

Ю. В. Котляр, ад'юнкт кафедри роботи з персоналом, юридичної психології, політології та педагогіки Академії управління МВС

ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ РОЗВИТКУ ІНДИВІДУАЛЬНО-ТИПОЛОГІЧНИХ ТА ОСОБИСТІСНИХ ХАРАКТЕРИСТИК РІЗНИХ ЗА УСПІШНІСТЮ АДАПТАЦІЇ ГРУП КУРСАНТІВ

Розглянуто індивідуально-типологічні та особистісні характеристики психологічного профілю різних за успішністю адаптації груп курсантів.

Ключові слова: *індивідуально-типологічні та особистісні характеристики; психологічний профіль; інтерпретація; кореляція; факторний аналіз; адаптація.*

У системі органів внутрішніх справ (ОВС) створено значну нормативну базу для забезпечення професійно-психологічної адаптації курсантів вищих навчальних закладів МВС України [1; 2]. Однак досі не встановлено головних критеріїв проведення та оцінки успішності адаптації, немає якісних класифікацій індивідуально-типологічних та особистісних характеристик з точки зору успішності адаптації.

Однією із головних умов забезпечення адаптації курсантів до умов навчання та служби у ВНЗ МВС України є виявлення та інтерпретація індивідуально-типологічних та особистісних характеристик, що сприяють успішному здійсненню службової та навчальної діяльності. Аналіз цих характеристик дозволить прогнозувати успішність майбутньої адаптації курсантів ВНЗ МВС України ще на етапі професійно-психологічного добору. З огляду на це, дослідження розвитку індивідуально-типологічних та особистісних характеристик різних за успішністю адаптації груп курсантів та подальше виявлення психологічного профілю успішного курсанта ВНЗ МВС України (майбутнього працівника ОВС) є актуальним завданням для практичної психології.

Для якісного визначення показників, які характеризують відмінності між психологічними властивостями курсантів з різним ступенем адаптованості до умов навчання та служби у ВНЗ

МВС України, було досліджено дві групи респондентів, які склалися з курсантів 4-го курсу КНУВС МВС України (нині – КНУВС), психологічного, юридичного та військового факультетів, віком від 23 до 27 років, у кількості 120 чоловік. У середині загальної вибірки групи розподілились таким чином:

курсанти з високою успішністю в навчанні та службі (група УК) – 52 особи;

курсанти з низькою успішністю в навчанні та службі (група НК) – 68 осіб.

Визначення загальногрупових психологічних властивостей проводилось за результатами тестування за апробованою батареєю тестів [1], що складається із 73 параметрів (шкал) методик Леонгарда-Шмішека, Г. Айзенка, Я. Стреляу, Тепінг-тесту, Л. Терстоуна, К. Томаса, мотивації навчальної діяльності, сформованості пізнавальних мотивів, Еллерса, Шуберта, рівня суб'єктивного контролю (РСК) та Тейлора.

Далі наведемо показники порівняльного аналізу за t-критерієм Стьюдента між групами курсантів з різним ступенем адаптації (табл. 1).

Таблиця 1

Порівняльний аналіз показників психологічних характеристик курсантів з високою та низькою успішністю

№ параметра	1	3	4	10	11	12	15	17	19	23	25	30
група УК												
сер.	14,77	13,04	8,462	13,38	28,15	26,23	25,29	23,44	70,38	1,215	1,052	7,212
сер. кв. відх.	3,59	3,099	5,019	4,611	4,189	4,19	5,443	5,173	11,41	0,18	0,556	1,391
група НК												
сер.	13,4	14,44	10,84	11,72	30,19	28,76	22,24	18,24	62,44	1,124	0,825	6,485
сер. кв. відх.	3,516	3,243	5,239	4,326	4,409	4,872	6,939	6,52	12,09	0,238	0,59	2,077
порівняння УК та НК												
t-критерій	-2,075	2,3869	2,5001	-1,994	2,5583	3,032	-2,678	-4,836	-3,652	-2,359	-2,137	-2,27
Рів. над. Р<	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,001	0,05	0,001	0,01	0,05	0,05	0,05

Закінчення табл. 1

№ пара-матра	31	33	34	38	40	41	54	55	56	57	65	68	70
група УК													
сер.	8,519	5,462	7,865	12,44	18,02	16,31	8,519	6,231	4,558	6,385	6,788	5,481	6,058
сер. кв. відх.	1,35	2,146	1,372	2,445	2,92	3,071	1,59	2,255	2,638	2,143	1,273	2,072	1,809
група НК													
сер.	7,397	6,235	6,853	14,87	16,85	14,47	7,059	4,265	8,824	5,368	5,721	4,118	6,853
сер. кв. відх.	1,838	1,986	1,949	3,489	2,684	3,695	2,642	1,967	2,279	2,497	1,563	2,321	1,831
порівняння УК та НК													
t-критерій	-3,823	2,0033	-3,309	4,436	-2,225	-2,946	-3,724	-4,955	9,2232	-2,376	-4,088	-3,36	2,3537
Рів. над. Р<	0,01	0,05	0,01	0,001	0,05	0,05	0,01	0,001	0,001	0,05	0,001	0,01	0,05

Умовні позначення: 1 – демонстративність; 3 – застрявання; 4 – збудливість; 10 – емотивність; 11 – активність; 12 – фізична активність; 15 – врівноваженість; 17 – рефлексивність; 19 – сила процесів гальмування; 23 – рухливість психічних процесів; 25 – врівноваженість психічних процесів; 30 – пізнавальні мотиви; 31 – практичні та професійно значущі мотиви; 33 – комунікативні мотиви; 34 – мотиви самовиховання; 38 – спрямованість на спосіб навчальних дій; 40 – мотивація до успіху; 41 – мотивація уникання невдач; 54 – компроміс; 55 – уникання; 56 – суперництво; 57 – співробітництво; 65–I; 68–N; 70–Q1.

Зауваження: в таблиці наведено параметри методик, за якими отримано достовірні розбіжності за t-критерієм Стьюдента.

Аналізуючи наведені дані, можна констатувати наявність достовірних розбіжностей на рівні ($P < 0,05$) між представниками різних за успішністю навчання та служби груп курсантів. Зокрема, зазначимо, що у групі УК статистично значимо вищі показники, пов'язані з мотиваційною сферою (пізнавальні мотиви (30); практичні та професійно значущі мотиви (31); мотиви самовиховання (34); мотивація до успіху (40); мотивація уникання невдач (41), ніж у групі НК. У останніх значимо вищі показники спрямованості на оволодіння різними способами навчальних дій (38) та комунікативні мотиви (33), що свідчить про схильність до пошуку різних шляхів отримання задовільних оцінок та службових заохочень, у тому числі за рахунок налагодження стосунків з керівництвом та товаришами. На відміну від них, у групі УК переважають інші мотиви, які вказують на бажання оволодіти знаннями, вміннями та навичками, необхідними для виконання професійних завдань і за рахунок цього отримувати позитивні оцінки та заохочення. Іншими, статистично значимо вищими показниками у групі УК є такі: врівноваже-

ність (за Терстоуном, 15), рефлексивність (17), сила процесів гальмування (19) та врівноваженість (за Тепінг-тестом, 25), які вказують на схильність до всебічного аналізу власних рішень та вчинків, можливість відмови від діяльності, коли цього вимагає ситуація (наприклад, обмеження, викликані службовими обов'язками при чергуванні). Статистично значимо вищі показники застрявання (3) та збудливості (4) у групі НК свідчать про те, що ці курсанти, навпаки, часто приймають імпульсивні рішення і їм, мабуть, важко у процесі здійснення діяльності її переривати. Також варто зазначити, що представники групи НК більше, ніж представники УК, схильні до формування власних “надцінних” ідей і дуже гостро відчувають нерозуміння їх рештою, а також тривалий час переживають особисті образи. Внутрішнім психологічним механізмом цих проявів є понижена здатність до витискання представників НК.

Представники УК статистично значимо переважають представників групи НК за шкалою демонстративності, що, навпаки, вказує на підвищену здатність до витискання у них. Переважання представників УК за шкалою емотивності вказує на високу емоційність та схильність до емпатії (внутрішнім показником емотивності можуть бути низькі пороги чутливості).

Слід зазначити, що найбільші відмінності між представниками груп УК та НК спостерігаються за шкалою суперництва (56), що свідчить про схильність курсантів з низькою успішністю до подолання спірних ситуацій шляхом відкритого протистояння. Показовим у цьому плані є переважання у курсантів з високою успішністю інших стратегій, а саме: компроміс (54), уникання (55) та співробітництво (57), що свідчить про широкий вибір у них стратегій виходу із конфліктних ситуацій.

У курсантів з високою успішністю виявляється вищою мотивація досягання успіху (40), а у курсантів з низькою успішністю – мотивація уникання невдач (41), що, можливо, найліпше показує якісні відмінності у мотиваційному компоненті психологічних профілів представників різних груп.

Таким чином, порівняльний аналіз психологічних характеристик різних за успішністю навчання та служби груп курсантів дозволяє виділити принципові відмінності в їх психологічному профілі. Головними є відмінності у мотиваційній сфері, здатності до витискання, рухливості та схильності до обміркованості (імпульсивності) діяльності. Загалом успішних курсантів можна визна-

чити як: цілеспрямованих, націлених на оволодіння практичними знаннями та навичками, схильними до аналізу власних рішень, емпатійності та демонстративної поведінки. Курсанти, віднесені до групи НК, виявляються як: спрямовані до доброзичливих стосунків з рештою, імпульсивні, не схильні до довгого обмірковування власних рішень і діяльності, коли це не стосується їх власних “надцінних” ідей, спірні ситуації намагаються доводити до чіткого визначення правоти однієї зі сторін.

Вираженість психологічних показників курсантів, віднесених до різних (за успішністю навчання та служби) груп, наведено у табл. 2.

Таблиця 2

Вираженість психологічних показників у курсантів з високою та низькою успішністю

№ з/п	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	
група УК	вис.	сер.	сер.	сер.	сер.	сер.	сер.	сер.	сер.	сер.	сер.	сер.	низ.	сер.	сер.	сер.	сер.	вис.	вис.	сер.	сер.	сер.	сер.	сер.	сер.	низ.
група НК	сер.	сер.	сер.	сер.	сер.	сер.	сер.	сер.	сер.	сер.	сер.	сер.	низ.	сер.	сер.	сер.	сер.	вис.	сер.	сер.	сер.	сер.	сер.	сер.	сер.	низ.
№ з/п	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	
група УК	сер.	сер.	сер.	сер.	вис.	вис.	сер.	сер.	сер.	сер.	сер.	сер.	сер.	сер.	сер.	вис.	сер.	сер.	сер.	сер.	сер.	сер.	сер.	сер.	низ.	сер.
група НК	сер.	сер.	низ.	сер.	сер.	сер.	сер.	сер.	сер.	сер.	сер.	сер.	сер.	сер.	сер.	сер.	сер.	сер.	сер.	сер.	сер.	сер.	сер.	сер.	сер.	сер.
№ з/п	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60	61	62	63	64	65	66	67	68	69	70	71	72	73			
група УК	сер.	сер.	сер.	вис.	вис.	сер.	вис.	сер.	сер.	сер.	сер.	сер.	сер.	сер.	сер.	сер.	сер.	сер.	сер.	сер.	сер.	сер.	сер.			
група НК	сер.	сер.	вис.	вис.	сер.	вис.	вис.	сер.	сер.	сер.	сер.	сер.	сер.	сер.	сер.	сер.	сер.	сер.	сер.	сер.	сер.	сер.	сер.			

Умовні позначення: 1 – демонстративність; 2 – педантичність; 3 – застрягання; 4 – збудливість; 5 – гіпертимність; 6 – дистимічність; 7 – тривожність; 8 – циклотимність; 9 – екзальтованість; 10 – емотивність; 11 – активність; 12 – фізична активність; 13 – імпульсивність; 14 – лідерство; 15 – врівноваженість; 16 – комунікабельність; 17 – рефлексивність; 18 – сила процесів збудження; 19 – сила процесів гальмування; 20 – рухливість нервових процесів; 21 – баланс нервових процесів за силою збудження; 22 – сила психічних процесів; 23 – рухливість психічних процесів; 24 – лабільність психічних процесів; 25 – врівноваженість психічних процесів; 26 – екстраверсія-інтроверсія; 27 – нейротизм; 28 – шкала корекцій; 29 – ідейно-політичні мотиви; 30 – пізнавальні мотиви; 31 – практичні та професійно значущі мотиви; 32 – мотиви соціального престижу; 33 – комунікативні мотиви; 34 – мотиви самовиховання; 35 – мотиви інтенсифікації; 36 – утилітарні мотиви; 37 – спрямованість на процес навчання; його зміст та результат; 38 – спрямованість на спосіб навчальних дій; 39 – спрямованість на засвоєння узагальнених способів діяльності; 40 – мотивація до успіху; 41 – мотивація уникання невдач; 42 – готовність до ризику; 43 – загальна інтернальність; 44 – інтернальність в області досягання; 45 – інтернальність невдач; 46 – інтернальність в сфері довірливих відносин; 47 – інтернальність в області міжособистісних відносин; 48 – інтернальність в здоров’ї та хворобі; 49 – інтернальність в сімейних відносинах; 50 – швидкість переключення уваги; 51 – тривожність; 52 – шкала корекції; 53 – пристосування; 54 – компроміс; 55 – уникання; 56 – суперництво; 57 – співробітництво; 58 – А; 59 – В; 60 – С; 61 – Е; 62 – F; 63 – G; 64 – H; 65 – I; 66 – L; 67 – M; 68 – N; 69 – O; 70 – Q1; 71 – Q2; 72 – Q3; 73 – Q4.

Курсанти з високою успішністю мають високу вираженість за такими шкалами: демонстративність (1), сила процесів гальмування (19), пізнавальні мотиви (30), практичні й професійно значимі мотиви (31), мотиви самовиховання та мотивація (34) до успіху (40), а низький – фізична активність (12), врівноваженість психічних процесів (25) та інтернальність у сімейних відносинах (49).

Зазначимо, що отримані результати в цілому доповнюють отримані при порівняльному аналізі показники і вказують на бажання представників групи УК, з одного боку, бути в центрі уваги, а також свідчать про їхнє вміння легко входити та виконувати різні ролі, про здатність відмовитись від активності в ситуації заборони, про широку мотиваційну сферу, спрямовану, насамперед, на засвоєння пізнавальних та професійно важливих аспектів навчання (якостей, норм, традицій тощо) і на досягнення позитивного результату (власної мети) за будь-якої ціни.

Проте, з другого боку, представники групи УК характеризуються низьким прагненням до фізичної активності, що, враховуючи досить жорстку систему фізичної підготовки курсантів, ймовірно, свідчить про їх недостатній фізичний розвиток. Це підтверджується униканням ситуацій відкритого протистояння (суперництва). Вони (курсанти) мають схильність, найімовірніше, уникати суперництва або домовлятися, аніж конфліктувати. Низький рівень урівноваженості психічних процесів (25) (характерний для обох груп) може свідчити про брак внутрішньої збалансованості при виконанні рухової діяльності, нездатність виконувати активну діяльність на одному рівні.

Низький рівень інтернальності в сімейних відносинах (49) може пояснюватися, з одного боку, юністю курсантів і тим, що для них тема сім'ї ще не є актуальною, а, з другого – службова та навчальна діяльність у ВНЗ МВС України забирає досить багато часу і не залишає можливості для активного особистого життя.

У групі НК високий ступінь вираженості отримано за такими шкалами: сила процесів збудження (18), врівноваженість психічних процесів (25), пристосування (53), компроміс (54), суперництво (56) та співробітництво (57), а низький – врівноваженість психічних процесів (25) та за шкалою корекції (28). Отримані показники свідчать, що представники цієї групи в

конфліктній ситуації використовують й інші шляхи, крім суперництва (приспонування, компроміс та співробітництво).

Проте варто зазначити, що представники групи НК мають схильність до відкритого протистояння, прямолінійності у поведінці та судженнях, часто можуть зупинитись, коли цього вимагає ситуація, однак щодо власної мети, найімовірніше, здатні залишитись із тим, що мають, не ризикуючи заради більшого, як кажуть, краще синиця в руках, ніж журавель у небі.

Представники групи УК більш демонстративні та емотивні, ніж представники групи НК, які, проте, мають достовірно вищі показники за шкалами збудливості та застрявання. Це, з одного боку, свідчить про підвищену здатність до витискання курсантів з високою успішністю, а з другого – про їх чуттєвість та емпатійність. Для представників групи НК характерна вираженість емоційних реакцій на стимули стосовно особистісного світу або особисто важливих думок, ідей тощо.

Щоб далі продовжити аналіз відмінностей між отриманими показниками тестування курсантів, віднесених до груп УК та НК, було встановлено кількість осіб у зазначених групах, які набрали оцінки із значенням вище та нижче середньонормативного за визначеними методиками. Отримані показники було переведено у відсоткову шкалу, а параметри із найбільшими значеннями наведено на рис. 1 і 2.

Так, серед наведених параметрів з максимальною кількістю значень вище середнього майже завжди переважає група УК (тобто у групі курсантів з високою успішністю більше число респондентів набрало балів вище середнього, ніж у групі НК). Виняток становлять показники, отримані за шкалами методики Томаса суперництва (56) та приспонування (53), в яких спостерігається явне переважання респондентів з групи НК.

Загалом курсанти з високою успішністю суттєво переважають курсантів з групи НК за такими шкалами: врівноваженість (15), рефлексивність (17), сила процесів гальмування (19), практичні та професійно значущі мотиви (31), компроміс (54), уникання (55), співробітництво (57), що в цілому підтверджує зроблені раніше висновки щодо домінуючих показників у групі УК.

Також варто зазначити, що майже всі курсанти, віднесені до групи УК (98 %), в ситуації конфлікту обирають стиль компромісу (54), що характеризується, передовсім, готовністю діяти

у спільних інтересах, уникаючи при цьому відкритих протистоянь. У групі НК, навпаки, понад 90 % осіб обрали стиль суперництва (56), що свідчить про бажання обстоювати саме власні інтереси, незважаючи на інтереси решти. Досить цікаво, що переважають курсанти групи НК за стилем пристосування (53), який обирають майже 50 % респондентів. Пристосування можна вважати типом, оберненим до суперництва, тому що в разі програшу у відкритому суперництві курсанти групи НК схильні напевно підкоритись, ніж шукати інших шляхів виходу з конфліктної ситуації (наприклад, компроміс або співробітництво). Можливо, стиль пристосування виражає поведінку представників групи НК в умовах жорсткої ієрархічності середовища, що притаманна ВНЗ МВС України.

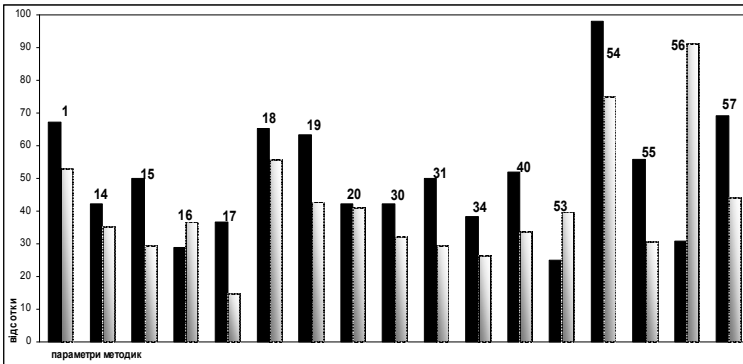


Рис. 1. Відсоток осіб з високими балами у групах УК та НК

Умовні позначення: Темним кольором позначено результати групи УК, а світлим – результати групи НК; 1 – демонстративність; 14 – лідерство; 15 – рівноважність; 16 – комунікабельність; 17 – рефлексивність; 18 – сила процесів збудження; 19 – сила процесів гальмування; 20 – рухливість нервових процесів; 30 – пізнавальні мотиви; 31 – практичні та професійно значущі мотиви; 34 – мотиви самовиховання; 40 – мотивація до успіху; 53 – пристосування; 54 – компроміс; 55 – уникання; 56 – суперництво; 57 – співробітництво.

Зауваження: на графіку приведено лише параметри з найбільшими відсотками курсантів в групах, які набрали високі бали.

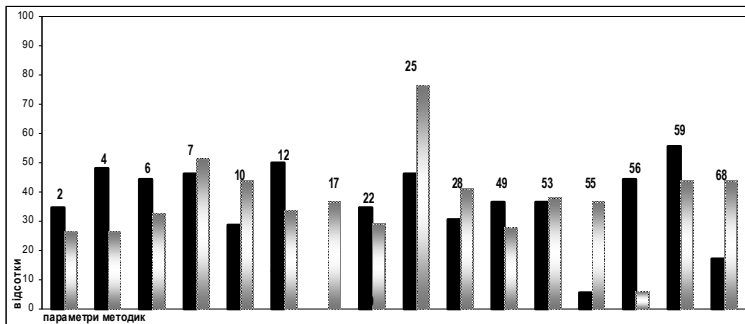


Рис. 2. Відсоток осіб з низькими балами у групах УК та НК

Умовні позначення: темним кольором позначено показники групи УК, а світлим – групи НК; 2 – педантичність; 4 – збудливість; 6 – дистимічність; 7 – тривожність; 10 – емотивність; 12 – фізична активність; 17 – рефлексивність; 22 – сила психічних процесів; 25 – урівноваженість психічних процесів; 28 – шкала корекцій; 49 – інтернальність у сімейних відносинах; 53 – пристосування; 55 – уникання; 56 – суперництво; 59 – В; 68 – N.

Зауваження: на графіку наведено лише параметри з найвищими відсотками курсантів в групах, які набрали низькі бали.

Оцінюючи кількість курсантів, які набрали значення менше середнього за вказаними методиками, відзначимо шкалу рефлексивності (17), за якою 37 % респондентів з групи НК набрали оцінки зі значенням нижче середньонормативного, а в групі УК таких взагалі не було.

Іншими параметрами, які вище в групі НК щодо групи УК, є врівноваженість психічних процесів (25), уникання (55), фактор-N (68). У групі УК 44 % респондентів набрали бали зі значенням нижче середньонормативного за шкалою суперництва (56).

Цілком очевидно, що врівноваженість психічних процесів (25), незважаючи на загальногруповий низький рівень для представників обох груп, все ж переважає у представників групи УК, ніж у представників групи НК.

Отже, отримані показники, зважаючи на теоретичні передумови та результати порівняльного аналізу (наведені раніше), не є несподіваними і дозволяють чіткіше диференціювати відмінності між респондентами виділених обох груп.

Аргументуючи отримані показники в цілому, можемо визначити ті індивідуально-типологічні та особистісні характерис-

тики, які найбільш властиві для представників порівнювальних груп. Зокрема, для респондентів, віднесених до групи УК, є характерними такі психологічні властивості: демонстративність (1), рефлексивність (17), сила процесів гальмування (19), практичні та професійно значущі мотиви (31), мотивація до успіху (40), компроміс (54), уникання (55), співробітництво (57), а низьке значення мають фізична активність (12), урівноваженість психічних процесів (25), інтернальність у сімейних відносинах (49), суперництво (56).

Таким чином, підсумовуючи характеристики респондентів групи УК, дозволимо собі зазначити, що у них досить нестандартне поєднання, з одного боку, гіпертимно-демонстративних рис, які вказують на вміння перебувати в центрі уваги, організаційні та комунікативні здібності, жагу до діяльності тощо, а з другого – психологічні характеристики, що обмежують (сила процесів гальмування (19)) та роблять її обміркованою (рефлексивність (17)) і цілеспрямованою (практичні та професійно значущі мотиви (31)).

Для представників групи УК характерним є подолання конфліктних ситуацій будь-яким способом, окрім суперництва, що може свідчити як про психологічну гнучкість представників цієї групи, так і про їхню неможливість психологічно витримувати відкриті форми конфлікту.

Ще одним характерним моментом є загальне переважання респондентів групи УК над респондентами групи НК у кількості набраних балів за більшістю шкал, що відображають індивідуально-типологічні та особистісні характеристики особистості. Це свідчить про кращу диференціацію індивідуально-типологічних та особистісних характеристик, узагалі про вищий їх розвиток у курсантів з високою успішністю.

Для представників групи НК високі загальногрупові показники отримано за такими шкалами: сила процесів збудження (18), пристосування (53), компроміс (54), суперництво (56), співробітництво (57), а низькі – врівноваженість психічних процесів (25) та шкала корекцій (28).

Шкали методики К. Томаса так само підтверджують попередні висновки щодо значення суперництва (56) у психологічному профілі респондентів, віднесених до групи НК. Так, суперництво значимо корелює із готовністю до ризику (42) та фак-

тором F (62). Отримані кореляції цілком очікувані й допомагають краще зрозуміти, через які саме психологічні особливості реалізується суперництво.

Досить цікавим є порівняльний аналіз представників груп УК та НК за психологічними параметрами, які мають низький ступінь вираженості. Так, у групі УК такими параметрами є: фізична активність (12), урівноваженість психічних процесів (25), інтернальність у сімейних відносинах (49), суперництво (56), а в групі НК: рефлексивність (17), урівноваженість психічних процесів (25), уникання (55), фактор N (68).

Зазначимо, що за шкалою врівноваженість психічних процесів (25) в обох групах отримано показники з низьким ступенем вираженості, однак порівняльний аналіз за t-критерієм Стьюдента виявив значимі відмінності (на рівні $p=95\%$) між представниками УК та НК (табл. 1). Тому можемо зауважити, що хоча вираженість 25-го параметра є низькою в обох групах, все ж у представників групи УК цей параметр виражено більше, ніж у представників групи НК.

Далі, для представників групи УК виявилась не значимою власна відповідальність у питаннях, пов'язаних із сім'єю, що, мабуть, пояснюється юним віком, адже більшість представників цієї групи – курсанти, які прийшли до ВНЗу після закінчення школи і питання одруження й створення сім'ї для них не є актуальними. Про низькі значення за шкалою суперництво (56) у групі УК уже йшлося раніше, тому відзначимо наявність у психологічному профілі представників групи УК значимих показників за іншими шкалами методики К. Томаса.

Для представників групи НК низькі значення показників отримано за шкалами рефлексивності (17), що вказує на брак схильності до самоаналізу й аналізу власних вчинків, швидкість прийняття рішень тощо; врівноваженість психічних процесів (25), що вказує на внутрішній баланс між процесами збудливості та гальмування і може свідчити про спонтанність у прийнятті рішень та реактивність у поведінці (професійній діяльності). Низький ступінь вираженості отримано за шкалою уникання (55), яка є протилежною до домінуючої у представників групи НК стратегії поведінки в конфліктній ситуації – до суперництва.

Аналіз показників з низьким ступенем вираженості дає можливість зрозуміти не домінуючі психологічні якості або

стратегії поведінки, а вказує на ті психологічні особливості представників різних груп, які не мають для них значення, образно кажучи, “прогалини” у психологічному профілі. Саме ці “прогалини” дозволяють якісніше уявити загальний психологічний профіль представників кожної з груп, а при їх порівнянні – відмінності між ними.

Для представників групи НК є характерними різні поєднання гіпертимно-застрягаючо-збудливих рис, які формують психологічний профіль активної, соціально сильної (домінантної) особи. Такі особи швидко приймають рішення та не мають страху за результат, вони готові йти на ризик, щоб досягти поставлену мету, виявляють схильність до відкритого протистояння та обстоювання власної позиції (власних “надцінних” ідей) за будь-яку ціну. Зауважимо, що для представників групи НК неприйнятним є стиль уникання.

Отримані результати можуть бути використані практичними психологами системи ОВС, на яких покладено обов’язок супроводжувати адаптацію молодих працівників ОВС і, зокрема, курсантів відомчих закладів освіти, а також при проведенні професійно-психологічного добору до ВНЗ МВС України.

Однак слід зауважити, що дослідження не можна вважати завершеним, а отримані показники – остаточними. Навпаки, вони потребують уточнення, насамперед, за рахунок збільшення вибору респондентів та розширення тестової батареї.

Список використаних джерел

1. Малхазов О. Р. Психологія та психофізіологія управління руховою діяльністю : [монографія] / Малхазов О. Р. – К. : Євролінія, 2002. – 320 с.
2. Кокун О. М. Оптимізація адаптаційних можливостей людини: психофізіологічний аспект забезпечення діяльності : [монографія] / Кокун О. М. – К. : Міленіум, 2004. – 265 с.
3. Іщенко О. В. Проблеми адаптації курсантів до навчально-виховного процесу в закладах освіти МВС України / Іщенко О. В. – Х., 1999.
4. Федоров К. Л. Проблеми професійної адаптації молодих фахівців органів внутрішніх справ до умов слідчої діяльності / К. Л. Федоров, А. В. Юрченко, А. В. Чернікова // Науковий вісник НАВСУ. – 2001. – Вип. 4. – С. 58–64.
5. Александровский Ю. А. Состояния психической дезадаптации и их компенсация / Александровский Ю. А. – М. : Наука, 1976. – 272 с.