

УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ АЛЬФРЕДА НОБЕЛЯ

КАФЕДРА ПСИХОЛОГІЇ ТА ПЕДАГОГІКИ

# КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА МАГІСТРА

на тему

*“Вплив асертивного стилю поведінки  
особистості на взаємовідносини в  
суспільстві”*

Виконала: здобувачка 2 курсу,  
групи ПС-23-1вм  
Спеціальності 053 «Психологія»  
Гриненко О.О.  
Керівник: Лебідь О.В.,  
д.пед.н., проф

м. Дніпро  
2025

## **АНОТАЦІЯ**

**випускної кваліфікаційної роботи магістрантки**

**Гриненко Ольги Олександрівни**

**на тему:**

**“ Вплив асертивного стилю поведінки особистості на взаємовідносини в суспільстві ”**

Кваліфікаційна робота здобувача 2-го курсу, спеціальності 053 «Психологія» (Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро, кафедра психології та педагогіки) присвячена проблемі впливу асертивного стилю поведінки особистості на взаємовідносини в суспільстві.

У роботі здійснено теоретичний аналіз основних положень формування у особистості асертивного стилю поведінки та його впливу на взаємовідносини в суспільстві.

З'ясовано, що психологічна наука характеризує поведінку особистості як взаємодію з навколишнім середовищем, опосередковану зовнішньою і внутрішньою активністю, а також як її здатність до діяльності у матеріальній, інтелектуальній і соціальній сферах життя. Змістове наповнення поняття «поведінка» характеризується здатністю пристосування особистості до оточуючих природних та соціальних умов існування. Джерелом поведінки особистості виступають її цілі та потреби, що зумовлюються соціально-історичною практикою.

Асертивна поведінка – це певна «золота середина» між пасивністю та агресивністю, яка передбачає впевненість особистості у собі, відповідальність за власні почуття та вчинки, вміння захищати свої права у міжособистісних взаєминах за одночасної поваги прав інших людей. Асертивна поведінка є оптимальною по відношенню до двох крайніх типів поведінки – агресивної та пасивної. Відмінності у зазначених типах поведінки полягають також у реакції особистості як способі реагування на певні події або дії інших людей.

Установлено, що формування у особистості навичок асертивної поведінки дозволяє їй не тільки бути впевненою у собі, але і покращити комунікаційні

навички, змінити агресію або пасивність у поведінці на спокійнішу і раціональнішу міжособистісну взаємодію, навчитися відстоювати свої права, не порушуючи прав інших.

Установлено, що на формування асертивного стилю поведінки чинить вплив низка чинників, зокрема, існуючі у особистості цінності, його здатність до соціальної адаптації, рівень стресостійкості в поведінці з оточуючими. Тому у роботі запропоновано наступні критерії оцінювання впливу асертивної поведінки на взаємовідносини особистості в суспільстві:

- ціннісний критерій – дозволяє визначити рівень соціальної зрілості особистості та її готовності до адекватного спілкування на основі сформованості її базових цінностей, що мають соціальну спрямованість;

- критерій соціальної адаптації – дозволяє визначити психологічні особливості та здатність особистості адаптовуватися до умов оточуючого соціального середовища у напрямку міжособистісної взаємодії;

- критерій стресостійкості – дозволяє визначити ступінь опірності особистості впливу негативних стресових чинників оточуючого соціального середовища у частині формування впевненої асертивної поведінки.

Для цілей перевірки висунутих емпіричних та концептуальної гіпотез проведено відповідне емпіричне дослідження, метою якого була емпірична перевірка концептуальної гіпотези щодо наявності психологічного впливу асертивної поведінки особистості на її взаємовідносини з оточуючими в суспільстві.

Результати дослідження рівнів асертивності респондентів вибірки довели, що яскраво виражену адекватну асертивність мають 35,5% опитаних; пасивну поведінку продемонстрували 31,8% опитаних, а більш агресивну – 32,8%.

При дослідженні ціннісних орієнтацій опитуваних установлено, що соціальність студентів вибірки проявляється під впливом багатьох соціально-психологічних чинників, але основні відмінності у їх формуванні у осіб з високим та низьким рівнями асертивності відмічена нами у розрізі таких цінностей як: конформізм, традиції, гедонізм, влада та безпека.

Отримані результати діагностики соціальної адаптації свідчать, що у розрізі усередненого значення низький рівень адаптації наявний лише у 8,7% опитаних, середній – у 63,6%, а високий – у 27,7% студентів.

З проведеного дослідження рівнів стресостійкості видно, що переважна більшість респондентів має низький рівень опірності стресу (76,6%), що є негативним фактором погіршення якості їх життєдіяльності та соціальної адаптації. Якщо брати до уваги, що дві третини опитаних осіб мають високий та низький рівні асертивної поведінки, то можемо віднести цих осіб до даних двох категорій асертивності. У той же час, особи з асертивною поведінкою демонстрували переважно великий, високий та граничний рівні стресостійкості.

Для визначення взаємозв'язку та взаємовпливу асертивної поведінки на ступінь соціалізації особистості у розрізі сформованих критеріїв розраховано коефіцієнти кореляції. Установлено, що найбільший вплив асертивна поведінка чинить на рівень соціальної адаптації особистості ( $r=0,2448$ ), на другому місці знаходиться критерій стресостійкості ( $r=0,1943$ ), а найменший вплив – ціннісний критерій ( $r=0,1337$ ). При цьому критерій стресостійкості отримано із знаком «мінус», тому що значення критерію виражають рівень опірності стресу, яка на високому рівні більш виражена у осіб із пасивною поведінкою, і навпаки, чим менше опірність стресу у особистості, тим більш агресивна її поведінка.

Для розвитку асертивності студентів досліджуваної вибірки була розроблена тренінгова програма. Порівняння результатів рівнів асертивності до та після тренінгу свідчать, що середній рівень (асертивна поведінка) завдяки проведеному тренінговому заходу збільшився на 6,2%, чого вдалося досягти завдяки зменшенню частки осіб з агресивною поведінкою на 1,1% та з пасивною поведінкою на 5,1%. Відповідно, мета дослідження виявилася досягнутою.

*Ключові слова:* поведінка, асертивність, асертивна поведінка, пасивна поведінка, агресивна поведінка, взаємодія, взаємовідносини.

## **SUMMARY**

**Master's graduation thesis**

**Hrynenko Olga Oleksandrivna**

**Topic" The influence of the assertive style of behavior of the individual on social relations "**

The qualification work of the applicant of the 2nd year, specialty 053 "Psychology" (Alfred Nobel University, Dnipro, department of psychology and pedagogy) is devoted to the problem of influence of the assertive style of behavior of the individual on social relations.

The paper provides a theoretical analysis of the main provisions of the formation of an assertive style of behavior in a person and its impact on relationships in society.

It was found that psychological science characterizes the behavior of an individual as interaction with the environment, mediated by external and internal activity, as well as its ability to act in the material, intellectual and social spheres of life. The semantic content of the concept of "behavior" is characterized by the ability of the individual to adapt to the surrounding natural and social conditions of existence. The source of the individual's behavior is its goals and needs, which are determined by socio-historical practice.

Assertive behavior is a certain "golden mean" between passivity and aggressiveness, which implies the individual's self-confidence, responsibility for their own feelings and actions, the ability to defend their rights in interpersonal relationships while simultaneously respecting the rights of other people. Assertive behavior is optimal in relation to the two extreme types of behavior - aggressive and passive. The differences in the indicated types of behavior also lie in the individual's reaction as a way of responding to certain events or actions of other people.

It has been established that the formation of assertive behavior skills in an individual allows him not only to be self-confident, but also to improve communication skills, change aggression or passivity in behavior to a calmer and more rational interpersonal interaction, learn to defend his rights without violating the rights of others.

It has been established that the formation of an assertive behavior style is influenced by a number of factors, in particular, the values existing in the individual, his ability to social adaptation, the level of stress resistance in behavior with others. Therefore, the following criteria for assessing the impact of assertive behavior on the individual's relationships in society are proposed in the work:

- value criterion - allows you to determine the level of social maturity of the individual and his readiness for adequate communication based on the formation of his basic values, which have a social orientation;

- social adaptation criterion - allows you to determine the psychological characteristics and ability of the individual to adapt to the conditions of the surrounding social environment in the direction of interpersonal interaction;

- stress resistance criterion – allows to determine the degree of resistance of the individual to the influence of negative stress factors of the surrounding social environment in terms of the formation of confident assertive behavior.

For the purposes of testing the put forward empirical and conceptual hypotheses, an appropriate empirical study was conducted, the purpose of which was to empirically test the conceptual hypothesis regarding the presence of a psychological influence of an individual's assertive behavior on his or her relationships with others in society.

The results of the study of the levels of assertiveness of the sample respondents proved that 35.5% of the respondents have clearly expressed adequate assertiveness; 31.8% of the respondents demonstrated passive behavior, and 32.8% demonstrated more aggressive behavior.

When studying the value orientations of the respondents, it was found that the sociability of the students of the sample is manifested under the influence of many socio-psychological factors, but the main differences in their formation in individuals with high and low levels of assertiveness were noted by us in terms of such values as: conformism, traditions, hedonism, power and security.

The results of the diagnostics of social adaptation indicate that in terms of the average value, a low level of adaptation is present in only 8.7% of the respondents, an average level - in 63.6%, and a high level - in 27.7% of students.

From the conducted study of stress resistance levels, it is clear that the vast majority of respondents have a low level of stress resistance (76.6%), which is a negative factor in the deterioration of the quality of their life and social adaptation. If we take into account that two thirds of the surveyed individuals have high and low levels of assertive behavior, we can attribute these individuals to these two categories of assertiveness. At the same time, individuals with assertive behavior demonstrated mainly high, high and marginal levels of stress resistance.

To determine the relationship and mutual influence of assertive behavior on the degree of socialization of the individual in terms of the formed criteria, correlation coefficients were calculated. It was established that assertive behavior has the greatest impact on the level of social adaptation of the individual ( $r=0.2448$ ), the stress resistance criterion is in second place ( $r=0.1943$ ), and the value criterion has the least impact ( $r=0.1337$ ). At the same time, the stress resistance criterion was obtained with a “minus” sign, because the values of the criterion express the level of stress resistance, which is more pronounced at a high level in individuals with passive behavior, and vice versa, the less stress resistance a person has, the more aggressive their behavior.

A training program was developed to develop the assertiveness of students in the studied sample. Comparison of the results of assertiveness levels before and after the training shows that the average level (assertive behavior) increased by 6.2% due to the training event, which was achieved by reducing the proportion of individuals with aggressive behavior by 1.1% and with passive behavior by 5.1%. Accordingly, the goal of the study was achieved.

Keywords: behavior, assertiveness, assertive behavior, passive behavior, aggressive behavior, interaction, relationships.

## ЗМІСТ

|   |    |
|---|----|
| <b>ВСТУП</b> .....  | 3  |
| <b>РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНИЙ АНАЛІЗ ВИВЧЕННЯ ВПЛИВУ АСЕРТИВНОГО СТИЛЮ ПОВЕДІНКИ ОСОБИСТОСТІ НА ВЗАЄМОВІДНОСИНИ В СУСПІЛЬСТВІ</b> .....          | 7  |
| 1.1. Поведінка як психологічний феномен.....  | 7  |
| 1.2. Асертивний стиль поведінки та особливості її прояву у особистості.....   | 15 |
| 1.3. Психологічні особливості асертивного стилю поведінки особистості в суспільстві.....  | 28 |
| Висновки до першого розділу.....  | 37 |
| <b>РОЗДІЛ 2. ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ПСИХОЛОГІЧНИХ ОСОБЛИВОСТЕЙ ВПЛИВУ АСЕРТИВНОГО СТИЛЮ ПОВЕДІНКИ НА ВЗАЄМОВІДНОСИНИ В СУСПІЛЬСТВІ</b> ..... | 39 |
| 2.1. Описання вибірки, психодіагностичного інструментарію та методів статистичного аналізу.....   | 39 |
| 2.2. Аналіз та інтерпретація результатів емпіричного дослідження.....   | 47 |
| Висновки до другого розділу.....  | 58 |
| <b>РОЗДІЛ 3. ПСИХОЛОГІЧНЕ КОРЕГУВАННЯ АСЕРТИВНОГО СТИЛЮ ПОВЕДІНКИ ОСОБИСТОСТІ</b> .....   | 62 |
| 3.1. Програма психологічного корегування асертивного стилю поведінки особистості.....   | 62 |
| 3.2. Результати впровадження програми психологічного корегування асертивного стилю поведінки особистості.....                               | 69 |
| Висновки до третього розділу.....   | 71 |
| <b>ВИСНОВКИ</b> .....   | 73 |
| <b>СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ</b> .....   | 79 |
| <b>ДОДАТКИ</b> .....  | 86 |

## ВСТУП

**Актуальність дослідження.** Неможливо уявити особистість просто у порожнечі поза ситуацією, у якій вона в певний момент знаходиться, тому що між нею та умовами її існування або діяльності існує нерозривний зв'язок. Пізнання особистості з позиції її поведінки відбувається у контексті різних життєвих ситуацій, які змінюються в процесі її життєдіяльності. У цьому контексті взаємовідносини особистості з оточуючим соціальним середовищем обумовлюються різноманітними чинниками соціокультурної контекстуальності, діалогічної комунікації, множинної ідентифікації, аксіологічної своєрідності та соціальної семантики. Тому проблематика впливу соціуму на поведінку людини і навпаки виступає сьогодні однією з ключових у психологічних дослідженнях.

Досить актуальним питанням в частині взаємовідносин особистості з соціальним оточенням у процесі її розвитку та життєдіяльності є проблема впевненості у собі. Впевненість у собі (самовпевненість) – це властивість особистості, ядром якої виступає позитивна оцінка нею своїх особистих навичок та здібностей як достатніх для досягнення значущих для неї цілей та задоволення власних потреб. Вона характеризується здатністю особистості у будь-який момент, у будь-якій ситуації керувати своїм станом, сприйняттям, внутрішньою згодою, а також переконаністю у тому, що ця здатність присутня у необхідному обсязі. При цьому самовпевненість, як основу адекватної поведінки, не слід плутати із самонадійністю – надмірною, необґрунтованою впевненістю у власних силах, можливостях та супутньому успіху. Відповідно, психологи все частіше замислюються над тим, які позитивні моменти може нести в собі самовпевненість для особистості, в результаті чого з'являються наукові праці, присвячені асертивній поведінці.

Асертивність як психологічний феномен на часі набуває особливого значення та актуальності як в психологічних дослідженнях, так і в практичній соціальній дійсності. Ця якість є важливою детермінантою становлення особистості, яка сприяє розкриттю її психологічного потенціалу, здатного

налагоджувати ефективні комунікаційні взаємини, які не чинять шкоди оточуючим та дозволяють особистості дієво відстоювати свої права та досягати поставлених цілей. Асертивність допомагає розвивати навички комунікації, активності, відповідальності, соціальної сміливості у висуванні та вирішенні нових цілей і завдань.

Ураховуючи вищенаведене, дослідження асертивної поведінки особистості з позиції її впливу на взаємовідносини в суспільстві на сучасному етапі розвитку суспільства представляють значний інтерес та потребують подальших теоретичних і практичних наукових узагальнень.

**Об'єкт дослідження** – асертивний стиль поведінки особистості.

**Предмет дослідження** – вплив асертивного стилю поведінки особистості на взаємовідносини в суспільстві.

**Мета дослідження** – теоретично обґрунтувати і експериментально перевірити вплив асертивного стилю поведінки особистості на взаємовідносини в суспільстві.

**Завдання дослідження:**

- розкрити сутність понять «поведінка» і «асертивна поведінка»;
- обґрунтувати психологічні особливості асертивного стилю поведінки особистості;
- дослідити вплив асертивного стилю поведінки особистості на взаємовідносини в суспільстві;
- розробити та апробувати програму психологічного корегування асертивного стилю поведінки особистості.

**Гіпотеза дослідження:** існує достатній ступінь впливу ступеня асертивності поведінки особистості на характер та якість її взаємовідносин з оточуючим соціальним середовищем.

**Емпіричні гіпотези:**

1) характер асертивної поведінки (асертивна або неасертивна) впливає на формування базових особистісних цінностей, на основі яких особистість поводить себе в суспільстві;

2) характер асертивної поведінки (асертивна або неасертивна) впливає на рівень соціальної адаптації особистості;

3) характер асертивної поведінки (асертивна або неасертивна) впливає на рівень стресостійкості особистості у спілкуванні з оточуючими.

Методичний інструментарій дослідження представлений наступними групами методів:

*теоретичні* – аналіз, порівняння, узагальнення, систематизація наукових джерел;

*емпіричні* – в дослідженні були використані наступні **методики**:

- асертивність - Опитувальник «Діагностика рівня асертивності» (В. Каппоні, Т. Новак);
- ціннісний критерій - Методики діагностики базових цінностей (С.Шварца);
- критерій соціальної адаптації - Методика К. Роджерса та Р. Даймонда;
- критерій стресостійкості - Тест оцінки стресостійкості Т. Холмса та Р. Раге.

*математично-статистичні* – відмінності між цінностями осіб з високою та низькою асертивністю досліджено з використанням критерію Манна-Уїтні; ступінь впливу (взаємозв'язку) асертивності на критерії соціальної взаємодії оцінено з використанням коефіцієнту кореляції Пірсона.

**Емпірична база дослідження.** У емпіричному дослідженні взяли участь 60 студентів, які навчаються на спеціальності 053 «Психологія» в Університеті імені Альфреда Нобеля (заочна та денна форми навчання; групи ПС-23-1вм, ПС-24-м, ПС-24-вм, ПС-22-зс). Вік студентів: 21-44 роки. Дослідження проводилось у формі онлайн-опитування з використанням гугл-форм.

**Теоретико-методологічна основа дослідження.** За теоретичний базис проведення дослідження взято концепції провідних західних дослідників: в частині формування асертивної поведінки особистості. Досліджувана проблематика широко представлена на сторінках вітчизняних наукових досліджень.

Так, питання сутності поведінки особистості як психологічної категорії займалися такі дослідники як: Ю. Бохонкова, О. Васильченко, Т. Герасимів, О. Козак, С. Максименко, О. Омельчук, Н. Ортинська та ін.

Проблематику асертивності та психологічні особливості формування асертивної поведінки вивчали: І. Адамчук, В. Білоущенко, О. Брюховецька, Л. Бутузова, О. Гук, Л. Журавльова, І. Козич, В. Лучків, М. Марценюк, С. Медведєва, С. Мельничук, В. Мойсеєнко, В. Нечерда, Л. Ніколаєв, А. Пирх, Н. Подоляк, О. Саннікова, Н. Свєртілова, Н. Сердюк, Ю. Сілакова, Т. Скрипаченко, К. Чулкова, М. Шинкар та ін.

**Наукова новизна та теоретичне значення** одержаних результатів полягає у тому, що: систематизовано наукові підходи щодо визначення понять «асертивність» та «асертивна поведінка»; визначено критерії соціальної взаємодії, на які чинить вплив асертивна поведінка (ціннісний критерій; критерій соціальної адаптації; критерій стресостійкості); сформовано зміст та характер тренінгової психологічної допомоги особам з агресивною та пасивною поведінкою на основі розробленої тренінгової програми.

**Практичне значення отриманих результатів** полягає у тому, що результати проведеного емпіричного дослідження в частині критеріїв впливу асертивної поведінки на взаємовідносини в суспільстві можуть бути корисними практикуючим психологам у напрямку надання психологічної допомоги особам з агресивною та пасивною поведінкою в частині формування впевненості у собі.

**Структура та обсяг магістерського дослідження.** Робота складається із вступу, трьох розділів, висновків до розділів, загальних висновків, списку використаних джерел, що налічує 68 найменувань та 9 додатків. Загальний обсяг роботи становить 85 сторінок. Робота містить 14 таблиць і 14 рисунків.

# РОЗДІЛ 1

## ТЕОРЕТИЧНИЙ АНАЛІЗ ВИВЧЕННЯ ВПЛИВУ АСЕРТИВНОГО СТИЛЮ ПОВЕДІНКИ ОСОБИСТОСТІ НА ВЗАЄМВІДНОСИНИ В СУСПІЛЬСТВІ

### 1.1. Поведінка як психологічний феномен

Звернення до наукових праць різних дослідників дозволяє зрозуміти важливість вивчення поведінки особистості як психологічного феномену. Суттєвий аспект її трактування походить з філософських праць, тому розглянемо їх першими.

Низка дослідників (С. Аксьонова [2, с. 56]; Т. Герасимов та М. Базарник [14, с. 341]; З. Кисіль та Д. Швець [17, с. 36]; О. Козак [18, с. 104]; О. Костюченко [20, с. 149] та ін.) звертають увагу, що у більш ранніх філософських концепціях відмічалось змішування понять «поведінка», «діяльність» та «активність» (М. Вебер, Ф. Знанецький, Т. Парсонс, Ю. Габермас, Дж. Уотсон, З. Фрейд, Г. Маркузе, К. Юнг, А. Адлер, К. Хорні, Б. Скіннер, К. Лоренц, Р. Андрі, Е. Уілсон, Дж. Мід, Т. Шибутані та ін.). при цьому вичерпного соціально-філософського осмислення та наукового аналізу проблематики поведінки особистості у даних дослідженнях ще не було.

О. Козак вважає категорії «поведінка» та «діяльність» нетотожними. На її думку, категорія «поведінка» є меншою та вузкою, ніж «діяльність», оскільки «діяльність має і реально, і морально перетворювальний характер, а тому не завжди піддається зовнішньому спостереженню». Проте ці категорії можуть вживатися у тотожному розумінні, коли діяльність розглядають як систему поведінки [18, с. 104].

Філософський зміст поведінки античні філософи розглядали як детерміноване прямо або опосередковано поняття, оскільки однозначно наголошували, що на неї можуть впливати різні чинники (внутрішні потреби, середовище існування, умови життя тощо). Вже на цьому етапі вони намагалися

обґрунтувати зумовленість та відмінності активності (поведінки) людей і тварин. Так, Демокрит пов'язував активність живих істот із задоволенням потреб і називав потребу основною рушійною силою розвитку людства. Платон вважав, що потреби, потяги та пристрасті формують «пристрасну», або «низьку», душу, яку можна ототожнити з потребами тваринного стада, яке не може існувати без керівництва «розумної і благородної душі». Арістотель у своєму духовному трактаті писав про наявність у людини цілеспрямованого процесу реалізації своїх потреб, що формуються у формі образу або думки та можуть мати для організму корисне або шкідливе значення залежно від вчинених дій (поведінки) [13, с. 230].

Ще за часів античності з'явилося розуміння не тільки самої природи людської поведінки, але і її наслідків. Так виникло розмежування понять добра та зла, а також спроби усвідомлення свободи людини та її меж у напрямку забезпечення загального мирного співіснування людини з іншими людьми. Також міркування у напрямку поведінки стосувалися справедливості та співжиття членів соціуму. А справді переломним етапом розвитку філософських міркувань про поведінку стало зародження релігійної філософії, яка стала відправним пунктом у формуванні людської поведінки, світосприйняття та як наслідок створення формальних правил поведінки, які поступово розповсюджувались на всі сфери людського існування та залишаються істотним чинником впливу і в наші дні [33, с. 760].

У дисертаційному дослідженні О. Омельчук з цього приводу значиться, що трактування поведінки особистості з позиції християнства робило акцент на її суб'єктивній стороні – на психічному ставленні особистості до своєї поведінки, а також на мотивах і цілях, що її формують. Зокрема, важливого значення в поведінці особистості релігія надавала любові до ближнього, у самозреченні, у взірці любові Христа до грішних людей як любові заради жертви в ім'я спасіння інших [32, с. 16].

Погляди дослідників епохи Відродження на поведінку особистості характеризувалися «песимістичною концепцією її порочності», що знайшло

відображення у роботах Н. Макіавеллі щодо порочних схильностей людини та впливу на неї аморального за своєю суттю суспільства, Т. Гоббса щодо відкидання норм законності та моралі, заснованих на силі та примусі, І. Бентама про прагнення людини до задоволення та уникнення нею страждань, А. Сміта щодо принципів особистої вигоди у виборі споживацької поведінки. На противагу цим згубним поведінковим навичкам виступали ідеї Ж.-Ж. Руссо, І. Канта, Д. Дідро, О. Конта та М. Кондорсе щодо природної доброти людини, яку псує суспільство своїми негативними впливами. На особливу увагу в цьому напрямі заслуговує теорія позитивізму О. Конта, відповідно до якої поведінку особистості необхідно вивчати із дотриманням тих же принципів, що і природу, оскільки людина первісно походить від природи і лише з розвитком набуває ознак соціальності [9, с. 112].

Друга половина XIX ст. – початок XX ст. характеризується підвищенням інтересу до проблематики особистості як істоти соціальної (діалектична концепція «світового розуму» Ф. Гегеля; психологічна наукова школа В. Вундта, що займалася психологією народів; концепція «народної філософії» М. Лацаруса та Г. Штейнталя; феномен наслідування у поведінці У. Баджота та Г. Тарда; навіювання – у Г. Лебона; звичка – у У. Джеймса; інстинкт – у У. Макдугалла та У. Троттера; колективна свідомість – у Е. Дюркгейма та Л. Леві-Брюля; принцип природного відбору та пристосування сильніших Ч. Дарвіна; соціальний дарвінізм Г. Спенсера та його послідовників (А. Фуле, А. Еспін, Р. Вормс, Ж. Лапуж, У. Баджот, Л. Гумплович, Г. Ратценхофер, Д. Фіске, А. Смолл, У. Самнер та ін.)) [9, с. 113].

Загалом з 2-ї половини XIX ст. та на початку XX ст. відбулася систематизація філософських знань про поведінку особистості, в результаті чого її почали більш ґрунтовно вивчати такі наукові дисципліни, як соціологія, психологія, фізіологія та ін. Зокрема, було встановлено, що сутність такої поведінки можна розглядати на двох рівнях – біологічному та соціальному рівнях, в результаті чого було сформовано дві концепції:

а) натуралістична (біологізаторська) – абсолютизує роль природних,

біологічних основ формування поведінки, надаючи особливу важливість спадковості, стану здоров'я, функціональним та фізіологічним особливостям різних систем людського організму, в результаті чого сутність поведінки розглядається тільки на суто біологічному рівні (засновник даної концепції – Г. Спенсер);

б) соціологізаторській – представлена низкою теорій, у яких особистість розглядається як пасивний учасник сучасних соціальних відносин, а, отже, і сутність поведінки досліджується лише на соціальному рівні, виявляючи ступінь значимості всього соціального в поведінці особистості (Е. Торндайк, Дж. Уотсон, К. Лешлі, Б. Скіннер та ін.) [13, с. 231].

Яскравим прикладом соціологізаторських концепцій виступає біхевіоризм, який тлумачить поведінку особистості за допомогою схеми «стимул – реакція», розглядаючи будь-який подразник як активне джерело дій людини у напряму пристосування до оточуючого соціального середовища.

Ідеї біхевіоризму започаткували та активно розвивали Дж. Уотсон, Б. Скіннер, А. Бандура, які пояснювали поведінку людини винятково набутими асоціаціями та подіями, що закріплюються у свідомості людини. При цьому Б. Скіннер та Дж. Уотсон тлумачили поведінку як систему видимих стороннім зовнішнім спостерігачам реакцій індивіда у напряму пристосування до оточуючого середовища. Б. Скіннер вважає, що людині від природи притаманна здатність до змін, яка змушує її певним чином реагувати на стимули. Сукупність подібних елементарних реакцій характеризує вроджену поведінку людини, яка формує відносно невеликий перелік людських реакцій, кожна з яких перетворюється в обумовлену зразу після народження. Деякі з вроджених форм поведінки проявляються трохи пізніше. При цьому поведінка людини може змінюватися протягом життя на набувати нових форм та рис. В свою чергу, Дж. Уотсон розвиває ідею безперервного потоку активності, що виникає в момент запліднення яйцеклітини і стає все більш складним в процесі розвитку організму [23, с. 10-11].

Зазначимо також, що біхевіоризм зміг перетнути межі психологічної науки

та істотно поширився на інші науки, сформувавши відомі економічні, політичні та юридичні течії.

Історичні події другої світової війни дали можливість науковцям переосмислити свої погляди на поведінку особистості, в результаті чого сама цінність особистості та її життя, здоров'я, честь та гідність набули іншого забарвлення [33, с. 760].

В останні кілька десятиліть епохи постмодерну поведінка особистості стала все більше розглядатися крізь призму гендерних ролей (розмежування поведінки жінок та чоловіків, особливості їх доступу до професій, до влади), в результаті чого відбулося розмивання їх формальних та стереотипних обов'язків та функцій. Крім того, відбулися помітні зміни в поведінці людей у складі шлюбно-сімейних відносин, виховання дітей та загалом у світоглядних парадигмах цього періоду [33, с. 760].

На сьогоднішній день поведінка особистості здебільшого розглядається у взаємозв'язку з оточуючим світом та з вимогами конкретних життєвих ситуацій, відштовхуючись від меж дозволеного та в боротьбі за відстоювання своїх переконань та амбіцій.

Як зазначає О. Васильченко, не дивлячись на певне історичне суперництво у поглядах на поведінку фахівців психоаналізу, біхевіоризму та когнітивізму, у кінці ХХ ст. сформувалась чітка тенденція до взаємопроникнення ідей вказаних концепцій, які доповнюють та врівноважують одна одну [9, с. 114].

Отже, можемо констатувати, що в кожному визначному історичному етапі розвитку людства поведінка особистості вивчалась з позиції наявних на той момент соціальних передумов взаємодії особистості з оточуючими як її реакція на виклики зовнішнього світу.

Переходячи до розгляду сутності поведінки як психологічної категорії, знаходимо, що в найбільш загальному визначенні поведінку особистості трактують як сукупність її дій і вчинків [2, с. 56].

Філософський енциклопедичний словник В. Андрущенка надає визначення поведінки, по-перше, як сукупності послідовних вчинків або систему

дій особистості, а по-друге, як практичну, реальну або реалізовану дію особистості, сукупність яких становить осмислений комплекс її вчинків [3, с. 85].

Філософський погляд на поведінку розглядає її як процес зміни станів особистості, що відповідає її внутрішній природі загалом, або як здатність особистості «тримати» себе певним чином при взаємодії із середовищем, надаючи такій взаємодії певних сталих ознак. Іншими словами, це здатність особистості до саморегуляції в певних соціальних умовах, яка означає спосіб її існування та демонстрації оточуючим усвідомленого волевиявлення самого суб'єкта [14, с. 341]. Подібний філософський підхід знаходимо також у роботі О. Козак [14, с. 104].

Т. Герасимів зазначає, що для соціологічного підходу характерне розмежування понять «поведінка» та «соціальна поведінка». В першому випадку мається на увазі взаємодія усіх живих істот із довкіллям, а в другому – поведінка саме людини, яка формується, розвивається та виявляється в суспільних умовах існування, а тому має соціально обумовлений характер. Тобто коли ми говоримо про поведінку взагалі, то маємо на увазі, що вона може торкатися всіх живих істот в частині їх взаємодії з довкіллям, а коли про поведінку людини, то говоримо про її здатність до діяльності у різних сферах життя (матеріальній, інтелектуальній, соціальній тощо) [13, с. 230].

Досить комплексно до визначення поведінки підходять З. Кисіль та Д. Швець, які вказують, що в її основі лежить активність, яка притаманна всьому живому та яка визначає засади психічного відображення дійсності. Вони визначають поведінку з трьох позицій: по-перше, як рухову активність живих істот, що демонструється зовнішньому оточенню (хоча є моменти, коли у поведінці можуть втілюватися і моменти нерухомості); по-друге, як цілеспрямовану систему послідовно виконуваних дій, що дозволяють здійснювати практичний контакт організму з оточенням, в результаті чого опосередковується відношення живих істот до тих властивостей оточення, від яких залежить збереження і розвиток їх життя, а також допомагають задоволенню потреб організму, забезпечуючи досягнення певної мети; по-третє,

як форму взаємодії особистості з оточуючим середовищем, що обумовлюється низкою особистісних чинників: природними властивостями особи, її індивідуальністю тощо [17, с. 36].

Але з позиції мети даного дослідження нас більше цікавить психологічний підхід до трактування сутності поведінки. У цьому контексті Т. Герасимів та М. Базарник зазначають, що поведінка – це зовнішній прояв діяльності біологічного індивіда, що проявляється як система цілеспрямованих дій та вчинків, направлених на підтримання його існування, що втілюються у певній послідовності. Це вищий рівень взаємодії цілісного організму з оточуючим середовищем, що реалізується як єдність психічних (спонукальних, регулювальних та відображальних) чинників, які наближають або віддаляють організм від певних об'єктів, а також перетворюють їх [14, с. 341]. Подібного підходу з психологічної точки зору дотримується також О. Козак [18, с. 104]. На доданок до цього Т. Герасимів у іншій своїй публікації додає, що категорія поведінки характеризується як комплексне родове поняття, що містить в собі всі вимірювані реакції організму: дію, діяльність, реакцію, рух, процес, операцію тощо [13, с. 230].

У психологічній енциклопедії за редакцією О. Степанова поведінка визначається як «активність живих організмів, спрямована на пристосування до навколишнього середовища і задоволення наявних потреб» [47, с. 311].

О. Христюк зазначає, що по відношенню до зовнішнього оточення поведінка живого організму проявляється у системі послідовних дій, спрямованих на його безпосередній практичний контакт з предметами оточення. При цьому основою певної поведінки живих організмів стають їх актуальні потреби [49, с. 6].

О. Васильченко вказує, що під поведінкою традиційно розуміють зовнішні прояви психічної діяльності людини; вона протиставляється свідомості як сукупності внутрішніх суб'єктивно пережитих процесів [9, с. 112].

Т. Герасимів та М. Базарник зазначають, що поняття «поведінка» здебільшого означає практичну, реальну або системну дію, тобто поведінку

маємо розглядати як сукупність послідовних учинків або систему дій, у якій реалізуються людські якості та внутрішні покликання, спостерігається зовні. На рівні суспільно-детермінованої діяльності людини термін «поведінка» означає також «дії людини щодо суспільства, інших людей і предметного середовища, які розглядаються з боку їхньої регуляції суспільними нормами». Одиницями поведінки є вчинки, в яких формуються і водночас відображаються позиція особистості, її моральні переконання [14, с. 342].

Ю. Бохонкова звертає увагу, що поведінка особистості в значній мірі детермінується чинниками, що становлять зміст феномену традиційності. На її думку, «унормовуючись через звичаєвість, традиційні уявлення утверджують підвалинні зразки етичних, естетичних, загалом життєвих зразків-ідеалів й фіксуються у поведінкових стереотипах, що корелюють з моральними настановами і життєвими цінностями» [6, с. 45-46]. Також вказана дослідниця наполягає, що поведінка людини визначається не тільки зовнішніми впливами на особистість, про що зазначалося вище, а є результатом взаємодії як зовнішніх чинників, так і внутрішніх, особистісних якостей людини. До зовнішніх належать умови морального формування особистості, а також ті особливості ситуації, які впливають на її наміри. До внутрішніх – погляди, цінності, потреби, що проявляються у відповідних мотивах. Серед головних регуляторів соціальної поведінки особистості вона називає аттитюд, соціальну установку, ціннісні орієнтації та ін. [6, с. 48-49].

Отже, психологічна наука характеризує поведінку особистості як взаємодію з навколишнім середовищем, опосередковану зовнішньою і внутрішньою активністю. А також як її здатність до діяльності у матеріальній, інтелектуальній і соціальній сферах життя. Змістове наповнення поняття «поведінка» характеризується здатністю пристосування особистості до оточуючих природних та соціальних умов існування. Джерелом поведінки особистості виступають її цілі та потреби, що зумовлюються соціально-історичною практикою.

## 1.2. Асертивний стиль поведінки та особливості її прояву у особистості

У повсякденному житті ще не досить часто вживається термін «асертивність», але у психологічній теорії та психотерапевтичній практиці уже встиг знайти певне розповсюдження та затвердився досить міцно.

Асертивність – це термін з англійським корінням, що є похідним від дієслова «assert» та буквально означає «наполягати на своєму», «відстоювати свої права». У вітчизняну психологію цей термін прийшов внаслідок перекладання праці чеських психологів В. Каппоні і Т. Новака «Як робити все по-своєму», які і запозичили його з англійської мови у працях американських дослідників. Так, А. Солтер у своїй книзі [65] наголошував, що особистість із розвинутим почуттям самоповаги в будь-якій ситуації спроможна діяти відкрито, впевнено й рішуче, що становить зміст асертивності. На його думку, асертивні дії особистості розкриваються в такій поведінці, як: знання власних прав та обов'язків; адекватна самооцінка та оцінка оточуючих; усвідомлення особистих потреб та інтересів; розуміння власних цілей, намірів і планів, здатність їх досягати, не маніпулюючи іншими, а також здатність відкрито без страху й напруги про них заявляти; поважне ставлення до прав та інтересів інших; уміння переконувати інших, завойовуючи при цьому прихильність; уміння звертатися до інших за порадою чи допомогою; спроможність укладати компромісні рішення; здатність встановлювати ділові контакти та партнерські відносини і т.п. [1; 4; 5; 7; 8; 15; 19; 24; 27; 29; 34; 36; 43; 46; 51; 52 та ін.].

В. Каппоні та Т. Новак розглядали асертивність як гармонійне поєднання особистісних якостей людини, що відображаються у формі конкретних світоглядних позицій та позитивній спрямованості, проявляються у знаннях про людську сутність, у вміннях і навичках ефективної взаємодії. Іншими словами, це таких спосіб організації поведінки, за якого у особистості демонструються уміння формулювати особистісні потреби й бажання, прагнення до честоловства у досягненні намічених цілей, шанобливе ставлення до людей, а головне – повага і любов до себе [1; 24; 27; 43; 46; 51; 52 та ін.].

К. Рудестам, продовжуючи вчення А. Солтера, додавав, що асертивність виявляється наступному: у вмінні особистості будувати відносини з іншими у бажаному для себе напрямі, тобто втілюється у соціальних уміннях особистості; у вмінні звернутися до інших людей з проханням; у вмінні відповісти негативно на вимоги інших, протистояти їм; у самоповазі; у впевненості в собі [56].

Узагальнення західних теоретичних концепцій щодо сутності поняття «асертивність», наведене у роботі Н. Сердюк [43], свідчить про існування трьох основних підходів до такого трактування, які репрезентовано нами у табл. 1.1.

Таблиця 1.1

**Підходи до визначення сутності поняття «асертивність» у психологічних дослідженнях за Н. Сердюк (складено за даними [43, с. 140-141])**

| Концепція                              | Характеристика   | Основні представники              |
|--|--|-----------------------------------|
| Асертивність як спонтанність поведінки | Особистість легко, без чіткої регламентації, може спонтанно висловити свої почуття та бажання. Така спонтанність звільняє особистість від хибних авторитетів, умовностей, ритуалів тощо, дозволяючи їй бути самою собою. Проте автори концепції вважають, що занадто сильна спонтанність може мати негативні наслідки такої поведінки, коли особистість може занадто захопитися та зовсім перестати ураховувати позицію інших.   | В. Капонні та Т. Новак            |
| Асертивність як наполегливість         | У цій концепції абсолютизується значення наполегливості для досягнення особистістю своїх цілей. Концепція дає чітке розмежування агресивної, пасивної та асертивної моделей поведінки та розглядає асертивну поведінку як правильну альтернативу двом іншим, які притаманні людям з порушеною самооцінкою.   | А. Лазарус, А. Вайнер             |
| Асертивність як адекватність           | Асертивність передбачає, що особистість у процесі взаємодії з оточуючими діє відповідно до обставин. Залежно від поточної ситуації міжособистісної взаємодії вона гнучко реагує на ті чи інші проблеми, коригуючи свою поведінку у відповідності з нормами та правилами, притаманними даній соціальній групі. Крім того, така поведінка передбачає наявність у особистості уміння поводити себе конструктивно, уміти ввічливо та тактовно наполягати на своєму, не роблячи іншим неприємностей своєю поведінкою, а також уміння надавати та приймати зворотний зв'язок | А. Солтер, М. Розенберг, Р. Фрічі |

Дж. Вольпе та А. Лазарус вказували на те, що багато людей не можуть коректно демонструвати свої почуття у міжособистісній взаємодії, оскільки ті спотворюються тривогою. На їх думку, саме за допомогою впевненого прояву своїх думок і почуттів можна подолати цей вплив тривоги, в результаті чого формується новий тип поведінки – поведінка самоствердження, поведінка «асертивності» [68].

Крім того, А. Лазарус у своїх роботах розглядав асертивність як різновид соціальної компетентності, що проявляється як емоційна свобода, уміння відкрито висловлювати свої бажання, вимоги, прохання, а також у здатності говорити «ні». У соціальній взаємодії асертивність проявляється у демонстрації як позитивних, так і негативних почуттів, в умінні як починати розмову за власною ініціативою, так і закінчувати її, не поступаючись при цьому своїми інтересами [59; 60 та ін.].

Вплив тривоги на асертивність вивчали також А. Ланге та П. Якубовські, які, досліджуючи проблему невпевнених у собі людей, зазначали, що у них соціальний страх виступає домінуючим почуттям та блокує їхню соціальну активність. Базовим проявом асертивності вони називали просте вираження почуттів, думок та власних прав [58].

І. Козич вказує, що у тлумачному словнику Вебстера це дієслово визначається як «стверджувати або доводити впевнено, показово». При цьому сама І. Козич під асертивністю пропонує розуміти «визначену особистісну рису, яку можна визначити як автономію, незалежність від зовнішніх впливів і оцінок, здатність самостійно регулювати власне поведіння» [19, с. 138]. Крім того, вказана дослідниця допускає досить близьку аналогію між поняттями «асертивність» та «самодостатність», оскільки їх зміст дуже сильно перетинається.

На зв'язок асертивності та самодостатності вказує також М. Марценюк, характеризує асертивність як навичку повного та вільного самовираження особистості у контактах з іншою людиною або людьми. Це особистісна риса, що характеризується автономією, незалежністю від зовнішніх впливів та оцінок,

здатністю самостійно регулювати власну поведінку. Асертивність – це набуте вміння, а не риса характеру особистості. Тому асертивність не можна вважати вродженою якістю [24, с. 306].

Соціально-психологічний словник (авт. В. Галицький, О. Мельник та В. Синявський) визначає асертивність як здатність особистості впевнено та з гідністю відстоювати свої права, не принижуючи при цьому прав інших [10, с. 45].

М. Шинкар характеризує асертивність як «готовність особистості відстоювати власну позицію, навіть у тих випадках, коли вона суперечить позиції більшості», а також як «певну особистісну автономію, незалежність від зовнішніх впливів та оцінок, здатність самостійно регулювати свою поведінку та вміння конструктивно знаходити вихід з проблемних ситуацій у спілкуванні» [51, с. 210]. На її думку, така готовність наразі є особливо корисною в соціумі, який наповнений численними чинниками засобів тиску, маніпуляцій і спроб підкорення волі особистості. Близьким до поняття асертивності вказана дослідниця наводить поняття «впевненість у собі», тобто самоствердження особистості через конструктивну діяльність на основі оволодіння майстерністю безконфліктного спілкування.

На спільності понять «асертивність» та «впевненість у собі» наголошує також Л. Бутузова [8, с. 34].

В. Семиченко характеризує асертивність як системоутворювальне ядро особистості в частині формування у неї почуття поваги та власної гідності. Це важлива індивідуально-ціннісна якість особистості, що проявляється в її активних діях, зокрема у вмінні зберігати власну «автономність», уникаючи тиску та маніпуляції з боку оточуючих [42].

С. Мельничук пропонує розглядати асертивність як «певну особистісну автономію, незалежність від зовнішніх впливів та оцінок, здатність самостійно регулювати свою поведінку та вміння конструктивно знаходити вихід з проблемних ситуацій у спілкуванні». Асертивність близька до поняття «впевненість у собі» [27, с. 158].

О. Гук вказує, що асертивність близька за семантикою до внутрішньої стійкості особистості та до нонконформізму, тобто до впевненості у собі. Особистість, яка не відчуває впевненості у собі, приймаючи певні життєві рішення, часто поступається психологічному тиску оточуючих, тому здатна відмовлятися від власних принципів та ціннісних орієнтацій, іншими словами, проявляти конформізм. Завдяки асертивності особистість може демонструвати спонтанні реакції, розумно проявляти свої емоції, уміти доносити до інших свої бажання, висловлювати власну позицію та відстоювати її, коли будь-яка аргументація виявляється зайвою [15].

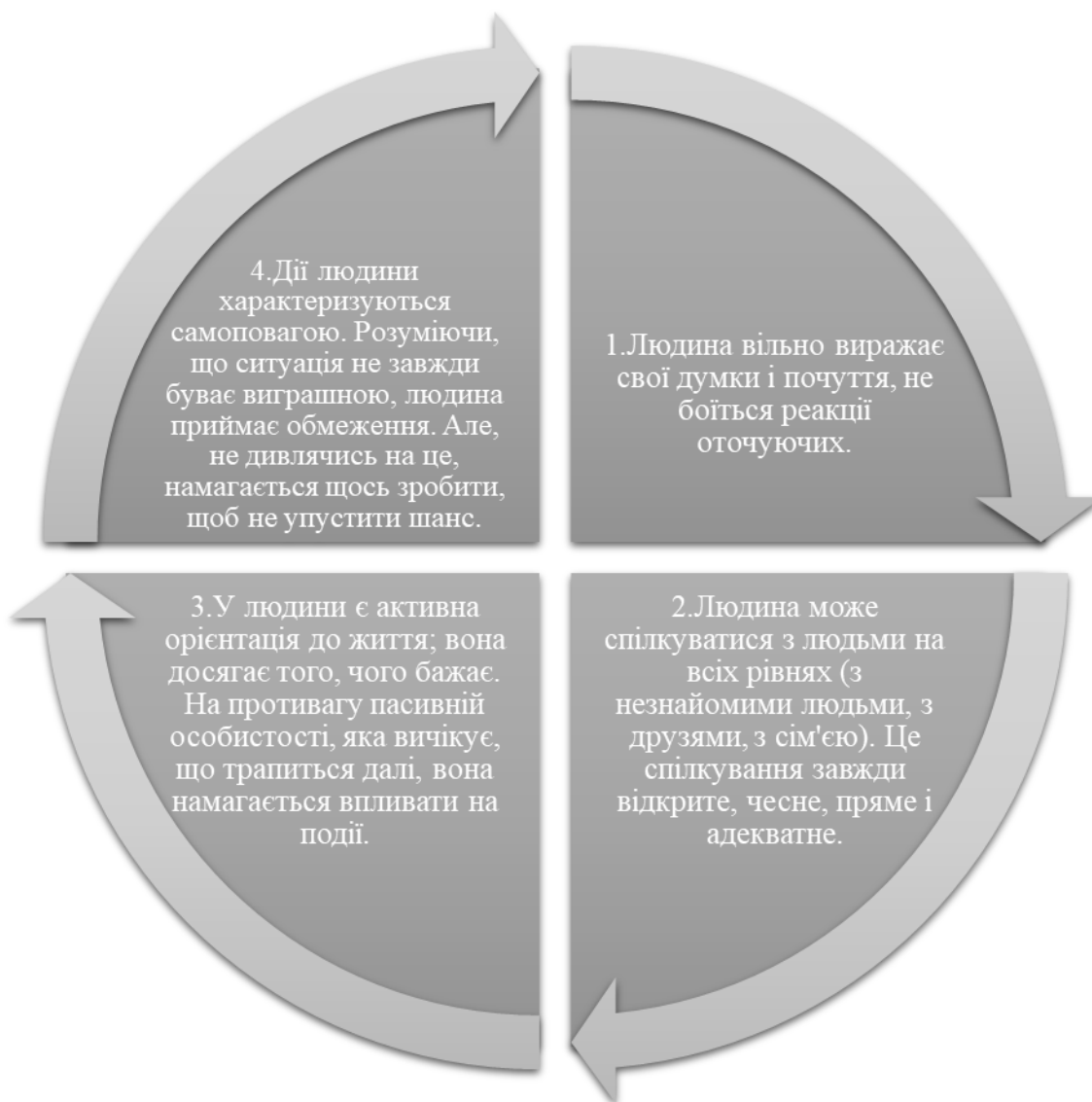
І. Козич під асертивністю розуміє визначену особистісну рису, що може характеризуватися як автономія, незалежність від зовнішніх впливів і оцінок, здатність самостійно регулювати власне поведіння [19, с. 138]. Вона допускає схожість асертивності з іншим модним поняттям – самодостатністю.

З позиції Л. Ракітянської, асертивність відноситься до міжособистісного аспекту структури емоційного інтелекту, включаючи емпатію та комунікативну толерантність, а також виступає однією з визначальних рис формування у особистості низького рівня конфліктності та на пряму корелює з відповідальністю [37, с. 40].

В. Білоущенко називає асертивність важливою рисою особистості, формування якої допомагає їй «бути активним суб'єктом життєдіяльності, уміти розв'язувати проблеми, переконувати і гармонійно надихати інших керувати змінами». В свою чергу, неспроможність особистості ставити перед собою цілі, потреби та бажання, реалізовувати їх, відстоювати власні інтереси та жити власними почуттями призводить до підвищеного рівня невдоволеності життям, до нездатності планувати своє майбутнє та до проявів соціального страху. Асертивність виступає важливою якістю поведінки, завдяки якій особистість може «володіти спонтанними реакціями, проявом емоцій, вмінням прямо говорити про свої бажання і вимоги, здатна висловлювати власну точку зору, не боїться заперечувати, використовуючи аргументацію, наполягати на своєму в ситуаціях, коли будь-яка аргументація виявляється зайвою; володіти тактиками

задоволення справедливих вимог і відмовити у відповідь на неприпустимі прагнення таким чином, аби при цьому не порушувалися права інших людей» [5, с. 51].

Низка вітчизняних дослідників (Л. Бутузова [8, с. 36]; І. Козич [19, с. 138]; В. Мойсеєнко [28, с. 60]; Т. Скрипаченко [45, с. 200] та ін.), спираючись на результати західних психоналітиків (Дж. Бейер, Дж. Вольпе, Г. Фенстерхейм та ін.), наводять чотири характеристики, якими володіє істинно асертивна особистість (рис. 1.1).



**Рис. 1.1. Характеристики істинно асертивної особистості (складено за даними [8; 19; 28; 45 та ін.]**

Н. Сердюк звертає увагу, що низкою дослідників асертивність та асертивна

поведінка розглядаються як синоніми, проте це поняття не тотожні. Асертивність слід тлумачити як властивість особистості, що проявляється в її схильності поводити себе асертивно по відношенню до інших у процесі досягнення поставлених власних цілей, а асертивну поведінку – як реалізацію даної властивості в конкретній поведінковій ситуації [43, с. 141].

Н. Подоляк наголошує, що така риса як асертивність допомагає особистості не діяти на шкоду іншим, поважати їх права, але при цьому з ставитися з повагою і до самої себе. Якщо асертивна особистість потребує допомоги, то вона може відкрито про це попросити, а також може переконати інших ставитися до неї з повагою, щоб знайти компромісне рішення проблеми [36, с. 108]. Тому асертивність – це характеристика не самої особистості, а її поведінки, яка у психології трактується як асертивна.

Узагальнення думок сучасних західних дослідників, проведене Л. Ніколаєвим, свідчить, що «асертивність» означає уміння особистості висловлювати свою думку та безпосередньо показувати свої емоції і поведінку в межах, що не порушують прав і психічну територію як самої особистості, так і інших. На його думку, асертивність – це також відсутність у особистості агресивної поведінки, охорона власних прав у суспільних ситуаціях. Використовувати дане поняття доцільно саме по відношенню до соціальної поведінки особистості [30, с. 133].

У своїй дисертації Л. Ніколаєв характеризує асертивність також як «уміння людини адаптуватись до нової ситуації, її волю, переконливість, цінності, які вона відстоює» [31, с. 11]. Важливу роль у формуванні асертивності вчений відводить установкам особистості, які їй доводиться відстоювати при входженні у нове соціальне середовище.

У дисертації Л. Марчук наведено узагальнення досвіду американського психоаналітика українського походження А. Бандури, який «ядром асертивності» визначав самоефективність як усвідомлену здатність особистості володіти собою в різних ситуаціях. При цьому високий рівень самоефективності означає здатність особистості досягати очікуваного успіху, який ще більше

підкріплює таку самоефективність, а низький пов'язаний з очікуванням неуспіху, зайвою критичністю, «самоїдством», в результаті чого в житті особистості з'являються невдачі, які ще більше знижують самоповагу [25].

На праці А. Бандури спирається також В. Мойсеєнко, вказуючи, що впевнені (асертивні) в собі люди творчо підходять до аналізу ситуацій. Вона також вбачає доцільність вираження поняття асертивності через поняття «самоефективність», введене в науковий обіг А. Бандурою. Така самоефективність проявляється у здібностях і уміннях особистості вирішувати проблеми, які дозволяють: контролювати свою поведінку, а за необхідності змінювати її, коригуючи рішення і цілі; передбачити наслідки своїх дій; усвідомлювати і розуміти зміст проблеми; створювати альтернативні ситуації [28].

Аналіз наукової літератури, здійснений Н. Свєртіловою, свідчить, що більшість науковців одностайні в тому, що асертивність є «золотою серединою» між агресивною і пасивною поведінкою. А в якості важливих характеристик асертивності фахівці відокремлюють адекватну самооцінку, самоповагу, напористість, ініціативність, відповідальність тощо [40].

С. Медведева визначає асертивність як гармонійну комбінацію властивостей особистості, які реалізуються у природній, чесній поведінці стосовно себе та оточуючих, в уміннях і навичках етично допустимого спілкування у конкретній ситуації при поєднанні з упевненістю, позитивною самооцінкою та за обов'язкової поваги до прав інших [26, с. 237].

Асертивність як психологічна якість особистості втілюється в її поведінці, яка отримала назву асертивної.

Асертивну поведінку В. Мойсеєнко характеризує як поведінку особистості, що реалізується нею шляхом прояву таких особистісних рис, як цілеспрямованість, впевненість, наполегливість, самостійність, незалежність, ініціативність. Вона часто буває спонтанною відповідно до настрою, спонукань, інтересів особистості. При цьому це найбільш конструктивний спосіб міжособистісного спілкування, що виключає і протистоїть маніпуляції і агресії.

Асертивна поведінка проявляється в умінні: 1) вислухати співрозмовника та зрозуміти його почуття та потреби; 2) донести до співрозмовника свої наміри та сприяти їх реалізації; 3) прийняти критику та гідно, аргументовано на неї відреагувати; 4) не прийняти судження співрозмовника у разі непогодження, але не переходячи на оцінку його особистості [28, с. 68].

К. Чулкова асертивну поведінку напряму пов'язує з емоційною компетентністю особистості, яка, усвідомлюючи власні емоції та вмюючи управляти ними, може зберігати свій емоційний стиль, що і виступає принциповою умовою асертивності [50, с. 39].

І. Адамчук асертивною називає одну з найбільш складних форм поведінки, яка забезпечує нормальну повноцінну взаємодію з оточуючими, підкреслюючи почуття власної гідності особистості, сприяючи розвитку тих людей, з ким взаємодіє асертивна особистість [1, с. 9].

Л. Бутузова розглядає асертивну поведінку як поведінку впевненої людини, при якій мета діяльності особистості досягається активно, проте не порушуються права інших. За такої поведінки досягається взаємний баланс інтересів, а використовувані для цього засоби допомагають прийняти вірне (вигідне для всіх) рішення [8, с. 34].

М. Марценюк розглядає таку поведінку як безпосередню, рішучу та одночасно ввічливу по відношенню до інших взаємодію, яка передбачає вираження особистістю своїх почуттів, позиції, думок чи бажань у такий спосіб, який не ображає почуття, позицію, думку, права та бажання інших. Формування у особистості такої поведінки передбачає усвідомлення того, наскільки її поведінка визначається власними схильностями та спонуканнями, а наскільки – нав'язаними іншими людьми установками [24, с. 306].

Згідно ж дослідженнями, які провели С. Бєлай, О. Керницький, В. Васищев та В. Пасічник, асертивна поведінка – це «демонстрація ввічливої наполегливості з проявом відповідальності за свою поведінку й прийняті рішення, впевнена і доброзичлива взаємодія з підлеглими, конструктивне відстоювання своїх прав з повагою до інших, оптимальне реагування на критику

і вміння рішуче говорити собі та іншим «ні», якщо цього вимагає ситуація тощо» [4, с. 92]. На їх думку, асертивна поведінка базується на концепції транзактного аналізу, з урахуванням якого вона являє собою відносини на рівні «дорослий-дорослий», в яких кожний учасник міжособистісної або соціальної взаємодії сприймає себе і поводить як відповідальний, адекватний «дорослий», так само ставлячись до об'єкта взаємодії [4, с. 93].

З позиції Н. Сердюк, асертивна поведінка – це певна «золота середина» між пасивністю та агресивністю, яка передбачає впевненість особистості у собі, відповідальність за власні почуття та вчинки, вміння захищати свої права у міжособистісних взаєминах за одночасної поваги прав інших людей. Це найбільш правильний спосіб реагування особистості на поведінку інших людей у процесі міжособистісної взаємодії [43, с. 139].

І. Козич асертивною називає поведінку як спосіб дії, за якого особистість «активно і послідовно відстоює свої інтереси, відкрито заявляє про свої цілі та наміри, поважаючи при цьому інтереси оточуючих» [19, с. 142]. Особистість бере на себе відповідальність за свою поведінку, але не звинувачує інших за нашу реакцію на їх поведінку.

В. Білоущенко вказує, що асертивна поведінка передбачає наявність «суб'єктивної установки особистості на саму себе та соціальної готовності до здатності адекватно реалізовувати власні прагнення» [5, с. 52]. При цьому впевнена поведінка не означає придушення у особистості агресивних почуттів, а забезпечує їх редуцію та зменшення приводів для демонстрації агресії, тобто особистість демонструє оточуючим «неагресивну впевненість».

З позиції О. Брюховецької, це поведінка зрілої особистості, що поважає себе та оточуючих, слухає та розуміє їх, намагаючись досягати при цьому «діяльного компромісу». Іншими словами, ще демонстрація оточуючим ввічливої наполегливості та одночасної доброзичливості, вміння конструктивно відстоювати свої права з повагою до прав інших, оптимально реагувати на критику, рішуче говорити «ні» іншим, беручи на себе відповідальність за власну поведінку та прийняті рішення [7, с. 40]

Отже, асертивна поведінка є оптимальною по відношенню до двох крайніх типів поведінки – агресивної та пасивної, що підтверджується низкою дослідників (В. Білоущенко [5]; О. Гук [15]; М. Марценюк [24]; С. Мельничук [27]; А. Пирх [34]; Н. Подоляк [36]; Н. Сердюк [43]; Т. Скрипаченко [45]; М. Шинкар [51]; О. Щіпановська та І. Васильєва [52] та ін. ) (рис. 1.2).



**Рис. 1.2. Порівняльна характеристика асертивної, пасивної та агресивної поведінки (складено за даними [5; 15; 24; 27; 34; 36; 43; 45; 51; 52 та ін.] )**

Наостанок розгляду сутності та змістового наповнення асертивної

поведінки в психологічних дослідженнях вважаємо за потрібне навести позицію Н. Подоляк, яка на основі узагальнення психологічної літератури сформувала психологічний портрет особистості з різною специфікою асертивності (рис. 1.3).



**Рис. 1.3. Психологічні портрети асертивної та неасертивної особистості за Н. Подоляк (складено за даними [36, с. 109])**

Отже, у певних ситуаціях особистість може поводитися асертивно, агресивно або пасивно залежно від прийнятного для неї типу поведінки з оточуючими. Асертивність виключає пасивність і агресію. В свою чергу,

пасивність у поведінці призводить до того, що особистість дозволяє іншим приймати за себе рішення, навіть якщо знає, що потім вона шкодуватиме про це, відчуває себе безпорадною та безправною. Це спосіб прийняття особистістю «чужих» умов без урахування власних бажань. Агресивність призводить до того, що особистість порушує права інших, нав'язуючи їм свою волю, принижуючи та ображає їх. Вона спрямована тільки на задоволення потреб агресора за рахунок втрати самоповаги тими, на кого спрямована агресія. Як наслідок, агресивна поведінка може спричинити оборонну реакцію та також агресивну поведінку відповідь. Лише асертивна поведінка являє собою адекватну взаємодію особистостей, засновану на повазі та можливість досягти бажаного результату усім учасникам міжособистісної взаємодії.

На доданок до вищенаведеного зазначимо, що хоча пасивна та агресивна поведінка суттєво відрізняються одна від одної, проте в обох випадках протилежна сторона розглядається як «противник», що переслідує одну-єдину ціль – нашкодити. Відмінність між пасивною та агресивною поведінкою полягає лише в тому, що агресивна людина наносить випереджаючі удари, тоді як пасивна людина відкрито дає зрозуміти, що не претендує на перемогу [27, с. 160].

Відмінності у зазначених типах поведінки полягають також у реакції особистості як способі реагування на певні події або дії інших людей. Так, пасивна поведінка ніби говорить: «Я не важливий, а ви важливі», агресивна – «Я важливий, а ви неважливі», а асертивна – «Я важливий, ви важливі, ми обоє важливі» [43, с. 139].

Таким чином, проведений теоретичний аналіз підходів дослідників до визначення та змістового наповнення понять «асертивність» та «асертивна поведінка» дозволяє визначити асертивність як здатність особистості бути вільною та самодостанньою у відстоюванні своїх прав, переконаною у своїй правоті, забезпечуючи при цьому самоповагу та повагу до інших людей у процесі міжособистісної взаємодії. В свою чергу, асертивну поведінку пропонуємо визначити як таку, що дозволяє особистості висловлюватися невимушено, проте чітко та однозначно, діяти переконливо, уникати спроб маніпулювання з боку

оточуючих, поважати позиції інших людей та власну позицію, уміти відстоювати її, не принижуючи оточуючих. Це поведінка впевненої у собі особистості, що виражає її внутрішню силу та здатність володіти собою. Асертивну особистість можемо охарактеризувати як таку, що демонструє оточуючим чіткі власні переконання, поєднані з увагою та повагою до думок і почуттів оточуючих, а неасертивну – як особистість з агресивною, пасивною або агресивно-пасивною спрямованістю в поведінці.

Формування у особистості навичок асертивної поведінки дозволяє їй не тільки бути впевненою у собі, але і покращити комунікаційні навички, змінити агресію або пасивність у поведінці на спокійнішу і раціональнішу міжособистісну взаємодію, навчитися відстоювати свої права, не порушуючи прав інших.

Можемо також відзначити, що асертивність в поведінці особистості виступає адекватною оцінкою її стану, а також дієвим шляхом до її самореалізації, самоактуалізації та саморозвитку.

### **1.3. Психологічні особливості асертивного стилю поведінки особистості в суспільстві**

Оскільки особистість від природи є істотою соціальною, її поведінка впливає на оточуючих. Дослідники [28; 29; 46; 51; 52 та ін.] стверджують, що «асертивність» носить соціальний характер та не існує само по собі, а включає достатньо широкий спектр суміжних понять, з якими має прямий або зворотній зв'язок. Так, прямий зв'язок вона має з такими поняття як: асертивна поведінка, впевнена поведінка, ефективна комунікація, емоційна та соціальна компетентність, соціальна сміливість. Зворотний – з поняттями: агресивна або пасивна поведінка, маніпуляція, невпевненість, соціальний страх, нерішучість та ін. Відповідно, в даному розділі мова піде про соціальний аспект поведінки особистості та ролі у ній асертивності.

Суспільна поведінка визначається дослідниками як система

взаємопов'язаних дій та вчинків окремої особистості, соціальних груп або спільнот у процесі життєдіяльності в соціумі, які визначаються потребами, мотивами, інтересами, обов'язками та формами суспільного життя [11, с. 158].

Соціальну поведінку також інтерпретують як зовнішнє вираження діяльності, в якому виявляється конкретна позиція особистості, її установка. Це – форма перетворення діяльності на реальну дію [12, с. 213].

Іншими словами, існує певна закономірність, за якою потреби, стимули, мотиви особистості з одного боку, а також суспільні потреби та інтереси з іншого зумовлюють певний тип її поведінки. Тому поведінка особистості детермінує відповідний вид її діяльності та характер суспільних відносин, що в сукупності формує відповідний зміст, форму та вид суспільного життя [11, с. 160].

Поведінка особистості завжди розгортається в якій-небудь ситуації, яка в тій чи іншій мірі набуває ознак суспільної дійсності. Тому фахівці дотримуються позиції, що доцільно вивчати не тільки вплив ситуації на поведінку особистості, але й аналізувати життєвий простір, в якому вона та її оточення розглядаються як змінні, що взаємодіють, взаємодоповнюють одна одну та взаємозалежать одна від одної [6, с. 43].

Як зазначає з цього приводу Ю. Бохонкова, «науковий підхід до розуміння поведінки людини завжди передбачає врахування певного соціального контексту, тобто тісний зв'язок людини та його соціального оточення, адже людина – істота соціальна». Саме соціум робить із людини людину [6, с. 48].

Взаємозв'язок та взаємообумовленість особистості та соціуму в частині поведінкового аспекту М. Садова розглядає крізь призму відповідальності. Поміж особливих умов існування особистості в соціумі виділяють: ситуації повсякденності, типові ситуації навчальної та професійної діяльності, складні життєві ситуації тощо. Всі вони можуть виступати однією з основних детермінант прояву відповідальної поведінки або безвідповідальної поведінки [38, с. 123].

Про вплив соціуму на поведінку особистості свідчать такі соціальні

процеси як соціальна фасилітація, інгібіція, научіння, підкріплення, контроль (рис. 1.4) [6, с. 48].

|                           |  |
|---------------------------|--|
| СОЦІАЛЬНА<br>ФАСИЛІТАЦІЯ  | •Покращення діяльності людини в присутності інших людей.   |
| СОЦІАЛЬНА<br>ІНГІБІЦІЯ    | •Негативна, гальмівна дія оточуючих на психічний стан та поведінку людини.   |
| СОЦІАЛЬНЕ<br>НАУЧІННЯ     | •Форма научіння, пов'язана із адаптацією в суспільстві.  |
| СОЦІАЛЬНЕ<br>ПІДКРІПЛЕННЯ | •Цілеспрямований вплив на поведінку людини з боку інших людей або суспільства задля підтримки певної поведінки людини.       |
| СОЦІАЛЬНИЙ<br>КОНТРОЛЬ    | •Регуляція психіки та поведінки людини з боку суспільства за допомогою «батоба» (покарання) та «пряника» (нагороди, похвали) |

**Рис. 1.4. Соціальні процеси, що характеризують вплив соціуму на поведінку особистості (складено за даними [6, с. 48])**

Повертаючись до вивчення психологічних особливостей реалізації асертивної поведінки в соціумі, відзначимо переважну єдність думок науковців щодо найбільш оптимального впливу такої поведінки на взаємини з соціальним оточенням особистості, оскільки інші види поведінки (пасивна та агресивна) не дають таких позитивних результатів як асертивна поведінка.

Так, І. Козич характеризує асертивність як практичний та дієвий метод у галузі міжособистісної комунікації, який дозволяє особистості висловлювати свою думку, не боячись заперечувати. Така поведінка виступає, з одного боку, способом задоволення власних справедливих вимог, а з іншого – засобом відмови від неправомірних домагань оточуючих, за якого відповідь «ні» не порушує права інших людей. Особистість із асертивною поведінкою відрізняється від інших тим, що вона здатна чітко і зрозуміло формулювати свої запити і бажання у конкретній ситуації, що вона про неї думає і як її переживає.

Таку особистість вирізняє позитивне ставлення до її соціального оточення та адекватна самооцінка. Вона досить впевнена у собі, уміє слухати інших та йти на компроміс, проте здатна змінити свій погляд під тиском серйозних аргументів. Крім того, асертивна особистість не діє на шкоду іншим, поважає їх права, проте може переконати оточуючих надати їй допомогу, ставитися до неї люб'язно, домовитися і знайти компромісне вирішення проблеми [19, с. 139].

А. Пирх зазначає, що у сучасній психологічній науці асертивність розглядається як «частина особистісного потенціалу, риса, що впливає на успіх застосування комунікативних стратегій у різних контекстах міжособистісних відносин». При цьому розглядається зв'язок рівня асертивності із рівнями задоволеності особистості взаємовідносинами у сімейній, соціальній та робочій сферах, рівнем тривожності, стратегіями вирішення конфліктів, тощо [34, с. 182].

Л. Бутузова звертає увагу на те, що асертивність не означає ігнорування емоцій і прагнень інших. Навпаки, це вміння реалізувати визначені цілі попри негативні тиски з боку оточення, раціональну дбальність про власні інтереси при одночасному вираховуванні інтересів інших людей. Вказана дослідниця оперує таким поняттям як «практична асертивність», тобто навчання інших тому, як вони повинні ставитися до даної особистості. Вона пояснює це наступним чином: оточуючі не знають і не можуть знати, що особистість думає та відчуває, якщо вони не дізнаються цього від неї самої; тому, доки особистість приховує свої емоції, доти інші знаходяться в омані та мають постійні домисли щодо цієї особистості. Саме тому асертивність розвивається саме в соціумі, у контакті з оточенням, іншими людьми. Включення особистості в різні умови соціалізації дозволяє їй виробляти власний стиль взаємодії [8, с. 38].

В свою чергу, О. Гук у своєму дослідженні спирається на позицію З. Фрейда, що на рівні несвідомості кожна особистість використовує механізми захисту власної психіки та гідності шляхом поєднання можливостей задоволення власних потреб із необхідністю дотримання установлених соціально-моральних норм. З усіх трьох типів поведінки (пасивна, асертивна, агресивна) саме асертивна відіграє найбільш конструктивну роль у цьому процесі, оскільки вона

передбачає здатність відстоювати власну точку зору без порушення прав інших людей, а також оптимально реагувати на критику, самостійно регулювати і відповідати за власну поведінку [15].

Подібне твердження наводить у своєму дослідженні А. Пирх, зазначаючи, що людям із пасивною поведінкою набагато складніше комунікувати з оточуючими, адже вони відчують недостатньо сміливості щодо комунікації в цілому. Вони не розуміють як у процесі комунікації донести до оточуючих власні почуття та потреби; схильні уникати конфліктів настільки, що приховують власні почуття та потреби заради миру з іншими; дозволяють іншим виходити переможцями із конфліктів ціною втрати власної самооцінки. З іншого боку, агресивні люди вживають тактику маніпуляцій, зловживань та неповаги до думки оточуючих. Крім того, саме вони частіше за все стають ініціаторами міжособистісних конфліктів [34, с. 183].

О. Харцій та А. Чередник у своєму дослідженні довели взаємозв'язок асертивності особистості з відчуттям суб'єктивного благополуччя та задоволеністю життям [48].

Цікавими у цьому контексті вбачаються результати дослідження групи нідерландських дослідників (J. Kuntze, H. Van der Molen, M. Born) щодо впливу рівня асертивності на формування у особистості навичок комунікації, які довели, що особи із високим рівнем асертивності порівняно рідше відчують соціальну тривожність та адекватно поведуться у ситуаціях міжособистісної взаємодії, проте самі навички асертивності мало впливають на формування навичок комунікації [57, с. 34-39].

Дослідження інших західних фахівців (Т. Pfafman, В. McEwan) в частині налагодження професійних комунікацій в організаціях довели, що менеджери-жінки, які намагаються уникати сприйняття ввічливості з боку своїх колег, описуються такими колегами як більш жорсткі, їхні вимоги частіше саботуються, а їх самих – дискримінують. Якщо такі жінки ініціюють перегляд компенсації, то вони отримують більш негативні відгуки, бо сам факт ініціативності інтерпретується занадто асертивно по відношенню до ввічливих

жінок. Ввічливість дозволяє робити запити або виражати ідеї та погляди так, щоб не ставити під загрозу імідж іншої особи. Це може статися за умови, коли один із комунікаторів намагається використати іншого з метою досягнення власних цілей. Також було встановлено, що менеджери-чоловіки напряду демонструють свою асертивність по відношенню до своїх колег, говорячи прямо і відкрито про свої наміри та потребу, у той час як менеджери-жінки вдаються до «негативної ввічливості», модифікуючи свої негативні стилі, маскуючи їх під ввічливість задля збереження довгострокових «гарних» відносин із колегами-чоловіками [62, с. 203].

Також західні дослідники (М. Maloney, Р. Moore) при вивченні впливу асертивної поведінки особистості на оточуючих важливе значення наводять рівню емоційного інтелекту особистості як важливої складової асертивності, оскільки це важливе вміння розуміти та керувати власними емоціями, а також впливати на емоції оточуючих. Ядром емоційного інтелекту виступає саморегуляція власних емоцій, зокрема «гарячих клавіш» – тригерів, які виводять особистість з себе [61, с. 48-49].

Асертивність зворотнім чином корелює із рівнем конфліктності особистості. Люди, які добре опановують асертивну поведінку, зменшують вплив стресів та кількість конфліктів у своєму житті, легше досягаючи власних цілей та допомагаючи оточуючих у досягненні їхніх, і як наслідок будують більш міцні міжособистісні відносини, на які вони можуть покластися (М. Piras, М. Jaradat) [64, с. 652].

Дослідження, проведене фахівцями румунського медичного університету (N. Suciū, L. Meliț, С. Mărginean), свідчить, що ефективній комунікації сприяють навички побудови довіри, поваги, співчуття, альтруїзму, емпатії, розуміння потреб інших, донесення інформації до опонента та прийняття сумісних рішень, самосвідомість, етичність та чесність. При цьому відкритість до спілкування позитивно впливає на рівень асертивності та навички емпатичного слухання [66, с. 16].

Низка японських науковців (Е. Suzuki, Y. Takayama, Ch. Kinouchi,

Ch. Asakura, H. Tatsuno, T. Machida, H. Yanahara, H. Kitajima, M. Miwa) обґрунтували зв'язок рівнів асертивності та вигорання: воно швидше наступає у осіб, чий рівень асертивності дуже низький або дуже високий. Це відбувається за умови, що особистість виражає власні потреби надто прямо або, навпаки, коли не може висловити те, що хоче. Саме агресивна та пасивна поведінка шкодить ефективній комунікації, а також виступає причиною стресів та конфліктів, що і призводить до швидкого вигорання особистості [67, с. 1453, 1459].

Турецькі дослідники (A. Gultekin, A. Ozdemir, F. Budak) також відмітили позитивний вплив асертивності на формування комунікативних навичок особистості та розробили у цьому напрямі низку тренінгів для покращення рівня асертивності, які на практиці показали покращення у людей характеру міжособистісних відносин та зменшення соціальної тривожності [55, с. 395-396].

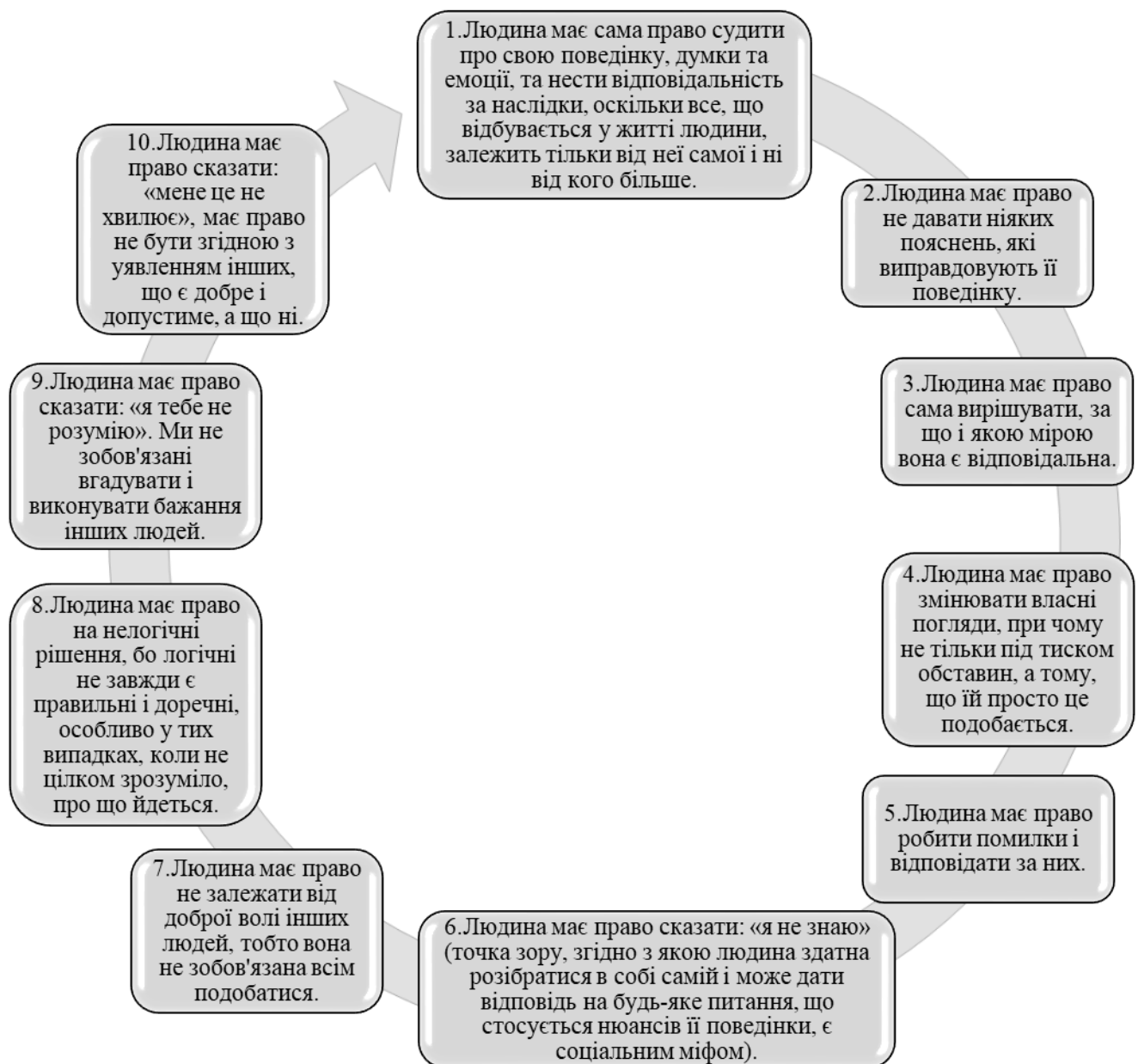
А дослідники з Малазії та Ірану (M. Askari, S. Noah, S. Hassan, M. Baba) довели зв'язок рівнів асертивності та стилів поведінки особистості при вирішенні конфліктів, зокрема, у сімейних відносинах. Крім того, ними було наголошено на впливі якості комунікативної поведінки особистості на рівень задоволеності партнерів у шлюбі [54, с. 184, 187-188].

На доданок до цього T. Pietrzak, G. Nauke та Ch. Lohr вивчили вплив тренінгів з асертивності на таку задоволеність у сімейних парах, де один із партнерів має нестабільні емоційні розлади. Ними було встановлено покращення комунікативних навичок, якість демонстрації власних емоційних намірів у парах, емоційна гармонійність пар тощо. Після серії тренінгів партнери показали більшу задоволеність взаємовідносинами, більший рівень довіри один до одного та емпатії [63, с. 68].

Отже, ключовими чинниками взаємозв'язку асертивності з якістю соціальної взаємодії вищенаведені дослідники вважають: комунікативні навички, емоційний інтелект, ввічливість, відсутність вигорання, навички управління конфліктами, побудови довіри, поваги, співчуття, альтруїзму, емпатії, розуміння потреб інших, донесення інформації до опонента та прийняття сумісних рішень, самосвідомість, етичність та чесність, емоційне благополуччя

та задоволеність життям.

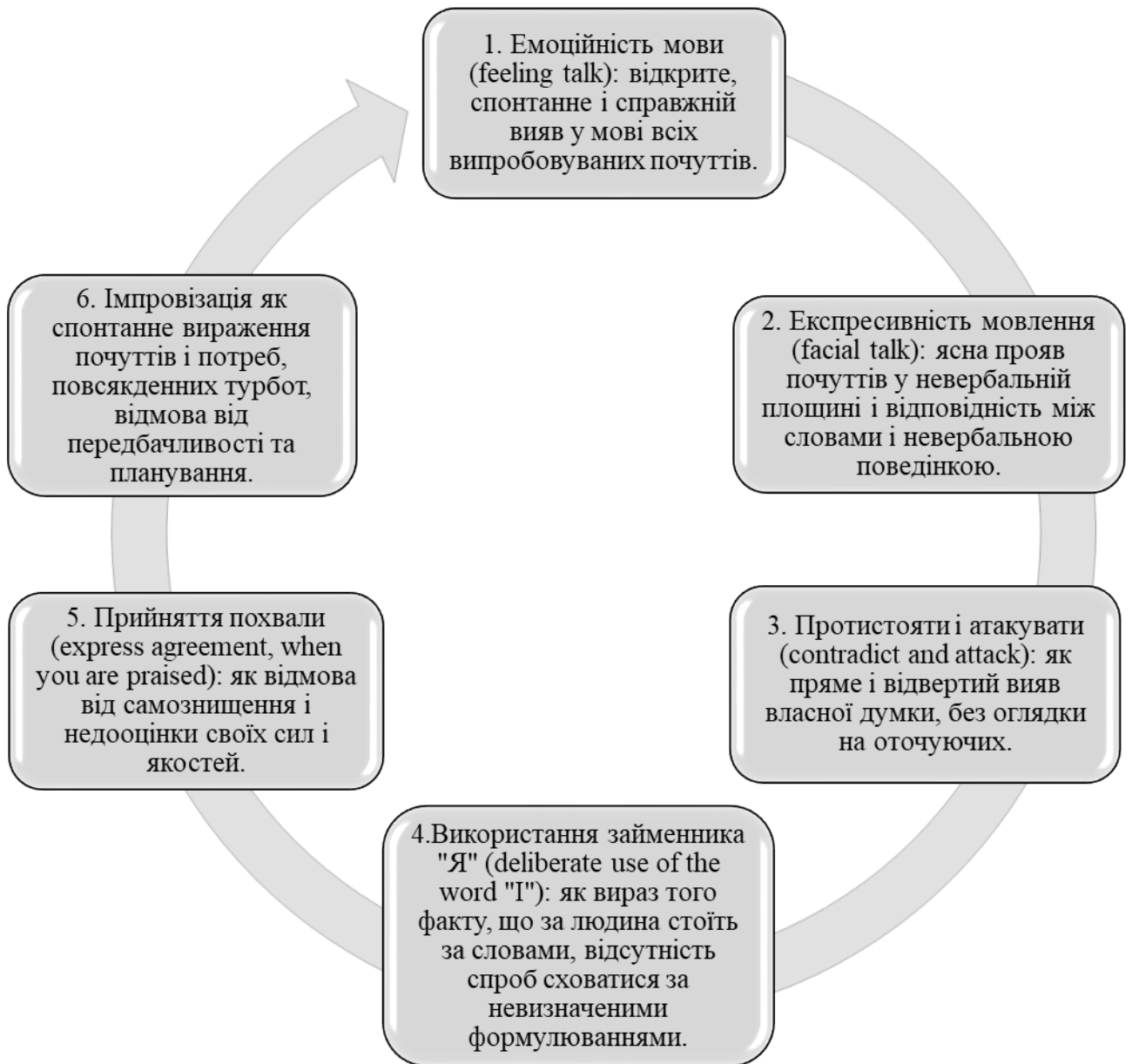
У дослідженнях низки фахівців (О. Гук [15]; М. Марценюк [24]; С. Мельничук [27]; Н. Сердюк [43]; Ю. Сілакова [44] та ін.) також знаходимо 10 принципів (правил) асертивності, запропоновані В. Каппоні та Т. Новаком, які сприяють покращенню взаємовідносин особистості з оточуючим соціальним середовищем. В їх основі лежить впевненість, що ніхто не може успішно маніпулювати оточуючими, якщо ті самі цього не дозволять (рис. 1.5).



**Рис. 1.5. Десять принципів (правил) асертивності за В. Каппоні та Т. Новаком (складено за даними [15; 24; 27; 43; 44 та ін.]**

Також низкою дослідників (М. Марценюк [24]; Н. Сердюк [43]; та ін.)

наводиться так званий «перелік А. Солтера», що містить найважливіші характеристики впевненої поведінки, які сприяють соціальній взаємодії особистості (рис. 1.6).



**Рис. 1.6. Перелік характеристик впевненої поведінки А. Солтера (складено за даними [24; 43 та ін.]**

Таким чином, асертивна особистість створює навколо себе приємну атмосферу, відчувається впевнено з оточуючими, оскільки добре орієнтується у сформованій ситуації. Асертивна поведінка передбачає рівень компетентності і відповідальності кожного з учасників спілкування.

## Висновки до першого розділу

Вивчення теоретичних засад асертивної поведінки особистості дозволило сформулювати низку важливих висновків.

Філософський зміст поведінки античні філософи розглядали як детерміноване прямо або опосередковано поняття, оскільки однозначно наголошували, що на неї можуть впливати різні чинники (внутрішні потреби, середовище існування, умови життя тощо). Ще за часів античності з'явилося розуміння не тільки самої природи людської поведінки, але і її наслідків. Погляди дослідників епохи Відродження на поведінку особистості характеризувалися «песимістичною концепцією її порочності». Друга половина XIX ст. – початок XX ст. характеризується підвищенням інтересу до проблематики особистості як істоти соціальної. Загалом з 2-ї половини XIX ст. та на початку XX ст. відбулася систематизація філософських знань про поведінку особистості, в результаті чого її почали більш ґрунтовно вивчати такі наукові дисципліни, як соціологія, психологія, фізіологія та ін. Зокрема, було встановлено, що сутність такої поведінки можна розглядати на двох рівнях – біологічному та соціальному рівнях.

На сьогоднішній день поведінка особистості здебільшого розглядається у взаємозв'язку з оточуючим світом та з вимогами конкретних життєвих ситуацій, відштовхуючись від меж дозволеного та в боротьбі за відстоювання своїх переконань та амбіцій.

Сучасна психологічна наука характеризує поведінку особистості як взаємодію з навколишнім середовищем, опосередковану зовнішньою і внутрішньою активністю. А також як її здатність до діяльності у матеріальній, інтелектуальній і соціальній сферах життя. Змістове наповнення поняття «поведінка» характеризується здатністю пристосування особистості до оточуючих природних та соціальних умов існування. Джерелом поведінки особистості виступають її цілі та потреби, що зумовлюються соціально-історичною практикою.

Асертивність – це термін з англійським корінням, що є похідним від дієслова «assert» та буквально означає «наполягати на своєму», «відстоювати свої права». У вітчизняну психологію цей термін прийшов внаслідок перекладання праці чеських психологів В. Каппоні і Т. Новака «Як робити все по-своєму», які і запозичили його з англійської мови у працях американських дослідників, зокрема, А. Солтера.

Асертивна поведінка – це певна «золота середина» між пасивністю та агресивністю, яка передбачає впевненість особистості у собі, відповідальність за власні почуття та вчинки, уміння захищати свої права у міжособистісних взаєминах за одночасної поваги прав інших людей. Асертивна поведінка є оптимальною по відношенню до двох крайніх типів поведінки – агресивної та пасивної. Відмінності у зазначених типах поведінки полягають також у реакції особистості як способі реагування на певні події або дії інших людей.

Формування у особистості навичок асертивної поведінки дозволяє їй не тільки бути впевненою у собі, але і покращити комунікаційні навички, змінити агресію або пасивність у поведінці на спокійнішу і раціональнішу міжособистісну взаємодію, навчитися відстоювати свої права, не порушуючи прав інших.

## РОЗДІЛ 2

### ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ПСИХОЛОГІЧНИХ ЧИННИКІВ ВПЛИВУ АСЕРТИВНОГО СТИЛЮ ПОВЕДІНКИ НА ВЗАЄМОВІДНОСИНИ В СУСПІЛЬСТВІ

#### 2.1. Описання вибірки, психодіагностичного інструментарію та методів статистичного аналізу

Для досягнення мети і вирішення завдань даного дослідження було здійснено емпіричну перевірку впливу асертивної поведінки на взаємовідносини в суспільстві.

**Метою** представленого емпіричного дослідження є емпірична перевірка концептуальної гіпотези щодо наявності психологічного впливу асертивної поведінки особистості на її взаємовідносини з оточуючими в суспільстві.

У відповідності до обґрунтованої мети, **завданнями** емпіричного дослідження виступають:

- обґрунтувати психодіагностичні критерії вивчення впливу асертивного стилю поведінки особистості на її взаємовідносини в суспільстві;
- обґрунтувати методичний інструментарій проведення емпіричного дослідження впливу асертивного стилю поведінки особистості на її взаємовідносини в суспільстві у розрізі сформованих діагностичних критеріїв;
- обґрунтувати вибірку для проведення дослідження;
- провести дослідження учасників сформованої вибірки на предмет впливу асертивного стилю поведінки особистості на її взаємовідносини в суспільстві за обраними методиками;
- узагальнити та проаналізувати отримані результати емпіричного дослідження;
- надати психологічні рекомендації з покращення формування у особистості асертивного стилю поведінки з оточуючими.

З урахуванням висунутих нами емпіричних гіпотез та проведеного у

першому розділі даного дослідження теоретичного аналізу психологічних особливостей формування асертивного стилю поведінки особистості було встановлено, що на його формування чинить вплив низка чинників, зокрема, існуючі у особистості цінності, його здатність до соціальної адаптації, рівень стресостійкості в поведінці з оточуючими. Тому нами запропоновано наступні критерії оцінювання впливу асертивної поведінки на взаємовідносини особистості в суспільстві:

- *ціннісний критерій* – дозволяє визначити рівень соціальної зрілості особистості та її готовності до адекватного спілкування на основі сформованості її базових цінностей, що мають соціальну спрямованість;

- *критерій соціальної адаптації* – дозволяє визначити психологічні особливості та здатність особистості адаптуватися до умов оточуючого соціального середовища у напрямку міжособистісної взаємодії;

- *критерій стресостійкості* – дозволяє визначити ступінь опірності особистості впливу негативних стресових чинників оточуючого соціального середовища у частині формування впевненої асертивної поведінки.

**Характеристика вибірки.** У емпіричному дослідженні взяли участь 60 студентів, які навчаються на спеціальності 053 «Психологія» в Університеті імені Альфреда Нобеля (заочна та денна форми навчання; групи ПС-23-1вм, ПС-24-м, ПС-24-вм, ПС-22-зс. Вік студентів: 21-44 роки. Дослідження проводилось у формі онлайн-опитування з використанням гугл-форм.

**Обґрунтування методичного інструментарію емпіричного дослідження.** Перш, ніж визначитися з доцільним методичним інструментарієм для проведення дослідження, нами здійснено критичний аналіз методик, використовуваних іншими дослідниками.

Перша група методик, яка підлягала вивченню, це методики безпосередньої оцінки асертивної поведінки особистості. Як свідчить практика досліджень, що проводяться іншими науковцями, найбільш розповсюдженою методикою можна вважати Опитувальник «Діагностика рівня асертивності» (В. Каппоні, Т. Новак). Ця методика є досить розповсюдженою у західній

практиці психологічних досліджень, а також вона широко використовується цілою когортою вітчизняних дослідників (О. Брюховецька [7]; Л. Журавльова [16]; В. Лучків [22]; Л. Марчук [25]; Л. Ніколаєв [31]; О. Харцій та А. Чередник [48]; Р. Яременко та І. Коваль [53] та ін.).

Для вивчення асертивності особистості О. Саннікова, О. Санніков та Н. Подоляк пропонують використовувати їх авторську методику «Тест-опитувальник компонентів асертивності» (ТОКАС), результати апробації якої висвітлено ними у роботі [39]. Дану методику також використовує у своєму дослідженні Н. Свертілова [41].

Л. Марчук у своїй дисертації також розробила авторську анкету «Асертивна поведінка особистості», а для виявлення вираженості асертивної поведінки в цілому вона пропонує використовувати Шкалу «Асертивні дії» опитувальника С. Хобфолла [25].

Крім того, Н. Подоляк при вивченні психологічних особливостей асертивності радить використовувати, по-перше, методику Дембо-Рубінштейна – для виявлення «розташованості себе» на континуальній шкалі загального показника асертивності (від низького до високого рівня); по-друге 16 факторний опитувальник Р. Кеттела – для вивчення широкого спектру рис особистості, що гіпотетично пов'язані з асертивністю [36].

О. Гук для цих цілей пропонує використовувати: тест-опитувальник здібностей до асертивності Левінсона, тест-опитувальник Айзенка ЕРІ, методику діагностики показників та форм агресії А. Басса та А. Дарки, методику діагностики рівня суб'єктивного контролю Дж. Роттера [15].

М. Кузнецов та Я. Особливец пропонують використовувати: методику Райдаса – для вивчення впевненості у собі; методики, спрямовані на вивчення емоційно-вольової сфери особистості, самооцінки та індивідуально-типологічних особливостей (опитувальники тривоги Ж. Тейлор, Г. Айзенка, тест самооцінки Будасі, опитувальник сили волі, багатофакторний особистісний опитувальник FPI (форма В), опитувальник темпераменту Я. Стреляу, опитувальник структури темпераменту В. Русалова (ОСТ)) [21].

Але не зважаючи на таку різноманітність методик діагностики асертивної поведінки особистості, наш вибір зупинено на Опитувальнику «Діагностика рівня асертивності» (В. Каппоні, Т. Новак).

Дана методика базується на теорії асертивності, яка описує спосіб, як людина висловлює свої потреби, інтереси та думки без порушення прав інших людей. Вона містить 24 запитання, на які даються відповіді «так» або «ні». Запитання торкаються різних ситуацій, які можуть виникнути в житті особистості, оцінюючи загальний рівень асертивності опитуваного за трьома шкалами: 1) незалежність-автономність; 2) впевненість-рішучість; 3) соціальна бажаність (табл. 2.1).

Таблиця 2.1

**Шкали інтерпретації результатів дослідження за методикою В. Каппоні,  
Т. Новака**

| Шкали  | Рівні                          | Характеристика   |
|--|--------------------------------|--|
| Шкала А (незалежність-автономність) відображає, наскільки особистість спроможна діяти незалежно від інших та вільно виражати свої думки і переконання. | Низький (<3 балів)             | Особистість може бути занадто залежною від оточуючих, боятися висловлювати свої думки та переконання, схильною до підкорення.  |
|  | Середній (4-6 балів)           | Особистість може бути здатною діяти незалежно від оточуючих та вільно виражати свої думки і переконання, але при цьому вміє зберігати гармонію у міжособистісних взаєминах.  |
|  | Високий, надмірний (7-8 балів) | Особистість може бути занадто незалежною від інших людей та часто не прислухається до думок співрозмовника, поводячи себе егоїстично, переоцінюючи свої можливості. Через це вона має труднощі з налагодженням мирного співіснування з оточуючими. |
| Шкала Б (впевненість-рішучість) відображає, наскільки особистість вірить у свої здібності та готова брати на себе відповідальність за свої дії.        | Низький (<3 балів)             | Особистість може бути схильною до уникнення відповідальності, не вірить у свої можливості, тому є занадто нерішучою.   |
|  | Середній (4-6 балів)           | Особистість може демонструвати деяку готовність брати на себе відповідальність та ризикувати, але може бути занадто прагматичною та використовувати позитивні способи вирішення конфліктів.  |
|  | Високий, надмірний (7-8 балів) | Особистість може бути готовою приймати важливі рішення та ризикувати, відчуває впевненість у своїх здібностях та має високу самооцінку.  |
| Шкала В (соціальна бажаність) відображає здатність особистості відстоювати свої права та інтереси у соціальних   | Низький (<2 балів)             | Особистість схильна до компромісів та підкорення вимогам інших навіть ціною втрати власної автономії та інтересів; вона відчуває страх перед конфліктами та неспроможна відстоювати свої права та інтереси.  |
|  | Середній                       | Особистість іноді може занадто легко піддаватися   |

|  |                                |   |
|--|--------------------------------|---|
| ситуаціях, вимірює рівень бажання задовольнити потреби та очікування інших людей та рівень здатності висловлювати власні думки, відстоюючи свої права та інтереси незалежно від того, погоджуються чи ні з цим оточуючі. | (3-6 балів)                    | тиску з боку оточуючих, здатна висловлювати свої думки та відстоювати свої права, але може відчувати деяку потребу у підтримці з боку оточуючих.  |
|  | Високий, надмірний (7-8 балів) | Особистість може відчувати велику потребу відповідати на очікування інших та дотримуватися соціальних норм і правил. Проте у такий спосіб особистість намагається приховати свою занижену самооцінку, оскільки в її уявленнях відстоювати свої права – це погано, а бути правильним – це добре. |

Отримані у ході тестування результати можна використовувати для подальшого аналізу індивідуальних особливостей опитуваних. Це дозволяє зрозуміти, які аспекти асертивності потребують покращення та розвитку у особистості, а також допомагають психологу розробити індивідуальну програму розвитку даного феномену.

*Ціннісний критерій* нами запропоновано визначати з використанням Методики діагностики базових цінностей (С. Шварца).

Дослідники С. Шварц та В. Білські побудували теорію «універсальних типів цінностей», в основу якої міститься гіпотеза про наявність у людей будь-якої культури «універсальної структури цінностей», що складається з відокремлених один від одного «мотиваційних галузей». Цінності розглядаються ними як когнітивні репрезентації універсальних груп потреб: 1) біологічних (вітальних) потреб; 2) взаємодії, необхідної для міжособистісної координації та суспільних запитів для задоволення групового благополуччя і виживання.

Виходячи з цього, С. Шварц та В. Білські спочатку дали концептуальні та операціональні визначення для восьми мотиваційних галузей цих потреб: насолода, безпека, соціальна влада, досягнення, самовизначення, соціальні норми, конформність, зрілість. Потім цінності були класифіковані за інтересами, яким вони служать (індивідуальні – колективні) і за класами цілей, до яких вони відносяться (термінальні – інструментальні). Типи цінностей в теорії розширюють поняття мотиваційної області та розуміються як деякі 60 критерії групування цінностей. Постулюється, що: структурна організація системи цінностей відображає рівні, на яких одночасна перевага різних мотиваційних

потоків викликає протиріччя.

Опитувальник базових цінностей С. Шварца спочатку містив 21 тип цінностей, проте згодом список термінальних цінностей був розширений до 30-ти, а інструментальних – до 26-ти. Опитувані при оцінюванні цінностей як керівних життєвих принципів мають застосовувати восьмибальну шкалу (від 7 для однієї-двох виключно важливих цінностей до 0 для не важливої і -1 для цінності, протилежної принципам, яким слідує опитуваний). Галузі цінностей, на думку авторів методики, можуть бути інтерпретовані як структура уявлень опитуваних про цінності у відповідності з мотивом. Більш того, автори стверджують, що мотиваційні структури (галузі) цінностей організовані динамічно один відносно одного так, як передбачають запропоновані ними моделі протиріч в мотиваціях.

*Критерій соціальної адаптації* оцінено з використанням методики К. Роджерса та Р. Даймонда.

Особистісний опитувальник К. Роджерса та Р. Даймонда використовують для вивчення особливостей соціально-психологічної адаптації особистості та пов'язаних із цим рис.

Методика містить 101 твердження, які сформульовані в третій особі однини. Цілком імовірно, така форма була використана авторами для того, щоб уникнути впливу «прямого ототожнення», тобто ситуації, коли опитувані свідомо, безпосередньо співвідносять твердження зі своїми особливостями. Даний методичний прийом є однією з форм «нейтралізації» установки тестованих на соціально-бажані відповіді.

У методиці передбачено досить диференційовану, 7-бальну шкалу відповідей, які утворюють 6 інтегральних показників: адаптація; прийняття інших; інтернальність; самосприйняття; емоційна комфортність; прагнення до домінування. Кожен із них розраховується за індивідуальною формулою. Інтерпретація здійснюється відповідно до нормативних даних, розрахованих окремо для підлітків та дорослої вибірки. В нашому випадку використано інтерпретацію для дорослої людини.

Методика К. Роджерса та Р. Даймонда містить наступні три рівні оцінювання соціальної адаптації, відповідно до набраних опитуваним балів (табл. 2.2).

Таблиця 2.2

**Шкала інтерпретації рівнів соціальної адаптації за методикою К. Роджерса та Р. Даймонда**

| Рівні оцінювання соціальної адаптації | Кількість балів за методикою |
|---------------------------------------|------------------------------|
| Низький                               | <40 балів                    |
| Середній                              | 40-60 балів                  |
| Високий                               | >60 балів                    |

*Критерій стресостійкості* визначено з використанням методики «Тест оцінки стресостійкості Т. Холмса та Р. Раге».

Дана методика призначена для діагностики стресостійкості та соціальної уживаності разом у людей, що працюють або навчаються в одному колективі. Під стресостійкістю автори методики розуміють здатність особистості витримувати певні психофізичні навантаження та переносити стреси без шкоди для організму і психіки. На думку авторів методики, стресостійкість складно піддається коригуванню, якщо мова йде про реакцію на стрес. А ось стресор (джерело стресу) і / або постстрессову поведінку коригувати можна.

Доктори Т. Холмс та Р. Раге вивчали залежність захворювань, у т. ч. інфекційних хвороб і травм, від різних стресогенних життєвих подій у більш ніж 5000 пацієнтів. Вони прийшли до висновку, що психічним та фізичним хворобам зазвичай передують певні серйозні зміни в житті людини. На підставі свого дослідження вони склали шкалу, в якій кожній важливій життєвій події відповідає певне число балів залежно від ступеня її стресогенності.

Для отримання висновку про рівні стресостійкості респондентів сумуються отримані респондентами сумарні бали, виходячи із тих стресових ситуацій, що відбувались в їхньому житті протягом останніх двох років.

Інтерпретація бальних оцінок здійснюється на основі шкали, представленої в табл. 2.3.

Таблиця 2.3

**Шкала інтерпретації рівнів стресостійкості за методикою Т. Холмса та Р. Раге**

| Рівні оцінювання стресостійкості | Кількість балів за методикою |
|----------------------------------|------------------------------|
| Велика опірність стресу          | <150 балів                   |
| Висока опірність стресу          | 150-199 балів                |
| Гранична опірність стресу        | 200-299 балів                |
| Низька опірність стресу          | >300 балів                   |

Велика кількість балів (більше 300) – це сигнал тривоги, що попереджає про небезпеку та може свідчити про те, що опитуваному загрожує психосоматичне захворювання, оскільки він близький до фази нервового виснаження. Отже, необхідно терміново щось зробити, щоб ліквідувати стрес.

Статистичний аналіз здійснено з використанням математико-статистичних методів: відмінності між цінностями осіб з високою та низькою асертивністю досліджено з використанням критерію Манна-Уїтні; ступінь впливу (взаємозв'язку) асертивності на критерії соціальної взаємодії оцінено з використанням коефіцієнту кореляції Пірсона.

Отже, методичний інструментарій дослідження показано на рис. 2.1.

|                                      |  |
|--------------------------------------|--|
| <b>Асертивність</b>                  | •Опитувальник «Діагностика рівня асертивності» (В. Каппоні, Т. Новак). |
| <b>Ціннісний критерій</b>            | •Методики діагностики базових цінностей (С.Шварца).                    |
| <b>Критерій соціальної адаптації</b> | •Методика К. Роджерса та Р. Даймонда.                                  |
| <b>Критерій стресостійкості</b>      | •Тест оцінки стресостійкості Т. Холмса та Р. Раге.                     |
| <b>Статистичний аналіз</b>           | • критерій Манна-Уїтні; коефіцієнт кореляції Пірсона.                  |

**Рис. 2.1. Методичний інструментарій проведення дослідження**

Узагальнення результатів здійснено з використанням інтерпретаційних методів (класифікація й узагальнення емпіричних даних).

## 2.2. Аналіз та інтерпретація результатів емпіричного дослідження

Результати дослідження виявилися наступними.

Зміст методики Опитувальник «Діагностика рівня асертивності» (В. Каппоні, Т. Новак) та шкали інтерпретації відповідей респондентів наведено в Додатку А.1.

Результати відповідей респондентів вибірки на питання опитувальника наведено в Додатку Б.1.

Кількісна інтерпретація результатів діагностики в частині шкали «незалежність-автономність» (шкала А) представлена в табл. 2.4.

Таблиця 2.4

### Результати діагностики рівнів незалежності та автономності респондентів вибірки за методикою «Діагностика рівня асертивності» (В. Каппоні, Т. Новак)

| Рівні асертивності | Шкала А: Незалежність-Автономність |              |
|--------------------|------------------------------------|--------------|
|                    | Кількість, осіб                    | Структура, % |
| Високий            | 22                                 | 36,7         |
| Середній           | 20                                 | 33,3         |
| Низький            | 18                                 | 30,0         |
| Разом              | 60                                 | 100          |

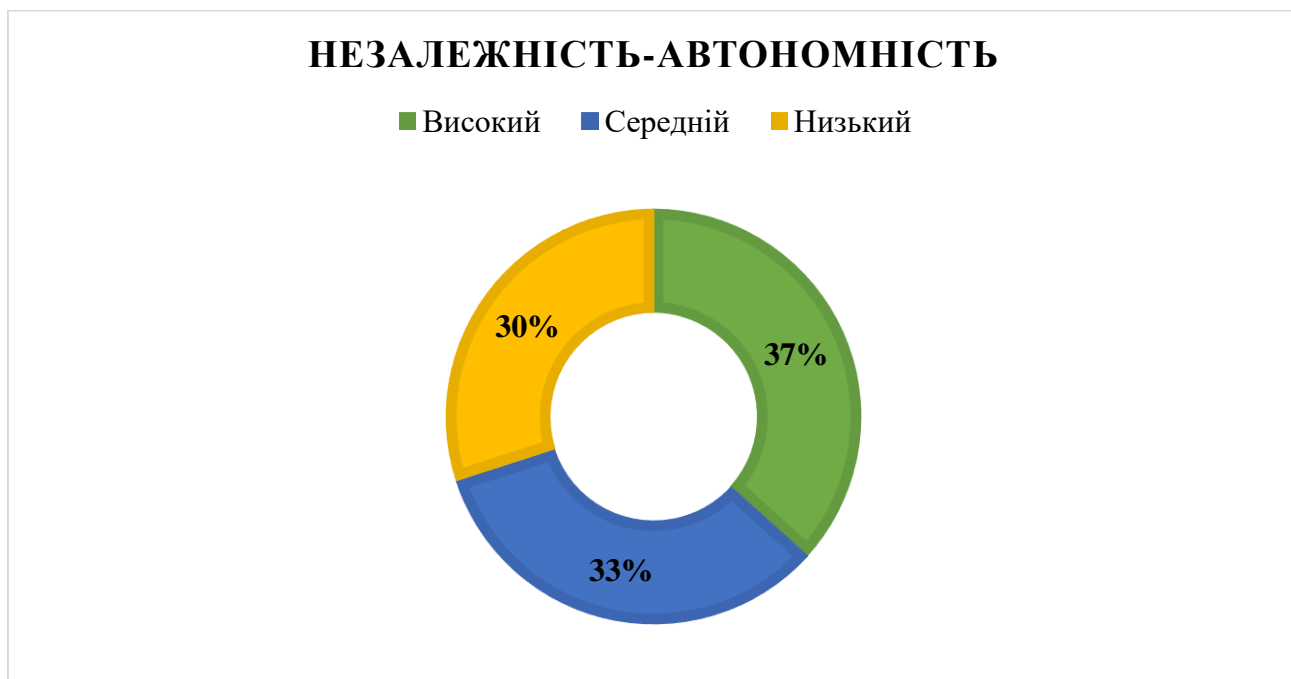
З отриманих даних видно, що низький рівень асертивності в частині показника «незалежність-автономність» продемонстрували 18 осіб або 30% опитаних. Це свідчить, що дані студенти мають занадто залежну від інших людей позицію, бояться виражати свої думки, схильні до підкорення та піддаються маніпуляції. Це пасивний тип поведінки.

Середній рівень асертивності продемонстрували 20 осіб, що становить 33,3% опитаних, тобто кожен третій студент вибірки. Їх поведінка є оптимально асертивною та характеризується здатністю діяти незалежно від інших та вільно

виражати свої думки, але при цьому такі особистості уміють зберігати гармонію у міжособистісних взаєминах.

Високий рівень незалежності та автономності у взаєминах продемонстрували 22 особи, що становить 36,7%. Їх поведінка характеризується занадто вираженою незалежністю від інших; такі люди переважно не прислухаються до думок і позиції співрозмовника, демонструючи егоїстичність, переоцінюючи себе, в результаті чого вони мають труднощі у збереженні мирних та продуктивних взаємовідносин з оточуючими, можуть виступати джерелом виникнення соціальної напруженості в колективі.

Більш наочно результати оцінювання незалежності-автономності продемонстровані на рис. 2.2.



**Рис. 2.2. Результати діагностики показника «Незалежність-автономність» за методикою В. Каппоні, Т. Новака**

Отже, в частині незалежності та автономності одна третина опитаних студентів продемонструвала асертивну поведінку, ще одна третина – пасивну, а практично 40% опитаних виявили поведінку, що має ознаки агресивності.

Кількісна інтерпретація результатів діагностики в частині шкали «впевненість-рішучість-опора на власні сили» (шкала Б) представлена в табл. 2.5.

Таблиця 2.5

**Результати діагностики рівнів впевненості, рішучості та опори на власні сили у респондентів вибірки за методикою «Діагностика рівня асертивності» (В. Каппоні, Т. Новак)**

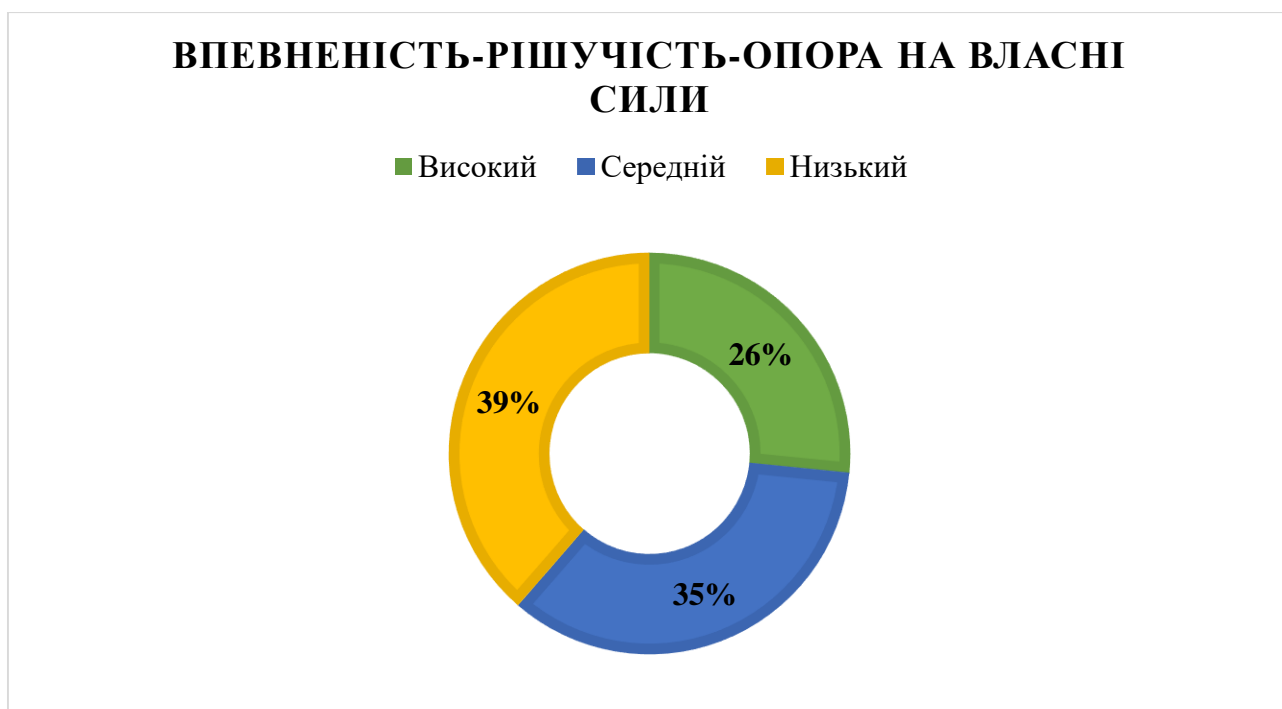
| Рівні асертивності | Шкала Б: Впевненість-Рішучість-Опора на власні сили |              |
|--------------------|---|--------------|
|                    | Кількість, осіб                                     | Структура, % |
| Високий            | 16  | 26,7         |
| Середній           | 21  | 35,0         |
| Низький            | 23  | 38,8         |
| Разом              | 60  | 100          |

З отриманих даних видно, що низький рівень асертивності в частині показника «впевненість-рішучість-опора на власні сили» продемонстрували 23 особи або 38,8% опитаних. Це свідчить, що особистості з такою поведінкою не вірять у свої здібності та схильні до уникнення відповідальності за свої вчинки, тому в міжособистісних взаєминах є занадто нерішучими.

Середній рівень асертивності за цим показником продемонструвала 21 особа, що становить 35% опитаних, тобто третина вибірки. Це особистості, що демонструють помірно виражену готовність брати на себе відповідальність за свої дії, частково схильні до ризику, але вони можуть бути також досить прагматичні у своїх відносинах з оточуючими, воліють використовувати позитивні способи вирішення міжособистісних конфліктів..

Високий рівень впевненості та рішучості продемонстрували тільки 16 осіб, що становить 26,7%. Особистості з цим рівнем асертивності, згідно ключа методики, можуть бути готовими рішуче приймати важливі рішення та при цьому ризикувати, вони зазвичай мають високу самооцінку та відчують впевненість у своїх силах. У міжособистісній взаємодії вони рішуче доводять свою позицію, не завжди ураховуючи позицію опонента, що робить їх схильними до агресивної поведінки.

Більш наочно результати оцінювання впевненості-рішучості-опора на власні сили продемонстровані на рис. 2.3.



**Рис. 2.3. Результати діагностики показника «Впевненість-Рішучість-Опора на власні сили» за методикою В. Каппоні, Т. Новака**

Отже, в частині впевненості та рішучості практично 40% опитаних продемонстрували низький рівень асертивності, що притаманний пасивній поведінці, і лише 35% мають впевнену асертивну поведінку без ознак агресивності.

Кількісна інтерпретація результатів діагностики в частині шкали «соціальна бажаність» (шкала В) представлена в табл. 2.6.

Таблиця 2.6

**Результати діагностики рівнів соціальної бажаності у респондентів вибірки за методикою «Діагностика рівня асертивності» (В. Каппоні, Т. Новак)**

| Рівні асертивності | Шкала В: Соціальна бажаність |              |
|--------------------|------------------------------|--------------|
|                    | Кількість, осіб              | Структура, % |
| Високий            | 21                           | 35,0         |
| Середній           | 23                           | 38,3         |
| Низький            | 16                           | 26,7         |
| Разом              | 60                           | 100          |

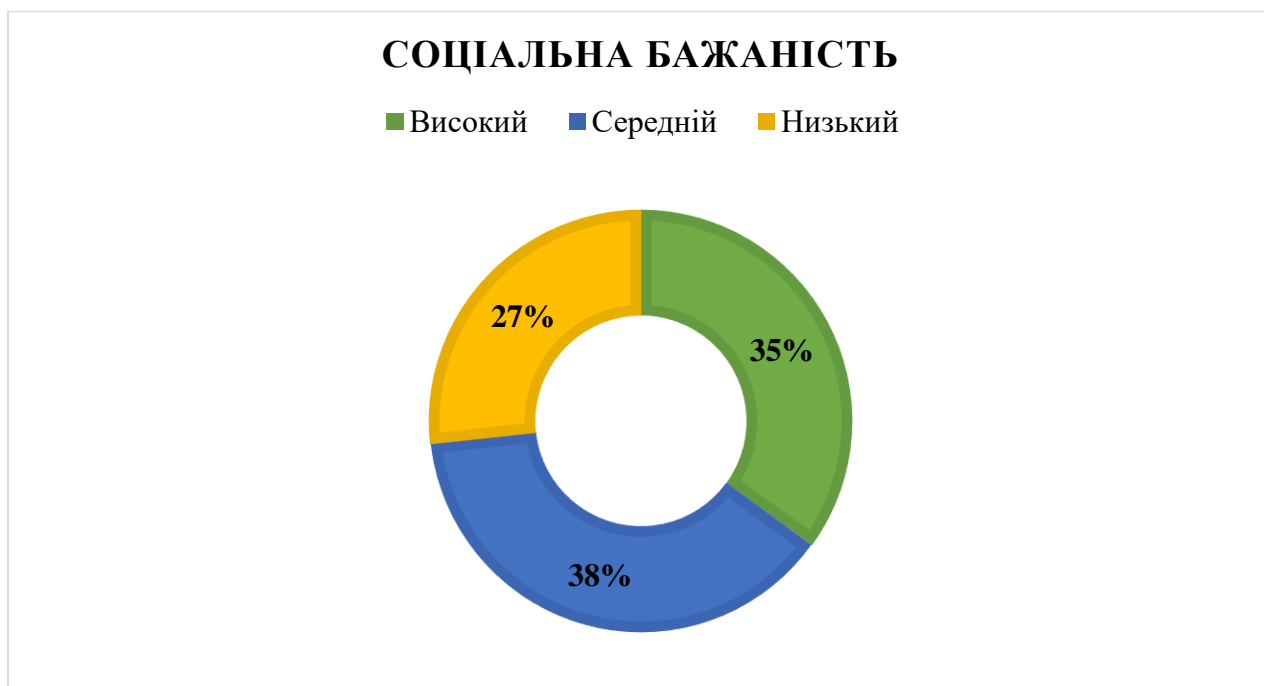
З отриманих даних видно, що низький рівень асертивності в частині показника «соціальної бажаності» продемонстрували тільки 16 осіб або 26,7% опитаних. Це свідчить, що особистості з такою поведінкою схильні до

компромисів та підкорення вимогам інших, у т.ч. у випадках втрати своєї автономії та поступок своїми інтересами. Вони відчують страх перед конфліктами, тому намагаються уникати їх шляхом поступок, не уміючи або не бажаючи відстоювати свої права та інтереси в соціумі.

Середній рівень асертивності за цим показником продемонструвало 23 особи, що становить 38,3% опитаних. Це особистості з достатнім рівнем асертивності, які іноді можуть піддаватися тиску оточуючих, а іноді – відстоювати свою позицію (залежно від ситуації). Такі люди іноді потребують сторонньої підтримки або мотивації у відстоюванні своїх прав.

Високий рівень соціальної бажаності продемонструвала 21 особа, що становить 35%. Особистості з цим рівнем соціальної бажаності, згідно ключа методики, можуть відчувати велику потребу дотримуватися установлених соціальних норм та відповідати очікуванням інших. Проте у більшості випадків вони мають занижену самооцінку та вважають, що показово бути правильним та впевненим у собі та демонструвати це оточуючим – це норма.

Більш наочно результати оцінювання соціальної бажаності продемонстровані на рис. 2.4.



**Рис. 2.4. Результати діагностики показника «Соціальна бажаність» за методикою В. Каппоні, Т. Новака**

Отже, в частині соціальної бажаності практично 40% опитаних продемонстрували середній рівень асертивності, що притаманний чіткій асертивній поведінці, проте 35% також мають показову соціально бажану для інших поведінку.

Усереднені результати за всіма трьома показниками асертивності за методикою В. Каппоні, Т. Новака наведено в табл. 2.7 та на рис. 2.5.

Таблиця 2.7

**Усереднені результати діагностики рівнів асертивності у респондентів вибірки за методикою «Діагностика рівня асертивності» (В. Каппоні, Т. Новак)**

| Рівні асертивності | Показники                 |  |                     | Середні значення |
|--------------------|---------------------------|--|---------------------|------------------|
|                    | Незалежність-Автономність | Впевненість-Рішучість-Опора на власні сили | Соціальна бажаність |                  |
| Високий            | 36,7                      | 26,7                                       | 35,0                | 32,8             |
| Середній           | 33,3                      | 35,0                                       | 38,3                | 35,5             |
| Низький            | 30,0                      | 38,8                                       | 26,7                | 31,8             |
| Разом              | 100                       | 100  | 100                 | 100              |



**Рис. 2.5. Усереднені результати діагностики рівнів асертивності у респондентів вибірки за методикою «Діагностика рівня асертивності» (В. Каппоні, Т. Новак)**

Таким чином, результати дослідження рівнів асертивності респондентів

вибірки довели, що яскраво виражену адекватну асертивність мають 35,5% опитаних; пасивну поведінку продемонстрували 31,8% опитаних, а більш агресивну – 32,8%.

*Ціннісний критерій* нами визначено з використанням Методики діагностики базових цінностей (С. Шварца).

Анкета для проведення опитування наведена в Додатку А.2, а результати діагностики студентів – в Додатку Б.2.

Якісний аналіз отриманих даних дозволив виявити змістову специфіку переважаючих цінностей у студентів з різним рівнем асертивності, а критерій Манна-Уїтні було застосовано у напрямку виявлення достовірності відмінностей у цінностях опитуваних з різним рівнем асертивності. Нижче представлені результати статистичного аналізу (табл. 2.6).

Таблиця 2.8

### **Кількісний аналіз показників ціннісного критерію у осіб з різними рівнями асертивності**

| Ціннісні змінні     | Рангова сума по групі осіб з високою асертивністю (агресивна поведінка) | Рангова сума по групі осіб з середньою асертивністю (асертивна поведінка) | Рангова сума по групі осіб з низькою асертивністю (пасивна поведінка) |
|---------------------|---|---|---|
| Конформізм          | 251   | 294   | 346   |
| Традиції            | 323   | 283   | 328   |
| Доброта             | 305   | 329   | 368   |
| Універсалізм        | 361   | 311   | 251   |
| Самостійність       | 201   | 329   | 216   |
| Стимуляція          | 308   | 297   | 354   |
| Гедонізм (насолода) | 258   | 342   | 414   |
| Досягнення          | 342   | 326   | 301   |
| Влада               | 341   | 294   | 332   |
| Безпека             | 333   | 312   | 281   |

З отриманих даних видно, що у осіб з агресивною поведінкою переважаючими цінностями визначено: універсалізм, влада, досягнення, традиції та безпека. Особи із асертивною поведінкою демонструють переважання таких цінностей як: гедонізм, самостійність, безпека, досягнення,

доброта, універсалізм, самостійність. А особи з пасивною поведінкою більше схильні до таких цінностей, як: конформізм, доброта, стимуляція, насолода.

Для наведених у табл. 2.8 бальних оцінок по кожному виду цінностей нами розраховано критерій Манна-Уїтні. В табл. 2.9 представлено визначення статистичних відмінностей між особами з високим і низьким рівнями асертивності (агресивною та пасивною поведінкою).

Таблиця 2.9

**Виявлення статистичних відмінностей між соціальними цінностями у осіб з високим та низьким рівнями асертивності**

| Ціннісні змінні            | Рангова сума по групі осіб з високою асертивністю (агресивна поведінка) | Рангова сума по групі осіб з низькою асертивністю (пасивна поведінка) | Критерій Манна-Уїтні | Рівень значущості, <i>p</i> |
|----------------------------|---|---|----------------------|-----------------------------|
| Конформізм                 | <b>251</b>  | <b>346</b>  | <b>114</b>           | <b>0,158</b>                |
| Традиції                   | <b>323</b>  | <b>328</b>  | <b>145</b>           | <b>0,342</b>                |
| Доброта                    | 305   | 368   | 132                  | 0,027                       |
| Універсалізм               | 361   | 251   | 129                  | 0,022                       |
| Самостійність              | 201   | 216   | 87                   | 0,091                       |
| Стимуляція                 | 308   | 354   | 138                  | 0,092                       |
| <b>Гедонізм (насолода)</b> | <b>258</b>  | <b>414</b>  | <b>183</b>           | <b>0,33</b>                 |
| Досягнення                 | 342   | 301   | 195                  | 0,075                       |
| <b>Влада</b>               | <b>341</b>  | <b>332</b>  | <b>158</b>           | <b>0,270</b>                |
| <b>Безпека</b>             | <b>333</b>  | <b>281</b>  | <b>112</b>           | <b>0,178</b>                |

Отже, соціальність респондентів вибірки проявляється під впливом багатьох соціально-психологічних чинників, але основні відмінності у їх формуванні у осіб з високим та низьким рівнями асертивності відмічена нами у розрізі таких цінностей як: конформізм, традиції, гедонізм, влада та безпека.

В частині конформізму відмінності відмічаються у наявності (відсутності) мотиваційної складової соціальної взаємодії, яка може спричинити негативні наслідки для оточуючих. Відповідно, у осіб з пасивною та агресивною поведінкою ця різниця відчувається істотним чином.

Чинник традиційності також має істотні відмінності у осіб з високим і низьким рівнями асертивності, оскільки вони тяжіють до протилежних способів

демонстрації своєї поведінки. При цьому як для одних, так і для інших, спосіб їх поведінки набуває ознак традиційності по відношенню до того соціального оточення, в якому вони перебувають. Але якщо люди з пасивною поведінкою воліють слідувати традиціям, то люди з агресивною поведінкою здатні поламати всі традиції та закони задля досягнення власних цілей.

Відмінності у цінностях, пов'язаних із насолодою (гедонізм) також наявні у представників обох типів поведінки на істотному рівні, що пояснюється активністю одних та пасивністю інших.

Влада має особливе значення для осіб з агресивною поведінкою, які воліють в межах певного соціуму демонструвати свою перевагу, домінування та авторитет. У той час як люди з пасивною поведінкою воліють залишатися в тіні та ні в якому разі не претендують на владу.

Щодо цінності, пов'язаної з безпекою, то також можемо відмітити, що люди з пасивною поведінкою воліють залишатися в безпеці, тому вони неризиковані, а люди з агресивною поведінкою можуть демонструвати нехтування правилами безпеки та високу ризикованість своїх вчинків.

*Критерій соціальної адаптації* оцінено з використанням методики К. Роджерса та Р. Даймонда.

Текст опитувальника наведено в додатку А.3, а результати опитування – в Додатку Б.3.

Узагальнені результати діагностики за методикою К. Роджерса та Р. Даймонда, представлено у табл. 2.10.

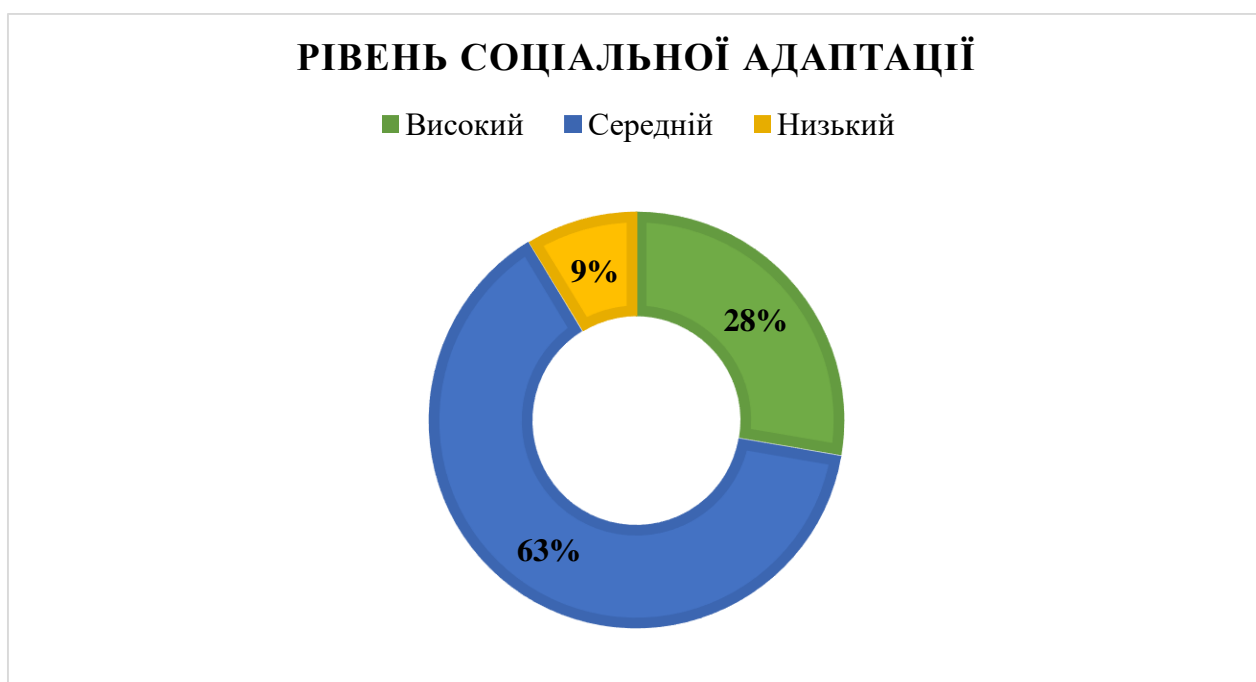
Таблиця 2.10

**Оцінювання психологічних умов соціальної адаптації у студентів за методикою К. Роджерса та Р. Даймонда, %**

| Показники        | Результати соціальної адаптації |                            |                                |
|------------------|---------------------------------|----------------------------|--------------------------------|
|                  | Нижче норми<br>(низький рівень) | Норма<br>(середній рівень) | Вище норми<br>(високий рівень) |
| Адаптивність     | 0,0                             | 30,0                       | 70,0                           |
| Деадаптивність   | 0,0                             | 86,7                       | 13,3                           |
| Прийняття себе   | 6,7                             | 40,0                       | 53,3                           |
| Неприйняття себе | 40,0                            | 46,7                       | 13,3                           |
| Прийняття інших  | 0,0                             | 70,0                       | 30,0                           |

|                      |      |      |      |
|----------------------|------|------|------|
| Неприйняття інших    | 6,7  | 80,0 | 13,3 |
| Емоційний комфорт    | 3,3  | 76,7 | 20,0 |
| Емоційний дискомфорт | 23,3 | 76,7 | 0,0  |
| Внутрішній контроль  | 0,0  | 30,0 | 70,0 |
| Зовнішній контроль   | 20,0 | 60,0 | 20,0 |
| Домінування          | 3,3  | 66,7 | 30,0 |
| Підлеглість          | 3,3  | 76,7 | 20,0 |
| Уникнення проблем    | 6,7  | 86,7 | 6,7  |
| Середнє значення     | 8,7  | 63,6 | 27,7 |

Отримані результати діагностики свідчать, що у розрізі усередненого значення низький рівень адаптації наявний лише у 8,7% опитаних, середній – у 63,6%, а високий – у 27,7% студентів (рис. 2.6).



**Рис. 2.6. Рівні соціальної адаптації осіб за методикою К. Роджерса та Р. Даймонда**

Тобто в цілому результати діагностування свідчать про переважання середнього рівня соціальної адаптації, що продемонстрували 63% студентів опитаної вибірки.

*Критерій стресостійкості* визначено з використанням методики «Тест оцінки стресостійкості Т. Холмса та Р. Раге».

Зміст методики представлено в Додатку А.4, а результати опитування респондентів – в Додатку Б.4.

Згідно з виявленими результатами отримуємо досить негативну картину стресостійкості опитуваних, з якої видно, що дві третини з них зараз знаходяться

у стресових станах (табл. 2.11).

Таблиця 2.11

**Інтерпретація результатів дослідження стресостійкості респондентів за методикою Т. Холмса та Р. Раге**

| Рівень опірності стресу | Характеристика   | Кількість осіб | Структура, % |
|-------------------------|--|----------------|--------------|
| Великий                 | Оцінюваний володіє здатністю повністю контролювати себе у стресових ситуаціях.   | 4              | 6,7          |
| Високий                 | Оцінюваний володіє високим ступенем стійкості до стресу. Його енергія і ресурси не витрачаються на боротьбу з негативними психологічними станами, що виникають в процесі стресу. Тому будь-яка діяльність оцінюваного, незалежно від її спрямованості і характеру стає ефективніше.  | 3              | 5,0          |
| Граничний               | Оцінюваний володіє середнім ступенем стресового навантаження. Його стресостійкість знижується зі збільшенням стресових ситуацій в житті. Це призводить до того, що особистість змушена левову частку своєї енергії і ресурсів взагалі витратити на боротьбу з негативними психологічними станами, що виникають в процесі стресу. | 7              | 11,7         |
| Низький                 | Оцінюваний володіє низьким ступенем стресостійкості (ранимий). Це призводить до того, що особистість змушена левову частку своєї енергії і ресурсів взагалі витратити на боротьбу з негативними психологічними станами, що виникають в процесі стресу.   | 46             | 76,6         |
| Разом                   | X  | 60             | 100          |

Таким чином, з проведеного за даною методикою дослідження видно, що переважна більшість респондентів має низький рівень опірності стресу (76,6%), що є негативним фактором погіршення якості їх життєдіяльності та соціальної адаптації. Якщо брати до уваги, що дві третини опитаних осіб мають високий та низький рівні асертивної поведінки, то можемо віднести цих осіб до даних двох категорій асертивності. У той же час, особи з асертивною поведінкою демонстрували переважно великий, високий та граничний рівні стресостійкості.

Для визначення взаємозв'язку та взаємовпливу асертивної поведінки на ступінь соціалізації особистості у розрізі сформованих нами критеріїв

розраховано коефіцієнти кореляції (табл. 2.12).

Таблиця 2.12

**Коефіцієнти кореляції між рівнем асертивності поведінки та критеріями взаємовідносин особистості в суспільстві**

| Критерій                      | Коефіцієнт кореляції Пірсона |
|-------------------------------|------------------------------|
| Ціннісний критерій            | 0,1337                       |
| Критерій соціальної адаптації | 0,2448                       |
| Критерій стресостійкості      | -0,1943                      |

Таким чином, найбільший вплив асертивна поведінка чинить на рівень соціальної адаптації особистості ( $r=0,2448$ ), на другому місці знаходиться критерій стресостійкості ( $r=-0,1943$ ), а найменший вплив – ціннісний критерій ( $r=0,1337$ ). При цьому критерій стресостійкості отримано із знаком «мінус», тому що значення критерію виражають рівень опірності стресу, яка на високому рівні більш виражена у осіб із пасивною поведінкою, і навпаки, чим менше опірність стресу у особистості, тим більш агресивна її поведінка.

Проте усі розраховані коефіцієнти кореляції свідчать про наявність певного взаємозв'язку між даними критеріями та рівнем асертивності поведінки, що підтверджує емпіричні гіпотези, висунуті на початку даного дослідження.

### **Висновки до другого розділу**

**Метою** представлено емпіричного дослідження є емпірична перевірка концептуальної гіпотези щодо наявності психологічного впливу асертивної поведінки особистості на її взаємовідносини з оточуючими в суспільстві.

**Концептуальна гіпотеза:** існує достатній ступінь впливу ступеня асертивності поведінки особистості на характер та якість її взаємовідносин з оточуючим соціальним середовищем.

**Емпіричні гіпотези:** При дослідженні вказаного впливу доцільно звернути увагу на такі емпіричні (часткові) гіпотези:

- 1) характер асертивної поведінки (асертивна або неасертивна) впливає на

формування базових особистісних цінностей, на основі яких особистість поводить себе в суспільстві;

2) характер асертивної поведінки (асертивна або неасертивна) впливає на рівень соціальної адаптації особистості;

3) характер асертивної поведінки (асертивна або неасертивна) впливає на рівень стресостійкості особистості у спілкуванні з оточуючими.

З урахуванням наведених емпіричних гіпотез нами запропоновано наступні критерії оцінювання впливу асертивної поведінки на взаємовідносини особистості в суспільстві:

- *ціннісний критерій* – дозволяє визначити рівень соціальної зрілості особистості та її готовності до адекватного спілкування на основі сформованості її базових цінностей, що мають соціальну спрямованість;

- *критерій соціальної адаптації* – дозволяє визначити психологічні особливості та здатність особистості адаптуватися до умов оточуючого соціального середовища у напрямку міжособистісної взаємодії;

- *критерій стресостійкості* – дозволяє визначити ступінь опірності особистості впливу негативних стресових чинників оточуючого соціального середовища у частині формування впевненої асертивної поведінки.

У емпіричному дослідженні взяли участь 60 студентів, які навчаються на спеціальності 053 «Психологія» в Університеті імені Альфреда Нобеля.

Методичний інструментарій емпіричного дослідження представлений такими методиками:

- асертивність - Опитувальник «Діагностика рівня асертивності» (В. Каппоні, Т. Новак);
- ціннісний критерій - Методики діагностики базових цінностей (С.Шварца);
- критерій соціальної адаптації - Методика К. Роджерса та Р. Даймонда;
- критерій стресостійкості - Тест оцінки стресостійкості Т. Холмса та Р. Раге.

Таким чином, результати дослідження рівнів асертивності респондентів

вибірки довели, що яскраво виражену адекватну асертивність мають 35,5% опитаних; пасивну поведінку продемонстрували 31,8% опитаних, а більш агресивну – 32,8%.

При дослідженні ціннісних орієнтацій опитуваних установлено, що соціальність студентів вибірки проявляється під впливом багатьох соціально-психологічних чинників, але основні відмінності у їх формуванні у осіб з високим та низьким рівнями асертивності відмічена нами у розрізі таких цінностей як: конформізм, традиції, гедонізм, влада та безпека.

В частині конформізму відмінності відмічаються у наявності (відсутності) мотиваційної складової соціальної взаємодії, яка може спричинити негативні наслідки для оточуючих. Відповідно, у осіб з пасивною та агресивною поведінкою ця різниця відчувається істотним чином.

Чинник традиційності також має істотні відмінності у осіб з високим і низьким рівнями асертивності, оскільки вони тяжіють до протилежних способів демонстрації своєї поведінки. При цьому як для одних, так і для інших, спосіб їх поведінки набуває ознак традиційності по відношенню до того соціального оточення, в якому вони перебувають. Але якщо люди з пасивною поведінкою воліють слідувати традиціям, то люди з агресивною поведінкою здатні полатати всі традиції та закони задля досягнення власних цілей.

Відмінності у цінностях, пов'язаних із насолодою (гедонізм) також наявні у представників обох типів поведінки на істотному рівні, що пояснюється активністю одних та пасивністю інших.

Влада має особливе значення для осіб з агресивною поведінкою, які воліють в межах певного соціуму демонструвати свою перевагу, домінування та авторитет. У той час як люди з пасивною поведінкою воліють залишатися в тіні та ні в якому разі не претендують на владу.

Щодо цінності, пов'язаної з безпекою, то також можемо відмітити, що люди з пасивною поведінкою воліють залишатися в безпеці, тому вони неризиковані, а люди з агресивною поведінкою можуть демонструвати нехтування правилами безпеки та високу ризикованість своїх вчинків.

Отримані результати діагностики соціальної адаптації свідчать, що у розрізі усередненого значення низький рівень адаптації наявний лише у 8,7% опитаних, середній – у 63,6%, а високий – у 27,7% студентів.

З проведеного дослідження рівнів стресостійкості видно, що переважна більшість респондентів має низький рівень опірності стресу (76,6%), що є негативним фактором погіршення якості їх життєдіяльності та соціальної адаптації. Якщо брати до уваги, що дві третини опитаних осіб мають високий та низький рівні асертивної поведінки, то можемо віднести цих осіб до даних двох категорій асертивності. У той же час, особи з асертивною поведінкою демонстрували переважно великий, високий та граничний рівні стресостійкості.

Для визначення взаємозв'язку та взаємовпливу асертивної поведінки на ступінь соціалізації особистості у розрізі сформованих нами критеріїв розраховано коефіцієнти кореляції. Таким чином, найбільший вплив асертивна поведінка чинить на рівень соціальної адаптації особистості ( $r=0,2448$ ), на другому місці знаходиться критерій стресостійкості ( $r=-0,1943$ ), а найменший вплив – ціннісний критерій ( $r=0,1337$ ). При цьому критерій стресостійкості отримано із знаком «мінус», тому що значення критерію виражають рівень опірності стресу, яка на високому рівні більш виражена у осіб із пасивною поведінкою, і навпаки, чим менше опірність стресу у особистості, тим більш агресивна її поведінка.

Проте усі розраховані коефіцієнти кореляції свідчать про наявність певного взаємозв'язку між даними критеріями та рівнем асертивності поведінки, що підтверджує емпіричні гіпотези, висунуті на початку даного дослідження.

### РОЗДІЛ 3

## ПСИХОЛОГІЧНЕ КОРЕГУВАННЯ АСЕРТИВНОГО СТИЛЮ ПОВЕДІНКИ ОСОБИСТОСТІ

### 3.1. Програма психологічного корегування асертивного стилю поведінки особистості

У процесі статистичної обробки та якісної інтерпретації результатів емпіричного дослідження у другому розділі роботи нам вдалося продемонструвати важливе значення асертивності для міжособистісної взаємодії та покращення соціалізації особистості на основі виокремлення критеріїв, які затримують чи оптимізують її розвиток. Проте важливого значення набувають також методи та засоби психологічного впливу на особистість у напряму формування впевненості у собі.

Проведений нами аналіз літературних джерел та безпосередньо отримані нами результати емпіричного дослідження асертивності, її специфіки та особливостей (див. розділи 1 і 2 цієї роботи) дозволяють нам з певною часткою впевненості говорити про асертивність як про полікомпонентне, багаторівневе та полідетерміноване особистісне утворення, якому притаманні певні ціннісні уявлення, соціально-адаптаційна спрямованість та уміння контролювати рівень своєї стресостійкості у взаємодії з оточуючими. Виходячи цього, формування та розвиток даного особистісного утворення можливо та доцільно здійснювати для більшої ефективності в цілісному контексті єдиної теоретико-практичної стратегії. Остання має, на думку Л. Ніколаєва [31], зосередитися на цілеспрямованому методичному і рефлексивному психолого-педагогічному впливі. Натомість, цей вплив має бути підкріплено взаємопов'язаними між собою інтенціями, що включають власне тренінгові прийоми і методи впливів педагогічного, консультативного, психотерапевтичного плану. Завдання групових психолого-педагогічних занять-тренінгів спрямовані на розширення сфери усвідомлення, прояви самоідентичності власної досконалості, прийняття

відповідальності за все, що з нею відбувається.

Зважаючи на те, що в останні роки у наукових колах доволі активно обговорюється тема розробки методичного забезпечення вивчення та покращення навичок асертивності, тому в межах даного дослідження також доцільно звернути увагу на те, як відбувається вплив асертивності на життя та спілкування з оточуючими в повсякденному житті, а також на розвиток навичок асертивності. Багато дослідників [4; 7; 8; 16; 19; 21; 24; 25; 27; 28; 29; 31; 34; 51; 52 та ін.] сходяться у позиції про те, що такий розвиток частіше за все базується на методах групової терапії, зважаючи на соціальну спрямованість асертивної поведінки а також за рахунок використання дискусійних та ігрових психологічних методів та прийомів. Фахівцями-психологами визначаються такі ключові етапи формування поведінкових навичок асертивності: спостереження, моделювання та подальша саморегуляція асертивної поведінки у ситуаціях соціальної взаємодії.

У процесі більш детального вивчення наукових публікацій з формування навичок асертивності у особистості з'ясовано, що психологічному вивченню цього феномену та розробці шляхів його покращення передували різноманітні практики з тренінгу асертивності у психотерапевтичних кабінетах та медичних центрах неврозів або інших психологічних проблем [31; 35 та ін.].

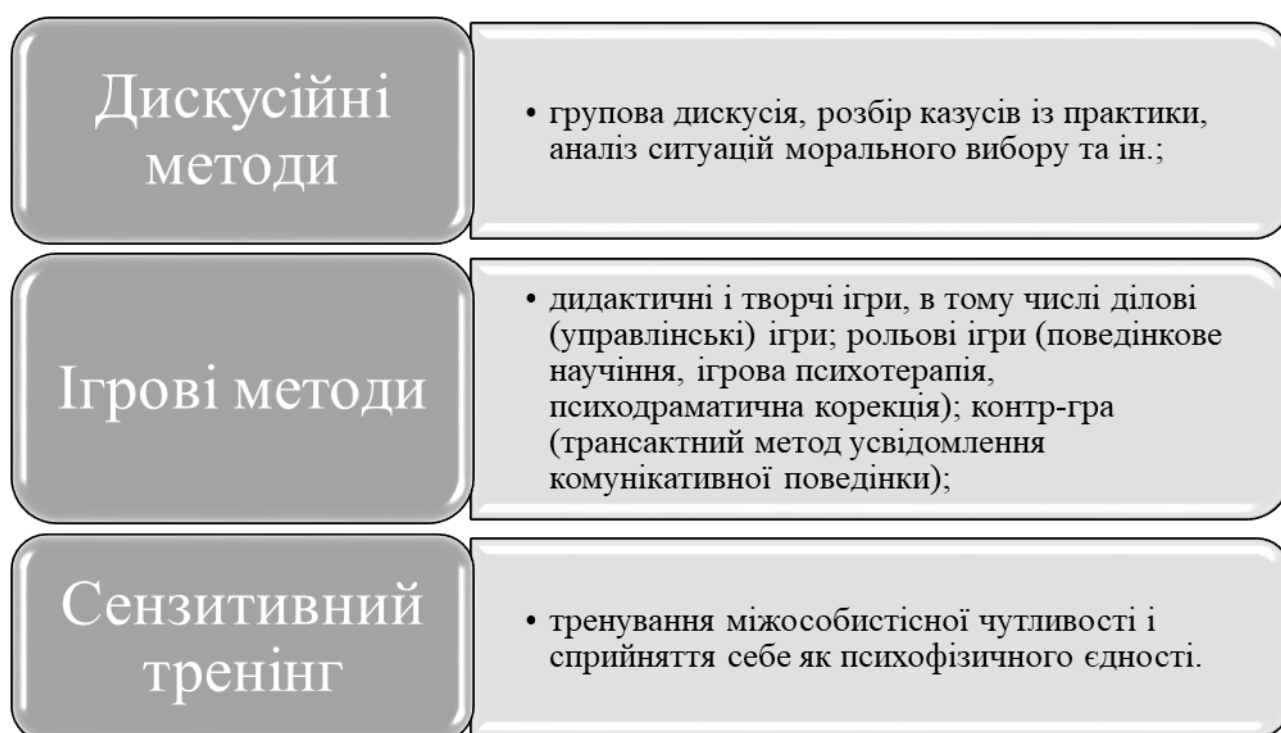
Також низка дослідників [21; 22; 31; 41 та ін.] розглядає проблематику асертивності у взаємозв'язку з тривожністю і агресивністю, зазначаючи, що межа між упевненістю і агресивністю мінімальна, а прояв поведінкових параметрів даних властивостей іноді неможливо диференціювати без застосування спеціального психодіагностичного інструментарію.

Більш детальне вивчення вказаних праць дозволило з'ясувати, що загальною метою комплексу методів та прийомів з покращення асертивної поведінки особистості та корекції агресивної і пасивної поведінки є розширення свідомості та самосвідомості особистості у когнітивній та поведінковій сферах, що і спрямовує особистість на переоцінювання своїх світоглядних позицій. Зміст занять, вправи та завдання повинні зачіпати і впливати на всі структури

асертивності, сприяючи формуванню навичок асертивної поведінки, підвищення ефективності психолого-педагогічної діяльності, що проводиться.

На сьогоднішній день у психологічних дослідженнях накопичено чималий досвід теоретико-практичних аспектів реалізації соціально-психологічного впливу на особистість з метою розвитку або формування певних психологічних якостей, умінь, навичок та здібностей. Не виключенням є і формування навичок асертивності.

Активні групові методи можна умовно об'єднати в три основні блоки: дискусійні методи, ігрові методи та сензитивний тренінг (рис. 3.1) [31].



**Рис. 3.1. Групові методи психологічної роботи з розвитку асертивності (складено за даними [31])**

Згідно з формальними критеріями, що відображають якісну своєрідність єдності і різноманіття есенції психологічного впливу, воно може мати такі форми і цілі [31]:

- виховання через (за допомогою) особистого прикладу – здійснюється часто неусвідомлено (в основному для підлітків і дітей);

- цілеспрямоване виховання в колективі і через колектив – також відомий принцип, який найбільш ефективно застосовувався у вітчизняній психології;

- індивідуальне, або, як називають його різновиди, «орієнтоване на учня виховання», що йде у своїй методологічній сучасній новизні від методу, «центрованому» на клієнті. Тут ставиться інша важлива задача – розвиток індивідуальності на противагу завданню колективного виховання, яке нівелює і уніфікує індивіда.

Важливо не перевищити «деяку граничну величину однаковості»: в ту мить, коли «деякі колективні цінності складаються за рахунок індивідуальної своєрідності, то формується індивід, який, ймовірно, ідеально відповідає нормативам, правилам і методам свого виховання».

На практиці педагогами-психологами використовуються різні технології та методи формування асертивності та асертивної поведінки особистості, які показали свою ефективність. Такі методи як поведінкові вправи, рольові ігри, дискусії, вправи відповідно до інструкцій та самоінструкції в домашніх умовах, вправи відповідно до моделей асертивної поведінки із встановленням зворотного зв'язку.

Однією з ефективних форм є проведення тренінгових занять, які мають на меті формування впевненості у собі, асертивної поведінки у суспільстві, у міжособистісних відносинах без прояву агресивності. Заняття є відпрацюванням навичок асертивної поведінки шляхом придбання нових конструктивних моделей поведінки: уявлень, які ведуть до впевненого способу взаємодії з соціумом; переконань, сприяють досягненню намічених цілей.

Велику роль відіграють методи розвитку. Перш за все, ми будемо застосовувати активні групові засоби навчання. На основі проаналізованої інформації, було визначено, що методи, основані на групових заняттях, стали досить важливим елементом в удосконаленні практичного досвіду психології.

Варто зазначити, що для використання вищезазначених засобів розвитку асертивності досить важливим моментом є врахування віку та інших характеристик учасників. Взагалі, в межах використання тренінгу за допомогою активних групових методів, важливим є стимулювання студента до загального розвитку.

Як зазначає І. Козич, «реалізація асертивної поведінки передбачає використання різних асертивних технік. Їх застосування залежить від конкретних ситуацій взаємодії, відносин між тими, хто спілкується, і деяких інших факторів». Вказана авторка наводить ряд асертивних технік, що різняться переважно дидактичними ознаками [19]. Опишемо їх більш детально.

1. Дуже поширеною є техніка, образно названа «заїждженою платівкою». Нею можна скористатися завжди, коли хочете домогтися задоволення своїх справедливих вимог. Але мова повинна йти про щось таке, на що ви дійсно маєте незаперечне право. Якщо подібним шляхом домагатися того, у справедливості чого переконані тільки ви самі, то прогрішите проти етики асертивності. «Платівку» доречно використовувати в тих випадках, коли ваші права визначені формально – законом чи якимись розпорядженнями. За допомогою цієї техніки можна висувати претензії, наполягати, діяти під час звертання у різні інстанції, висувати вимоги до підлеглих (відповідно до трудового законодавства). Певною мірою «заїжджена платівка» може бути з успіхом застосована у деяких сімейних ситуаціях (стосовно виховання дітей). Отже, принцип дії техніки «заїжджена платівка» ґрунтований на чіткому, однозначному і найбільш лаконічному вираженні своїх вимог. Нехай протилежна сторона говорить що завгодно, ми будемо повторювати своє – як голка на ушкодженій платівці. Ми не дозволяємо звернути себе убік від нашої проблеми, не захищаємося, не доводимо, що ми зовсім не погані люди. Єдине, на чому ми наполягаємо, - так це на своїй вимозі. Тим самим опонент опиняється ніби в лещатах парадоксу. Ми увесь час з ним погоджуємося і лише в одному провадимо свою лінію. Як у кожній інтелектуальній грі, важливе значення має початок. Ми послідовно дотримуємося асертивної позиції. Тобто поводимося як люди, котрі, будучи переконаними в тому, що асертивно мають рацію, вважають своїх опонентів людьми порядними (тобто, усі зацікавлені залагодити справу). Треба бути уважним під час завершення. Досягнувши свого, чемно подякуйте. Не слід робити зауважень типу: «Ну от. Можна було відразу усе вирішити». Подібна кінцівка суто агресивна, тобто не асертивна.

2. Техніка «перманентної відмови» полягає в тому, що замість «я хочу», той, хто говорить, невпинно повторює «я не хочу». Ми однозначно, чітко і, по можливості, більш лаконічно формулюємо те, чого не бажаємо (тобто «негативну» вимогу). Не дозволяємо відвести себе убік від «нашої проблеми», не підтримуємо побічних тем і т. ін. (усе аналогічно до техніки «заїжджена платівка», але навпаки).

3. Техніка «компроміс» - досягнення консенсусу, коли обидві сторони вважаються «не в програмі» - одне з головних завдань технології асертивності. У суб'єктивному плані для людини набагато приємніше домовитися з ким-небудь і одночасно досягти своєї мети, ніж просто домогтися бажаного, - потім жити з думками про те, що протилежна сторона не в захваті від результату.

4. Критика. Правила асертивної критики передбачають чітке висловлювання своїх побажань. Принципово кажіть про справу, конкретну поведінку, а не про особистість партнера (його лінь, зіпсованість і інші негативні риси). Не виявляйте сарказму та іншої агресії. Формування асертивності, як особистісної риси майбутнього педагога вищої школи, у першу чергу передбачає усвідомлення людиною, наскільки її поведінка визначається її власними схильностями і спонуканнями, а наскільки - кимось нав'язаними установками. Часто виявляється, що педагог перебуває під владою установок, далеких від його справжнього іства, і від цього страждає. Йому пропонується не тільки взяти на себе головну роль у сценарії власного життя, але і фактично переписати сценарій і виступити режисером усієї постановки.

Будь-який соціально-психологічний тренінг (тренінг розвитку асертивності не є тут винятком) буде ефективним у тому випадку, якщо в його структурі передбачено (проходить «наскрізною ниткою») процес самоаналізу і самодослідження особистості його учасників. Це один із стратегічних принципів, яким ми також керувалися, розробляючи програму для осіб з активною та пасивною поведінкою. Групова психотерапевтична і тренінгова робота в цілому володіє явним і прихованим психологічним потенціалом, який стимулює і полегшує зазначені процеси в групі.

Для розвитку асертивності студентів досліджуваної вибірки була розроблена тренінгова програма.

Програма розробленого нами тренінгу конституїрована трьома модулями, які схематично зображено на рис. 3.2.



**Рис. 3.2. Структура запропонованої тренінгової програми розвитку асертивності особистості**

Кожен модуль – відносно самостійна одиниця, яка має власну мету і здійснює свій внесок в розвиток учасників тренінгу, його можна використовувати в складі інших тренінгів або самостійно. Для кожного модуля підібрано відповідні вправи.

Тренінгова програма наведена в додатку В.

Мета: формування та розвиток навичок асертивної поведінки респондентів вибірки, які мають пасивну та агресивну поведінку шляхом наближення її до асертивної.

Завдання:

- розвиток та удосконалення навичок асертивної поведінки (якщо таких

навичок у особистості іще немає, то потрібно роз'яснити учасникам їх важливість у налагодженні ефективної комунікації та ефективної соціальної взаємодії);

- усвідомлення та аналіз поведінки, поглядів співрозмовника (важливо навчити учасників тренінгу думати не тільки про себе, але і про оточуючих, що покращує взаємини в суспільстві);

- розвиток умінь керувати власними емоціями до співрозмовника соціально прийнятими способами (без уміння керувати своїми емоціями важко покращити критерій стресостійкості).

Результати впровадження даної програми наведено в наступному підрозділі даного дослідження.

### **3.2. Результати впровадження програми психологічного корегування асертивного стилю поведінки особистості**

Специфічним завданням всього нашого тренінгу є розвиток у наших досліджуваних здатності впевнено, активно включатись у діяльність, оптимізуючи індивідуальний свідомий вибір та відкритість у стосунках, інтернальність, як орієнтація на власні сили і можливості.

Водночас теоретико-методологічний аналіз літератури дав нам можливість констатувати і дотримуватися у своїй практичній роботі постулату: розвиток асертивності можливий у груповій тренінговій роботі завдяки добре відомому у практичній психології феномену–досвіду суб'єктивних переживань. Останній, «відтворений» в умовах групової роботи і «дбайливо», але активно актуалізований керівником тренінгової групи, спільно з її учасниками, здатний закріпитися в структурі емоційно-чуттєвої сфери особистості у вигляді стану впевненості. У подальшому такі «частинки» досвіду асертивності були актуалізовані за допомогою спеціальних вправ, дискусій та інших методів тренінгової роботи, що трансформуються в пролонговані (тривалі за часом) переживання усвідомленої впевненості та емоційно-вольової регуляції.

Прийом спілкування «Я» – «Ти», який використовувався нами у тренінгу, відрізнявся тим, що створювалася унікальна психологічна атмосфера зближення та взаємного проникнення двох особистостей – суб'єктивних психічних реальностей. На нашу думку, такий вплив здатен стимулювати розвиток «суб'єктивних інтуїцій особистісного ядра» [31] і, тим самим, сприяти досягненню зрілості, дорослості та, у підсумку, асертивності.

Розглядаючи безпосередні завдання розвивальної програми, відзначимо, що при наявному в психологічній літературі різноманітті соціально-психологічних тренінгів фахівці виділяють різні підкатегорії завдань. Серед інших найбільш часто згадуються: педагогічні, соціальні, етичні, моральні, психологічні і духовні, про специфіку реалізації яких ми вже писали вище. Слід зазначити, що в нашій програмі, так чи інакше, у тій чи іншій мірі, була здійснена спроба реалізувати всі зазначені завдання, але в контексті відповідно означеної мети – розвитку особистісної асертивності.

Передбачувані результати розробленої тренінгової програми: поліпшення асертивної поведінки учасників тренінгу завдяки більш впевненим діям і свідомому вибору.

Цільова група: студенти, що відібрані з вибірки опитуваних, з пасивною та агресивною поведінкою за результатами діагностики.

Кількість учасників: 39 осіб .

Методи та форми роботи під час занять наступні: ігрові методи, групова дискусія.

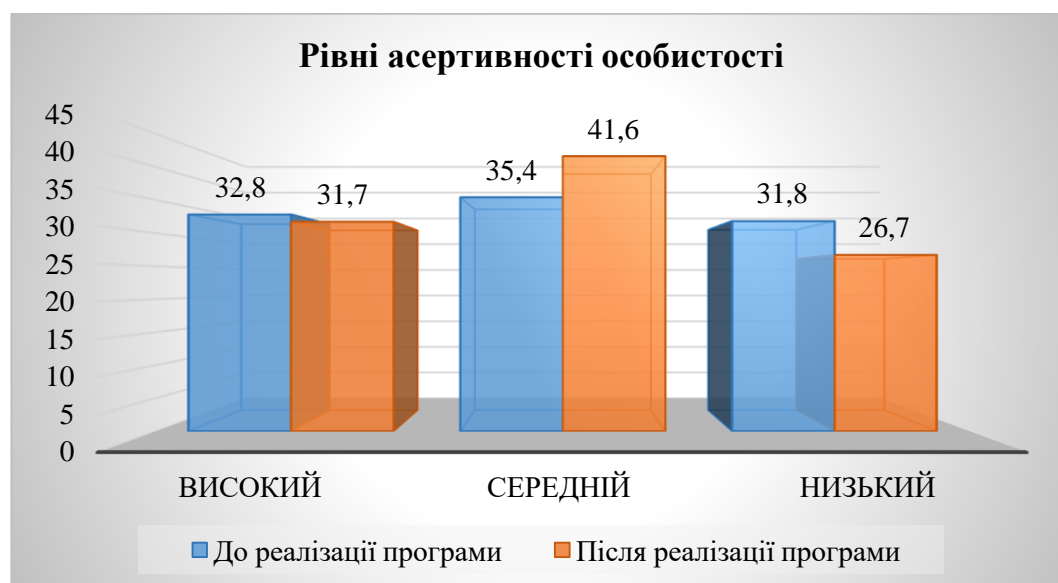
Після проведеної тренінгової роботи у зум-форматі нами було здійснене повторне оцінювання рівнів асертивності поведінки у респондентів-учасників тренінгу.

Результати представлено в порівнянні з базовими результатами в табл. 3.1 та на рис. 3.3.

Таблиця 3.1

**Порівняння рівнів асертивності після проведеної тренінгової роботи за методикою «Діагностика рівня асертивності» (В. Каппоні, Т. Новак)**

| Рівні асертивності | Етапи діагностики      |                           | Відхилення |
|--------------------|------------------------|---------------------------|------------|
|                    | До проведення тренінгу | Після проведення тренінгу |            |
| Високий            | 32,8                   | 31,7                      | -1,1       |
| Середній           | 35,4                   | 41,6                      | +6,2       |
| Низький            | 31,8                   | 26,7                      | -5,1       |
| Разом              | 100                    | 100                       | 0          |



**Рис. 3.3. Порівняння рівнів асертивності після проведеної тренінгової роботи за методикою «Діагностика рівня асертивності» (В. Каппоні, Т. Новак)**

Таким чином, середній рівень (асертивна поведінка) завдяки проведеному тренінговому заходу збільшився на 6,2%, чого вдалося досягти завдяки зменшенню частки осіб з агресивною поведінкою на 1,1% та з пасивною поведінкою на 5,1%. Відповідно, мета дослідження виявилася досягнутою.

### **Висновки до третього розділу**

Будь-який соціально-психологічний тренінг (тренінг розвитку асертивності не є тут винятком) буде ефективним у тому випадку, якщо в його

структурі передбачено (проходить «наскрізною ниткою») процес самоаналізу і самодослідження особистості його учасників. Це один із стратегічних принципів, яким ми також керувалися, розробляючи програму для осіб з активною та пасивною поведінкою.

Для розвитку асертивності студентів досліджуваної вибірки була розроблена тренінгова програма.

Перший модуль (рефлексивний) орієнтований на усвідомлення учасниками змісту їхнього ставлення до асертивності (емоційна напруженість у оцінці міжособистісних взаємин, система цінностей особистості, превалюючий стиль асертивної поведінки).

Другий модуль (пізнавальний) спрямований на ознайомлення з закономірностями побудови міжособистісних взаємин, на формування позитивного образу світу).

Третій модуль (розвивальний) орієнтований на розвиток позитивного мислення, оволодіння учасниками техніками подолання психологічних бар'єрів у досягненні цілей та навичками асертивної поведінки в ситуації невизначеності, навичками планування власного успіху.

Порівняння результатів рівнів асертивності до та після тренінгу свідчать, що середній рівень (асертивна поведінка) завдяки проведеному тренінговому заходу збільшився на 6,2%, чого вдалося досягти завдяки зменшенню частки осіб з агресивною поведінкою на 1,1% та з пасивною поведінкою на 5,1%. Відповідно, мета дослідження виявилася досягнутою.

## ВИСНОВКИ

Вивчення теоретичних та практичних засад впливу асертивного стилю поведінки особистості на взаємовідносини в суспільстві дозволило сформуванню низку важливих висновків.

1. Філософський зміст поведінки античні філософи розглядали як детерміноване прямо або опосередковано поняття, оскільки однозначно наголошували, що на неї можуть впливати різні чинники (внутрішні потреби, середовище існування, умови життя тощо). Ще за часів античності з'явилося розуміння не тільки самої природи людської поведінки, але і її наслідків. Погляди дослідників епохи Відродження на поведінку особистості характеризувалися «песимістичною концепцією її порочності». Друга половина XIX ст. – початок XX ст. характеризується підвищенням інтересу до проблематики особистості як істоти соціальної. Загалом з 2-ї половини XIX ст. та на початку XX ст. відбулася систематизація філософських знань про поведінку особистості, в результаті чого її почали більш ґрунтовно вивчати такі наукові дисципліни, як соціологія, психологія, фізіологія та ін. Зокрема, було встановлено, що сутність такої поведінки можна розглядати на двох рівнях – біологічному та соціальному рівнях.

На сьогоднішній день поведінка особистості здебільшого розглядається у взаємозв'язку з оточуючим світом та з вимогами конкретних життєвих ситуацій, відштовхуючись від меж дозволеного та в боротьбі за відстоювання своїх переконань та амбіцій.

Сучасна психологічна наука характеризує поведінку особистості як взаємодію з навколишнім середовищем, опосередковану зовнішньою і внутрішньою активністю. А також як її здатність до діяльності у матеріальній, інтелектуальній і соціальній сферах життя. Змістове наповнення поняття «поведінка» характеризується здатністю пристосування особистості до оточуючих природних та соціальних умов існування. Джерелом поведінки особистості виступають її цілі та потреби, що зумовлюються соціально-

історичною практикою.

Асертивність – це термін з англійським корінням, що є похідним від дієслова «assert» та буквально означає «наполягати на своєму», «відстоювати свої права». У вітчизняну психологію цей термін прийшов внаслідок перекладання праці чеських психологів В. Каппоні і Т. Новака «Як робити все по-своєму», які і запозичили його з англійської мови у працях американських дослідників, зокрема, А. Солтера.

Асертивна поведінка – це певна «золота середина» між пасивністю та агресивністю, яка передбачає впевненість особистості у собі, відповідальність за власні почуття та вчинки, уміння захищати свої права у міжособистісних взаєминах за одночасної поваги прав інших людей. Асертивна поведінка є оптимальною по відношенню до двох крайніх типів поведінки – агресивної та пасивної. Відмінності у зазначених типах поведінки полягають також у реакції особистості як способі реагування на певні події або дії інших людей.

Формування у особистості навичок асертивної поведінки дозволяє їй не тільки бути впевненою у собі, але і покращити комунікаційні навички, змінити агресію або пасивність у поведінці на спокійнішу і раціональнішу міжособистісну взаємодію, навчитися відстоювати свої права, не порушуючи прав інших.

2. З урахуванням висунутих нами емпіричних гіпотез та проведеного теоретичного аналізу психологічних особливостей формування асертивного стилю поведінки особистості було встановлено, що на його формування чинить вплив низка чинників, зокрема, існуючі у особистості цінності, його здатність до соціальної адаптації, рівень стресостійкості в поведінці з оточуючими. Тому у роботі запропоновано наступні критерії оцінювання впливу асертивної поведінки на взаємовідносини особистості в суспільстві:

- *ціннісний критерій* – дозволяє визначити рівень соціальної зрілості особистості та її готовності до адекватного спілкування на основі сформованості її базових цінностей, що мають соціальну спрямованість;
- *критерій соціальної адаптації* – дозволяє визначити психологічні

особливості та здатність особистості адаптовуватися до умов оточуючого соціального середовища у напрямку міжособистісної взаємодії;

- *критерій стресостійкості* – дозволяє визначити ступінь опірності особистості впливу негативних стресових чинників оточуючого соціального середовища у частині формування впевненої асертивної поведінки.

3. Для цілей перевірки висунутих емпіричних та концептуальної гіпотез було проведене відповідне емпіричне дослідження.

**Метою** представлено емпіричного дослідження є емпірична перевірка концептуальної гіпотези щодо наявності психологічного впливу асертивної поведінки особистості на її взаємовідносини з оточуючими в суспільстві.

У емпіричному дослідженні взяли участь 60 студентів, які навчаються на спеціальності 053 «Психологія» в Університеті імені Альфреда Нобеля.

Методичний інструментарій емпіричного дослідження представлений такими методиками:

- асертивність - Опитувальник «Діагностика рівня асертивності» (В. Каппоні, Т. Новак);
- ціннісний критерій - Методики діагностики базових цінностей (С.Шварца);
- критерій соціальної адаптації - Методика К. Роджерса та Р. Даймонда;
- критерій стресостійкості - Тест оцінки стресостійкості Т. Холмса та Р. Раге.

Результати дослідження рівнів асертивності респондентів вибірки довели, що яскраво виражену адекватну асертивність мають 35,5% опитаних; пасивну поведінку продемонстрували 31,8% опитаних, а більш агресивну – 32,8%.

При дослідженні ціннісних орієнтацій опитуваних встановлено, що соціальність студентів вибірки проявляється під впливом багатьох соціально-психологічних чинників, але основні відмінності у їх формуванні у осіб з високим та низьким рівнями асертивності відмічена нами у розрізі таких цінностей як: конформізм, традиції, гедонізм, влада та безпека.

В частині конформізму відмінності відмічаються у наявності (відсутності)

мотиваційної складової соціальної взаємодії, яка може спричинити негативні наслідки для оточуючих. Відповідно, у осіб з пасивною та агресивною поведінкою ця різниця відчувається істотним чином.

Чинник традиційності також має істотні відмінності у осіб з високим і низьким рівнями асертивності, оскільки вони тяжіють до протилежних способів демонстрації своєї поведінки. При цьому як для одних, так і для інших, спосіб їх поведінки набуває ознак традиційності по відношенню до того соціального оточення, в якому вони перебувають. Але якщо люди з пасивною поведінкою воліють слідувати традиціям, то люди з агресивною поведінкою здатні поламати всі традиції та закони задля досягнення власних цілей.

Відмінності у цінностях, пов'язаних із насолодою (гедонізм) також наявні у представників обох типів поведінки на істотному рівні, що пояснюється активністю одних та пасивністю інших.

Влада має особливе значення для осіб з агресивною поведінкою, які воліють в межах певного соціуму демонструвати свою перевагу, домінування та авторитет. У той час як люди з пасивною поведінкою воліють залишатися в тіні та ні в якому разі не претендують на владу.

Щодо цінності, пов'язаної з безпекою, то також можемо відмітити, що люди з пасивною поведінкою воліють залишатися в безпеці, тому вони неризиковані, а люди з агресивною поведінкою можуть демонструвати нехтування правилами безпеки та високу ризикованість своїх вчинків.

Отримані результати діагностики соціальної адаптації свідчать, що у розрізі усередненого значення низький рівень адаптації наявний лише у 8,7% опитаних, середній – у 63,6%, а високий – у 27,7% студентів.

З проведеного дослідження рівнів стресостійкості видно, що переважна більшість респондентів має низький рівень опірності стресу (76,6%), що є негативним фактором погіршення якості їх життєдіяльності та соціальної адаптації. Якщо брати до уваги, що дві третини опитаних осіб мають високий та низький рівні асертивної поведінки, то можемо віднести цих осіб до даних двох категорій асертивності. У той же час, особи з асертивною поведінкою

демонстрували переважно великий, високий та граничний рівні стресостійкості.

Для визначення взаємозв'язку та взаємовпливу асертивної поведінки на ступінь соціалізації особистості у розрізі сформованих нами критеріїв розраховано коефіцієнти кореляції. Таким чином, найбільший вплив асертивна поведінка чинить на рівень соціальної адаптації особистості ( $r=0,2448$ ), на другому місці знаходиться критерій стресостійкості ( $r=0,1943$ ), а найменший вплив – ціннісний критерій ( $r=0,1337$ ). При цьому критерій стресостійкості отримано із знаком «мінус», тому що значення критерію виражають рівень опірності стресу, яка на високому рівні більш виражена у осіб із пасивною поведінкою, і навпаки, чим менше опірність стресу у особистості, тим більш агресивна її поведінка.

Проте усі розраховані коефіцієнти кореляції свідчать про наявність певного взаємозв'язку між даними критеріями та рівнем асертивності поведінки, що підтверджує емпіричні гіпотези, висунуті на початку даного дослідження.

4. Для розвитку асертивності студентів досліджуваної вибірки була розроблена тренінгова програма.

З'ясовано, що будь-який соціально-психологічний тренінг (тренінг розвитку асертивності не є тут винятком) буде ефективним у тому випадку, якщо в його структурі передбачено (проходить «наскрізною ниткою») процес самоаналізу і самодослідження особистості його учасників. Це один із стратегічних принципів, яким ми також керувалися, розробляючи програму для осіб з активною та пасивною поведінкою.

Перший модуль (рефлексивний) орієнтований на усвідомлення учасниками змісту їхнього ставлення до асертивності (емоційна напруженість у оцінці міжособистісних взаємин, система цінностей особистості, превалюючий стиль асертивної поведінки).

Другий модуль (пізнавальний) спрямований на ознайомлення з закономірностями побудови міжособистісних взаємин, на формування позитивного образу світу).

Третій модуль (розвивальний) орієнтований на розвиток позитивного

мислення, оволодіння учасниками техніками подолання психологічних бар'єрів у досягненні цілей та навичками асертивної поведінки в ситуації невизначеності, навичками планування власного успіху.

Порівняння результатів рівнів асертивності до та після тренінгу свідчать, що середній рівень (асертивна поведінка) завдяки проведеному тренінговому заходу збільшився на 6,2%, чого вдалося досягти завдяки зменшенню частки осіб з агресивною поведінкою на 1,1% та з пасивною поведінкою на 5,1%. Відповідно, мета дослідження виявилася досягнутою.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Адамчук І. Г. Моделі асертивно-мовленнєвої поведінки особистості. *Східноєвропейський журнал психолінгвістики*. 2015. Т. 2. № 2. С. 8-15.
2. Аксьонова С. Ю. Генеративна активність населення : формування концепції. *Демографія і соціальна економіка*. 2010. № 2(14). С. 56-63.
3. Андрущенко В. П. Філософія політики: короткий енциклопедичний словник. Київ : Знання України, 2002. 188 с.
4. Белай С. В., Керницький О. М., Васищев В. С., Пасічник В. І. Розвиток асертивності особистості у процесі професіоналізації здобувачів оперативного рівня військової академії Національної гвардії України. *Честь і закон*. 2022. № 2(81). С. 91-98.
5. Білоущенко В. В. Теоретичний аналіз поняття «асертивність» в працях вітчизняних та зарубіжних науковців. *Інсайт*. 2016. Вип. 13. С. 51-54.
6. Бохонкова Ю. О. Вплив соціокультурного середовища на формування випереджальної стратегії поведінки особистості. *Проблеми загальної та спеціальної психології*. 2012. Т. 24, Ч. 6. С. 43-50.
7. Брюховецька О. В. Асертивність як складова професійної толерантності керівників закладів загальної середньої освіти. *Вісник післядипломної освіти. Соціальні та поведінкові науки*. 2019. Вип. 8(37). С. 36-49.
8. Бутузова Л. П. Асертивність особистості як основа становлення безпечної поведінки в підлітковому віці. Проблеми психологічної безпеки: особистість, суспільство, держава : матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції. (Житомир, 25 березня 2010 року). Житомир : Житомирський державний університет імені І. Франка. 2010. С. 33-40.
9. Васильченко О. М. Соціальна поведінка особистості у різних сферах суспільної взаємодії : соціально-психологічний аналіз. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Психологічні науки*. 2016. Вип. 1. Т. 2. С. 111-116.

10. Галицький В. М., Мельник О. В., Синявский В. В. Соціально-психологічний словник. Київ, 2004. 250 с.

11. Гарасимів Т. З. Роль працівників ОВС у запобіганні девіантній поведінці: особистісно центрований підхід: монографія. Львів: Львівський державний університет внутрішніх справ, 2013. 392 с.

12. Гарасимів Т. З. Філософема девіантної поведінки: монографія. Львів : Львівський державний університет внутрішніх справ, 2013. 356 с.

13. Герасимів Т. З. Поняття «поведінка» та «діяльність» як основа філософеми девіантної поведінки. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Юридичні науки.* 2015. № 824. С. 228-232.

14. Герасимів Т. З., Базарник М. В. Поведінка як діяльність : соціально-правовий вимір особистості. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Юридичні науки.* 2016. № 845. С. 340-344.

15. Гук О. Асертивність як складова культури демократичного врядування. *Демократичне врядування.* 2012. Вип. 9. URL : [http://nbuv.gov.ua/UJRN/DeVr\\_2012\\_9\\_4](http://nbuv.gov.ua/UJRN/DeVr_2012_9_4)

16. Журавльова Л. П. Асертивні стратегії сучасної молоді. Особистісне зростання: теорія і практика : матеріали III Всеукраїнської (з міжнародною участю) науково-практичної інтернет-конференції, 2018. С. 45-47.

17. Кісіль З. Р., Швець Д. В. Мотивація діяльності людини : навч. посіб. у схемах, таблицях, коментарях. Одеса: Видавництво ОДУВС, 2023. 154 с.

18. Козак О. Детермінація дефініції поведінки : теоретико-правовий вимір. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Юридичні науки.* 2017. № 865. С. 103-107.

19. Козич І. В. Асертивна поведінка як новоутворення процесу формування конфліктологічної компетентності майбутнього педагога вищої школи. *Вісник Запорізького національного університету. Педагогічні науки.* 2014. № 1. С. 135-143.

20. Костюченко О. В. Перцептивна активність як психологічна проблема. *Актуальні проблеми психології: Психологічна теорія і технологія навчання.*

2010. Т.8. Вип. 7. С. 146-157.

21. Кузнецов М. А., Особливец Я. А. Емоційно-вольові та особистісні особливості впевненої поведінки. *Вісник Харківського національного педагогічного університету імені Г. С. Сковороди. Психологія*. 2013. Вип. 46(1). С. 89-102.

22. Лучків В. Емпатійна детермінація асертивності. Особистісне зростання : теорія і практика : матеріали II Всеукраїнської Інтернет-конференції. Житомир: Вид-во ЖДУ ім. І. Франка, 2016. С. 43-44.

23. Максименко С. Д. Біхевіоризм, гештальт-психологія та структурний підхід Вундта. *Проблеми сучасної психології*. 2017. Вип. 35. С. 7-14.

24. Марценюк М. О. Розвиток асертивної поведінки у підлітків засобами тренінгу. *Україна – Цивілізація*. 2016. Том 5 : Утвердження українського цивілізованого простору: духовно-історичні передумови, сучасні тенденції та перспективи розвитку. С.304-312.

25. Марчук Л. М. Соціально психологічні особливості формування асертивної поведінки у професійному становленні майбутніх психологів : дис. ... канд. психол. наук: 19.00.05 – соціальна психологія; психологія соціальної роботи. Київ, 2016. 225 с.

26. Медведєва С. А. Асертивність майбутніх практичних психологів: досвід вивчення. *Соціальні технології: актуальні проблеми теорії та практики*. 2008. Вип. 39-40. С. 234-240.

27. Мельничук С. К. Значення та роль асертивності в становленні особистості юнацького віку. *Наукові записки ЦДПУ ім. В. Винниченка. Педагогічні науки*. 2019. Вип. 174. С. 158-162.

28. Мойсеєнко В. В. Особливості формування асертивної поведінки особистості : науково-теоретичний аналіз питання. Соціокультурні та психологічні вектори становлення особистості: колективна монографія. Відпов. ред. Блинова О.Є. Херсон : Видавничий дім «Гельветика», 2018. С. 55-80.

29. Нечерда В. Б. Розвиток асертивності учнів старших класів у контексті формування успішної особистості : до проблеми дослідження. *Інноваційна*

*педагогіка*. 2023. Вип. 55, т. 1. С. 188-192.

30. Ніколаєв Л. О. Генезис поняття «асертивність». *Освіта регіону. Політологія. Психологія. Комунікації*. 2010. № 1. С. 132-135.

31. Ніколаєв Л. О. Розвиток асертивності підлітків у різних умовах соціалізації : дис. ... канд. психол. наук: 19.00.07 – педагогічна та вікова психологія. Переяслав-Хмельницький, 2016. 264 с.

32. Омельчук О. М. Поведінка людини : філософсько-правовий вимір : автореф. дис. ... д-ра. юрид. наук: 12.00.12. Львів, 2013. 37 с.

33. Ортинська Н. В. Поведінка людини в філософсько-правовому осмисленні : дитячі аспекти під час військових дій. *Аналітично-порівняльне правознавство*. 2024. № 1. С. 759-762.

34. Пирх А. В. Асертивність як інструмент ефективної комунікації. *Габітус*. 2022. Вип. 39. С. 182-186.

35. Пілецька Л. Асертивна поведінка як чинник реабілітаційного потенціалу особистості та проектування майбутнього. *Теоретичні і прикладні проблеми психології*. 2021. Вип. 3, т. 2. С. 208-215.

36. Подоляк Н. М. Психологічні особливості асертивності. *Наука і освіта*. 2010. №9. С. 108-110.

37. Ракітянська Л. Становлення та розвиток поняття «емоційний інтелект»: історико-філософський аналіз. *Неперервна професійна освіта: теорія і практика. Педагогічні науки*. 2018. № 3-4 (56-57). С. 36-42.

38. Садова М. А. Психологічні детермінанти відповідальної поведінки особистості. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Психологія і педагогіка*. 2013. Вип. 25. С. 122-125.

39. Саннікова О. П., Санніков О. І., Подоляк Н. М. Діагностика асертивності : результати апробації методики «ТОКАС». *Наука і освіта*. 2013. № 3. С. 140-144.

40. Свєртілова Н. В. Особливості асертивності в осіб схильних до переживання образи. *Science and Education a New Dimension. Pedagogy and Psychology*. 2016. IV (42). Issue 87. P. 80-85.

41. Свєртїлова Н. В. Особливості асертивності в осіб, схильних до переживання образи. *Science and Education a New Dimension. Pedagogy and Psychology*. 2016. IV (42), Issue: 87. P. 80-85.
42. Семиченко В. А. Психологія особистості. Київ : Видавець Ешке О.М., 2001. 427 с.
43. Сердюк Н. М. Психологічні особливості асертивної особистості. *Вісник Одеського національного університету імені І. І. Мечникова. Психологія*. 2013. Т. 18. Вип. 22. Ч. 3. С. 139-146.
44. Сїлакова Ю. Ю. Особливості асертивної поведінки молодших підлітків. Психологічні координати розвитку особистості : реалії і перспективи : матеріали V Міжнар. наук.-практ. онлайн-конф. (27-28 квітня 2020 р., м. Полтава). Полтава, 2020. С. 154-157.
45. Скрипаченко Т. В. Асертивність особистості : дефініції та особливості. *Psychological patterns of social processes and personality development in modern society : scientific monograph*. Riga, Latvia : Baltija Publishing, 2024. 324 p. С. 198-220.
46. Сокол М. Проблема модернізації системи понять у педагогічній науці. *Молодь і ринок*. 2017. № 9 (152). С. 124-130.
47. Степанов О. М. Психологічна енциклопедія. Київ : Академвидав, 2006. 424 с.
48. Харцій О. М., Чередник А. О. Взаємозв'язок асертивності особистості з відчуттям суб'єктивного благополуччя та задоволеністю життям серед молоді під час війни. *Габітус*. 2022. Вип. 37. С. 143-148.
49. Христук О. Л. Психологія девіантної поведінки: навчально-методичний посібник. Львів : ЛьвДУВС, 2014. 192 с.
50. Чулкова К. О. Аналіз досліджень проблеми асертивної поведінки особистості. *Психологічний часопис*. 2018. № 1. Вип. 11. С. 38-40.
51. Шинкар М. І. Проблема асертивності в сучасному суспільстві. *Вісник Національного університету оборони України*. 2020. № 1(54). С. 210-214.
52. Щїпановська О. Р., Васильєва І. Г. Асертивність особистості як основа

успішної міжособистісної взаємодії у діяльності майбутніх фахівців. *Проблеми та перспективи формування національної гуманітарно-технічної еліти*. 2012. Вип. 32-33 (36-37). С. 269-275.

53. Яремко Р. Я., Коваль І. С. Емпіричне дослідження розвитку асертивної поведінки у здобувачів вищої освіти університетів з особливими умовами навчання. *Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. Серія психологічна*. 2023. № 1. С. 111-116.

54. Askari M., Noah S. B. M., Hassan S. A. B., Baba M. B. Comparison the effects of communication and conflict resolution skills training on marital satisfaction. *International Journal of Psychological Studies*. 2012. № 4(1). P. 182-195.

55. Gultekin A., Ozdemir A. A., Budak F. The effect of assertiveness education on communication skills given to nursing students. *International Journal of Caring Sciences*. 2018. № 11(1). P. 395-401.

56. Kjell Erik Rudestam. *Experiential Groups in Theory and Practice* Monterey, Calif.: Brooks/Cole, 1982.

57. Kuntze J., Van der Molen H. T., Born M. P. Big five personality traits and assertiveness do not affect mastery of communication skills. *Health Professions Education*. 2016. № 2(1). P. 33-43.

58. Lange A. J., Jakubowski P. *Responsible assertive behavior*. Champaign, Research Press, 1976.

59. Lazarus A. A. Behavior therapy in groups. In G.M. Gazda (Ed.), *Basic approaches to group psychotherapy and group counseling*. Springfield : Charles C. Thomas, 1968.

60. Lazarus A. A. Group therapy of phobic disorders by systematic desensitization. *Journal of Abnormal and Social Psychology*. 1961. Vol. 63. P. 504-510.

61. Maloney M. E., Moore P. From aggressive to assertive. *International Journal of Women's Dermatology*. 2020. № 6(1). P. 46-49.

62. Pfafman T., McEwan B. Polite Women at Work: Negotiating Professional Identity Through Strategic Assertiveness. *Women's Studies in Communication*. 2014.

№ 37. P. 202-219.

63. Pietrzak T., Hauke G., Lohr Ch. Connecting Couples Intervention: Improving couples' empathy and emotional regulation using embodied empathy mechanisms. *European Psychotherapy*. 2016. P. 67-98.

64. Pipas M., Jaradat M. Assertive Communication Skills. *Annales Universitatis Apulensis Series Oeconomica*. 2010. № 2. P. 650-655.

65. Salter A. Conditioned reflextherapy. New York: Farrar, Straus & Giroux, 1949.

66. Suciu N., Meliț L. E., Mărginean C. O. A holistic approach of personality traits in medical students: An integrative review. *International Journal of Environmental Research and Public Health*. 2021. № 18(23). P. 18-24.

67. Suzuki E., Takayama Y., Kinouchi Ch., Asakura Ch., Tatsuno H., Machida T., Yanahara H., Kitajima H., Miwa M. A causal model on assertiveness, stress coping, and workplace environment: Factors affecting novice nurses' burnout. *Nursing Open*. 2021. № 8. P. 1452–1462.

68. Wolpe J., Lazarus A.A. Behavior Therapy Techniques. B N.Y.: Pergamon Press. B. 1966.