

бистості в процесі професійної діяльності може бути саме розвиток професійної деформації. Важливим фактором рівня професійної деформації є стаж роботи в практичних підрозділах системи МВС.

### ЛІТЕРАТУРА

1. Медведєв В. С. Проблеми професійної деформації співробітників органів внутрішніх справ (теоретичні та прикладні аспекти): монографія / В. С. Медведєв. – К.: НАВСУ, 1997. – 190 с.

**УДК 159.9:316.77**

*Волков С. В., ад'юнкт кафедри прикладної психології, НУЦЗУ*

### ОСОБЛИВОСТІ ПОВЕДІНКИ ІНСПЕКТОРІВ ДПН У ФРУСТРУЮЧИХ І КОНФЛІКТНИХ СИТУАЦІЯХ

У статті проаналізовані особливості комунікативної поведінки інспекторів ДПН з різним стажем роботи у фруструючих і конфліктних ситуаціях професійного спілкування.

*Ключові слова:* фрустрація, конфлікт, стратегії поведінки в конфлікті, суб'єкти професійного спілкування.

В статье проанализированы особенности коммуникативного поведения инспекторов ГПН с разным стажем работы в фрустрирующих и конфликтных ситуациях профессионального общения.

*Ключевые слова:* фрустрация, конфликт, стратегии поведения в конфликте, субъекты профессионального общения.

**Постановка проблеми.** Необхідність дослідження особливостей комунікативної поведінки інспекторів ДПН в ситуаціях фрустрації і конфліктного спілкування обумовлено тим, що професійна діяльність даної категорії співробітників МНС більшою мірою пов'язана з проблемною, утрудненою міжособистісною взаємодією. У зв'язку з цим особливо актуальним стає формування фрустраційної толерантності та стресостійкості інспекторів ДПН, безпосередньо пов'язаних з рівнем їх професійної комунікативної компетентності.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Фрустрація – це психічний стан, що виражається в характерних особливостях переживань і поведінки, які викликаються об'єктивно непереборними (або що суб'єктивно так розуміються) труднощами, що виникають на шляху до досягнення мети або вирішення завдання. За певних умов фрустрація також визначається як перешкода в діяльності. Реакцією на стан фрустрації може бути перехід до легших і примітивніших способів дії, часта зміна занять і ін. [2].

У світовій і вітчизняній психології інтерес до психічних станів як наукової категорії виник в 40-50-х роках минулого сторіччя. Дослідженнями

Н. Д. Левітова, Ю.Є. Сосновікової, О. М. Леонової, Л. Г. Дикої, Е. П. Ільїна і ін. було встановлено ряд найважливіших закономірностей і механізмів, що стосуються феноменології, структури, функцій, динаміки психічних станів.

У сучасній зарубіжній психології існують різні теорії фрустрації: теорія фрустраційної фіксації (Н. К. Майер), теорія фрустраційної репресії (К. Багнер, Т. Дембо), теорія фрустраційної агресії (Д. Доллард), евристична теорія фрустрації (С. Розенцвейг).

Конфлікт – це важко вирішувана суперечність, пов'язана з гострими емоційними переживаннями [2]. Виділяють наступні підходи, що склалися в соціально-психологічній теорії конфлікту: психоаналітичний підхід (З. Фрейд, А. Адлер, К. Хорні); теорія групової динаміки (К. Левін, Д. Крейг); теоретико-ігровий підхід (М. Дойч); теорія організаційних систем (Р. Блейк, Дж. Мутон); теорія і практика переговорного процесу (Д. Прюїтті, Р. Фішер, У. Юрі). У вітчизняній психології дослідженнями конфліктної взаємодії займалися Г. М. Андрєєва, А.І. Донцов, А. У. Хараш, А. Я. Анцупов, А.І. Шипілов, С. Л. Братченко, Н. В. Гришина і багато інших.

У фруструючих ситуаціях розрядка може приймати різні форми. Виділяють позитивні і негативні реакції на фрустрацію. Позитивні реакції представляють конструктивні рішення подолання перешкоди, що заважає досягненню стимулу. Ефект досягається шляхом посилення прагнення, направлено на вирішення проблеми. У іншій ситуації фрустрація здатна направити енергію індивідуума по іншому, але також конструктивному каналу активності.

Негативні реакції фрустрації можуть викликати також різні форми неконструктивної поведінки. До них відносяться агресія, регресія, фіксація, відмова, негативізм, репресія.

Агресія направлена на іншу особу або об'єкт. Форми агресії можуть бути фізичними і вербальними. Іноді агресія носить прихований, замаскований характер. Агресія, що переходить у гнів, виявляється в бурхливих і неадекватних реакціях.

Регресія виражається в поверненні до форм реагування, поведінки, властивій людині на ранньому етапі життя. При цьому можливе виникнення інфантильних реакцій, властивих дитячому віку. До регресивної форми реагування деякі автори відносять примітивізацію в поведінці, посилення жестикуляції, застосування фізичної сили [1].

Порівняно нерідко можна зустріти наслідки фрустрації у вигляді фіксації. Фіксація виражається в повторенні неефективних способів поведінки. Вона може виявлятися в безуспішному повторенні одного і того ж підходу в міжособистісних стосунках, повторення недієвої моделі поведінки.

Відмова представляє тенденцію індивіда не брати участі у вирішенні проблеми, що стосується його. Таким чином розвивається апатичний підхід до ситуації. Реакція типу відмови є найбільш несприятливим наслідком фру-

страції. Виділяють два типи відмови: відмова «з легким серцем», коли людина відносно легко погоджується з неможливістю справитися із ситуацією. Така відмова супроводжується одночасно пошуком інших сфер діяльності; в цьому випадку зберігається значна ефективність адаптаційних механізмів, уміння переключатися, зберігаючи позитивну мотивацію. Другим видом відмови є відмова з дезорганізацією поведінки. Тут виступають апатія, пригнічення, зниження активності.

Однією з форм негативних реакцій на фрустрацію є негативізм, для якого характерне негативне відношення не тільки до ситуації, що безпосередньо викликає фрустрацію ситуації, але і до інших, що мають з нею якісь схожі риси, проблеми.

Репресія характеризується блокуванням, витісненням зі свідомості неприємних ситуацій, які стосуються потрібних для вирішення питань. Це нереалістична форма поведінки, сутність якої полягає в підході: «проблема зникає, якщо про неї не думати».

Крім того, фрустрація може призводити до активації так званих захисних механізмів особистості. Процес виникнення захисних механізмів, як і їх застосування, недостатньо представлений у свідомості. Роль захисних механізмів полягає, перш за все, в зниженні емоційної напруги. Зняття або зменшення напруги в результаті включення захисних механізмів не супроводжується вирішенням виниклої проблеми. Таким чином, захисні механізми можуть розглядатися як своєрідний напівзахід у важких ситуаціях.

Психологічні і соціально-психологічні чинники, які викликають фрустрацію, у разі їх великої інтенсивності можуть приводити до розвитку психологічного стресу.

**Метою** нашої роботи було дослідження особливостей поведінки інспекторів ДПН у фруструючих і конфліктних ситуаціях професійного спілкування.

**Виклад основного матеріалу.** У нашому дослідженні взяли участь інспектори ДПН з різним стажем роботи – 126 осіб. У відповідності до стажу роботи вони були поділені на три групи: у першу увійшли інспектори ДПН зі стажем роботи 1 рік (41 особа), у другу – інспектори ДПН зі стажем роботи 5 років (43 особи), у третю – інспектори ДПН зі стажем роботи 10 років (42 особи).

Для дослідження чинників особистісної поведінки, які визначають реакції інспекторів ДПН у стресових і фруструючих ситуаціях, тобто ситуаціях, що викликають психологічну напруженість, переживання, відчуття суб'єктивного непереборення бар'єра, нами використовувалася методика С. Розенцвейга. Отримані результати представлені в таблиці 1.

Представлені результати дозволяють констатувати, що у інспекторів ДПН із стажем роботи 1 рік (1 група) переважає самозахисний тип реакції (67,3 %). В порівнянні із стандартною величиною даний показник значно

завищений, що указує на наявність низького рівня самовладання, емоційні зриви, агресивність у відносинах з оточуючими. При цьому упертий тип реагування значно нижче норми (3,1 %), що указує на неадекватність реагування і несамостійність при розв'язанні стресової ситуації. Домінантний тип реагування дещо завищений у порівнянні із стандартом (29,6 %), що вказує на наявність внутрішньої напруги, яка виникає в стресових і фруструючих ситуаціях.

Таблиця 1

**Переважаючі типи і спрямованості реакцій на фруструючу ситуацію у інспекторів ДПН з різним стажем роботи (у %)**

| Тип реакції | 1 група | 2 група | 3 група | $\phi$                                                         | P                                                           |
|-------------|---------|---------|---------|----------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------|
| OD          | 29,6    | 24,7    | 11,9    | $\phi(1,2) = 0,67$<br>$\phi(1,3) = 1,54$<br>$\phi(2,3) = 1,26$ | $P(1,2) > 0,05$<br>$P(1,3) > 0,05$<br>$P(2,3) > 0,05$       |
| ED          | 67,3    | 42,7    | 65,4    | $\phi(1,2) = 1,68$<br>$\phi(1,3) = 0,32$<br>$\phi(2,3) = 1,64$ | $P(1,2) \leq 0,05$<br>$P(1,3) > 0,05$<br>$P(2,3) \leq 0,05$ |
| NP          | 3,1     | 32,6    | 22,7    | $\phi(1,2) = 1,72$<br>$\phi(1,3) = 1,64$<br>$\phi(2,3) = 1,11$ | $P(1,2) \leq 0,05$<br>$P(1,3) \leq 0,05$<br>$P(2,3) > 0,05$ |
| E           | 55,7    | 39,5    | 69,3    | $\phi(1,2) = 1,52$<br>$\phi(1,3) = 1,24$<br>$\phi(2,3) = 1,81$ | $P(1,2) > 0,05$<br>$P(1,3) > 0,05$<br>$P(2,3) \leq 0,05$    |
| I           | 32,4    | 18,1    | 5,6     | $\phi(1,2) = 1,22$<br>$\phi(1,3) = 1,64$<br>$\phi(2,3) = 1,17$ | $P(1,2) > 0,05$<br>$P(1,3) \leq 0,05$<br>$P(2,3) > 0,05$    |
| M           | 11,9    | 42,4    | 25,1    | $\phi(1,2) = 1,82$<br>$\phi(1,3) = 1,25$<br>$\phi(2,3) = 1,61$ | $P(1,2) \leq 0,05$<br>$P(1,3) > 0,05$<br>$P(2,3) > 0,05$    |
| CGR         | 43,8    | 76,5    | 67,5    | $\phi(1,2) = 1,82$<br>$\phi(1,3) = 1,64$<br>$\phi(2,3) = 1,07$ | $P(1,2) \leq 0,05$<br>$P(1,3) \leq 0,05$<br>$P(2,3) > 0,05$ |

Серед спрямованості реакцій переважаючими є екстрапунітивні реакції (55,7 %), що свідчить про високу вимогливість до оточуючих, підвищену агресивність, домінування негативних тенденцій у відносинах з людьми. Даний показник значно завищений у порівнянні із стандартною величиною. Інтропунітивна спрямованість – в межах норми (32,4 %), що указує на прагнення досліджуваних брати на себе відповідальність і провину за вирішення або виникнення конфліктних ситуацій. Імпунітивна спрямованість виражена нижче за стандартну величину (11,9 %), що говорить про невміння або небажання вирішувати конфліктні ситуації конструктивно, з мінімальними втратами для всіх учасників комунікативного процесу. Коефіцієнт конфор-

мності – CGR – значно занижений, що вказує на недостатню індивідуальну адаптацію до соціального оточення, залежність від інших, несамостійність.

У інспекторів ДПН із стажем роботи 5 років (2 група) всі типи реакцій відповідають нормі, дещо занижений самозахисний тип реагування (42,7 %), що говорить про розвинене уміння стримувати емоційну напругу, силу особистості, її упевненість в собі. Показник соціальної адаптації так само знаходиться в межах норми (76,5 %) і показує достатній ступінь розвитку у досліджуваних даної групи незалежності, відповідальності, самостійності в розв'язанні конфліктних ситуацій і подоланні фруструючих.

Інспектори ДПН із стажем роботи 10 років (3 група) мають завищені показники за самозахисним типом реагування (65,4 %), занижені, – по домінантному (11,9 %) та упертому (22,7 %) типах. Це є показником низького самовладання в емоційно напружених ситуаціях спілкування, агресивності, високої внутрішньої напруги у фруструючих ситуаціях, неадекватності реагування на стрес. Коефіцієнт конформності нищий за нормативний (67,5 %), що вказує на ослаблену соціальну адаптацію.

Нами отримані значущі відмінності між показниками досліджуваних і за типами і за спрямованістю реагування на різних рівнях значущості, які дозволяють зробити висновок про те, що найбільш адекватними в стресових і фруструючих ситуація, соціально адаптованими є інспектори ДПН із стажем роботи 5-ти років. Ми вважаємо, що це пов'язано з тим, що на даному етапі професійного розвитку фахівці мають достатній досвід професійного спілкування, чого немає у досліджуваних 1-ї групи, але при цьому вони ще не піддалися деформуючій дії професійної діяльності на тому рівні, на якому це може спостерігатися у досліджуваних 3-ї групи. Тому типи їх реакцій на складні комунікативні ситуації, оцінка цих ситуацій і міра власної відповідальності за їх виникнення і вирішення в цілому адекватні і конструктивні, на відміну від досліджуваних 1-ї та 3-ї груп. Інспектори ДПН із стажем роботи 1 рік не мають достатнього досвіду, умінь і навиків поведінки у фруструючих ситуаціях професійної взаємодії, тому їх реакції частіше спонтанні, імпульсивні, вони використовують неефективні способи розв'язання цих ситуацій, невпевнені в собі, несамостійні, бояться брати відповідальність. Інспектори ДПН із стажем роботи 10 років реагують неадекватно, оскільки інтенсивне напружене спілкування протягом тривалого часу неминуче приводить до ослаблення стійкості нервової системи, схильності підлягати руйнуючим діям фруструючих і стресових ситуацій, виникнення психосоматичних порушень.

Для визначення особливостей поведінки досліджуваних у конфліктних ситуаціях ми використовували методику Томаса. Причини і джерела міжособових конфліктів знаходяться у сфері потреб людини. Напруга і конфлікти між людьми з'являються при придушенні або загрозі задоволення цих потреб. Конфлікт – це вищий ступінь розвитку суперечностей в системі люд-

ських стосунків, соціальних груп, суспільства в цілому. Конфлікт характеризується протиборством, що має за свою мету усунення цих суперечностей. Часто безпосередньою причиною виникнення конфлікту служить недостатня психологічна компетентність учасників зіткнення, відсутність навиків правильної поведінки в складній ситуації. Люди, як правило, в подібній ситуації починають поводитися ніби стихійно, вони «йдуть» за конфліктом, а не управляють ним. Шляхи виходу з конфліктної ситуації, що створилася, можуть бути як ефективними і продуктивними, так і неефективними і деструктивними. Виділяють п'ять основних стилів поведінки в конкретному конфлікті. Вибір стилю залежить від того, чиї інтереси хочуть задовольнити партнери: а) свої власні, діючи при цьому активно або пасивно; б) інтереси іншої сторони, діючи спільно або індивідуально. Усвідомлена цілеспрямована поведінка в конфлікті зводиться до вибору стратегії і тактики. Стратегія – це програма і план дії щодо задоволення своєї конкретної потреби або свого конкретного інтересу в даному конфлікті. Тактика – це засоби, що забезпечують дану стратегію, які, визначають стиль поведінки людини в конфлікті. Кожній із цих стратегій властиві певні тактичні дії, для кожної потрібні певні якості особистості. Особливе місце в оцінці моделей і стратегій поведінки особистості в конфлікті займає цінність для неї міжособистісних стосунків з протиборчою стороною. Якщо для одного із суперників міжособистісні стосунки з іншим не представляють ніякої цінності, то і поведінка його в конфлікті відрізнятиметься деструктивним вмістом або крайніми позиціями в стратегії (примушення, боротьба, суперництво). І, навпаки, цінність міжособистісних стосунків для суб'єкта конфліктної взаємодії, як правило, є істотною причиною конструктивної поведінки в конфлікті або спрямованістю такої поведінки на компроміс, співпрацю, відхід або поступку.

Отримані нами результати представлені в таблиці 2.

Інспектори ДПН із стажем роботи 1 рік (1 група) частіше використовують в конфлікті такі стратегії, як суперництво (9,7 балів) і компроміс (8,4 балів); найрідше вони використовують співпрацю (3,3 балів). Інспектори ДПН із стажем роботи 5 років (2 група) так само частіше використовують в конфліктних ситуаціях стратегії суперництва (10,1 балів) і компромісу (9,3 балів), найрідше – пристосування (2,4 балів). Інспектори ДПН із стажем роботи 10 років (3 група) частіше користуються в конфлікті компромісом (10,3 балів) і уникненням (8,5 балів), найрідше – пристосуванням (5,3 балів).

Нами виявлені значущі відмінності, яким віддається перевага, у виборах стилю поведінки в конфліктній ситуації, інспекторів ДПН з різним стажем роботи. Стиль співпраці значущо частіше вибирають досліджувані 2-ї групи в порівнянні з досліджуваними 1-ї групи ( $p \leq 0,05$  по t-критерію Стюдента). Люди з таким типом реагування відкрито визнають конфлікт, пред'являють свої інтереси, виражають свою позицію і пропонують шляхи виходу з конфлікту. Залагоджуючи спірну ситуацію, вони намагаються визначити

те, в чому полягають всі інтереси і спірні питання. При цьому від супротивника чекають у відповідь співпраці. Учасники конфлікту приходять до його розв'язання з повним задоволенням інтересів обох сторін. Цей стиль доречно використовувати, коли: обидві сторони здатні викласти суть своїх інтересів і вислухати одна одну; є час попрацювати над виниклою проблемою; вирішення проблеми важливе для обох сторін; обидві залучені в конфлікт сторони володіють однаковими можливостями для вирішення проблеми.

Таблиця 2

**Стили поведінки в конфлікті інспекторів ДПН з різним стажем роботи  
(у балах)**

| Тип реакції   | 1 група  | 2 група       | 3 група   | t                                                  | P                                                  |
|---------------|----------|---------------|-----------|----------------------------------------------------|----------------------------------------------------|
| Співпраця     | 3,3±0,53 | 6,8±1,03      | 5,7±0,87  | t (1,2) = 2,21<br>t (1,3) = 2,11<br>t (2,3) = 1,46 | P (1,2) ≤ 0,05<br>P (1,3) ≤ 0,05<br>P (2,3) > 0,05 |
| Суперництво   | 9,7±1,04 | 10,1±1,2<br>2 | 7,7±1,02  | t (1,2) = 1,37<br>t (1,3) = 2,14<br>t (2,3) = 2,26 | P (1,2) > 0,05<br>P (1,3) ≤ 0,05<br>P (2,3) ≤ 0,05 |
| Компроміс     | 8,4±0,99 | 9,3±1,21      | 10,3±1,55 | t (1,2) = 1,27<br>t (1,3) = 2,12<br>t (2,3) = 1,16 | P (1,2) > 0,05<br>P (1,3) ≤ 0,05<br>P (2,3) > 0,05 |
| Уникнення     | 5,5±0,86 | 3,1±0,55      | 8,5±1,03  | t (1,2) = 2,17<br>t (1,3) = 2,54<br>t (2,3) = 2,76 | P (1,2) ≤ 0,05<br>P (1,3) ≤ 0,05<br>P (2,3) ≤ 0,01 |
| Пристосування | 4,2±0,75 | 2,4±0,44      | 5,3±0,77  | t (1,2) = 2,17<br>t (1,3) = 1,74<br>t (2,3) = 2,26 | P (1,2) ≤ 0,05<br>P (1,3) > 0,05<br>P (2,3) ≤ 0,05 |

Стиль суперництва значно частіше використовують досліджувані 1-ї і 2-ї груп в порівнянні з досліджуваними 3-ї групи ( $p \leq 0,05$ ). Цей стиль характеризується орієнтацією на перемогу, не зважаючи ні на жертви, ні на збитки, нанесені протилежній стороні. Перевага такої поведінки в конфлікті часто обумовлена прагненням захистити себе від психологічної травми, викликаній відчуттям поразки. Ця стратегія відображає таку форму боротьби, при якій одна сторона виходить переможницею. Дану стратегію доречно використовувати: в тому випадку, якщо людина має невизначену владу, упевнена в правильності свого рішення даної ситуації; результат дуже важливий для неї, і вона робить ставку на своє вирішення проблеми; рішення необхідно ухвалити швидко і людина має для цього достатньо авторитету і можливостей; відчуває, що їй нічого втрачати, і немає іншого вибору; знаходиться в критичній ситуації, яка вимагає миттєвого реагування.

Досліджувані 3-ї групи значно частіше вибирають стиль компромісу в порівнянні з досліджуваними 1-ї групи ( $p \leq 0,05$ ). Цей стиль означає сумісні дії з іншою людиною, поступки в своїх інтересах, щоб і супротивник зробив те ж саме. Люди, що віддають перевагу даному стилю, як правило, пропонують

середню позицію, прагнучи знайти поєднання вигод і втрат для обох сторін. Стратегію слід використовувати, коли: необхідно знайти найбільш швидке і найбільш економічне рішення; обидві сторони хочуть одного і того ж, але розуміють, що одночасно це нездійсненно; може влаштувати тимчасове рішення; інші підходи до вирішення проблеми здаються неефективними; компроміс дозволяє зберегти значущі взаємини.

Досліджувані 3-ї групи значно частіше, ніж досліджувані 1-ї і 2-ї груп використовують стиль уникнення ( $p \leq 0,05$ ,  $p \leq 0,01$  відповідно). Це такий варіант вирішення конфлікту, при якому надається можливість іншим узяти на себе відповідальність за вирішення спірного питання, уникнути даремної напруженості; у критичній ситуації сховатися за когось. Цей стиль може служити ефективним способом розв'язання ситуації, а відхід або відстрочення можуть бути конструктивною реакцією на конфліктну ситуацію. Дана стратегія ефективна в наступних випадках: напруженість ситуації дуже велика і відчувається необхідність ослаблення напруження; результат не дуже важливий; ситуація дуже складна; необхідно виграти час; недостатньо влади для вирішення цієї проблеми.

Досліджувані 2-ї групи значно рідше, ніж досліджувані 1-ї і 3-ї груп використовують стиль пристосування ( $p \leq 0,05$ ). Цей тип реагування направлений на максимум у взаєминах і мінімум у досягненні особистих цілей. Це принесення в жертву власних інтересів ради інтересів іншого. Це установка на доброзичливість, на бажання не зачепити почуття іншого. Застосовуючи цю тактику людина просто відштовхує від себе проблему і інша сторона не отримує у результаті нічого. Ця стратегія може бути ефективною, коли: людину не особливо хвилює те, що відбувається; її внесок в дану ситуацію не дуже великий; краще зберегти в даній ситуації хороші стосунки, чим відстоювати свої інтереси; мало шансів перемогти.

Слід зазначити, що кожен з цих стилів ефективний тільки в певних умовах і жоден не може бути виділений як найкращий. Суть полягає в тому, щоб свідомо зробити той або інший вибір, враховуючи конкретні обставини і склад свого характеру.

**Висновки.** В результаті дослідження чинників особистої поведінки, які визначають реакцію інспекторів ДПН в напружених ситуаціях взаємодії, виявлено, що найбільш адекватними в стресових і фруструючих ситуаціях, соціально адаптованими є інспектори ДПН із стажем роботи 5 років. У інспекторів із стажем роботи 1 рік реакції частіше спонтанні, імпульсивні, вони використовують неефективні способи вирішення цих ситуацій, не впевнені у собі, несамостійні, бояться брати відповідальність. Інспектори ДПН із стажем роботи 10 років найбільшою мірою схильні до негативного впливу фруструючих і стресових ситуацій професійного спілкування.

Дослідження домінуючих стилів поведінки в конфліктних ситуаціях показало, що інспектори із стажем роботи 1 рік вважають за краще активно



боротися за свої інтереси, добиватися задоволення потреб за всяку ціну, але при цьому вони готові йти на компроміс в тих випадках, коли «перемогти» партнера не вдається. Інспектори із стажем роботи 5 років готові враховувати і інтереси партнера, тобто у них розвинута здібність до конструктивного вирішення конфліктів. Інспектори із стажем роботи 10 років прагнуть уникати напружених ситуацій в спілкуванні, поступаючись своїми інтересами і інтересами партнера.

### ЛІТЕРАТУРА

1. Баркер Р. Фрустрация. Конфликт. Защита / Р. Баркер // Вопросы психологии. – 1991. – № 6. – С. 14–18.
2. Психологический словарь / [ред. В. П. Зинченко, Б. Г. Мещерякова]. – М.: Астрель: АСТ: Транзиткнига, 2004. – 479 с.: ил.
3. Психические состояния: [хрестоматия / сост. и общ. ред. Л. В. Куликова]. – СПб.: Питер, 2000. – 512 с.

**УДК 159.922.7**

**Воронова Ю. В.**, к. психол. н., доцент кафедри загальної психології НУЦЗУ;  
**Гаркавенко Н. В.**, к. психол. н., Чернівецький національний університет;  
**Ричкова Л. В.**, к. ф., м. н., директор Харківської ЗОШ № 36

### ПСИХОЛОГІЧНА СТІЙКІСТЬ ДІТЕЙ І ПІДЛІТКІВ У ВАЖКИХ СИТУАЦІЯХ

У статті розглядаються проблеми, пов'язані з психологічною стійкістю дітей і підлітків у важких ситуаціях. Розкриваються особливості психологічної стійкості дітей, а також встановлено, що вони суттєво розрізняються між собою по рівню і об'єму психологічної стійкості. Серед дітей, як і серед дорослих, зустрічаються особи, що володіють різною мірою стійкості в тих або інших ситуаціях. Наголошуються також індивідуальні відмінності в стійкості до різних типів важких ситуацій і стресу, що виникає під їх дією. Менш стійкі діти не використовують повністю своїх можливостей в шкільному навчанні, гірше адаптовані до вимог школи, у зв'язку з чим вони стають більш схильними до невротизації і різних порушень поведінки. Цьому процесу можуть протидіяти цілеспрямовані виховні дії вчителя.

Ключові слова: психологічна стійкість, фрустрація, стрес, стійкість до стресу, стійкість до фрустрації.

В статье рассматриваются проблемы, связанные с психологической устойчивостью детей и подростков в трудных ситуациях. Раскрываются особенности психологической устойчивости детей, а также установлено, что они существенно различаются между собой по уровню и объему психологической устойчивости. Среди детей, как и среди взрослых, встречаются личности, обладающие разной степенью устойчивости в тех или иных ситуациях. Отмечаются также индивидуальные различия в устойчивости к различным типам трудных ситуаций и возникающему под их воздействием стрессу. Менее устойчивые дети не используют полностью своих возможностей в школьном обучении, хуже