

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Факультет психології

Кафедра загальної психології

**Особливості агресивності у студентів з різним рівнем успішності**

*Кваліфікаційна робота*

Студентки 4 курсу ОР «бакалавр»

(спеціальність 053 «Психологія»,

Освітня програма «Психологія»)

**Діденко Анастасії Ігорівни**

Науковий керівник:

кандидат психологічних наук,

доцент кафедри загальної психології

**Погорільська Наталія Іванівна**

**Роботу рекомендовано до захисту на ЕК №1**

**Протокол № \_\_\_\_\_ від \_\_\_\_\_ року**

**Завідувач кафедри загальної психології**

\_\_\_\_\_ **Ганна ЮРЧИНСЬКА**

**Київ - 2024**

## ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. ....	5
ТЕОРЕТИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ОСОБЛИВОСТІ АГРЕСИВНОСТІ В СТУДЕНТІВ З РІЗНИМ РІВНЕМ УСПІШНОСТІ .....	5
1.1. Агресія та природа агресивності.....	5
1.2. Успішність.....	11
1.3. Мотиваційна сфера людина.....	14
1.4. Самооцінка .....	16
Висновки до 1 розділу.....	19
РОЗДІЛ 2. МЕТОДОЛОГІЯ ДОСЛІДЖЕННЯ ОСОБЛИВОСТЕЙ АГРЕСИВНОСТІ У СТУДЕНТІВ З РІЗНИМ РІВНЕМ УСПІШНОСТІ.....	22
2.1. Дизайн дослідження .....	22
2.2. Опис методів аналізу.....	25
2.3. Опис вибірки .....	26
Висновки до розділу 2.....	30
РОЗДІЛ 3. АНАЛІЗ РЕЗУЛЬТАТІВ ЕМПІРИЧНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ ОСОБЛИВОСТЕЙ АГРЕСИВНОСТІ У СТУДЕНТІВ З РІЗНИМ РІВНЕМ УСПІШНОСТІ.....	31
3.1. Загальний аналіз результатів .....	31
3.2. Відмінності соціально-демографічних груп у досліджуваних психологічних характеристиках.....	33
3.3. Аналіз взаємозв'язків між формами агресивності, самоповагою, мотивацією до навчання у ВНЗ, мотивацією до уникнення невдач й академічною успішністю.....	40
Висновки до розділу 3 .....	42
ВИСНОВКИ ДО ДОСЛІДЖЕННЯ ОСОБЛИВОСТІ АГРЕСИВНОСТІ У СТУДЕНТІВ З РІЗНИМ РІВНЕМ УСПІШНОСТІ. ....	45
ДЖЕРЕЛА .....	48
ДОДАТКИ.....	52

## ВСТУП

**Актуальність теми:** ця тема є доволі актуальною, тому що досліджувати соціальну поведінку це завжди досліджувати щось нове. Тому що змінюються покоління, а разом з цим і люди змінюються зі своїми звичками, поведінкою і соціальними нормами. Дослідження агресивності серед студентів має важливе соціальне значення, оскільки агресивна поведінка може негативно впливати на навчальний процес, соціальні відносини та загальний клімат у навчальних закладах, що може сильно погіршити рівень знань здобувачів вищої освіти. Також ця тема є актуальною тому, що в Україні не проводилися дослідження особливостей агресивності в залежності від рівня академічної успішності. Ця тема є актуальною, тому що подібні методики не використовувались при дослідженні соціальної поведінки студентів у зв'язку з їх успішністю.

**Мета дипломної роботи** полягає у визначенні особливостей прояву агресивності серед студентів з різним рівнем академічної успішності та встановленні зв'язків між агресивністю, самоповагою та мотивацією у цій категорії молоді.

**Гіпотеза дипломної роботи** полягає в тому, що серед студентів вищих навчальних закладів, чим вищий рівень їх академічної успішності, тим вищий рівень їх агресивності.

Досягнення мети буде реалізоване через виконання наступних завдань:

1) на теоретичному рівні розглянути поняття успішності, агресивності та самооцінки особистості, взаємозв'язку між академічною успішністю та агресивністю;

2) визначити рівень агресивності у студентів вищих навчальних закладів за допомогою відповідних методик;

3) визначити чи існує статистично значимий зв'язок між показниками академічної успішності студентів та їх рівнем агресивності;

4) розкрити взаємозв'язок між самоповагою, мотивацією досягнення успіху та уникнення невдач та рівнем агресивності студентів.

**Об'єкт дослідження:** агресивність.

**Предмет дослідження:** особливості прояву агресивності у студентів віком 18-25 років в залежності від їх успішності.

**Теоретичне значення дипломної роботи** встановлення зав'язків між ключовим аспектом студентського життя та агресивністю, допомагаючи уточнити і розширити теорії соціальної поведінки та психології особистості. Робота допомагає зрозуміти, як соціальне середовище та особистісні фактори впливають на вияв агресивності у студентському середовищі, що має значення для розвитку ефективних методик психологічної підтримки в освітніх установах.

**Метод дослідження.**

- теоретичні: та узагальнення огляд та узагальнення літератури
- Емпіричні: проведення дослідження за допомогою методик: Методика вивчення схильності особи до агресивної поведінки А. Басса та А. Даркі; Шкала визначення ступеня самоповаги Розенберга; “Діагностика мотивації до уникнення невдач” Т. Елерса; Мотивація навчання у вузі Т. Н. Ільїна.

**Структура роботи:** робота складається з 110 сторінок. Має 3 розділи та висновки до кожного з них. Список використаних джерел, що налічує 42 найменування (8 з них іноземною мовою). А також додатки А.1-12, Б.1-4, В.1-24, Г.1-2, Г-Є. Основний обсяг дипломної роботи викладено на 46 сторінках.

## РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ОСОБЛИВОСТІ АГРЕСИВНОСТІ В СТУДЕНТІВ З РІЗНИМ РІВНЕМ УСПІШНОСТІ

### 1.1. Агресія та природа агресивності

На початковому етапі треба розібрати саме тему агресії в цілому. Також дуже важливі питання звідки в нас агресія, чому ми реагуємо саме таким чином, а не іншим? Тому, відповіді на ці питання є важливими для подальшого аналізу і дослідження.

Термін "агресія" був введений німецьким психологом і філософом Конрадом Лоренцом в 1963 році. Він вважав, що агресія є вродженою інстинктивною реакцією тварин, яка допомагає їм виживати в умовах конкуренції за ресурси. Згодом цей термін був розширений на людей і став використовуватися в психології та інших науках для опису дій, спрямованих на завдання шкоди іншим людям або групам[1].

Лоренц досліджував поведінку тварин у їх природному середовищі і вивчав, як вони взаємодіють між собою. Він виявив, що агресія може бути не тільки фізичною, але й поведінковою, наприклад, показом загрозової пози, гучними звуками або запахами. Так само як і люди, про що потім каже Лоренц що агресія у людини може бути викликана різними факторами, такими як конкуренція за ресурси, стереотипні поведінкові реакції та невідповідність між очікуваннями та дійсністю.

За Лоренцом агресія – набута поведінка людини спрямована на руйнування[1]. Тут мається на увазі не тільки про фізичне руйнування чого небудь, а й про моральне. Ми своєю агресією руйнуємо стосунки з оточуючими, свою репутацію. Чи самих себе, бо агресивність це дуже сильна риса характеру і якщо її використовувати, то можна нанести непоправну шкоду самому собі. Але при цьому всьому подавляти агресію також є невірним методом, бо якщо ви подавите її, промовчите в якійсь ситуації, це потім може вилитись в зовсім інший спектр емоцій, таких як

неконтрольована істерика, сльози які ми не змозі зупинити. Агресію якщо і перетворювати в щось корисне, то треба перенаправляти в спорт або творчість. Про це також писав Лоренц, а саме запропонував концепцію «розрядки агресії», за якої агресивна енергія може бути використана у конструктивний спосіб[1].

Концепція «розрядки агресії» в психології описує процес вивільнення накопиченої енергії, що виникає під час агресивної поведінки. Ця концепція базується на припущенні, що агресія виникає з накопиченої напруги в людині, яка може бути спричинена різними факторами, такими як стрес, фрустрація, дискомфорт тощо. Згідно з цією концепцією, коли людина виявляє агресивну поведінку, вона вивільняє накопичену енергію і відчуває певне полегшення. Це може бути зумовлено тим, що агресія дає можливість висловити свої емоції та почуття, а також зменшити накопичену напругу. Проте, концепція «розрядки агресії» не означає, що агресія завжди є ефективним способом контролювати емоції та напругу. Вона може мати негативні наслідки для людини та її оточення, такі як травми, психологічні проблеми та відчуття провини.

Таким чином, важливо розуміти, що концепція «розрядки агресії» не повинна стати виправданням для агресивної поведінки, але може бути корисною у контексті розуміння механізмів агресії та її впливу на людей.

Отже, агресія в людини це модель поведінки або ж реакція в різного роду життєвих ситуаціях. А також Агресивні реакції з'являються у поведінці тоді, коли людина зазнає невдачі в задоволенні значущих для нього потреб.

Також, для цієї роботи буде дуже важливо визначити звідки в нас агресія. Тому що людина не народжується з агресивністю, а також не всмоктує це з молоком матері.

Природа агресії складна і багатоаспектна, і її можна розглядати з різних поглядів, включаючи біологічний, психологічний та соціальний підходи.

З біологічної точки зору, агресія може бути пов'язана з еволюційними факторами та генетичними особливостями людини. Наприклад, існує думка,

що агресія може бути запрограмована в людський геном як механізм захисту від загроз для виживання. Також біологічні фактори, такі як рівень тестостерону, можуть впливати на рівень агресивності у чоловіків та жінок.

З психологічної точки зору, агресія може виникати з різних причин, таких як стани стресу, тривожності, низька самооцінка, до якої ми ще повернемося, негативні думки та переконання, що сприяють розпалюванню емоцій, таких як гнів та роздратування. Також соціальні фактори, такі як культурні та соціальні норми, можуть впливати на те, як люди виражають свою агресію та на прийняття їхньої поведінки.

Загалом розглядають три теорії виникнення агресивної поведінки в людини.

- 1) теорія потягу (або інстинкту);
- 2) фрустраційна теорія агресії;
- 3) теорії соціального навчіння.

Теорію потягу або інстинкту в цій роботі буде одразу відкинута, бо вона являється застарілою про що зараз кажуть велика кількість спеціалістів[16].

Але на мою думку, тут повинна бути висвітлена теорія потягу, щоб піддати її критиці і визначити підходящу теорію виникнення агресивної поведінки.

Теорія потягу виникнення агресивної поведінки була запропонована американським соціальним психологом Джоном Фрустроффом у 1939 році. Вона була доповнена та розвинена соціальним психологом Альбертом Бандурою у 1961 році. Бандура стверджує, що агресивна поведінка може бути навченою через спостереження та наслідування інших людей. Він також вважає, що люди можуть вчитися підкорятися соціальним нормам, що регулюють вираження агресії. Але на мою думку, яку я буду розвивати в цій роботі, агресія скоріш не підкорюється соціумом, а навпаки заохочується і розвивається саме в соціумі[16].

Теорія потягу виникнення агресивної поведінки стверджує, що агресія може виникати в результаті фрустрації або блокування мети. Це означає, що коли людина має певну мету або очікування, але вона була не досягнута, то це може викликати в ній почуття фрустрації, яка зазвичай веде до агресії.

Дослідження, проведені в рамках цієї теорії, підтвердили зв'язок між фрустрацією та агресією. Наприклад, у дослідженні Долларда та Міллера (1950) було показано, що щури, які зазнали ураження електричним струмом, проявляли агресивну поведінку під час взаємодії з іншими щурами. Також дослідження Бандури (1961) виявили, що діти, які спостерігали агресивну поведінку дорослих, були більш схильні до агресії в майбутньому. Однак теорія не пояснює, чому деякі люди проявляють більше агресії, ніж інші, після блокування їхніх цілей, і не всі люди проявляють агресію після фрустрації.

Однак не всі дослідження підтверджують цю теорію. Наприклад, існують випадки, коли люди не виявляють агресії після фрустрації. Теорія також не пояснює, чому одні люди виявляють більше агресії, ніж інші, після того, як їхні цілі були заблоковані.

Ця теорія не є бездоганною і має своїх критиків. Одне з основних зауважень полягає в тому, що вона не пояснює всіх випадків агресивної поведінки. Наприклад, теорія не може пояснити, чому деякі люди знаходять інші способи вираження своєї фрустрації, а не тільки через агресію.

Отже, теорія потягу виникнення агресивної поведінки має свої критики, і не може пояснити всі аспекти поведінки людей. Хоча теорія потягу виникнення агресивної поведінки є однією з найбільш відомих теорій, яка пояснює агресію, вона не є повною і не враховує всіх факторів, які можуть впливати на агресивну поведінку людини.

Тому робимо висновки, що агресія в людини не є вродженим інстинктом, і надалі я буду спиратися саме на теорію соціального научіння. Оскільки, як вже було зазначено вище: агресивність – це набута поведінка

особистості, яка заохочується суспільством і несе тільки руйнування в той чи іншій мірі.

Як всі ми можемо спостерігати, люди різного віку, проявляють агресію по відношенню до оточуючих, з різними мотивами. Хтось захищається за допомогою агресії, хтось навпаки «показує зубки», тобто демонструє ворожу поведінку, для того, щоб досягти впливу в будь якій сфері, деякі люди агресивні до оточуючих через невпевненість в собі, тобто через знищену самооцінку. Тому, коли всі ми були маленькими, ми бачили приклад агресивної поведінки і копіювали її, а оточення сприяло цьому і тільки заохочувало. В дитини може бути чудова родина, яка не проявляє агресивної поведінки по відношенню один до одного. Але дитина дивиться мультфільми, кіно, телепередачі разом з бабусею і цього вже буде достатньо, щоб дитина навчилася агресивності. Також у віці 2-3 років дитина потрапляє у соціум, де вже батьки не зможуть вберегти дитину від агресивної поведінки. Дитина знайомиться з новими особистостями, а всі діти різні, з різними характерами і різним досвідом і різними формами поведінки. Починається конкуренція за печиво, чи за місце на гойдалці, чи за той самий авторитет і повагу з прихильністю від однолітків. Дитина в маленькому віці ще не спроможна в остаточній мірі домовитись з іншими дітьми, тому на «допомогу» приходять агресивність. Це легкий метод отримати те, що ти хочеш чи захистити те, що для тебе є цінним. Таким чином в нас і зароджується агресія і агресивна поведінка як така.

Все вище перераховане збігається з теорією соціального научіння агресивної поведінки.

За теорією соціального научіння людина навчається агресивної поведінки, спостерігаючи її у інших людей та беручи на себе її наслідки. Основна ідея полягає в тому, що людина може вчитися поводитися агресивно, але це не є її природною реакцією на фрустрацію.

Теорії соціального научіння включають такі концепти, як моделювання поведінки, підсилення, самооцінку та саморегуляцію. Моделювання

поведінки означає, що людина спостерігає за іншою людиною, яка проявляє агресивну поведінку, та наслідуює її. Підсилення означає, що людина може бути підсиленою за свою агресивну поведінку, наприклад, отримуючи увагу чи отримуючи бажану річ після прояву агресії. Самооцінка означає, що людина може отримувати задоволення від агресивної поведінки, яка підвищує її віру у свої вміння та можливості. Саморегуляція означає, що людина може навчитися контролювати свої емоції та поведінку через тренування та практику.

За теорією соціального наuczіння, агресивна поведінка виникає зі взаємодії між внутрішніми факторами (такими як особистість, емоції, настрої) та зовнішніми факторами (такими як соціальне середовище, взаємодія з іншими людьми, медіа)[8]. Теорії соціального наuczіння стверджують, що людина може навчитися контролювати свою агресію, якщо вона має можливість спостерігати за позитивною моделлю поведінки та отримує підсилення за неконфліктну поведінку.

Також важливими концептами теорії соціального наuczіння є саморегуляція та самоконтроль. Людина може навчитися контролювати свої емоції та поведінку через практику та тренування. Саморегуляція означає, що людина може контролювати свої емоції та поведінку у важких ситуаціях, зокрема в ситуаціях, коли вона відчувається фрустрованою. Самоконтроль означає, що людина може контролювати свої емоції та поведінку в будь-якому контексті, навіть якщо вона не відчувається фрустрованою.

Однією з головних переваг теорії соціального наuczіння є те, що вона дозволяє краще зрозуміти, як людина навчається поводитися агресивно та як можна контролювати її агресію. Крім того, теорії соціального навчання надають засоби для розвитку позитивної поведінки, зокрема в управлінні власними емоціями та поведінкою[6].

## 1.2. Успішність

В цій роботі досліджується саме особливості агресивності у студентів в залежності від їх успішності, тому для подальшого розуміння і поглиблення знань треба розглянути цей аспект. Для кожного студента успішність – це щось своє. Для одного успішність – в цьому віці це лише навчання, тобто академічна успішність. Для другого це може бути соціалізація та реалізація себе як особистості. Це все можна вважати як успішність, бо в кожного прагнення і пріоритети різні.

Успіх – це поняття багатогранне, яке може мати різні тлумачення для різних людей. Дехто вбачає його в досягненні матеріальних благ, кар'єрному зростанні, визнанні та славі. Інші ж вважають, що справжній успіх полягає в щасливому особистому житті, міцних стосунках з близькими, самореалізації та відчутті сенсу життя. Але в цій роботі ми розбираємо успіх як досягнення мети, що ставлять перед собою студенти для задоволення і отримання результату.

Звичайно, особистісні якості відіграють значну роль у досягненні успіху. Вони формують наші здібності, нахили та поведінку, які, у свою чергу, впливають на вибір діяльності та результати в ній. Наприклад, люди з високим рівнем мотивації до досягнень, як правило, більш цілеспрямовані, наполегливі та готові докладати зусиль для досягнення своїх цілей. Це може зробити їх більш успішними в академічній сфері, кар'єрі та інших сферах життя. Чи люди, які схильні до ризику, частіше готові йти наперекір ustalеним правилам та шукати нові можливості. Це може допомогти їм досягти успіху в таких сферах, як бізнес, підприємництво та творчість, де інновації та нестандартне мислення часто є ключовими факторами.

Важливим аспектом успіху є розвиток. Як особистісний, так і професійний розвиток можуть сприяти досягненню людиною вищих результатів. Це може охоплювати безперервне навчання, вдосконалення навичок і вмінь, здатність адаптуватися до нових обставин та змінюватися. Крім того, успіх може залежати від нашого ставлення до себе, зокрема

самооцінки, здатності приймати рішення і готовності до ризику. Ті, хто здатен робити ризиковані кроки і впевнений у своїх рішеннях, мають більші шанси досягти успіху в житті.

Крім того, успіх є суб'єктивним та залежить від індивідуальних оцінок індивіда. Успішність може бути пов'язана зі здібностями та досягненнями, але може також включати в себе елементи, такі як задоволення від життя, щастя та розкриття власного потенціалу.

«Успішність» є міждисциплінарною категорією, що досліджується в економіці, соціології та філософії, проте особливий інтерес вона викликає в психології. Психологічний підхід до розуміння успіху та успішності особистості охоплює такі категорії, як діяльність, воля, спрямованість до досягнення, продуктивність, самоефективність тощо. Успішність тісно пов'язана з активністю людини і неможлива без діяльності, вираженої через акт творіння. Вона відображає зовнішні аспекти життя, зокрема соціально-економічні показники, а також стереотипний образ успішної людини, внутрішні ресурси та зовнішні умови досягнення успіху. Успішність є результатом життєдіяльності та рівнем соціалізації індивіда, виступає джерелом задоволеності життям і душевного благополуччя. На особистісному рівні успішність є ресурсом активності, ідентифікуючи людину як самоефективного, самодостатнього суб'єкта, який постійно розвивається, несе відповідальність за свій вибір, має мотиваційну спрямованість, рефлексивність, здатність до самоорганізації та зміни умов свого буття[17].

Категорія «успішність» та її похідні, попри видиму простоту, залишаються недостатньо дослідженими в психологічній науці. Її прагматичне розуміння як зовнішнього прояву матеріального благополуччя, кар'єрного зростання та соціального статусу не враховує глибоких психологічних аспектів, пов'язаних з особистими досягненнями, життєвими прагненнями та планами конкретної людини. Існує нагальна потреба

переглянути смисловий зміст цього поняття і визначити його специфічні психологічні конотації у зв'язку з реальними життєвими процесами.

О. Міщенко вважав, що категорію успішності слід розглядати з двох точок зору: соціальної, де досягнення відповідають або не відповідають нормам, критеріям і оцінкам, що існують у певному суспільстві; та психологічної, яка проявляється через способи самоздійснення, що виявляють людину як творця[12]. Схожої точки зору дотримувався Я. Хаммер, який вважав, що успішність може бути об'єктивною, оцінюваною соціальним оточенням, і суб'єктивною, що існує як система суджень про досягнення та вимірюється ступенем задоволеності ними[15]. Успішність забезпечується функціонуванням стійких психічних властивостей, таких як цілепокладання, мотивація, вміння передбачати, здатність ризикувати, адаптація до зовнішнього середовища, компетентність, саморегуляція тощо. Успішна особистість проявляється як сукупність психологічних якостей, що створюють нові динамічні конативні системи, структурують і моделюють результативну поведінку в соціокультурному просторі.

Успішність є процесом і результатом як особистісного розвитку, так і життєдіяльності в цілому, що дозволяє її ідентифікувати в якості екзистенційного утворення і показника. На відміну від локального успіху, вираженому в конкретному результаті діяльності, успішність має більш масштабний характер. Вона відображає ефективність існування людини як суб'єкта життєтворчості; виявляється не лише на етапі оцінки життєдіяльності, а і на етапах її організації та практичної розбудови. Успішність привносить нові можливості саморозвитку та презентує людину як автора життя, який володіє здібностями до самовдосконалення і прагне до високої якості існування[17].

Всі ми бажаємо різного і це нормально, тому в подальшому в цій роботі буде висвітлюватись тема успішності в цілому, а не ділитися на сфери життя.

### 1.3. Мотиваційна сфера людина

Можна подумати, що слово "мотивація" є досить новим, адже воно постійно з'являється у соціальних мережах та повсякденній мові. Однак це одне з найдавніших понять, яке можна знайти ще в працях Арістотеля. Латинське слово "motivus", що означає "рухати", стало основою для терміна "мотивація". Ранні філософи та психологи, такі як Арістотель, Вільям Джеймс і Вільгельм Вундт, використовували схожі терміни для опису сил, що спонукають людей до дії. Вже у 20 столітті слово "мотивація" почало набувати сучасного значення. Роботи психологів, таких як Едвард Л. Декі, Річард Райан, Девід МакКлелленд і Курт Левін, створили наукову основу для розуміння мотивації. Вони досліджували різні типи мотивації, такі як внутрішня та зовнішня мотивація, потреби та цілі, і як вони впливають на поведінку людини. Сьогодні мотивація є однією з найважливіших тем у психології[38].

Вільям Джеймс вважав, що емоції відіграють ключову роль у мотивації, стверджуючи, що ми діємо, щоб отримати бажані емоції та уникнути небажаних[38]. Така думка наштовхує на висновок, що зв'язок між емоційною сферою, в цю сферу входить і агресивність, та успішністю є. Давайте розберемо детальніше мотивацію за Джеймсом[38].

Вільям Джеймс був важливою фігурою в ранніх дослідженнях мотивації і часто називається батьком психології в Сполучених Штатах. Він теоретизував, що поведінка людини керується низкою інстинктів, які сприяють виживанню. З біологічної точки зору, інстинкт визначається як специфічна для виду модель поведінки, яка не потребує навчання. Однак, між Джеймсом і його сучасниками виникли значні суперечки щодо точного визначення інстинкту [39].

Якщо людина недозбуджена, їй стає нудно і вона буде шукати якусь стимуляцію. З іншого боку, якщо вона перезбуджена, вона буденамагатися зменшити це збудження. Більшість студентів відчули цю потребу підтримувати оптимальний рівень збудження протягом своєї академічної

кар'єри. Подумайте про те, скільки стресу студенти відчують до кінця весняного семестру. Вони відчують себе переповненими, здавалося б, нескінченними іспитами, паперами та основними завданнями, які повинні бути виконані вчасно. Вони, мабуть, прагнуть до відпочинку та розслаблення, яке чекає їх протягом тривалої літньої перерви. Однак, як тільки вони закінчать семестр, це не займе занадто багато часу, перш ніж вони починають відчувати нудьгу. Взагалі, до моменту початку наступного семестру восени багато студентів цілком раді повернутися до школи. Це приклад того, як працює теорія збудження.

Абрахам Маслоу, американський психолог, відомий своєю теорією ієрархії потреб. Ця концепція розташовує людські потреби у вигляді піраміди, де на нижньому рівні знаходяться найбільш насущні потреби, а на вершині — більш високі особистісні запити [40]. Давайте розглянемо цю ієрархію докладніше:

- Фізіологічні потреби - це основні потреби, необхідні для виживання, такі як їжа, вода, житло та одяг. Якщо ці потреби не задоволені, вони стають пріоритетом.
- Потреба в безпеці та безпеці - після фізіологічних потреб виникає потреба в безпеці, яка включає фізичну безпеку, стабільність та захист. Людина прагне відчувати себе безпечною.
- Потреба в приналежності та коханні - ця потреба включає бажання спілкуватися, кохати та бути коханим, а також відчувати приналежність до колективу.
- Потреба в самооцінці та впевненості - люди потребують визнання, відчуття цінності своєї особистості та впевненості у собі. Це пов'язано зі статусністю та важливістю в очах оточення.
- Самоактуалізація - на вершині піраміди знаходиться потреба в самореалізації. Це досягнення повного потенціалу, розвиток талантів та здібностей. Людина може досягти цього стану, коли нижчі рівні потреб задоволені.

Ця ієрархія може варіюватися в різних контекстах і для різних людей, але вона надає загальний огляд того, які потреби мотивують нашу поведінку [40].

Згідно з теорією Маслоу, опублікованою в 1943 році, люди прагнуть задовольнити свої потреби в певному порядку, починаючи з найважливіших. Тільки після того, як задоволені базові потреби, людина може перейти до наступних, вищих рівнів.

Наприклад, людина, яка бореться за їжу, навряд чи буде сильно перейматися тим, чи поважають її інші. Вся її енергія буде зосереджена на пошуку їжі. Однак теорія Маслоу не позбавлена критики. Її вважають занадто суб'єктивною та не здатною пояснити реальні життєві ситуації. Деякі дослідження свідчать про те, що Маслоу в кінці свого життя додав до піраміди ще один рівень - рівень самоперевершення. Це прагнення до сенсу та мети, яке виходить за межі особистих потреб. Наприклад, люди можуть йти на самопожертву, щоб зробити політичну заяву або покращити життя інших. Мохандас Ганді, відомий борець за незалежність шляхом ненасильницького протесту, кілька разів оголошував голодування, щоб висловити свою позицію.

Ці приклади демонструють, що люди можуть діяти, керуючись мотивами, які виходять за межі базових потреб, описаних Маслоу.

#### **1.4. Самооцінка**

Спочатку варто зазначити, що самооцінка, як внутрішнє уявлення особистості про себе, може впливати на навчальну діяльність студента через кілька механізмів. Перш за все, вона визначає рівень впевненості студента у власних здібностях та можливостях. Студенти з високою самооцінкою зазвичай мають більшу мотивацію до досягнення успіху, а це може сприяти більш високим академічним досягненням. Вони можуть бути більш активними в навчальному процесі, шукати додаткові ресурси для

саморозвитку та брати участь у додаткових активностях, що сприяє їхній успішній адаптації в університетському середовищі.

Крім того, самооцінка впливає на підхід до вивчення матеріалу та розв'язання проблем. Студенти з високою самооцінкою зазвичай ставлять перед собою високі цілі та очікування, що може спонукати їх до більшої систематичності та дисциплінованості у навчанні. Вони можуть бути більш впевненими в собі під час виконання завдань та здійснення рішень, що, в свою чергу, може позитивно впливати на їхню успішність в академічних справах.

Самооцінка пов'язана з однією з основних потреб людини – потребою в самоствердженні. Це прагнення знайти своє місце в житті, утвердитися як член суспільства в очах інших і у своїх власних[42].

Адекватна самооцінка означає реалістичне сприйняття своїх здібностей і досягнень, з урахуванням як власних, так і загальних стандартів. Це важливий елемент саморозвитку та успішної адаптації до різних життєвих ситуацій. Але самооцінка може бути неадекватною – надмірно завищеною або занадто заниженою[42].

На основі неадекватно завищеної самооцінки у людини виникає неправильне уявлення про себе, ідеалізований образ власної особистості і можливостей, своєї цінності для навколишніх, для загальної справи. В таких випадках людина ігнорує невдачі заради збереження звичної високої оцінки самого себе, своїх вчинків і справ. Відбувається гостре емоційне “відштовхування” усього, що порушує уявлення про себе. Сприйняття реальної дійсності спотворюється, ставлення до неї стає неадекватним – чисто емоційним. Раціональне зерно оцінки випадає повністю. Тому справедливе зауваження починає сприйматися як причіпка, а об'єктивна оцінка результатів роботи – як несправедливо занижена. Неуспіх оцінюється як наслідок чийогось підступу або несприятливо сформованих обставин, в жодній мірі не залежних від дій самої особистості [42].

Людина з завищеною неадекватною самооцінкою часто ухиляється від визнання власних помилок або недоліків, переконана в своїй винятковості без належних підстав. Це може викликати емоційний дискомфорт, оскільки реальність не відповідає переконанням особистості. Адаптація в таких умовах стає важчою, оскільки відсутність об'єктивної самооцінки перешкоджає конструктивній саморефлексії та розвитку.

У випадку, коли висока самооцінка є пластичною і змінюється відповідно до реальних досягнень і невдач, це може сприяти зростанню особистості. Така особистість, реагуючи на різноманітні ситуації, змушена ставити більше зусиль для досягнення цілей та розвивати свої здібності, що сприяє позитивному самовдосконаленню.

Самооцінка може занижувати або завищувати реальні можливості особистості. Знижена самооцінка часто призводить до невпевненості, боязкості і недостатнього впливу. Такі люди, як правило, уникають встановлення складних цілей і обмежуються лише повсякденними завданнями, часто критикуючи себе. Низька самооцінка може спричинити появу комплексу неповноцінності.

Занадто висока або низька самооцінка може порушити процес саморегуляції і спотворити самоконтроль. Особливо це помітно у спілкуванні, де особи з високою або низькою самооцінкою можуть стати джерелом конфліктів. З завищеною самооцінкою конфлікти можуть виникати через недоліки відносин і неповагу до інших людей, виражені в нетерпимості до чужих думок і показах зарозумілості.

Оскільки самооцінка складається під впливом оцінки навколишніх і, ставши стійкою, змінюється дуже важко, то змінити її можна, змінивши ставлення навколишніх (однолітків, співробітників, викладачів, рідних). Тому формування оптимальної самооцінки сильно залежить від справедливості оцінки всіх цих людей[42].

Самооцінка особистості – досить стала характеристика людини, що формується в дитинстві і залишається на певному рівні (завищена,

нормальна, занижена) протягом всього життя. Але в ній є і динамічна частина, яка змінюється в процесі діяльності людини[41].

### **Висновки до 1 розділу**

В першому розділі були розглянуті ключові поняття агресії та яка її природа. Також було розглянуто і теоретично обґрунтовано зв'язок між агресивністю і самооцінкою особистості, а також були розглянуті теми успішності та мотиваційної сфери особистості.

Що стосується агресивності, то було теоретично доведено, що агресивність не є вродженою манерою поведінки особистості, а набутою через вплив соціуму. Людина може агресивно ставитися до навколишнього світу з різних причин, але не зважаючи на причини агресивної поведінки, таке ставлення по відношенню до світу приводить тільки до руйнувань.

Руйнування можуть бути різними. Це стосується і соціального, що людина через свою ворожість втрачає друзів та близьких. Також особистість, що є агресивною наносить в першу чергу собі шкоду. Бо людина, яка є задоволеною і щасливою у житті не буде проявляти агресію по відношенню до інших. Навіть якщо це стресова ситуація, в якій вигідно б було накричати на опонента чи хоча б грюкнути по столу, особистість зможе вибрати іншу модель поведінки і досягти бажаного.

Тому, агресивність доволі тісно пов'язана успішністю особистості, про що також було зазначено в першому розділі. Тим паче якщо розглядати саме студентський вік.

Насправді іноді так дивно чути від інших, що підлітковий вік самий складний, тому що формується самооцінка, скачуть гормони, підлітки бунтують і намагаються самоствердитись в суспільстві. Так, може сильна імпульсивність при переході в студентство і зникає, але з'являються інші емоційні проблеми. Такі як занадто велика критичність до себе в плані навчання, бо це вже не школа, а щось більш серйозне від чого залежить твоє майбутнє. Також нові соціальні групи, які можуть серйозно підірвати

самосприйняття людиною як і себе, так і світу. Так, може зі студентами легше комунікувати ніж зі школярами, але студентство є також дуже складним етапом в становленні людини.

Також в цьому розділі було дуже важливим висвітлити тему успішності, а точніше те, що вона багатогранна, що те, що важливо для однієї людини може бути нічим для іншої.

Взагалі, теоритичний зв'язок між успішністю та агресивністю є ключовим для даної роботи, тому дуже важливо висвітлити цю підтему не тільки в основній частині роботи, а ще й у висновку.

Протягом чотирьох років навчання в вищому навчальному закладі було виявлено, що студенти демонструють агресивну поведінку у відношенні до своєї оточуючої середи, і це стає особливо помітним перед сесіями або в моменти, коли вони знаходяться під час важких завдань, результати яких визначатимуть їхні подальші оцінки. В таких сварках завжди приймали участь студенти, в яких висока академічна успішність, а ті які вчилися середньо майже ніколи не проявляли агресію по відношенню до інших. Також були і винятки: однокурсники з гарно розвиненим інтелектом, які були впевнені в собі, своїх силах і знаходили інші виходи з напружених ситуацій, тобто можна сказати і прийти до висновку, що емоційний інтелект теж відіграє важливу роль у прояві агресії до оточуючих.

Бо студенти з низьким рівнем успішності менше переймаються, тобто менше відчувають себе напруженими, а тобто менше проявляють агресію по відношенню до оточуючих. Такі люди так би мовити на своїй хвилі, вони не конкурують, а конкуренція доволі часто породжує агресію.

Але не зважаючи на це, студенти дуже часто проявляють агресію для досягнення своєї мети. Така так би мовити конструктивна агресія, яка також приносить тільки руйнування. Бо як зазначалося вище, що агресія це дуже легкий спосіб захисту, який ми зустрічаємо з самого дитинства.

Тому, перед проведенням дослідження можна висунути таку гіпотезу, що чим вища успішність в студента то і рівень агресивності буде вищий.



## **РОЗДІЛ 2. МЕТОДОЛОГІЯ ДОСЛІДЖЕННЯ ОСОБЛИВОСТЕЙ АГРЕСИВНОСТІ У СТУДЕНТІВ З РІЗНИМ РІВНЕМ УСПІШНОСТІ**

### **2.1. Дизайн дослідження**

Дослідження було спрямоване на аналіз особливостей агресивної поведінки студентів та її залежності від академічних досягнень. Структура дослідження включала декілька частин. Перша частина, соціально-демографічний блок, містила питання про стать, вік, освітній рівень та середній бал респондентів на час дослідження, а також про їх успішність, сприйняття власної агресивності та її вплив на успішність у різних сферах життя. Ця частина допомагає зрозуміти соціальний та демографічний контекст відповідей, оскільки такі фактори можуть впливати на поведінку та психологічні процеси досліджуваних. Врахування цих даних допомагає ідентифікувати можливі відмінності між групами, визначити специфічні поведінкові шаблони та реакції різних демографічних груп.

Другий блок зосереджений на вивченні ступеня агресивності учасників, використовуючи методіку Басса та Даркі для аналізу схильності особистостей до агресивних вчинків. Опитувальник Басса-Даркі призначений для оцінювання рівня агресивності, яку визначають як тенденцію до деструктивної поведінки, особливо в міжособистісних взаємодіях. Він був створений Арнольдом Бассом та А. Даркі в 1957 році і широко використовується у психологічних дослідженнях та клінічній практиці. Автори методіки виділяють такі форми агресії: фізичну (схильність до використання фізичної сили проти інших людей), непряму (агресивні дії, що здійснюються непрямим чином (крик, тупотіння)), роздратування (готовність за найменшого імпульсу проявляти різкість, грубість), негативізм (опозиційна поведінка, спрямована проти авторитету або правил), образу (заздрість та ненависть до оточуючих через реальні або уявні страждання), підозрілість (недовіра до оточуючих через переконання, що останні хочуть заподіяти шкоди), вербальну агресію (схильність до агресивних

висловлювань) та відчуття провини (автоагресія, переконання в тому, що сама людина є поганою), забезпечуючи точний опис ситуацій, де ці реакції проявляються найвиразніше, що сприяє чіткому інтерпретуванню результатів діагностики. Опитувальник складається з 75 тверджень, на які респондент відповідає "Так" або "Ні". На основі відповідей проводиться підрахунок балів за кожною формою агресії шляхом множення суми балів на відповідний коефіцієнт. Це дозволяє отримати унормовані показники, що є зручними для співставлення. Отже, опитувальник Басса-Даркі є важливим інструментом для розуміння та аналізу агресивної поведінки[34].

Третій блок дослідження зосереджувався на аналізі самооцінки учасників за допомогою Шкали самоповаги Розенберга[35]. Вона була розроблена американським соціологом Морісом Розенбергом у 1965 році і з тих пір широко використовується в психологічних дослідженнях та клінічній практиці для вивчення рівнів самоповаги і самооцінки. Початково шкала була розроблена як одновимірна, але подальший факторний аналіз виявив два незалежні компоненти: самоприниження та самоповага, де зростання одного веде до зниження іншого. Самоповага відіграє роль в нормативній самооцінці через оцінювальний аспект самосприйняття, який формується на основі порівняння власних дій та вчинків з іншими, а також внутрішнього обґрунтування позитивної чи негативної оцінки цих дій. Методика відрізняється своєю лаконічністю, при цьому зберігаючи високу валідність, що дозволяє ефективно аналізувати самооцінку учасників з мінімальними зусиллями з їхнього боку. Сам опитувальник складається з 10 тверджень, які оцінюються респондентами за чотирибальною шкалою Лікерта (цілком згоден, згоден, не згоден, цілком не згоден). Після завершення опитування результати сумуються. Бали за негативні твердження реверсуються, щоб отримати загальний індекс самоповаги. Результати нижче 15 балів будуть вказувати на проблеми з самооцінкою та низьку самоповагу[35].

Четвертий блок фокусувався на дослідженні мотиваційної сфери респондентів, для чого використовувалися дві методики. Перша методика

оцінювала мотивацію до уникнення невдач. Ця методика допомагає визначити, наскільки учасники схильні до стратегій захисту або уникнення невдач. Така мотивація зазвичай веде до переважання малого чи занадто високого ризику, якщо невдалий результат не загрожує престижу. Превалювання цього мотиву може викликати зниження самооцінки та очікувань, а повторні невдачі призводять до депресії, сталого пониження самооцінки та хронічного страху перед невдачами. Люди з такою мотивацією мають низький рівень мотивації до розвитку, сумніваються у власних силах, відчувають тягар виконаної роботи та переживають дискомфорт від виконання складних завдань. Методика включає опитувальник із 30 рядками, де у кожному рядку з трьох слів необхідно вибрати одне, яке найкраще відповідає респонденту. Оцінка мотивації до уникнення невдач визначається кількістю балів, що збігаються з відповідним ключем. Чим вища сума балів, тим більший рівень мотивації до уникнення невдач і самозахисту. Якщо результат становить від 2 до 10 балів, це свідчить про низький рівень мотивації до самозахисту; від 11 до 16 балів — середній рівень мотивації; від 17 до 20 балів — високий рівень мотивації; більше 20 балів — надзвичайно високий рівень мотивації до уникнення невдач і самозахисту[36].

Остання методика використовувалася для дослідження мотивації навчання у вузі. Вона створена на базі декількох підходів і включає три оціночні шкали: «Здобуток знань» (оцінює прагнення студента до набуття знань і його цікавість до навчання; відображає внутрішню мотивацію до навчання та пізнання нового), «Опанування професії» (прагнення студента опанувати професійні знання та сформувати професійно важливі якості; показує, наскільки студент зацікавлений у своїй майбутній професії та готовий до професійного зростання) та «Отримання диплома» (прагнення студента отримати диплом, часто при формальному засвоєнні знань; вказує на схильність до пошуку обхідних шляхів при складанні іспитів та заліків, фокусуючись більше на кінцевому результаті, ніж на процесі навчання). Для відволікання уваги в опитувальнику присутні фонові твердження, що не

підлягають аналізу. Відповіді на ключові питання кожної шкали оцінюються у певну кількість балів: максимум для першої шкали становить 12,6 балів, для другої і третьої — по 10 балів. Результируючий підрахунок відображається у відсотках від максимуму кожної шкали. Високі бали за шкалою Здобуток знань вказують на сильну внутрішню мотивацію до навчання, тоді як низькі бали свідчать про недостатню зацікавленість у навчанні. Високі бали за шкалою Опанування професії свідчать про серйозне ставлення до майбутньої професії, а низькі бали — про слабкий інтерес до професійного зростання. Високі бали за шкалою Отримання диплома вказують на прагнення отримати диплом будь-яким шляхом, що може свідчити про формальний підхід до навчання, тоді як низькі бали показують менш виражене прагнення до формальних результатів. Перевага на першій і другій шкалах вказує на адекватність професійного вибору студента та його задоволеність обраною спеціальністю, що є ознакою позитивної мотивації. Домінування третьої шкали відображає низьку зацікавленість у здобутті знань і навичок, що трактується як негативна мотивація. Використання такого методологічного інструментарію дозволяє глибше дослідити обрані характеристики та виявити різноманітні взаємозв'язки[37].

## **2.2. Опис методів аналізу**

Під час аналізу зібраних даних було застосовано програму Jamovi версії 2.3. Для визначення надійності шкал, які використовувалися у дослідженні, застосовувався коефіцієнт Альфа Кронбаха, який дозволяє оцінити внутрішню узгодженість питань у психологічних опитуваннях.

Застосування загальної описової статистики дозволило аналізувати різноманітні параметри, такі як середнє значення, медіана, мода, стандартне відхилення, мінімальні та максимальні значення. Така статистика надавала загальний погляд на велику кількість даних, сприяючи розумінню їх розподілу та характеристик без детального аналізу. Ці показники допомагали

порівнювати групи у дослідженні, виділяти ключові тенденції та відмінності. Аналіз цих параметрів сприяв ідентифікації патернів, які могли вказувати на особливості досліджуваних явищ або тренди в поведінці учасників.

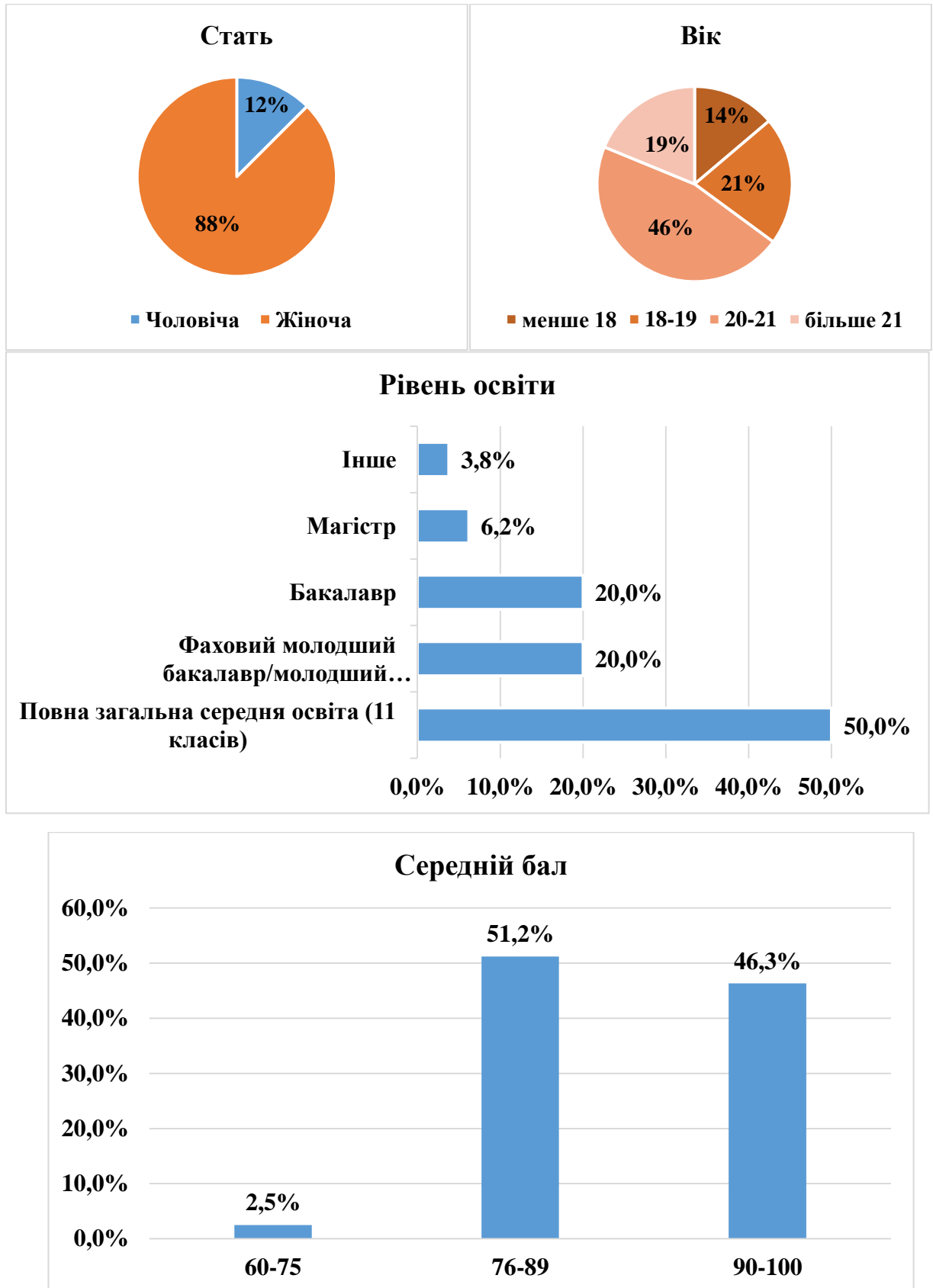
Перевірка гіпотези про нормальність розподілу за допомогою критерію Колмогорова-Смірнова виконувалася перед кореляційним аналізом та тлумаченням результатів. Вибір цього критерію був зумовлений розміром вибірки, адже він ефективний для вибірок, кількість учасників у яких становить більше 60 осіб (у цьому дослідженні 80 респондентів).

В рамках дослідження також проводився кореляційний аналіз, що дозволив виявити ступінь та напрямок залежностей між змінними. Кореляційний коефіцієнт, значення якого варіюється від -1 до 1, відображає ці залежності: високе позитивне значення свідчить про тісний зв'язок, коли обидві змінні зростають одночасно, високе негативне – коли зростання однієї змінної супроводжується зниженням іншої, а значення близьке до нуля означає відсутність лінійного зв'язку. Застосування кореляційного аналізу сприяло виявленню взаємозв'язків між психологічними явищами, що дозволяло робити більш точні та обґрунтовані висновки у дослідженні. У цьому випадку метод Спірмена застосовувався для визначення зв'язків між різними формами агресії, самоповагою, мотивацією уникнення невдач та навчальною мотивацією серед груп респондентів з різною академічною успішністю.

### **2.3. Опис вибірки**

У дослідженні взяли участь 80 респондентів. Серед них чоловіків було 10 осіб або 12.5%, а жінок – 70 осіб або 87.5% (Додаток А, Таблиця А.1). За віком основна частина вибірки (37 осіб або 46.1%) належить до вікового діапазону 20-21. Групи тих, хто молодше 18 і старше 21 року, становлять меншу частку вибірки (11 осіб або 13,8% і 15 осіб або 18,8% відповідно), а вікова група 18-19 років – 21.3% або 17 респондентів (Додаток А, Таблиця

А.2). Також було проведено розподіл респондентів за рівнем освіти (Додаток А, Таблиця А.3). Найбільша частка респондентів, а саме 50%, мають повну загальну середню освіту (11 класів). Другий за чисельністю рівень – це фаховий молодший бакалавр та інші ступені фахової освіти, а також бакалавр, кожний із яких складає 20% (по 16 осіб) від загального числа. Рівень магістра мають 6.2% вибірки (5 осіб), а категорія "Інше" включає 3.8% (3 особи) респондентів. Дані показують розподіл середніх балів студентів у трьох діапазонах (Додаток А, Таблиця А.4). Найменша кількість студентів (2,5% або 2 людини) має бали в діапазоні від 60 до 75. Переважна більшість студентів зосереджена у вищих діапазонах: 51.2% або 41 респондент мають середні бали між 76 та 89, а 46,3% або 37 осіб — між 90 та 100. Це свідчить про те, що значна частина студентів має високі або дуже високі академічні досягнення. Нижче представлено графічний розподіл респондентів за описаними характеристиками (Рисунок 2.1).



*Рис. 2.1. Розподіл респондентів за соціально-демографічними характеристиками*

Також респондентам було запропоновано ряд питань щодо їх агресії та успішності (Додаток А, Таблиці А.5 – А.11). 28 осіб (35%) відповіли, що вони проявляють агресію для досягнення своїх цілей, тоді як більшість, 52 особи (65%), вказали, що не вдаються до агресії для досягнення мети. 21 особа (26.3%) відповіли, що рівень їх агресивності залежить від успішності, натомість більшість, 59 осіб (73.8%), заперечують цю залежність для себе. З 80 учасників 52 людини (65.0%) вважають, що можуть зараз вважати себе успішними у різних сферах, тоді як 28 осіб (35.0%) відповіли, що не вважають себе наразі успішними. 44 особи (55% відповідей) висловили задоволення своєю успішністю, тоді як 36 осіб (45%) висловили незадоволення. Більшість респондентів (78.8%) вважають, що існує сильний зв'язок між їхнім емоційним станом та успішністю. Така думка підтверджена 63 учасниками опитування. Натомість лише 21.3% (17 учасників) не відчують такого зв'язку. Всі респонденти погодилися, що відчують покращення емоційного стану у випадку досягнення успіху. З даних опитування можна зробити висновок, що більшість студентів (78.8%) задоволені своєю академічною успішністю. Загалом, 63 респонденти відповіли позитивно на питання про задоволеність своєю успішністю, що свідчить про високий рівень самооцінки або адекватність навчального процесу з точки зору студентів. Проте, є й незадоволена меншина (21.3%), а саме 17 респондентів, які вказали на незадовільні результати у своєму навчанні.

Також респондентів було поділено за рівнем мотивації уникнення невдач (Додаток А, Таблиця А.12). Переважна більшість, а саме 33 респонденти або 41.3% вибірки, має середню мотивацію до самозахисту. Більше третини респондентів (35% або 28 осіб) мають високу мотивацію до самозахисту. 14 респондентів (17.5%) мають низьку мотивацію, а 5 респондентів (6.3%) – занадто високу.

## Висновки до розділу 2

Дослідження було спрямоване на аналіз особливостей агресивної поведінки студентів та її залежності від академічних досягнень. Структура дослідження включала декілька частин. Перша частина, соціально-демографічний блок, містила питання про стать, вік, освітній рівень та середній бал респондентів на час дослідження, а також про їх успішність, сприйняття власної агресивності та її вплив на успішність у різних сферах життя. Другий блок зосереджений на вивченні ступеня агресивності учасників, використовуючи опитувальник Басса-Даркі для аналізу схильності респондентів до агресивних вчинків. Автори методики виділяють такі форми агресії: фізичну, непрямую, вербальну агресію, роздратування, негативізм, образу, підозрілість та відчуття провини. Третій блок дослідження зосереджувався на аналізі самооцінки учасників за допомогою Шкали самоповаги Розенберга. Четвертий блок фокусувався на дослідженні мотиваційної сфери респондентів, для чого використовувалися дві методики. Перша методика оцінювала мотивацію до уникнення невдач. Вона допомагає визначити, наскільки учасники схильні до стратегій захисту або уникнення невдач. Друга методика використовувалася для дослідження мотивації навчання у вузі. Вона включає три оціночні шкали: «Здобуток знань», «Опанування професії» та «Отримання диплома».

Методологія аналізу включала використання програмного забезпечення Jamovi версії 2.3. для перевірки надійності використаних шкал, створення загальної описової статистики, перевірки нормальності розподілу та проведення кореляційного аналізу взаємозв'язків між змінними.

У дослідженні взяли участь 80 респондентів. Більшість з них становили жінки; респонденти віком від 20 до 21 року; респонденти, що мають повну загальну середню освіту; респонденти, з середнім академічним балом 76-89.

### РОЗДІЛ 3. АНАЛІЗ РЕЗУЛЬТАТІВ ЕМПІРИЧНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ ОСОБЛИВОСТЕЙ АГРЕСИВНОСТІ У СТУДЕНТІВ З РІЗНИМ РІВНЕМ УСПІШНОСТІ

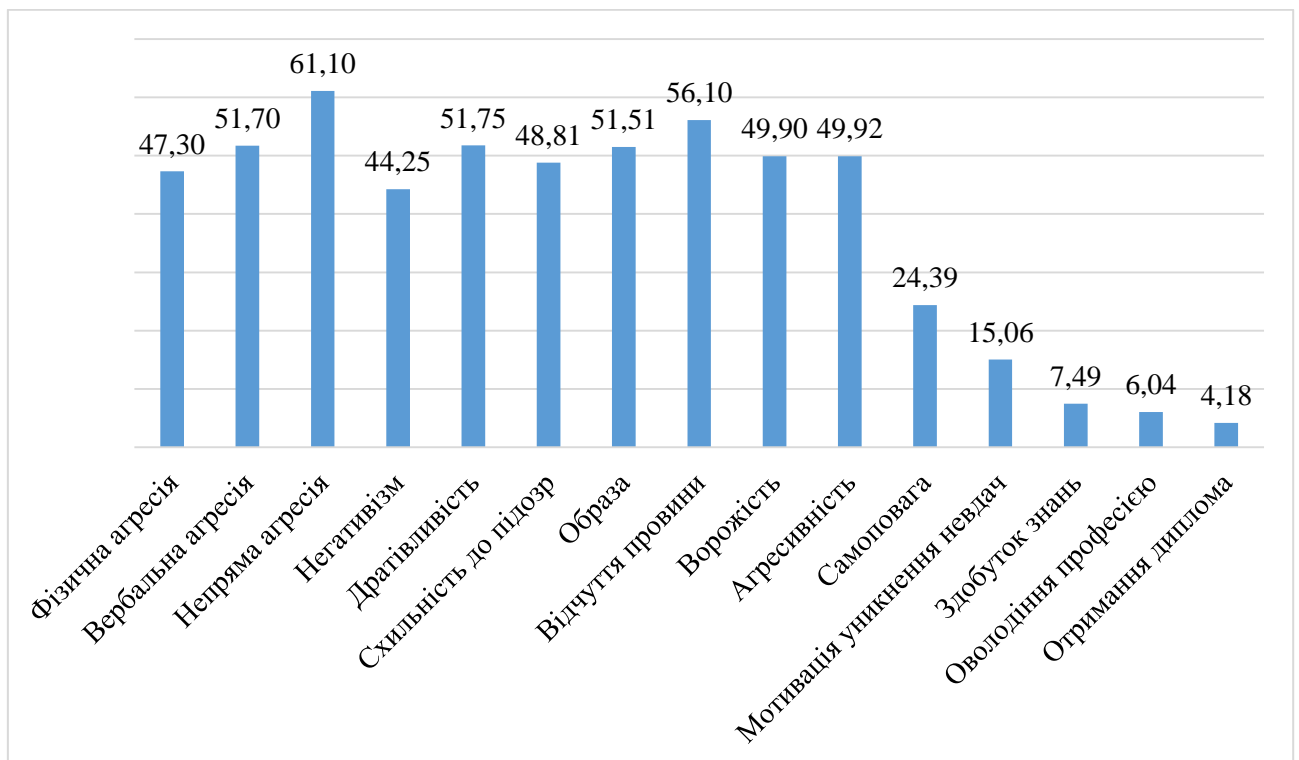
#### 3.1. Загальний аналіз результатів

У рамках дослідження для кожного досліджуваного конструкту було підбрано відповідний інструментарій дослідження. Для кожного з обраних опитувальників було проведено аналіз надійності за допомогою показника Альфи-Кронбаха для оцінки його внутрішньої узгодженості. Всі методики продемонстрували високі показники Альфи-Кронбаха. Так, для опитувальника Баса-Даркі (Додаток Б, Таблиця Б.1) всі значення коефіцієнта знаходяться в межах від 0.791 (Ворожість) до 0.826 (Негативізм), що свідчить про високу внутрішню узгодженість кожної зі шкал. Для шкали самоповаги Розенберга (Додаток Б, Таблиця Б.2) коефіцієнт дорівнює 0.819, що також вказує на високу узгодженість питань. Для шкали мотивації уникнення невдач (Додаток Б, Таблиця Б.3) Альфа-Кронбаха дорівнює 0.743, що також достатньо для висновку про високу однорідність питань. Наостанок, шкали мотивації навчання у ВНЗ також мають високі значення коефіцієнта Альфи-Кронбаха, що варіюються від 0.721 (Отримання диплому) до 0.776 (Оволодіння професією), що вказує на прийнятну однорідність питань у шкалі.

Перед тим, як перейти до аналізу результатів, необхідно визначити, як розподілені шкали за нормальністю розподілу. За критерієм Колмогорова-Смірнова було проведено аналіз нормальності для різних змінних і отримано наступні результати (Додаток В, Таблиця В.1): для змінних Фізична агресія ( $p=0.034$ ), Непряма агресія ( $p=0.032$ ), Негативізм ( $p=0.006$ ), Образа ( $p=0.023$ ) та Оволодіння професією ( $p=0.040$ ) значення  $p$  є меншим за 0.05, що свідчить про не нормальний розподіл. Решта змінних мають нормальний розподіл: Вербальна агресія ( $p=0.156$ ), Дратівливість ( $p=0.181$ ), Схильність до підозр ( $p=0.261$ ), Ворожість ( $p=0.836$ ), Відчуття провини ( $p=0.175$ ), Агресивність

( $p=0.146$ ), Самоповага ( $p=0.348$ ), Мотивація уникнення невдач ( $p=0.312$ ), Здобуток знань ( $p=0.357$ ) та Отримання диплома ( $p=0.118$ ).

На основі описової статистики (Додаток В, Таблиця В.2, Рисунок 3.1) можна стверджувати, що для вибірки характерний помірний рівень усіх форм агресії з найбільшою вираженістю непрямої агресії (Mean = 61.10) та найменшою вираженістю негативізму (Mean = 44,25). Також респонденти мають достатньо високий рівень самоповаги (Mean = 24,39). В загальному респонденти мають середній рівень мотивації до самозахисту (Mean = 15.06). Наостанок, вибірка характеризується достатньо високим рівнем мотивації здобуття знань (Mean = 7.49), середнім рівнем мотивації оволодіння професією (Mean = 6.04) та рівнем нижче середнього стосовно мотивації отримання диплома (Mean = 4.18).

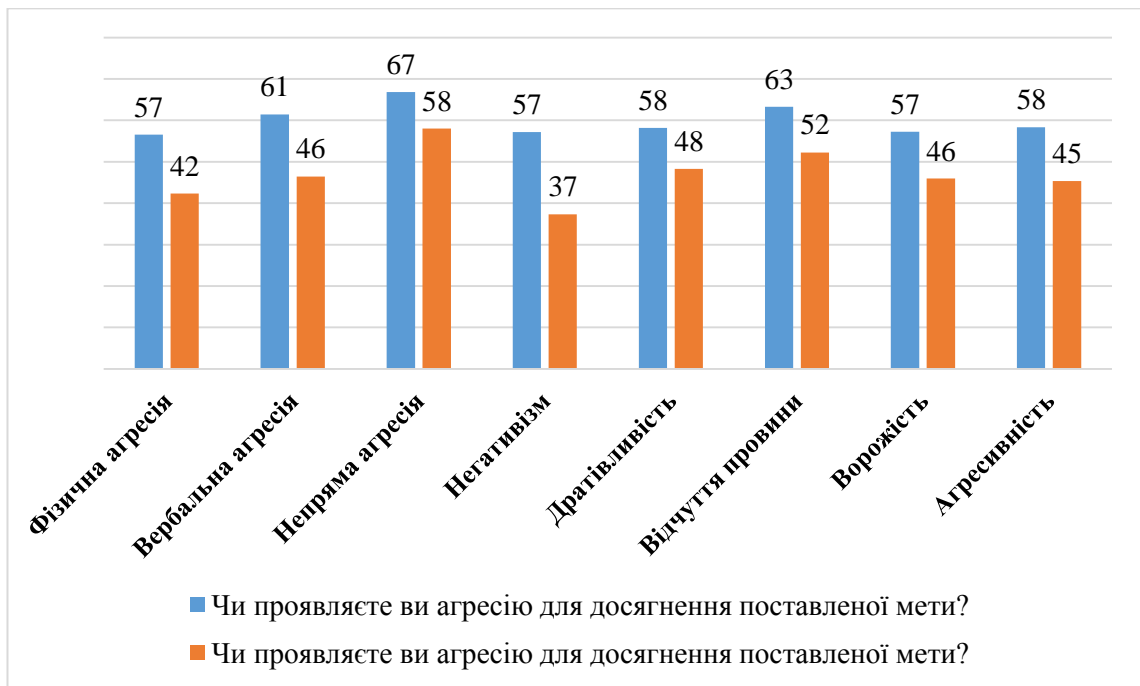


*Рис. 3.1. Середні значення за досліджуваними психологічними характеристиками для загальної вибірки*

### **3.2. Відмінності соціально-демографічних груп у досліджуваних психологічних характеристиках**

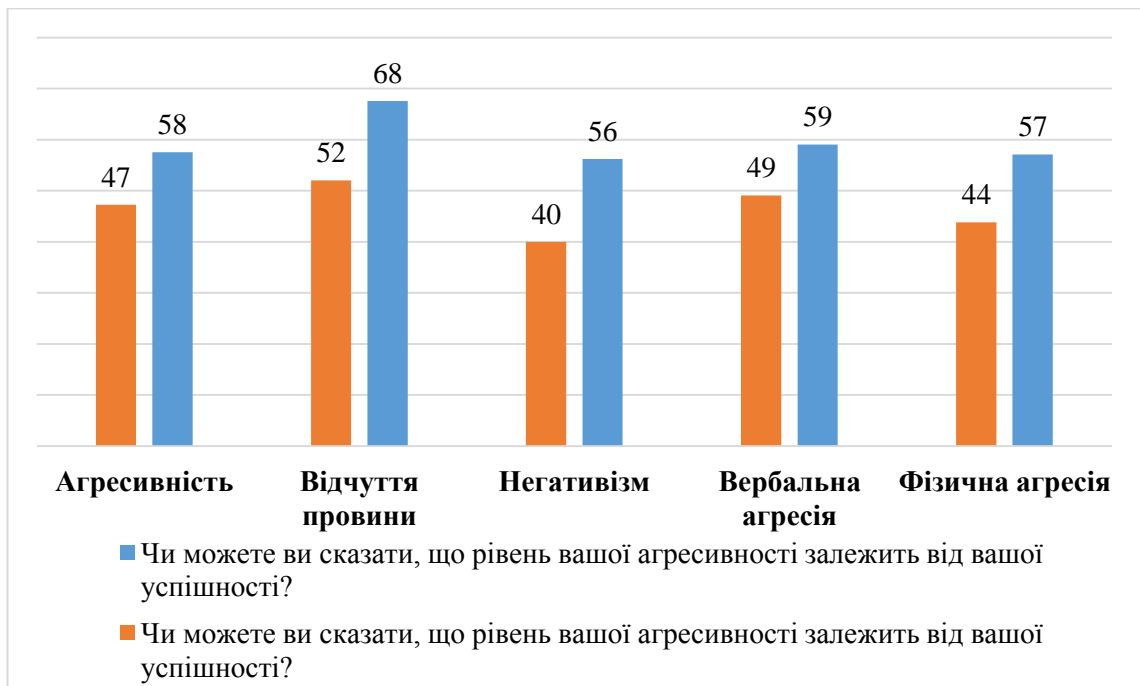
Наступним етапом дослідження було проведення t-тесту за U-критерієм Манна-Уїтні для визначення статистично значущих відмінностей між групами. Розподіл груп за статтю (Додаток В, Таблиці В.3-В.4) не показав статистично значущих відмінностей між чоловічою та жіночою групою по жодній зі шкал. Можна лише констатувати, що для чоловіків середні значення фізичної агресії (Mean = 52.80), вербальної агресії (Mean = 52.00), непрямой агресії (Mean = 67.60), негативізму (Mean = 60.00), схильності до погроз (Mean = 50.60) та мотивації здобуття знань (Mean = 8.40) дещо вищі, ніж для жінок.

Якщо говорити про відмінності між респондентами, що проявляють та не проявляють агресію для досягнення поставленої мети (Додаток В, Таблиця В.5-В.6, Рисунок 3.2), то тут наявні деякі статистично значущі відмінності: група "Так" має вищий рівень фізичної агресії ( $U = 403$ ,  $p < 0.001$ , Mean = 56.57 проти 42.31 у другій групі), вербальної агресії ( $U = 411$ ,  $p < 0.001$ , Mean = 61.43 проти 46.46 у другій групі), непрямой агресії ( $U = 524$ ,  $p = 0.035$ , Mean = 66.86 проти 58.00 у другій групі), негативізму ( $U = 455$ ,  $p = 0.005$ , Mean = 56.57 проти 42.31 у другій групі), дратівливості ( $U = 528$ ,  $p = 0.042$ , Mean = 57.14 проти 37.31 у другій групі), відчуття провини ( $U = 528$ ,  $p = 0.041$ , Mean = 63.25 проти 52.25 у другій групі), ворожості ( $U = 524$ ,  $p = 0.039$ , Mean = 57.25 проти 45.94 у другій групі) та агресивності ( $U = 371$ ,  $p < 0.001$ , Mean = 58.36 проти 45.38 у другій групі). Решта змінних не мають статистично значущих відмінностей між групами.



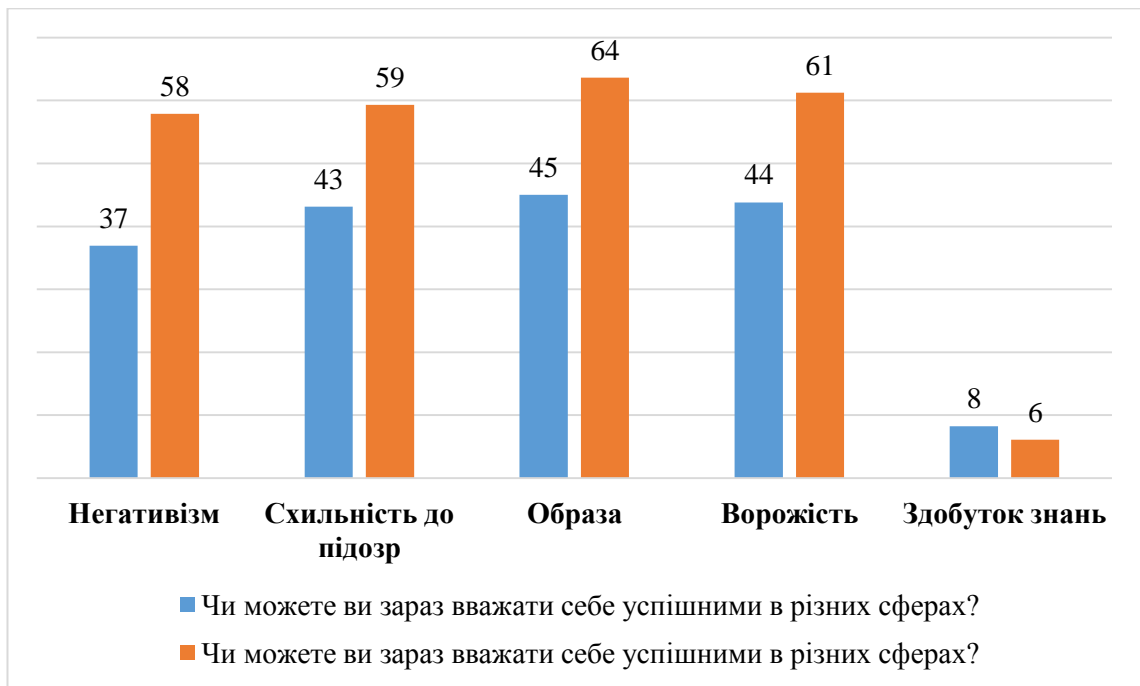
*Рис. 3.2. Статистично значущі відмінності в середніх значеннях досліджуваних психологічних характеристик між респондентами, що проявляють та не проявляють агресію для досягнення поставленої мети*

Також є статистично значущі відмінності між респондентами, які згодні, що їхня агресивність залежить від успішності, та тими, хто не згоден з цим твердженням (Додаток В, Таблиця В.7-В.8, Рисунок 3.3). Фізична агресія ( $U = 369$ ,  $p = 0.005$ , Mean = 57.10 проти 43.81 у другій групі), вербальна агресія ( $U = 432$ ,  $p = 0.039$ , Mean = 59.05 проти 49.08 у другій групі), негативізм ( $U = 429$ ,  $p = 0.033$ , Mean = 56.19 проти 40.00 у другій групі), відчуття провини ( $U = 366$ ,  $p = 0.005$ , Mean = 67.57 проти 52.02 у другій групі) та агресивність ( $U = 376$ ,  $p = 0.008$ , Mean = 57.52 проти 47.22 у другій групі) вищі у групи, що згодна із запропонованим твердженням. За рештою змінних статистично значущих відмінностей не виявлено.



*Рис. 3.3. Статистично значущі відмінності в середніх значеннях досліджуваних психологічних характеристик між респондентами, які згодні та не згодні, що їхня агресивність залежить від успішності*

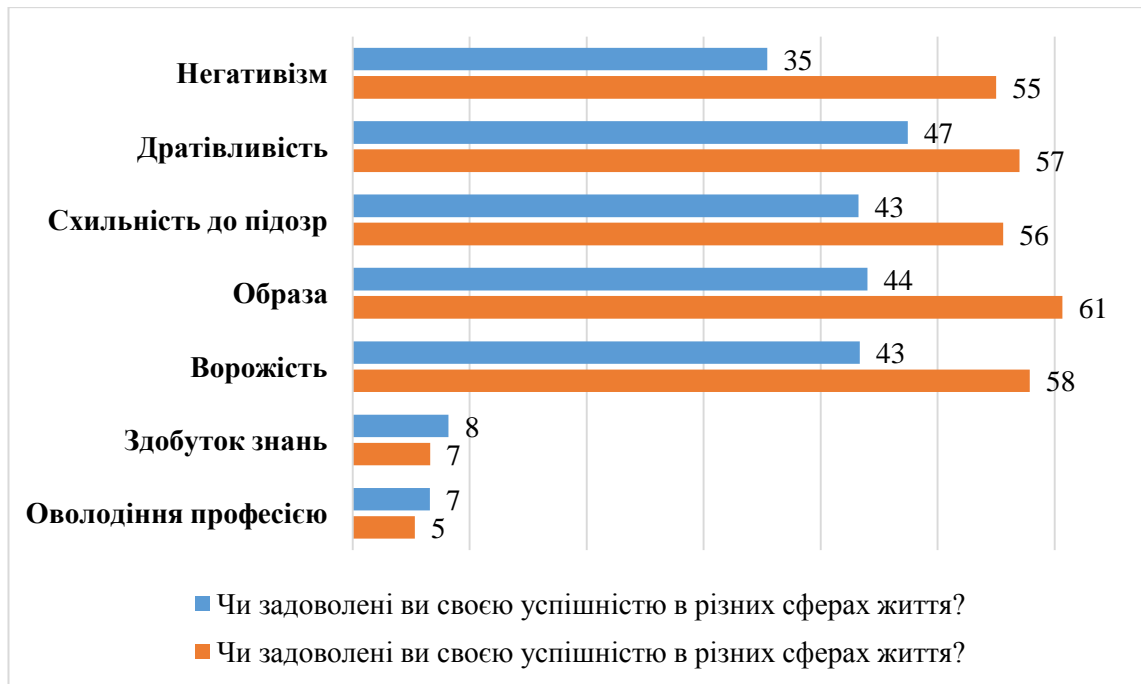
Також є деякі статистично значущі відмінності між тими, хто вважає себе успішним в різних сферах життя, та тими, що так не вважає (Додаток В, Таблиця В.9 – В.10, Рисунок 3.4). Негативізм ( $U = 439$ ,  $p = 0.003$ , Mean = 57.86 проти 36.92 у другій групі), схильність до підозр ( $U = 478$ ,  $p = 0.011$ , Mean = 59.32 проти 43.15 у другій групі), образа ( $U = 406$ ,  $p = 0.001$ , Mean = 63.61 проти 44.00 у другій групі), ворожість ( $U = 391$ ,  $p = 0.001$ , Mean = 61.21 проти 43.81 у другій групі) вищі у групи, де респонденти не вважають себе успішними. Мотивація здобуття знань ( $U = 447$ ,  $p = 0.004$ , Mean = 8.24 проти 6.11 у другій групі) навпаки, вища у іншої групи. Решта змінних не має статистично значимих відмінностей.



*Рис. 3.4. Статистично значущі відмінності в середніх значеннях досліджуваних психологічних характеристик між респондентами, що вважають або не вважають себе успішним в різних сферах життя*

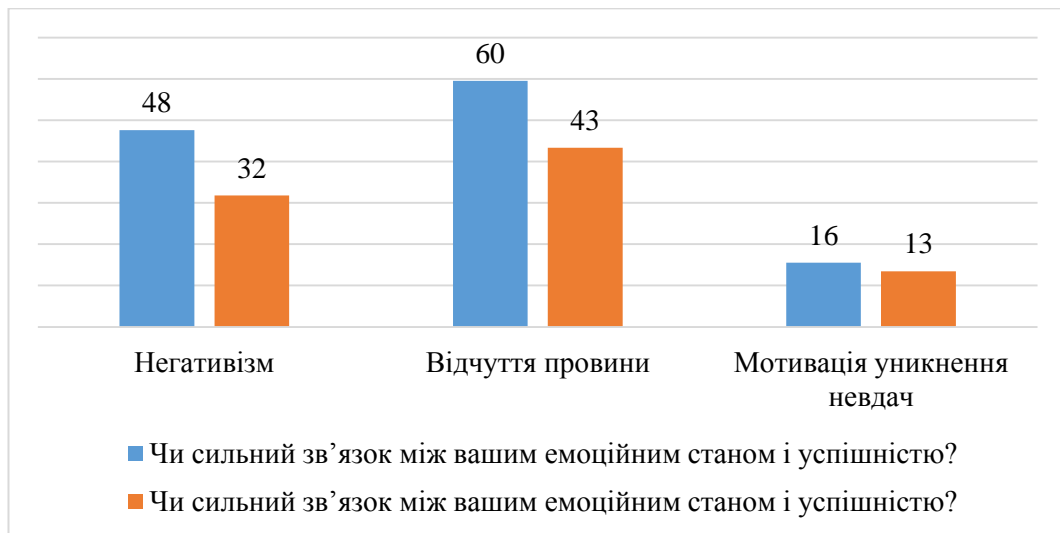
Значно більше статистично значущих відмінностей спостерігається між тими, хто задоволений та не задоволений своєю успішністю в різних сферах життя (Додаток В, Таблиця В.11 – В.12, Рисунок 3.5). Група "Ні" має більший середній бал (55.00) порівняно з групою "Так" (35.45) за рівнем негативізму ( $U = 482, p = 0.002$ ). Ця ж група має вищий середній бал (57.00) дратівливості, ніж група "Так" (47.45) ( $U = 574, p = 0.033$ ). Для неї ж характерний вищий середній бал (55.61) за схильністю до підозр, ніж для групи "Так" (43.25) ( $U = 558, p = 0.023$ ). Також ця група має вищий середній бал (60.67) ніж група "Так" (44.02) за шкалою образи ( $U = 488, p = 0.003$ ). Наостанок, група "Ні" має вищий середній бал (57.89) ворожості, ніж група "Так" (43.36) ( $U = 485, p = 0.003$ ). При цьому за шкалами мотивацій здобутку знань ( $U = 571, p = 0.032, \text{Mean} = 8.20$  проти 6.63 у другій групі) та оволодіння професією ( $U = 570, p = 0.030, \text{Mean} = 6.61$  проти 5.33 у другій групі) група, що задоволена своєю успішністю в різних сферах життя, має

вищі показники. Решта показників не показали статистично значимої різниці ( $p > 0.05$ ).



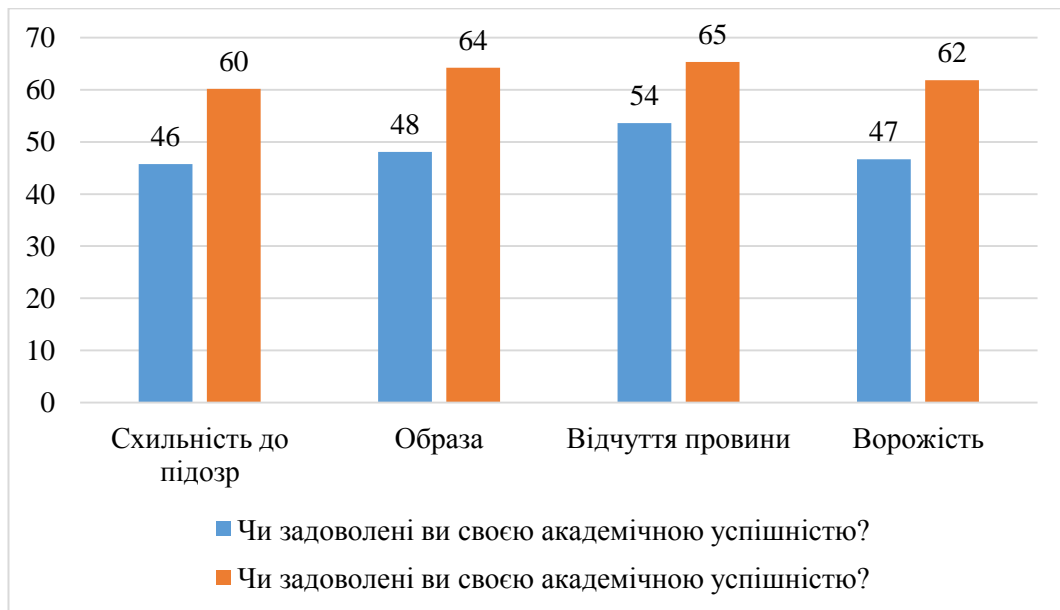
*Рис. 3.5. Статистично значущі відмінності в середніх значеннях досліджуваних психологічних характеристик між тими, хто задоволений та не задоволений своєю успішністю в різних сферах життя*

Також респондентам було задане питання «Чи сильний зв'язок між вашим емоційним станом і успішністю?». Між групами «Так» і «Ні» були виявлені деякі статистично значущі відмінності (Додаток В, Таблиця В.13 – В.14, Рисунок 3.6). Так, є значима різниця між групами за рівнем негативізму ( $U = 571$ ,  $p = 0.032$ , Mean = 47.62 проти 31.76), відчуття провини ( $U = 323$ ,  $p = 0.012$ , Mean = 59.54 проти 43.35) та мотивації уникнення невдач ( $U = 323$ ,  $p = 0.012$ , Mean = 15.51 проти 13.41). У всіх випадках середнє значення більше для групи «Так». Решта характеристик не мають статистично значимих відмінностей.



*Рис. 3.6. Статистично значущі відмінності в середніх значеннях досліджуваних психологічних характеристик між респондентами, які згодні та не згодні з твердженням «Чи сильний зв'язок між вашим емоційним станом і успішністю?»*

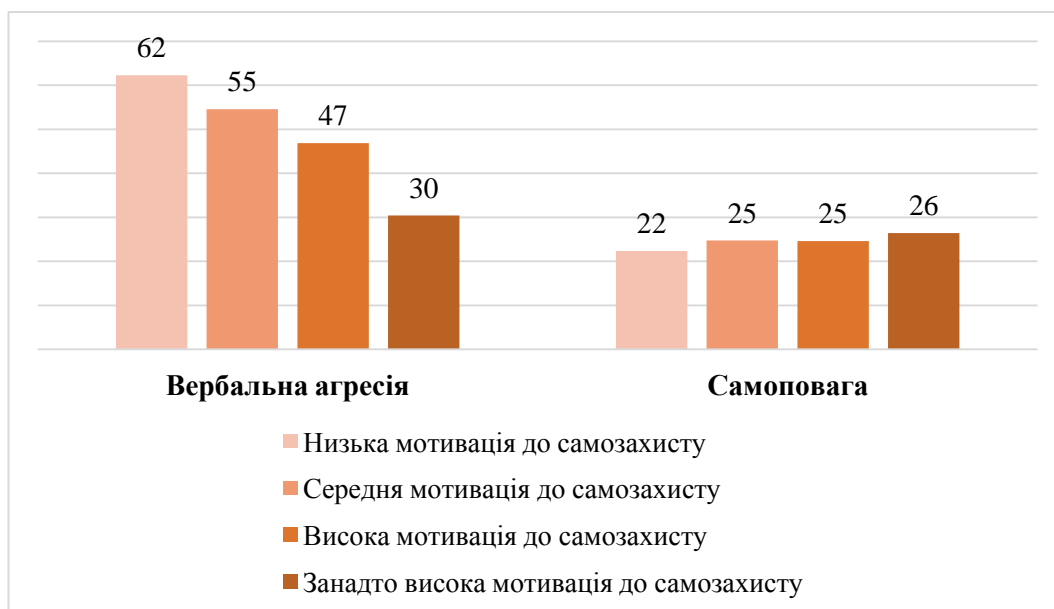
Є і певні відмінності між тими хто задоволений та не задоволений своєю академічною успішністю (Додаток В, Таблиця В.15 – В.16, Рисунок 3.7). Схильність до підозр ( $U = 360$ ,  $p = 0.038$ , Mean = 60.18 проти 45.75), образа ( $U = 348$ ,  $p = 0.026$ , Mean = 64.24 проти 48.08), відчуття провини ( $U = 360$ ,  $p = 0.037$ , Mean = 65.35 проти 53,60) та ворожість ( $U = 324$ ,  $p = 0.013$ , Mean = 61.88 проти 46.67) мають статистично значущі відмінності між групами "Так" та "Ні", при тому середні значення більші у другої групи. Інші показники мають вищі значення  $p$ , що свідчить про відсутність статистично значущих відмінностей.



*Рис. 3.7. Статистично значущі відмінності в середніх значеннях досліджуваних психологічних характеристик між респондентами, які задоволені та не задоволені своєю академічною успішністю*

Далі було проведено аналіз групових відмінностей для різних вікових категорій респондентів (Додаток В, Таблиця В.17 – В.18). На основі тесту ANOVA за критерієм Крускала-Воліса не було виявлено статистично значущих відмінностей по жодній зі змінних. Також не було виявлено жодних статистично значущих відмінностей між групами респондентів з різним рівнем освіти (Додаток В, Таблиця В.19 – В.20). Групи респондентів за середнім балом академічної успішності також не мають статистично значущих відмінностей за досліджуваними шкалами (Додаток В, Таблиця В.21 – В.22). Натомість є деякі відмінності між респондентами з різними рівнями мотивації до самозахисту і уникнення невдач (Додаток В, Таблиця В.23 – В.24, Рисунок 3.8). За змінною вербальної агресії ( $\chi^2 = 10.249$ ,  $df = 3$ ,  $p = 0.017$ ) середнє значення зменшується з підвищенням рівня мотивації уникнення невдачі. Так, найвище значення вербальної агресії має група з низькою мотивацією до самозахисту (Mean = 62.29), а найменше – група з занадто високою (Mean = 30.40). Для шкали самоповаги, за якою також є статистично значущі відмінності ( $\chi^2 = 10.862$ ,  $df = 3$ ,  $p = 0.012$ ), тенденція

зворотна. Так, найвище значення вербальної агресії має група з занадто високою мотивацією до самозахисту (Mean = 26.40), а найменше – група з низькою (Mean = 22.36). За рештою шкал значущих відмінностей немає.



*Рис. 3.8. Статистично значущі відмінності в середніх значеннях досліджуваних психологічних характеристик між респондентами з різними рівнями мотивації до самозахисту і уникнення невдач*

### **3.3. Аналіз взаємозв'язків між формами агресивності, самоповагою, мотивацією до навчання у ВНЗ, мотивацією до уникнення невдач й академічною успішністю**

Кореляційний аналіз проводився залежно від середнього балу респондентів на момент проходження дослідження. Таким чином, спочатку встановлювалися зв'язки між агресивністю, самоповагою, мотивацією навчання у ВНЗ та мотивацією уникнення невдач для респондентів із середнім балом 90-100 (Додаток Г, Таблиця Г.1). Було встановлено, що між самооцінкою та образою існує помірна позитивна кореляція ( $\rho = 0.482$ ,  $p = 0.003$ ). Цей результат є статистично значущим і вказує на те, що вища самооцінка може бути пов'язана з вищим рівнем образи. Також існує помірна позитивна кореляція між самооцінкою та ворожістю, яка є статистично

значущою ( $\rho = 0.440$ ,  $p = 0.006$ ). Це свідчить про те, що вища самооцінка може корелювати з вищим рівнем ворожості у респондентів з високою академічною успішністю. Також можна сказати про помірну позитивну кореляцію між самооцінкою та мотивацією уникати невдачі ( $\rho = 0.417$ ,  $p = 0.010$ ). Іншими словами, із зростанням самооцінки зростає і мотивація уникати невдач. Окрім описаного, різні прояви агресивності не продемонстрували кореляцій з мотивацією уникнення невдач, самоповагою та мотиваціями навчання у ВНЗ. Отже, респонденти з високою академічною успішністю характеризуються тим, що з підвищенням самооцінки буде частіше виникати образа на оточуючих, ворожість по відношенню до них, а також зростатиме мотивація уникнення невдач.

Також було проаналізовано кореляційні зв'язки для респондентів із середнім академічним балом 76-89 (Додаток Г, Таблиця Г.2). Слабка пряма кореляція між ворожістю та самоповагою ( $\rho = 0.348$ ,  $p = 0.026$ ) може вказувати на те, що чим вища ворожість, тим вище може бути рівень самоповаги, або навпаки. Окрім цього, існує помірна негативна кореляція між мотивацією уникати невдачі та фізичною агресією ( $\rho = -0.360$ ,  $p = 0.021$ ), яка є статистично значущою. Це свідчить про те, що більш висока мотивація уникати невдачі пов'язана з меншою фізичною агресією. Також наявна помірна негативна кореляція між мотивацією уникати невдачі та вербальною агресією ( $\rho = -0.439$ ,  $p = 0.004$ ). Це вказує на те, що підвищена мотивація уникати невдачі корелює зі зниженням вербальної агресії. Між агресивністю та мотивацією уникнення невдач спостерігається найсильніша негативна кореляція, що є статистично значущою ( $\rho = -0.458$ ,  $p = 0.003$ ). Це свідчить про те, що більш висока мотивація уникати невдачі тісно пов'язана з нижчою загальною агресивністю. Серед мотивацій навчання у ВНЗ статистично значущі кореляції має лише мотивація отримання диплому. Із вербальною агресією наявна помірна негативна кореляція ( $\rho = -0.355$ ,  $p = 0.023$ ). Тобто із зростанням значущості мотивації отримання диплому відносно інших мотивацій, рівень вербальної агресії закономірно буде

знижуватися у групі респондентів із середньою академічною успішністю. Ті ж самі тенденції мають місце і для загальної агресивності, яка також помірно обернено корелює з мотивацією отримання диплому ( $\rho = -0.465$ ,  $p = 0.002$ ). Самоповага у цій групі ніяк не корелює з мотивацією уникнення невдач. Отже, респонденти з середньою академічною успішністю характеризуються тим, що зі зростанням самооцінки буде дещо зростати ворожість; зі зростанням мотивації уникнути невдач будуть зменшуватися прояви фізичної та вербальної агресії, а також агресивності як такої; зі зростанням мотивації отримання диплому, як провідної мотивації навчання, будуть зменшуватися прояви вербальної агресії та агресивності.

Дослідити групу з низьким рівнем академічної успішності і середнім балом в діапазоні від 60 до 75 балів не вдалося, оскільки лише 2 респонденти з усієї вибірки мають такі бали.

### **Висновки до розділу 3**

У рамках цього дослідження було проведено вивчення особливостей проявів агресивності студентів залежно від рівня їхньої академічної успішності. На основі отриманих результатів було встановлено, що респонденти, що проявляють агресію для досягнення поставленої мети мають вищий рівень фізичної агресії, вербальної агресії, непрямой агресії, негативізму, дратівливості, відчуття провини, ворожості та агресивності. Респонденти, які згодні, що їхня агресивність залежить від успішності, мають вищий рівень фізичної агресії, вербальної агресії, негативізму, відчуття провини та агресивності. Також є деякі статистично значущі відмінності між тими, хто вважає себе успішним в різних сферах життя, та тими, що так не вважає. Негативізм, схильність до підозр, образа, ворожість вищі у групі, де респонденти не вважають себе успішними. Мотивація здобуття знань навпаки, вища у іншій групі. Значно більше статистично значущих відмінностей спостерігається між тими, хто задоволений та не задоволений

своєю успішністю в різних сферах життя. Група незадоволених має більший середній бал за рівнем негативізму, дратівливості, схильності до підозр, ворожості та образи. При цьому за шкалами мотивацій здобутку знань та оволодіння професією група, що задоволена своєю успішністю в різних сферах життя, має вищі показники.

Є і певні відмінності між тими хто задоволений та не задоволений своєю академічною успішністю. Схильність до підозр, образа, відчуття провини та ворожість мають статистично значущі відмінності між групами, при тому середні значення більші у тих, хто не задоволений академічною успішністю. Також є деякі відмінності між респондентами з різними рівнями мотивації до самозахисту і уникнення невдач. За змінною вербальної агресії середнє значення зменшується з підвищенням рівня мотивації уникнення невдачі. Для шкали самоповаги тенденція зворотна.

Кореляційний аналіз проводився залежно від середнього балу респондентів на момент проходження дослідження. Таким чином, спочатку встановлювалися зв'язки між агресивністю, самоповагою, мотивацією навчання у ВНЗ та мотивацією уникнення невдач для респондентів із середнім балом 90-100. Було встановлено, що між самооцінкою та образою існує помірна позитивна кореляція. Також існує помірна позитивна кореляція між самооцінкою та ворожістю. Окрім цього можна сказати про помірну позитивну кореляцію між самооцінкою та мотивацією уникати невдачі. Окрім описаного, різні прояви агресивності не продемонстрували кореляцій з мотивацією уникнення невдач, самоповагою та мотиваціями навчання у ВНЗ.

Також було проаналізовано кореляційні зв'язки для респондентів із середнім академічним балом 76-89. Слабка пряма кореляція між ворожістю та самоповагою може вказувати на те, що чим вища ворожість, тим вище може бути рівень самоповаги, або навпаки. Окрім цього, існує помірна негативна кореляція між мотивацією уникати невдачі та фізичною агресією. Також наявна помірна негативна кореляція між мотивацією уникати невдачі та вербальною агресією. Між агресивністю та мотивацією уникнення невдач

спостерігається помірна негативна кореляція. Серед мотивацій навчання у ВНЗ статистично значущі кореляції має лише мотивація отримання диплому. Із вербальною агресією наявна помірна негативна кореляція. Тобто із зростанням значущості мотивації отримання диплому відносно інших мотивацій, рівень вербальної агресії закономірно буде знижуватися у групі респондентів із середньою академічною успішністю. Ті ж самі тенденції мають місце і для загальної агресивності, яка також помірно обернено корелює з мотивацією отримання диплому.

Отже, групи респондентів з високою та середньою академічною успішністю мають прямо пропорційний взаємозв'язок між самоповагою та ворожістю, при цьому для групи з високою академічною успішністю цей зв'язок є сильнішим. Для цієї ж групи характерним є зростання образи із підвищенням самооцінки, чого немає у групі із середньою академічною успішністю. Щодо мотивації до уникнення невдач, то для респондентів з високою академічною успішністю вона прямо пропорційно пов'язана лише з рівнем самоповаги. Респонденти з середнім рівнем академічної успішності мають обернені кореляції між мотивацією уникнення невдач та фізичною, вербальною агресією й агресивністю. У групі з високою академічною успішністю значущі кореляції між мотивацією навчання у ВНЗ та агресивністю не зазначаються. Натомість у респондентів з середньою академічною успішністю спостерігається помірний негативний зв'язок між мотивацією отримання диплому та вербальною агресією й агресивністю. Ці відмінності можуть свідчити про те, що респонденти з вищими академічними балами більше зосереджені на внутрішніх аспектах самооцінки та мотивації, тоді як респонденти з нижчими балами можуть більш активно реагувати на зовнішні фактори та вплив цих факторів на їхню поведінку.

## ВИСНОВКИ

На початку цієї роботи було висунуто гіпотезу, що студенти з вищим академічним рівнем є більш агресивними, ніж ті студенти які вчаться на середній бал, ф але до цього перейдем трошки пізніше.

Хотілось би на початку приділити більше уваги іншим цікавим даним які довелося отримати під час проведення цього дослідження. По-перше всі студенти, які згодні що, їх успішність залежить від агресивності мають вищий рівень схильності до прояву фізичної агресії незалежно від їх академічної успішності. Але при цьому серед студентів з високим рівнем успішності схильність до фізичного насилля відсутня. Також цікавим є те, що студенти незалежно від рівня успішності, які не вважають себе успішними домінує негативізм та схильність до підозр, та ворожість. Такі результати були отримані серед студентів з різним рівнем успішності, це говорить про неадекватну занижену самооцінку, про що говориться в дослідженні.

Також в цьому дослідженні використовувалась методика «Мотивація навчання у ВНЗ», розроблена українцями. Ця методика також допомогла отримати дуже цікаві і значущі дані для цього дослідження. Було виявлено, що люди які вмотивовані і впевнені в своїх силах в різних сферах життя прагнуть краще навчатися і отримати декілька освіт та йти в майбутньому працювати по спеціальності.

Тепер перейдемо до основного, а саме до студентів з різним рівнем успішності.

Цікаві результати були отримані у студентів, які вчаться на середній бал 76-89. В них дуже високий рівень рівень ворожості, який на пряму пов'язаний з самоповагою. Скоріш за все студенти мають високі очікування від себе і своїх академічних досягнень. Якщо їхні оцінки не відповідають їхнім стандартам, це може призводити до почуття невдоволення собою і виникнення ворожих реакцій. Серед мотивації навчання у ВНЗ в студентів з середнім балом 76-89 наявна лише мотивація отримати диплом. Також у цієї

групи студентів майже відсутня вербальна агресія, про що не можна сказати у студентів-відмінників, але до них ми перейдемо трошки згодом.

У студентів з високим рівнем успішності, тобто 90-100 балів. У яких неадекватна самооцінка високий рівень ворожості до інших, а також високий рівень мотивації до уникнення невдач. Також вони вмотивовані до навчання у ВНЗ. При цьому в них майже відсутня образа чи відчуття провини. Відмінники також виділили, те що стають більш агресивними і нервовими прям перед самим іспитом. Про що йшла мова в першому розділі, тому можна зробити висновок, що гіпотеза, висунута на початку дипломної підтвердилась.



### ДЖЕРЕЛА

1. Лоренц К. Агресія (так зване "зло"): Пер. з ним. - М.: Видавнича група "Прогрес", "Універс", 1994. - 272 с.
2. Howard Kassinove Raymond Chip Tafrate. Complete Treatment Guidebook for Practitioners", 2013.
3. Огоренко, В.В. та Тимофєєв, Р.М. та Шорніков, А.В. (2021) Агресивна поведінка: від теорії до практики. Український вісник психоневрології, Т. 29 (№ 3)
4. ЗЛОЧИННІСТЬ У ГЛОБАЛІЗОВАНОМУ СВІТІ. Матеріали XVI Всеукраїнської кримінологічної конференції для студентів, аспірантів та молодих вчених. м. Харків, 2017.
5. В. Фрігмен. Самосвідомість і соціальна тривожність (1980).
6. Хилько М. Е. Вікова психологія, 2017.
7. Основи психології та педагогіки.  
[https://web.posibnyky.vntu.edu.ua/icgn/8prishak\\_osnovy\\_psiholog\\_pedagogiki/zmist.htm](https://web.posibnyky.vntu.edu.ua/icgn/8prishak_osnovy_psiholog_pedagogiki/zmist.htm)
8. Джелалі В. О. Психологія вирішення конфліктів: Навчальний посібник. – Харків-Київ: Р. И. Ф., 2006. – 320 с.
9. Конфліктологія: Підручник / Л. М. Герасіна, М. І. Панов, Н. П. Осіпова та ін. – Харків: Право, 2002. – 256 с.
10. Д. Котенко. Самооцінка характеру. Проект самовиховання, 2017
11. Істоміна О. Ю. ФОРМУВАННЯ САМООЦІНКИ У ПІДЛІТКОВОМУ ВІЦІ - Лівів, 2014
12. Міщенко О. О. Психологічні особливості уявлень особистості про економічно успішну людину. Актуальні проблеми психології. Ін-т психології імені Г. С. Костюка НАПН України. Ніжин, 2013. Т. 11. Вип. 8. Ч. 2. С. 85–95
13. Прищак М. Д. Мацко М. О. Психологія. Навчальний посібник.
14. Збірник практичних матеріалів для роботи з кривдниками. Методичний посібник для фахівців, які впроваджують типову

- програму для кривдників: Збірник практичних матеріалів. – Київ, 2020.
15. Хаммер Я. С. Професійний успіх та його детермінанти. Питання психології. 2008. № 4. С. 147-153.
  16. І. С. Мазоха. Аналіз теоретико-емпіричних дослідження агресії і агресивності. 2010.
  17. Керол С. Двек. «Мислення: нова психологія успіху». 2017
  18. Деніел Гоулман. «Емоційний інтелект: чому він може мати більше значення, ніж IQ». 2020
  19. Даценко О. А. Психологічний аналіз концепту «успішність». Криворізький державний педагогічний університет. 2022.
  20. Метт ДеЛізі та Кевін М. Бівер «Агресія та антисоціальна поведінка: біосоціальна перспектива». 2020
  21. Далай-лама XIV і Говарда Катлер. «Мистецтво щастя: Посібник для життя». 2020
  22. Ребер А. Великий тлумачний словник психологічний. Т.1. / Віче-Аст, М., 2000р. Стор. 21-22
  23. В. В. Климов, І. Б. Шапаренко. "Психологія: загальна та практична". 1997
  24. М. М. Романенко, О. В. Горбатов "Психологія. Підручник". 2004
  25. Співаковський О. "Агресія в сучасному світі: причини, форми, наслідки" 2023.
  26. Долинська Л. В. Психологія конфлікту: навч. посібник для студ. вищ. навч. закладів / Л. В. Долинська, Л. П. Матяш-Заяц. – К. : Каравела, 2010. – 303 с.
  27. Л. Крачковська, Н. Міщенко "Психологія конфлікту". 2018
  28. Duckworth, A. L., Peterson, C., Matthews, M. D., & Kelly, D. R. (2007). Grit: Perseverance and passion for long-term goals. *Journal of Personality and Social Psychology*, 92(6), 1087-1101.

29. Duckworth, A. L., & Seligman, M. E. (2005). Self-discipline outdoes IQ in predicting academic performance of adolescents. *Psychological Science*, 16(12), 939-944.
30. Bartholow, B. D., Anderson, C. A., & Carnagey, N. L. (2005). Exposure to violent video games increases automatic aggressiveness. *Journal of Experimental Social Psychology*, 41(6), 1-10.
31. Buss, A. H., & Perry, M. (1992). The aggression questionnaire. *Journal of Personality and Social Psychology*, 63(3), 452-459.
32. Bushman, B. J., & Anderson, C. A. (2001). Is it time to pull the plug on the hostile versus instrumental aggression dichotomy? *Psychological Review*, 108(1), 273-279.
33. Crick, N. R., & Dodge, K. A. (1996). Social information-processing mechanisms on reactive and proactive aggression. *Child Development*, 67(3), 993-1002.
34. Методика вивчення схильності особи до агресивної поведінки А. Басса та А. Даркі - методичний посібник для фахівців, які впроваджують типову програму для кривдників: Збірник практичних матеріалів. – київ, 2020. С. 14-19
35. Шкала визначення ступеня самоповаги Розенберга - Методичні рекомендації з психологічної практики / Укладач.: Л.М. Коробка. – Суми: СОППО, 2017. С.67
36. “Діагностика мотивації до уникнення невдач” (Т. Елерс) - Кокур О.М., Пішко І.О., Лозінська Н.С., Копаниця О.В., Малхазов О.Р. Збірник методик для діагностики психологічної готовності військовослужбовців військової служби за контрактом до діяльності у складі миротворчих підрозділів: Методичний посібник. – К.: НДЦ ГП ЗСУ, 2011. С.152-154
37. Мотивація навчання у вузі (Т. Н. Ільїна) - Загальна психологія: підручник за загальною редакцією Максименка С.Д. 2-ге вид., переробл. і доп. Вінниця: Нова Книга, 2004. С.340-342.

38. Джеймс У. Введення у філософію // Джеймс У. Введення у філософію; Рассел Б. Проблеми філософії/Общ. ред., післясл. і прямуючи. О.Ф. Грязнова. - М.: Республіка, 2000. - С. 3-152.
- 39.<https://openstax.org/details/books/psychology-2e>
40. Classics in the History of Psychology. An internet resource developed by Christopher D. Green/ Originally Published in Psychological с.370-396.
- 41.[https://web.posibnyky.vntu.edu.ua/icgn/8prishak\\_osnovy\\_psiholog\\_pedagogiki/zmist.htm](https://web.posibnyky.vntu.edu.ua/icgn/8prishak_osnovy_psiholog_pedagogiki/zmist.htm)
42. Посібник по психології. Вінницький національний технічний університет. Розділ 1.7  
[https://web.posibnyky.vntu.edu.ua/icgn/7prishak\\_osnovy\\_psiholog\\_pedagogiki\\_zaochforma/zmist.html](https://web.posibnyky.vntu.edu.ua/icgn/7prishak_osnovy_psiholog_pedagogiki_zaochforma/zmist.html)

## ДОДАТКИ

## Додаток А

## Таблиця А.1

## Frequencies

Frequencies of Стать

Стать	Counts	% of Total	Cumulative %
Чоловіча	10	12.5 %	12.5 %
Жіноча	70	87.5 %	100.0 %

## Таблиця А.2

Frequencies of Вік

Вік	Counts	% of Total	Cumulative %
менше 18	11	13.8 %	13.8 %
18-19	17	21.3 %	35.1 %
20-21	37	46.1 %	81.2 %
більше 21	15	18.8 %	100.0 %

## Таблиця А.3

Frequencies of Здобута освіта

Здобута освіта	Counts	% of Total	Cumulative %
Повна загальна середня освіта (11 класів)	40	50.0 %	50.0 %
Фаховий молодший бакалавр/молодший спеціаліст/молодший бакалавр	16	20.0 %	70.0 %
Бакалавр	16	20.0 %	90.0 %
Магістр	5	6.2 %	96.2 %
Інше	3	3.8 %	100.0 %

**Таблиця А.4**

Frequencies of Який ваш середній бал на даний момент?

<b>Який ваш середній бал на даний момент?</b>	<b>Counts</b>	<b>% of Total</b>	<b>Cumulative %</b>
60-75	2	2.5 %	2.5 %
76-89	41	51.2 %	53.8 %
90-100	37	46.3 %	100.0 %

**Таблиця А.5**

Frequencies of Чи проявляєте ви агресію для досягнення поставленої мети?

<b>Чи проявляєте ви агресію для досягнення поставленої мети?</b>	<b>Counts</b>	<b>% of Total</b>	<b>Cumulative %</b>
Так	28	35.0 %	35.0 %
Ні	52	65.0 %	100.0 %

**Таблиця А.6**

Frequencies of Чи можете ви сказати, що рівень вашої агресивності залежить від вашої успішності?

<b>Чи можете ви сказати, що рівень вашої агресивності залежить від вашої успішності?</b>	<b>Counts</b>	<b>% of Total</b>	<b>Cumulative %</b>
Так	21	26.3 %	26.3 %
Ні	59	73.8 %	100.0 %

**Таблиця А.7**

Frequencies of Чи можете ви зараз вважати себе успішними в різних сферах?

<b>Чи можете ви зараз вважати себе успішними в різних сферах?</b>	<b>Counts</b>	<b>% of Total</b>	<b>Cumulative %</b>
Так	52	65.0 %	65.0 %
Ні	28	35.0 %	100.0 %

**Таблиця А.8**

Frequencies of Чи задоволені ви своєю успішністю в різних сферах життя?

<b>Чи задоволені ви своєю успішністю в різних сферах життя?</b>	<b>Counts</b>	<b>% of Total</b>	<b>Cumulative %</b>
Так	44	55.0 %	55.0 %
Ні	36	45.0 %	100.0 %

**Таблиця А.9**

Frequencies of Чи сильний зв'язок між вашим емоційним станом і успішністю?

<b>Чи сильний зв'язок між вашим емоційним станом і успішністю?</b>	<b>Counts</b>	<b>% of Total</b>	<b>Cumulative %</b>
Так	63	78.8 %	78.8 %
Ні	17	21.3 %	100.0 %

**Таблиця А.10**

Frequencies of Чи відчуваєте ви себе емоційно краще після досягнення успіху?

<b>Чи відчуваєте ви себе емоційно краще після досягнення успіху?</b>	<b>Counts</b>	<b>% of Total</b>	<b>Cumulative %</b>
Так	80	100.0 %	100.0 %

**Таблиця А.11**

Frequencies of Чи задоволені ви своєю академічною успішністю?

<b>Чи задоволені ви своєю академічною успішністю?</b>	<b>Counts</b>	<b>% of Total</b>	<b>Cumulative %</b>
Так	63	78.8 %	78.8 %
Ні	17	21.3 %	100.0 %

*Таблиця А.12*

Frequencies of Рівень мотивації уникнення невдач

<b>Рівень мотивації уникнення невдач</b>	<b>Counts</b>	<b>% of Total</b>	<b>Cumulative %</b>
Низька мотивація до самозахисту	14	17.5 %	17.5 %
Середня мотивація до самозахисту	33	41.3 %	58.8 %
Висока мотивація до самозахисту	28	35.0 %	93.8 %
Занадто висока мотивація до самозахисту	5	6.3 %	100.0 %

## Додаток Б

## Таблиця Б.1

Item Reliability Statistics	
	<b>Cronbach's <math>\alpha</math></b>
Фізична агресія	0.812
Вербальна агресія	0.809
Непряма агресія	0.825
Негативізм	0.826
Дратівливість	0.803
Схильність до підозр	0.814
Образа	0.806
Відчуття провини	0.824
Ворожість	0.791
Агресивність	0.795

## Таблиця Б.2

Item Reliability Statistics	
	<b>Cronbach's <math>\alpha</math></b>
Самоповага	0.819

## Таблиця Б.3

Item Reliability Statistics	
	<b>Cronbach's <math>\alpha</math></b>
Мотивація уникнення невдач	0.743

## Таблиця Б.4

Item Reliability Statistics	
	<b>Cronbach's <math>\alpha</math></b>
Здобуток знань	0.726
Оволодіння професією	0.776
Отримання диплома	0.721

**Додаток В**  
**Таблиця В.1**

Tests of Normality

		statistic	p
Фізична агресія	Shapiro-Wilk	0.932	< .001
	Kolmogorov-Smirnov	0.1598	0.034
	Anderson-Darling	2.265	< .001
Вербальна агресія	Shapiro-Wilk	0.980	0.257
	Kolmogorov-Smirnov	0.1262	0.156
	Anderson-Darling	0.724	0.057
Непряма агресія	Shapiro-Wilk	0.947	0.002
	Kolmogorov-Smirnov	0.1605	0.032
	Anderson-Darling	1.930	< .001
Негативізм	Shapiro-Wilk	0.909	< .001
	Kolmogorov-Smirnov	0.1895	0.006
	Anderson-Darling	2.731	< .001
Дратівливість	Shapiro-Wilk	0.975	0.112
	Kolmogorov-Smirnov	0.1225	0.181
	Anderson-Darling	0.834	0.030
Схильність до підозр	Shapiro-Wilk	0.958	0.011
	Kolmogorov-Smirnov	0.1128	0.261
	Anderson-Darling	1.032	0.010
Образа	Shapiro-Wilk	0.959	0.012
	Kolmogorov-Smirnov	0.1670	0.023
	Anderson-Darling	1.347	0.002
Відчуття провини	Shapiro-Wilk	0.968	0.042
	Kolmogorov-Smirnov	0.1233	0.175
	Anderson-Darling	1.000	0.012
Ворожість	Shapiro-Wilk	0.982	0.319
	Kolmogorov-Smirnov	0.0694	0.836
	Anderson-Darling	0.367	0.425
Агресивність	Shapiro-Wilk	0.967	0.038
	Kolmogorov-Smirnov	0.1278	0.146

## Tests of Normality

		<b>statistic</b>	<b>p</b>
	Anderson-Darling	0.954	0.015
Самоповага	Shapiro-Wilk	0.981	0.269
	Kolmogorov-Smirnov	0.1044	0.348
	Anderson-Darling	0.605	0.113
Мотивація уникнення невдач	Shapiro-Wilk	0.942	0.001
	Kolmogorov-Smirnov	0.1077	0.312
	Anderson-Darling	1.420	0.001
Здобуток знань	Shapiro-Wilk	0.960	0.014
	Kolmogorov-Smirnov	0.1036	0.357
	Anderson-Darling	0.901	0.021
Оволодіння професією	Shapiro-Wilk	0.944	0.002
	Kolmogorov-Smirnov	0.1566	0.040
	Anderson-Darling	1.481	< .001
Отримання диплома	Shapiro-Wilk	0.942	0.001
	Kolmogorov-Smirnov	0.1330	0.118
	Anderson-Darling	1.672	< .001

Note. Additional results provided by *moretests*

Таблиця В.2

## Descriptives

	<b>N</b>	<b>Mean</b>	<b>Median</b>	<b>SD</b>	<b>SE</b>
Фізична агресія	80	47.30	44.00	18.14	2.028
Вербальна агресія	80	51.70	56.00	19.18	2.144
Непряма агресія	80	61.10	65.00	17.23	1.927
Негативізм	80	44.25	40.00	30.14	3.370
Дратівливість	80	51.75	54.00	19.56	2.186
Схильність до підозр	80	48.81	44.00	26.42	2.954
Образа	80	51.51	52.00	24.95	2.789
Відчуття провини	80	56.10	55.00	22.04	2.464
Ворожість	80	49.90	48.50	21.68	2.423
Агресивність	80	49.92	46.00	14.89	1.665
Самоповага	80	24.39	25.00	2.64	0.295
Мотивація уникнення невдач	80	15.06	16.00	3.89	0.435

## Descriptives

	<b>N</b>	<b>Mean</b>	<b>Median</b>	<b>SD</b>	<b>SE</b>
Здобуток знань	80	7.49	7.20	3.17	0.354
Оволодіння професією	80	6.04	6.00	2.52	0.282
Отримання диплома	80	4.18	4.00	2.50	0.280

**Таблиця В.3**

## Independent Samples T-Test

		<b>Statistic</b>	<b>p</b>		<b>Effect Size</b>
Фізична агресія	Mann-Whitney U	272	0.246	Rank biserial correlation	0.22429
Вербальна агресія	Mann-Whitney U	349	0.988	Rank biserial correlation	0.00429
Непряма агресія	Mann-Whitney U	255	0.155	Rank biserial correlation	0.27286
Негативізм	Mann-Whitney U	231	0.078	Rank biserial correlation	0.34000
Дратівливість	Mann-Whitney U	286	0.347	Rank biserial correlation	0.18429
Схильність до підозр	Mann-Whitney U	346	0.959	Rank biserial correlation	0.01143
Образа	Mann-Whitney U	292	0.392	Rank biserial correlation	0.16714
Відчуття провини	Mann-Whitney U	307	0.532	Rank biserial correlation	0.12286
Ворожість	Mann-Whitney U	325	0.716	Rank biserial correlation	0.07286

## Independent Samples T-Test

		Statistic	p		Effect Size
Агресивність	Mann-Whitney U	338	0.861	Rank biserial correlation	0.03571
Самоповага	Mann-Whitney U	302	0.486	Rank biserial correlation	0.13714
Мотивація уникнення невдач	Mann-Whitney U	333	0.804	Rank biserial correlation	0.05000
Здобуток знань	Mann-Whitney U	281	0.313	Rank biserial correlation	0.19857
Оволодіння професією	Mann-Whitney U	270	0.239	Rank biserial correlation	0.23000
Отримання диплома	Mann-Whitney U	335	0.831	Rank biserial correlation	0.04286

Note.  $H_a \mu_{\text{Чоловіча}} \neq \mu_{\text{Жіноча}}$

Таблиця В.4

## Group Descriptives

	Group	N	Mean	Median	SD	SE
Фізична агресія	Чоловіча	10	52.80	49.50	16.23	5.133
	Жіноча	70	46.51	44.00	18.37	2.195
Вербальна агресія	Чоловіча	10	52.00	56.00	10.15	3.211
	Жіноча	70	51.66	56.00	20.19	2.413
Непряма агресія	Чоловіча	10	67.60	71.50	15.98	5.053
	Жіноча	70	60.17	65.00	17.31	2.069
Негативізм	Чоловіча	10	60.00	70.00	28.28	8.944
	Жіноча	70	42.00	40.00	29.91	3.575
Дратівливість	Чоловіча	10	45.90	45.00	24.17	7.643
	Жіноча	70	52.59	54.00	18.87	2.255

## Group Descriptives

	<b>Group</b>	<b>N</b>	<b>Mean</b>	<b>Median</b>	<b>SD</b>	<b>SE</b>
Схильність до підозр	Чоловіча	10	50.60	49.50	33.28	10.525
	Жіноча	70	48.56	44.00	25.57	3.057
Образа	Чоловіча	10	44.20	39.00	28.22	8.923
	Жіноча	70	52.56	52.00	24.49	2.927
Відчуття провини	Чоловіча	10	50.60	44.00	28.96	9.159
	Жіноча	70	56.89	55.00	21.02	2.512
Ворожість	Чоловіча	10	47.10	47.00	25.39	8.030
	Жіноча	70	50.30	48.50	21.27	2.543
Агресивність	Чоловіча	10	49.90	48.00	11.55	3.653
	Жіноча	70	49.93	46.00	15.38	1.838
Самоповага	Чоловіча	10	23.60	24.00	3.60	1.137
	Жіноча	70	24.50	25.00	2.48	0.297
Мотивація уникнення невдач	Чоловіча	10	14.90	14.50	4.12	1.303
	Жіноча	70	15.09	16.00	3.89	0.465
Здобуток знань	Чоловіча	10	8.40	7.80	2.67	0.844
	Жіноча	70	7.36	7.20	3.23	0.386
Оволодіння професією	Чоловіча	10	5.00	6.00	2.83	0.894
	Жіноча	70	6.19	6.00	2.46	0.294
Отримання диплома	Чоловіча	10	4.35	4.00	2.74	0.866
	Жіноча	70	4.16	4.00	2.49	0.297

Таблиця В.5

**Чи проявляєте ви агресію для досягнення поставленої мети?**

Independent Samples T-Test

		Statistic	p		Effect Size
Фізична агресія	Mann-Whitney U	403	< .001	Rank biserial correlation	0.4471
Вербальна агресія	Mann-Whitney U	411	0.001	Rank biserial correlation	0.4354
Непряма агресія	Mann-Whitney U	524	0.035	Rank biserial correlation	0.2802
Негативізм	Mann-Whitney U	455	0.005	Rank biserial correlation	0.3750
Дратівливість	Mann-Whitney U	528	0.042	Rank biserial correlation	0.2747
Схильність до підозр	Mann-Whitney U	549	0.069	Rank biserial correlation	0.2459
Образа	Mann-Whitney U	544	0.060	Rank biserial correlation	0.2534
Відчуття провини	Mann-Whitney U	528	0.041	Rank biserial correlation	0.2754
Ворожість	Mann-Whitney U	524	0.039	Rank biserial correlation	0.2809
Агресивність	Mann-Whitney U	371	< .001	Rank biserial correlation	0.4911
Самоповага	Mann-Whitney U	706	0.827	Rank biserial correlation	0.0302

## Independent Samples T-Test

		Statistic	p		Effect Size
Мотивація уникнення невдач	Mann- Whitney U	631	0.328	Rank biserial correlation	0.1332
Здобуток знань	Mann- Whitney U	719	0.931	Rank biserial correlation	0.0124
Оволодіння професією	Mann- Whitney U	717	0.915	Rank biserial correlation	0.0151
Отримання диплома	Mann- Whitney U	654	0.450	Rank biserial correlation	0.1023

Note.  $\mu_{\text{Так}} \neq \mu_{\text{Ні}}$

Таблиця В.6

## Group Descriptives

	Group	N	Mean	Median	SD	SE
Фізична агресія	Так	28	56.57	55.00	19.34	3.654
	Ні	52	42.31	44.00	15.46	2.144
Вербальна агресія	Так	28	61.43	64.00	19.11	3.612
	Ні	52	46.46	48.00	17.21	2.387
Непряма агресія	Так	28	66.86	65.00	18.63	3.520
	Ні	52	58.00	58.50	15.76	2.185
Негативізм	Так	28	57.14	60.00	29.67	5.607
	Ні	52	37.31	30.00	28.29	3.923
Дратівливість	Так	28	58.18	63.00	19.52	3.688
	Ні	52	48.29	45.00	18.86	2.616
Схильність до підозр	Так	28	56.96	55.00	30.69	5.799
	Ні	52	44.42	44.00	22.95	3.182
Образа	Так	28	58.04	65.00	23.33	4.409
	Ні	52	48.00	39.00	25.29	3.508
Відчуття провини	Так	28	63.25	66.00	20.22	3.822

## Group Descriptives

	<b>Group</b>	<b>N</b>	<b>Mean</b>	<b>Median</b>	<b>SD</b>	<b>SE</b>
	Ні	52	52.25	55.00	22.20	3.079
Ворожість	Так	28	57.25	55.00	22.39	4.232
	Ні	52	45.94	47.00	20.41	2.830
Агресивність	Так	28	58.36	59.00	15.31	2.893
	Ні	52	45.38	43.00	12.63	1.751
Самоповага	Так	28	24.36	25.00	2.96	0.559
	Ні	52	24.40	24.00	2.48	0.343
Мотивація уникнення невдач	Так	28	14.46	14.50	4.13	0.781
	Ні	52	15.38	16.00	3.76	0.521
Здобуток знань	Так	28	7.44	7.50	3.27	0.618
	Ні	52	7.52	7.20	3.15	0.436
Оволодіння професією	Так	28	6.00	7.00	2.55	0.482
	Ні	52	6.06	6.00	2.53	0.351
Отримання диплома	Так	28	3.86	4.00	2.44	0.461
	Ні	52	4.36	4.00	2.54	0.353

Таблиця В.7

**Чи можете ви сказати, що рівень вашої агресивності залежить від вашої успішності?**

Independent Samples T-Test

		Statistic	p		Effect Size
Фізична агресія	Mann-Whitney U	369	0.005	Rank biserial correlation	0.4044
Вербальна агресія	Mann-Whitney U	432	0.039	Rank biserial correlation	0.3027
Непряма агресія	Mann-Whitney U	513	0.233	Rank biserial correlation	0.1719
Негативізм	Mann-Whitney U	429	0.033	Rank biserial correlation	0.3083
Дратівливість	Mann-Whitney U	480	0.124	Rank biserial correlation	0.2252
Схильність до підозр	Mann-Whitney U	535	0.354	Rank biserial correlation	0.1364
Образа	Mann-Whitney U	498	0.180	Rank biserial correlation	0.1961
Відчуття провини	Mann-Whitney U	366	0.005	Rank biserial correlation	0.4100
Ворожість	Mann-Whitney U	506	0.214	Rank biserial correlation	0.1840
Агресивність	Mann-Whitney U	376	0.008	Rank biserial correlation	0.3931
Самоповага	Mann-Whitney U	581	0.675	Rank biserial correlation	0.0621
Мотивація уникнення невдач	Mann-Whitney U	608	0.904	Rank biserial correlation	0.0186
Здобуток знань	Mann-Whitney U	540	0.385	Rank biserial correlation	0.1283
Оволодіння професією	Mann-Whitney U	596	0.795	Rank biserial correlation	0.0387
Отримання диплома	Mann-Whitney U	443	0.052	Rank biserial correlation	0.2849

Note.  $H_a \mu_{Так} \neq \mu_{Ні}$

## Independent Samples T-Test

			<b>Statistic</b>	<b>p</b>		<b>Effect Size</b>
<i>Таблиця В.8</i>						
<b>Group Descriptives</b>						
	<b>Group</b>	<b>N</b>	<b>Mean</b>	<b>Median</b>	<b>SD</b>	<b>SE</b>
Фізична агресія	Так	21	57.10	55.00	19.56	4.268
	Ні	59	43.81	44.00	16.40	2.136
Вербальна агресія	Так	21	59.05	64.00	17.97	3.922
	Ні	59	49.08	56.00	19.05	2.480
Непряма агресія	Так	21	65.00	65.00	16.95	3.699
	Ні	59	59.71	65.00	17.26	2.247
Негативізм	Так	21	56.19	60.00	28.72	6.267
	Ні	59	40.00	40.00	29.71	3.868
Дратівливість	Так	21	57.43	63.00	20.62	4.499
	Ні	59	49.73	45.00	18.93	2.465
Схильність до підозр	Так	21	53.95	55.00	29.90	6.526
	Ні	59	46.98	44.00	25.09	3.266
Образа	Так	21	57.57	65.00	24.17	5.275
	Ні	59	49.36	39.00	25.06	3.263
Відчуття провини	Так	21	67.57	66.00	17.83	3.892
	Ні	59	52.02	55.00	22.08	2.874
Ворожість	Так	21	55.57	54.00	22.68	4.948
	Ні	59	47.88	47.00	21.14	2.752
Агресивність	Так	21	57.52	57.00	15.26	3.331
	Ні	59	47.22	45.00	13.91	1.811
Самоповага	Так	21	24.57	25.00	2.71	0.592
	Ні	59	24.32	25.00	2.63	0.342
Мотивація уникнення невдач	Так	21	15.33	16.00	3.37	0.735
	Ні	59	14.97	16.00	4.09	0.532
Здобуток знань	Так	21	7.11	7.20	2.95	0.643
	Ні	59	7.63	7.80	3.26	0.424

## Group Descriptives

	<b>Group</b>	<b>N</b>	<b>Mean</b>	<b>Median</b>	<b>SD</b>	<b>SE</b>
Оволодіння професією	Так	21	6.05	7.00	2.46	0.537
	Ні	59	6.03	6.00	2.57	0.334
Отримання диплома	Так	21	5.05	5.00	2.13	0.464
	Ні	59	3.87	4.00	2.57	0.334

Таблиця В.9

**Чи можете ви зараз вважати себе успішними в різних сферах?**

Independent Samples T-Test

		Statistic	p		Effect Size
Фізична агресія	Mann-Whitney U	587	0.147	Rank biserial correlation	0.1937
Вербальна агресія	Mann-Whitney U	653	0.445	Rank biserial correlation	0.1037
Непряма агресія	Mann-Whitney U	550	0.066	Rank biserial correlation	0.2445
Негативізм	Mann-Whitney U	439	0.003	Rank biserial correlation	0.3977
Дратівливість	Mann-Whitney U	613	0.241	Rank biserial correlation	0.1587
Схильність до підозр	Mann-Whitney U	478	0.011	Rank biserial correlation	0.3434
Образа	Mann-Whitney U	406	< .001	Rank biserial correlation	0.4430
Відчуття провини	Mann-Whitney U	618	0.264	Rank biserial correlation	0.1511
Ворожість	Mann-Whitney U	391	< .001	Rank biserial correlation	0.4636
Агресивність	Mann-Whitney U	613	0.246	Rank biserial correlation	0.1587
Самоповага	Mann-Whitney U	702	0.795	Rank biserial correlation	0.0357

## Independent Samples T-Test

		Statistic	p		Effect Size
Мотивація уникнення невдач	Mann- Whitney U	657	0.475	Rank biserial correlation	0.0975
Здобуток знань	Mann- Whitney U	447	0.004	Rank biserial correlation	0.3860
Оволодіння професією	Mann- Whitney U	562	0.090	Rank biserial correlation	0.2287
Отримання диплома	Mann- Whitney U	707	0.834	Rank biserial correlation	0.0288

Note.  $\mu_{\text{Так}} \neq \mu_{\text{Ні}}$

Таблиця В.10

## Group Descriptives

	Group	N	Mean	Median	SD	SE
Фізична агресія	Так	52	45.27	44.00	17.10	2.372
	Ні	28	51.07	49.50	19.68	3.719
Вербальна агресія	Так	52	50.62	56.00	18.39	2.550
	Ні	28	53.71	56.00	20.75	3.922
Непряма агресія	Так	52	58.50	52.00	16.18	2.244
	Ні	28	65.93	65.00	18.36	3.470
Негативізм	Так	52	36.92	20.00	27.83	3.860
	Ні	28	57.86	50.00	29.98	5.666
Дратівливість	Так	52	49.50	45.00	17.33	2.403
	Ні	28	55.93	54.00	22.89	4.327
Схильність до підозр	Так	52	43.15	44.00	23.85	3.307
	Ні	28	59.32	66.00	28.14	5.318
Образа	Так	52	45.00	39.00	24.49	3.395
	Ні	28	63.61	65.00	21.33	4.031
Відчуття провини	Так	52	53.94	55.00	21.04	2.917

## Group Descriptives

	<b>Group</b>	<b>N</b>	<b>Mean</b>	<b>Median</b>	<b>SD</b>	<b>SE</b>
	Ні	28	60.11	66.00	23.66	4.472
Ворожість	Так	52	43.81	47.00	19.90	2.759
	Ні	28	61.21	62.50	20.55	3.884
Агресивність	Так	52	48.12	45.50	12.76	1.770
	Ні	28	53.29	54.00	17.98	3.398
Самоповага	Так	52	24.54	24.00	2.66	0.369
	Ні	28	24.11	25.00	2.62	0.494
Мотивація уникнення невдач	Так	52	14.71	16.00	4.19	0.581
	Ні	28	15.71	15.00	3.23	0.610
Здобуток знань	Так	52	8.24	7.80	3.18	0.441
	Ні	28	6.11	6.00	2.69	0.509
Оволодіння професією	Так	52	6.37	7.00	2.45	0.340
	Ні	28	5.43	6.00	2.59	0.489
Отримання диплома	Так	52	4.24	4.00	2.46	0.341
	Ні	28	4.07	4.00	2.62	0.496

Таблиця В.11

**Чи задоволені ви своєю успішністю в різних сферах життя?**

Independent Samples T-Test

		Statistic	p		Effect Size
Фізична агресія	Mann-Whitney U	704	0.384	Rank biserial correlation	0.1117
Вербальна агресія	Mann-Whitney U	732	0.558	Rank biserial correlation	0.0764
Непряма агресія	Mann-Whitney U	705	0.390	Rank biserial correlation	0.1098
Негативізм	Mann-Whitney U	482	0.002	Rank biserial correlation	0.3920
Дратівливість	Mann-Whitney U	574	0.033	Rank biserial correlation	0.2753
Схильність до підозр	Mann-Whitney U	558	0.023	Rank biserial correlation	0.2955
Образа	Mann-Whitney U	488	0.003	Rank biserial correlation	0.3838
Відчуття провини	Mann-Whitney U	620	0.093	Rank biserial correlation	0.2178
Ворожість	Mann-Whitney U	485	0.003	Rank biserial correlation	0.3876
Агресивність	Mann-Whitney U	680	0.281	Rank biserial correlation	0.1414
Самоповага	Mann-Whitney U	658	0.192	Rank biserial correlation	0.1698
Мотивація уникнення невдач	Mann-Whitney U	754	0.712	Rank biserial correlation	0.0486
Здобуток знань	Mann-Whitney U	571	0.032	Rank biserial correlation	0.2797
Оволодіння професією	Mann-Whitney U	570	0.030	Rank biserial correlation	0.2809
Отримання диплома	Mann-Whitney U	643	0.145	Rank biserial correlation	0.1888

Note.  $H_a \mu_{\text{Так}} \neq \mu_{\text{Ні}}$ 

Таблиця В.12

## Group Descriptives

	<b>Group</b>	<b>N</b>	<b>Mean</b>	<b>Median</b>	<b>SD</b>	<b>SE</b>
Фізична агресія	Так	44	45.75	44.00	17.26	2.602
	Ні	36	49.19	44.00	19.23	3.205
Вербальна агресія	Так	44	51.09	52.00	18.28	2.755
	Ні	36	52.44	56.00	20.46	3.410
Непряма агресія	Так	44	59.39	65.00	17.15	2.585
	Ні	36	63.19	65.00	17.34	2.891
Негативізм	Так	44	35.45	20.00	28.57	4.307
	Ні	36	55.00	40.00	28.83	4.806
Дратівливість	Так	44	47.45	45.00	17.83	2.688
	Ні	36	57.00	54.00	20.52	3.421
Схильність до підозр	Так	44	43.25	38.50	26.67	4.021
	Ні	36	55.61	55.00	24.80	4.133
Образа	Так	44	44.02	39.00	22.99	3.465
	Ні	36	60.67	65.00	24.47	4.078
Відчуття провини	Так	44	52.25	55.00	22.52	3.395
	Ні	36	60.81	66.00	20.79	3.464
Ворожість	Так	44	43.36	44.00	20.83	3.140
	Ні	36	57.89	58.00	20.20	3.367
Агресивність	Так	44	47.77	46.00	13.05	1.967
	Ні	36	52.56	48.00	16.69	2.781
Самоповага	Так	44	24.11	24.00	2.79	0.420
	Ні	36	24.72	25.00	2.43	0.406
Мотивація уникнення невдач	Так	44	14.77	16.00	4.16	0.628
	Ні	36	15.42	15.00	3.56	0.593
Здобуток знань	Так	44	8.20	7.80	3.21	0.484
	Ні	36	6.63	7.20	2.94	0.490
Оволодіння професією	Так	44	6.61	7.00	2.21	0.333
	Ні	36	5.33	6.00	2.73	0.454
Отримання диплома	Так	44	4.57	4.50	2.47	0.372
	Ні	36	3.71	4.00	2.50	0.417

Таблиця В.13

**Чи сильний зв'язок між вашим емоційним станом і успішністю?**

Independent Samples T-Test

		Statistic	p		Effect Size
Фізична агресія	Mann-Whitney U	467	0.414	Rank biserial correlation	0.1279
Вербальна агресія	Mann-Whitney U	513	0.794	Rank biserial correlation	0.0420
Непряма агресія	Mann-Whitney U	520	0.851	Rank biserial correlation	0.0299
Негативізм	Mann-Whitney U	364	0.040	Rank biserial correlation	0.3203
Дратівливість	Mann-Whitney U	435	0.234	Rank biserial correlation	0.1877
Схильність до підозр	Mann-Whitney U	483	0.537	Rank biserial correlation	0.0980
Образа	Mann-Whitney U	390	0.083	Rank biserial correlation	0.2726
Відчуття провини	Mann-Whitney U	323	0.012	Rank biserial correlation	0.3978
Ворожість	Mann-Whitney U	412	0.146	Rank biserial correlation	0.2316
Агресивність	Mann-Whitney U	530	0.948	Rank biserial correlation	0.0112
Самоповага	Mann-Whitney U	502	0.691	Rank biserial correlation	0.0635
Мотивація уникнення невдач	Mann-Whitney U	323	0.012	Rank biserial correlation	0.3968
Здобуток знань	Mann-Whitney U	450	0.312	Rank biserial correlation	0.1606
Оволодіння професією	Mann-Whitney U	466	0.408	Rank biserial correlation	0.1307
Отримання диплома	Mann-Whitney U	501	0.682	Rank biserial correlation	0.0654

Note.  $H_a \mu_{Так} \neq \mu_{Ні}$

## Independent Samples T-Test

	<b>Statistic</b>	<b>p</b>	<b>Effect Size</b>			
<i>Таблиця В.14</i>						
<b>Group Descriptives</b>						
	<b>Group</b>	<b>N</b>	<b>Mean</b>	<b>Median</b>	<b>SD</b>	<b>SE</b>
Фізична агресія	Так	63	46.44	44.00	18.47	2.328
	Ні	17	50.47	44.00	16.98	4.118
Вербальна агресія	Так	63	51.30	56.00	20.65	2.602
	Ні	17	53.18	56.00	12.63	3.063
Непряма агресія	Так	63	60.87	65.00	17.60	2.217
	Ні	17	61.94	65.00	16.27	3.946
Негативізм	Так	63	47.62	40.00	28.83	3.633
	Ні	17	31.76	20.00	32.45	7.870
Дратівливість	Так	63	53.00	54.00	19.34	2.436
	Ні	17	47.12	45.00	20.26	4.913
Схильність до підозр	Так	63	49.76	44.00	26.93	3.393
	Ні	17	45.29	44.00	24.87	6.031
Образа	Так	63	54.27	52.00	24.10	3.036
	Ні	17	41.29	39.00	26.10	6.329
Відчуття провини	Так	63	59.54	55.00	20.31	2.558
	Ні	17	43.35	33.00	24.12	5.850
Ворожість	Так	63	51.76	49.00	20.88	2.631
	Ні	17	43.00	41.00	23.79	5.769
Агресивність	Так	63	49.92	46.00	15.64	1.971
	Ні	17	49.94	48.00	12.12	2.939
Самоповага	Так	63	24.40	25.00	2.49	0.314
	Ні	17	24.35	23.00	3.20	0.776
Мотивація уникнення невдач	Так	63	15.51	17.00	4.07	0.512
	Ні	17	13.41	14.00	2.65	0.642
Здобуток знань	Так	63	7.30	7.20	3.16	0.399
	Ні	17	8.22	9.00	3.18	0.771

## Group Descriptives

	<b>Group</b>	<b>N</b>	<b>Mean</b>	<b>Median</b>	<b>SD</b>	<b>SE</b>
Оволодіння професією	Так	63	6.14	6.00	2.58	0.325
	Ні	17	5.65	6.00	2.32	0.562
Отримання диплома	Так	63	4.21	4.00	2.41	0.304
	Ні	17	4.06	3.50	2.88	0.699

Таблиця В.15

Чи задоволені ви своєю академічною успішністю?

Independent Samples T-Test

		Statistic	p		Effect Size
Фізична агресія	Mann-Whitney U	503	0.696	Rank biserial correlation	0.0616
Вербальна агресія	Mann-Whitney U	481	0.521	Rank biserial correlation	0.1018
Непряма агресія	Mann-Whitney U	505	0.712	Rank biserial correlation	0.0579
Негативізм	Mann-Whitney U	485	0.544	Rank biserial correlation	0.0952
Дратівливість	Mann-Whitney U	463	0.389	Rank biserial correlation	0.1363
Схильність до підозр	Mann-Whitney U	360	0.038	Rank biserial correlation	0.3277
Образа	Mann-Whitney U	348	0.026	Rank biserial correlation	0.3501
Відчуття провини	Mann-Whitney U	360	0.037	Rank biserial correlation	0.3287
Ворожість	Mann-Whitney U	324	0.013	Rank biserial correlation	0.3950
Агресивність	Mann-Whitney U	513	0.791	Rank biserial correlation	0.0430
Самоповага	Mann-Whitney U	514	0.803	Rank biserial correlation	0.0401
Мотивація уникнення невдач	Mann-Whitney U	495	0.637	Rank biserial correlation	0.0756
Здобуток знань	Mann-Whitney U	432	0.221	Rank biserial correlation	0.1942
Оволодіння професією	Mann-Whitney U	472	0.450	Rank biserial correlation	0.1195
Отримання диплома	Mann-Whitney U	513	0.789	Rank biserial correlation	0.0430

Note.  $H_a \mu_{\text{Так}} \neq \mu_{\text{Ні}}$ 

Таблиця В.16

## Group Descriptives

	<b>Group</b>	<b>N</b>	<b>Mean</b>	<b>Median</b>	<b>SD</b>	<b>SE</b>
Фізична агресія	Так	63	46.79	44.00	17.11	2.155
	Ні	17	49.18	44.00	22.04	5.346
Вербальна агресія	Так	63	50.92	56.00	17.67	2.227
	Ні	17	54.59	56.00	24.37	5.911
Непряма агресія	Так	63	60.46	65.00	16.03	2.020
	Ні	17	63.47	65.00	21.50	5.215
Негативізм	Так	63	43.17	40.00	30.10	3.792
	Ні	17	48.24	60.00	30.87	7.487
Дратівливість	Так	63	50.71	45.00	18.66	2.351
	Ні	17	55.59	63.00	22.78	5.524
Схильність до підозр	Так	63	45.75	44.00	26.00	3.276
	Ні	17	60.18	66.00	25.54	6.194
Образа	Так	63	48.08	39.00	23.88	3.009
	Ні	17	64.24	65.00	25.37	6.153
Відчуття провини	Так	63	53.60	55.00	21.32	2.687
	Ні	17	65.35	66.00	22.83	5.538
Ворожість	Так	63	46.67	47.00	20.56	2.590
	Ні	17	61.88	67.00	22.10	5.359
Агресивність	Так	63	49.16	46.00	13.31	1.677
	Ні	17	52.76	54.00	19.94	4.837
Самоповага	Так	63	24.41	25.00	2.67	0.336
	Ні	17	24.29	24.00	2.59	0.629
Мотивація уникнення невдач	Так	63	15.17	16.00	3.87	0.487
	Ні	17	14.65	14.00	4.08	0.989
Здобуток знань	Так	63	7.73	7.80	3.06	0.386
	Ні	17	6.60	6.00	3.49	0.847
Оволодіння професією	Так	63	6.17	6.00	2.41	0.304
	Ні	17	5.53	6.00	2.92	0.708
Отримання диплома	Так	63	4.13	4.00	2.50	0.315
	Ні	17	4.35	4.00	2.57	0.622

## Group Descriptives

---

<b>Group</b>	<b>N</b>	<b>Mean</b>	<b>Median</b>	<b>SD</b>	<b>SE</b>
--------------	----------	-------------	---------------	-----------	-----------

---

Таблиця В.17

## Kruskal-Wallis

	$\chi^2$	df	p	$\varepsilon^2$
Фізична агресія	5.966	3	0.113	0.07552
Вербальна агресія	5.999	3	0.112	0.07594
Непряма агресія	2.448	3	0.485	0.03098
Негативізм	0.522	3	0.914	0.00660
Дратівливість	2.268	3	0.519	0.02871
Схильність до підозр	4.170	3	0.244	0.05279
Образа	2.635	3	0.451	0.03335
Відчуття провини	3.611	3	0.307	0.04571
Ворожість	4.439	3	0.218	0.05619
Агресивність	5.048	3	0.168	0.06390
Самоповага	2.690	3	0.442	0.03405
Мотивація уникнення невдач	1.670	3	0.644	0.02114
Здобуток знань	2.139	3	0.544	0.02707
Оволодіння професією	4.934	3	0.177	0.06245
Отримання диплома	2.323	3	0.508	0.02940

Таблиця В.18

## Group Descriptives

	Вік	N	Mean	SD	SE
Фізична агресія	менше 18	11	58.00	16.38	4.940
	18-19	17	45.94	15.18	3.682
	20-21	37	44.59	18.69	3.072
	більше 21	15	47.67	19.79	5.111
Вербальна агресія	менше 18	11	64.00	13.39	4.036
	18-19	17	48.94	21.89	5.308
	20-21	37	50.16	18.63	3.063
	більше 21	15	49.60	19.17	4.950
Непряма агресія	менше 18	11	59.09	16.81	5.069
	18-19	17	61.18	14.36	3.483
	20-21	37	58.68	18.03	2.964
	більше 21	15	68.47	18.03	4.656

## Group Descriptives

	<b>Вік</b>	<b>N</b>	<b>Mean</b>	<b>SD</b>	<b>SE</b>
Негативізм	менше 18	11	49.09	28.79	8.682
	18-19	17	42.35	30.73	7.452
	20-21	37	43.24	30.74	5.053
	більше 21	15	45.33	31.59	8.157
Дратівливість	менше 18	11	54.82	23.28	7.019
	18-19	17	48.71	19.37	4.698
	20-21	37	54.00	18.12	2.980
	більше 21	15	47.40	21.10	5.447
Схильність до підозр	менше 18	11	55.00	29.52	8.899
	18-19	17	57.59	29.50	7.154
	20-21	37	46.97	25.49	4.190
	більше 21	15	38.87	20.31	5.244
Образа	менше 18	11	55.55	25.40	7.659
	18-19	17	52.76	28.13	6.824
	20-21	37	53.41	23.09	3.796
	більше 21	15	42.47	25.75	6.649
Відчуття провини	менше 18	11	66.00	19.05	5.745
	18-19	17	55.65	18.84	4.570
	20-21	37	56.19	21.35	3.509
	більше 21	15	49.13	27.85	7.191
Ворожість	менше 18	11	55.00	26.13	7.877
	18-19	17	54.94	25.08	6.084
	20-21	37	49.95	17.91	2.945
	більше 21	15	40.33	21.68	5.598
Агресивність	менше 18	11	58.64	14.17	4.273
	18-19	17	47.65	13.80	3.347
	20-21	37	49.24	15.03	2.471
	більше 21	15	47.80	15.41	3.979
Самоповага	менше 18	11	23.55	2.66	0.802
	18-19	17	24.71	2.05	0.498
	20-21	37	24.62	2.94	0.483
	більше 21	15	24.07	2.49	0.643
Мотивація уникнення невдач	менше 18	11	14.18	2.56	0.772

## Group Descriptives

	<b>Вік</b>	<b>N</b>	<b>Mean</b>	<b>SD</b>	<b>SE</b>
	18-19	17	15.12	4.28	1.039
	20-21	37	15.27	3.91	0.642
	більше 21	15	15.13	4.45	1.150
Здобуток знань	менше 18	11	7.04	3.70	1.115
	18-19	17	6.85	3.20	0.775
	20-21	37	7.57	2.98	0.491
	більше 21	15	8.36	3.30	0.851
Оволодіння професією	менше 18	11	5.91	2.51	0.756
	18-19	17	6.65	2.26	0.549
	20-21	37	6.35	2.34	0.384
	більше 21	15	4.67	2.97	0.766
Отримання диплома	менше 18	11	4.05	2.60	0.785
	18-19	17	4.09	2.62	0.636
	20-21	37	3.92	2.44	0.401
	більше 21	15	5.03	2.52	0.650

Таблиця В.19

## Kruskal-Wallis

	$\chi^2$	df	p	$\epsilon^2$
Фізична агресія	2.48	4	0.649	0.0313
Вербальна агресія	1.81	4	0.772	0.0229
Непряма агресія	4.08	4	0.396	0.0516
Негативізм	4.31	4	0.365	0.0546
Дратівливість	1.90	4	0.754	0.0240
Схильність до підозр	1.41	4	0.843	0.0178
Образа	2.64	4	0.620	0.0334
Відчуття провини	5.74	4	0.220	0.0726
Ворожість	2.88	4	0.578	0.0365
Агресивність	2.06	4	0.725	0.0260
Самоповага	3.06	4	0.548	0.0387
Мотивація уникнення невдач	2.31	4	0.680	0.0292
Здобуток знань	8.41	4	0.078	0.1064
Оволодіння професією	4.01	4	0.405	0.0507
Отримання диплома	3.04	4	0.552	0.0384

Таблиця В.20

## Group Descriptives

		Здобута освіта	N	Mean	SD	SE
Фізична агресія	Повна загальна середня освіта (11 класів)		40	46.20	16.932	2.677
	Фаховий молодший бакалавр/молодший спеціаліст/молодший бакалавр		16	52.94	19.767	4.942
	Бакалавр		16	46.06	18.933	4.733
	Магістр		5	48.40	18.407	8.232
	Інше		3	36.67	25.403	14.667
Вербальна агресія	Повна загальна середня освіта (11 класів)		40	52.00	19.928	3.151

## Group Descriptives

	Здобута освіта	N	Mean	SD	SE
	Фаховий молодший бакалавр/молодший спеціаліст/молодший бакалавр	16	51.00	19.349	4.837
	Бакалавр	16	54.00	20.759	5.190
	Магістр	5	51.20	10.733	4.800
	Інше	3	40.00	16.000	9.238
	Непряма агресія	Повна загальна середня освіта (11 класів)	40	57.52	16.094
	Фаховий молодший бакалавр/молодший спеціаліст/молодший бакалавр	16	68.25	18.076	4.519
	Бакалавр	16	61.75	17.441	4.360
	Магістр	5	65.00	22.517	10.070
	Інше	3	60.67	15.011	8.667
	Негативізм	Повна загальна середня освіта (11 класів)	40	46.50	28.424
	Фаховий молодший бакалавр/молодший спеціаліст/молодший бакалавр	16	38.75	33.040	8.260
	Бакалавр	16	52.50	32.558	8.139
	Магістр	5	28.00	22.804	10.198
	Інше	3	26.67	30.551	17.638
	Дратівливість	Повна загальна середня освіта (11 класів)	40	53.77	19.172
	Фаховий молодший бакалавр/молодший спеціаліст/молодший бакалавр	16	51.19	18.798	4.699
	Бакалавр	16	51.19	20.971	5.243
	Магістр	5	43.20	28.030	12.536
	Інше	3	45.00	9.000	5.196
	Схильність до підозр	Повна загальна середня освіта (11 класів)	40	50.05	27.395

## Group Descriptives

	Здобута освіта	N	Mean	SD	SE
Образ	Фаховий молодший бакалавр/молодший спеціаліст/молодший бакалавр	16	48.81	26.634	6.658
	Бакалавр	16	50.19	28.107	7.027
	Магістр	5	37.40	24.100	10.778
	Інше	3	44.00	11.000	6.351
	Повна загальна середня освіта (11 класів)	40	54.92	25.237	3.990
	Фаховий молодший бакалавр/молодший спеціаліст/молодший бакалавр	16	50.38	22.704	5.676
	Бакалавр	16	49.56	24.306	6.077
Відчуття провини	Магістр	5	41.60	39.431	17.634
	Інше	3	39.00	0.000	0.000
	Повна загальна середня освіта (11 класів)	40	56.65	20.321	3.213
	Фаховий молодший бакалавр/молодший спеціаліст/молодший бакалавр	16	52.25	21.816	5.454
	Бакалавр	16	63.25	22.543	5.636
	Магістр	5	37.40	32.631	14.593
	Інше	3	62.33	12.702	7.333
Ворожість	Повна загальна середня освіта (11 класів)	40	52.25	22.414	3.544
	Фаховий молодший бакалавр/молодший спеціаліст/молодший бакалавр	16	49.31	19.496	4.874
	Бакалавр	16	49.63	21.216	5.304
	Магістр	5	39.00	31.488	14.082
	Інше	3	41.33	5.508	3.180
	Повна загальна середня освіта (11 класів)	40	50.35	14.856	2.349
	Агресивність				

## Group Descriptives

	Здобута освіта	N	Mean	SD	SE
Самоповага	Фаховий молодший бакалавр/молодший спеціаліст/молодший бакалавр	16	51.38	15.828	3.957
	Бакалавр	16	50.06	15.813	3.953
	Магістр	5	47.20	15.401	6.888
	Інше	3	40.33	7.234	4.177
	Повна загальна середня освіта (11 класів)	40	24.85	2.578	0.408
	Фаховий молодший бакалавр/молодший спеціаліст/молодший бакалавр	16	23.63	3.074	0.769
Мотивація уникнення невдач	Бакалавр	16	24.44	1.861	0.465
	Магістр	5	23.20	4.025	1.800
	Інше	3	24.00	1.732	1.000
	Повна загальна середня освіта (11 класів)	40	14.75	3.607	0.570
	Фаховий молодший бакалавр/молодший спеціаліст/молодший бакалавр	16	14.63	4.559	1.140
	Бакалавр	16	15.56	4.366	1.092
Здобуток знань	Магістр	5	16.00	3.808	1.703
	Інше	3	17.33	1.155	0.667
	Повна загальна середня освіта (11 класів)	40	6.57	3.023	0.478
	Фаховий молодший бакалавр/молодший спеціаліст/молодший бакалавр	16	8.03	3.226	0.807
	Бакалавр	16	8.44	3.319	0.830
	Магістр	5	9.48	2.663	1.191
Оволодіння професією	Інше	3	8.60	2.425	1.400
	Повна загальна середня освіта (11 класів)	40	6.13	2.323	0.367

## Group Descriptives

		<b>Здобута освіта</b>	<b>N</b>	<b>Mean</b>	<b>SD</b>	<b>SE</b>
Отримання диплома		Фаховий молодший бакалавр/молодший спеціаліст/молодший бакалавр	16	6.19	2.810	0.702
		Бакалавр	16	6.25	2.324	0.581
		Магістр	5	3.60	3.362	1.503
		Інше	3	7.00	2.646	1.528
		Повна загальна середня освіта (11 класів)	40	3.77	2.462	0.389
		Фаховий молодший бакалавр/молодший спеціаліст/молодший бакалавр	16	4.34	2.815	0.704
		Бакалавр	16	4.56	2.449	0.612
		Магістр	5	4.80	2.775	1.241
		Інше	3	5.67	0.577	0.333

Таблиця В.21

## One-Way ANOVA (Non-parametric)

## Kruskal-Wallis

	$\chi^2$	df	p	$\epsilon^2$
Фізична агресія	4.4051	2	0.111	0.05576
Вербальна агресія	0.9149	2	0.633	0.01158
Непряма агресія	4.3603	2	0.113	0.05519
Негативізм	4.2156	2	0.122	0.05336
Дратівливість	1.0830	2	0.582	0.01371
Схильність до підозр	1.2170	2	0.544	0.01540
Образа	0.6094	2	0.737	0.00771
Відчуття провини	1.3237	2	0.516	0.01676
Ворожість	0.3526	2	0.838	0.00446
Агресивність	1.8667	2	0.393	0.02363
Самоповага	0.6188	2	0.734	0.00783
Мотивація уникнення невдач	3.9836	2	0.136	0.05042
Здобуток знань	2.5898	2	0.274	0.03278
Оволодіння професією	1.8244	2	0.402	0.02309
Отримання диплома	0.0952	2	0.954	0.00120

Таблиця В.22

## Group Descriptives

	Який ваш середній бал на даний момент?	N	Mean	SD	SE
Фізична агресія	60-75	2	77.00	31.113	22.000
	76-89	41	43.46	12.769	1.994
	90-100	37	49.95	20.999	3.452
Вербальна агресія	60-75	2	68.00	28.284	20.000
	76-89	41	50.93	19.658	3.070
	90-100	37	51.68	18.436	3.031
Непряма агресія	60-75	2	91.00	18.385	13.000
	76-89	41	59.93	15.889	2.481
	90-100	37	60.78	17.616	2.896
Негативізм	60-75	2	90.00	14.142	10.000

## Group Descriptives

	<b>Який ваш середній бал на даний момент?</b>	<b>N</b>	<b>Mean</b>	<b>SD</b>	<b>SE</b>
	76-89	41	41.95	31.561	4.929
	90-100	37	44.32	27.542	4.528
Дратівливість	60-75	2	67.50	44.548	31.500
	76-89	41	49.39	19.105	2.984
	90-100	37	53.51	18.848	3.099
Схильність до підозр	60-75	2	49.50	38.891	27.500
	76-89	41	45.34	25.228	3.940
	90-100	37	52.62	27.455	4.514
Образа	60-75	2	65.00	36.770	26.000
	76-89	41	51.68	23.703	3.702
	90-100	37	50.59	26.320	4.327
Відчуття провини	60-75	2	71.50	38.891	27.500
	76-89	41	57.68	22.107	3.453
	90-100	37	53.51	21.406	3.519
Ворожість	60-75	2	57.00	38.184	27.000
	76-89	41	48.22	20.645	3.224
	90-100	37	51.38	22.553	3.708
Агресивність	60-75	2	70.50	34.648	24.500
	76-89	41	47.61	12.345	1.928
	90-100	37	51.38	15.884	2.611
Самоповага	60-75	2	22.50	6.364	4.500
	76-89	41	24.27	2.500	0.390
	90-100	37	24.62	2.628	0.432
Мотивація уникнення невдач	60-75	2	10.00	2.828	2.000
	76-89	41	15.56	3.956	0.618
	90-100	37	14.78	3.720	0.612
Здобуток знань	60-75	2	4.20	0.849	0.600
	76-89	41	7.55	3.391	0.530
	90-100	37	7.61	2.940	0.483

## Group Descriptives

	<b>Який ваш середній бал на даний момент?</b>	<b>N</b>	<b>Mean</b>	<b>SD</b>	<b>SE</b>
Оволодіння професією	60-75	2	3.00	4.243	3.000
	76-89	41	6.05	2.500	0.390
	90-100	37	6.19	2.448	0.402
Отримання диплома	60-75	2	4.00	3.536	2.500
	76-89	41	4.09	2.442	0.381
	90-100	37	4.30	2.597	0.427

Таблиця В.23

**One-Way ANOVA (Non-parametric)**

Kruskal-Wallis

	$\chi^2$	df	p	$\epsilon^2$
Фізична агресія	4.811	3	0.186	0.06090
Вербальна агресія	10.249	3	0.017	0.12974
Непряма агресія	3.376	3	0.337	0.04274
Негативізм	5.164	3	0.160	0.06536
Дратівливість	0.581	3	0.901	0.00735
Схильність до підозр	3.164	3	0.367	0.04005
Образа	5.321	3	0.150	0.06735
Відчуття провини	7.734	3	0.052	0.09789
Ворожість	4.669	3	0.198	0.05910
Агресивність	6.282	3	0.099	0.07952
Самоповага	10.862	3	0.012	0.13749
Здобуток знань	2.129	3	0.546	0.02695
Оволодіння професією	1.792	3	0.617	0.02268
Отримання диплома	3.184	3	0.364	0.04030

Таблиця В.24

## Group Descriptives

	<b>Рівень мотивації уникнення невдач</b>	N	Mean	SD	SE
Фізична агресія	Низька мотивація до самозахисту	14	47.93	16.490	4.407
	Середня мотивація до самозахисту	33	52.00	20.993	3.654
	Висока мотивація до самозахисту	28	42.82	15.070	2.848
	Занадто висока мотивація до самозахисту	5	39.60	12.542	5.609
Вербальна агресія	Низька мотивація до самозахисту	14	62.29	17.238	4.607
	Середня мотивація до самозахисту	33	54.55	18.050	3.142

## Group Descriptives

	<b>Рівень мотивації уникнення невдач</b>	<b>N</b>	<b>Mean</b>	<b>SD</b>	<b>SE</b>
Непряма агресія	Висока мотивація до самозахисту	28	46.86	17.105	3.232
	Занадто висока мотивація до самозахисту	5	30.40	22.909	10.245
	Низька мотивація до самозахисту	14	65.93	10.774	2.879
	Середня мотивація до самозахисту	33	61.85	20.042	3.489
	Висока мотивація до самозахисту	28	58.96	14.794	2.796
Негативізм	Занадто висока мотивація до самозахисту	5	54.60	25.006	11.183
	Низька мотивація до самозахисту	14	61.43	31.831	8.507
	Середня мотивація до самозахисту	33	41.21	31.599	5.501
	Висока мотивація до самозахисту	28	40.71	25.810	4.878
	Занадто висока мотивація до самозахисту	5	36.00	29.665	13.266
Дратівливість	Низька мотивація до самозахисту	14	54.64	13.426	3.588
	Середня мотивація до самозахисту	33	52.09	21.670	3.772
	Висока мотивація до самозахисту	28	49.82	20.854	3.941
	Занадто висока мотивація до самозахисту	5	52.20	14.789	6.614
	Схильність до підозр	Низька мотивація до самозахисту	14	41.64	31.166
Середня мотивація до самозахисту		33	53.33	25.520	4.443

## Group Descriptives

	<b>Рівень мотивації уникнення невдач</b>	<b>N</b>	<b>Mean</b>	<b>SD</b>	<b>SE</b>
Образ	Висока мотивація до самозахисту	28	46.75	25.688	4.855
	Занадто висока мотивація до самозахисту	5	50.60	24.100	10.778
	Низька мотивація до самозахисту	14	38.07	24.168	6.459
	Середня мотивація до самозахисту	33	54.76	23.381	4.070
	Висока мотивація до самозахисту	28	52.46	25.875	4.890
Відчуття провини	Занадто висока мотивація до самозахисту	5	62.40	25.006	11.183
	Низька мотивація до самозахисту	14	41.64	17.883	4.779
	Середня мотивація до самозахисту	33	58.00	21.701	3.778
	Висока мотивація до самозахисту	28	59.71	21.048	3.978
	Занадто висока мотивація до самозахисту	5	63.80	29.516	13.200
Ворожість	Низька мотивація до самозахисту	14	39.64	23.744	6.346
	Середня мотивація до самозахисту	33	53.76	21.723	3.781
	Висока мотивація до самозахисту	28	49.36	19.549	3.694
	Занадто висока мотивація до самозахисту	5	56.20	23.435	10.480
	Низька мотивація до самозахисту	14	54.50	11.581	3.095
Агресивність	Середня мотивація до самозахисту	33	52.58	16.784	2.922

## Group Descriptives

	<b>Рівень мотивації уникнення невдач</b>	<b>N</b>	<b>Mean</b>	<b>SD</b>	<b>SE</b>
Самоповага	Висока мотивація до самозахисту	28	46.21	13.045	2.465
	Занадто висока мотивація до самозахисту	5	40.40	14.206	6.353
	Низька мотивація до самозахисту	14	22.36	2.898	0.775
	Середня мотивація до самозахисту	33	24.73	2.503	0.436
	Висока мотивація до самозахисту	28	24.64	2.198	0.415
Здобуток знань	Занадто висока мотивація до самозахисту	5	26.40	2.510	1.122
	Низька мотивація до самозахисту	14	6.69	3.986	1.065
	Середня мотивація до самозахисту	33	7.45	3.221	0.561
	Висока мотивація до самозахисту	28	7.69	2.833	0.535
	Занадто висока мотивація до самозахисту	5	8.88	2.180	0.975
Оволодіння професією	Низька мотивація до самозахисту	14	6.00	2.631	0.703
	Середня мотивація до самозахисту	33	5.73	2.254	0.392
	Висока мотивація до самозахисту	28	6.32	2.790	0.527
	Занадто висока мотивація до самозахисту	5	6.60	2.881	1.288
Отримання диплома	Низька мотивація до самозахисту	14	3.36	2.389	0.639
	Середня мотивація до самозахисту	33	4.08	2.583	0.450

## Group Descriptives

<b>Рівень мотивації уникнення невдач</b>	<b>N</b>	<b>Mean</b>	<b>SD</b>	<b>SE</b>
Висока мотивація до самозахисту	28	4.63	2.071	0.391
Занадто висока мотивація до самозахисту	5	4.70	4.310	1.927

## Додаток Г

## Таблиця Г.1

*Академічний середній бал: 90-100*

		Самоповага
Фізична агресія	Spearman's rho	-0.153
	p-value	0.365
Вербальна агресія	Spearman's rho	0.018
	p-value	0.914
Непряма агресія	Spearman's rho	-0.023
	p-value	0.893
Негативізм	Spearman's rho	-0.187
	p-value	0.268
Дратівливість	Spearman's rho	0.116
	p-value	0.493
Схильність до підозр	Spearman's rho	0.256
	p-value	0.126
Образа	Spearman's rho	0.482**
	p-value	0.003
Відчуття провини	Spearman's rho	0.268
	p-value	0.109
Ворожість	Spearman's rho	0.440**
	p-value	0.006
Агресивність	Spearman's rho	-0.038
	p-value	0.823

**Мотивація уникнення невдач**

Фізична агресія	Spearman's rho	-0.133
-----------------	----------------	--------

**Мотивація уникнення невдач**

	p-value	0.432
Вербальна агресія	Spearman's rho	-0.213
	p-value	0.206
Непряма агресія	Spearman's rho	-0.167
	p-value	0.322
Негативізм	Spearman's rho	-0.280
	p-value	0.094
Дратівливість	Spearman's rho	-0.134
	p-value	0.429
Схильність до підозр	Spearman's rho	-0.028
	p-value	0.868
Образа	Spearman's rho	0.120
	p-value	0.478
Відчуття провини	Spearman's rho	0.318
	p-value	0.055
Ворожість	Spearman's rho	0.031
	p-value	0.854
Агресивність	Spearman's rho	-0.209
	p-value	0.214

		<b>Здобуток знань</b>	<b>Оволодіння професією</b>	<b>Отримання диплома</b>
Фізична агресія	Spearman's rho	-0.292	-0.105	0.099

		<b>Здобуток знань</b>	<b>Оволодіння професією</b>	<b>Отримання диплома</b>
	p-value	0.079	0.538	0.561
Вербальна агресія	Spearman's rho	-0.097	0.106	-0.010
	p-value	0.569	0.533	0.955
Непряма агресія	Spearman's rho	0.004	-0.172	-0.203
	p-value	0.982	0.310	0.227
Негативізм	Spearman's rho	-0.307	-0.117	-0.016
	p-value	0.064	0.490	0.926
Дратівливість	Spearman's rho	-0.222	-0.025	0.062
	p-value	0.186	0.881	0.716
Схильність до підозр	Spearman's rho	-0.048	-0.041	0.032
	p-value	0.776	0.808	0.850
Образа	Spearman's rho	-0.155	-0.059	0.046
	p-value	0.361	0.729	0.787
Відчуття провини	Spearman's rho	0.017	-0.010	-0.088
	p-value	0.922	0.955	0.603
Ворожість	Spearman's rho	-0.132	-0.069	0.053
	p-value	0.437	0.685	0.757
Агресивність	Spearman's rho	-0.262	0.001	0.090
	p-value	0.118	0.996	0.597

---

**Самоповага**

Мотивація уникнення невдач      Spearman's rho      0.417\*

	<b>Самоповага</b>
p-value	0.010

Таблиця Г.2

*Академічний середній бал: 76 - 89*

		Самоповага
Фізична агресія	Spearman's rho	-0.203
	p-value	0.203
Вербальна агресія	Spearman's rho	-0.101
	p-value	0.529
Непряма агресія	Spearman's rho	-0.188
	p-value	0.238
Негативізм	Spearman's rho	0.074
	p-value	0.647
Дратівливість	Spearman's rho	0.109
	p-value	0.496
Схильність до підозр	Spearman's rho	0.264
	p-value	0.096
Образа	Spearman's rho	0.290
	p-value	0.066
Відчуття провини	Spearman's rho	0.213
	p-value	0.182
Ворожість	Spearman's rho	0.348*
	p-value	0.026
Агресивність	Spearman's rho	-0.055
	p-value	0.734

---

**Мотивація уникнення невдач**


---

Фізична агресія	Spearman's rho	-0.360*
	p-value	0.021
Вербальна агресія	Spearman's rho	-0.439**
	p-value	0.004
Непряма агресія	Spearman's rho	-0.183
	p-value	0.252
Негативізм	Spearman's rho	-0.064
	p-value	0.689
Дратівливість	Spearman's rho	-0.156
	p-value	0.331
Схильність до підозр	Spearman's rho	0.255
	p-value	0.108
Образа	Spearman's rho	0.169
	p-value	0.291
Відчуття провини	Spearman's rho	0.219
	p-value	0.168
Ворожість	Spearman's rho	0.256
	p-value	0.106
Агресивність	Spearman's rho	-0.458**
	p-value	0.003

---



---

**Здобуток  
знань**
**Оволодіння  
професією**
**Отримання  
диплома**


---

		<b>Здобуток знань</b>	<b>Оволодіння професією</b>	<b>Отримання диплома</b>
Фізична агресія	Spearman's rho	0.002	0.114	-0.250
	p-value	0.988	0.478	0.116
Вербальна агресія	Spearman's rho	0.050	-0.150	-0.355*
	p-value	0.755	0.348	0.023
Непряма агресія	Spearman's rho	-0.163	0.017	-0.071
	p-value	0.309	0.917	0.658
Негативізм	Spearman's rho	-0.319*	-0.233	-0.292
	p-value	0.042	0.143	0.064
Дратівливість	Spearman's rho	-0.250	-0.107	-0.288
	p-value	0.116	0.506	0.068
Схильність до підозр	Spearman's rho	0.041	0.115	0.017
	p-value	0.799	0.476	0.918
Образа	Spearman's rho	-0.238	0.091	0.126
	p-value	0.134	0.573	0.432
Відчуття провини	Spearman's rho	-0.013	0.151	0.198
	p-value	0.935	0.346	0.216
Ворожість	Spearman's rho	-0.128	0.099	0.044
	p-value	0.424	0.537	0.783
Агресивність	Spearman's rho	-0.077	-0.140	-0.465**
	p-value	0.630	0.382	0.002

		Самоповага	Мотивація уникнення невдач
Самоповага	Spearman's rho	—	
	p-value	—	
Мотивація уникнення невдач	Spearman's rho	0.290	—
	p-value	0.066	—

Note. \*  $p < .05$ , \*\*  $p < .01$ , \*\*\*  $p < .001$

### Додаток Г.

#### Методика вивчення схильності особи до агресивної поведінки А. Басса та А. Даркі

Мета: виявлення агресивності в респондентів.

Інструкція: Уважно прочитайте кожне висловлювання. Якщо воно підходить вам, поставте поруч знак «+», якщо не підходить, то «-».

Текст опитувальника:

1. Часом я не здатен перебороти бажання заподіяти іншим шкоду.
2. Іноді пліткую про людей, яких не люблю.
3. Я легко дратуюсь, але швидко заспокоююсь.
4. Якщо мене ласкаво не попросять, я не виконаю прохання.
5. Я не завжди отримую те, що мені належить.
6. Я знаю, що люди говорять про мене за мою спиною.
7. Якщо я не схвалюю поведінку друзів, я даю їм це відчути.
8. Коли мені доводилося обдурювати кого-небудь, я відчував нестерпні докори сумління.
9. Мені здається, що я не здатен вдарити людину.
10. Я ніколи не дратуюся настільки, щоб розкидуватися речами.

11. Я завжди поблажливий до чужих недоліків.
12. Якщо мені не подобається встановлене правило, у мене виникає бажання порушити його.
13. Інші вміють майже завжди користуватися сприятливими обставинами.
14. Я тримаюся насторожі з людьми, які ставляться до мене дещо ліпше, ніж я очікував.
15. Я часто не погоджуюся з людьми.
16. Іноді мене обтяжують думки, яких я соромлюсь.
17. Якщо хтось першим ударить мене, я не відповім йому.
18. Коли я дратуюся, я грюкаю дверима.
19. Я куди дратівливіший, ніж здається оточуючим.
20. Якщо хтось вдає із себе начальника, я завжди роблю йому наперекір.
21. Мене трохи засмучує моя доля.
22. Я гадаю, що багато людей мене не люблять.
23. Я не зможу втриматися від суперечки, якщо люди не згодні зі мною.
24. Люди, що ухиляються від роботи, мусять почувати провину.
25. Той, хто ображає мене і мою сім'ю, напрошується на бійку.
26. Я не здатний на брутальні жарти.
27. Розлютовуюся, коли з мене насміхаються.
28. Коли люди вдають із себе начальників, я роблю все, щоб вони не зазнавалися.
29. Майже кожен тиждень я бачу когось, хто мені не до вподоби.
30. Досить багато людей заздрять мені.
31. Я вимагаю, щоб люди поважали мене.
32. Мене пригнічує те, що я мало роблю для своїх батьків.

33. Люди, які постійно знущаються з нас, варті того, щоб їх ставили на місце.
34. Я ніколи не буваю похмури́м від злості.
35. Якщо до мене ставляться гірше, ніж я на те заслуговую, я не засмучуюсь.
36. Якщо хтось дратує мене, я не звертаю уваги.
37. Хоч я ніколи не показую цього, але мене іноді гризе заздрість.
38. Іноді мені здається, що з мене насміхаються.
39. Навіть якщо я гніваюся, то не вдаюся до лайки.
40. Мені хочеться, щоб мої гріхи пробачили.
41. Я рідко даю здачі, навіть якщо хтось і вдарить мене.
42. Коли виходить не по-моєму, я іноді ображаюсь.
43. Іноді люди дратують мене однією своєю присутністю.
44. Немає людей, яких би я по-справжньому ненавидів.
45. Мій принцип: «Ніколи не довіряти чужакам».
46. Якщо хтось дратує мене, я готовий висловити все, що я про нього думаю.
47. Я роблю багато такого, про що потім шкодую.
48. Якщо я роздратуюсь, я можу вдарити когось.
49. Із дитинства я ніколи не виявляв спалахів гніву.
50. Часто почуваю себе, мов діжка з порохом, що ось-ось вибухне.
51. Якби всі знали, що я відчуваю, мене б вважали людиною, з якою нелегко ладнати.
52. Я завжди розмірковую про те, які потаємні причини змушують людей робити приємне мені.
53. Коли на мене кричать, відповідаю тим самим.
54. Невдачі засмучують мене.
55. Я відчуваю страх не рідше й не частіше за інших.

56. Я можу пригадати випадки, коли я був настільки злий, що хапав першу-ліпшу річ.
57. Іноді я відчуваю, що готовий першим кинутись у бійку.
58. Іноді я відчуваю, що життя поводитьсь зі мною несправедливо.
59. Раніше я думав, що більшість людей говорить правду, але зараз я не вірю в це.
60. Я лаюся тільки через злість.
61. Коли я роблю щось неправильно, то відчуваю докори сумління.
62. Якщо для захисту своїх прав мені слід використати фізичну силу, я вдаюся до неї.
63. Іноді я виражаю свій гнів тим, що грюкаю кулаком по столу.
64. Я буваю грубий з людьми, які мені не подобаються.
65. У мене немає ворогів, що хотіли б мені нашкодити.
66. Я не вмію поставити людину на місце, навіть якщо вона на це заслуговує.
67. Я часто думаю, що жив неправильно.
68. Я знаю людей, які здатні довести мене до бійки.
69. Я не засмучуюсь через дрібниці.
70. Мені рідко спадає на думку, що люди намагаються розлютити чи скривдити мене.
71. Я часто тільки вдаюся до погроз, але не збираюся їх реалізувати.
72. Останнім часом я став занудою.
73. Під час суперечки я часто підвищую голос.
74. Здебільшого я намагаюся приховувати своє негативне ставлення до людей.
75. Я ліпше поступлюся своїми принципами, ніж сперечатимусь.

Оброблення отриманих результатів:

У «ключі» для обробки результатів наводяться номери питань.

Якщо після номера питання стоїть знак «+», тоді за нього зараховується один бал в тому випадку, якщо на нього дана відповідь «так».

Якщо після номера питання стоїть знак «-», тоді за нього зараховується один бал в тому випадку, якщо на нього дана відповідь «ні». Інші відповіді не зараховуються.

Сума балів, помножена на коефіцієнт  $k$ , що є вказаним в лапках при кожному показнику агресивності, дозволяє отримати зручні для співставлення – унормовані – показники, які характеризують індивідуальні та групові результати.

Ключі для оброблення результатів:

- 1) Фізична агресія ( $k=11$ ): 1+, 9-, 17-, 25+, 33+, 41+, 48+, 55+, 62+, 68+.
- 2) Вербальна агресія ( $k=8$ ): 7+, 15+, 23+, 31+, 39-, 46+, 53+, 60+, 66-, 71+, 73+, 74-, 75-.
- 3) Непряма агресія ( $k=13$ ): 2+, 10+, 18+, 26-, 34+, 42+, 49-, 56+, 63+.
- 4) Негативізм ( $k=20$ ): 4+, 12+, 20+, 28+, 36-.
- 5) Дратівливість ( $k=9$ ): 3+, 11-, 19+, 27+, 35-, 43+, 50+, 57+, 64+, 69-, 72+.
- 6) Схильність до підозр ( $k=11$ ): 6+, 14+, 22+, 30+, 38+, 45+, 52+, 59+, 65-, 70-.
- 7) Образа ( $k=13$ ): 5+, 13+, 21+, 29+, 37+, 44+, 51+, 58+.
- 8) Відчуття провини ( $k=11$ ): 8+, 16+, 24+, 32+, 40+, 47+, 54+, 61+, 67+

**Додаток Д.**

### **Шкала самоповаги Розенберга**

1. Я відчуваю, що я гідна людина, принаймні, не менше ніж інші.
2. Я завжди схильний відчувати себе невдахою.
3. Мені здається, у мене є ряд хороших якостей.
4. Я здатний дещо робити не гірше, ніж більшість.
5. Мені здається, що мені особливо нічим пишатися.
6. Я до себе добре ставлюся.
7. В цілому я задоволений собою.
8. Мені б хотілося більше поважати себе.
9. Іноді я ясно відчуваю свою неефективність.

10. Іноді я думаю, що я в усьому добра.

Ключ і обробка результатів тесту: За кожну відповідь нарахуйте собі бали відповідно до ключа.

прямі запитання: 1,3,4,6

зворотні питання - 2,5,7,8,9,10 - бали в них нараховуються навпаки: 4 = 1, 3 = 2, 2 = 3, 1 = 4

## Додаток Е.

### Мотивація до уникнення невдач (Т. Елерс)

1	2	3
1. Сміливий	пильний	заповзятливий
2. Лагідний	нерішучий	впертий
3. Обережний	рішучий	песимістичний
4. Непостійний	безцеремонний	уважний
5. Нерозумний	боягузливий	нерозважливий
6. Спритний	жвавий	передбачливий
7. Холоднокровний	поміркований	завзятий
8. Стрімкий	легковажний	полохливий
9. Нерозважливий	манірний	непередбачливий
10. Оптимістичний	добросовісний	уважний
11. Меланхолійний	невпевнений	нестійкий
12. Боягузливий	недбалий	схвильований
13. Нерозважливий	тихий	полохливий
14. Уважний	нерозумний	сміливий
15. Розсудливий	швидкий	мужній
16. Заповзятливий	обережний	передбачливий
17. Схвильований	розсіяний	нерішучий
18. Малодушний	необережний	безцеремонний
19. Лякливий	нерішучий	нервовий
20. Відповідальний	відданий	авантюрний
21. Передбачливий	жвавий	відчайдушний
22. Приборканий	байдужий	недбалий
23. Обережний	безтурботний	терплячий
24. Розумний	турботливий	хоробрий
25. Завбачливий	безстрашний	добросовісний
26. Поспішний	лякливий	безтурботний
27. Розсіяний	нерозважливий	песимістичний
28. Обачний	розсудливий	заповзятливий
29. Тихий	неорганізований	боязкий

30. Оптимістичний	пильний	безтурботний
-------------------	---------	--------------

## КЛЮЧ

Ви отримуєте один бал за вибір, наведений у ключі (перша цифра перед ризикою означає номер рядка, друга цифра після ризику — номер стовпчика, в якому потрібне слово. Наприклад, 1/2 означає, що слово, за яке нараховується один бал, записане в першому рядку, в другому стовпчику — «пильний»). За інший вибір бал не зараховується.

Ключ підрахунку:

1/2; 2/1; 2/2; 3/1; 3/3; 4/3; 5/2; 6/3; 7/2; 7/3; 8/3; 9/1; 9/2; 10/2; 11/1; 11/2; 12/1; 12/3; 13/2; 13/3; 14/1; 15/1; 16/2; 16/3; 17/3; 18/1; 19/1; 19/2; 20/1; 20/2; 21/1; 22/1; 23/1; 23/3; 24/1; 24/2; 25/1; 26/2; 27/3; 28/1; 28/2; 29/1; 29/3; 30/2.

Результат. Чим більша сума балів — тим вищий рівень мотивації до уникнення невдач, захисту. Від 2 до 10 балів: низька мотивація до самозахисту; від 11 до 16 балів — середній рівень мотивації; від 17 до 20 балів — високий рівень мотивації; понад 20 балів — надто високий рівень мотивації до уникнення невдач, самозахисту.

**Додаток Є.**

### Мотивація навчання у вузі (Т. Н. Ільїна)

1. Найкраща атмосфера занять – атмосфера вільних висловлювань.
2. Зазвичай я працюю з великою напругою.
3. У мене рідко бувають головні болі після пережитих хвилювань та неприємностей.
4. Я самостійно вивчаю низку предметів, на мою думку, необхідних для моєї майбутньої професії.
5. Яку з властивих вам якостей ви найбільше цінуєте?  
(нейтральне питання)
6. Я вважаю, що життя потрібно присвятити обраній професії.
7. Я відчуваю задоволення від розгляду складних проблем.
8. Я не бачу сенсу у більшості робіт, які ми робимо у виші.

9. Велике задоволення мені дає розповідь знайомим про мою майбутню професію.
10. Я дуже середній студент, ніколи не буду блискучим, а тому немає сенсу докладати зусиль, щоб стати кращим.
11. Я вважаю, що в наш час не обов'язково мати вищу освіту.
12. Я твердо впевнений у правильності вибору професії.
13. Від яких із властивих вам якостей ви б хотіли позбутися?  
(нейтральне питання)
14. При зручній нагоді я використовую на іспитах підсобні матеріали (конспекти, шпаргалки).
15. Найпрекрасніший час життя – студентські роки.
16. У мене надзвичайно неспокійний і уривчастий сон.
17. Я вважаю, що для повного оволодіння професією всі навчальні дисципліни потрібно вивчати однаково глибоко.
18. За можливості я вступив би до іншого вузу.
19. Я зазвичай спочатку беруся за легші завдання, а важчі залишаю на потім.
20. Для мене було важко при виборі професії зупинитися на одній із них.
21. Я можу спокійно спати після будь-яких неприємностей.
22. Я твердо впевнений, що моя професія дає мені моральне задоволення та матеріальний достаток у житті.
23. Мені здається, що мої друзі здатні вчитися краще, ніж я.
24. Для мене дуже важливо мати диплом про вищу освіту.
25. З деяких практичних міркувань для мене це найзручніший ВУЗ.
26. У мене достатньо сили волі, щоб навчатися без нагадування адміністрації.
27. Життя для мене майже завжди пов'язане з надзвичайною напругою.
28. Іспити потрібно складати, витрачаючи мінімум зусиль.
29. Є багато вузів, в яких я міг би вчитися з не меншою цікавістю.
30. Яка з властивих вам якостей найбільше заважає вчитися?  
(нейтральне питання)

31. Я людина, що легко захоплюється, але всі мої захоплення так чи інакше пов'язані з майбутньою професією.
32. Занепокоєння про іспит або роботу, яка не виконана вчасно, часто заважає мені спати.
33. Висока зарплата після закінчення вишу для мене не головне.
34. Мені потрібно бути в хорошому настрої, щоб підтримати загальне рішення групи.
35. Я змушений був вступити до вишу, щоб зайняти бажане становище в суспільстві, уникнути служби в армії.
36. Я навчаю матеріал, щоб стати професіоналом, а не для іспиту.
37. Мої батьки – професіонали своєї справи, і я хочу бути на них схожим.
38. Для просування по службі мені необхідно мати вищу освіту.
39. Яка з ваших якостей допомагає вам вчитися?  
(нейтральне питання)
40. Мені дуже важко змусити себе вивчати як слід дисципліни, які прямо не належать до моєї майбутньої спеціальності.
41. Мене дуже турбують можливі невдачі.
42. Найкраще я займаюся, коли мене періодично стимулюють, підганяють.
43. Мій вибір даного вишу остаточний.
44. Мої друзі мають вищу освіту, і я не хочу відставати від них.
45. Щоб переконати в чомусь групу, мені доводиться самому працювати дуже інтенсивно..
46. У мене зазвичай гарний настрій.
47. Мене приваблює зручність, чистота, легкість майбутньої професії.
48. До вступу я цікавився цією професією, багато читав про неї.
49. Професія, яку я отримую, найважливіша та перспективна.
50. Мої знання про цю професію були достатні для впевненого вибору.

У ній є три шкали: «Здобуток знань» (прагнення до набуття знань, цікавість); «Опанування професії» (прагнення опанувати професійні знання та сформувати професійно важливі якості); «Отримання диплома» (прагнення отримати диплом при формальному засвоєнні знань, прагнення пошуку обхідних шляхів при складанні іспитів і заліків). Для маскуванню в опитувальнику є фонові твердження, які надалі не обробляються.

Шкала «здобуток знань» - за згоду («+») з твердженням по п. 4 проставляється 3,6 бали; за п. 17 - 3,6 бали; за п. 26 - 2,4 бали; за незгоду («-») з твердженням по п. 28 - 1,2 бали; за п. 42-1,8 бала. Максимум-12,6 бала.

Шкала «оволодіння професією» - за згоду за п. 9 - 1 бал; за п. 31 - 2 бали; за п. 33 - 2 бали, за п. 43 - 3 бали; за п. 48 - 1 бал і за п. 49 - 1 бал. Максимум - 10 балів.

Шкала «отримання диплома» - за незгоду по п. 11 - 3,5 бали; за згоду за п. 24 - 2,5 бали; за п. 35 - 1,5 бали; за п. 38 - 1,5 бала і за п. 44 - 1 бал. Максимум - 10 балів.

Питання по п. 5, 13, 30, 39 є нейтральними до цілей опитувальника і в обробку не включаються.