – S. 73–85.
12. Synel'nykov R. Ju. Do problemy rozrobky typiv gromadjans'koi' identychnosti ukrai'ns'koi' molodi / R. Ju. Synel'nykov // Ukrai'ns'kyj psihologichnyj zhurnal. – 2017. – № 2. – S. 150–163.
13. Jushin M. A. Politicheskie mehanizmy formirovanija grazhdanskoj identichnosti molodezhi v sovremennoj Rossii: diss. ... kand. polit. nauk: 23.00.02 / M. A. Jushin. – Tula, 2007. – 189 s.

A b s t r a c t

Synelnykov R. Yu.,
assistant lecturer of the Department
of General Psychology,
Taras Shevchenko National University of Kyiv
E-mail: romasynelnykov@gmail.com

PSYCHOLOGICAL CONDITIONS OF RESOURCE ACTIVATION FOR FORMATION OF CIVIC IDENTITY

The article describes the psychological conditions for the activation of resources helping formation of civic identity. Civic identity is defined as a kind of social identity, which can be characterized by two aspects:

awareness of belonging to a community of citizens of one or another state, which is meaningful for an individual; the phenomenon of sub-individual consciousness, a sign of a civic society that characterizes it as a collective entity.

The empirical research on the dominant factors of civic identity, by means of the author's modification of L. Terstoun's approach, allowed us to identify the main semantic nuclei, which should be further used as moulding influences on the personality. As a result, such diagnostics gave us the basis for creating a program of moulding experiment in the form of training and lectures. The socio-psychological program activating resources of formation of a person's civic identity has been developed and tested. The main leitmotiv of the training is the creation of favourable conditions for awareness of an individual's civic identity and its importance and value both for a particular citizen and for the Ukrainian society as a whole, as well as acceptance of own identity.

As a result of the training, its effectiveness has been proved; it has been determined that group work contributes to increase of a general level of civic identity formation through its main components: motivational-semantic and self-help. Undoubtedly, formation of a sense of understanding by an individual of his/her own conscious and meaningful civic identity is a rather lengthy process, which is based, first of all, on personality cognition, the ability to think critically and confront manipulative and insightful influences. Precisely this kind of work should be the main vector in the process of personal civic identity transformation.

Key words: *identity, citizen, personality, cognition, factors, resources, stereotypes.*

Отримано – 12 листопада 2018 Рецензовано – 16 листопада 2018 Прийнято – 20 листопада 2018
Received – November 12, 2018 Revision – November 16, 2018 Accepted – November 20, 2018

УДК 159.9.072

Соснюк О. П.,

кандидат психологічних наук, доцент,
доцент кафедри соціальної психології,
Київський національний університет
імені Тараса Шевченка
E-mail: oleg.sosniuk@gmail.com
ORCID: 0000-0002-7558-8879

ПСИХОСЕМАНТИЧНИЙ АНАЛІЗ ОСОБЛИВОСТЕЙ УЯВЛЕНЬ МОЛОДІ ПРО ІННОВАЦІЙНІ БРЕНДИ

Стаття присвячена аналізу результатів емпіричного дослідження уявлень молоді про інноваційні бренди.

Розглянуто основні підходи до розуміння інновацій та вивчення ставлення споживачів до брендів, обґрунтовано використання психосемантичних методів дослідження (асоціативний експеримент, семантичний диференціал, репертуарні решітки).

Виявлено особливості уявлень молоді про інноваційні бренди. Автором виокремлено базові конструкти, які входять до складу семантичного простору поняття інноваційний бренд. Також проаналізовано взаємозв'язки між конструктами та їх ієрархію. В структурі уявлень про бренди виокремлено 3 кластери. Два з них взаємопов'язані і містять конструкти, які визначають міру інноваційності бренду. Третій кластер відокремлений і містить конструкти, які визначають міру традиційності бренду.

Виокремлено п'ять факторів («Сучасність», «Привабливість», «Оригінальність», «Релевантність», «Корисність»), які проявляються в процесі сприймання молоддю брендів та визначають ставлення до них. Проаналізовано особливості сприймання 16 брендів з 4 продуктових категорій. Визначено домінанти у сприйманні зазначених брендів, які дозволяють кваліфікувати одну частину з них як інноваційні, іншу частину – як традиційні.

Виявлено відмінності у сприйманні інноваційних брендів між чоловіками та жінками. Встановлено, що в цілому представники чоловічої статі виявляють більш прихильне ставлення до інноваційних брендів всіх продуктових категорій (мобільний зв'язок, побутова електроніка, спортивний одяг, харчові продукти). Жінкам властива консервативність

у ставленні до брендів харчових продуктів (в межах цієї продуктової категорії вони надають перевагу традиційним брендам).

Визначено зв'язки між ставленням до інноваційних брендів та індивідуально-психологічними характеристиками представників молодіжної цільової аудиторії. Встановлено, що такі якості споживачів як чутливість до інновацій, готовність до ризику, креативність і конформність значущо корелюють з позитивним сприйманням інноваційних брендів.

Ключові слова: психосемантика, асоціативний експеримент, семантичний диференціал, репертуарна решітка, сприймання бренду.

Постановка проблеми. Психологічні проблеми, пов'язані з впровадженням інновацій, останнім часом привертають увагу дослідників і практиків з різних галузей. Особливо помітно це в сфері маркетингу, де успішне впровадження інновацій є запорукою комерційного успіху. Більше того, враховуючи зростання попиту на інноваційні продукти та послуги з боку споживачів (насамперед, молоді), виробники в своїй бізнес-діяльності все частіше роблять ставку саме на них. А інноваційність стає одним з провідних атрибутів іміджу брендів. Такий розвиток подій є цілком закономірним, адже в умовах глобалізації створення сильних брендів та їх ефективне просування на ринку залежить від того, наскільки інноваційною є ринкова пропозиція виробника. Не менш важливим є те, як сприймають інноваційні пропозиції споживачі, і що вони вкладають в розуміння поняття «інноваційність». Досліджень, присвячених вивченню цих питань, поки що проведено недостатньо. Для того, щоб частково заповнити дефіцит інформації з даної проблематики, нами було проведено спеціальне емпіричне дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На актуальний момент налічується чимало публікацій, в яких автори намагаються розглянути різні аспекти брендингу. Проблемам розробки та просування брендів присвячені наукові праці низки зарубіжних (Д. Аакера, Б. Барнса, Ж.-Н. Капферера, К. Л. Келлера, Ф. Котлера, Д. Шульца) та вітчизняних (Є. Голубкової, Н. Лебедевої, В. Зотової, В. Перції, З. Макашевої) дослідників [1; 2]. Проте інноваційна складова в іміджі брендів переважно залишається поза увагою дослідників. Саме тому поки ані в теорії, ані на практиці не склалося єдиної думки стосовно того, що розуміється під поняттям «інноваційний бренд».

Разом з тим, в сучасних дослідженнях накопичений певний досвід використання психосемантичних методів для вивчення особливостей сприймання брендів (І. Агапова, Т. Баранова, В. Петренко, М. Волкова, І. Скоробагатих, Ю. Толстова) [4]. Саме вони стали для нас орієнтиром в

процесі розробки програми дослідження та вибору відповідного інструментарію. Крім того, в процесі підготовки дослідження ми враховували напрацювання наших колег І. Клименко, О. Іщенко, І. Остапенко [3; 7], а також досвід власних психосемантичних досліджень [5; 6].

З нашої точки зору, комплексне використання психосемантичних методів дозволяє ретельно вивчити уявлення молоді про інноваційні бренди та здійснити реконструкцію їх семантичного простору.

Метою статті є розкриття особливостей категоріально-сислової структури сприймання молоддю інноваційних брендів і визначення специфіки зв'язку між ставленням до інноваційних брендів та індивідуально-психологічними характеристиками споживачів даної цільової аудиторії.

Виклад основного матеріалу. Результати проведеного теоретико-методологічного аналізу дозволяють стверджувати, що для вивчення процесу сприймання молоддю інноваційних брендів доречно застосовувати ідеотетичний підхід, який в нашому випадку спочатку передбачає отримання описової інформації про семантичний простір за допомогою асоціативного експерименту та репертуарних решіток, а потім дослідження його змісту і структури з використанням семантичного диференціалу.

Об'єктом дослідження нами було визначено уявлення молоді про бренди.

Предметом дослідження виступили психосемантичні особливості сприймання молоддю інноваційних брендів.

Методи дослідження. Для реалізації дослідницьких цілей та завдань нами використовувались наступні методи: експертне інтерв'ю, метод рангових репертуарних решіток, асоціативний експеримент, метод семантичного диференціалу, методика «Ставлення до інновацій» Н. М. Лебедевої, методика діагностики невербальної креативності Е. Торренса (адаптація А. М. Вороніна), методика діагностики вербальної креативності С. Медник (адаптація А. М. Вороніна, Т. В. Галкіної), методика «Готовність до ризику» А. М. Шуберта, методика «Діагностика міжособистісних стосунків» Т. Лірі (адаптація Л. М. Собчик); математико-статистичні методи (кореляційний аналіз, факторний аналіз, кластерний аналіз).

Емпіричне дослідження проводилось в чотири етапи:

І етап – був спрямований на визначення переліку брендів з чотирьох продуктових категорій, які представниками молодіжної цільової аудиторії сприймаються як інноваційні та традиційні (основний метод – експертне інтерв'ю);

II етап – передбачав виокремлення базових конструктів, які входять до складу семантичного простору поняття інноваційний бренд, та виявлення особливостей зв'язків між ними (основні методи – асоціативний експеримент та рангові репертуарні решітки);

III етап – присвячений реконструкції індивідуальних семантичних просторів та визначенню факторної структури уявлень молоді про інноваційні бренди (основний метод – семантичний диференціал);

IV етап – передбачав встановлення зв'язку між ставленням до інноваційних брендів та індивідуально-психологічними характеристиками споживачів молодого віку (основні методики – методика «Ставлення до інновацій», методика діагностики невербальної креативності, методика діагностики вербальної креативності, методика «Готовність до ризику», методика «Діагностика міжособистісних стосунків»).

Емпірична база дослідження. Загальна кількість вибірки – 192 особи (з них 98 – жінки, 94 – чоловіки). До участі у дослідженні на I етапі залучались особи, які є експертами у сфері маркетингу (маркетологи, соціологи, психологи) – загальна кількість 12 осіб (8 осіб – жінки, 4 особи – чоловіки).

На II, III та IV етапах у дослідженні приймали участь студенти закладів вищої освіти в м. Києві. На другому етапі – 60 осіб (30 осіб жіночої статі, 30 осіб чоловічої статі), на III та IV етапах – 120 осіб (60 осіб жіночої статі, 60 осіб чоловічої статі).

Аналіз результатів дослідження. На основі аналізу результатів експертних інтерв'ю нами було сформовано перелік з 16 брендів в межах 4 продуктових категорій (мобільний зв'язок – «Київстар», Vodafone «Укртелеком», Lifecell; побутова електроніка – «Apple», «Samsung», «Hewlett-Packard», «Toshiba»; спортивний одяг – «Nike», «Adidas». «Puma», «Lotto»; харчові продукти – «President», «Dolce», «Слов'яночка», «Яготинське»).

У подальшому зазначені бренди використовувались як елементи оцінювання на II та III етапах дослідження.

За результатами асоціативного експерименту нами було виокремлено перелік базових конструктів, які входять до структури уявлень молоді про інноваційні та традиційні бренди (Традиційний – Інноваційний, Доступний – Рідкісний, Стабільний – Мінливий, Надійний – Сумнівний, Модний – Застарілий, Сучасний – Класичний, Незвичайний – Типовий, Яскравий – Невизначений, Креативний – Банальний).

Зазначені конструкти було використано в процесі реп-інтерв'ю для оцінки 16 попередньо визначених брендів. Процедура передбачала створення разом з обстежуваними рангової репертуарної решітки. Перелік

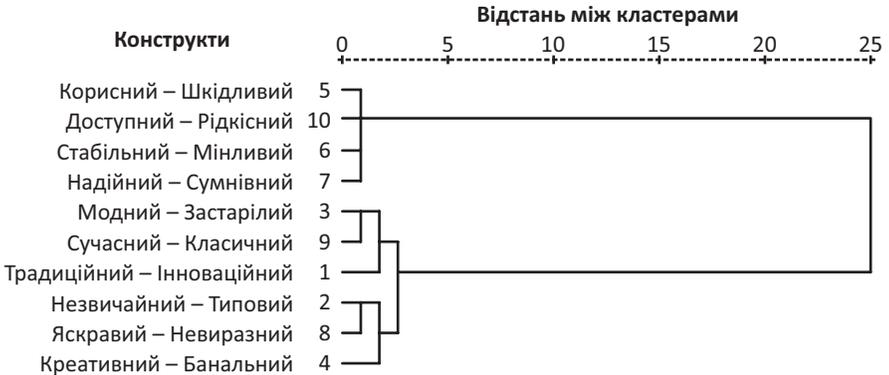


Рис. 1. Графік 1. Кластерний аналіз семантичного простору поняття «Інноваційний бренд»

базових конструктів досліджуваним дозволялось доповнювати власними. Для викликання конструктів перед початком кожного інтерв'ю застосовувалась техніка мінімального контексту (тріад).

Обробка результатів здійснювалась за допомогою кластерного аналізу. Це дозволило визначити структуру уявлень споживачів молодого віку про інноваційні та традиційні бренди, встановити взаємозв'язки між конструктами та їх ієрархію (Рис. 1).

В структурі уявлень про бренди було виокремлено 3 кластери. Два з них взаємопов'язані і містять конструкти, які визначають міру інноваційності бренду (1 кластер: Незвичайний – Типовий, Яскравий – Невиразний, Креативний – Банальний; 2 кластер: Модний – Застарілий, Сучасний – Класичний, Традиційний – Інноваційний). Третій кластер відокремлений і містить конструкти, які визначають міру традиційності бренду (Доступний – Рідкісний, Стабільний – Мінливий, Надійний – Сумнівний). Таким чином, було встановлено перелік конструктів (2 та 3 кластери), які утворюють семантичне ядро в уявленнях молоді про інноваційні бренди. При цьому конструкт Традиційний – Інноваційний було визначено як артикуляційний.

Аналіз даних, отриманих за допомогою репертуарних решіток дозволив розширити перелік конструктів, які досліджувані використовують в процесі сприймання інноваційних брендів. Перелік з 10 базових конструктів було доповнено іншими 15 конструктами, виявленими під час реп-інтерв'ю.

Розширений перелік конструктів було покладено в основу розробки семантичного диференціалу для оцінки брендів на III етапі дослідження. Отримані результати оброблялись за допомогою факторного аналізу.

В процесі обробки до структури факторного навантаження потрапило 20 конструктів, 5 конструктів не увійшли до навантаження жодного з виявлених факторів і у подальшому не інтерпретувались. Всього було виокремлено п'ять факторів (табл. 1–5).

Таблиця 1

Факторні навантаження (фактор 1: «Сучасність»)

ФАКТОР 1: «Сучасність»	
V1 Сучасний – Класичний	0,728
V11 Наворочений – Простий	0,618
V16 Традиційний – Інноваційний	-0,654
V6 Застарілий – Модний	-0,680
% описаної дисперсії	27,65

Фактор 1. «Сучасність» (дисперсія 27,65 %)

Даний фактор включає наступні конструкти: Сучасний – Класичний (0,728), Наворочений – Простий (0,618), Традиційний – Інноваційний (-0,654), Застарілий – Модний (-0,680).

На даний фактор припадає найбільший відсоток розподіленої дисперсії, що дозволяє розглядати його як такий, що має найбільший вплив на сприймання брендів як інноваційних.

З огляду на характеристики, що увійшли до факторного навантаження, особливо значущими серед них є ті, що забезпечують сприймання бренда як: сучасного, навороченого, інноваційного та модного. Фактор пояснює, чому успішність сприймання молоддю бренда як інноваційного залежить від того, наскільки в маркетинговій комунікації споживачам доносяться в легкій та зрозумілій формі саме ці іміджеві характеристики бренду.

Таблиця 2

Факторні навантаження (фактор 2: «Привабливість»)

ФАКТОР 2: «Привабливість»	
V2 Привабливий – Потворний	0,676
V17 Колоритний – Безбарвний	0,502
V12 Повсякденний – Святковий	-0,537
V7 Невизначний – Яскравий	-0,572
% описаної дисперсії	16,14

Фактор 2. «Привабливість» (дисперсія 16,14 %)

Даний фактор включає наступні конструкти: Привабливий – Потворний (0,676), Колоритний – Безбарвний (0,502), Повсякденний – Святковий (–0,537), Невиразний – Яскравий (–0,572).

Даний фактор також має істотний вплив на сприймання брендів як інноваційних, адже до складу його навантаження входять характеристики, пов'язані з афективним ставленням до брендів.

Фактор пояснює, чому успішність сприймання молоддю бренда як інноваційного залежить від того, наскільки в маркетинговій комунікації споживачам доносяться такі іміджеві характеристики бренду як привабливість, колоритність, яскравість та святковість. Ефективність комунікації при цьому забезпечується завдяки впливу реклами на аналізатори різної чуттєвої модальності.

Таблиця 3

Факторні навантаження (фактор 3: «Оригінальність»)

ФАКТОР 3: «Оригінальність»	
V3 Незвичайний – Типовий	0,671
V18 Унікальний – Універсальний	0,522
V8 Доступний – Рідкісний	–0,473
V13 Банальний – Креативний	–0,660
% описаної дисперсії	12,24

Фактор 3. «Оригінальність» (дисперсія 12,24 %)

Даний фактор включає наступні конструкти: Незвичайний – Типовий (0,671), Унікальний – Універсальний (0,522), Доступний – Рідкісний (–0,473), Банальний – Креативний (–0,660).

Даний фактор визначає те, наскільки той чи інший бренд буде сприйматися як інноваційний порівняно з більш традиційними, адже до складу його навантаження входять характеристики, які забезпечують сприймання споживачами унікальності торгівельної пропозиції (УТП).

Фактор пояснює, чому успішність сприймання молоддю бренда як інноваційного залежить від того, наскільки в маркетинговій комунікації вдається підвищити міру впізнаваності бренду споживачами на фоні конкурентів. Сприймання бренду як інноваційного в даному випадку

забезпечується завдяки комунікації таких іміджевих характеристик як: незвичайність, унікальність, рідкісність та креативність.

Таблиця 4

Факторні навантаження (фактор 4: «Релевантність»)

ФАКТОР 4: «Релевантність»	
V4 Молодіжний – Зрілий	0,528
V14 Цікавий – Нудний	0,457
V9 Чужий – Близький	-0,517
V19 Примітивний – Технологічний	-0,423
% описаної дисперсії	10,25

Фактор 4. «Релевантність» (дисперсія 10,25 %)

Даний фактор включає наступні конструкти: Молодіжний – Зрілий (0,528), Цікавий – Нудний (0,457), Чужий – Близький (-0,517), Примітивний – Технологічний (-0,423).

Фактор визначає те, наскільки інноваційність бренду буде сприйматись представниками саме молодіжної цільової аудиторії. До складу навантаження фактору входять характеристики, які визначають міру релевантності інноваційної пропозиції бренду. Сприймання бренду як інноваційного в даному випадку забезпечується завдяки комунікації таких іміджевих характеристик як: молодіжність, цікавість, близькість та технологічність.

Таблиця 5

Факторні навантаження (фактор 5: «Корисність»)

ФАКТОР 5: «Корисність»	
V5 Корисний – Шкідливий	0,532
V10 Надійний – Сумнівний	0,408
V15 Стабільний – Мінливий	-0,420
V20 Комфортний – Незручний	-0,462
% описаної дисперсії	9,73

Фактор 5. «Корисність» (дисперсія 9,73 %)

Даний фактор включає наступні конструкти: Корисний – Шкідливий (0,532), Надійний – Сумнівний (0,408), Стабільний – Мінливий (-0,420), Комфортний – Незручний (-0,462).

Фактор визначає те, наскільки інноваційні пропозиції бренду можуть бути корисними для споживачів. До складу навантаження фактору входять характеристики, які визначають міру придатності торгівельної пропозиції бренду для споживачів. Сприймання бренду як інноваційного в даному випадку забезпечується завдяки комунікації таких іміджевих характеристик як: корисність, надійність, здатність змінюватись та комфортність.

Аналіз результатів дослідження дозволив виявити відмінності у сприйманні інноваційних брендів між чоловіками та жінками. Зазначені відмінності не є статистично значущими, однак вказують на те, що ставлення до інноваційних брендів може змінюватись залежно від того, до якої продуктової категорії вони відносяться. Зокрема, нами було встановлено, що в цілому представники чоловічої статі виявляють більш прихильне ставлення до інноваційних брендів всіх продуктових категорій (мобільний зв'язок, побутова електроніка, спортивний одяг, харчові продукти). Жінкам властива консервативність у ставленні до брендів харчових продуктів (в межах цієї продуктової категорії вони надають перевагу традиційним брендам).

В процесі дослідження нами також було встановлено, що більшість представників молодіжної цільової аудиторії в цілому позитивно ставиться до інноваційних брендів (74 % юнаків та 67 % дівчат). При цьому було зафіксовано, що позитивне ставлення до інноваційних брендів у цієї частини досліджуваних значущо корелює з показником чутливості до інновацій за методикою Н. М. Лебедевої ($r = 0,843$ – для юнаків та $r = 0,718$ – для дівчат, рівень значущості 0,01).

Саме тому нами було здійснено пошук зв'язку між чутливістю до інновацій та іншими індивідуально-психологічними якостями (табл. 6)

За результатами проведеного кореляційного аналізу було встановлено, що чутливість до інновацій значущо пов'язана з іншими індивідуально-психологічними якостями, а саме: готовністю до ризику ($r = 0,639$), невербальною креативністю ($r = 0,528$) і конформністю ($r = 0,511$). Виявлені кореляційні зв'язки дозволяють розглядати зазначені індивідуально-психологічні характеристики як чинники позитивного сприймання інноваційних брендів.

Висновки. В процесі проведеного емпіричного дослідження було здійснено спробу психосемантичного аналізу уявлень молоді про інноваційні бренди.

Розкрито особливості категоріально-сислової структури уявлень молоді про інноваційні бренди. Виокремлено базові конструкти, які входять до складу семантичного простору поняття інноваційний бренд. Проаналізовано взаємозв'язки між конструктами та їх ієрархію.

Таблиця 6

Результати кореляційного аналізу зв'язку між чутливістю до інновацій та іншими індивідуально-психологічними якостями

	Чутливість до інновацій	Невербальна креативність	Вербальна креативність	Готовність до ризику	Конформність
Чутливість до інновацій	1	,528(*)	,151	,639(*)	,511(*)
Невербальна креативність	,528(*)	1	,176	,482(*)	,456(*)
Вербальна креативність	,151	,176	1	,095	,022
Готовність до ризику	,639(*)	,482(*)	,095	1	,163
Конформність	,511(*)	,456(*)	,022	,163	1

* Примітка: результати значущі на рівні $p < 0,01$.

В структурі уявлень про бренди виокремлено 3 кластери. Два з них взаємопов'язані і містять конструкти, які визначають міру інноваційності бренду. Третій кластер відокремлений і містить конструкти, які визначають міру традиційності бренду.

Виокремлено п'ять факторів («Сучасність», «Привабливість», «Оригінальність», «Релевантність», «Корисність»), які проявляються в процесі сприймання молоддю брендів та визначають ставлення до них. Визначено особливості сприймання 16 брендів з 4 продуктових категорій. Визначено доміанти у сприйманні зазначених брендів, які дозволяють кваліфікувати одну частину з них як інноваційні, іншу частину – як традиційні.

Виявлено відмінності у сприйманні інноваційних брендів між чоловіками та жінками. Встановлено, що в цілому представники чоловічої статі виявляють більш прихильне ставлення до інноваційних брендів всіх продуктових категорій (мобільний зв'язок, побутова електроніка, спортивний одяг, харчові продукти). Жінкам властива консервативність у ставленні до брендів харчових продуктів (в межах цієї продуктової категорії вони надають перевагу традиційним брендам).

Визначено зв'язки між ставленням до інноваційних брендів та індивідуально-психологічними характеристиками представників молодіжної цільової аудиторії. Встановлено, що такі якості споживачів як чутливість

до інновацій, готовність до ризику, креативність і конформність, значущо корелюють з позитивним сприйманням інноваційних брендів.

Перспективи подальших досліджень полягають у виявленні універсальних категорій сприймання інноваційних брендів споживачами різних вікових груп, виявленні відмінностей у процесі сприймання ними брендів різних продуктових категорій, розкритті специфіки зв'язку між ставленням до інноваційних брендів та індивідуально-психологічними характеристиками споживачів різних вікових груп, розробці критеріїв, які можна буде використовувати для проведення сегментації споживачів.

Список використаних джерел:

1. Аакер Д. Маркетинговые исследования: Пер. 7-го англ. изд. / Д. Аакер, В. Кумар, Дж. Дэй. – СПб.: Питер, 2004. – 840 с.
2. Лебедева Н. М. Ценности и отношение к инновациям российских и канадских студентов / Н. М. Лебедева // Психологический журнал. – 2009. – Т. 30, № 6. – С. 81–92.
3. Остапенко І. В. Стратегії та технології активізації самоідентифікування молоді / І. В. Остапенко. – К.: Золоті ворота, 2018. – 114 с.
4. Петренко В. Ф. Многомерное сознание: психосемантическая парадигма / В. Ф. Петренко. – М.: Новый хронограф, 2009. – 440 с.
5. Соснюк О. П. Особливості сприймання підлітками різних типів соціальної реклами / О. П. Соснюк, Є. О. Соснюк // Актуальні проблеми соціології, психології, педагогіки: Збірник наукових праць. – 2013. – № 19. – С. 176–183.
6. Соснюк О. П. Психосемантичні особливості національної та громадянської ідентичності студентської молоді / О. П. Соснюк, І. В. Остапенко // Український психологічний журнал. – 2017. – № 2 (4). – С. 164–176.
7. Klymenko I. V. Psychological features of consumer behavior at the stage of disposal of consumption goods / I. V. Klymenko, O. O. Ishchenko // Ukrayins'kyu psykholohichnyy zhurnal. – 2017. – № 4 (6). – S. 44–52.

References transliterated

1. Aaker D. Marketingovyе issledovanija: Per. 7-go angl. izd. / D. Aaker, V. Kumar, Dzh. Dzej. – SPb.: Piter, 2004. – 840 s.
2. Lebedeva N. M. Cennosti i otnoshenie k innovacijam rossijskih i kanadskih studentov / N. M. Lebedeva // Psihologicheskij zhurnal. – 2009. – T. 30, № 6. – S. 81–92.
3. Ostapenko I. V. Strategihiji ta tekhnologhiji aktyvizacijji samoidentyfikuvannja molodi / I. V. Ostapenko. – K.: Zoloti vorota, 2018. – 114 s.
4. Petrenko V. F. Mnogomernoє soznanie: psihosemanticheskaja paradigma / V. F. Petrenko. – M.: Novyj hronograf, 2009. – 440 s.
5. Sosniuk O. P. Osoblyvosti sprjmannja pidlitkamy riznykh typiv socialjnoji reklamy / O. P. Sosniuk, Yev. O. Sosniuk // Aktualjni problemy sociologhiji, psykholohiji, pedaghoghiky: Zbirnyk naukovykh pracj. – 2013. – № 19. – S. 176–183.

6. Sosniuk O. P. Psykhosemantychni osoblyvosti nacionaljnoji ta ghromadjansjkoji identychnosti studentsjkoji molodi / O. P. Sosniuk, I. V. Ostapenko // Ukrayins'kyy psykholohichnyy zhurnal. – 2017. – № 2 (4). – S. 164–176.

7. Klymenko I. V. Psychological features of consumer behavior at the stage of disposal of consumption goods / I. V. Klymenko, O. O. Ishchenko // Ukrayins'kyy psykholohichnyy zhurnal. – 2017. – № 4 (6). – S. 44–52.

A b s t r a c t

Sosniuk O. P.,

PhD (Candidate of Psychological Sciences),

Associate Professor (docent),

Social Psychology Department,

Taras Shevchenko National University of Kyiv

E-mail: oleh.sosniuk@gmail.com

PSYCHOSEMANTIC ANALYSIS OF THE FEATURES OF YOUTH'S REPRESENTATIONS ABOUT INNOVATIVE BRANDS

The article is devoted to the analysis of empirical research of youth's representations about innovative brands. The author has considered basic approaches to the understanding and studying of the consumers' attitude towards brands, has argued the usage of psychosemantic research methods (associative experiment, semantic differential, repertory grid).

The features of young people's representations about innovative brands were revealed. The author has separated basic constructs, that are a part of semantic space of the «innovative brand» notion. Also, the author analyzes the correlations between structures and their hierarchy. In the structure of representations about brands, 3 clusters were distinguished. Two of them are connected and contain constructs that determine the degree of innovation of the brand. The third cluster is separated and contains constructs that determine the extent of the brand's traditionality.

The author identifies five factors («Contemporaneity», «Attractiveness», «Originality», «Relevance», «Usefulness»), which are manifested in process of young people's perception of brands and determine the attitude towards its. The author has defined features of perception of 16 brands from 4 product categories. The dominants in the perception of these brands, which allow one part of them to be qualified as innovative and the other one – as traditional ones, were defined.

Differences in the perception of innovative brands between men and women were revealed. It was established that in general, male representatives show a more favorable attitude towards innovative brands of all product categories (cellular communication, consumer electronics, sports wear, food products). Women tend to have a conservative attitude towards food brands (they prefer traditional brands within a certain product category).

The author has defined the correlation between the attitude towards innovative brands and the individual and psychological characteristics of the representatives of the youth target audience. It was established that consumers' qualities such as sensitivity to innovations, readiness to take risk, creativity and conformity significantly correlate with the positive perception of innovative brands.

Key words: *psychosemantics, associative experiment, semantic differential, repertory grid, brand perception.*

Отримано – 5 листопада 2018 Рецензовано – 9 листопада 2018 Прийнято – 14 листопада 2018

Received – November 5, 2018 Revision – November 9, 2018 Accepted – November 14, 2018

УДК 159.9.072.432

Чуйко О. В.,

доктор психологічних наук,
професор кафедри соціальної реабілітації
та соціальної педагогіки,
факультет психології,
Київський національний університет
імені Тараса Шевченка
E-mail: chuiko_ov@ukr.net

Козицька І. В.,

кандидат психологічних наук,
доцент кафедри загальної психології,
факультет психології,
Київський національний університет
імені Тараса Шевченка
E-mail: ikozytska@ukr.net

РОЛЬ ЛОКУС-КОНТРОЛЮ У СТРЕСОСТІЙКОСТІ МАЙБУТНІХ ІНСПЕКТОРІВ ПАТРУЛЬНОЇ ПОЛІЦІЇ УКРАЇНИ

Реформування діяльності поліцейської служби в Україні неминуче веде до необхідності дослідження чинників та умов її ефективності. Професійна діяльність поліції пов'язана з високими стресовими навантаженнями та, відповідно, ризиками психічної дезадаптації індивіда. Саме тому важливою умовою ефективності здійснення професійних функцій інспекторів патрульної поліції є високий рівень стресостійкості. Вивчення особливостей саморегуляції поліцейських та ролі локус контролю, як копінг-стратегії в стресових ситуаціях, дозволить сформувати основні підходи щодо розробки програм психологічної підготовки майбутніх інспекторів патрульної поліції України.

Основною метою дослідження є емпіричне вивчення локус-контролю майбутніх інспекторів Патрульної поліції України, як базового адаптивного ресурсу особистості, визначення ключових елементів в розробці тренінгової програми психологічної підготовки інспекторів Патрульної поліції до професійної діяльності.

Інтернальність та екстернальність особистості має значущий кореляційний зв'язок із саморегуляційними особистісними можливостями

майбутніх поліцейських. Високорозвинений внутрішній локус контролю зумовлюють високі показники орієнтації на вирішення проблемної ситуації та подолання стресу шляхом активних дій. Водночас, знижені показники інтернальності детермінують стратегію відсторонення від стресу, конфліктність, безперервний пошук зовнішньої підтримки, бажання все тримати під контролем; водночас спостерігається надзвичайно потужна робота захисних механізмів психіки: знецінення значення ситуації, прояв саркастичного гумору, неможливість розслабитись, які не сприяють подоланню стресу, а, навпаки, загострюють та поглиблюють його.

Виявлено, що нервова стійкість та інтернальність особистості мають позитивну динаміку розвитку при зростанні показників конструктивних копінгових стратегій, що є важливим завданням при розробці тренінгової програми психологічної підготовки майбутніх інспекторів поліцейської служби.

Ключові слова: стрес, саморегуляція, стресостійкість, механізми подолання стресу, інтернальність особистості, копінг-стратегії.

Постановка проблеми. Реформування діяльності поліцейської служби в Україні неминуче веде до необхідності дослідження чинників та умов її ефективності. Інтенсивне фізичне навантаження, психологічна напруга, підвищений рівень відповідальності, здатність до довготривалого напруження сенсомоторних систем в умовах монотонної діяльності, неможливість ділитись власними сумнівами з близькими, наявність міжособистісних професійних конфліктів – це головні характеристики професійної діяльності поліції, й, зрозуміло, що нерідко вони є причиною психічної дезадаптації індивіда. Як зазначають зарубіжні дослідники (J. S. Volckens, 1992; R. S. Suresh 2013), працівники поліції зазнають значного впливу негативних емоцій, переживають велике психологічне перенавантаження, що в цілому потребує врахування критеріїв відповідності між суб'єктом і об'єктом праці, особливих вимог до психічних функцій та психологічних якостей суб'єкта професійної діяльності.

Важливою умовою ефективності здійснення професійних функцій інспекторів патрульної поліції є високий рівень стресостійкості, здатність до саморегуляції поведінки, напрацьовані копінг-стратегії, які дозволяють успішно справлятися із складними стресогенними ситуаціями. Не менш важливим завданням є виявлення ряду чинників, що сприяють розвиткові стійкості до стресу, а саме локусу контролю особистості, як базового ресурсу копінг-поведінки індивіда. Вивчення прояву даних параметрів дозволить сформувати основні підходи щодо розробки програм психологічної підготовки, які повинні ґрунтуватися на

психологічно обґрунтованих уявленнях про структуру та зміст цілісного процесу саморегуляції, його властивостей із урахуванням характеристик предметних умов, в яких здійснюється діяльність поліцейського.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Поняття стресостійкості є досить складним теоретичним конструктом, оскільки існує розмаїття трактувань та розуміння даного терміну. Ряд авторів називає даний феномен емоційною стійкістю (Д. А. Кривошеїн, 2002; А. Шиделко, 2017), інші – психологічною стійкістю (В. А. Бодров, 2001), інші дослідники керуються терміном «стійкість особистості», часто вживаються поняття «психофізіологічна стійкість», «моральна стійкість», «морально-психологічна стійкість», «емоційно-вольова стійкість» (Ф. Є. Василюк, 1984; В. К. Вілюнас, 1984) тощо. Таким чином, категорія стресостійкості наразі залишається недостатньо вивченою як в теоретичному, так і в емпіричному планах, незважаючи на те, що вона давно і систематично досліджується у зарубіжній і вітчизняній психології. Зокрема, у наших попередній публікаціях це поняття розглядалося у контексті вивчення здатності до саморегуляції працівників податкової міліції (О. В. Плотко, 2004).

Процес подолання стресу (копінг-процес) здійснюється шляхом використання різних поведінкових стратегій на основі особистісних та середовищних копінг-ресурсів. Як правило, до базових стратегій долаючої стрес-поведінки відносяться стратегії: «вирішення проблем», «пошук соціальної підтримки» і «уникнення». До особистісно-середовищних адаптивних ресурсів відносять Я-концепцію, рівень когнітивного розвитку особистості, локус контролю, емпатію, афіліацію, здатність надавати і сприймати соціальну підтримку, наявність соціально підтримуючої мережі і її ефективність (Р. Collins, 2003).

Найчастіше в стресових ситуаціях поліцейські надають перевагу наступним способам боротьби зі стресовими ситуаціями – соціальна підтримка, прийняття та вирішення проблем (В. Vano, 2011). Інші дослідження повідомляють про переважання таких стратегій: розподіл проблем із колегами, членами сім'ї та друзями, трудоголізм, прийняття реальності, перегляд телевізійних передач / музики, фізичні вправи, паління цигарок, присвячення більше часу релігійним заняттям (S. S. Walvekar, J. G. Ambekar, 2015; R. S. Suresh, R. N. Anantharaman, 2013; B. Rees & J. Smith, 2008; M. H. Anshel, 2000; J. S. Volckens, 1992). Інші дослідження вказують на важливість наступних стратегій: використання гумору, соціальна підтримка, медитація та делегування обов'язків як стратегія подолання (N. Magnavita, S. Garbarino, J. Siegrist, 2014; P. Jayanthi Nair, M. I. Joseph, 2013).

Аналіз проведених досліджень вказує на достатню розробленість теми вивчення ролі копінг-стратегій в стресостійкості поліцейських.

У нашому дослідженні основний акцент зроблено на ролі локусу контролю, як відповідної копінг-стратегії особистості у стресових ситуаціях (зокрема, у професійній діяльності поліцейського). Аналіз основних теоретичних підходів до вивчення конструкту «локус контролю особистості», дозволяє зробити наступні висновки: локус контролю повинен розглядатися як психологічний чинник, що характеризує схильність людини атрибутувати відповідальність за події, що відбуваються у житті та результати власної діяльності, або зовнішнім обставинам, або самому собі, власним здібностям і можливостям. На думку дослідників, особи із внутрішнім локусом контролю (інтернали) характеризуються емоційною стабільністю, але потреба у досягненні має тенденцію до підвищення, пов'язану зі збільшенням значень особистісної та реактивної тривожності, що є передумовою для можливої більшої фрустрованості та меншої стресостійкості у випадках серйозних невдач. Особи із зовнішнім локусом контролю (екстернали) характеризуються емоційною нестабільністю, є надмірно тривожними і схильними до невинуватої фрустрації, невпевнені як у своїх здібностях в цілому, так і в окремих своїх можливостях, потребують схвалення та підтримки оточуючих (С. П. Безносков, 2004).

Отже, виходячи із теоретичного аналізу, суб'єктивний контроль над власною поведінкою і ситуацією – локус контролю – є важливим особистісним копінг-ресурсом, на основі якого формується долаюча поведінка. Саме від цього ресурсу залежить вибір варіанту адаптації до соціального середовища і життєвого стилю особистості.

Оскільки локус контролю є одним із базових ресурсів долаючої поведінки особистості, у дослідженні враховувалися зв'язки між копінг-вими стратегіями особистості та суб'єктивним сприйманням локалізації причин, обставин, результатів життєдіяльності індивіда.

Виокремлення не розв'язаних раніше частин проблеми.

Реформування діяльності поліцейської служби в Україні неминуче веде до необхідності дослідження чинників та умов її ефективності. Психологічні аспекти адаптації майбутніх поліцейських в Україні є новим та ще недостатньо вивченим, водночас перспективним, напрямком емпіричних досліджень. Особливо це стосується проблем стресостійкості та способів її підвищення у інспекторів Патрульної поліції України.

Мета статті полягає у емпіричному вивченні стресостійкості та локусу контролю майбутніх інспекторів Патрульної поліції України, як базового адаптивного ресурсу особистості та визначенні ключових елементів в розробці тренінгової програми психологічної підготовки інспекторів Патрульної поліції до професійної діяльності.

Виклад основного матеріалу.

У нашому дослідженні взяли участь слухачі Національної академії внутрішніх справ України, майбутні інспектори патрульної поліції – 65 респондентів. Вік респондентів коливається від 22 до 35 років, вибірковий розподіл за статтю: чоловіки – 36, жінки – 29.

Нами було встановлено, що респонденти отримують другу вищу освіту, отримана попередня освіта: економічна, юридична, педагогічна, медична, історична. Важливим аспектом для нашого дослідження є й те, що рішення про вступ до Національної академії внутрішніх справ України є свідомим вибором кожного із респондентів.

У результаті якісного дослідження узагальнено ряд мотивів, якими скеровувались досліджувані, вступаючи на навчання за даним фахом.

Аналіз співвіднесення мотивів вступу, віку та статі респондентів, дав змогу сформулювати припущення щодо існування певних романтичних уявлень про обрану професійну діяльність. Натомість, досліджувані 22–27 років виокремлюють наступні мотиви вступу на навчання: загальне бажання працювати в правоохоронній системі, матеріальна стабільність у роботі, загальний позитивний образ працівника поліції, благородність професії та встановлення справедливості з її допомогою. Досліджувані 28–35 років виокремлюють наступні провідні мотиви навчання: благородність професії; особистий вклад у зміни в країні, мрія з дитинства, боротьба з правопорушеннями, кар'єрне зростання, стабільність у подальшій роботі. Якісний аналіз провідних мотивів вступу на навчання майбутніх інспекторів патрульної поліції України, свідчить про цілком позитивний образ професії поліцейського.

Суттєвих відмінностей у мотивах вступу за статтю не спостерігається. Проте, привернуло увагу те, що здебільшого жінки керувались мотивом здійснення мрії дитинства, що може вказувати на існування гендерних стереотипів у професії, які наразі піддаються трансформаційним змінам.

Отже, показники якісного аналізу вибірки мають для нас особливий інтерес: ймовірність виникнення стресу очевидна у даному випадку, оскільки реалії діяльності можуть не співпадати з очікуваннями респондентів. Підвищена тривожність та постійні стреси в цілому, пов'язані з професійним вигоранням та психосоматичними розладами особистості (Д. М. Харченко, 2017). Цей факт підвищує актуальність розробки програми розвитку стресостійкості у майбутніх інспекторів патрульної поліції.

Для дослідження стресостійкості та чинників її розвитку було обрано низку психодіагностичних методик: опитувальник «Рівень суб'єктивного контролю» (Дж. Роттер), методика діагностики

нервово-психічної стійкості «Прогноз», методика діагностики типу емоційної реакції на дію стимулів оточуючого середовища В. В. Бойка, опитувальник копінгових стратегій у ТЖС (адаптація методики WCQ) – тест Р. Лазаруса.

В результаті було встановлено, що інтернальний локус контролю, тобто внутрішня відповідальність особистості за життєдіяльність має зворотний кореляційний зв'язок із наступними копінг-стратегіями: емоційно-орієнтований копінг ($r = -0,441$, при $p < 0,05$), конфронтаційний копінг ($r = -0,661$, при $p < 0,01$), дистанціювання ($r = -0,413$, при $p < 0,05$), самоконтроль ($r = -0,720$, при $p < 0,01$), пошук підтримки ($r = -0,610$, при $p < 0,01$), уникання ($r = -0,543$, при $p < 0,01$), а також позитивна переоцінка ($r = -0,431$, при $p < 0,05$). Інтернальність особистості має прямий кореляційний зв'язок із проблемно-орієнтовним копінгом ($r = 0,492$, при $p < 0,01$).

Такі результати вказують на те, що чим вище розвиненим є внутрішній локус контролю, особистісна відповідальність за власне життя та життя іншого, налагоджена саморегуляційна система особистості, тим вищими є показники орієнтації на вирішення проблемної ситуації та подолання стресу шляхом активних дій. У разі зниження показників інтернальності, спостерігається тенденція до підвищення відстороненості від стресу і його уникання.

Що стосується зв'язку між екстернальним локусом контролю та копінговими стратегіями, було визначено прямо протилежні результати описаним вище (рівень значущості $p < 0,01$). Власне, на нашу думку, розвиток гармонійної локалізації внутрішнього та зовнішнього контролю особистості сприяє не лише особистісному розвитку, а й командному розвитку загалом. Тобто поєднання внутрішньої відповідальності за життєдіяльність із зовнішніми стимулами може сприяти командоутворенню та побудові ефективної виробничої взаємодії. Як було зазначено раніше, виробничі стосунки для опитаних респондентів, є значущою складовою професійної діяльності.

Дослідження інтернальності за методикою діагностики рівня суб'єктивного контролю дало змогу доповнити попередньо встановлені дані. За даною методикою, окрім вже відомих фактів, було встановлено, що загальна особистісна інтернальність має зворотний кореляційний зв'язок із показниками соціального відволікання ($r = -0,566$, при $p < 0,05$).

Тобто, виявлені результати вказують на те, що у стресових ситуаціях при занижених показниках інтернальності, у респондентів може виявлятися підвищення потреби у соціальних зв'язках, у визнанні, «втеча» у роботу тощо. Також було встановлено, що інтернальність має зворотний

кореляційний зв'язок із прийняттям відповідальності ($r = -0,600$, при $p < 0,05$). Такі результати можуть вказувати на потенційне завищення професійних вимог до себе, що може призвести до перевищення службових обов'язків інспекторів патрульної поліції. Даний факт може вказувати на особистісну підвищену тривожність респондентів і потребує детальнішого вивчення, що є перспективою подальших досліджень даної тематики.

Нас зацікавив встановлений факт прямого кореляційного зв'язку між параметрами загальної інтернальності особистості та дисфоричного типу реагування на дію стимулів оточуючого середовища ($r = 0,569$, при $p < 0,01$). Такий зв'язок вказує на загальну орієнтацію особистості на негативні стимули. Припускаємо, що встановлені дані є особливістю, характерною для професії, що пов'язано з умовами праці у ситуації підвищеного ризику.

Показники за шкалою інтернальності в області невдач говорять про рівень розвиненості почуття суб'єктивного контролю щодо негативних подій і ситуацій. За високих показників особистість демонструє схильність звинувачувати себе у різноманітних неприємностях та стражданнях. Низькі показники за шкалою свідчать про те, що індивід схильний приписувати відповідальність за подібні події іншим людям або вважати їх результатом невезіння.

Вказані емпіричні дані підтверджують попередні результати та зосереджують нашу увагу на тому, що у психологічній підготовці майбутніх інспекторів патрульної поліції варто розвивати як особистісну відповідальність, так і здатність до колективної відповідальності, що вважається доцільним та можливим з огляду встановлених зворотних взаємозв'язків між самоконтролем ($r = -0,700$, при $p < 0,01$) та прийняттям відповідальності ($r = -0,592$, при $p < 0,01$), як копінг-стратегій та інтернальність в області невдач.

Шкала інтернальності в області сімейних стосунків вказує на рівень відповідальності людини за події, що відбуваються у її сімейному житті, що, у свою чергу, пов'язано із такими копінговими стратегіями як емоційно-орієнтований копінг, соціальне відволікання, конфронтаційний копінг, дистанціювання, уникання ($p < 0,01$). Варто відзначити, що такий зв'язок між параметрами має зворотне значення, з чого слідує, що неконструктивні копінгові стратегії можуть зумовлювати зниження рівня відповідальності за події у сімейному житті. Виявлено, що з підвищенням рівня відповідальності у сімейних стосунках, у респондентів спостерігається зростання дисфоричного типу реагування на дію зовнішніх стимулів, що може бути пов'язано зі специфікою професійної діяльності та у подальшому може впливати на розвиток професійної деформації.

Також встановлено, що показники за шкалою інтернальності у сімейних стосунках мають прямі кореляційні зв'язки із нервово-психічною стійкістю особистості (при $p < 0,01$), а також із шкалою інтернальності у міжособистісних стосунках (при $p < 0,05$), що вказує на необхідність урахування проблематики сімейних стосунків у програмі психологічної підготовки поліцейських.

Емпіричні дані вказують на те, що у респондентів спостерігається зворотний кореляційний зв'язок між неконструктивними копінговими стратегіями та інтернальністю в області досягнень, що засвідчує зниження відповідальності за власні досягнення у разі зростання уникання стресових ситуацій, соціального відволікання. Рівень відповідальності за досягнення також знижується у тому випадку, якщо індивід прагне до надконтролю, тобто намагається у полі своєї відповідальності тримати не лише свої дії, а й дії інших людей (табл. 1).

Таблиця 1

Кореляційні зв'язки між показниками інтернальності в області досягнень та копінгових стратегій поведінки

Вимірювані змінні	Рівень значущості $p < 0,01$ (**), $p < 0,05$ (*)
Копінг, орієнтований на уникнення	-0,466 (**)
Соціальне відволікання	-0,501 (**)
Втеча-уникання	-0,708 (**)
Прийняття відповідальності	-0,552 (**)
Дисфоричний тип	0,473 (**)

Відповідно, налаштованість на негативні ситуації та стимули у житті підвищує рівень інтернальності в області досягнень у респондентів нашої вибірки. Вбачається доцільним, у даному випадку, розвиток конструктивних копінгових стратегій у стресі, таких як проблемно-орієнтований копінг тощо.

Виявлено, що інтернальність в області виробничих стосунків має зворотний кореляційний зв'язок із показниками прийняття відповідальності та уникання стресових ситуацій, конфліктів тощо. Тобто, відповідальність за виробничу сферу у респондентів підвищується у разі прийняття реальності такою як вона є, завдяки вмінню вирішувати ситуацію, а не уникати її (табл. 2).

Цікавими виявились результати за шкалою інтернальності стосовно здоров'я і хвороби. Так, рівень відповідальності за власне здоров'я та

Таблиця 2

**Кореляційні зв'язки між показниками інтернальності
у виробничих стосунках та копінгових стратегій поведінки**

Вимірювані змінні	Рівень значущості $p < 0,01 (**)$, $p < 0,05 (*)$
Втеча-уникання	-0,417 (*)
Прийняття відповідальності	-0,401 (*)
Дисфоричний тип	0,520 (**)

видужання у даній вибірці знижується при високих показниках емоційно-орієнтованого копінгу, а також при «застряганні» на певних переживаннях чи думках, а підвищується при підвищенні конструктивного копінгу саме завдяки плануванню вирішення проблем, а також налаштуванню на позитивну дію зовнішніх стимулів (табл. 3).

Таблиця 3

**Кореляційні зв'язки між показниками інтернальності
в області здоров'я та копінгових стратегій поведінки**

Вимірювані змінні	Рівень значущості $p < 0,01 (**)$, $p < 0,05 (*)$
Емоційно-орієнтований копінг	-0,416 (*)
Планування вирішення проблеми	0,435 (*)
Ейфоричний тип	0,531 (**)
Рефректорний тип	-0,524 (**)

Отже, при розробці програми психологічної підготовки варто зважати на формування чи розвиток цінності власного здоров'я та його підтримки.

Щодо отриманих результатів в області міжособистісних стосунків виявлено, що інтернальності можуть зашкоджувати такі копінг-стратегії, як дистанціювання, уникання, надмірний контроль, а також «застрягання» на певних емоціях чи переживаннях, що пов'язані із дією зовнішніх стимулів. Натомість, підвищення інтернальності у міжособистісних стосунках спостерігається при підвищенні показників щодо позитивного сприймання дії зовнішніх стимулів на життєдіяльність особистості (табл. 4).

У дослідженні виявлено значущу відмінність між психологічними характеристиками чоловіків та жінок. Так, жінки схильніші до

Таблиця 4

Кореляційні зв'язки між показниками інтернальності в міжособистісних стосунках та копінгових стратегій поведінки

Вимірювані змінні	Рівень значущості $p < 0,01 (**)$, $p < 0,05 (*)$
Дистанціювання	-0,457 (*)
Втеча-уникання	-0,526 (**)
Прийняття відповідальності	-0,559 (**)
Ейфоричний тип	0,458 (*)
Рефректорний тип	-0,503 (**)

неконструктивної копінгової стратегії, такої як уникання. Встановлено, що жінки приймають на себе більшу відповідальність за події, пов'язані з неуспіхом. Такі реакції можуть пришвидшувати професійне вигорання та деформацію, знижувати стійкість до стресу. Значуща різниця спостерігається за субшкалою «самоконтроль», за якою у чоловіків значуще вищі показники, ніж у жінок. Також статистично значущими виявились дані за шкалами екстернальності та інтернальності, які вказали, що поліцейські чоловічої статі є здебільшого екстерналами, а жінки – інтерналами (табл. 5).

Таблиця 5

Статистично значущі відмінності копінгової поведінки, інтернальності та екстернальності у чоловіків та жінок

Вимірювані параметри	r (рівність дисперсій)	t критерій Ст'юдента	r (рівність середніх)	Середнє значення показника у чоловіків	Середнє значення показника у жінок
Копінг, орієнтований на уникнення	0,164	-2,019	0,053	4,57	6,56
Самоконтроль	0,505	1,485	0,049	6,29	4,88
Шкала інтернальності	0,708	-3,487	0,002	3,07	4,94
Шкала екстернальності	0,708	3,487	0,002	4,93	3,06
Шкала інтернальності в області невдач	0,596	-2,968	0,006	3,00	4,56

Отримані дані вказують на те, що програма психологічної підготовки має бути спрямованою на розвиток гармонійного поєднання як інтернальності, так і екстернальності у чоловіків та жінок.

Висновки. Таким чином, теоретичні міркування та отримані емпіричні дані дозволяють зробити висновок про те, що локус контролю – є важливим особистісним копінг-ресурсом від якого залежить вибір варіанту адаптації до соціального середовища і життєвого стилю особистості.

Виявлено, що інтернальність та екстернальність особистості має значущий кореляційний зв'язок із саморегуляційними особистісними можливостями. Високорозвинений внутрішній локус контролю зумовлює високі показники орієнтації на вирішення проблемної ситуації та подолання стресу шляхом активних дій. Водночас, знижені показники інтернальності детермінують стратегію відсторонення від стресу, конфліктність, безперервний пошук зовнішньої підтримки, бажання усе тримати під контролем; водночас спостерігається надзвичайно потужна робота захисних механізмів психіки: знецінення значення ситуації, прояв саркастичного гумору, неможливість розслабитись, які не сприяють подоланню стресу, а, навпаки, загострюють та поглиблюють його.

Дослідження показало, що нервова стійкість та інтернальність особистості мають позитивну динаміку розвитку при зростанні показників конструктивних копінг-стратегій. Виходячи з цього, програма психологічної підготовки майбутніх інспекторів поліцейської служби повинна враховувати важливість розвитку внутрішньої саморегуляції особистості, а саме підвищення та розвиток умінь розподіляти власні психофізіологічні ресурси (здоровий сон, зниження активності при втомі тощо), конструктивно вибудовувати внутрішню комунікацію з метою самопідтримки та самовідновлення у разі неможливості отримання зовнішньої підтримки від колег, сім'ї чи професійних спеціалістів; здійснювати автономність у вирішенні проблемних питань.

Перспективи подальших досліджень полягають у продовженні досліджень особливостей внутрішньої саморегуляції майбутніх інспекторів поліцейської служби та розробці високоефективних тренінгових програм, що дозволять якомога швидше та ефективніше адаптуватися до складних умов професійної діяльності поліцейських.

Список використаних джерел

1. Бодров В. А. Психология профессиональной пригодности: учеб. пособие / В. А. Бодров. – М.: ПЕР СЭ, 2001. – 511 с.
2. Василюк Ф. Е. Психология переживания (Анализ преодоления критических ситуаций) / Ф. Е. Василюк. – М.: Издательство Московского Университета, 1984. – 200 с.

3. Виллюнас В. К. Психология эмоций. Тексты / В. К. Виллюнас; [ред. В. К. Виллюнас, Ю. Б. Гиппенрейтер]. – М.: Издательство Московского университета, 1984. – 288 с.
4. Кривошеин Д. А. Экология и безопасность жизнедеятельности: учеб. пособие для вузов / Д. А. Кривошеин, Л. А. Муравей; [ред. Л. А. Муравей]. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 447 с.
5. Плотко О. В. Формування у працівників податкової міліції здатності до саморегуляції в емоціогенних умовах: автореф. дис. ... канд. псих. наук: 19.00.07 / О. В. Плотко. – Київ, 2004. – 18 с.
6. Anshel M. H. A conceptual model and implications for coping with stressful events in police work / M. H. Anshel // *Crime Justice and Behavior*. – 2000. – Т. 27 (3). – P. 375–400.
7. Bano B. Job stress among police personnel / B. Bano // *IPEDR*. – 2011. – Vol. 4. – P. 290–293.
8. Collins P. A. Stress in police officers: A study of the origins, prevalence and severity of stress-related symptoms within a county police force / P. A. Collins, A. C. C. Gibbs // *Occup Med*. – 2003. – Vol. 53. – № 4. – P. 256–264.
9. Jayanthi P Nair. Correlates of Job Stress in Policing: A Comparative Study of Women and Men Police / P Nair Jayanthi, M. I. Joseph // *International Research Journal of Social Sciences*. – 2013. – 2 (11). – P. 23–27.
10. Magnavita N. Stress in police: assessment methods / N. Magnavita, S. Garbarino, J. Siegrist // *G It Med Lav Ergon*. – 2014. – 36 (4). – P. 400–404.
11. Rees B. Breaking the silence: The traumatic circle of policing / B. Rees, J. Smith // *International Journal of Police Service*. – 2008. – 10 (3). – P. 267–279.
12. Suresh R. S. Sources of Job Stress in Police Working in a Developing Country / R. S. Suresh, R. N. Anantharaman // *International Journal of Business & Management*. – 2013. – 8 (13). – P. 102–110.
13. Shydelko A. V. Emotional Stability of an Individual: Research Into the Topic / A. V. Shydelko // *Наука і освіта*. – 2017. – № 3. – 85–89.
14. Volckens J. S. «Police psychology: An emerging field» / J. S. Volckens // *Criminal Justice and Behavior*. – 1992. – 19 (3). – P. 330–342.
15. Kharchenko D. M. Correlation of Anxiety and Psychosomatic Disturbances / D. M. Kharchenko, Yu. Yu. Chystovska // *Наука і освіта*. – 2017. – № 9. – P. 26–29.
16. Walvekar S. S. Study on serum cortisol and perceived stress scale in the police constables / S. S. Walvekar, J. G. Ambekar, B. B. Devaranavadagi // *J Clin Diagn Res*. – 2015. – 9 (2). – P. 224–235.

References transliterated

1. Bodrov V. A. Psihologija professional'noj prigodnosti: ucheb. posobie / V. A. Bodrov. – М.: PER SJe, 2001. – 511 s.
2. Vasiljuk F. E. Psihologija perezhivaniya (Analiz preodoleniya kriticheskikh situacij) / F. E. Vasiljuk. – М.: Izdatel'stvo Moskovskogo Universiteta, 1984. – 200 s.
3. Viljunas V. K. Psihologija jemocij. Teksty / V. K. Viljunas; [red. V. K. Viljunas, Ju. B. Gippenrejter]. – М.: Izdatel'stvo Moskovskogo universiteta, 1984. – 288 s.

4. Krivoshein D. A. Jekologija i bezopasnost' zhiznedejatel'nosti: ucheb. posobie dlja vuzov / D. A. Krivoshein, L. A. Muravej; [red. L. A. Muravej]. – M.: JuNITI-DANA, 2002. – 447 s.

5. Plotko O. V. Formuvannja u pracivnykiv podatkovoi' milicii' zdatnosti do samoreguljacii' v emociogenyh umovah: avtoref. dys. ... kand. psyh. nauk: 19.00.07 / O. V. Plotko. – Kyi'v, 2004. – 18 s.

6. Anshel M. H. A conceptual model and implications for coping with stressful events in police work / M. H. Anshel // *Crime Justice and Behavior*. – 2000. – T. 27 (3). – P. 375–400.

7. Bano B. Job stress among police personnel / B. Bano // *IPEDR*. – 2011. – Vol. 4. – P. 290–293.

8. Collins P. A. Stress in police officers: A study of the origins, prevalence and severity of stress-related symptoms within a county police force / P. A. Collins, A. C. C. Gibbs // *Occup Med*. – 2003. – Vol. 53. – № 4. – P. 256–264.

9. Jayanthi P Nair. Correlates of Job Stress in Policing: A Comparative Study of Women and Men Police / P Nair Jayanthi, M. I. Joseph // *International Research Journal of Social Sciences*. – 2013. – 2 (11). – P. 23–27.

10. Magnavita N. Stress in police: assessment methods / N. Magnavita, S. Garbarino, J. Siegrist // *G It Med Lav Ergon*. – 2014. – 36 (4). – P. 400–404.

11. Rees B. Breaking the silence: The traumatic circle of policing / B. Rees, J. Smith // *International Journal of Police Service*. – 2008. – 10 (3). – P. 267–279.

12. Suresh R. S. Sources of Job Stress in Police Working in a Developing Country / R. S. Suresh, R. N. Anantharaman // *International Journal of Business & Management*. – 2013. – 8 (13). – P. 102–110.

13. Shydelko A. V. Emotional Stability of an Individual: Research Into the Topic / A. V. Shydelko // *Nauka i osvita*. – 2017. – № 3. – 85–89.

14. Volckens J. S. «Police psychology: An emerging field» / J. S. Volckens // *Criminal Justice and Behavior*. – 1992. – 19 (3). – P. 330–342.

15. Kharchenko D. M. Correlation of Anxiety and Psychosomatic Disturbances / D. M. Kharchenko, Yu. Yu. Chystovska // *Nauka i osvita*. – 2017. – № 9. – P. 26–29.

16. Walvekar S. S. Study on serum cortisol and perceived stress scale in the police constables / S. S. Walvekar, J. G. Ambekar, B. B. Devaranavadagi // *J Clin Diagn Res*. – 2015. – 9 (2). – P. 224–235.

Abstract

Chuiko O. V.,

Doctor of Psychological Science,
Professor of the Department of Social
Rehabilitation and Social Pedagogy,
Faculty of Psychology,
Taras Shevchenko National University of Kyiv
E-mail: chuiko_ov@ukr.net

Kozytska I. V.,

PhD (Candidate of Psychological Sciences),
Associate Professor
of the Department of Psychology,
Faculty of Psychology,
Taras Shevchenko National University of Kyiv
E-mail: ikozytska@ukr.net

THE ROLE OF LOCUS OF CONTROL FOR STRESS TOLERANCE OF FUTURE INSPECTORS OF THE UKRAINIAN PATROL POLICE

Reforming police service in Ukraine inevitably leads to the necessity to study factors and conditions influencing its effectiveness. The police professional work is associated with high stress loads and, accordingly, the risks of psychological maladaptation. That is why an important condition for effective professional functioning of patrol police inspectors is their high level of stress tolerance.

The research on peculiarities of police servants' self-regulation and the role of locus of control, as a coping strategy in stressful situations, will help form basic approaches to development of psychological training programs for future inspectors of the Ukrainian Patrol Police.

The research main objectives were to study empirically locus of control for future inspectors of the Ukrainian Patrol Police, as an individual's basic adaptive resource, and to define key elements of the developed psychological training program for patrol police inspectors in order to support their professional work.

A person's internality or externality correlates significantly with personal self-regulatory capabilities of future police servants. A highly developed internal locus of control determines high indicators of problem-solving orientation and stress overcoming through active actions. At the same time,

lowered levels of internality determine a person's strategy characterized by putting away of stress, proneness to conflicts, search for external support, the desire to keep everything under control. At the same time, people with low levels of internality show extremely powerful protective mechanisms: depreciation of a situation significance, sarcastic humour, inability to relax, which do not contribute to stress overcoming, and, even worse, aggravate and deepen it.

It has been revealed that a person's nervous stability and internality show a positive developmental dynamics with increasing indicators of constructive coping strategies, which is important for the program developed with the aim to propose psychological training of future police inspectors.

Key words: *stress, self-regulation, stress tolerance, mechanisms of stress overcoming, internality, coping strategy.*

Отримано – 22 листопада 2018 Рецензовано – 28 листопада 2018 Прийнято – 1 грудня 2018
Received – November 22, 2018 Revision – November 28, 2018 Accepted – December 1, 2018

ДЛЯ НОТАТОК

Наукове видання

**УКРАЇНСЬКИЙ
ПСИХОЛОГІЧНИЙ ЖУРНАЛ**

Збірник наукових праць

№ 4 (10)

2018

Віддруковано з оригінал-макетів авторів

Підписано до друку 21.12.2018 р. Формат 60×90/16. Папір офсетний
Гарнітура Petersburg C. Ум. друк. арк. 10,67. Обл. вид. арк. 10,29.
Тираж 300 прим. Зам. № 53.

Адреса редакції, видавця:

03187, УКРАЇНА, Київ-187, пр. Глушкова, 2-а, к. 201
Тел./Факс: +38 044 5213509 Тел.: +38 044 5221648
E-mail: upj.editorial.office@gmail.com (для листування),
knu.soc_psy@ukr.net (для подання матеріалів)
Web.: <http://upj.com.ua>

Address of editorial office:

2-a, Hlushkov prospect, of. 201, Kyiv-03187, UKRAINE
Tel./Fax: +38 044 5213509 Tel.: +38 044 5221648
E-mail: upj.editorial.office@gmail.com (for correspondence),
knu.soc_psy@ukr.net (for submission)
Web.: <http://upj.com.ua>

Віддруковано:

Видавництво «МІЛЕНІУМ» (Київ)
Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи
до державного реєстру видавців, виготівників
і розповсюджувачів видавничої продукції
ДК № 535 від 19.07.2001 р.



М І Л Е Н І У М

Видавництво «МІЛЕНІУМ»

м. Київ, вул. Фрунзе, 60
Тел.: +38 (067) 849-34-60
Факс: +38 (044) 222-74-35
E-mail: milenium_ofis@ukr.net