

Поліщук Валерій. Віковий ненормативний кризовий розвиток у юнаків (емпіричний зріз)

Актуалізується проблема диференціації переживань як основної структурної одиниці вікових нормативних криз, позначених позитивною і негативною симптоматикою, і ненормативних криз (лише негативні симптоми).

Ключові слова: нормативна криза, ненормативна криза, переживання, симптом.



Постановка проблеми. Знання вікового ненормативного розвитку у будь-якому віці – це необхідна пізнавальна передумова впровадження комплексного підходу у навчанні і вихованні особистості [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В Україні вихідні уявлення для виокремлення негативної симптоматики переживань належать Н. Максимовій (2002), В. Роменцю (2003), Т. Титаренко (2010) [2], у Росії – А.В. Мудрику (1991), А. Сидоркіну (1992; 2008), І. Медведєвій, Т. Шаховій (1994; 2010).

Виокремлення нез'ясованої проблематики. На основі авторської концепції симптомокомплексів переживань вікових криз актуалізується аналіз симптомів переживань ненормативних криз (2013), уникнути яких практично неможливо, оскільки вони спричинені глобальними та індивідуальними некомпетентними соціальними впливами. Незнання або ігнорування такої симптоматики (часто – невизначеної за змістом і динамікою) потенційно визначають недостатню ефективність очікуваного навчально-виховного впливу.

Мета статті: продемонструвати характеристики симптомів переживань ненормативних криз як водночас 1) несприятливих передумов для негативної трансформації її життєвих цінностей і 2) адресних вікових показників інди-

відуального розвитку.

Виклад матеріалу дослідження (емпіричний інформаційний зріз за результати лонгітуду 2001–2018 рр.).

Ненормативні кризи (ситуативні) властиві будь-якому віковому періоду (перехідному чи стабільному) з відносно фіксованими динамічними комбінованими симптомами (всього – 8 типових симптомів, або переживань). Для прикладу, продемонструємо провідні смисли окремих переживань [2]:

I. Максимальний зиск – це результат взаємовпливу передусім хитрості, корисливості, індивідуалізму, пристосовництва:

- відображає меркантилізм та егоїстичність юнацької спільноти, що є спочатку результатом їхнього споглядання (а потім – часто, активної участі) аналогічного дорослого повсякдення, де для залякування використовуються провокаційні, свавільні, тоталітарні способи взаємин, позначаючи відлуння Великого Терору, витоки у якого у СРСР знаходяться у 1920-30-тих рр.;
- корисливе прийняття юнаками «ідеологічної заангажованості» дорослих суб'єктів, які апріорі не можуть працювати в нових соціальних умовах через стабільні тоталітарні звички вождізму та претензіями на прийняття «єдино-правильних рішень»;
- стабілізує ситуативну життєдіяльність, яка залежить від перспектив зиску (у схожих ситуаціях «щось» є незручне, небажане, бо незначуще, нетоварне, або – сприятливе, бо «зручне і потрібне»);
- максимальна увага до оточення, від якого залежить розв'язання меркантильних проблем.

Основні ознаки максимального зиску:

Продажність взаємин: вимірюється у фіксованих грошових еквівалентах або зворотній (за потреби) допомозі; спекуляція власною матеріальною забезпеченістю з метою вибору потрібних речі або партнера, що визначається його можливостями допомоги (залежно від інтересу, ними можуть бути претенденти на роль помічників у виконанні домашніх завдань, супутників для відпочинку, а для

фізичного захисту з атлетичних ровесників обираються охоронці, що властиве більше дівчатам). Результат: переконаність у домінуванні матеріального становища над іншими прискорює спочатку майнову поляризацію, потім – інтелектуальну.

Матеріальне накопичення, яке домінує над безкорисливістю, започатковує «речизм» як прагнення до самореалізації на основі матеріального достатку та життєвої позиції типу «Жодного дня без зиску для себе». Стимулює егоїстичні інтереси, нівелює позитивні переживання, виявляючись у лихварстві із застосуванням фізичної сили, наприклад: більш успішні у навчанні чи іншій діяльності можуть пропонувати допомогу у грошовому еквіваленті або його замініку (подарунки). Результат: хизування, здирство (індивідуальне або групове), в основі чого знаходиться залякування.

Прагматизм – постійне або ситуативне меркантильне ставлення до оточення з метою отримання від нього максимального і негайного зиску (використання партнера рівно настільки, скільки цього вимагає корислива ситуація).

Показник низької спроможності до пізнання та самопізнання. Джерело зниження і девальвації умінь співпереживати (передусім у мегаполісах), розглядаючись часто виявами слабкості; інтенсифікації асоціальної поведінки, безкорисливої трудової діяльності, відсутності хвилювань за якісні результати колективної праці, неприхованої корисливої стурбованості «будь-як заробити гроші», такого ж індивідуалізму, демонстративної замкнутості. Результат: соціальна напруженість у взаєминах як наслідок прогресуючого майнового та інтелектуального розшарування.

Перенесення моральних категорій у грошовий вимір та розгляд їх як товару, зокрема пасивність дорослих урізноманітнює товар: започатковується новий тип конфліктності (між моральністю як позицією і моральністю як товаром), який відображає власні егоїстичні ситуативні уявлення, визначених попередньо спланованим зиском («малим – великим», «істотним – неістотним»). Взаємини на засадах товару є доти стабільними, доки слабші партнери знайдуть сильніших і зручніших покровителів, не

гребуючи повелителями; сильніші – навпаки (з часом вимагатимуть більшої відданості, неприховано вважаючи їх васалами). Іноді ровесники, тимчасово зацікавлені у таких взаєминах, навмисне уникають несприятливих для них фактів, подій, вичікують, діють в унісон за попередньо погодженою режисурою, лише коригуючи її на взаємовигідних умовах. Здебільшого, це відображення схожих статусних батьківських позицій. Однак навіть міжоднаковими за майновим станом ровесниками зовнішня ідилія у стосунках у перспективі приречена на невдачу через взаємні вихваляння і претензії на першість. Результат: постійний пошук максимального зиску у взаєминах, досягнення будь-якими засобами особистого благополуччя та переведення позитивної симптоматики виключно у площину особистої власності, яку можна продати або щось на неї купити.

Нівелювання, знецінення батьківських вимог, як маловартісних, у зв'язку з низькою майновою спроможністю батьків, а, значить, розчарування ними (протест, жаль, зневіра), оцінювання як життєвих невдач. Водночас у ситуаціях сімейного захисту схильні їх публічно активно виправдовувати та захищати, апелюючи до життєвих обставин (свідчення традиційних, часто міфічних, суперечностей між поколіннями, а також прагнення молодших обрати життєвий шлях, не схожий на батьківський). Результат: формування пристосовництва, кон'юнктурної оцінки ситуацій у взаєминах, навіть – зрадництва.

Основні пріоритети у подоланні *максимального зиску*:

- формування поваги до особистостей-інтелектуалів, завдяки яким створюються матеріальні цінності;
- стабілізація уявлень про несумісність дружніх взаємин і нерівноправності.

II. Купи-продай» – це результат взаємовпливу передусім хитрості, зухвалості, корисливості, індивідуалізму, заздрості, пристосовництва (не передбачає власного створення матеріальних чи духовних продуктів).

Первинні світоглядні витоки: споглядання своїх чи інших батьків, які перебувають на межі бідності у ситуації значних інтелектуальних і фізичних зусиль, а інші, часто

передусім інтелектуально неспроможні їх мати, розкошують. Тоді зміцнюється прагнення зрівнятися з «багатшими» ровесниками (економія на кишенькових витратах, перепродаж речей), Посилюється переконаність у владності майнових, меркантильних взаємин як панацеї від усяких негараздів.

У юнацькому віці вихідці з сімей з високим майновим станом схильні створювати кастові групи, виключно демонструючи їх переваги. У вихідців з «протилежних» родин схожа ситуація, але базується вона на заздрості. При публічному протиставленні обидві групи схильні до реальних способів поповнення наявних статків (крадіжки, шахрайство зі своєю динамікою: «індивідуальна – групова – індивідуальна» або відразу «групова» з обмеженою кількістю учасників). Конкуруючи між собою, і, прагнучи одностороннього збагачення, вони завжди розуміють майбутній обман, але вдають, що цього не помічають, діючи за попередньо спланованою, часто однаковою, режисурою.

Демонструються переконливі факти для взаємного відволікання: одні стверджуються як «господарі-маніпулятори», знаючи взаємні фінансові та соціальні ресурси; інші переконуються у протилежному, що пригнічує, формуючи в себе психологію раба чи «руйнівника» (одночасно – це неприхована заздрість та схиляння перед «повелителями»).

Основні ознаки «купи-продай»:

Лихварство (обов'язкове застосування санкцій за не своєчасне повернення боргів, де найбільш популярними є погрози, насилля або здирство, способи яких запозичені більше з «екранних», а не реальних, ситуацій). Схиляння перед багатством, «владю грошей», «красивим життям», причому неважливо як вони дістаються. Типовим є гасло «Засоби виправдовують мету» (популярніший у юнаків). Результат: самовпевненість, безкарність, елітаризм, кастова належність на основі домінування майнових статків.

Взаємний обман, як різновид майнового суперництва, спрямований на збагачення за рахунок партнерів – менш досвідчених або соціально захищених. Неприховані гасла

типу «Хто кого кине» (у випадку успіху почуваються героями, неуспіху – життєвими невдахами, тому у відчаї прагнуть будь-як реабілітуватися, щоб повернути попереднє у ровесників визнання). Результат: стабілізація свідомої брехливості.

Люзія партнерства, або побудова взаємин на основі спільного збагачення, меркантильної допомоги, чіткого розмежування сфери інтересів, що зовні виявляється у взаємній злагоді, насправді зберігаючи приховані претензії на першість. Пропагуються спочатку приховані гасла типу «Все добре доти, доки добре», які з часом руйнуються як результат взаємних претензій або вдалого пошуку корисливіших собі партнерів; потім – демонстративні, виявляючись у неприхованих захопленнях («Можуть же люди!»), відсутності співпереживання обдуреним і кепкуванні («Завжди знайдуться “лохи!»). Якщо самі постраждали від обману, то з часом, коли емоції вщухають, активно прагнуть реабілітуватися. Результат: формування подвійних моральних стандартів.

Маніпуляція позитивними переживаннями, оцінка яких залежить від меркантильної ситуації (виграшної – переконання у їхній продажності посилюються; програшу – знижуються, щоб згодом зрости під впливом реваншизму. Результат: зміцнення подвійних моральних стандартів.

Основні пріоритети у подоланні «купи-продай»:

- роз'яснення причин майнової та інтелектуальної поляризації;
- формування громадянської свідомості як альтернативи кастовій (використання розчарування від обману і припинення, для усвідомлення значущості досі ігнорованих позитивних переживань).

ІІІ. Соціальний «дебілізм» (А.В. Мудрик) є результатом взаємовпливу передусім заздрості, корисливості і пізнавальної обмеженості в юнацькому середовищі та аналогічного життєвого феномена у тоталітарних дорослих суб'єктів. Має стійкий зв'язок з кримінальними уявленнями. Проблемність або неможливість публічного рівноправного діалогу, авторитарність, приниження співбесідника і, як наслідок, переконаність у правильності вла-

сного світоглядного мікросвіту з жорстко обмеженим допуском і регламентованим входом, але не менш жорстким, навіть жорстоким, виходом. У взаєминах домінує зневага.

У шкільному життєвому просторі активізується суспільним ставленням до педагогічної діяльності:

- негативним (більше – байдужим або несприятливим: часто розглядається як самопожертва, викликаючи жаль, провину, співчуття);
- невизначеним, або байдужим (переважає в осіб, які не мають у родині педагогів);
- сприятливим, або погоджувальним (переважає у родині педагогів або в осіб з педагогічною мотивацією): може частково нейтралізувати попередні позиції.

Основні ознаки соціального «дебілізму»:

Зневага інтелектуальної праці, яка не передбачає негачного збагачення. Незначні претензії на системне пізнання дійсності, активне ігнорування можливості самопізнання як важливого чинника особистісного становлення, наприклад: низькі елементарні соціальні орієнтації у родинних взаєминах (проблемне відтворення дат народження найближчих членів родини, і водночас комфортність повсякденних життєвих ситуацій, які обіцяють матеріальний зиск; пізнавальні інтереси, які стосуються задоволення передусім біологічних потреб). Результат: формування адаптаційних життєвих поглядів, зумовлених передусім біологічними потребами, коли інтелектуальне самовдосконалення розглядається винятково крізь призму максимального зиску або соціальної моди.

Зневага інтелектуалів, зокрема акцентоване вороже (публічні глузування типу «розумник»; фізичні знущання) та аналогічне прихильне ставлення, проголошуючи себе їхнім захисником. Результат – невпевненість, зневіра у власних можливостях.

Меркантилізм у навчанні (ситуативні інтереси, зневіра у перспективах власного майбутнього; невпевненість у власних силах, пошук зручних партнерів, яким варто негачно продатися або яких можна із зиском купити). Результат: поляризація у розумінні соціальної ролі навчання

(разом з підвищенням відповідальності за результати власної праці, самостійністю, бажанням працювати з додатковими джерелами інформації, цілеспрямованістю у досягненні поставленої мети виокремлюється позиція, згідно якої життєві успіхи можливі без навчальних досягнень).

Зневага (мотивована або немотивована) з обов'язковим використанням насилля до будь-яких захищених осіб, особливо до ровесників з обмеженими фізичними можливостями. Визнають владність лише потужної фізичної сили. Публічно нехтують громадськими інтересами, протиставляючи абсолют власного «Я». Результат: формування жорстокості.

Основні пріоритети у подоланні *соціального «дебілізму»*:

- протиставлення примітивізму та ерудитії (однаково – в юнацькій та дорослій спільноті);
- усвідомлення власного інтелектуального відставання як причини відсутнього необхідного успіху у значущій для себе життєдіяльності.

Висновки і перспективи наступних розвідок. Необхідні знання про симптоматику переживань ненормативних криз у юнаків дозволяють спрямувати, коригувати їхній віковий розвиток з відповідно визначеною системою психологічного супроводу. Передбачається в юнаків наступне вивчення змісту симптомів переживань, їх взаємозв'язків з метою профілактики та прогнозування потенційних асоціальних вчинків.

Список джерел:

1. Бех І.Д. Виховання особистості: у двох книгах / Іван Дмитрович Бех. – К.: Либідь, 2003. – Кн. 1: Особистісно орієнтований підхід: теоретико-технологічні засади. – 280 с.
2. Поліщук В.М. Від кризи 7 років до кризи входження в дорослість / Валерій Миколайович Поліщук : монографія. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2013. – 158 с.

Polischuk V.M. The author pays attention to the problem of felling differentiation as main structural unit of age normative crisis, which are marked by positive and negative symptomatic, and non-

normative ones.

Key words: normative crisis, non-bormative crisis, feeling, symptom.

@ Поліщук Валерій. Стаття надійшла 7 березня 2018 р.