

Рис. 1. Результати дослідження механізмів психологічного захисту у студентів 2 та 5 курсів за методикою «Індекс життєвого стилю» Р. Плутчика.

Варто зазначити, що крива розподілу результатів за шкалами для двох вибірок має подібну форму, тобто частіше використовуються одні і ті ж механізми психологічного захисту. Для студентів II курсу характерний такий розподіл показників: найчастіше серед досліджуваних використовуються такі механізми психологічного захисту, як заперечення (84 %), регресія (80 %), компенсація (78 %), гіперактивні утворення (76 %). Дещо рідше зустрічається використання заміщення (65 %) та проекції (64 %). Низькі показники отримали шкали «раціоналізація» (42 %), «витіснення» (42 %). Тоді як серед студентів V курсу найчастіше використовується заперечення (79 %), компенсація (63 %), заміщення (65 %) та гіперактивні утворення (61 %). Найбільш низькими є показники за шкалами «раціоналізація» (28 %), «витіснення» (42 %), «проекція» (36 %). Для студентів II курсу загалом характерні вищі показники використання механізмів психологічного захисту, ніж для студентів V курсу. Такий результат вказує на те, що в процесі професійної підготовки майбутні психологи менше вдаються до використання механізмів психологічного захисту.

Проаналізувавши результати діагностичного обстеження, ми прийшли до висновку, що майбутні психологи в процесі професійної підготовки знижують інтенсивність використання психологічного захисту, хоча його загальна структура залишається незмінною. Оскільки, для діяльності психолога важливим є усвідомлення власних психологічних захистів, та зменшення їх впливу на професійну діяльність спеціаліста. З метою оптимізації цього процесу, ми вважаємо доцільним, проведення серед студентів другого курсу тренінгу покликаного на становлення адекватного Я-образу, позитивного самоставлення та самооцінки, гармонізацію Я-концепції, усвідомлення власних механізмів психологічного захисту, що є перспективою подальших розвідок.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Фрейд А. Психология «Я» и защитные механизмы / А. Фрейд. М.: Педагогика - Пресс, 1993. – 144 с.
2. Бондаренко А.Ф. Психологическая помощь: Теория и практика/ А.Ф. Бондаренко . — Киев: Укртехпрес, 1997. — 216с.
3. Фрейд З. Я и Оно / З. Фрейд – М.: МПО «МЕТТЕМ», 1990. – С. 56.
4. Крюкова Т.Л. Опросник способов совладания (адаптация методики WCQ)/ Т.Л. Крюкова, Е.В. Куфтяк // Журнал практического психолога. 2007. – № 3. – С. 93-112.

Городецька О.

Науковий керівник – доц. Сіткар В. І.

ЛІДЕРСЬКІ ЯКОСТІ ЯК ЧИННИК ЕФЕКТИВНОЇ СПОРТИВНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СПОРТСМЕНІВ

Актуальність дослідження. Попри те, що феномен лідерства вивчали багато вчених і проведено чимало досліджень, все ж ця тема залишається цікавою для сучасних досліджень, адже спорт завжди займав одну з провідних тем для обговорень та досліджень. Цікавим питанням є те, чи можуть бути чинником ефективної спортивної діяльності спортсменів, їх лідерські якості.

Вивчення феномена лідерства почалося на початку ХХ століття. Ряд вчених психологів внесли значний внесок у вивчення цього явища. Так почали формуватися концепції походження лідерства: «теорія рис» - значний внесок у розвиток цієї теорії внесли американські вчені К. Берд і Р. Стогділлом, які намагалися визначити набір якостей необхідних лідеру [1];

У соціальній психології колишнього СРСР розвиток проблеми лідерства мав досить складний і часом суперечливий характер. Першими роботами в цій галузі були дослідження С. Лозинського, А. Залужного, П. Загоровського та ін. У цих роботах розглядали питання лідерства головним чином у дитячих групах і колективах, організованих і стійких. Більш пізні роботи з лідерства належать Г. Ашину, І. Волкову, Н. Жеребової, Р. Кричевському, Б. Паригіну, Л. Уманському та ін [1].

У спортивній практиці мають місце різні способи організації групової спортивної діяльності колективу. Будь-яка спортивна команда завжди має свого лідера, організатора, а інколи, залежно від характеру спортивної діяльності, - навіть не одного, а декількох. В ігрових командних видах спорту є різні типи організаторів: офіційне керівництво – тренер команди, капітан команди та неофіційне керівництво – лідер команди, лідер ланки або ігрової лінії, якого часто називають «диригентом», «диспетчером» команди (ланки). Офіційне керівництво та лідерство це одна із форм управління колективом для досягнення максимального ефекту при вирішенні поставлених завдань. Функції керівництва полягають в організації співробітництва всередині колективу між його членами та колективу з іншими соціальним групами [3].

Численні приклади з практики спорту вказують на те, що найкращу узгодженість у діях показують ланки, в яких є яскраво виражений лідер. Гірші показники будуть в тих групах, в яких такий лідер був відсутній. Ще гірші показники були там де кожен з членів претендував на роль лідера і не уявляв себе в ролі такого, кого ведуть лідери. У таких ланках у спортсменів переважало намагання до індивідуальних дій. Під час спортивного змагання часто виникають раптові і складні ігрові ситуації, які вимагають, щоб хтось з гравців узяв гру в «свої руки» [3].

Мета статті – розглянути теоретично та експериментально підтвердити або спростувати гіпотезу про вплив лідерських якостей спортсменів на ефективність їх спортивної діяльності.

Вклад основного матеріалу. Говорячи про психологічні передумови виникнення лідерства, специфіку формування лідерства, слід зауважити, що у природі немає готових лідерів, неможливо навчити лідерству, адже це результат процесу тривалого виховання та навчання. Але можливо і потрібно виховувати лідерські навички, готовність брати на себе відповідальність, готовність працювати з командою. Ці вміння формують такі важливі якості як гнучкість, логічність, оригінальність.

Для проведення експериментальної роботи з вивчення лідерських якостей у спортсменів, як чинника їх ефективної спортивної діяльності, нами обстежено 70 студентів факультету фізичного виховання, що навчаються на І-ІІІ-х курсах Тернопільського національного педагогічного університету ім..В. Гнатюка.

Для вивчення лідерських здібностей у студентів розроблено наступну діагностичну програму: 1) тест «Діагностика лідерських здібностей» Е. Жаріков, Е. Крушельницький, 2) методика «Комунікативні та організаторські схильності» (КОС-2) В. Синявський, В. Федорошин, 3) Психогеоетричний тест Сьюзен Дилінгер. Розглянемо результати, діагностичних методик детальніше.

Результати, які отримані за допомогою тесту «Діагностика лідерських здібностей» Е. Жаріков, Е. Крушельницький, вказують на те, що у більшості досліджуваних колективних видів спорту переважає середній рівень лідерських здібностей - у 53% середній, а у 28% низький рівень (рис. 1). Спортивні досягнення в них не високі - (56% респондентів - без розряду), лише 4% майстри спорту та кандидати в майстри спорту (рис. 2). Тобто, можна сказати, що представники колективних видів спорту не в повній мірі використовують свої лідерські здібності, адже навіть при середніх показниках лідерських схильностей можна досягти більших успіхів у спортивній діяльності. Також причиною таких результатів може бути і те, що основну вибірку цього дослідження склали спортсмени, які в команді не займають лідерських позицій, тому яскраво виражених лідерських схильностей у них немає і спортивні досягнення в них не високі.

Отже, порівнявши результати тесту та спортивні досягнення можна зробити висновок, що лідерські здібності мають свій певний вплив на ефективність спортивної діяльності спортсменів, на це вказує відсоткове співвідношення між рівнями та спортивними досягненнями. До 19% високого рівня можуть відноситися ті спортсмени, які є кандидатами в

майстри спорту і майстри спорту – це в загальному на вибірку колективних видів спорту по 4% (Рис.1, Рис.2).



Рис.1 Загальні результати тесту, «Діагностика лідерських здібностей» Е. Жарікова, Е. Крушельницького, колективних видів спорту



Рис.2 Показники спортивних досягнень спортсменів колективних видів спорту

Результати в індивідуальних видах спорту за цією ж методикою дають можливість побачити, що у більшості досліджуваних домінує середній рівень лідерських здібностей – 56%, на другому місці переважає низький рівень – 20% досліджуваних, високий рівень мають 16% та дуже високий - 8% спортсменів (Рис. 3). Спортивні досягнення в спортсменів індивідуальних видів спорту у відсоткову співвідношенні розподілились рівномірно між 1-им розрядом, 3-ім розрядом та категорією без розряду – по 23%, кількість спортсменів із 2-им розрядом у вибірці лише – 9%. (Рис. 4). Тобто, якщо ці розряди розглядати як одне ціле то спортсмени, які входять до складу вище перерахованих розрядів, можуть відноситися до категорії досліджуваних, які отримали середній рівень за методикою Е. Жарікова та Е. Крушельницького. Високі спортивні досягнення у представників індивідуальних видів спорту становлять 13% - кандидати в майстри спорту та 9% - майстри спорту (Рис. 3). Тобто, ці досліджувані можуть входити у ті відсотки де високий (16%) та дуже високий рівень (8%) (Рис. 4).

Проаналізувавши рівні лідерських здібностей та досягнення спортсменів індивідуальних видів спорту, стає помітним певний взаємозв'язок між наявністю у спортсменів лідерських якостей та їх спортивною діяльністю



Рис.3 Загальні результати тесту «Діагностика лідерських здібностей» Е. Жарікова, Е. Крушельницького індивідуальних видів спорту

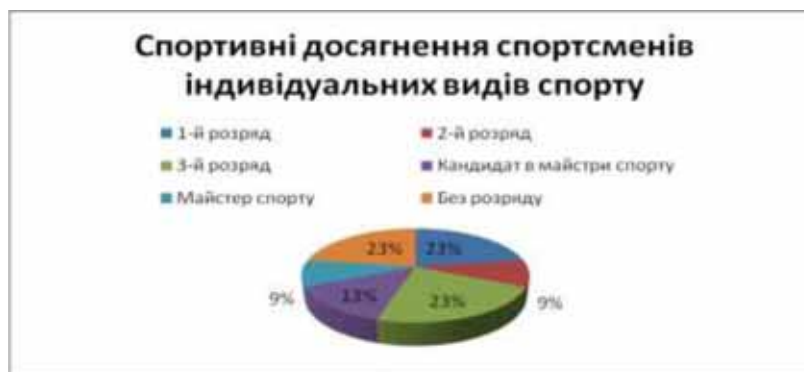


Рис. 4 Показники спортивних досягнень спортсменів індивідуальних видів спорту

Порівняльний аналіз між спортивними досягненнями та лідерськими схильностями спортсменів, колективних видів спорту та індивідуальних видів спорту, показує, що у спортсменів, які займаються колективними видами спорту результати проведеного тесту та їх спортивні досягнення є дещо нижчі за тих спортсменів, які займаються індивідуальними видами спорту. Причиною таких показників може те, що у вибірці з колективних видів спорту потрапили ті спортсмени, які в команді не займають лідерських позицій та не мають яскраво вираженого лідерського потенціалу. Проте спортсмени, які займаються індивідуальними видами спорту звикли самостійно приймати важливі рішення під час змагань та боротися за свою перемогу самостійно, не покладаючись на когось, як це буває в колективних видах спорту. Тому в них є вищі показники, як у спортивних досягненнях, так і в результатах методики дослідження.

Аналіз результатів методики «Комунікативні та організаторські схильності» (КОС-2) виявив наступне: у представників колективних видів спорту за комунікативними схильностями переважає середній рівень – 33%, на другому місці рівень нижче середнього – 28%, потім у 25% - дуже високий і лише 11% - низький рівень та 3% - високий. (Рис. 5). Такі показники вказують на те, що у більшості досліджуваних середній рівень комунікативних та організаторських здібностей. Вони прагнуть до контакту з людьми, не обмежуючи коло своїх знайомств, уміють відстоювати свою думку, планувати роботу. Проте «потенціал» цих схильностей не відрізняється високою стійкістю. Потрібно серйозно зайнятися формуванням і розвитком комунікативних та організаторських схильностей.

Тих досліджуваних, які отримали дуже високий рівень можна зарахувати до групи з найбільш високим рівнем комунікативних та організаторських здібностей. Для них характерні швидка орієнтація у складних ситуаціях, невимушена поведінка в новому колективі. Вони ініціативні, вміють приймати самостійні рішення, відстоювати свою думку, люблять і вміють організувати різні ігри, колективні справи.

Щодо організаторських схильностей спортсменів колективних видів спорту, то отримано такі результати: 33% - високий рівень, 31% - нижче середнього, 17% - низький, 14% - середній та 5% - дуже високий (Рис. 6). Таку різницю між комунікативними та організаторськими схильностями у спортсменів колективних видів спорту можна пояснити тим, що в процесі гри в команді існує комунікація між усіма учасниками команди, в деяких випадках це може бути невербальна комунікація, але і це є невід'ємною частиною успішної гри. Також комунікація присутня між членами команди не лише на полі «бою», але і поза її межами, що також має свій вплив на результативність. Тобто, така схильність як комунікативна має бути притаманна не лише лідеру (капітан команди, тренер), але й членам команди теж, тому серед досліджуваних є досить велика частина спортсменів, які отримали дуже високий рівень. Проте є значна частина з середнім рівнем, але - це люди, які можуть стати ситуативними лідерами, але не постійними. Щодо організаторських схильностей, то тут основна частина спортсменів отримали високий рівень. Їх можна зарахувати до групи з високим рівнем комунікативних та організаторських здібностей. Вони не губляться в новій ситуації, швидко знаходять друзів, постійно намагаються розширити коло знайомих, займаються громадською діяльністю, допомагають близьким, друзям, виявляють ініціативу у спілкуванні, із задоволенням беруть участь в організації громадських заходів, здатні приймати самостійні рішення в екстремальній ситуації.

Відсоткове співвідношення колективних видів спорту за результатами комунікативних та організаторських схильностей з спортивними досягненнями спортсменів цих видів спорту показує, що лідерські якості впливають на ефективність спортивної діяльності спортсменів. Адже основна частина досліджуваних за результатами методики «КОС-2» за комунікативною шкалою отримали середній

рівень - 33% (Рис. 5), а за організаторською шкалою більша частина отримали високий рівень – 33% респондентів (Рис. 6). В той час, як спортивні досягнення у спортсменів колективних видів спорту мають такі результати: 56% спортсменів – без розряду, 16% - 2-й розряд, 12% - 1-й розряд, 8% - 3-й розряд і по 4% - кандидат в майстри спорту та майстер спорту (Рис. 2). Тобто для того, аби отримати 1-й, 2-й чи 3-й розряди достатньо мати середній рівень комунікативних та організаторських схильностей. Той відсоток досліджуваних, які отримали високі показники можуть бути ситуативними або ж неформальними лідерами в команді.



Рис. 5 Загальні результати методики «КОС-2» колективних видів спорту (Комунікативні схильності)



Рис. 6 Загальні результати методики «КОС-2» колективних видів спорту (організаторські схильності)

Аналіз отриманих результатів спортсменів індивідуальних видів спорту за шкалою комунікативні схильності серед досліджуваних показав, що між ними рівномірно розподілились такі рівні: 25% - високий; 25% - низький; 25% - середній; трохи менше - нижче середнього – 21% і лише 4% - дуже високий рівень (Рис. 7). За шкалою організаторські схильності досліджувані отримали такі показники: 35% - середній рівень; 25% - низький; 15% - нижче середнього; 15% - високий та 10% - дуже високий рівень (Рис. 8).

Результати між колективними та індивідуальними видами спорту за комунікативною та організаторською шкалами дещо відрізняються. В колективних видах спорту показники за цими шкалами кращі, це пояснюється тим, що в колективних видах спорту ці дві якості необхідні спортсменам для досягнення кращих командних результатів, адже, якщо гравці не зможуть вчасно почути, зорієнтуватися під час гри, то відповідно і результат буде невтішний.

Для спортсменів індивідуальних видів спорту ці якості є також важливими та необхідними, але вони не завжди є провідними в ефективності спортивної діяльності спортсменів. Спортсмени-одиночники під час змагань несуть відповідальність лише за себе та свій результат на відмінну від спортсменів колективних видів спорту.



Рис.7 Загальні показник методики «КОС-2» індивідуальних видів спорту (Комунікативні схильності)

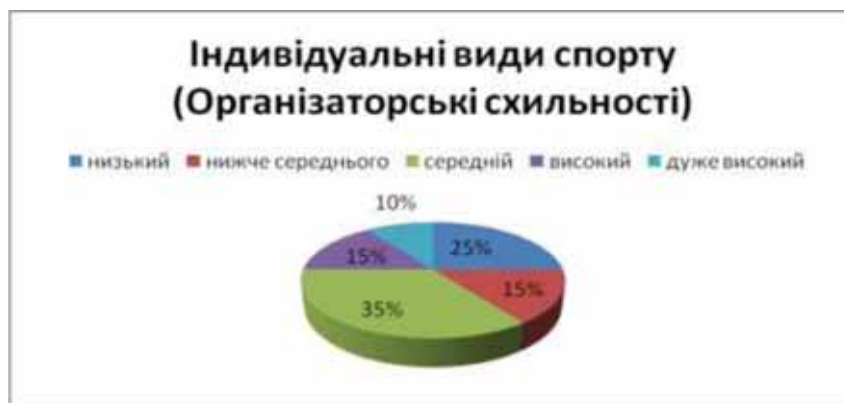


Рис. 8 Загальні показники методики «КОС-2» індивідуальних видів спорту (організаторські схильності)

Аналізуючи отримані дані за допомогою психогеоетричного тесту Сьюзен Дилінгер, виявлено те, що у спортсменів, які займаються колективними видами спорту переважає вибір таких фігур: 32% - коло; 26% - трикутник; 24% - зигзаг; 13% - квадрат і 5% - прямокутник (Рис. 9). Тобто більшість досліджуваних обрали коло, вони характеризуються хорошою комунікабельністю. Їм характерна висока чутливість, розвинута емпатія – здатність співпереживати, співчувати, емоційно відгукуватися на переживання іншої людини. «Людина-коло» відчуває чужу радість і відчуває чужий біль, як свій власний. «Люди-кола» відмінно «бачать» людей і в одну мить можуть розпізнати брехуна. Вони «вболівають» за свій колектив і високо популярні серед колег по роботі. Але, як правило, вони слабкі менеджери та керівники у сфері бізнесу.

По-перше, «Люди-кола», через їх спрямованість скоріше на людей, ніж на справу, надто намагаються догодити кожному. По-друге, «Кола» не відрізняються рішучістю. Якщо їм випадає керувати, то вони обирають демократичний стиль керівництва і намагаються обговорити практично будь-яке рішення з більшістю та заручитися підтримкою. Тобто, ті хто обрав для себе основну фігуру коло можуть характеризуватися середнім рівнем лідерських здібностей.

Отже, все вищесказане підтверджує ті результати, які були подані в методиці Е. Жарікова, Е. Крушельницького та методиці КОС-2, що основний відсоток досліджуваних у вибірці колективних видів спорту це ті, хто не займає лідерських позицій в команді, тому і більша частина спортсменів у всіх методиках мають середній рівень лідерських якостей і відповідно спортивні досягнення у більшості - не високі (Рис. 9).

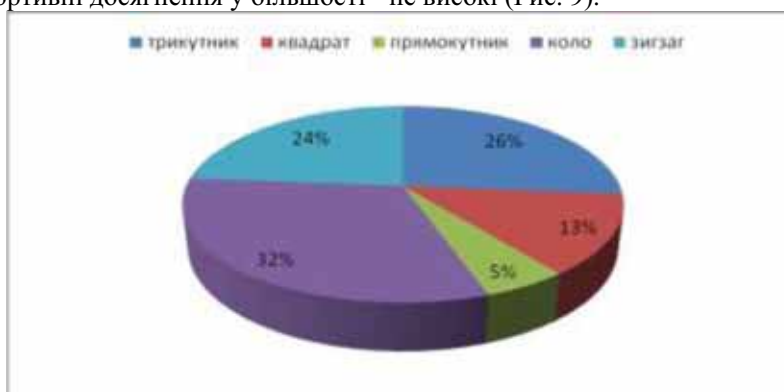


Рис.9 Загальні результати психогеоетричного тесту Сьюзен Дилінгер колективних видів спорту

Результати психогеоетричного тесту Сьюзен Дилінгер у спортсменів індивідуальних видів спорту дещо інші: 38% - трикутник; 25% - зигзаг; 21% - коло; 12% - прямокутник; 4% - квадрат (Рис. 10). Більша частина спортсменів обрали фігуру трикутник. Ця форма символізує лідерство, і багато «трикутників» відчувають у цьому своє призначення: «Народжені, щоб бути лідерами». Найхарактернішою особливістю «людей-трикутників» є здатність концентруватися на головній меті. Вони – енергійні, сильні особистості, які ставлять прозорі цілі і, як правило, досягають їх.

«Люди-трикутники» дуже впевнені в собі, хочуть постійно відчувати свою правоту. Це робить їх особистостями, які постійно конкурують з іншими. «Трикутник» – це установка на перемогу.

З «Трикутників» виходять прекрасні менеджери найвищого рівня управління. Саме до таких висот вони і прагнуть. І допомагає їм у цьому ще одна якість – майстерність «політичної інтриги». Взагалі, «Трикутники» дуже симпатичні, привабливі люди, які змушують все і всіх обертатися навколо себе і без яких наше життя втратило б усю гостроту відчуттів.

Знову ж таки, якщо брати до уваги відсоткове співвідношення між результатами психогометричного тесту спортсменів індивідуальних видів спорту та їх спортивні досягнення, то помітний певний взаємозв'язок. Адже більша частина спортсменів-одиночників мають якийсь спортивний розряд, без спортивного розряду лише - 23% спортсменів (Рис. 3).

Результати досліджень та показники методик, показують, що лідерські якості мають вплив на ефективність спортивної діяльності спортсменів.

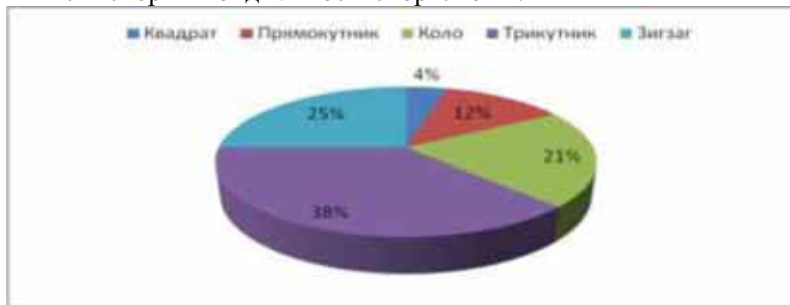


Рис.10 Загальні результати психогометричного тесту Сьюзен Дилінгер індивідуальних видів спорту

Висновок. Отже, виявлено, що існує певний взаємозв'язок між лідерськими якостями спортсменів та їх спортивними досягненнями. Адже, якщо порівняти результати колективних та індивідуальних видів спорту, то цей зв'язок є помітним. У спортсменів командних видів спорту в більшій мірі переважає середній та низький рівні лідерських схильностей, тому не достатність лідерських здібностей відображається на ефективності спортивної діяльності спортсменів (Рис.2). У спортсменів, індивідуальних видів спорту результати кращі, як за проведеними методиками, так і, в спортивних досягненнях (Рис.3, Рис.4). Тому це дозволяє констатувати, що лідерські якості можуть розглядатись як чинник ефективної спортивної діяльності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Уейнберг Р. С. Основы психологии спорта и физической культуры [Текст] Учебное пособие / Р.С. Уейнберг, Д. Гоулд. - К. : Олимпийская литература, 1998. - 335 с.
2. Родионов А. В. История психологии спорта /А.В. Родионов // Психологический журнал. – 2011. №1. - С. 111-119.
3. . Психологические особенности спортивной деятельности [Текст]: сб. научная работа. – Л.: ЛГПИ, 1975 - 188 с.

Дзюбанчин І.

Науковий керівник – доц. Луштинська Л.П.

СИСТЕМА РОБОТИ НАД СЛОВОТВОРЧИМИ АФІКСАМИ У КОНТЕКСТІ РОЗДІЛУ «БУДОВА СЛОВА» В 4 КЛАСІ

Вивченню будови слова належить одне з чільних місць під час опанування рідної мови. Учні збагачують словниковий запас, дізнаються, яким шляхом з'являються нові слова, уточнюють їх значення, семантику; ознайомлюються з найпростішими випадками мотивованого значення слів, з нормами правопису; формують практичне уявлення про основу і закінчення; вчать виділяти значущі частини основи (префікс, корінь та суфікс); ознайомлюються із явищами словозміни та добору до слова споріднених слів. Вивчаючи морфемну будову слів і систему способів словотворення, діти готуються до засвоєння багатьох орфографічних правил, а знання системи закінчень змінюваних слів створює необхідну основу для вивчення синтаксису, зокрема засобів зв'язку між словами в словосполученні та реченні.