

важлива, оскільки самооцінка є основою майбутнього успіху чи невдачі людини в житті. Самооцінка виступає одночасно і як процес, і як результат цього процесу.

Самооцінка починає формуватися в ранньому дитинстві у процесі розвитку особистості та впливу на людину зовнішніх чинників. Першим чинником є найближче соціальне оточення дитини, сім'я. Дитина повністю залежна від дорослих, що знаходяться біля неї, вони її виховують, формують, розвивають. Оцінка батьків відіграє в більшості випадках стимулюючу роль, мобілізує зусилля дитини на отримання певного результату. Тобто думку виражену значущими людьми вони приймають як думку про себе і використовують її у своїх власних судженнях про себе. Але у підлітковому віці вплив батьків помітно знижується. Підлітки критично оцінюють своїх батьків, їхню думку і починають виробляти власну позицію щодо батьківської оцінки.

Наступним чинником, який впливає на формування самооцінки є працівники шкільних закладів, вчителі. На думку, Ф.В. Костилюва успіхи й невдачі у навчанні, оцінка вчителем результатів навчальної праці починають визначати і відношення дитини до самої себе. Оцінюючи знання, вчитель одночасно оцінює особистість, її можливості та місце серед інших. У ході освітнього процесу у дітей зростає критичність, вимогливість до себе та навколишнього світу. Для кращого формування самооцінки, учням потрібно давати можливість оцінити свою відповідь і порівняти її з відповідями інших учнів.

Ще одним важливим чинником впливу на формування вміння оцінювати власну діяльність та діяльність інших людей є однолітки. Якщо дитина відчуває у своєму товариші партнера, між ними виникає обмін оцінками з яких розвивається здатність бачити себе з позиції іншого. Група ровесників є фактором соціалізації особистості, стимулює її до прийняття нових правил поведінки, оцінки результатів діяльності та забезпечує досвід, який має тривалий вплив на розвиток особистості.

Отже, самооцінка це динамічне психологічне особистісне утворення, яке змінюється під впливом різноманітних факторів, оточуючих умов і мінливих життєвих обставин. Основними чинниками формування самооцінки є батьківське ставлення до дитини, оцінка працівників закладів освіти, спільна діяльність з однолітками.

*Науковий керівник: Власова-Чмерук О.М.,
ст. викладач*

UDC 336.7:794 (043.2)

Artemenko N.S.
National Aviation University, Kyiv

BOARD GAME AS A MEANS OF DEVELOPMENT OF POSITIVE MONETARY INSTITUTIONS

Money accompanies all spheres of human life; and thus appear in two planes: nominal value and subjective value (ratio). Currently, in the modern business space, the

scientific space has begun to pay attention to the formation of monetary competence in adults who already have a vision of the world and certain resources. However, all the basic skills and patterns of behavior a person masters in childhood, where, «... the leading line of development is the game» [1, p.57]. For an adult, play is not only a means of recreation - but also the easiest way to acquire practical skills and learning, familiar from childhood.

Monetary attitudes are a person's beliefs about money, which determine his attitude to money, to life in general and determine monetary behavior.

There are several options for board games, which are based on the attitude to money:

Monopoly. «This is an American classic: each new generation of Monopoly players learns to indulge their uncontrollable, ruthless desires. Players start the game as equals. Luck - and a few strategic steps - over time allow one player to dominate everyone else. As a result, this player accumulates huge fortunes in cash and real estate» [3].

CASHFLOW is an educational board game developed by Robert Kiyosaki as a business simulator in 1993[2]. This game teaches to invest strategies, thoughts, thoughts and secrets of creating money that only rich people know, and thus gives the opportunity to change negative monetary attitudes to positive monetary attitudes.

Games belonging to eurogames and wargames. Eurogames define money not as a primary but as an additional resource and is based on resource management in general, including money (here we can identify the causal relationship between money and other goods and resources); wargames operate with all available resources (here money appears, rather as a part of material objects) - these games teach to adequately perceive the sudden loss and appearance of resources: and, accordingly, money.

As a result of the study, it was determined that: board game, as a method of learning and developing skills, developing abilities is the best among them.

In this case, board games involve two levels: external (activity, perception of information and communication) and internal (mental processes, worldview, «self»-concept, emotions, attitudes), these two levels in the game work actively simultaneously.

It is because of the symbolism, money in the board game and their meaning in life in general are perceived much easier, which allows you to experiment; safely build your own monetary behavior, strategies, attitudes; learn the proper handling of money and respect them, consciously treat resources.

Based on the above, the following recommendations for the formation of positive attitudes to money are formed:

For the formation of financial literacy it is necessary that the right attitude to money and constructive attitudes are formed, starting from childhood; and for adults - to provide the development of these competencies with constant practical support, which is possible and effective when using board games.

Economic board games can be used at school, university to teach and improve constructive monetary skills and positive monetary attitudes; at home for a good time with benefit and family financial literacy training; as a basis of training and a component of team building; a means of recreation for colleagues in the company / organization.

References

1. Vygotsky L.S. Psihologija razvitija rebenka [Psychology of child development], 2004. 512p.
2. CASHFLOW the Board Game (English) *RICHDAD*. URL: <https://www.richdad.com/products/cashflow-the-board-game>
3. Edward J. Dodson. Henry George's Principles Were Corrupted Into the Game Called Monopoly *henrygeorge.org*. URL: http://www.henrygeorge.org/dodson_on_monopoly.htm (December, 2011)

*Scientific supervisor: Lych O.M.,
PhD in Psychology, Associate Professor*

UDC 159.923.3:794.9 (043.2)

Belichkova V.O.

National aviation university, Kyiv

CONNECTION BETWEEN GAMBLING ADDICTION AND TEMPERAMENT OF ADDICTED SUBJECT

The actuality of the research proceeds from the fact, that the with gambling legalization in Ukraine number of subjects, who interested in this, growing too fast. But any statistics does not take into account, how many people become addicted from this process. As a science researches and publications inform, in most of researches gamble addicted subjects - is a young people. So, a necessity to research the separate development factors of this mechanism for engineering the methods of prevention and psychological, psychotherapeutic help, depends on constitutional dispositions, subjective characteristics and social factors, grows up.

Widely this problem was investigated by Neyaskina Y.Y.[1], Karavayev A.F. [2], Karpov A.A. [3].

As a target of our research we took exploring of types and levels of temperament specifics between gamble addicted subjects. In research we used methodics: "EPI Test" Eysenck, where from scales of extraversion, introversion and neurotism, through the "Eysenck circle" we defined types of temperament our respondents; and Therstone's "Temperament diagnostics", which helped to define percentage of subjects' characteristics indicators. Sample chosen from 20 clients of rehabilitation centre 20-25 years old, who gamble addicted, ten from them is a woman, another ten from them - man. EPI test showed us, that the respondents have a types of temperaments as: choleric - 35% (7 people), 5% (1 people) - melancholic, 25% (5 people) - flegmatic, and 35% (7 people) - sanguinic. There are two types of temperament, which turned out the most in a group: choleric and sanguinic. This results characterize respondents as a strong nervous system subjects, it's easy for them to change their attention from one object to another, they have unbalanced nervous system, which interferes to compatibility with another people; sanguinic type characterized by good working capacity, easy changing from one activity to another, high level of communication with people, easy experiencing failure. From Therstone's "Temperament diagnostics" we defined, that the