

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «КИЄВО-МОГИЛЯНСЬКА АКАДЕМІЯ»
ФАКУЛЬТЕТ СОЦІАЛЬНИХ НАУК І СОЦІАЛЬНИХ ТЕХНОЛОГІЙ
Кафедра психології та педагогіки

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА
освітньо-кваліфікаційний рівень - бакалавр

на тему:

**«ВНУТРІШНЬО ПСИХОЛОГІЧНІ ЧИННИКИ АГРЕСИВНОЇ
ПОВЕДІНКИ СТУДЕНТІВ»**

Виконала: студент 4-го року навчання,
напряму підготовки
6.030102 Психологія

Радзіховська Марія Юріївна

Науковий керівник: Яковенко О.В,
старший викладач

Рецензент _____
(прізвище та ініціали)

Кваліфікаційна робота захищена
з оцінкою « _____ »

Секретар ДЕК _____
« _____ » _____ 2020 р.

Київ – 2020

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3	
РОЗДІЛ I	ТЕОРИТИЧНІ ОСНОВИ ВИВЧЕННЯ ОСОБЛИВОСТЕЙ ВНУТРІШНЬОПСИХОЛОГІЧНИХ ЧИННИКІВ АГРЕСИВНОЇ ПОВЕДІНКИ У СТУДЕНТІВ.....	5
1.1.	Визначення поняття, структурні компоненти та теорії агресивності.....	5
1.2.	Особистісний розвиток в юнацькому віці.....	13
1.3.	Характеристика рівня домагань та самооцінки особистості. Висновки до I частини.....	16 19
РОЗДІЛ II	ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ОСОБЛИВОСТЕЙ ЗВ'ЯЗКУ МІЖ ВНУТРІШНІМИ ПСИХОЛОГІЧНИМИ ЧИННИКАМИ ТА АГРЕСИВНІСТЮ У СТУДЕНТІВ.....	22
2.1.	Організація та методи дослідження.....	23
2.2.	Аналіз результатів дослідження..... Висновки до II частини.....	26 42
РОЗДІЛ III	СИСТЕМА ПСИХОРОЗВИВАЛЬНОЇ РОБОТИ ЩОДО ПРОФІЛАКТИКИ АГРЕСИВНОЇ ПОВЕДІНКИ СТУДЕНТІВ.....	45
3.1.	Програма психорозвивальної роботи щодо профілактики агресивної поведінки у молоді.....	45
3.2.	Висновки до III частини.....	52
	ВИСНОВКИ.....	53
	СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	55
	ДОДАТКИ.....	57

ВСТУП

Актуальність дослідження. Агресію як психологічний феномен та як специфічну поведінку досліджували вітчизняні і зарубіжні вчені. Це Ю. М. Антонян, Л. Берковіц, Р. Берон, Л. І. Белозерова, Е. К. Волконська, Н.В. Гришина, Д. В. Жмуров, А. Ф. Зелінський, О. В. Змановська, Є. П. Ільїн, С. М. Іншаков, П. А. Ковальов, В. М. Кудрявцев, К. Лоренц, Е.Фромм [6, с.49], у працях яких аналізуються сутність, характер, природа агресії, її конкретні прояви. Проблема визначення причин агресії досі залишається питанням, зокрема чи є такі характеристики як егоїзм, заздрість, бажання самоствердження, безмежні амбіції суб'єктивними підставам та причинами агресії або є зовнішнім проявом агресивної поведінки. Було проведено багато досліджень з приводу залежності агресії від самооцінки, самоствердження та соціальної адаптації, але недостатньо вивченим залишилося дослідження зв'язку агресивної поведінки та рівня домагань, хоча дуже частими є випадки, коли люди із агресивною поведінкою ставлять перед собою зависокі цілі (або амбіції), через що виникає внутрішній конфлікт.

Рівень домагань як одна із характеристик особистості, що визначає ступінь складності задач, які людина перед собою ставить, являє собою динамічну структуру, існуючі не відокремлено, а розвиваючись одночасно та під впливом самооцінки, схильності до ризику, мотивації на досягнення успіху тощо. Питанню рівня домагань теж було присвячено багато досліджень, зокрема його зв'язку із самооцінкою, мотивацією, спрямованістю та самоповагою. [8, с. 77]

Основою рівня домагань та важливим компонентом самосвідомості індивіда є самооцінка. Нерідко зустрічаємо таке можливе припущення, що всі проблеми особистісного розвитку виникають через низьку самооцінку, або, ймовірно краще вказати, через неадекватну самооцінку, бо коли самооцінка неадекватно завищена, це теж може бути ядром розвитку проблем у сфері психічної діяльності. Питанню самооцінки також було присвячено величезна кількість праць та досліджень. Зокрема слід вказати на таких видатних вчених, як А.І.Липкіна, Р. Бернс, Л.Пепло, М.Міцеллі, Б.Г.Ананьєв, Л.І.Божович, В.А.Захарова, А.М.Прихожан, К.Р. Роджерс, І.І.Чеснокова, О.Ю.Худобіна, Т.А.Полозова, Я.Л. Коломінський, І.С. Кон, Т.В. Драгунова, Л.С. Виготський, В.А Татенко, О.Г.Солодухова. [8, с. 77]

Об'єкт: психологічні особливості агресивної поведінки в юнацькому віці.

Предмет: зв'язок між самооцінкою, рівнем домагань та видом агресивної поведінки у представників юнацького віку – студентів різних вищих навчальних закладів України.

Мета дослідження: теоретично обґрунтувати та емпірично дослідити взаємозв'язок між самооцінкою, рівнем домагань та видом агресії у представників юнацького віку за допомогою методів психологічної діагностики та надати практичних рекомендацій щодо виявлення, профілактики агресивної поведінки та формування адекватної самооцінки.

Гіпотеза: агресивна поведінка є прямо залежною від рівня домагань та самооцінки, тобто неадекватний високий рівень домагань та неадекватно завищена самооцінка є причинами проявами прямої агресивної поведінки, а неадекватно занижений рівень домагань та самооцінки є причинами високого рівня аутоагресії.

Згідно за метою та гіпотезою були визначені такі завдання:

1. Розкрити психологічний зміст таких понять, як рівень домагань, самооцінка, амбіції, агресія та агресивна поведінка
2. Дослідити зв'язок між рівнем домагань й самооцінки із агресивністю юнацькому віці.
3. Встановити залежність видів агресивної поведінки від неадекватних рівня домагань та самооцінки;
4. Розробити практичні рекомендації для профілактики агресивної поведінки та формування адекватної самооцінки.

Наукова новизна: полягає в уточненні даних про рівень домагань, самооцінки, агресію, агресивну поведінку, спрямованість в юнацькому віці; у визначенні залежності виникнення певного виду агресії від неадекватного рівня домагань та самооцінки. Практична значущість: полягає у розробці практичних психологічних рекомендацій з виявлення та профілактики агресивної поведінки, підвищення низької самооцінки, розвиток адекватної самокритичності та формування найближчих цілей.

РОЗДІЛ I. ТЕОРИТИЧНІ ОСНОВИ ВИВЧЕННЯ ОСОБЛИВОСТЕЙ ВНУТРІШНЬОПСИХОЛОГІЧНИХ ЧИННИКІВ АГРЕСИВНОЇ ПОВЕДІНКИ У СТУДЕНТІВ

1.1. Визначення поняття, структурні компоненти та теорії агресивності

Питання агресії та агресивної поведінки розглядалася багатьма школами психології, які розробили свої теорії, концепції та підходи пояснення її виникнення. Серед найвпливовіших шкіл вирізняють зокрема психоаналіз, екзистенційну психологію, когнітивну психологію та психологію соціального навчання.

В літературі визначають такі поняття агресії як поведінки та агресивності як стану.

Як поведінка, агресія - це індивідуальна або колективна поведінка, дія, спрямована на нанесення фізичної чи психічної шкоди, збитку або на знищення іншої людини чи групи людей. Для такої поведінки характерним є цілеспрямоване та усвідомлене нанесення шкоди оточуючим.

Агресивність (від лат. нападати) - короткочасний емоційний стан чи риса характеру людини, яка виражається в гніві, злості, діях проти інших людей, якщо вони заважають задоволенню потреб або досягненню мети. Агресивність є рисою особистості, яка виявляється у більш-менш постійному ворожому ставленні людини до інших людей, схильності до неспровокованих агресивних дій; це готовність суб'єкта до агресивної поведінки. [6, с.49]

Так як агресію можна розглядати не тільки як поведінка, але і як психічний стан, що має три структурні компоненти:

- пізнавальний;
- емоційний;
- вольовий.

Пізнавальний компонент лежить в основі орієнтування, яке в свою чергу вимагає розуміння ситуації, бачення об'єкта для нападу та ідентифікації своїх «засобів наступання».

Р. Лазарус [2,с.25] вважає, що загроза є основним збудником агресії тому, що вона в свою чергу є причиною стресу, а реакцією на стрес прийнято вважати агресію. Але далеко не завжди загроза формує та викликає агресивний стан, а з іншого боку агресивний стан не завжди провокується загрозою. Тому прийнято вважати, що є дуже важливими пізнавальними елементами агресивного стану є правильне розуміння загрози, якою викликається агресія, коли трапляється саме така ситуація. Виникнення агресивного стану, його

форма і сила залежать від розуміння загрози. Відмову від викликання агресивного стану як засобу боротьби може слугувати переоцінка погрози та розуміння свого безсилля. А в іншому випадку при недооцінці загрози може бути здійснення моральна чи фізична шкода людині.

Гнів посідає перше місце при аналізі емоційного компонента агресивного стану. Гнів є дуже сильною емоцією й іноді вона може переживатися людиною приймаючи форму люті або навіть афекту. Ця емоція завжди є присутньою на всіх етапах агресивного стану – при підготовці агресії, під час здійснення агресії та навіть при оцінці результатів. Але агресія може траплятися й без супроводження гніву. Також гнів не завжди є причиною виникнення агресії. Існують таке поняття як безсилий гнів, який трапляється при фрустрації за умовою, коли відсутня можливість руйнування бар'єрів на шляху досягнення мети. Це є характерним процесом переживання у представників підліткового віку, коли вони тримають гнів на старших, але попри все цей гнів підлітків не спричиняє агресію та навіть не виявляється у словесній формі.

Гнів не єдиний компонент емоційної сторони агресії. Хоча для агресії завжди є характерними такі негативні якості, як недоброзичливість, злість, підозрілість (через що вона має стереотипний негативний відтінок), але під час переживання агресії в деяких випадках людина може мати почуття своєї сили та впевненості. За наявності такої патології як садизм, людина-агресор переживає приємні та радісні почуття.

Вольовий компонент агресивного стану проявляється в цілеспрямованості, наполегливості, рішучості, а в раді випадків в ініціативності й сміливості.

Так як будь-яка боротьба, як правило, вимагає прояв необхідних вольових якостей, то вольовий компонент є значною частиною у вивченні питання агресивності, бо агресивний стан часто виникає і розвивається в боротьбі. [2,с.25]

Значними внеском у дослідженні про агресію та агресивність вважаються у зарубіжній психології теорії З. Фрейда, К. Лоренца, Дж.Долларда та Н. Міллера, А. Басса, А. Бандури та Л. Берковец.

Згідно за цією концепцією причиною виникнення агресії слугує такі вродженні структури, як інстинкти. Тобто інстинкт – джерел агресії. Темі інстинктів присвячено багато робіт, які досліджували З. Фрейд та К. Лоренц. Ті вчені відповідно розробили психоаналітичний та еволюційний підхід.

Згідно за Фройдом [12, с.71] існують такі вроджені інстинктивні сили людини, як Ерос та Танатос, які є головним джерелом походження агресії. За теорією Ерос - це життєвий інстинкт, енергія якого спрямована на зміцнення, збереження і відтворення життя, у той час як Танатос – це потяг до смерті та енергія якого спрямована на припинення та руйнування життя. Між Еросом та Танатосом існує постійна та складна взаємодія, напруга якої викликає феномен людської поведінки є її результатом. З огляду на гострого конфлікту між основними інстинктами такий механізм психологічного захисту як зміщення направляє енергію Танатоса назовні, у напрямку від «Я».

Іншими словами завдяки Танатосу наша агресія спрямовується назовні й виходить на інших оточуючих. Характерними ознаками для агресивної поведінки, згідно за Фройдом, є вродженість та неминучість. За умовою того, що енергія Танатос не знаходить виходу ззовні, вона починає метастазуватися всередині індивіда та сприяти саморуйнуванню. Але також в іншому випадку при супроводженні агресії зовнішнім проявом емоцій може бути присутня розрядка руйнівної енергії, яка в свою чергу зменшує ймовірність прояву небажаних та небезпечних дій, тобто не відбувається так відомого механізму Катарсису. Це означає, що ефективним засобом запобігання небезпечних дій та вчинків слугують дії, які є експресивними, але не руйнівними. Хоча сам З.Фройд описував, що за природою Катарсис є мінімальним та короткочасним механізмом.

Також австрійський психолог та дослідник К Лоренц сформулював іншу інстинктивну теорію визначення агресії – еволюційний підхід. Ця концепція описує вплив природного відбору на формування людської схильності до агресивної поведінки. К. Лоренц [12, с.71] стверджував, що людина має природжений інстинкт боротьби та виживання, який слугує відправною точкою формування агресивної поведінки. Згідно за Лоренцом цей інстинкт є результатом процесу тривалої еволюції й виконує такі три основні та важливі функції:

- боротьба розсіює представників виду на великій географічному просторі;
- агресія допомагає поліпшити генетичний фонд виду за рахунок того, що потомство зможуть залишити тільки найбільш сильні й енергійні індивідууми;
- сильні представники виду краще захищаються і забезпечують виживання свого потомства. [12, с.71]

Згідно за Лоренцом , генерація агресивної поведінки характеризується перш за все спонтанністю, постійним темпом та безперервністю. Тобто для неї характерна регуляція з плином часом. Після того, як агресивна енергія

накопичується у певні кількості за умовою наявності особливих стимулів, слід за цим відбувається розгортання агресивних дій у безпосередньому оточенні. Кількість агресивної енергії у наявний момент та сила провокуючого стимулу мають обернений зв'язок. Тобто для великої кількості агресивної енергії, яку індивід має тут і зараз, достатньо стимулу невисокої сили й навпаки.

К. Лоренц також стверджував, що всі живі істоти мають не лише такі особливості, як вроджений інстинкт боротьби, а й ще вони наділені такою здатністю як пригнічування своїх агресивних прагнень. Але така можливість залежить від здатності нанесення вагомих та серйозних пошкоджень своїм жертвам. Саме цим зумовлено той факт, що хижаки володіють високим стримуючим початком, завдяки якому вони можуть запобігти нападу на представників свого виду та класу тоді, коли людина, як представник менш небезпечної істоти – володіє на порядок низьким стримуючим початком. Таким чином К. Лоренц пояснює те що, насильство людей до представників свого власного виду характеризується дуже широким поширенням.

Цим зумовлена думка К. Лоренц про те що, існує можливість послаблення агресії і контролю такої поведінки в участі в різних діях, не пов'язаних із заподіянням шкоди і зниження ймовірності спалахів насильства.

Згідно за концепціями інстинктивної теорії агресивності, замість того, щоб індивід витрачав свої сили на приборкання своєї енергії агресивності, більш ефективнішим буде направити її в потрібне конструктивне русло. [13, с. 17]

Такі вчені як Д. Доллард та Н. Міллер [12, с.75] вирішали розглядати агресію через призму фрустрації та сформулювали фрустраційну теорію агресії. Тобто згідно за цією теорією причиною виникнення агресивності є фрустрація. Інакше кажучи агресія є реакцією на дії фрустраторів.

Д. Доллард [12, с.75] і співавтори вважали, що в спонуканні до агресії вирішальне значення мають три фактори:

- ступінь очікуваного суб'єктом задоволення від майбутнього досягнення мети;
- сила перешкоди на шляху досягнення мети;
- кількість послідовних фрустрацій.

За цією теорією потужність вибуху агресивної поведінки залежить від високої міри очікування та смакування задоволення, великої сили перешкоди та чим більша кількість відповідних реакцій блокується.

За Д. Доллардом та його співавторами є таке припущення, що агресивні реакції матимуть більшу силу за умовою впливу фрустрацій однієї за одною у сукупності, ніж вплив кожної фрустрації окремо.

Для переживання фрустрації людина наділена дуже широким спектром реакцій: це може бути або непокора, або зневіра чи активні спроби подолання перешкод на своєму шляху. Існує можливість сприяння агресії фрустрацією, але це не трапляється не так часто.

З метою підкріплення теорії були проведенні численні емпіричні дослідження, за результатами яких підтвердилося положення того, що фрустрація не в кожному разі визиває агресію в людині.

Ці результати спонукали Н. Міллера [12, с.75] на подальше дослідження своєї концепції та зробив деякі корективи у фрустраційну теорію агресії. А саме те, що існують різні моделі поведінки, які мають відповідні різні реакції на фрустрацію, й агресія є лише однією такою моделлю поведінки із усіх можливих.

Наступним кроком розвинення теорії фрустрації було дослідження Д.Доллардом та його командою чинників, які уповільнюють відкриту демонстрацію відкритої поведінки. Як виявилось одним з провідних чинників є загроза покарання. Хоча покарання як виявилось не завжди є ефективним стримуючим фактором агресивних дій. Загроза покарання може викликати такий ефект, як зміщення агресивної поведінки – тобто при цьому ефекту агресія спрямована не на фрустраторів, чиї дії викликали агресивний стан, а на абсолютно інших оточуючих людей. У свою чергу Н. Міллер розробив іншу цікаву модель, яка пояснює природу поведінки зміщеної агресії. Згідно за моделлю Міллера при ефекті агресивного зміщення вибір агресора своєї жертви залежить в значній мірі від трьох вагомих факторів:

- Силою спонукання до агресії;
- Силою факторів, що гальмують дану поведінку;
- Стимульним схожістю кожної потенційної жертви з фрустрованих чинником.

Н. Міллер вважав, що бар'єри, що стримують агресію, зникають швидше, ніж спонукання до подібної поведінки, у міру збільшення схожості з фрустрованих агентом.

Таким чином, зміщена агресія найбільш ймовірно буде розряджена на тих мішенях, щодо яких сила гальмування є незначною, але у яких відносно високий стимульний схожість з фрустратором. [12, с.75]

Також в психології слід виділити поведінковий підхід до пояснення агресії. В основі поведінкового підходу пояснення агресивної поведінки лежить концепція того, що чим більша частота агресивних дій індивіда, з тим

більшої вірогідністю того, що потім ці агресивні дії є невід'ємною частиною поведінки особистості.

Згідно за А. Бассом [6, с. 27] поняття фрустрації означає блокування інструментальної поведінки. Також цим вченим було введено нове поняття – атака-акт, під яким мається на увазі компонент, що відповідає за постачання організму ворожих стимулів. Відповідно, фрустрація викликає слабку агресивну реакцію, у той час як атака, навпаки, сильну.

Згідно за теорією, сила агресивних звичок залежить від наступних факторів:

- Частота і інтенсивність випадків, в яких індивід був атакований, фрустрована, роздратований. Отже, індивіди, які отримували багато гнівних стимулів, будуть більш імовірно реагувати агресивно, ніж ті, які отримували менше таких стимулів.
- Часте досягнення успіху шляхом агресії, яке часто призводить до формування сильних атакуючих звичок. Успіх може бути внутрішнім - різке ослаблення гніву, і зовнішнім - усунення перешкоди або досягнення винагороди. Сформована тенденція до атаки може робити неможливим для індивіда розрізнення ситуацій, що провокують і не провокують агресію.
- Культурні та субкультурні норми, усваєваемі людиною, які можуть полегшити розвиток у нього агресивності. [6, с. 27]

А. Басс стверджував, що центральну роль у розвитку та формуванні агресії займає темперамент. Тобто змінні темпераменту є потужним фактором впливу на агресивність. За А. Бассом, темперамент розуміється, як «характеристики поведінки, що з'являються на початку життя і залишаються відносно незмінними». До відомих змін темперамент відносяться:

- імпульсивність;
- інтенсивність реакцій;
- рівень активності;
- незалежність.

Останній - компонент незалежність – є дуже важливим, тому що вона має відношення до захисту від групового тиску та прагнення до самоповаги індивіда. [3, с.62]

А. Бандури [2, с.78] вважав, що у формуванні агресивної поведінки значну роль відіграє соціальний аспект. Вчений пояснює, що відчуття почуття незадоволеності та фрустрація не є достатніми причинами для виникнення агресивного стану. Перш за все, індивіди, або суб'єкт, повинен мати для навчання та наслідування агресивний приклад.

Згідно за теорією А. Бандури соціального навчання агресія вивчається як якась специфічна соціальна поведінка, яка в свою чергу засвоюється та підтримується в такому ж способі, як багато інших форм соціальної поведінки.

А. Бандура стверджував, що для формування поведінки необхідна наявність таких трьох моментів:

- Способів засвоєння агресивних дій.
- Факторів, що провокують появу агресивних дій.
- Умов, в яких закріплюються агресивні дії.

За допомогою безпосереднього досвіду або спостереження відбувається засвоєння агресивних дій. В ролі підкріплення для безпосереднього досвіду агресивної поведінки може слугувати різні матеріальні заохочення, соціальні схвалення, прийнятне ставлення з боку інших. Завдяки спостереженню за агресивною поведінкою інших формується уявлення про динаміку будови поведінки. А в подальшому його символічне вираження може служити керівництвом до дії. Зразки агресивної поведінки можуть бути зображені символічно у кінофільмах, телепередачах, літературі тощо. Тобто агресивній поведінці не обов'язково мати вираження в реальному світі, в живу.

Існують шаблони, вплив яких провокує агресію:

- збудження та увага;
- неприйнятне звернення (нападки, фрустрація);
- спонукальні мотиви (гроші, захоплення);
- інструкції (накази);
- ексцентричні переконання (параноїдальні ідеї).

Закріплюється агресивна поведінка завдяки таких умов:

- зовнішні заохочення і покарання (матеріальна винагорода, неприємні наслідки),
- вікарні підкріплення (спостереження за тим, як заохочують і карають інших),
- механізми саморегуляції (гордість, вина).

Гордість - багато агресивні люди пишаються своєю здатністю заподіювати шкоду або нанести каліцтво іншому.

Вина - люди, які засвоїли таку суспільну цінність, як несхвалення агресивної поведінки, відчують себе винними, демонструючи подібні дії.)

Як висновок, А. Бандура стверджував, що агресія виступає як модель соціальної поведінки, придбаної в процесі навчання. Передбачити виникнення

проявів агресивної поведінки можливе тільки в певних соціальних умовах, що сприяють такій поведінці. Зміна умов веде до запобігання або ослаблення агресії. [2, с.78]

Агресію також розглядали через когнітивний аспект й було винайдено когнітивний підхід до агресії. Центральною категорією Л. Берковець [2, с.82] у своїй теорії розглядає когнітивні та емоційні процеси у якості детермінант агресії. Існує взаємозв'язок між агресією та фрустрацією й, згідно за когнітивним підходом, ці процеси лежать його основі. Утворення нових різних аверсивних стимулів (неприємних запахів, болю, спеки), фрустрації та когнітивних зв'язків, за концепцією Берковець, провокує агресивні реакції завдяки формування негативного афекту. Л. Берковець (Berkowiz, 1989) стверджував, що «перешкоди провокують агресію лише в тій мірі, в якій вони створюють негативний афект». Але фрустрація, або блокування досягнення мети, за умовою якщо це не буде переживатися як неприємна подія, то не буде викликати агресію та агресивну поведінку. Наприклад, людина скоріш за все буде мати агресивні тенденції за умовою того, що вона буде інтерпретувати неприємне емоційне переживання як злість. В іншому випадку, якщо це почуття було інтерпретоване як страх, то виникне реакція втечі, з метою прагнення врятуватися. [2, с.82]

Отже, існує багато теорій та концепцій пояснення агресії у людей. Агресію розглядали як частину несвідомого або інстинкт (З. Фройд, К. Лоренц), як реакцію на фрустрацію (Д. Доллард, Н. Міллер), як новоутворення соціальної взаємодії (А. Бандура), як прояв темпераменту (А. Басс) та як когнітивний аспект психіки (Л. Берковець). Підсумовуючи, можна дійти до висновку, що агресія є складним багатограним компонентом людської психіки, який залишається не до кінця вивченим. Агресія має високу психологічну енергію, яка може мати деструктивний або конструктивний напрям.

1.2. Психологічні особливості раннього юнацького віку

Юнацький вік вважається одним із найкритичніших періодів антропогенезу через те, що є останньою проміжною ланкою між дитинством та дорослістю. Прийнято встановлювати що юнацький починається в період з 15-17 і триває найчастіше до 23 років. Цей період поділяють на два під-періоди: рання юність (15-18 років) та безпосередньо юність (18-23 роки). [5, с.123]

Вибірка в данному дослідженні респондентів є представниками безпосередньо юнацького віку через соціальну ситуацію розвитку - поріг дорослого життя, коли після піку прояву акцентуації характеру у підлітковому віці залишаються найбільш сталі риси характеру людини. Також ця соціальна ситуація відрізняється своєю критичністю через наявність такого основного завдання як вибір професії, життєвого шляху, соціального та особистісного самовизначення. Наявність такого завдання є найкращим фактором для формування таких понять, як цілеспрямованість, домагання та амбіції. Крім того, реалізація цього завдання потребує виховання у собі психологічну готовність до дорослого життя, що в свою чергу включає в себе особистісні якості, деякі властивості, специфічні здібності та потреби, що дають змогу представнику юнацького віку самоактуалізуватися у праці, родині та громадському житті. За показники готовності до дорослого життя зазвичай слід брати наступні поняття:

- 1) Розвинені здібності в комунікації та потреби в спілкуванні;
- 2) Потреби та мотиви, що є адекватно сформованим і розвиненим;
- 3) Сформована самосвідомість та здатність до рефлексії;
- 4) Розвинений та багатий досвід;
- 5) Розвинений характер;
- 6) Сформований інтелект та мислення;
- 7) Хист до соціальної взаємодії, сформоване вміння використовувати психофізіологічні особливості в роботі в комунікації. [11, с.103]

Таким чином період юнацтва є початком дорослого життя. Право на помилки, спроби віднайти себе, чуття, що все життя попереду та кінець дитинства є головними атрибутами філософії юнака. Незважаючи на умовність часових фреймів кожного вікового періоду, в юнацькому віці когнітивні та інші функції психіки сформувалися, що дає початок стабілізації особистості. Так звана криза 17 років - рубіж з минулого шкільного і майбутнього дорослого життя.

Новоутворенням для періоду юнацького віку є професійне та психологічне самовизначення. Воно може бути здобутим тільки, якщо дотримані не тільки показники психологічної готовності до дорослого життя, але й за умовою реалізації спадкових переваг, дотримане відносно адекватне та ефективне виховання батьками. Це новоутворення також є відомими у західній психології, як ідентичність. Ідентичність також пояснюють, як усвідомлена людиною соціальна totoжність, яка дозволяє в свою чергу вже особистості усвідомити та знайти своє місце в соціумі, сформувати інтернальну позицію дорослої людини, усвідомити себе і свої можливості. [75,с.40]

Більш відомим поняттям, ніж ідентичність, може бути лише криза ідентичності, яку переживає кожна людина на цьому етапі онтогенезу. В основі причини кризи лежить те, що процес формування ідентичності є досить тривалим і складним. Це пояснюється залежністю формування від прийняття рішень, здатності до відповідальності за свої вчинки та рішення, за вибір цінностей та майбутнього професійного вибору. За умови не сформованої ідентичності, то юнак не знаходить ні свого місця, ні себе, свого місця, ні свою професію та навіть ні свого суспільства.

Існують такі різноманітності розвитку ідентичності:

1. Зумовленість: людина навчилася брати на себе юзобов'язання, але не вміє робити самостійні рішення. Погляди, професія, цінності, релігія обираються батьками чи вчителями, так як здібність до самостійних рішень відсутня.
2. Дифузія: стан, що характеризується невизначеністю, яка індиферентна для юнака. Юнак постійно уникає роздумів про вибір професії та морального кодексу. Криза не розв'язана.
3. Мораторій: представники юнацького віку зайняті нескінченим пошуком себе, професії, релігійних, етичних та інших цінностей, як
4. Досягнення ідентичності: найуспішніше подолання кризи ідентичності, при якому юнак її переживає шляхом взяття на себе відповідальності за власне життя внаслідок самостійного вибору та формуванням свого життєвого плану. [9, с.115]

Значущість учіння юнаків змінюється новою соціальною ситуацією. Потреба самовизначення та підготовки до самостійного життя відрізняє юнаків від підлітків й викликає зростання інтересу до учіння шляхом складання нової системи мотивів. Тому провідною діяльністю знову стає навчання є провідною діяльністю цього періоду, що набуває професійного значення у ВНЗ. Навчання для юнаків набуває статусу необхідної бази та

передумови майбутньої професійної діяльності, тому вони ставляться до нього свідомо та позитивно. Їх навчання характерне вибірковістю предметів, які за думкою їм знадобляться, та неувагою "непотрібних" предметів.

Підсумовуючи, юнацький набуває сензитивного статусу формуванні життєвих поглядів та цінностей, релігійного світогляду та іншого. Спрямованістю цього віку вважається зосередження в майбутнє.

Здійснення життєвого самовизначення набуває актуального статусу особистісної проблеми в житті старшокласника та є необхідною умовою для майбутньої реалізації себе. Перед старшокласником постає ситуація професійного вибору, за яким потім слідує питання продовження навчання, працевлаштування та створення родини – тобто підготовка до дорослого життя, що є соціальною ситуацією розвитку представників юнацького віку.

Згідно за Д. І. Фельдштейном характерною проблемою, яку породжує соціальна ситуація розвитку, для представників юнацького віку є суперечність між ідентифікацією та індивідуалізацією особистості юнака в середовищі оточуючих людей. Ця суперечність виникає тому, що з одного боку присутнє прагнення до самостійності, незалежності та захисту свого права на індивідуальність; а з другого боку суспільні норми та вимоги мають значний вплив на активізацію ціннісно-орієнтаційної діяльності й юнаки вибудовують свою поведінку відповідно до них. Диференціація розумових здібностей та інтересів, розвиток інтегральних механізмів самосвідомості, вироблення світогляду, життєвої позиції є результатом спільної взаємодії ідентифікації та індивідуалізації. [11.145]

Існують дві категорії випускників школи: перші сподіваються на допомогу батьків (платний ВНЗ) і не втрачають душевної рівноваги; другі розраховують на свої сили - найбільш схильні до пов'язаних зі вступом до ВНЗ стресів. Для тих, хто важко переживає кризу 17 років характерні різні страхи. Відповідальність за зроблений вибір, реальні досягнення в цей час - вже великий вантаж. Сюди ще додаються страхи перед новим життям, перед можливістю помилки, перед невдачею під час вступу до ВНЗ, у хлопців - перед армією. Висока тривожність і виражений страх можуть привести до виникнення невротичних реакцій (загострення гастриту, нейродерміту, головних болів, тиску) й інших хронічних захворювань. Але якщо навіть випускник малотривожний, і все складається вдало, різка зміна способу життя, включення в нові види діяльності, спілкування з іншими людьми викликають значну напруженість. Нова життєва ситуація вимагає адаптації до неї. [10, с.131]

Ціннісно-смилова саморегуляція поведінки є центром кризи 17 років. Якщо людина навчиться пояснювати, а отже, регулювати свої дії, то потреба

пояснити свою поведінку "хочеш не хочеш" призводить до підпорядкування цих дій новим законодавчим схемам. У свідомості юнака мають місце бути роздуми та сумніви, які є проявом характерного для цього віку філософської інтоксикації. Часто трапляється так, що саме ці роздуми є перешкодою для активної діяльнісної позиції. Цей стан може трансформуватися у відносність всіх цінностей - ціннісний релятивізм. Початком криза юнацького віку символізується вступом молодого людини до зрілого життя, коли інтернальні конфлікти набувають загострення та виникають питання, що юнаками вважаються неможливими розв'язати та життя здається складнішим. [4, с.118]

У другій половині юнацького віку відбувається перевірка правильності життєвого вибору та його можлива зміна, якщо на думку юнака вибір виявився невірним. Новоутворення психіки юнака - світогляд - має провідну роль у життєвому самовизначенні та є центральною ланкою становлення системи узагальнених поглядів на дійсність, коли наукові теоретичні знання переплітаються із ставленням та системою переконань. [11, с.97]

1.3. Характеристика рівня домагань та самооцінки особистості

Важливими характеристиками особистості є її самооцінка та рівень домагань.

Згідно за працями вітчизняних та зарубіжних психологів, рівень домагань - це система перспективних завдань, які людина ставить для власного особистісного досягнення

Рівень домагань завжди створюється на основі образу "Я", що в свою чергу залежить від взаємозв'язку Я-ідеального та самооцінки. Я-ідеальне це образ себе майбутнього, яким людина становиться шляхом досягнення цілей та виконання завдань. В свою чергу рівень домагань та самооцінку має прямий зв'язок: чим вище самооцінка, тим вище буде рівень домагань особистості.

При неадекватно завищених або занижених рівнях самооцінки та рівня домагань – тобто можливостях – розвиваються комплекси неповноцінності або комплекс переваги. При появі комплексу неповноцінності виникає втрата самоповаги особистості до себе та розвиваються негативні якості, серед яких найбільш вирізняються сором'язливість та невпевненість у собі. При наявності другого комплексу характерними рисами для особистості стають неаргументована самоповага до себе, яка потім проявляється у зверхньому й зневажливому ставленні до оточення та у надлишковій самовпевненості.

Невдачі та успіхи мають безумовний вплив на самоповагу - наносить шкоду та сприяє її зростанню відповідно. Звісно в житті неможливо контролювати зовнішні обставини, які можуть трапитися в житті особистості,

тому людина у свою чергу може регулювати підвищення або зниження свого рівня домагань.

Ще на початку XX століття залежність самооцінки та рівня домагань визначив психолог У. Джемс:

$$\text{Самоповага} = \text{Успіх} / \text{Рівень домагань} [8, \text{с. } 77]$$

За Самооцінку прийнято вважати оцінку особистістю самої себе, своїх можливостей, здібностей, якостей та свого місця серед свого оточення.

Так як самооцінка не є результатом різниці усвідомленої проекції Я-реального та Я-ідеального, існує така загальна класифікація самооцінки, яка має такі її різновиди – завищена, нормальна (адекватна) та занижена.

Завищена самооцінка — це переоцінка особистістю самої себе. Наслідком такої самооцінки є егоцентризм, надмірність, агресивність, підозрілість та втрата контакту з оточуючими (друзями, близькими, рідними, співробітниками тощо).

При заниженій самооцінці особистість володіє такими якостями як непевненість у собі та можливостях. Через що виникає байдужість, тривожність на підвищеному рівні та безініціативність, які в свою чергу викликає недооцінення самого себе та формування комплексу неповноцінності.

Характерною вказівкою на адекватну самооцінку є оптимальне співвідношення здібностей та можливостей особистості та адекватного усвідомлення навколишньої дійсності.

Як завищена, так і занижена самооцінка можуть бути результатом внутрішнього конфлікту особистості, який виявляється у внутрішніх (зорієнтованих на самого себе) та зовнішніх (орієнтованих на оточення) формах. В свою чергу цей внутрішній конфлікт може бути причиною розвитку агресивної поведінки, яка в залежності від виду самооцінку, може бути внутрішньою або зовнішньою.

Самооцінка та рівень домагань є тісно пов'язаними між собою особистими компонентами свідомості. Іншими словами, рівень домагань — є бажаною самооцінкою людини, який ще називають рівнем Я-образу, яка виявляється через рівень труднощів при досягненні поставлених завдань та цілей.

Формування рівня домагань породжує конфлікт двох тенденцій: з одного боку - прагнення підвищити домагання, щоб пережити максимальний успіх, а з іншого - знизити домагання, щоб уникнути невдач. У випадку успіху рівень домагань, як правило, підвищується, людина проявляє готовність

розв'язувати більш складні задачі, у разі неуспіху, відповідно, знижується. [15, с.63]

При вивченні таких особистісних компонентів, як самооцінки та рівня домагань, слід звернути увагу на поняття амбіцій, яке можна охарактеризувати як вид завищених домагань.

На сьогодні існує дуже мало матеріалів про амбіції, тому довелося працювати із словниками по психології. Цей брак методичних матеріалів не дає змогу змістовно вивчити це питання. Взагалі цікавим моментом є те, що саме поняття амбіцій важко усвідомити не тільки представникам юнацького віку, але й зрілого. Причиною цього може бути некоректне пояснення, що таке амбіції, людині у дитинстві.

Згідно за українським педагогічним словником С.У. Гончаренка [7, с.24], амбіція (лат. *ambitio* – честолюбність, пиха, від лат. *ambio* – обходжу, домагаюсь) – позиція людини, яка спирається на сильне почуття власної гідності, на постановку перед собою складних життєвих цілей і прагнення до їх реалізації; постійне бажання досягти успіхів і визнання. Амбіція виступає сильним мотивом для успішного виконання складної діяльності і тим самим може бути корисною для обдарованої й талановитої людини. Амбіція може виявлятися в ранньому дитинстві як сильна тенденція до самостійності («я сам...») і є важливим фактором розвитку волі. До певного рівня розвитку амбіція доходить у період змужніння. Особливу трудність виховання становить формування амбіції такого рівня, щоб вона не перетворилася як в передчасну «дорослість» і не вела до переоцінки власних можливостей, так і не лишилася недорозвинутою, що може призвести до втрати віри у власні сили. У.Джемс вважав, що вчителі мають зважено ставитися до цього важливого мотиву і вміло використовувати його у здійсненні учнем навчальної й творчої діяльності. [7, с.24]

Можна запропонувати стислу, зрозумілу кожній спостережливій людині класифікацію видів амбіційності:

Владна авторитарна амбіційність, пов'язана із зосередженням в руках однієї особи величезних владних повноважень і через це – можливостей негативного впливу на інших.

Посадова амбіційність деяких начальників, котрі не можуть позбутися спокуси панування над підлеглими, їх експлуатації у власних інтересах – навіть всупереч законам, які вони звикли обходити без будьякої відповідальності за це.

Політична (партійна) амбіційність однієї, добре організованої частини суспільства, яка примушує підкорятися їй все суспільство.

Станова (класова) амбіційність, що виявляється у диктатурі представників одного класу, клану, стану, приміром, дворян, панів або, навпаки, «пролетаріату» – на шкоду іншим прошаркам народу.

Грошова амбіційність багатих людей, що визначається силою грошей, грошоманією, фінансовою владою.

Ринкова, «базарна» амбіційність, яка пов'язана із зухвалістю частини продавців, маркетологів у намаганні здобути якомога більшої вигоди, баришу в торгівельних операціях на ринку тощо.

Силова амбіційність, що визначається відносною перевагою будь-якої сили одних людей над слабкістю (фізичною, фізіологічною, соціальною, рольовою, психологічною тощо) інших.

Майнова амбіційність, що породжується володінням багатствами (мастками, «хатинками», дорогими автомобілями, землею, найманцями тощо).

Кримінальна амбіційність, яка виражається в абсолютній владі ватажків злочинних угруповань (банд, мафіозних груп, корупційних організацій тощо).

Егоїстична амбіційність – як прояв крайнього індивідуалізму, визнання себе центром всесвіту, «сіллю» землі, обранцем богу і долі тощо.

Гендерна амбіційність, що визначається визнанням непомірного значення однієї статі у порівнянні з іншою, тоді як вони біологічно рівноправні в цілісному процесі відтворення життя.

Етнічна амбіційність, коли представники деяких націй виявляють тенденцію до панування над представниками інших націй.

Психофізіологічна амбіційність, яка іноді проявляється у домінуванні одних типів темпераменту (сильних, рухливих) над іншими (слабкими, повільними).

Ситуаційна амбіційність, що виявляється у деяких гордовитих сім'ях і родах, скажімо, через раптову удачу, зміну стану, збагачення тощо.

Сектантська амбіційність деяких «обраних» Богом, нетрадиційних релігійних угруповань, які фанатично нав'язують свою віру іншим тощо.

Вікова амбіційність, пов'язана з домінування старших віків над молодшими або, навпаки, молодих над старими тощо.

Родова (династична) амбіційність, що притаманна низці поколінь людей і стабільно передається від одного до іншого тощо. [14, с. 48]

Також виділяють таку класифікацію амбіцій:

- здорові і деструктивні;
- адекватні і неадекватні, тобто завищені;
- політичні і імперські;
- чемпіонські і кар’єристські. [7, с.26]

Розглядаючи питання амбіцій слід також описати поняття первинної психопатії, яку ще називають «успішною психопатією». Взагалі психопатію можна поділити на дві складові: первинну і вторинну психопатію. Первинну психопатію також називають «успішною психопатією», оскільки черствість і відсутність провини можуть бути корисними інструментами для досягнення влади. Дослідження успішної психопатії показали, що такий тип психопатії, як правило, може спостерігатися у ділових людей, керівників, політиків і у людей інших професій, що вимагають високої кваліфікації. Вторинна психопатія, в свою чергу, пов'язана з нездатністю контролювати імпульси і більш високою схильністю до ризику. Люди з високим ступенем вторинної психопатії частіше потрапляють до в'язниці, а не в офіс успішної компанії. [19, с.508]

Отже рівень домагань та самооцінка є значущими особистісними характеристиками особистості, які вирішують її спрямованість із динамікою поведінки та формують основу характеру. Багато вчених досліджували питання самооцінки та рівня домагань, серед яких значний внесок зробили зокрема У. Джеймс та С.Л. Рубінштейн. Вивчаючи питання рівня домагань, слід розглядати поняття амбіцій як різновид завищеного рівня домагань та первинну й вторинну психопатії. Хоча С.У. Гончаренком було запропоновано пояснення терміну та класифікацію амбіцій, саме питання потребує подальшого його вивчення.

Висновки до I частини

В літературі визначають такі поняття агресії як поведінки та агресивності як стану. Агресія - це індивідуальна або колективна поведінка, дія, спрямована на нанесення фізичної чи психічної шкоди, збитку або на знищення іншої людини чи групи людей; вона характеризується цілеспрямованим усвідомленим нанесенням збитку іншим. Агресивність - короточасний емоційний стан чи риса характеру людини, яка виражається в гніві, злості, діях проти інших людей, якщо вони заважають задоволенню потреб або досягненню мети. Агресія як стан має три структурні компоненти: емоційний, вольовий та пізнавальний. Існує дуже багато різноманітних концепцій та підходів до визначення агресії, на базі яких можуть бути побудовані методики.

Юнацький період має вікові межі від 15-17 до 23 років та поділяється на такі два етапи, як рання юність періодом від 15 до 18 років та безпосередньо юність від 18 до 23 років. Соціальна ситуація розвитку є професійна сфера та визначається такими завданнями, як вибір професії, життєвого шляху, соціальне та особистісне самовизначення. Головним новоутворенням є сформована ідентифікація - усвідомлена індивідом соціальна тотожність, що дозволяє особистості усвідомити своє місце в суспільстві, зайняти внутрішню позицію дорослої людини, зрозуміти себе і свої можливості. В юнацькому періоді присутня криза ідентичності, в ході долаття якої формується ця ідентичність. Таким чином, юнацький вік є сенситивним для формування життєвих цінностей, світогляду, релігійних поглядів людини.

Рівень домагань є складною психологічною категорією та зазвичай характеризується, як система перспективних завдань, які людина ставить для власного досягнення. Рівень домагань пов'язаний із такими характеристиками як образ-Я, самооцінка та спрямованість. Рівень домагань — це бажана самооцінка особистості (рівень образу „Я”), яка виявляється через міру труднощів у досягненні поставленої мети. Формування рівня домагань породжує конфлікт двох тенденцій: з одного боку - прагнення підвищити домагання, щоб пережити максимальний успіх, а з іншого - знизити домагання, щоб уникнути невдач.

Так як самооцінка не є результатом різниці усвідомленої проекції Я-реального та Я-ідеального, існує така загальна класифікація самооцінки, яка має такі її різновиди – завищена, нормальна (адекватна) та занижена. Завищена самооцінка — це переоцінка особистістю самої себе. Наслідком такої самооцінки є егоцентризм, надмірність, агресивність, підозрілість та втрата контакту з оточуючими (друзями, близькими, рідними, співробітниками тощо).

Амбіція – позиція людини, яка спирається на сильне почуття власної гідності, на постановку перед собою складних життєвих цілей і прагнення до їх реалізації; постійне бажання досягти успіхів і визнання.

Існує таке явище, як первинна або успішна психопатія - тип психопатії, як правило, може спостерігатися у ділових людей, керівників, політиків і у людей інших професій, що вимагають високої кваліфікації.

РОЗДІЛ II ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ОСОБЛИВОСТЕЙ ЗВ'ЯЗКУ МІЖ ВНУТРІШНІМИ ПСИХОЛОГІЧНИМИ ЧИННИКАМИ ТА АГРЕСИВНІСТЮ У СТУДЕНТІВ

Рівень домагань та самооцінка із агресивністю є взаємозалежними змінами. Раніше вже буор досліджено [21.,с.25], що агресивна поведінка знаходиться в залежності від рівня домагань, а саме у такому зв'язку: якщо рівень домагань є завищеним (неадекватним), то особа знаходиться в агресивному стані або має агресивну поведінку. Та навпаки, люди із адекватним та низьким рівнем домагань не мають агресивну поведінку та не знаходяться в агресивному стані. В цьому дослідженні гіпотеза полягає в тому, що у представників юнацького віку при неадекватно завищеній самооцінці та неадекватно високому рівні домагань присутня екстернальна агресивна поведінка. Тобто така яка спостерігається зовні при соціальній взаємодії. В той час як у представників юнацького віку, у яких високий рівень домагань, але неадекватно низька самооцінка спостерігається аутоагресія. При адекватних рівнях домагань та самооцінки, рівні екстернальної та аутоагресія знаходяться на більш-менш адекватних рівнях.

Тобто залежною змінною в даному дослідженні виступає рівень агресивності, а незалежною (та, що впливає) – рівень домагань та самооцінка.

Припущення полягає у тому, що люди, які мають завищений рівень домагань та завищену самооцінку знаходяться в агресивному стані через внутрішній особистісний конфлікт, причиною якого є неспроможність задовільнити свої домагання, у той час як люди із завищеним рівнем домагань та низьку самооцінку туж мають внутрішній особистісний конфлікт, але іншого роду, при якому вони звинувачують себе, через що мають почуття провини та сорому.

Також люди із завищеними амбіціями, через складність або неможливість їх досягання, мають ворожу поведінку з метою досягнення своєї мети. Саме про таких людей говорять що вони «йдуть по головам». Це також стосується такого явища, як первинна або «успішна» психопатія.

2.1 Організація та методи дослідження

Для проведення дослідження було обрано студентів з першого по четвертий курси із віком від 17 до 24 роки.

Дослідження саме цієї вибірки обумовлено тим, що молодь або представники юнацького віку, які навчаються вищих навчальних закладах, вже маючи задатки своїх амбіцій, знаходяться в умовах їх прояву та досягання, що дає змогу простежити особливості поведінки студентів. Також, як відомо, головним новоутворенням представників юнацького віку є сформована ідентифікація - усвідомлена індивідом соціальна тотожність, що дозволяє особистості усвідомити своє місце в суспільстві, зайняти внутрішню позицію дорослої людини, зрозуміти себе і свої можливості. Інакше кажучи, представники юнацького віку знаходяться в періоді, коли формується світогляд, мета та цілі, а їх середа життєдіяльності, тобто буття студентом у вищому навчального закладі, є найкращою умовою для проявлення своїх психологічних ознак у плані досягання своїх цілей.

Методологічний інструментарій:

1. Методика дослідження самооцінки та рівня домагань Дембо-Рубінштейн;
- 2 Тест міжособистісних відносин Лірі;
- 3.Методика оцінки агресивності у відносинах А. Ассінгера;
4. Опитувальник ворожості Басса-Дарки;
- 5.Опитувальник В.К. Гербачевського на вивчення рівня домагань.

Описання обраних методик

Методика Дембо-Рубінштейн - метод психодіагностики, спрямований на вивчення самооцінки та рівня домагань випробуваного, розроблений Т. В. Дембо в 1962 році і доповнений С. Я. Рубінштейн в 1970 році.

Методика міжособистісних відносин Лірі розроблена Т. Лірі (1954 г.) і призначена для дослідження уявлень суб'єкта про себе і ідеальному "Я", а також для вивчення взаємин у малих групах. З її допомогою виявляється переважаючий тип відносин до людей в самооцінці та взаємооцінці. При цьому виділяється два фактори: "домінування-підпорядкування" і "дружелюбність-агресивність (ворожість)". Саме ці чинники визначають загальне враження про людину в процесах міжособистісного сприйняття. Залежно від відповідних показників виділяються ряд орієнтацій - типів ставлення до оточуючих. Робляться висновки про вираженість типу, про ступінь адаптованості поведінки - ступінь відповідності (невідповідності) між цілями і досягаються в процесі діяльності результатами.

Методика може бути використана як для самооцінки, так і для оцінки спостережуваного поведінки людей ("з боку"). В останньому випадку випробуваний відповідає на питання як би за іншу людину, ґрунтуючись на своєму поданні про нього. Підсумовуючи результати такого тестування різних членів групи (наприклад, трудового колективу), можна скласти узагальнений "представленческий" портрет будь-якого її члена, наприклад, лідера. І робити висновки про ставлення до нього інших членів групи.

Опитувальник Басса-Дарки призначений для діагностики агресивних і ворожих реакцій. Під агресивністю розуміється властивість особистості, що характеризується наявністю деструктивних тенденцій, в основному в області суб'єктно-об'єктних відносин.

Методика оцінки агресивності у відносинах А. Ассінгера призначена для діагностики загального рівня агресивності особистості і спрямованості агресії, рівня коректності при соціальних контактах. Дозволяє визначити, чи достатньо людина коректний у відношенні з оточуючими, легко чи з ним спілкуватися.

Опитувальник В.К. Гербачевського призначений для діагностики компонентів мотиваційної структури, яка пов'язана з рівнем домагань. Можливість застосування експериментальної схеми дослідження рівня домагань ґрунтується на припущенні про узагальненість рівня домагань.

Пояснення обраних методик

Незалежною змінною було обрано рівень домагань та самооцінки, тому для його дослідження було обрано методики опитувальник В.К. Гербачевського діагностики компонентів мотиваційної структури, що пов'язаний із рівнем домагань та методика Дембо-Рубінштейн, спрямовано на дослідження самооцінки та рівня домагань, а також методику на взаємовідносини Т.Лірі, яка вивчає не тільки самооцінку індивіда, але й загальний рівень агресії.

Для проведення кількісного аналізу рівня домагань та самооцінки були використані методики Дебмо-Рубінштейна та В.К. Гербачевського. Результати методики на дослідження взаємовідносин Т. Лірі була обрана для якісного дослідження самооцінки, а її результати дослідження фактору агресивності були використані для кількісного аналізу.

Залежною змінною було обрано рівень агресії та агресивності. Описовою методикою, результати якою потім були використані у дослідженні був опитувальник Ассінгера, бо він спрямований на дослідження рівня агресивності у міжособистісних стосунках, серед яких є досягання своєї мети. Для порівняння рівня агресії кількісною методикою була обрана методика

Баса-Дарки. Методика Баса-Дарки спрямована на дослідження різних видів агресії: фізична агресія, непряма агресія, роздратування, негативізм, вразливість, підозрілість, вербальна агресія та почуття провини. Для дослідження та математичного обчислювання було обрано такі фактори в методиці Баса-Дарки - роздратованість (як показник екстернальної агресії) та почуття провини (як показник ауто-агресії). Методика Асінгера була використана як підкріплююча, бо вона вивчає рівень різних форм агресивності та дає змогу розрахувати індекси агресивності та ворожості, у той час як методика Баса-Дарки була основною.

Хід проведення дослідження

Через введення карантину довелося змінити формат проведення дослідження, тому одна частина респондентів заповнювала бланки в аудиторному форматі, а друга частина респондентів відповідала в онлайн форматі. Тому проведення дослідження можна розділити на дві частини – аудиторну та дистанційну.

Під час проведення аудиторної частини дослідження було зібрано 30 студентів різних курсів та спеціальностей в аудиторії. Після проведення інструктажу всі отримали бланки для проведення завдання методики Дембо-Рубінштейн. Наступними методиками був тест на взаємовідносини Лірі, тест на агресивність Асінгера, опитувальник Баса-Дарки та останньою був опитувальник В.К. Гербачевського. Було дуже важливо дати методики у сам такій послідовності, так як опитувальник В.К. Гербачевського спрямований на дослідження рівня домагань й мотиваційну сферу індивіда, аналізуючи стан респондента після виконання завдання. Потім студентам дали можливість дати свій відгук, щодо проведення дослідження та їхнього стану до й після опитування. Отримані результати були опрацьовані вручну та занесені у зведену таблицю даних (Додаток№1; таблиця 1).

Для проведення дистанційної частини дослідження було створено спеціальну онлайн форму, яка потім була надіслана 20-тьом студентам різних спеціальностей та курсів. Щоб респонденти мали більший ентузіазм при дослідженні, було використано метод НЛП, тому при надсиланні бланку із завданнями кожному студенту в листі було наголошено про те, що студентові пощастило стати учасником психологічного дослідження. В інтернет-формі був наведений докладний інструктаж, як виконувати кожне завдання. Спочатку респонденти виконували завдання методики Дембо-Рубінштейн. Наступними методиками був тест на взаємовідносини Лірі, тест на агресивність Асінгера, опитувальник Баса-Дарки та останньою був опитувальник В.К. Гербачевського. Було дуже важливо дати методики у сам такій послідовності, так як опитувальник В.К. Гербачевського спрямований на

дослідження рівня домагань й мотиваційну сферу індивіда, аналізуючи стан респондента після виконання завдання. Потім студентам дали можливість дати свій відгук, щодо проведення дослідження та їхнього стану до й після опитування. Отримані онлайн-результати були опрацьовані та занесені у зведену таблицю даних (Додаток №1; таблиця1).

2.2. Аналіз проведення дослідження

Після отримання відповідей студентів всі результати були занесені у зведену таблицю даних (Додаток №1; таблиця1):

В таблиці зведених даних в перших двох колонках вказані результати методики Дембо-Рубінштейн про самооцінку та рівень домагань відповідно. Стосовно рівня домагань, за норму або, як його ще називають, реалістичний рівень, зазвичай беруть результат від 60 до 89 балів. Оптимальним, тобто за високий рівень, зазначають від 75 до 89 балів. Це підтверджує оптимальне представлення про свої можливості, що є важливим чинником особистісного розвитку. Результат від 90 до 100 балів зазвичай засвідчує нереалістичне, некритичне ставлення педагогів до власних можливостей. Результат менше 60 балів свідчить про занижений рівень домагань, він – індикатор несприятливого розвитку особистості. Рівень самооцінки. Кількість балів від 45 до 74 («середня» і «висока» самооцінка) засвідчують реалістичну (адекватну) самооцінку. Кількість балів від 75 до 100 і вище свідчить про завищену самооцінку і вказує на певні відхилення у формуванні особистості. Завищена самооцінка може підтверджувати особистісну незрілість, невміння правильно оцінити результати своєї діяльності, порівнювати себе з іншими; така самооцінка може вказувати на суттєві викривлення у формуванні особистості – «закритості для досвіду», нечутливості до своїх помилок, невдач, зауважень та оцінок оточуючих. Кількість балів нижче 45 вказує на занижену самооцінку (недооцінку себе) і свідчить про крайнє неблагополуччя у розвитку особистості. За низькою самооцінкою можуть ховатися два абсолютно різних психологічних явища: справжня невпевненість в собі і «захисна», коли декларування (самому собі) власного невміння, відсутність здатності і тому подібного дозволяє не докладати жодних зусиль. Наступні дві колонки це дані результатів з методики на дослідження взаємовідносин Лірі, де перший стовпчик це опис самооцінки, а друга бали по загальному показнику агресивності. Як вже зазначалося раніше, тест Лірі є багатофакторною методикою, тому для дослідження вивчалися два фактори – самооцінка та загальний показник агресивності. Показник самооцінки є описовим, тому в ці колонці містяться такі дані, як «адекватна», «завищена» та «занижена». Показник загальної агресивності є кількісним й в колонці наявні числові дані від 1 до 16. Підрахунок балів ведеться окремо для кожної оцінюваної особистості. Показником порушення відносин з певною особою є

різниця між уявленнями людини про нього і бажаному його образі в якості партнера по спілкуванню. Максимальна оцінка рівня - 16 балів, але вона розділена на чотири ступені вираженості відносини: 0-4 – низька, 5-8 – помірна (адаптивний рівень), 9-12 – висока (екстремальна поведінка), 13-16 – екстремальна (до патології поведінки). Для дослідження агресивного типу використовують таку аналітичну шкалу: 13 - 16 - жорсткий і ворожий по відношенню до оточуючих, різкий, жорсткий, агресивність може доходити до асоціальної поведінки; 9 - 12 - вимогливий, прямолінійний, відвертий, строгий і різкий в оцінці інших, непримиренний, схильний у всьому звинувачувати оточуючих, насмішуватий, іронічний, дратівливий; 0 - 8 - впертий, завзятий, наполегливий і енергійний.

Наступна колонка містить результати за опитувальником В.К.Гербачевського. За результатами тестування визначається мотиваційна структура особистості випробуваного. У цій структурі розрізняють 15 компонентів. Умовно компоненти мотиваційної структури можна розділити на чотири блоки (групи). До першої групи входять 6 компонентів, що представляють собою ядро мотиваційної структури особистості, до яких належать такі:

- внутрішній мотив (висловлює захопленість завданням, виявляє ті аспекти, які надають виконанню завдання привабливість);
- пізнавальний мотив (характеризує суб'єкта як виявляє інтерес до результатів своєї діяльності);
- мотив уникнення (свідчить про боязнь показати низький результат з усіма витікаючими з цього наслідками);
- мотив змагання (показує, наскільки суб'єкт надає значення високих результатів в діяльності інших суб'єктів);
- мотив до зміни поточної діяльності (розкриває пережиті суб'єктом тенденції до припинення роботи, якої він зайнятий в даний момент);
- мотив самоповаги (виражається в прагненні суб'єкта ставити перед собою все більш і більш складні цілі в однотипної діяльності).

Перераховані вище компоненти, що становлять ядро мотиваційної сфери особистості, виступають в ролі чинників, безпосередньо спонукають суб'єкта до певного виду діяльності. Другу групу утворюють компоненти, пов'язані з досягненням досить важких цілей. Вони відносяться до поточних справ:

- значимість результатів (додання особистісної значущості результатами діяльності);

- рівень складності завдання.
- прояв вольового зусилля (висловлює оцінку ступеня вираженості вольового зусилля в ході роботи над завданням);
- оцінка рівня досягнутих результатів (співвідноситься з можливостями суб'єкта в певному виді діяльності);
- оцінка свого потенціалу.

У третю групу компонентів входять складові прогностичних оцінок діяльності суб'єкта:

- запланований рівень мобілізації зусиль, необхідних для досягнення цілей діяльності.
- очікуваний рівень результатів діяльності.

Четверта група компонентів відображає причинні фактори відповідної діяльності. У неї входять два компоненти:

- закономірність результатів (висловлює розуміння суб'єктом власних можливостей в досягненні поставлених цілей);
- ініціативність (висловлює прояв індивідом ініціативи і винахідливості при вирішенні поставлених перед собою завдань).

Перераховані компоненти є потенційною мотиваційною структурою, яка виникає в ході виконання завдання. Центальною ланкою в цій структурі є мотиваційні компоненти, а серед них компонент самоповаги адекватно висловлює експериментальну оцінку рівня домагань особистості. Так, як компонент самоповаги є одним з найважливіших та адекватно висловлює оцінку рівня домагань, його було обрано для дослідження та проведення математичних обчислень.

Наступна колонка демонструє описові результати проходження опитувальника на агресивність Ассінгера. В ній простежуються такі результати:

- помірно агресивні (досить здорового честолюбства і самовпевненості);
- надмірно миролюбні, що зумовлено недостатньою впевненістю у власних силах і можливостях.
- надмірно агресивні (вибухи агресивності носять скоріше руйнівний, ніж конструктивний характер, схильність до непередуманих вчинків і запеклих дискусій, зневажливе ставлення до людей, провокування своєю поведінкою конфліктні ситуації, які можна уникнути)

- надмірно замкнуті (ретельне придушення агресивності)

Останні дві колонки репрезентують результати з опитувальника на агресивність Баса-Дарки. Різні шкали відповідають різним формам прояви агресії. Три бали - середній рівень прояву цих емоцій, звичайний для більшості людей. Люди з підвищеним рівнем агресії провокують навколо себе конфлікти. Якщо результати вище трьох балів, можна говорити про вираженість наступних форм агресії:

- Фізична агресія - схильність до самого примітивного виду агресії (властивість вирішувати питання з позиції сили)
- Непряма агресія - схильність стукати кулаком по столу, ламати речі;
- Роздратування - погано або навіть добре прихована агресія;
- Негативізм - реакція, типова для підлітка, що здійснює безглузді і навіть руйнівні для себе вчинки з почуття протесту;
- Вразливість - готовність бачити в словах і вчинках інших людей насмішку, зневага, бажання принизити;
- Підозрілість - готовність бачити в словах і вчинках інших прихований намір, спрямований проти себе;
- Вербальна агресія – схильність використовувати мову як прояв агресії;
- Почуття провини - почуття дискомфорту, відчуття, ніби в чомусь винні.

Роздратованість має дуже тонку межу між переходом до фізичної, непрямой та вербальної агресії, тому показник роздратованості був взятий як показник екстернальної, або зовнішньої, агресії та використовувався для подальших обчислень. За ауто-агресію був взятий показник почуття провини, бо кожна внутрішня агресія завжди починається зі звинувачення самого себе.

Описова статистика

Використовуючи математичні обчислювання були отримані такі первинні дані (таблиця № 2):

	Мода	медіана	Середнє	Max	min
1.Самооцінка (ДР)	45	59,355	57,8802	88	30
2.Рівень домагань (ДР)	94	86,785	85,2798	100	67,86
3.Рівень Агресії (Лірі)	3	9,5	8,96	16	2
4.Рівень домагань (Герб)	14	15	14,54	20	4
5.Почуття провини	2	3	2,92	5	0
6.Рівень роздратування	5	4	3,82	5	1
7.Різниця між рівнем домагань та самооцінкою за ДР	30	26,5	27,3996	50	5

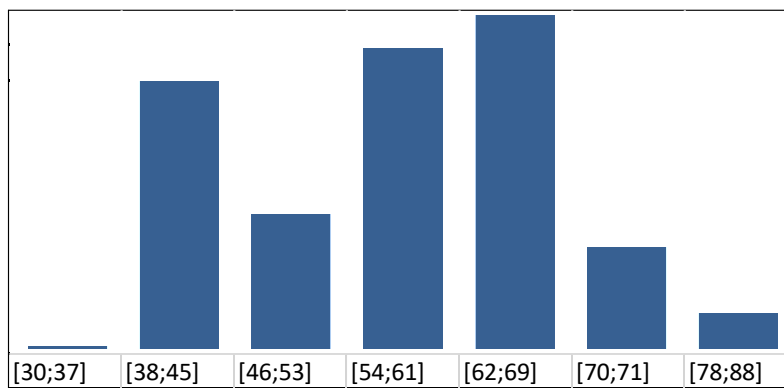
Таблиця №2

В таблиці №2 вказані описові статистичні дані за такими показниками, як рівень самооцінки (1) та домагань (2) за Дембо-Рубінштейном, загальний показник рівня агресії за Лірі (3), компонент рівня домагань мотив самоповаги за В.К. Гербачевським (4), почуття провини (5) та рівня роздратування (6) за опитувальником Баса-Дарки та різниця (7) показників самооцінки (1) та рівня домагань (2).

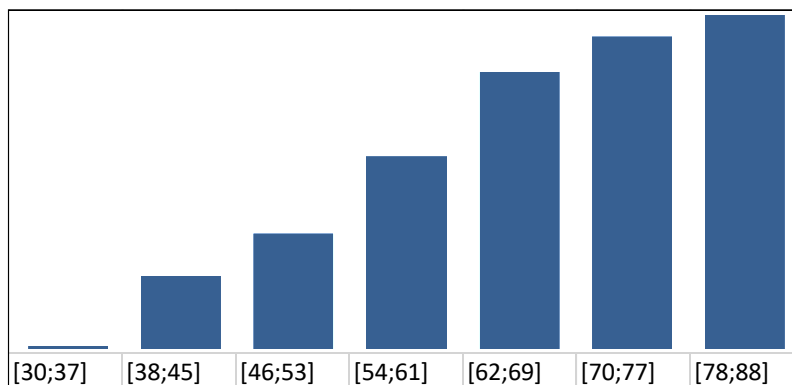
Описова статистика для показників рівня самооцінки за Методикою Дембо-Рубінштейн. Після обрахунків (таблиця 3) отриманих даних було побудовано полігон частот (таблиця 4) ,полігон коммулятивних частот (таблиця 5), відсоткове співвідношення (таблиця 6) та колова діаграма відсоткового співвідношення (таблиця 7):

Діапазон рівня самооцінки за Дембо-Рубінштейн			
Кі-сть інтервалів		Кі-сть значень	
6,660968	7	8 при діапазоні 58	
Інтервали		Значень в інтервалі	
	[30;37]	2	2
	[38;45]	10	12
	[46;53]	6	18
	[54;61]	11	29
	[62;69]	12	41
	[70;77]	5	46
	[78;88]	3	49

Таблиця №3



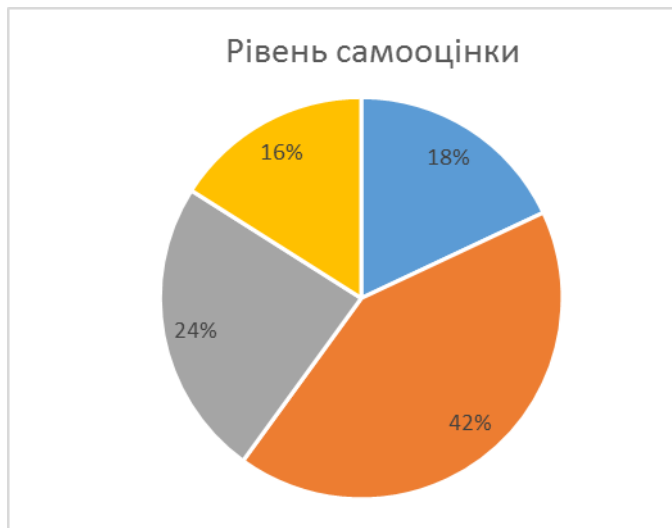
Таблиця №4



Таблиця №5

Рівні самооцінки	Кі-сть	%
Занижений рівень	9	18%
Середній (адекватний) рівень	21	42%
Високий (реалістичний) рівень	12	24%
Завищений (нереалістичний) рівень	8	16%

Таблиця №6

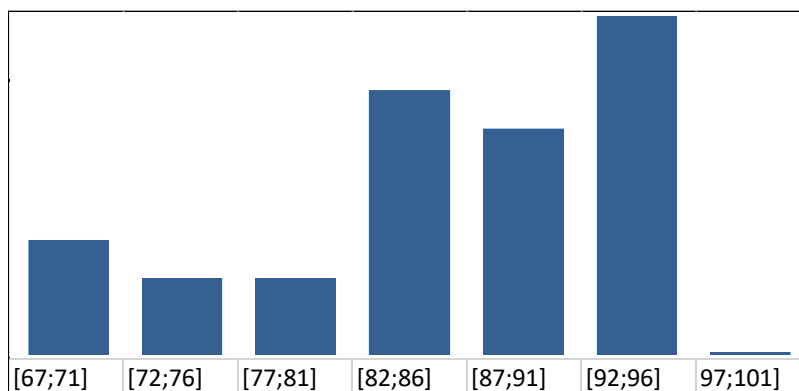


Таблиця №7

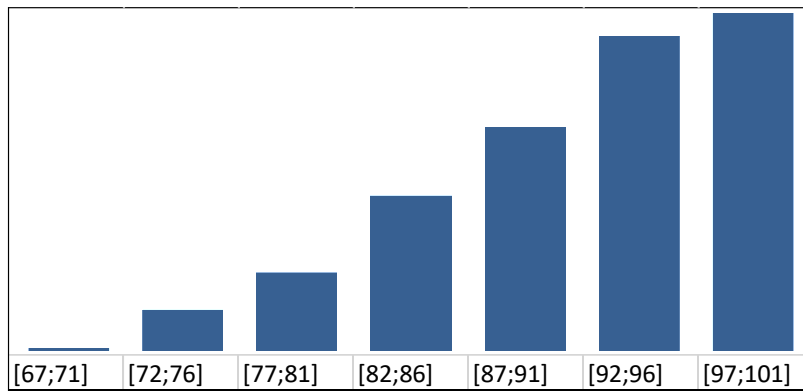
Описова статистика для показників рівня домагань за Методикою Дембо-Рубінштейн. Після обрахунків (таблиця 8) отриманих даних було побудовано полігон частот (таблиця 9), полігон коммулятивних частот (таблиця 10), відсоткове співвідношення (таблиця 11) та колова діаграма відсоткового співвідношення (таблиця 12):

Діапазон рівня домагань за Дембо-Рубінштейн			
Кі-сть інтервалів		Кі-сть значень	
6,660968	7	5 при діапазоні 33	
Інтервали		Значень в інтервалі	
[67;71]		6	6
[72;76]		5	11
[77;81]		5	16
[82;86]		10	26
[87;91]		9	35
[92;96]		12	47
[97;101]		3	50

Таблиця №8



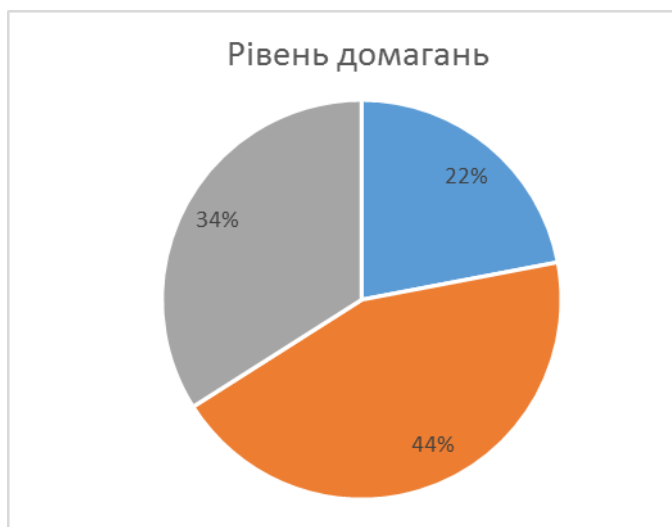
Таблиця №9



Таблиця №10

Рівні домагань	Кі-сть	%
Адекватний рівень (реалістичний)	11	22%
Адекватний високий рівень	22	44%
Завищений (нереалістичний) рівень	17	34%

Таблиця №11

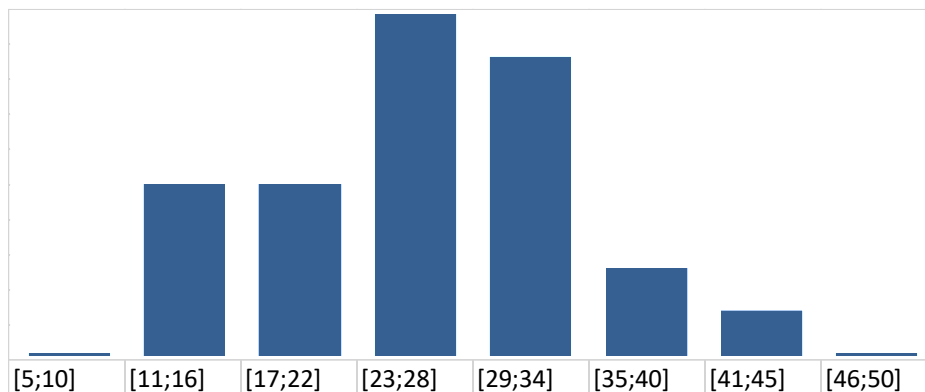


Таблиця №12

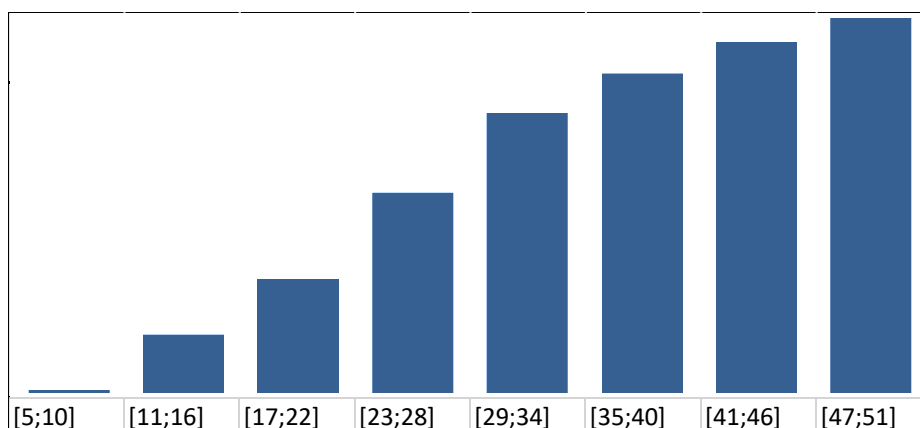
Описова статистика для показників різниці між рівнем домагань та самооцінкою за Методикою Дембо-Рубінштейн. Після обрахунків (таблиця 13) отриманих даних було побудовано полігон частот (таблиця 14) та полігон коммулятивних частот (таблиця 15).

Діапазон показника різниці самооцінки та домагань				
Кі-сть інтервалів		Кі-сть значень в інтервалі		
6,660968	8	6 при діапазоні 45		
Інтервали		Значень в інтервалі		
	[5;10]	3	3	
	[11;16]	7	10	
	[17;22]	7	17	
	[23;28]	11	28	
	[29;34]	10	38	
	[35;40]	5	43	
	[41;46]	4	47	
	[47;51]	3	50	

Таблиця №13



Таблиця №14

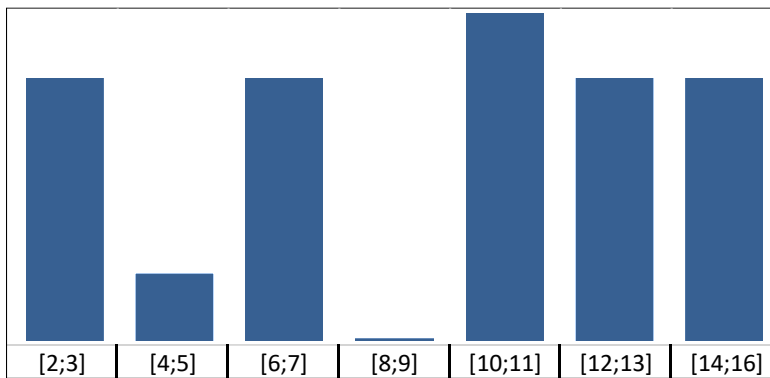


Таблиця №15

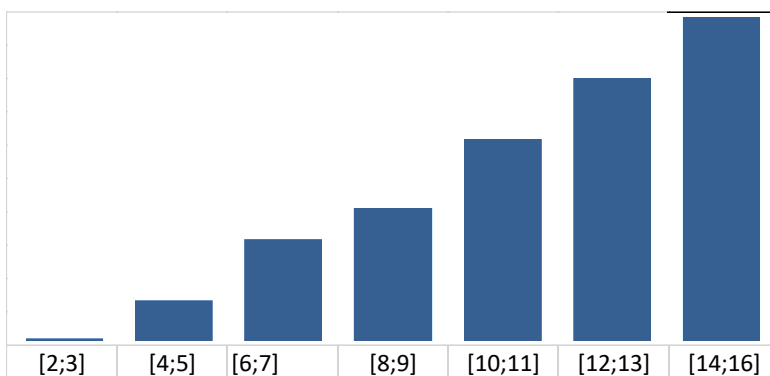
Описова статистика для показника загальної агресії за методикою міжособистісних відносин Лірі. Після обрахунків (таблиця 16) отриманих даних було побудовано полігон частот (таблиця 17), полігон коммулятивних частот (таблиця 18), відсоткове співвідношення (таблиця 11) та колова діаграма відсоткового співвідношення (таблиця 19):

Діапазон загальних показників агресії (тест Лірі)				
Кі-сть інтервалів		Кі-сть значень в інтервалі		
6,660968	7	2 при діапазоні 14		
Інтервали		Значень в інтервалі		
	[2;3]	8	8	
	[4;5]	5	13	
	[6;7]	8	21	
	[8;9]	4	25	
	[10;11]	9	34	
	[12;13]	8	42	
	[14;16]	8	50	

Таблиця №13



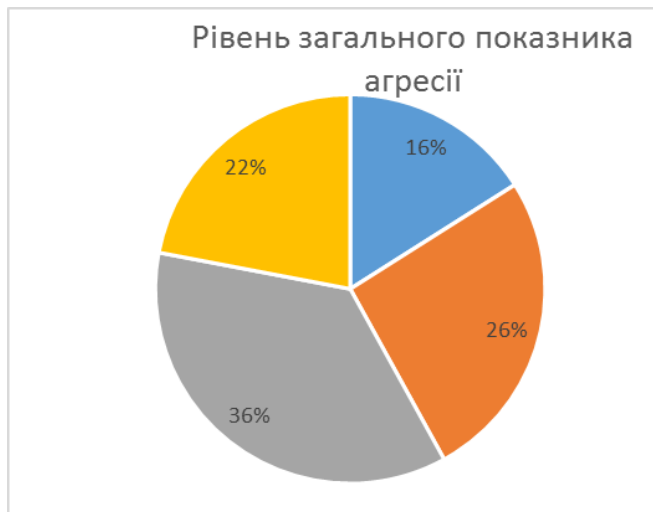
Таблиця №14



Таблиця №15

Рівні високої поведінки	Кі-сть	%
Низька	8	16%
Помірна	13	26%
Висока	18	36%
Екстремальна	11	22%

Таблиця №16

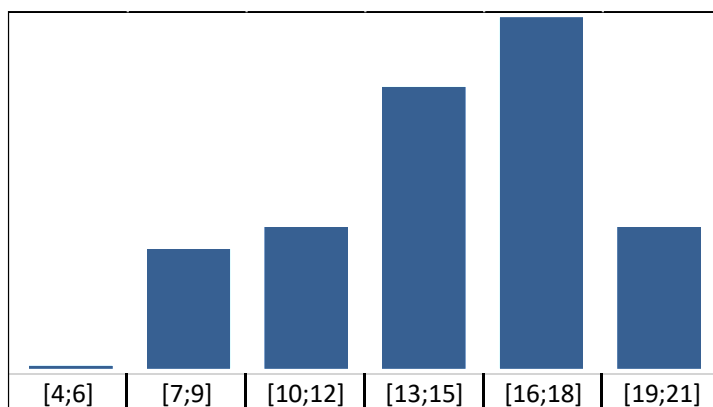


Таблиця №17

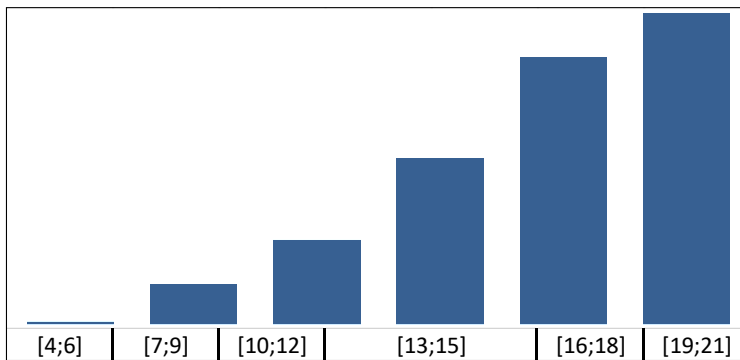
Описова статистика для показника компонента рівня домагань мотиву самоповаги за методикою опитувальника В.К. Гербачевського. Після обрахунків (таблиця 20) отриманих даних було побудовано полігон частот (таблиця 21), полігон коммулятивних частот (таблиця 18), відсоткове співвідношення (таблиця 22) та колова діаграма відсоткового співвідношення (таблиця 23):

Діапазон рівня домагань за Гербачевським				
Кі-сть інтервалів		Кі-сть значень при діапазоні 16		
6		3		
Інтервали		Значень в інтервалі		
	[4;6]		1	1
	[7;9]	✓	6	7
	[10;12]	✓	7	14
	[13;15]	✓	13	27
	[16;18]	✓	16	43
	[19;21]	✓	7	50

Таблиця №20



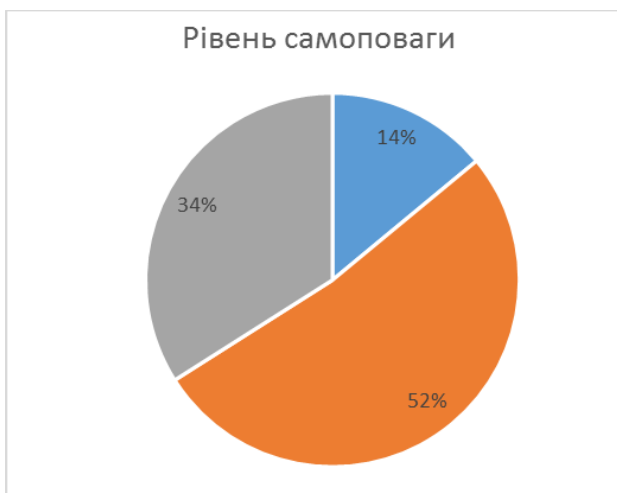
Таблиця №21



Таблиця №22

Рівень компоненту рівня домагань самоповаги	Кі-сть	%
Низький рівень	7	14%
Середній	26	52%
Високий	17	34%

Таблиця №23

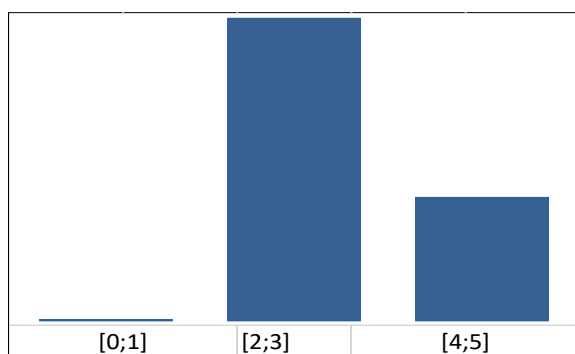


Таблиця №24

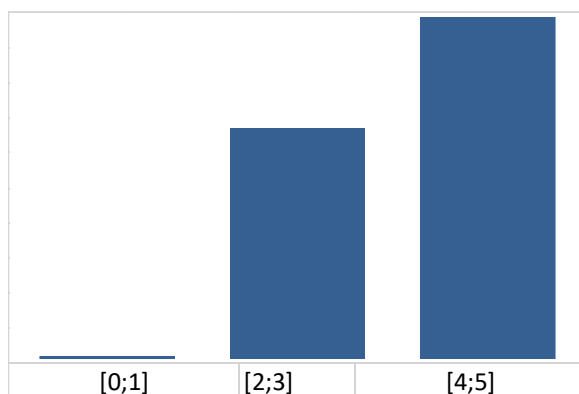
Описова статистика для показника почуття провини за методикою Баса-Дарки. Після обрахунків (таблиця 25) отриманих даних було побудовано полігон частот (таблиця 26), полігон коммулятивних частот (таблиця 27), відсоткове співвідношення (таблиця 28) та колова діаграма відсоткового співвідношення (таблиця 29):

Діапазон показника почуття провини Баса-Дарки				
Кі-сть інтервалів		Кі-сть значень		
[0-1]	4	4		
[2-3]	31	35		
[4-5]	15	50		

Таблиця №25



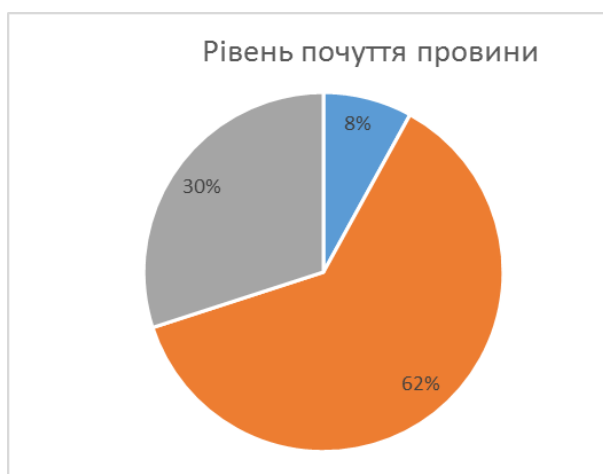
Таблиця №26



Таблиця №27

Рівень почуття провини	Кі-сть	%
Низький	4	8%
Середній	31	62%
Високий	15	30%

Таблиця №28

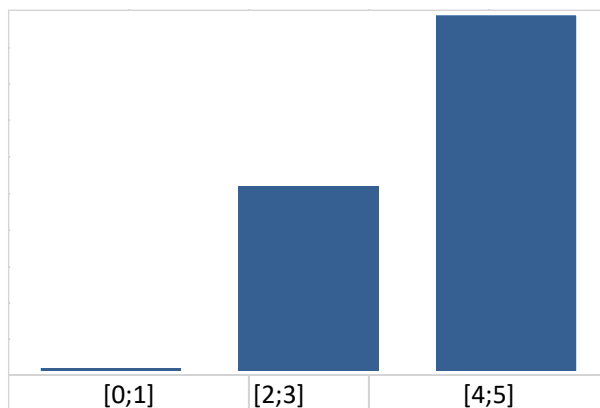


Таблиця №29

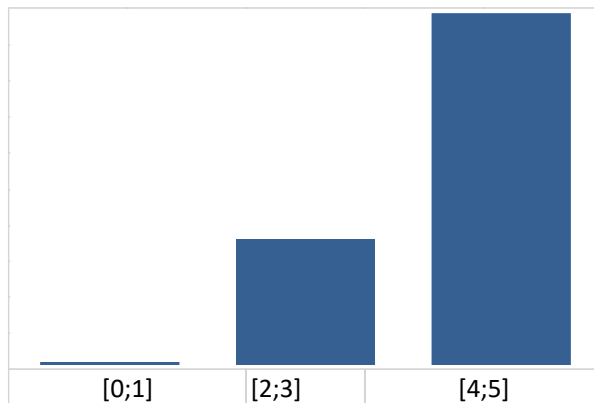
Описова статистика для показника роздратованості за методикою Баса-Дарки. Після обрахунків (таблиця 30) отриманих даних було побудовано полігон частот (таблиця 31), полігон коммулятивних частот (таблиця 32), відсоткове співвідношення (таблиця 33) та колова діаграма відсоткового співвідношення (таблиця 34):

Діапазон показника роздратування Баса-Дарки				
Інтервали		Кі-сть значень		
[0;1]		2		2
[2;3]		17		19
4;5]		31		50

Таблиця №30



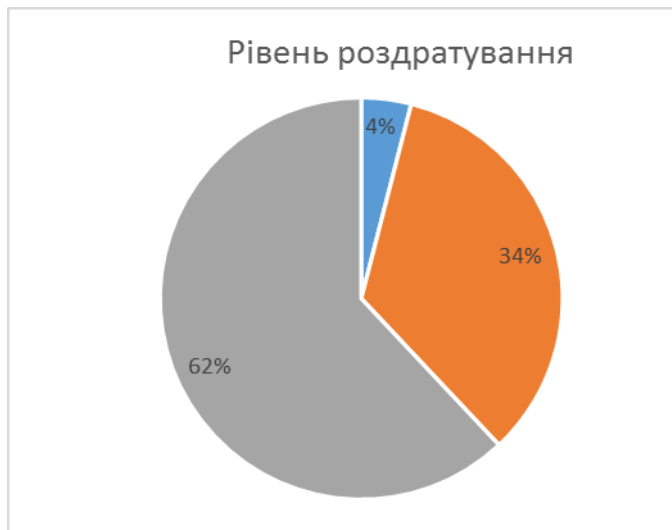
Таблиця №31



Таблиця №32

Рівень роздратування	Кі-сть	%
Низький	2	4%
Середній	17	34%
Високий	31	62%

Таблиця №33



Таблиця №34

Дослідження кореляцій

За отриманими даними результатів (таблиця №1) було розраховано 8 кореляцій Пірсона (КП) з метою виявлення зв'язку, що підтверджує гіпотезу.

Перша кореляція була розрахована між результатами рівня домагань за методикою Дембо-Рубінштейна та загальним показником агресивності за методикою тесту Лірі – КП1. Згідно за математичними розрахунками $KP1=0,2$, що за шкалою Чеддока кореляція є низькою. Тобто в цьому випадку гіпотеза, чим вищим є рівень домагань, тим вірогідніше, що в респондента присутня агресія, слабо підтверджується через низький кореляційний зв'язок.

Друга кореляція була розрахована між результатами рівня домагань компоненту рівня домагань самоповагою за методикою Гербачевського та загальним показником агресивності за методикою тесту Лірі – КП2. Згідно за математичними розрахунками $KP2=0,4$, що за шкалою Чеддока кореляція є середньою. Тобто в цьому випадку гіпотеза, чим вище є рівень домагань, тим вірогідніше, що в респондента присутня агресія, підтверджується через низький кореляційний зв'язок. Це означає, що при завищеному рівні домагань є вірогідність того, що респондент має вірогідну агресивну поведінку.

Наступна кореляція була розрахована між результатами різниці між рівнем домагань та рівнем самооцінки за методикою Дембо-Рубінштейном та показником рівня почуття провини за методикою опитувальника на агресивність Баса-Дарки – КП3. Згідно за математичними розрахунками $KP3=0,4$, що за шкалою Чеддока кореляція є середньою. Тобто в цьому випадку гіпотеза, чим більше є різниця між рівнем домагань (Ідеальним-Я) та самооцінкою (Реальним-Я), тим вище показник почуття провини. Це означає, що респонденти із завищеним рівнем домагань та заниженою самооцінкою мають високе почуття провини, тобто ауто-агресію.

Наступна кореляція була розрахована між результатами різниці між рівнем домагань та рівнем самооцінки за методикою Дембо-Рубінштейн та показником рівня роздратованості за методикою опитувальника на агресивність Баса-Дарки – КП4. Згідно за математичними розрахунками $KP4=(-0,4)$, що за шкалою Чеддока кореляція є середньою. Тобто в цьому випадку гіпотеза, чим менша різниця між рівнем домагань та самооцінкою (за умовою неадекватно завищеного рівня домагань), тим вище показник роздратованості. Це означає, що респонденти із високою самооцінкою та завищеним рівнем домагань мають агресивну поведінку, яка простежується через прояв роздратованості.

Наступна кореляція була розрахована між результатами компонента рівня домагань мотиву самоповаги за методикою тесту В.К. Гербачевського та показника рівня почуття провини за методикою опитувальника на агресивність Баса-Дарки – КП5. Згідно за математичними розрахунками $KP5=(-0,1)$, що за шкалою Чеддока кореляція є низькою. Тобто в цьому випадку гіпотеза, чим вище рівень самоповаги, тим нижче є рівень почуття провини. Це означає, що респонденти із заниженим рівнем самоповаги мають високе почуття провини.

Наступна кореляція була розрахована між результатами тесту В.К. Гербачевського на компонент рівня домагань мотиву самоповаги та показником рівня роздратованості – КП6. Згідно за математичними розрахунками $KP6=0,3$, що за шкалою Чеддока означає, що кореляція є низькою. Тобто в цьому випадку гіпотеза, що при завищеному рівні самоповаги є високим показник роздратованості слабо підтверджується. Тобто у деяких респондентів із завищеним рівнем самоповаги присутня агресивна поведінка, яка виражається через роздратованість.

Наступна кореляція була розрахована між результатами тесту методики Дембо-Рубінштейн на самооцінку та показником рівня почуття провини за результатами опитувальника на агресивність Баса-Дарки КП7. Згідно за математичними розрахунками $KP7=(-0,4)$, що за шкалою Чеддока означає, що кореляція є середньою. Тобто в цьому випадку гіпотеза, що при завищеній самооцінці показник почуття провини є низьким. Це означає, що респонденти при завищеному рівні домагань та низькою самооцінкою не переживають почуття провини або ауто-агресію.

Наступна Кореляція була розрахована між результатами тесту методики Дембо-Рубінштейн на самооцінку та показником рівня роздратованості за результатами опитувальника на агресивність Баса-Дарки КП8. Згідно за математичними розрахунками $KP8=0,4$, що за шкалою Чеддока є середньою кореляцією. Тобто в цьому випадку гіпотеза, чим вище самооцінка при

завищеному рівні домагань, тим вище показник роздратованості. Це означає, що респонденти із високою самооцінкою при завищеному рівні домагань мають агресивну поведінку, яка простежується через прояв роздратованості.

З цього випливає, що гіпотеза підтверджується та рівень агресії та агресивності знаходиться у взаємозалежному зв'язку із такими внутрішніми характеристика особистості, як самооцінка та рівень домагань. Це означає, що завищений рівень домагань може бути однією із причин формування агресивної поведінки, через її особистісний конфлікт труднощів досягання поставлених цілей. А рівень самооцінки визначає вид цієї агресії. Тобто при завищеному рівні домагань та високій самооцінці індивід має зовнішню агресивність, яка спрямована на оточення. А якщо індивід має високий рівень домагань, але низьку самооцінку, то він має внутрішню агресію (ауто-агресію), яка спрямована на нього.

Висновки до II частини

Згідно за метою та завданнями дослідження можна зробити такі висновки:

Так як соціальна ситуація розвитку у представників раннього юнацького віку є професійна сфера та визначається такими завданнями, як вибір професії, життєвого шляху, соціальне та особистісне самовизначення, саме юнаки віком 17-18 років можуть бути об'єктом дослідження на рівень домагань. Бо саме в цей період вони визначаються із професійним вибором, ставлять собі цілі, формується ідентифікація особистості, через що в них формується рівень домагань, який може бути яскраво вираженим.

У зв'язку з недооцінюванням або переоцінюванням своїх можливостей в особистості починає проявлятися або комплекс неповноцінності або комплекс переваги – саме це і є підґрунтям для формування гіпотези про те, що рівень домагань та агресія й агресивність мають зв'язок.

Також підставою для формування гіпотези є фрустраційна теорія Д.Долларда та Н.Міллера, згідно за якою агресією визначається як реакція на фрустрацію: «Агресія завжди є результат дії фрустраторів.» Фрустрація є реакцією на перешкоди під час досягнення мети чи усвідомлення її недосяжності. При завищеному рівні домагань фрустрації трапляються доволі часто, а за теорією Д.Долларда та Н.Міллера підставою для агресивної поведінки є велика кількість фрустрацій.

Амбіція визначається як сильна тенденція до самостійності. До певного рівня розвитку амбіція доходить у період змужніння – тобто вони формуються в період ранньої юності. Особливу трудність становить те, що неправильне формування амбіцій може перетворитися в передчасну «дорослість» та веде до

переоцінки власних можливостей. В основі амбіцій лежить рівень домагань. Тобто завищений або неадекватний рівень домагань є причиною формування «нездорових» амбіцій. Якщо у представника раннього юнацького віку, який є сенситивним періодом, то є вірогідність розвитку та формування агресивної поведінки. Це слугує ще однією підставою для формування гіпотези про зв'язок.

За результатами дослідження найбільша кількість респондентів має рівень домагань в межах інтервалу від 70 до 89, що є високим показником. Щодо рівня агресії найбільша кількість знаходиться за тестом Лірі в інтервалі від 13 до 18, що за шкалою Лірі є показником високої, але адекватної агресивності. Тобто це підтверджує те, що у більшій кількості представників раннього юнацького віку вже спостерігається високий рівень домагань та формування амбіцій. Також те, що багата кількість студентів вже мають високий рівень агресії, вже є підставою вважати, що у студентів, які мають завищений рівень домагань, формуються «нездорові» амбіції, які проявляються у вигляді агресивної поведінки.

Згідно за отриманими результатами математичних підрахунків кореляції Пірсона між рівнем домагань, самооцінкою та рівнем агресії існує помітний зв'язок. Тобто чим більш є завищеним рівень домагань, тим більш його власник схильний до агресивної поведінки. А в залежності від рівня самооцінки, агресія може внутрішньою або зовнішньою. При завищеному рівню домагань та високій самооцінці, агресія є зовнішньою, у той час як при завищеному рівні домагань та низькій самооцінці, агресія є внутрішньою, тобто наявна ауто-агресія.

Психологічний зміст таких понять як рівень домагань, самооцінка, агресія, агресивність й амбіції та амбіційність розкрито. Після дослідження зв'язку між рівнем домагань та агресивністю у представників раннього юнацького віку було встановлено залежність.

При неадекватно завищених або занижених рівнях самооцінки та рівня домагань – тобто можливостях – розвиваються комплекси неповноцінності або комплекс переваги. При появі комплексу неповноцінності виникає втрата самоповаги особистості до себе та розвиваються негативні якості, серед яких найбільш вирізняються сором'язливість та невпевненість у собі. При наявності другого комплексу характерними рисами для особистості стають неаргументована самоповага до себе, яка потім проявляється у зверхньому й зневажливому ставленні до оточення та у надлишковій самовпевненості.

Формування рівня домагань породжує конфлікт двох тенденцій: з одного боку - прагнення підвищити домагання, щоб пережити максимальний успіх, а з іншого - знизити домагання, щоб уникнути невдач. У випадку успіху рівень

домагань, як правило, підвищується, людина проявляє готовність розв'язувати більш складні задачі, у разі неспіху, відповідно, знижується.

Як завищена, так і занижена самооцінка можуть бути результатом внутрішнього конфлікту особистості, який виявляється у внутрішніх (зорієнтованих на самого себе) та зовнішніх (орієнтованих на оточення) формах. В свою чергу цей внутрішній конфлікт може бути причиною розвитку агресивної поведінки, яка в залежності від виду самооцінку, може бути внутрішньою або зовнішньою.

РОЗДІЛ III. СИСТЕМА ПСИХОРОЗВИВАЛЬНОЇ РОБОТИ ЩОДО ПРОФІЛАКТИКИ АГРЕСИВНОЇ ПОВЕДІНКИ СТУДЕНТІВ

3.1. Програма психорозвивальної роботи щодо профілактики агресивної поведінки у молоді

В процесі дослідження теми зв'язку внутрішніх психологічних чинників агресивної поведінки студентів було нами було допрацьовано психорозвивальну програму щодо профілактики агресивної поведінки студентів у тренінговій формі. Ця тренінгова програма складається зі спеціальних вправ, які можна робити як групі так й на одинці.

Завдання на управління своєї агресивності

Завдання спрямовані на респондентів, в яких завищений рівень домагань та завищена або занижена самооцінка. Для респондентів із завищеною самооцінкою це дасть змогу контролювати свою агресивність, а респондентам із заниженою самооцінкою дасть змогу спрямувати свою агресію у конструктивний спосіб замість самобичування.

Вправа №1. «Виставка»

Мета: розрядка агресивних емоцій.

Інструкція: Сядьте зручно, розслабтеся, закрийте очі, глибоко вдихніть 3-4 рази.

Уявіть, що ви потрапили на невелику виставку. На ній фотографії різних людей. Ви ходите, розглядаєте їх особи. Ви бачите фотографії людей, на яких ви зліться, які вас образили або надійшли з вами несправедливо. Постарайтесь вибрати один портрет і згадати ситуацію, коли ця людина вас кривдив. Згадайте свої почуття і мислення скажіть цій людині все, що хотіли. Ви проходите в іншу кімнату. Тут розміщені фотографії людей, яких ви любите. Їхні обличчя випромінюють тепло, доброту, розуміння. Ви знає, що вони вас люблять.

Після цієї медитації, учасники мають відповісти собі на такі питання:

- Чи важко було уявити свої відчуття?
- Чи змінювалися ваші відчуття?

Вправа №2. Ситуації

Мета: програвання ситуацій провокують прояв агресивної поведінки.

Інструкція: робота здійснюється в парах або за участю декількох осіб (3-4). Учасникам дається таке завдання: «Уявіть, що ви їдете в автобусі. Ви ненавмисно наступили комусь на ногу й навіть цього є помітили. Людина, якій наступили, почала на вас голосно кричати. Що ви зможете зробити в даній ситуації? Обміркуйте і програйте це, причому по черзі, з метою того, щоб інші могли спостерігати за тим, що відбувається. У виконанні завдання повинен взяти участь кожен з вас». Крім заданої ситуації, можуть бути й інші, які даються окремо кожній парі.

Кейси:

- кондуктор на вас кричить, через те, що ви подали на квиток велику грошенят, яку вона нібито розмінати не може. Звинувачує вас в неправильності ваших дій.
- ви не поступилися місцем жінці (чоловікові) в автобусі. Вона на вас починає кричати і обзивати різними нехорошими словами. Як ви відреагуєте на це?
- ви ненароком вдарив когось в автобусі. Ця людина начитав вас лаяти за зроблене. Що ви будете робити, щоб владнає назріває конфлікт?
- ви голосно розмовляєте в автобусі і вам зробили зауваження. Як ви на нього відреагуєте?
- на вас накричав кондуктор, який дорікнув вас в тому, що ви стоїте в проході і заважаєте йому і пасажирам, що заходить в автобус. Ваші подальші дії?

Після програвання ситуацій йде обговорення по колу:

- Чи відчували ви труднощі при тому, як вам вчинити?
- Яке бажання виникало при програванні ситуацій?
- Що ви зараз відчуваєте?
- Як ви думаєте, програне сьогодні може, якось допомогти вам в майбутньому?

Вправа №3. Рефлексія

Мета: дослідження способів вираження та втримання власного гніву в звичайних буденних ситуаціях.

Інструкція: Ви два місяці старанно працювала над контрольною роботою із психології. Випадковість зашкодила Вам здати роботу вчасно. Й тепер викладач відмовляється поставити Вам оцінку, мотивуючи це тим, що робота була здана із запізненням на одну годину. Ви відчуває, як Ваше обличчя червоніє від гніву, а серце починає все сильніше та сильніше битися.

Опишіть, яким чином Ви могли би прямо чи опосередковано виразити свій гнів або стримати його:

- Пряме вираження гніву;
- Опосередковане вираження гніву;
- Втримання гніву;

Опишіть також три методи, які б допомогли Вам стримати власний гнів.

Завдання на підвищення самооцінки

Наступні вправи спрямовано на тих респондентів, в яких високий рівень домагань та занижена самооцінка. Ці вправи допоможуть респондентам розвинути в собі адекватну самооцінку та почувати себе більш упевнено.

Вправа №4 «Малюнок»

Мета: виявити схильність до невпевненості.

Матеріали: кольорові олівці або фломастери, папір А3.

Інструкція: малюнок передається по колу. Один з учасників починає малювати, інший продовжує, щось додавати і так по колу. Малюнок може виконуватися кольоровою крейдою, фломастерами, олівцями. Малюнок виконується на одному альбомному аркуші тому тема є підвищення впевненості. З кожним наступним доповненням місця буде зменшуватися, що може збентежити не впевненості людини, тому що він буде «порушувати» малюнок іншого.

При аналізі отриманого малюнка художній рівень його виконання не враховується. Йдеться перш за все про почуття випробовуваних суб'єктом при доповненні чужого малюнка, дефіцит місця де можна намалювати що щось своє, боязнь зіпсувати вже намальоване.

Після вправи учасники відповідають на такі питання:

- Доповнили ви малюнок?
- Якщо ні, то чому?
- Це саме те що ви хотіли б додати?
- Якщо ні, то чому?
- Що саме Ви зобразили?

Вправа №5 «Дії від протилежного»

Мета: навчитися конструктивно переживати відчуття фрустрації.

Інструкція: учасникам треба уявити подію, яку вони жахливо бояться. Потім потрібно пофантазувати пошук варіантів того, щоб можна було вчинити та як в цій безвихідній ситуації. як би ви вчинили в цій безвихідній ситуації. Потім учасники спробують придумати найбільш креативний на чудернацький спосіб вирішення цієї ситуації. Чим смішніше та жартівливо, тим краще. Це завдання ще спрямоване на те, щоб учасники навчилися сміятися над собою.

Після вправи учасники відповідають на такі питання:

- Як вони себе почували спочатку, коли тільки представили ситуацію?
- Чи змінилося їх сприйняття ситуації, коли вони стали представляти кумедні варіанти розвитку цієї ситуації?
- Чи сподобалося їм представляти себе в ролі героя комедії?
- Чи бояться вони тепер цієї ситуації?

Вправа №6 «Два листочки навпіл»

Мета: навчитися бачити та аналізувати як свої позитивні, так й негативні якості.

Інструкція: треба взяти кілька аркушів паперу, розділити (скласти) їх акуратно навпіл у вертикальному положенні. Написати ті негативні якості і риси, які не подобаються вам у собі (писати їх потрібно в першій половинці листочка). Взяти другий листочок. На його першій половині напишіть ті свої якості, які ви в собі поважаєте і обожнюєте. Беріть листок з «шкідливими» якостями. Навпроти кожного негативного якості описувати ситуацію, в якій це саме якість могло б бути дуже корисним. Беріть листочок з якостями, які мають позитивний відтінок. Навпроти кожного хорошої якості напишіть ситуацію, в якій воно (це якість) зіграло б далеко не чудову роль.

Після вправи учасники повинні відповісти на такі питання:

- Що було складніше описати свої позитивні чи негативні якості?
- Що ви відчували, коли їх описували?
- Як ви тепер дивитеся на свої якості? Чи сподобалася ця вправа?

Завдання на цілепокладання

«Успішна людина ніколи не знає, що вона буде робити через 5 років, але вона точно знає, що буде робити завтра». Наступні вправи спрямовані для всіх респондентів та їхня мета навчитися ставити найближчі цілі та завдання, тобто головна мета це формування адекватного рівня домагань.

Вправа №7 «Дерево цілей»

Мета: навчитися конкретизувати та деталізувати цілі та будувати докладний план дій.

Інструкція: учасники обирають найактуальніше для них завдання (знати роботу, вступити до ВНЗ, почати займатися саморозвитком) та розв'язують це завдання на конкретні цілі. Наприклад, учасник обирає «саморозвиток». Далі учаснику потрібно пояснити, що для нього є саморозвиток. Потім учасник малює «фіксацію» свого завдання:

Саморозвиток – це а) навчитись новим навичкам; б) займатися фізичним навантаженням; в) займатися чимось корисним у свій вільний час.

Потім учасник повинен розписати детальніше кожний пункт. Наприклад:

Саморозвиток – це

а) навчитись новим навичкам:

- записатися на курси іноземної мови;
- відвідувати тренінг про надання першої допомоги;
- почати малювати.

б) займатися фізичним навантаженням;

- знайти зручний тренажерний зал;
- почати виходи на вечірні прогулянки перед сном.

в) займатися чимось корисним у свій вільний час:

- почати читати книжки;
- вести щоденник.

Потім учасник повинен конкретизувати кожний підпункт (яка саме іноземна мова й чому; де можна знайти це тренінг; чим саме й що малювати й т.п.) та написати для кожного підпункту час, коли він почне виконувати цей план на наступному тижні.

Наступним кроком кожний учасник повинен подумати, які внутрішні (поганий настрій) та зовнішні (дош) умови можуть стати перешкодою у досяганні цілі кожного з завдань. Після представлення, кожний учасник повинен поміркувати, як ці перешкоди можна запобігти.

Після проведення вправи учасники відповідають на такі питання:

- Як ви себе відчуваєте?
- Що ви відчуваєте дивлячись на цей план?
- Чи подобається вам цей план?
- Що ви зробите, щоб зафіксувати цей план у себе перед очима?

Вправа №8 «Таблиця прийняття рішення»

Мета: позначити свої найсерйозніші страхи і побоювання на шляху до мети.

Інструкція: Щоб виконати це завдання, кожний учасник повинен подумати, над яким рішенням учасник міркує тривалий час та не може дійти до висновку. Потім кожний учасник повинен заповнити наступну таблицю (рис.№1):

Що не трапиться, якщо ти зробиш це?	Що трапиться, якщо ти зробиш це?
Що не трапиться, якщо ти не зробиш це?	Що трапиться, якщо ти не зробиш це?

Рисунок 1

Потім кожний учасник відповідає на такі питання:

- Як ви себе відчуваєте?
- Що ви думаєте дивлячись на цю таблицю?
- Чи бачите ви тепер більш-менш своє рішення?

Вправа №9 «Решітка» (на основі адаптованої методики «Решітки Келлі»)

Мета: визначити, що учасників найбільше приваблює і відштовхує в людях.

Інструкція: візьміть чистий аркуш паперу, треба розрізати його навпіл. Одну половину треба ще розрізати на шість рівних частин. На трьох з них напишіть імена трьох ваших знайомих, яким ви симпатизуєте. На трьох інших - імена знайомих, до яких ви відчуваєте нейтральні почуття. Тепер переверніть ці картки іменами вниз і перемішайте. Половинку аркуша, яку не розрізали, розкресліть навпіл. Тепер візьміть три з шести папірців з іменами і відкрийте. Знайдіть одна позитивна якість, якими володіють двоє з трьох ваших знайомих, чийі імена виявляться на папірцях. Запишіть це якість в правий стовпець половинки. У лівому стовпчику запишіть протилежної якості. Процедуру повторити 15 разів, потім проранжувати якості, записані в правій колонці.

Примітка: якості краще висловлювати іменами прикметниками, так простіше буде підбирати протилежні за значенням.

Отриманий список - рейтинг цінностей конкретної людини. Він відображає систему цінностей даної людини. І в якійсь мірі є критерієм оцінки вчинків інших людей. Слід показати, що у кожної людини система цінностей своя, вона унікальна. Це слід враховувати при спілкуванні і поважати погляди інших людей.

- Потім кожний учасник відповідає на такі питання:
- Що нового ви про себе узнали?
- Чи володієте ви цими якостями, які ви вважаєте?
- Якщо «ні», то як можна їх розвинути? Якщо «так», то як можна їх покращити?

Висновок до III розділу

В процесі проведення дослідження було розроблено програму психорозвивальної роботи щодо профілактики агресивної поведінки у студентів та підготовлено комплекс психологічних вправ. В якості проведення психорозвивальної роботи було запропоновано організацію групового тренінгу, що має на меті допомогти студентам розвинути навички управління гніву, сприяти емоційної розрядки, підвищити самооцінку та розвинути здібності ефективного планування.

Дану програму можна використовувати психологами та педагогами для розрядки психологічного клімату у групі та профілактики агресивної поведінки учасників групи або також ці вправи можна використовувати в індивідуальному консультуванні.

Завдяки проведенню тренінгової програми за допомогою різноманітних психологічних вправ, рольових ігор, дискусій студенти розширюють свої знання в розумінні базових емоцій та навчаються спрямовувати свою агресивну енергію у конструктивне русло. В результаті тренінгу ми сподіваємося запобігти агресивну поведінку у молоді, сприяти особистісному розвитку та навчити замість деструктивного прояву агресивної поведінки трансформувати її у конструктивні дії.

ВИСНОВКИ

У нашій роботі представлено теоретичне та емпіричне дослідження проблем агресивної поведінки та впливу внутрішніх психологічних чинників на формування агресивної поведінки. Завдання, поставлені перед роботою, вважаємо виконаними, на основі чого маємо можливість зробити такі висновки:

1. Було розглянуто історію дослідження таких понять, як агресія, агресивність, рівень домагань та самооцінка. Кожна концепція розглядає питання проблеми виникнення агресії з різних сторін та компонентів розвитку психіки, тому на сьогодні не існує єдиної концепції причини розвитку агресивності. Нами було розглянуто та описано основні теорії, концепції та моделі, якими користуються психологи.

Стосовно рівня домагань, вчені прийшли більш єдиного висновку, а саме те що це є складною психологічною категорією та зазвичай характеризується, як система перспективних завдань, які людина ставить для власного досягнення; це бажана самооцінка особистості (рівень образу „Я”), яка виявляється через міру труднощів у досягненні поставленої мети. За Самооцінку прийнято вважати оцінку особистістю самої себе, своїх можливостей, здібностей, якостей та свого місця серед свого оточення. Так як самооцінка не є результатом різниці усвідомленої проекції Я-реального та Я-ідеального, існує така загальна класифікація самооцінки, яка має такі її різновиди – завищена, нормальна (адекватна) та занижена.

Аналіз наукової літератури дає змогу зробити висновок, що поняття агресії, агресивності не є до кінця вивченими та такі поняття як самооцінка та рівень домагань є дуже складними та багатовимірними.

2. Нами було проведено емпіричне дослідження, за результатами якого найбільша кількість респондентів має рівень домагань в межах інтервалу від 70 до 89, що є високим показником. Щодо рівня агресії найбільша кількість знаходиться за тестом Лірі в інтервалі від 13 до 18, що за шкалою Лірі є показником високої, але адекватної агресивності. Тобто це підтверджує те, що у більшості представників раннього юнацького віку вже спостерігається високий рівень домагань та формування амбіцій. Також те, що багата кількість студентів вже мають високий рівень агресії, вже є підставою вважати, що у студентів, які мають завищений рівень домагань, формуються «нездорові» амбіції, які проявляються у вигляді агресивної поведінки. Згідно за отриманими результатами математичних підрахунків кореляції Пірсона між рівнем домагань, самооцінкою та рівнем агресії існує помітний зв'язок. Тобто чим більш є завищеним рівень домагань, тим більш його власник схильний до агресивної поведінки. А в залежності від рівня самооцінки, агресія може

внутрішньою або зовнішньою. При завищеному рівню домагань та високій самооцінці, агресія є зовнішньою, у той час як при завищеному рівні домагань та низькій самооцінці, агресія є внутрішньою, тобто наявна ауто-агресія.

Психологічний зміст таких понять як рівень домагань, самооцінка, агресія, агресивність й амбіції та амбіційність розкрито. Після дослідження зв'язку між рівнем домагань та агресивністю у представників раннього юнацького віку було встановлено залежність.

3. В результаті проведення дослідження було розроблено програму психорозвивальної роботи щодо профілактики агресивної поведінки у студентів та підготовлено комплекс психологічних вправ. В якості проведення психорозвивальної роботи було запропоновано організацію групового тренінгу, що має на меті допомогти студентам розвинути навички управління гніву, сприяти емоційної розрядки, підвищити самооцінку та розвинути здібності ефективного планування.

Дану програму можна використовувати психологами та педагогами для розрядки психологічного клімату у групі та профілактики агресивної поведінки учасників групи або також ці вправи можна використовувати в індивідуальному консультуванні.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Агрессия у детей и подростков: Учебное пособие / Под ред. Н. М. Платоновой. — СПб.: Речь, 2006. — 336 с.
2. Ананьев Б. Г. Человек как предмет познания / Б. Г. Ананьев. — СПб.: Питер, 2001. — 288 с.;
3. Бандура А. Подростковая агрессия / А.Бандура, Р.Уолтерс. - М. :Фимита, 2000. —512 с;
4. Бандура А., Уолтерс Р. Подростковая агрессия. Изучение влияния воспитания и семейных отношений. — М., 1999.
5. Берковиц Л. Агрессия. Причины, последствия, контроль / Л. Берковиц. — М. :Академия, 2001. — 512 с.;
6. Божович Л.И. Проблемы формирования личности: избр. психолог. труды (узд. 2-е) / [Л.И. Божович; под ред. Д.И. Фельдштейна]. — Москва-Воронеж, 1997 — 351 с.;
7. Бороздина, Л.В. Исследование уровня притязаний : учеб. пособие / Л.В. Бороздина. — М. : Рос. акад. наук, Ин-т психологии, 1993. — 140 с.;
8. Ганова Л.А. Феномен агрессивности и особенности личности / Л.А. Ганова // Вопросы общей и дифференциальной психологи : сб. науч. тр. — Кемерово, 1998. —Вып. 2. — С. 108–115.;
9. Гончаренко С.У. Український педагогічний словник.\ С.У. Гончаренко — К.: Либідь, 1997. — 376 с.;
10. Ениколопов С. Н. Понятие агрессии в современной психологии // Прикладная психология. — 2001. — № 1.
11. Зинько Е.В. Соотношение характеристик самооценки и уровня притязаний. Уровень притязаний и варианты его сочетаний с самооценкой /Е.В.Зинько // Психологический журнал. — 2006. — Т. 27. — № 4. — Ч. 2. —С. 15–25.;
12. Кон И.С. Психология ранней юности / И.С. Кон. — М. : Просвещение, 1989. —256 с.;
13. Крайг Г. Психология развития / Грэйс Крайг; пер. с англ. П. Мальгина [и др.]. — СПб.: Питер, 2003. — 988 с.;
14. Леонтьев А. Н. Проблемы развития психики /А. Н. Леонтьев. — М. : Изд-во Моск. ун-та, 1972. — 573 с.
15. Лоренц К. Агрессия (так называемое «зло») / пер. с нем. Г. ф. Швейника. — М. : Прогресс : Универс, 1994.

16. Лютова Е.К., Моница Г.Б. Шпаргалка для взрослых: Психокоррекционная работа с гиперактивными, агрессивными, тревожными и аутичными детьми. – М., 2000.
17. Микляева А.В., Румянцева П.В. Школьная тревожность: диагностика, профилактика, коррекция. – СПб.: Речь, 2006.
18. Мясичев В. Н. Особистість і неврози./ В.Н. Мясичев - Л.: Изд-во Ленингр. ун-ту, 1960. С. 238.;
19. Реан А.А. Агрессия и агрессивность личности / А.А. Реан // Психол. журнал. –1996. – №5. – С. 3–18.;
20. Рибалка В.В. Психологія честі та гідності особистості: культурологічні та аксіологічні аспекти: науково-методичний посібник\ В.В. Рибалка – К.:ТОВ «Інформаційні системи», 2011. – 428 с.;15. Савчин М.В. Вікова психологія: навч. посіб. / М.В.Савчин, Л.П.Василенко. — К.: Академ-видав, 2006. — 360 с.;
21. Савчин М.В. Вікова психологія: навч. посіб. / М.В.Савчин, Л.П.Василенко. — К.: Академ-видав, 2006. — 360 с.;
22. Слободяник Н. Уроки общения для младших подростков// Школьный психолог. – 2002, № 13.
23. Стефан А. Мартин. Гнев как внутренняя трансформация // Quadrant. — 1986. — Vol. 19, no. 1. — P. 31—46.
24. Smith, S. F. On the trail of the elusive successful psychopath : [англ.] / Smith, S. F., Watts, A. L., Lilienfeld, S. O. // The Psychologist. — 2014. — Vol. 27, no. 7. — P. 506—510.
25. Stevens, G. W. Successful Psychopaths: Are They Unethical Decision-Makers and Why? : [англ.] / Stevens, G. W., Deuling, J. K., Armenakis, A. A. // Journal of Business Ethicsruen. — 2012. — Vol. 105, no. 2. — P. 139—149.
26. «Дослідження особливостей зв'язку між рівнем домагань та агресивністю в ранньому юнацькому віці»: курсова робота/ Радзіховська М.Ю., Яковенко О.В. – НаУКМА 2019.
27. Агрессия // Большой психологический словарь / сост. Б. Мещеряков и В. Зинченко. — Олма-пресс, 2004.

ДОДАТОК №1

Методика Дембо-Рубінштейн		Тест Лірі		Опитувальник Гербачевського		Тест Ассінгера	Опитувальник Басса-Дарки		
Самооцінка	Рівень домагань	Самооцінки	агресія	мотив самоповаги		оцінка агресії	почуття провини	роздратування	
45	82,71	адекватна	6	16		миролюбивий	2	4	
58,14	67,86	адекватна	6	14		помірна	1	4	
55,71	70,71	адекватна	11	20		високий	4	5	
66,57	96	адекватна	5	14		миролюбивий	2	5	
39,71	84,57	адекватна	5	12		помірна	4	4	
46,29	86,86	занижена	5	12		помірна	2	3	
88	100	адекватна	2	15		помірна	5	3	
50,71	85,71	адекватна	9	4		помірна	3	5	
84,43	96,14	адекватна	3	19		миролюбивий	3	1	
65,43	93	адекватна	7	13		надлишкова	3	3	
49,43	75,43	адекватна	10	13		помірна	2	4	
55,14	88,14	адекватна	3	18		помірна	2	5	
77,43	94	адекватна	7	14		помірна	0	5	
52,57	95	адекватна	12	18		миролюбивий	5	5	
58,71	92,43	адекватна	12	16		помірна	4	5	
69,43	89,86	завищена	2	9		миролюбивий	3	3	
67,86	83,29	адекватна	3	12		помірна	2	3	
67,43	86,71	адекватна	5	18		миролюбивий	4	4	
66,57	96,71	адекватна	5	19		миролюбивий	4	2	
67,29	87	адекватна	3	14		помірно	2	1	
44,71	72,86	адекватна	6	9		миролюбивий	3	5	
60,45	77	адекватна	3	15		помірна	2	2	
45	75	адекватна	9	12		помірна	2	5	
30	80	адекватна	3	14		помірна	5	2	
60	81	адекватна	14	18		надлишкова	2	5	

44	70	адекватна	10	16	помірна		3	4	
50	69	адекватна	12	7	помірна		3	3	
55	85	адекватна	14	15	помірна		2	5	
45	94	адекватна	13	19	надлишкова		3	5	
66	71	адекватна	13	14	помірна		3	4	
56	94	адекватна	10	12	помірна		2	4	
39	85	адекватна	9	13	помірна		4	2	
35	80	адекватна	11	7	помірна		5	3	
40	88	адекватна	7	9	помірна		4	5	
62	88	адекватна	11	17	помірна		2	5	
70	80	адекватна	16	18	помірна		2	5	
60	90	адекватна	15	20	помірна		3	4	
46	69	адекватна	12	16	помірна		5	2	
57	83	адекватна	13	17	помірна		3	3	
68	95	адекватна	14	18	помірна		3	4	
70	89	адекватна	12	16	помірна		1	5	
65	99	адекватна	16	19	помірна		3	4	
70	95	адекватна	15	17	помірна		1	5	
77	100	адекватна	16	20	помірна		2	5	
68	87	адекватна	10	16	помірна		2	5	
60	91	адекватна	10	14	помірна		4	3	
68	92	адекватна	9	12	помірна		3	3	
71	84	адекватна	11	17	помірна		2	3	
39	75	адекватна	6	9	помірна		5	4	
41	73	адекватна	7	11	помірна		5	3	

Таблиця №1