# РОЗДІЛ 1 СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНИЙ ЗМІСТ І СТРУКТУРА ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ТА АСЕРТИВНОЇ ПОВЕДІНКИ

## **1.1. Визначення поняття «відповідальність» та її основних характеристик**

У літературі з психології існує безліч підходів до визначення поняття "відповідальність" і його основними ознаками. Це пов'язано з тим, що на даному етапі розвитку суспільства він стикається з новими вимогами до суб'єктивних особистісних властивостей, таким як самостійність, ініціативність, відповідальність і т. д., які дозволять йому адаптуватися до постійних змін навколишнього середовища і будуть сприяти його особистісному розвитку.

Після аналізу поняття "відповідальність" у вітчизняній літературі стало ясно, що спочатку це питання розглядалося у філософському контексті і враховуючи особливості того часу, розуміння відповідальності носило виражений ідеологічний характер. Одним з передавачів домінуючої епохи була філософія. Таким чином, саме філософські праці формують основу всіх подальших психологічних досліджень відповідальності.

Феномен колективної відповідальності був широко поширений в радянському суспільстві. У 1972 році філософ А.Г.Спіркін визначив почуття відповідальності як відображення соціальних потреб в суб'єкті існування. Тут можна простежити образ відповідальності, який був сформований ідеологією того часу.

Освоєння нового соціального простору вимагає усвідомлення особистої відповідальності суб'єкта. Таким чином, відповідальність проявляється як форма регулювання і саморегулювання особистості, яка визначає ефективність діяльності і матеріальних вчинків.

Найпоширенішим у філософських дослідженнях є аналіз відповідальності як риси характеру, подібної до мужності.

Але необхідно враховувати, що відповідальність може проявлятися не тільки в характері, але і в емоціях, свідомості, світогляді і різних формах поведінки[46].

С. Рубінштейн говорить, що відповідальність-це втілення, глибокого принципового та істинного ставлення до життя. Відповідальність означає не тільки усвідомлення наслідків того, що вже зроблено ,але й відповідальність за все, що було пропущено. Відповідальність виникає через те, що вчинене дію не повертається. Отже, відповідальність - це здатність людини прогнозувати події та дії в момент вчинення та протягом усього здійснення дій.

Можна визначати відповідальність як вірність самому собі, довіру моральному змісту власних почуттів та впевненість у своїй правоті. Відповідальність — це здатність відповідати не лише за себе, а й за інших людей, за характер своїх із ними взаємин.

Також відповідальність як особистісна якість розглядається у дослідженнях І. Беха. В основі цієї якості — усвідомлений індивідом загальнозначущий обов'язок, повинність у вчинку, визнання людиною причетності до соціуму, її власні переконання та моральні принципи. Відповідальність є особливим мотивом людських вчинків, який відрізняється від усіх інших лише йому властивою рисою ідеальності. І саме наявність цієї риси у діяльності особистості сприяє її моральному розвиткові і не перетворює відповідальність у засіб, за допомогою якого особистість прагне досягнути корисної для неї мети. Таким чином, моральна рефлексія передбачає здатність індивіда осмислити свої прагнення передбачити результати вчинків з урахуванням власних поглядів та поглядів інших людей, здатність до погодження цілей поведінки із засобами досягнення їх [54].

Найґрунтовнішим дослідником цього питання можна назвати К. Мудзибаєва, який визначав відповідальність як певну якість, що характеризує «соціальну типовість» особистості. Він виділяв такі найголовніші характеристики відповідальності як: точність, обов'язковість, пунктуальність, чесність, справедливість, готовність відповідати за наслідки власних дій, принциповість. В емоційній сфері формуванню відповідальності сприяє здатність до [емпатії](https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%95%D0%BC%D0%BF%D0%B0%D1%82%D1%96%D1%8F), чуйність до чужого болю і радості. Також досить суттєвими рисами є наполегливість, старанність, витримка, сміливість.

На процес усвідомлення людиною відповідальності впливають пізнавальні та мотиваційні фактори, особливості характеру особистості, довкілля та інші засвоєні оцінки, правила, моральні норми, ціннісні орієнтації та певні рамки складають основу подальших дій [суб'єкта](https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D1%83%D0%B1%27%D1%94%D0%BA%D1%82).

Когнітивна теорія навчання Дж. Роттера в основі має концепцію [локусу контролю](https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%9B%D0%BE%D0%BA%D1%83%D1%81_%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D1%82%D1%80%D0%BE%D0%BB%D1%8E). Учений визначає відповідальність, як властивість інтернальності особистості (схильність приписувати відповідальність за все внутрішнім чинникам — своїй поведінці, характеру, здібностям), яка протистоїть екстернальності (схильність приписувати відповідальність за все зовнішнім чинникам).

К. Роджерс визначає відповідальність як головну ознаку сформованої особистості. Самовизначення — сутнісна ознака природи людини, тому кожен відповідальний за те, чим він є [17].

На сучасному етапі уявлення про відповідальність мають особистісно-орієнтовану спрямованість. В центрі наукових досліджень стоять питання духовної [активності](https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%90%D0%BA%D1%82%D0%B8%D0%B2%D0%BD%D1%96%D1%81%D1%82%D1%8C_(%D0%BF%D1%81%D0%B8%D1%85%D0%BE%D0%BB%D0%BE%D0%B3%D1%96%D1%8F)) та [самовдосконалення](https://uk.wikipedia.org/w/index.php?title=%D0%A1%D0%B0%D0%BC%D0%BE%D0%B2%D0%B4%D0%BE%D1%81%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%B0%D0%BB%D0%B5%D0%BD%D0%BD%D1%8F&action=edit&redlink=1) особистості. Відповідальність є характеристикою будь-яких реальних людських відносин та стосується майже всіх аспектів людської діяльності. Це одна з найважливіших характеристик людини, яка є ознакою моральної зрілості у [регулюванні суспільних відносин](https://uk.wikipedia.org/w/index.php?title=%D0%A0%D0%B5%D0%B3%D1%83%D0%BB%D1%8E%D0%B2%D0%B0%D0%BD%D0%BD%D1%8F_%D1%81%D1%83%D1%81%D0%BF%D1%96%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D0%B8%D1%85_%D0%B2%D1%96%D0%B4%D0%BD%D0%BE%D1%81%D0%B8%D0%BD&action=edit&redlink=1). Свій прояв відповідальність знаходить у характері особистості, в її почуттях, самосвідомості та різних формах поведінки.

В різних дослідженнях та [концепціях](https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%9A%D0%BE%D0%BD%D1%86%D0%B5%D0%BF%D1%86%D1%96%D1%8F) відповідальність розуміється як свобода вибору, волі та засобів існування або як дотримання моральних [норм](https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%9D%D0%BE%D1%80%D0%BC%D0%B0), як спосіб реалізації життєвої позиції або як спосіб самореалізації особистістю своєї сутності.

Проте важливо, щоб відповідальність поєднувалась з асертивністю – вмінням ясно та чітко виражати свої думки, потреби та почуття. Асертивність дозволяє молоді не тільки втілювати відповідальність у своїй поведінці, але й ефективно комунікувати з іншими, зберігаючи здоровий баланс у стосунках.

Юнацький вік характеризується становленням особистості та переоцінкою життєвих цінностей та орієнтацій через трансформацію від дитячих та підліткових поглядів до поглядів дорослої людини, залученням до нового макро- та мікропростору, а також активною соціалізацією та опануванням нових соціальних ролей. Переоцінка життєвої мети, цінностей та орієнтацій входить до структури самовизначення особистості в юнацькому віці [21].

Життєві орієнтації – невід’ємне явище на шляху становлення особистості, вони є сукупністю цінностей, які характеризують індивідуальний життєвих шлях людини. Життєві орієнтації є також складовою життєвої стратегії, яка, в свою чергу, заснована на життєвих уявленнях, меті та домаганнях.

Сучасна українська молодь зростає в умовах соціально-економічної, політичної та військової нестабільності країни через збройний конфлікт та військовий стан, що беззаперечно впливає на психологічний стан суспільства. Подібний кризовий стан, в якому перебуває Україна, відбивається на особистісному житті людини та здатний спричинити життєву кризу, наслідком якої є переоцінка життєвих орієнтацій та цінностей.

Життєві орієнтації, перш за все, виступають мірою залежності внутрішнього світу людини від зовнішнього, що бере участь у побудові власного майбутнього та життєвої позиції особистості. Життєві ситуації розглядаються як точки орієнтиру на життєвому шляху людини, тож є важливими епізодами, що визначають життєві орієнтації та стратегії людини.

Сучасна зарубіжна та вітчизняна психологічна наука висвітлює проблему життєвих орієнтацій, життєвого шляху та ціннісних орієнтацій, спираючись на етапи онтогенетичного розвитку людини та життєві ситуації, що трапляються на її шляху [22].

Життєві орієнтації характеризуються як загальна спрямованість людини до задоволення значущих потреб в контексті діяльності, яку особа вважає провідною. Провідною в юнацькому віці, зазвичай, вважається навчально-професійна діяльність, яка сприяє формуванню нового світогляду, розвитку моральних цінностей та екзистенційному самовизначенню.

До життєвих орієнтацій відносяться емоційний рівень, який поєднує соціальні почуття; когнітивний рівень, що характеризується спрямованістю на форми життєдіяльності; поведінковий рівень – готовність до тієї чи іншої діяльності. Ці рівні також характерні і для ціннісних орієнтацій.

Період юності пов’язаний з формуванням ціннісних орієнтацій, які об’єднали науково-теоретичні, філософські, моральні та естетичні орієнтації. Цей період характеризується сприятливими умовами для становлення сенсу життя, пошуку перспективи, а також власного життєвого змісту.

Розглядаючи поняття життєвих орієнтацій не можна оминути й поняття життєвих принципів та життєвої стратегії. Життєва стратегія розглядається в розрізі з системою цінностей та мірою усвідомлення життя. Система цінностей є важливим аспектом у формуванні життєвих орієнтацій через те, що виступає основою поведінки особистості, зокрема через те, що цінності – це результат виховання та соціалізації молоді [11].

Життєва стратегія є засобом конструювання особистістю власного життя та включає в себе попередній досвід конструювання життя, реалізацію (дії індивіда, спрямовані на задоволення та реалізацію власних потреб, а також розв’язання ситуацій) та задоволеність життям (самооцінку своїх досягнень).

Ціннісні орієнтації в юнацькому віці мають значущий вплив на мету особи, а також на її самореалізацію, зокрема і професійну. Проте слід зазначити, що на формування найпоширеніших ціннісних орієнтацій впливає суспільство. Саме суспільство має свою систему цінностей на кожному етапі свого розвитку та визначає для індивідів нормативні цінності, які він має співвідносити зі своїми власними – особистісними.

Життєві орієнтації входять в структуру ціннісної самосвідомості та несуть функцію адаптації особистості до певних форм соціальної діяльності, а також є самостійними підсистемами ціннісних уявлень про соціальні цінності, що пов’язані з певними сферами діяльності.

Як ціннісні орієнтації, так і життєві орієнтації формуються під впливом процесу задоволення людиною власних потреб, очікувань соціуму а також мають зв’язок із життєвими перспективами людини та конструюванням нею майбутнього [56].

Панчук Н. П. зазначає, що життєва орієнтація формується залежно від того, носієм яких цінностей є те чи інше коло занять для людини і якого значення набувають ці цінності в її підсвідомості.

Як зазначалося вище, життєві орієнтації пов’язані з мірою усвідомлення життя, а головними чинниками осмисленого життя виступають такі, як: наявність мети, яка визначає життєві перспективи, а також спрямованість особистості; емоційна насиченість життя, самореалізація та відчуття власного успіху у провідній діяльності; здатність контролювати життєві ситуації та здійснювати життєвий вибір.

Загалом вчені визнають, що асертивна поведінка є важливою як для індивідуального розвитку, так і для побудови успішних відносин з оточуючими людьми. Вона дозволяє людині відчувати себе більш впевненою, вільною та здатною досягати своїх цілей у міжособистісних відносинах.

Ірина Лебедєва, українська психологиня, ідентифікує три підходи до дослідження асертивності [48]:

1. Когнітивний підхід – у цьому підході асертивність розглядається як навичка пізнання та правильного розуміння ситуацій і поведінки людей, що дозволяє адекватно реагувати на них і відстоювати свої права та інтереси.
2. Емоційно-вольовий підхід – цей підхід зосереджується на емоційно-вольових особливостях людини, зокрема на її здатності контролювати свої емоції та волю. Вважається, що це дозволяє людині адекватно реагувати на різноманітні ситуації та поведінку інших людей.
3. Соціально-психологічний підхід – у цьому підході асертивність розглядається як соціальний феномен, який виникає у взаєминах між людьми. В цьому контексті досліджується взаємодія асертивної поведінки з іншими соціальними факторами, такими як культурні особливості, соціальний статус, рольові очікування тощо [4].

Кожен з цих підходів має свої особливості та специфічні методи дослідження, проте разом вони дозволяють зрозуміти багатогранність асертивної поведінки та її вплив на міжособистісні відносини.

Асертивність - термін, запозичений з англійської мови, де він виступає

похідним від дієслова assert - наполягати на своєму, стверджувати,відстоювати свої права. В російську мову (точніше – в лексикон російських психологів) термін проник в середині 90-х, після публікації популярної книжки чеських авторів В. Каппоні і Т. Новака «Як зробити все по-своєму» (в оригіналі - «Асертивність - в життя»).

Чеські автори самі запозичили це слово з англійських джерел, а перекладач з чеського на російський завершив впровадження заокеанського терміну в європейську наукову мову.

Як і в безлічі подібних випадків, слово, використане для визначення психологічного феномена, придбало більш певне і специфічне значення, ніж в буденній, побутовій лексиці. Термін асертивність – це особистісна риса, яку можна визначити як автономію, незалежність від зовнішніх впливів і оцінок, здатність самостійно регулювати власну поведінку[16].

Таким чином, цілком виправдано переважна більшість вчених корелюють термін асертивність з іншим поняттям – впевненість у собі.. Насправді, зміст цих понять перетинається майже повністю, і, напевно, можна б було обмежитися останнім, тим більше що його значення достатньо ясне. Проте і термін асертивність (ймовірно, через нез'ясовну схильність вітчизняних психологів замість рідної мови висловлюватися на пиджин-инглиш) набув у нас поширення.

Коли людина асертивна, вона можете успішно спілкуватися з іншими та правильно передавати свою думку. Ці навички є ключовими аспектами асертивності.

**Повага.** Таке спілкування дозволяє ділитися своїми думками та почуттями, враховуючи думку інших. Висловлюйте повагу, терпляче вислуховуючи думки інших людей, уважно розглядаючи їх точки зору і визнаючи обґрунтованість їх думок, навіть якщо вони відрізняються від ваших власних.

**Відкритість.** Означає, що ви з готовністю відповідаєте на питання, пропонуєте всю необхідну інформацію і надаєте допоміжні деталі відповідно до запиту. При відкритій комунікації ви можете поділитися результатами свого дослідження з іншими членами вашої команди чи висловити свою думку в найкоротші терміни, коли вас про це попросять.

**Чесність.** Цей навик має вирішальне значення для прямої і точної комунікації. Ті, хто опанував професійною впевненістю, підтримують високе почуття чесності у всіх своїх відносинах. На роботі це означає висловлювати свої думки, коли це доречно і продуктивно.

**Відповідальність**. Асертивний підхід — це такий підхід, який відстоює ваші власні права і права інших людей. Для цього візьміть на себе особисту відповідальність за свої дії і залишайтеся відповідальними за те, що ви сказали або зробили. Це означає, що ви будете повідомляти іншим про те, що помилка на робочому місці є результатом вашого прорахунку, і приймати на себе відповідальність за зусилля, спрямовані на усунення цієї проблеми.

**Самоконтроль**. Самоконтроль дозволяє зберігати асертивність спокійно і шанобливо. Використання самоконтролю допоможе вам залишатися наполегливим, а не агресивним, щоб ви могли спілкуватися, не ображаючи інших. Наприклад, при зіткненні з нещасним клієнтом самоконтроль допомагає вам реагувати терпляче і ввічливо, щоб ви могли вирішити проблему найкращим чином.

**Делегування**. Це здатність призначати завдання іншим, коли це необхідно. Здатність делегувати відокремлює асертивне спілкування від пасивного. Делегування дозволяє належним чином розділити відповідальність. Коли вам доручається великий проект, ви можете делегувати кілька завдань іншим, вибираючи членів команди, чиї навички і досвід найкраще підходять для кожної задачі

Молодь, яка усвідомлює й позитивно оцінює свої здібності й можливості, зрештою проявлятиме до себе шанобливе ставлення і самоповагу. Асертивність є важливою психологічною передумовою формування почуття власної гідності та самоповаги. Саме такі емоційно ціннісні якості детермінують гармонійний розвиток особистості майбутнього психолога, є гарантом його життєздатності та готовності до професійної самореалізації.

Почуття асертивності трансформується у впевненість у своїх силах, можливостях і знаннях, в успіхи та досягнення у майбутній професійній діяльності, що є важливою психологічною умовою формування самоповаги та почуття власної гідності молоді.

Відповідальні та асертивні люди завжди успішно справляються з ситуаціями, у яких необхідно відмовити у чомусь. Вони знають, як захиститися від нахабних вимог і вміють розпізнати і адекватно виражати свої емоційні реакції. Уміють без обману і провини сказати «ні». Розвиток асертивності вимагає певних зусиль, пов’язаних зі зміною звичних моделей поведінки.

Часто саме відмова стає перепоною у розвитку у себе асертивності. Деяким людям в силу характеру або пережитого досвіду буває важко сказати «ні». Є шість способів навчитися відмовляти:

* «ні», як базове право на відмову: іноді досить просто сказати «ні» без пояснень або виправдань (наприклад, при відмові від послуги, яка вас не цікавить);
* обґрунтоване «ні»: відмова з поясненням своєї позиції (наприклад, у робочих відносинах співрозмовнику слід аргументувати свою відмову, так як він може не знати про вашу зайнятість);
* співпереживаюче «ні»: іноді людині не так важлива згода, як те, що її вислухали;
* відстрочені «ні»: коли ви відчуваєте, що у ситуації, яка склалася, вашу відмову не приймуть, візьміть собі час подумати, зібратися з думками – можливо, це подіє і на вашого співрозмовника і відмова буде прийнята не так болісно;
* дипломатичне «ні»: є ситуації, у яких ви готові допомогти, але не тим шляхом, який хоче співрозмовник, тоді можна запропонувати якесь інше рішення проблеми;
* компромісне «ні»: коли ви готові погодитися, але зі зміненими умовами, наприклад, «я можу вам допомогти, але не через дві години, а через чотири».

Трапляються ситуації, коли під час дискусії хтось починає на вас кричати, ображає і порушує вашу гідність. Дуже часто ми або ігноруємо поведінку такого типу, або реагуємо на неї злістю. У людей з розвиненою асертивністю є два типи реакцій на подібні ситуації. По-перше, це прохання закінчити своє висловлювання. Таким способом людина дає зрозуміти, щоб опонент змінив свою поведінку, яка для нього неприємна. І по-друге, застереження і виконання.

Коли прохання і пояснення не приймаються в розрахунок другою стороною, слід застерегти опонента, що буде виконана конкретна дія, якщо він не змінить своєї поведінки. Наприклад: «Якщо, не дивлячись на мої прохання, ви і далі будете мене перебивати, я припиню нашу розмову». При подальшому повторенні опонентом своїх агресивних дій, слід виконати те, що було обіцяно.

На противагу складності відмови багато людей відчувають труднощі, коли їм потрібно про щось попросити іншу людину. Це може статися як на робочому місці, так і у неформальній обстановці, до прикладу,в кафе. Вони відчувають, що не мають право просити або бояться наслідків. Як результат, такі люди не просять про послугу навіть коли для цього є можливість, тому що бояться відмови. Але коли ви чітко усвідомлюєте, що людина має право вам відмовити, то зрозумієте, що маєте право просити. Також важливо використовувати особовий займенник «я» – це робить прохання особистим і говорить про те, що ви приймаєте відповідальність за наслідки.

Безсумнівно, у асертивної поведінки набагато більше переваг, ніж недоліків. Але є ще й друге. Впевнена в собі людина часто викликає заздрість і почуття суперництва. Також спілкування з тими, хто звик до подібної поведінки, може бути нетривалим, тому що напористою людиною важко маніпулювати або "тиснути на симпатію".

## **1.2. Сутність та зміст поняття «асертивність» в працях вітчизняних та зарубіжних науковців**

Поняття асертивності є відносно новим поняттям в психології і використовується для характеристики особистісних особливостей людини. На сьогоднішній день зміст цього поняття в психології залишається неясним. У зв'язку з цим аналіз даного феномена, заснований на психологічному підході і концепції особистості, дуже актуальний.

Під час соціальної взаємодії та спілкування здатність реагувати здоровим способом вимагає особливого мистецтва.Такі навички є самостверджуючими і проявляються в здатності людини відстоювати свої права і межі, висловлювати свої почуття і думки, отримувати бажане чесно, прямо і з повагою, не порушуючи моральних кордонів іншої людини.

У роботі Білоущенко було проведено теоретичний аналіз поняття "асертивність" та його ролів міжособистісних відносинах, який розглядався багатьма науковцями, зокрема [3]:

- Альберт Еліс, психолог і психотерапевт, розглядав асертивну поведінку як здатність висловлювати свої думки і почуття без агресіїі пасивності.

- .Психотерапевт Карл Роджерс сказав, що асертивна поведінка дозволяє людині відчувати себе більш автентичною та розуміти свої потреби та бажання.

- Психолог Альберт Бандура вважає, що у людини з високим рівнем самоствердження більш позитивне ставлення до самого себе, а вплив самоствердження на самооцінку і самоповагу більш виражено.

4.Психолог і письменник Стівен Кові вважав, що напориста поведінка є важливою складовою успішних відносин, заснованих на повазі і взаєморозумінні.

В вітчизняній психології термін "асертивність" з'явився після публікації дослідницьких робіт чеських авторів В. Каппоні та Т. Новака, який почав широко використовуватись в сучасних наукових дослідженнях [16].

Поняття "асертивність" в основному розуміється як певна особистісна автономія, незалежність від зовнішнього впливу та оцінок, здатність до саморегуляції поведінки та вміння конструктивно знаходити вихід з проблемних ситуацій під час спілкування. Це також означає здатність приймати самостійні рішення, проявляти напористість та ініціативу.

Наукова концепція асертивності була сформульована на основі досліджень американського клінічного психолога Ендрю Солтера у 50-60-х роках ХХ століття. Він розробив методику тренінгу асертивності для пацієнтів, які відчували почуття невпевненості та неповноцінності, що значно обмежувало їхню поведінку. Солтер прагнув викликати сильні почуття у пацієнтів та сприяти вільному їх вираженню через поведінку. Його дослідження поведінки цих пацієнтів дозволили виділити та описати характеристики асертивності, що спонукають нас до роздумів про психологічну структуру цієї якості як складової особистості та її основних компонентів.

Відсутність асертивності, як відзначається в психології, призводить до значного зниження ефективності спілкування, може виникати комунікативні та психологічні бар'єри, міжособистісні конфлікти. В цьому контексті ускладнюється і саморозвиток особистості, можуть розвиватися невротичні стани, виникають порушення характеру та інше [37; 40].

Загалом, асертивність, за думкою Л. Алексеєвої та І. Лебедевої, включає в себе відмову від опору на авторитет, думки та оцінки інших людей, орієнтацію на власну внутрішню організацію, характерна

спонтанна поведінка, дії в життєвих ситуаціях, відповідно до власних інтересів і спонукань, здатність виходити за рамки стереотипів поведінки та діяти в кожній ситуації так, щоб досягти бажаної цілі, при цьому не порушуючи прав та інтересів інших людей [1; 20].

Солтер виділив такі основні елементи асертивності: здатність до імпровізації, експресивність та емоційність, здатність протистояти тискам та виявляти конструктивну агресію, використання "я-повідомлень" та самоповагу. Він описував асертивну поведінку як відкриті й впевнені дії, розуміння своїх потреб і бажань, усвідомлення особистісних цілей та шляхів досягнення їх, знання власних прав і обов'язків, об'єктивну самооцінку та оцінку інших. Солтер розглядав асертивну поведінку як оптимальний спосіб міжособистісної взаємодії, у протиставленні до неконструктивних методів, таких як агресія та маніпуляція. [46]

Вже з цих перших досліджень асертивності випливає, що вона є складним та багатогранним явищем з численними компонентами, що гармонійно поєднуються в одну інтегральну рису особистості.

Схожу думку щодо проблеми асертивності висловлює і К. Рудестам, який стверджує, що асертивна поведінка проявляється у здатності будувати бажані взаємини з іншими людьми, у соціальних навичках; у здатності звертатися до інших з проханнями; у здатності відмовити негативно на вимоги інших і протистояти їм; у самоповазі; у впевненості в собі

(невпевнені люди стримують свої почуття через тривогу, почуття провини та недостатні соціальні навички) [39].

Наприклад, Джозеф Вольпе вказував, що багато людей не можуть висловити та продемонструвати свої почуття у міжособистісній взаємодії через тривогу, яка спотворює їх. Вплив тривоги можна подолати шляхом впевненого вираження своїх думок та почуттів, за допомогою нових стереотипів поведінки - асертивної поведінки [9].

Проблема невпевнених людей полягає в тому, що соціальний страх стає домінуючим почуттям, яке перешкоджає їх соціальній активності. Ланге і Якубовські запропонували шість типів тверджень, що виражають асертивність. Одне з базових тверджень - це просте вираження почуттів, думок і власних прав [30].

А. Лазарус розглядає асертивність як соціальну компетентність, як емоційну свободу, що проявляється у здатності висловлювати свої бажання, вимоги, прохання, у здатності сказати "ні". Зовні це виявляється у відкритому заявленні своїх бажань і вимог, у вираженні як позитивних, так і негативних почуттів, у здатності починати розмову за власною ініціативою, а також закінчувати її, не вступаючи при цьому на компроміси щодо своїх інтересів [19,20].

В. Каппоні каже, що асертивність – це вільне вираження своїх бажань, інтересів та переконань, вищий рівень свободи в захисті власних прав. Це включає в себе впевненість у власній правоті, збереження самоповаги і одночасно повагу до інших людей, які взаємодіють, і визнання їхніх аналогічних прав. [16].

А. Лазарус вивчає асертивність як соціальну компетентність, певну емоційну вільність, яка проявляється у вмінні висловлювати свої емоції, потреби, почуття, бажання, вмінням звертатися по допомогу, здатність говорити «ні», відстоювати свої особисті кордони. Зовні це виражається вмінням відкрито заявляти про себе, проявляти як позитивні, так і негативні почуття, починати розмову з власної ініціативи, і закінчувати її, не поступаючись своїми інтересами.

Велику увагу проблемі асертивності приділяли різні представники гуманістичного напряму, такі як А. Маслоу, Г. Мюррей, К. Роджерс, Г. Олпорт, Е. Фром та інші [12]. Зокрема, А. Маслоу виділяв риси самоактуалізованої людини, які мають багато спільного з характеристиками асертивності.

В рамках поведінкової психотерапії дослідження асертивності проводили такі вчені, як Дж. Вольпе, А. Лазарус, Дж. Вейтлауф, Р. Сміт, М. Гупта, Дж. Кумар. У гештальт-терапії цією проблемою займалися Ф. Перлз, Р. Геферлін, П. Ґудман, у рамках неофрейдизму — В. Райх, К. Юнг, у соціально-когнітивному підході — А. Бандура, у трансактному аналізі — Е. Берн [10].

Отже, асертивність, як явище, становило значний науковий і практичний інтерес і досліджувалося з різних позицій.

Також слід зазначити, що у працях зарубіжних психологів асертивність часто розглядається в контексті соціально-психологічних категорій, таких як успішність, незалежність та самостійність. Наприклад, деякі вчені вважають, що асертивність є важливою характеристикою успішних людей, які можуть ефективно взаємодіяти з іншими людьми та досягати поставлених цілей [7].

У психологічній енциклопедії асертивність визначається як «певна особистісна риса, яку можна визначити як автономію, незалежність від зовнішніх впливів і оцінок, здатність самостійно регулювати власну поведінку».

В іншому психологічному словнику асертивність визначається як «гармонійне поєднання властивостей особистості людини, прояв його знань про природу людини, умінь і навичок спілкування, етично допустимого в конкретній ситуації, прояв у формі конкретних дій світоглядної позиції позитивної спрямованості. Асертивність – це здатність людини організовувати свою поведінку, вміння формулювати свої бажання і вимоги, домагатися їх задоволення, «чути» те, чого хочуть оточуючі, з повагою і любов'ю ставитися до себе. Асертивно поводитися – це значить вирішувати певне питання або проблему, усвідомлюючи і розуміючи інших людей, залучених в неї, не обмежувати їх ділові інтереси, розумно і вміло захищати інтереси свого боку».

«Асертивність» є складним утворенням, що характеризується своєрідністю структури, змістовними й практично дієвими якісними характеристиками. Поняття асертивності перегукується з достатньо розробленим у вітчизняній та зарубіжній психології таким, феноменом, як впевненість. Вона передбачає наявність суб’єктивної установки на самого себе, соціальної готовності та здатності адекватно реалізовувати власні прагнення. Впевнена поведінка не означає придушення агресивних почуттів, вона сприяє редукції агресивної поведінки й зникненню приводів для агресії» [50].

«У психологічній енциклопедії асертивність визначається як певна особистісна риса, яку можна визначити як автономію, незалежність від зовнішніх впливів і оцінок, здатність самостійно регулювати власну поведінку» [41].

У сучасній психологічній літературі термін «асертивність» означає висловлювати свою думку й безпосередньо показувати свої емоції та поведінку в межах, які не порушують прав і психічної території інших людей, а також власних. Цей термін означає відсутність агресивної поведінки, охорону власних прав у суспільних ситуаціях.

Поняття «асертивність» набуває певної поведінкової значущості лише на рівні ідей і цінностей, які й зумовлюють вибір соціальної поведінки людини (Р. Алберті, М. Еммонс, Р. Лінденфілд, М. Мольц, Т. Харріс та ін.). У соціально-психологічному словнику асертивність розглядається як якість особистості, як її риса, що виявляється в самоствердженні, свідомому прийнятті вимог інших людей без власного страху, невпевненості, напруги та іронії. Таким особам властиві позитивне ставлення до людей і адекватна самооцінка [29].

Вивчення проблеми самоствердження в психології походить з області поведінкової терапії. Після цього М. Еммонс, Дж. Вольпе, Р. Альберті, та інші психологи -біхевіористи заклали спільну основу для розуміння явища асертивності як впевненості в собі. У той же час самоствердження було визначено як результат навчання, реакція на досягнення успіху у відповідь на соціальні стимули.

Ю. Жильцова у своїй дисертаційній роботі вказує, що основу розуміння феномена асертивності заклали Е. Солтер, Дж. Вольпе, Р. Альберті, М. Еммонс та інші психологи біхевіористи. Згідно з їхніми дослідженнями, асертивність визначалася як наслідок навчання, як набута реакція успіху на соціальний стимул» [57].

І. Лебедєва зазначає, що існують три підходи які досліджують асертівність з різних позицій. Згідно з першим з них, асертивність проявляється в спонтанності поведінки. Асертивна людина вільно висловлює почуття і думки, не обмежує себе ритуалами і умовностями. В цілому, визнається індивідуалізм такої людини, який при несприятливому розвитку таких якостей може орієнтуватися тільки на власні потреби та інтереси, не беручи до уваги оточуючих [16].

Ключовими характеристиками афективного компонента В. Шамієва [27] визначає впевненість в собі і нормальну або низьку тривожність. Даний елемент в сукупності може відображатися у тому, що людина прагне до благополуччя і безпеки інших, позитивно оцінює свої можливості, довіряє собі в єдності з довірою до світу [27; 64].

Формування асертивності як особистісної риси в першу чергу передбачає те, щоб людина усвідомлювала, що в її поведінці є результатом власного вибору, а що є результатом маніпуляцій оточуючих її людей.

Ця процедура багато в чому схожа з сценарним аналізом Берна, тобто, по термінології Берна, вимагає усвідомити, ким і коли прописані основні лінії сценарію вашого життя, а також чи влаштовує вас цей сценарій, а якщо ні то в якому напрямку сліду його коректувати. Часто виявляється, що людина знаходиться у " полоні" чужих установок, і від цього несвідомо відчуває дискомфорт у процесі міжособистісної взаємодії у всіх сферах свого життя.

Людині пропонується не тільки взяти на себе головну роль у сценарії власного життя, але і фактично переписати сценарій і виступити режисером всієї постановки. [9]

У сфері міжособистісних стосунків асертивність припускає відмову від опори на чужі думки і оцінки, культивування спонтанної поведінки відповідно до своїх власних настроїв, бажань і інтересів.

У концепції асертивності існує певний перелік положень, що являють собою певну основу багатьох тренінгів впевненості у собі та асертивності:

· Ви маєте право самі судити про свою поведінку, думки і емоції і несете відповідальність за їх наслідки.

· Ви маєте право не давати ніяких пояснень і обґрунтувань стосовно

вашої поведінки.

· Ви маєте право самі вирішувати, чи відповідаєте, і якою мірою, за

проблеми оточуючих Вас людей.

· Ви маєте право змінювати свої погляди.

· Ви маєте право помилятися, і відповідати за свої помилки

· Ви маєте право сказати: «Я не знаю».

· Ви маєте право не залежати від доброї волі інших людей

· Ви маєте право на нелогічні вчинки.

· Ви маєте право сказати: «Я тебе не розумію».

· Ви маєте право сказати: «Мене це не хвилює».

Асертивність у психології поєднує у собі цілий комплекс «м’яких навичок» (так званих, «soft skills»), які дозволяють відчувати себе впевнено в особистому та професійному житті. Простіше кажучи, асертивність – це вміння людини відстоювати свої погляди, не порушуючи кордонів інших і не впадаючи в крайнощі (прибіднення або надмірну агресивність). Асертивна поведінка передбачає впевнену і активну позицію, а також дотримання рівноваги між відстоюванням своїх інтересів і повагою до інтересів інших. При асертивній поведінці людина чітко усвідомлює свої цілі і права та відкрито заявляє про це, а також відстоює їх.

Наприклад, чи часто вам пропонують послуги, яких ви не потребуєте: консультанти у магазині або ж телефонні менеджери? Людина з асертивною поведінкою зможе впевнено і в міру жорстко відмовити, що не вислуховуючи «з ввічливості» або зриваючись на крик.

Асертивність, як комплекс навичок, пов’язаних зі спілкуванням, впливає на всі сфери життя.

За своєю суттю асертивність – це філософія особистої відповідальності. Тобто мова йде про те, що ми відповідальні за свою власну поведінку і не маємо права звинувачувати інших людей за нашу реакцію на їх поведінку. Це усвідомлення вкрай полегшує спілкування зі знайомими, друзями, родичами.

Також на міжособистісні відносини впливає наявність у асертивних людей дуже розвиненої самоповаги і поваги до інших людей.

Важливими в асертивній поведінці є три якості – чесність, відкритість і прямота у розмові, але не за рахунок емоційного стану іншої людини. Йдеться про вміння сказати те, що ви думаєте або відчуваєте щодо будь-якого питання, не засмучуючи при цьому свого співрозмовника, але спираючись на власні почуття і думки.

Асертивність,безумовно, вкрай важливий навик у роботі. Іноді люди замовчують своє невдоволення на роботі, бояться говорити про проблеми.

Асертивний підхід забезпечує чесність, прозорість, відкритість і вирішення проблем. Така тактика позитивно впливає і на співробітників (адже їм не доводиться терпіти і мовчати про проблеми, а, значить, можна сконцентруватися на роботі), і на начальників (чим ефективніше працівники, тим вища якість роботи).

Також в переговорах беруть участь як раз асертивні люди, з розвиненими soft skills. Вони вміють вести діалог, спокійно і чітко висловлюючи свою позицію, при цьому не утискаючи права інших. Прагнення до досягнення робочого компромісу – дуже важлива якість. Часто виникає потреба знайти такий вихід з ситуації, що склалася, який би влаштовував усі задіяні у ній сторони.

Часто таких людей можуть вважати грубими або невихованими, а відмови сприймати за хамство. Але це швидше пов’язано з установками чи вихованням співрозмовника, якому самому не властива впевненість у собі. Адже асертивні люди вміють не тільки чітко говорити «ні», але і приймати чужу відмову як безумовне право іншої людини, а не якусь особисту образу або бажання зачепити.

Вивчення проблеми асертивності в психології бере початок всередині сфери поведінкової терапії. Пізніше Дж. Вольпе, Р. Альберті, М. Еммонс і інші психологи біхевіорального напрямку заклали загальні основи розуміння феномену асертивності як впевненості в собі. При цьому асертивність визначалася як наслідок навчання, придбана реакція успіху на соціальний стимул.

У соціально-психологічних дослідженнях, проведених вітчизняними письменниками радянської епохи, існувало кілька методологічних позицій, з яких вивчалася категорія асертивності. Таким чином, вітчизняними представниками концепції спільної діяльності (В. Шадріков, Г. Суходольський, в. соціально-психологічна інтерпретація цього поняття в роботах Волкова і ін.) припускає, що самоствердження є одним з найбільш важливих і незамінних моментів, необхідних для досягнення індивідуально поставлених цілей в житті колективу або невеликої групи [23].

В дитячому віці розвиток асертивності пов'язано з вихованням, яке надають батьки, педагоги та інші дорослі. Вони можуть навчити дітей висловлювати свої потреби та бажання, а також встановлювати межі між особистісних стосунків. У шкільному віці розвиток домагань пов'язаний і з взаємовідносинами з однолітками і вчителями, оскільки саме в школі діти навчаються спілкуватися з оточуючими і висловлювати свої бажання і думки [47].

У дорослому віці самоствердження може розвинутися в процесі професійної діяльності та соціальної взаємодії. Людина, яка займається розвитком самоствердження, може бути впевнений в собі і своїх силах.

Вивчення проблеми самоствердження в психології походить з області поведінкової терапії. Після цього Р. Альберті, Дж. Вольпе, М. Еммонс та інші психологи - біхевіористи заклали спільну основу для розуміння явища асертивності як впевненості в собі. У той же час самоствердження було визначено як результат навчання, реакція на досягнення успіху у відповідь на соціальні стимули.

Л. Марчук говорить, що людина з високою самооцінкою, незалежно від ситуації, може діяти позитивно, тобто рішуче, відкрито і впевнено. На думку професіонала, асертивна поведінка особистості розвивається в асертивній поведінці, що виявляється в:

- знанні своїх прав обов'язків і прав;

- правильна оцінка себе і оточуючих вас людей;

- визнання особистих потреб та інтересів;

- розуміння своїх цілей, намірів і способів їх реалізації.

Л. Марчук стверджує ,що в основі симптомів асертивності лежить:

- здатність відкрито заявляти про себе без страху і напруги, поважаючи при цьому внутрішній світ, права і захоплення;

- здатність досягати бажаної мети, не піддаючись нападкам або маніпуляціям з боку інших;

- здатність завойовувати доброзичливість, звертатися за допомогою і порадою до людей, встановлювати партнерські відносини і ділові контакти , а також приймати компромісні рішення є важливою частиною соціальної компетентності [38].

У соціально-психологічних дослідженнях, проведених вітчизняними письменниками радянської епохи, існувало кілька методологічних позицій, з яких вивчалася асертивність, як поняття. Таким чином, вітчизняними представниками концепції спільної роботи Г. Суходольський, В. Шадріков, в соціально-психологічна інтерпретація цього поняття в роботах Волкова і ін.) здійснюється вітчизняними представниками концепції спільної діяльності, Г. Суходольський, а робота Волкова та інших) припускає, що самоствердження є одним з найбільш важливих і незамінних моментів, необхідних для досягнення індивідуально поставлених цілей в житті колективу або невеликої групи [23].

Тільки з вихованням, особливо в дитячому віці, пов’язано розвиток самоствердження, яке забезпечується батьками, вчителями та іншими дорослими. Вони можуть навчити дітей висловлювати свої бажання та потреби та встановлювати межі між особистими стосунками. У шкільному віці розвиток цькування непов'язане з відносинам из однолітками і вчителями, тому що саме в школі діти вчаться спілкуватися і розмовляти з іншими людьми.

У дорослому житті, асертивність може розвиватися в процесі професійної діяльності та соціальних взаємодій. Людина, яка працює над розвитком асертивності, може бути впевненою в собі та своїх здібностях, висловлювати свої ідеї та думки, бути ефективною у взаєминах з колегами, партнерами і клієнтами.

Подальші дослідження М. Подоляка пояснюють загальні характеристики і психологічну схожість людини з різними характеристиками самоствердження:

1) Асертивний характер – це людина, яка завжди чесний з самим собою і іншими, поважає здібності інших, захищає свої права, висловлює себе емоційно і соціально.; поважає свої права, шануючи можливості інших; вміє емоційно та соціально самовиражатись; впевнена у собі і здатна раціонально організовувати свої дії, поведінки, під час спілкування підтримує зоровий контакт; розслаблена, легко рухається; вміє рефлексувати те, що відбувається, бережена до свого «Я» і «Я» іншого. Асертивна поведінка допомагає досягти поставленої мети, не завдаючи шкоди іншим. Людина усвідомлено робить вибір і приймає відповідальність за свої вчинки. Така поведінка може розвинути внутрішню впевненість і надати сили діяти.

2) Неасертивна особистість: пасивна неасертивна особистість виділяється тим, що людина уникає конфліктних ситуацій, прагнучи зберегти свію позицію. Вона дозволяє іншим людям приймати рішення за себе, і навіть коли людина почуває інше, але на словах згоджується з тим, що говорять навколишнє оточення; має бажання вирішувати проблеми, чим пізніше чим краще; взагалі чи мало не підтримує зоровий контакт, скоріше, взагалі не дивиться в очі; не показує власні переживання (наприклад, посміхається, навіть будучи дуже засмученою та стурбованою); каже таким характерним тоном, неначе вибачається; боязка; дуже невпевнена в собі; вірить, що його наче «використовують»; характерне почуття скривдженості; завжди розчарована та стурбована[43].

Пасивна неасертивна поведінка, згідно з М. Подоляком, не допомагає досягти поставлених цілей, і може псувати здорову цілісну комунікацію та спілкування, людина почувається жертвою та звинувачує інших, але в той же час дозволяє робити вибір за неї. Найчастіше, на думку вченого, пасивний стиль поведінки обирають, тому що в ньому закладена мала частка ризику, оточуючі люди можу не акцентувати увагу на людині, і вона завжди в такій позиції може отримати вигоду.

Неактивна особистість з асертивною позицією часто надходить позитивно, це проявляється дуже позитивно, коли вона намагається довести оточуючим свою думку. Є схильність приймати рішення за інших. Перекладати відповідальність на інших .Звинувачувати всіх інших, не зважаючи на власні почуття. Він поводиться вороже, злить оточуючих і несподівано "вибухає". Активна агресивна поведінка застосовується як основний інструмент для досягнення поставлених цілей і налаштування комунікації [42].

У психологічній літературі сучасності термін "асертивність", який безпосередньо вказує на почуття і дії людини в рамках вираження своєї думки і не порушує права і духовну сферу інших людей, означає відсутність агресивної поведінки, захист своїх прав у суспільній ситуації. Поняття "асертивність" набуває певного поведінкового значення тільки на рівні цінностей і ідей, що визначають вибір поведінки людини в суспільстві (Р.Альберті, Т .Харріс, М.Еммонс, М.Мольтц, , Р.Лінденфілд, та ін.)[23].

У соціально-психологічному словнику «асертивність» розглядається як риса характеру, як якість людини, що виявляється в самоствердженні, свідомому прийнятті вимог інших людей без власних страхів, тривог, нервозності і цинізму. Таким людям властиве позитивне ставлення до людей і адекватна самооцінка [2].

Важливим для розуміння феномену асертивності є підхід різних науковців до його визначення. А.Шипілов, А. Анцупов, визначають самоствердження як самопроголошення або прояв волі. С.Гінзер трактує самоствердження як прагнення до самоствердження без хвастощів або помилкової скромності і впевненою захисту своїх інтересів. За словами Д.Бокум, Г. Крейга, -це відстоювання і захист своїх прав.

Д. Ньюстром, Ф.Девіс визначають асертивність як процес вираження індивідом емоцій, які є спонуканнями до законних змін. В.Шпалинський визначає самоствердження як здатність відкрито і вільно заявляти про свої бажання, вимоги і домагатися їх втілення. Це вміння оптимально реагувати на коментарі, справедливу і несправедливу критику і категорично говорити "ні" собі та іншим, коли це необхідно в ситуації. У педагогічній літературі асертивність визначається як соціальна якість особистості і проявляється як прагнення до компромісу і співпраці як основна стратегія взаємодії"[26].

Американський психолог М.Дойч вважає, що людина, яка поважає і цінує себе, має високий рівень асертивної поведінки. Автор сформулював "потрійний принцип" ,згідно з яким асертивна людина діє рішуче, дружелюбно і чесно в будь-якій ситуації. Психологи вважають, що особисті рішення не дозволяють опоненту маніпулювати нею або залякувати, чесність не дозволяє втягувати її в аморальні ситуації, і навіть якщо її спровокувати на це, дружелюбність покаже опонентові, що така людина поважає не тільки його власну думку, а й, отже, готовий до конструктивної взаємодії. У ньому говориться, що так і буде[48].

Ми живемо в суспільстві і оточені людьми, чиї думки та цілі можуть відрізнятися від наших власних, тому щодня ми стикаємося з необхідністю приймати певні комунікативні рішення. Від порушених питань, суперечок, обговорень із сусідом чи партнером до серйозних переговорів ми стикаємося з вибором того, наскільки ми можемо і повинні відстоювати власну думку. І рівень наших домагань в ситуації, що склалася може вплинути на вибір стратегій спілкування в конфліктах (від пасивності і уникнення до агресії і суперництва), в результаті чого залежать наслідки такого спілкування і розвиток подальших відносин. Асертивність пов'язана з багатьма складовими психіки особистості, включаючи емоційний інтелект, впевненість в собі, відкритість новому досвіду і екстраверсію.[51] Крім того, асертивність поєднується з усвідомленістю та сприяє більш ефективному досягненню цілей.

У той же час самоствердження направлено не на досягнення власних цілей за всяку ціну, а на побудову ефективних довгострокових відносин і повагу до себе з боку оточуючих. Ми розглядаємо асертивність як багатовимірну рису особистості, специфічний інструмент, на який людина спирається, коли думка опонента неповністю відповідає його власній точці зору. Це пов'язано з тим, що низький рівень може означати небажання, нездатність відстоювати власну думку і межі, а занадто високий рівень-навпаки, надмірну зосередженість на власних цілях і нехтування точкою зору іншого. В обох випадках навряд чи спілкування буде ефективним, оскільки лише 1 людина досягне мети спілкування.

Достатній рівень асертивності вказує на найбільш ефективну комунікаційну стратегію, готовність до співпраці або компромісу, тобто на бажання прислухатися до думки опонента, і обидві сторони хочуть домогтися найбільш вигідних результатів. К. Андерсоні розглядає проблему компетентності комунікатора і його мотивації через поєднання навичок самоствердження і реагування. Вони підкреслюють, що важливо не тільки володіти такими навичками, але і гнучко використовувати їх в різних ситуаціях. Цікаво також, що наприкінці 20 століття самоствердження та чутливість розглядалися я кзагальні характеристики стилю спілкування людей та їх гендерної орієнтації.

Так, напористість вважалася чоловічою рисою, поряд з агресією, перевагою та конкурентоспроможністю. Хоча чутливість вважалася жіночою рисою, поряд з емпатією, дружелюбністю і добротою. Нащастя, такий гендерний сектор пропонується замінити рівнем компетентності. [42]

Тому пропонується, щоб люди з високим рівнем самоствердження і чуйності називалися компетентними комунікаторами. Люди з високим рівнем самоствердження і низьким рівнем чуйності –агресивні;з низьким рівнем самоствердження і високим рівнем чуйності –пасивні або покірні; з низьким рівнем як самоствердження, так і чуйності –некомпетентні комунікатори.[43]

У своєму досліджені Д.Еймс виділяє ситуаційн іфактори асертивної поведінки. Він стверджує, що людина може дотримуватися свого звичайного профілю асертивності в різних ситуаціях і коригувати його відповідно до ситуації. До таких факторів можуть відноситися характер взаємин з іншою людиною, розстановка сил сторін, характер конфлікту (наприклад, чи впливає він на мораль і священні цінності), наявність конкуренції між сторонами, а також мотивація і комунікативні очікування сторін.[3] Асертивність-це здатність людини чесно і відкрито висловлювати свої думки, почуття чи точки зору, беручи до уваги свої права та межі, а також права та межі інших людей.

Асертивна поведінка – це свідомий компроміс між пасивною та агресивною поведінкою, який не є конструктивним. Люди у всьому світі зацікавлені у створенні та підтримці миру, тому розуміння психології конфліктів та способів їх вирішення є дуже важливим питанням.

Варто відзначити, що конфлікти виникають у великих і малих культурних групах, тому вирішення цієї проблеми дуже важливо для розвитку і підтримки мирних конструктивних відносин. У більш індивідуалістичній культурі перевага надається конкуренції, компромісу та співпраці. Такі методи подолання конфліктів включають сильну вербальну комунікацію, зниження внутрішньої взаємодії з групою та зниження інтересу до інтересів інших.

У той же час в більш колективістських суспільствах перевага віддається інтересам груп, тому тут переважають компроміси і способи вирішення конфліктів. Уміння вирішувати суперечки повинно заохочувати взаємодопомогу, покращувати навички вирішення проблем з різних сторіні покращувати навички спілкування. Конфлікти можуть привернути увагу до рішень та вдосконалень, які можуть мати значний вплив на добробут організації чи сторін конфлікту [53].

У людини може бути своя схильність до одного із способів вирішення конфлікту, але саме вміння аналізувати природу конфлікту, контекст і вибирати стратегію відповідно до цього є інструментом поліпшення комунікації. Погляд в позитивному русі на конфлікт дозволяє краще розуміти себе та інших, підвищувати рівень енергії та підтримувати зміни.

В результаті рівень асертивності найбільш глибоко характеризує свій власний стиль поведінки особистості молодої людини по відношенню до оточуючих і самого себе.

Це важлива якість, що відображає мотивацію до досягнень, почуття впевненості в собі і адекватний рівень емоційно-ціннісного ставлення, яке, будучи інтегрованим, трансформується в почуття самоповаги і власної гідності.

## **1.3. Теоретичні підходи вивчення асертивності як соціально-психологічного механізму вибору стратегій статусної поведінки в сучасній психологічній науці**

Внаслідок трансформації українського суспільства, що відбувається більш ніж десять років, радикальним чином змінилися соціокультурні умови життя людей. Перш за все, перетворилися інституціональна і соціально-групова структури, сформувалися нові політичні і економічні інститути, поглибилася соціальна нерівність, з'явилися такі соціальні групи, як підприємці, менеджери, вільні професіонали, безробітні та інші. Значно диференціювалися ціннісні орієнтації людей, їх уявлення про норми. Як наслідок, раніше стабільний і зрозумілий простір соціальних позицій, культурних норм і стандартів поведінки став невизначеним та динамічним [65].

Соціальні зміни зачіпають покоління молодих людей, перед якими постає комплексна проблема життєвого самовизначення. Від того, яким чином вирішить цю задачу українська молодь, залежить сьогодення і, більшою мірою, майбутнє нашого суспільства.  Сучасне  соціально активне, традиційне, та разом з тим еґалітарно орієнтоване, динамічне життя вимагає від особистості розвитку навичок швидкої адаптації до зміни в усіх сферах суспільного буття, вміння проявляти самостійність, ініціативність, здатність до прогнозування власного майбутнього, формування реальних цілей, усвідомленого та  відповідального відношення до реалізації  та розробки власних життєвих планів,  стратегій.

Асертивність – це дуже важливе поняття в психологічній науці. Але про нього повинні знати не тільки фахівці. Якщо ближче ознайомитися з даним терміном, то він допоможе у повсякденному житті. Цього особливо потребують ті люди, які постійно відчуває себе роздратованими або винними після розмови з іншою людиною.

Іноді в спілкуванні люди кидаються в крайнощі, вибираючи роль агресора чи жертви. Найчастіше це робиться несвідомо. Подібні крайності сприяють паразитарному взаємодії, яке не можна назвати ефективним.

Позиція жертви – це слабка сторона, яка не бажає приймати рішення і перекладає відповідальність на співрозмовника. При цій крайності людина відносить себе до розряду слабких, вважаючи, що їм все повинні допомагати. Крім того, жертва постійно скаржиться і звинувачує в невдачах будь-яких оточуючих людей, але тільки не себе.

У книгах про асертивності описується й інша крайність – агресор, який є повною протилежністю жертви. Для цієї позиції характерна відкрита або завуальована маніпуляція іншими людьми. Агресор дотримується принципу: «Всі повинні робити те, що я скажу, тому що я завжди правий». Такі люди відчувають себе сильними і тому впевнено пригнічують співрозмовників під час розмови.

Що примітно, якщо в діалозі одна людина приймає позицію агресора чи жертви, то другий співрозмовник мимоволі починає відігравати протилежну роль. Природно, конструктивного обміну думками не вийде. Спілкування, побудова на асертивності, покликане виключити подібні ситуації.

Якщо заглянути в психологічні словники, то можна побачити, що ассертивностью називають здатність з гідністю і впевненістю відстоювати свої інтереси, при цьому не зневажаючи чужих прав. Тобто, це відкрите, пряме поведінку, яка не має на меті завдати шкоди іншим людям.

Здавалося б, з точки зору успішності таку позицію не можна назвати прийнятною і ефективною у відношенні себе. Однак якщо брати до уваги довгострокову перспективу, то результати будуть приголомшувати. Адже асертивність-це уміння домагатися бажаного з розрахунком на подальшу взаємодопомога і співпраця.

Вчені-психологи відзначають, що у кожної людини різний темперамент і характер. Тому, якщо від природи хтось терпляче слухає співрозмовника і не вміє ненав'язливо донести свою точку зору ,то це абсолютно нормально. Для формування необхідних навичок спецалісти не так давно розробили спеціальні методики. Перш за все, вони спрямовані на розвиток впевненості в собі. Якщо він сам буде твердий у своїх судженнях, людині буде набагато легше переконувати інших. При цьому не повинно бути криків, маніпуляцій, сварок.Всі спірні питання повинні вирішуватися в дружній атмосфері.

Буває, що людина зовні спокійний, а всередині відбуваються сильні душевні терзання. Асертивність дозволяє бути врівноваженим і в тому, і в іншому випадку. Це дуже допоможе у спілкуванні, адже ніякого негативу до іншого людині не буде виникати.

Необов’язково докорінно змінювати світогляд, щоб освоїти асертивність. Досить переглянути способи сприйняття і зрозуміти, як досягти цілей без конфронтації.

Щоб засвоїти суть правильної манери взаємодії, для початку варто вивчити основні принципи. Про них докладно йдеться в книзі психотерапевта Р. Линденфилда «Теорія і практика асертивності». Далі будуть розглянуті тільки найважливіші принципи. Якщо їм слідувати, то можна поступово розвинути у себе асертивність.

В першу чергу слід з’ясувати, що необхідно чесно визнавати власні помилки і відповідати за свої вчинки. Якщо людина перекладає відповідальність на інших, то це характеризує його не з кращого боку. Оточуючі починають думати, що він інфантильний і перестають сприймати його серйозно.

Основною складовою асертивності є самоповага. Його слід не соромлячись демонструвати іншим, не дозволяючи собі неналежного відносини. Також важливо шанобливо поводитися з оточуючими, адже вони теж мають право на таке поводження з собою.

Асертивність – це в якійсь мірі емпатія, тобто, вміння сприймати і розуміти чужі емоції. Важливо навчитися слухати співрозмовника. Його не можна перебивати і плутати в думках, інакше це буде проявом неповаги, що порушує попередній принцип. Якщо необхідно вставити в чужій монолог фразу, то робити це потрібно дуже акуратно, не викликаючи роздратування.

Також важливо не просто слухати, але і чути співрозмовника. Для цього потрібно вникати в суть розмови і намагатися його зрозуміти.

Асертивність – це здатність відстоювати власну думку, не сумніваючись у своїй правоті. Але тут мова йде не про сліпій самовпевненості, яка базується тільки на завищену самооцінку. Важливо відмінно знати предмет, про який йде мова, і чітко розуміти ступінь свого професіоналізму. Цим і пояснюється непохитність позицій.

Це нормально, коли людина перед важливою бесідою продумує ймовірні суперечки і невдачі. Але не варто заздалегідь настроюватися на конфлікти і конкуренцію. Тільки позитивний настрій допоможе розслабитися самому і отримати вдячність з боку оточуючих.

Найперша помилка, яка відбувається, полягає в тому, що батьки не вчать своїх дітей асертивності. Цю здатність краще освоювати в ранньому віці, тоді і в дорослому житті буде набагато простіше.

Друга помилка полягає в тому, що люди після прочитання книг або проходження занять з асертивності починають виходити за рамки. Вони вважають, що навчилися керувати людьми, і починають пробувати маніпулювати ними. Однак це неправильно. Проблеми слід вирішувати разом з іншими, а не за їх рахунок.

Третя помилка полягає в тому, що навіть після навчання асертивності людина дозволяє оточуючим проявляти негативні реакції по відношенню до себе. Більш того, нове поведінка може сприйнятися знайомими в негативному ключі. Ассертивная особистість повинна розуміти мотиви невдоволення і адекватно на них реагувати. Нічого доброго не вийде, якщо просто відмовчуватися і робити вигляд, що все як раніше.

Ассертивный людина вміє без вини і обману відмовляти, захищатися від нахабних вимог і нав’язливих пропозицій. Для цього іноді доводиться змінити свої звичні моделі поведінки. Далі буде запропоновано декілька технік, які можуть стати своєрідним тренінгом асертивності.

Проблема формування уяви про майбутнє досліджувалась вітчизняними науковцями в контексті планування та оцінки життєвих перспектив: Р.А. Ахметов, Є.І. Головаха, Н. Долгополов,  В. Ковальов,  М.Семиліт,  Т.Кравченко та ін. Вплив позитивного чи негативного образу майбутнього  на мобілізацію особистісних ресурсів  досліджували А.Маслоу та Дж Келлі, Л. Анциферова, В. Франкл та ін. Низка  дослідників спрямували свої розвідки  щодо впливу індивідуально-типологічних особливостей  та соціально-психологічних характеристик особистості на формування образу майбутнього: Н. Костенко, О. Агафонова, Т. Федосєєва, Л.Регуш,  К. Альбуханова-Славська, К. Роджерс  та ін.

Провідні науковці такі як О.Асмолов, І. Бех, Л. Божович, М. Бахтін, О.Леонтьев, С. Рубінштейн, В. Одолинський у своїх дослідженнях вказували на особливу актуальність питання самовизначення саме серед молоді, адже в даний період відбувається інтеграція системи потреб як особистісних так і соціально обумовлених  та їх впорядкування. Формується світогляд в основу якого закладені  власні  погляди, цінності, які стануть у подальшому  основою власного самопізнання, самовизначення та  самовдосконалення.  Формування образу майбутнього певним чином впорядковує майбутнє, формує певну послідовність стратегічних досягнень якими юнаки та дівчата послуговуватимуться у реалізації  подальших глобальних  життєвих планів.   Звичайно, для молодої людини дуже важливо  також усвідомити наявність та оцінку власних ресурсів та можливих стратегій які необхідні для досягнення  власної мети орієнтуючись на власні ціннісні орієнтації та очікування [67].

Керуючись думкою Л. Лабезної, у різні історичні періоди дослідники намагалися відповісти на багато питань, що стосуються механізмів і самої природи поведінки та її стратегічності. Так, у типології особистості К. Юнга дослідниця знаходить підтвердження стратегічності, тобто проходження генеральної лінії поведінки. Цікавим виявилось те, що К. Леонгард описує 12 типів поведінки людей та створює свою типологізацію, виділяючи так звані «акцентуації», які можна розцінити як опис стратегій поведінки. Вчений підкреслює необхідність особливо ретельно відслідковувати невербальні форми інформації про поведінку, адже вони є найбільш достовірними, що реально відбивають стан особистості, її готовність до актуалізації поведінки [[9](#_bookmark103)].

 Низка вітчизняних та зарубіжних науковців дійшли до висновку, що життєва стратегія молодої людини характеризується системною динамічністю, зміною уявлень про ціль власного життєвого шляху і засобів їх реалізації процесі життєвого (соціального та особистісного) самовизначення. В такому ракурсі життєва стратегія набуває інтенціональних характеристик свідомості і форм поведінки особистості в конкретних життєвих ситуаціях. Життєві стратегії відображають певний рівень самосвідомості, культуральності,  ідентичності молоді і є засобом реалізації її соціальної суб’єктності ( Є.І. Головаха, І.В. Абакумова,  М.Р. Гінзбург та ін.).

Соціологічні аспекти категорії "соціальний статус", вперше була використана в кінці XIX століття Майном, істориком, юристом, введена в науковий обіг і відокремлена від терміна "статус" для характеристики соціально-економічного становища різних класів і груп. Більш докладно поняття соціального статусу розглядається в теорії соціальної стратифікації, яка заснована на ідеї нерівності соціального статусу.

В рамках цих теорій одним з найбільш розроблених є структурно-функціональний напрямок у вивченні стратифікаційних систем суспільства.

У .Мур і К. Девіс виділили соціальну стратифікацію і соціальну нерівність і розглядали їх як функціональну вимогу соціальної системи, тобто об'єктивну необхідність суспільства. Вони вважали, що соціальна стратифікація необхідна для реалізації одного з найважливіших завдань суспільства необхідності раціонального розподілу індивідів різного становища, які винагороджуються по-різному, щоб мотивувати людей ефективно виконувати свої соціальні ролі [45].

У вітчизняних соціально-психологічних досліджень радянської епохи, вони не безпосередньо звернутися до претензії, але вивчали в основном у подібні поняття: впевненість в собі, впевненість в собі, впевненість, внутрішню стабільність, невідповідність (Л.Петровська, В. Барабанщикова, Г.Суходольський, І.Завалишина, Е.Мeлібруда, В. Шадриков, В.Большакова, Ю.Ємельянов, В.Забродін).

Гук О. І. з. Фрейда концентрує увагу на тому факті, що на несвідомому рівні, за його словами, кожна людина використовує механізм, що захищає його дух і гідність, таким чином, щоб поєднувати як задоволення своїх потреб, так і дотримання соціальних моральних норм. Це пояснюється тим, що вона передбачає вміння відстоювати свою точку зору, не порушуючи прав інших, оптимально реагувати на критику, самостійно регулювати свої дії і брати на себе відповідальність.

Різниця полягає в тому, що асертивна поведінка близька до агресивної, а асертивна поведінка передбачає повагу до прав і свобод інших людей.

Люди, чия звичайна поведінка пасивна, не відчувають себе досить впевнено в спілкуванні в цілому, тому вони не спілкуються активно, пасивні люди не розуміють, як можна звинувачувати свої почуття і потреби. Вони,як правило, уникають конфліктів, тому вони, як правило, приховують свої почуття та потреби в мирі з іншими. Вони дозволяють іншим здобувати перемогу в конфлікті за рахунок втрати власної влади.

Слідом за Солтером дослідники одночасно асертивну поведінку "золотою серединкою" між агресією і пасивністю. Серед факторів були досліджені зовнішні і внутрішні умови (наприклад, А.Леонтьєв,2008; Н.Подоляк, 2014; Г.Парамонова,2009; Лебедєва,2014).

Зовнішні умови включали в себе особливості впливу мікросоціуму: культура, сім'я, макросообщество, школа, референтна група, світогляд, національний дух і т.д. До внутрішніх відносяться індивідуальні риси особистості: готовність до ризику, самоповага, рішучість, ставлення до справи, основні потреби, терпимість до зовнішніх впливів, мотивації і цінності. У той же час часто відзначається, що для виявлення асертивної поведінки необхідно відчувати інтереси іншої людини, його установки, потреби, і позиції поважати і враховувати. При цьому часто не говориться, в яких умовах це можливо.

Згідно з дослідженням Л. Журавльової [12], в умовах відповідних ситуацій соціального розвитку підлітковий вік дуже важливий для позитивної динаміки емпатії, її інтеграції в особистісні якості. У цьому віці емпатія розвивається як вікова риса особистості. А в ранньому підлітковому віці емпатія стає невід'ємною рисою особистості, що виявляється у ставленні до світу, людям і власної індивідуальності.

Під інтегральною емпатією автор розуміє цілісне, ієрархічно структуроване багатовимірне утворення. Її феноменологічна основа полягає у відображенні світу переживань інших людей і перетворенні цих переживань в свої власні. Відображення досвіду і його трансформація мають різну ступінь складності і можуть відбуватися на різних рівнях: психофізіологічному, психологічному, соціально-психологічному і психофізіолого психологічному і соціопсихологічному.

Життєві стратегії серед сучасної молоді мають наступні характерологічні ознаки:

Соціально-групова специфіка, оскільки молодь перебуває у процесі свого тановлення як суб’єкту суспільних  та економічних відносин:

Нестійкість життєвих стратегій є наслідком динамічності та постійної транформаційності її соціального статусу і лабільності свідомсті.

Фрагментарність, що відображає недостатність та мозаїчність соціального досвіду, а також пов’язані з віком  об’єктивні обмеження в структурі  реалізації власних можливостей.

Екстремальність – виникає внаслідок важко переборних протиріч між очікуваннями і можливостями їх реалізації, які  можуть проявлятися в крайнощах самосвідомості та поведінки молоді, максималізмі, фанатизмі вибору життєвих стратегій: в намаганні будь якими засобами досягти поставленої мети

Лабільності  характеризується пасивністю і небажанням реалізовувати самостійний життєвий вибір через нестійкість  ціннісної основи свідомості, психологічної та соціальної незрілості [17].

Тезаурусний зв’язок із субкультурою  на думку науковців полягає в переважанні групової ідентичністю над індивідуально-особистісною та визначальною роль тезаурусу як засвоєного ціннісного ставлення, що виконує функцію соціальної орієнтації у життєвих стратегіях молоді.  Висока значимість ровесників як референтної групи і маркування «життєвого простору» відповідно до позиції «свій-чужий».

Гібридність проявляється внаслідок акумуляції власних життєвих стратегіях молоді різноманітних зразків свідомості та поведінки як результату успадкування та прийняття молодим поколінням ціннісно-нормативних та світоглядних структур, наступністю із колишніми суспільно-історичними умовами та новими, що відповідають сучасним реаліям життя. Даний процес підсилюється через глобалізацію  і поширенням зразків глобальної молодіжної культури з особливим, часом специфічним розумінням поняття життєвого успіху [51].

Процес формування образу майбутнього та формування життєвих стратегій молоді нині набуває складного, багатовимірного характеру. Незавершеність структурних перетворень, різноманіття ціннісних зразків, а також прискорення соціальних процесів, їх спонтанний характер породжують безліч протиріч у розвитку суспільства, створюючи умови соціальної, економічної та як результат особистісної невизначеності для молодого покоління. Перехід від невизначеності до визначеності, спроба стабілізації життєвих ситуацій передбачають пошук нових орієнтирів та вироблення нових засобів їх досягнення у життєвих стратегіях молоді.

Важливо зазначити, що у цих умовах самі життєві стратегії зазнають суттєвих змін:

* вони набувають нестійких характеристик внаслідок кардинальних змін та дисфункцій соціальних інститутів;
* змінюється впорядковане (традиційне) входження індивіда в суспільство, неможливе прогнозування майбутніх станів і, як наслідок «планомірність» життєвих стратегій молоді витісняється спонтанністю та нелінійністю;
* диференціюються моделі включення молоді у суспільство і, як наслідок диференціюються життєві стратегії молоді;
* спостерігається лібералізація, відсутність жорсткої регламентації та емансипація молоді послаблюють інституційне регулювання життєвих стратегій, посилюючи саморегуляцію, розширюючи простір вільного самовизначення, формуючи відчуття вседозволеності, та вседоступності;
* скорочення інституційного регулювання на фоні руйнування сталих колективних форм входження в суспільство та зниження рівня соціального-економічного захисту посилює індивідуалізацію життєвих стратегій [53].

У сучасних дослідженнях особистісного становлення молоді, становлення її життєвого шляху чітко розмежовуються поняття життєве, особистісне та професійне самовизначення. Для останнього характерна велика формалізація (професіоналізм відображається в дипломах та сертифікатах, у трудовій (в результатах праці тощо) і значна залежність від соціальних умов (соціальний запит, відповідні організації,  заробітна плата, престижність, обладнання тощо).

Професійний вибір як особлива життєва ситуація є умовою розгортання життєвих стратегій молоді. Як правило, він супроводжується сильною напругою внаслідок невизначеності та ризику, він здатний змінювати їх спрямованість та внутрішній зміст. У цьому полягає діалектичний - реверсний - причинно-наслідковий зв'язок життєвих стратегій молоді та її професійного вибору.

Професійний вибір для молоді визначається як особлива життєва ситуація в процесі професійного та, ширше, особистісного, соціального самовизначення. Вибір має на увазі наявність деякого числа альтернатив, можливих для реалізації. Момент вибору однієї з них виступає засобом переведення можливостей на дійсність та першим кроком на шляху до визначеності у соціально-професійній сфері та реалізації життєвих планів у широкому розумінні. Слід зазначити, що в психології стратегії вивчаються частіше стосовно до розумових дій (когнітивні стратегії). Приклад тому: «стратегії прийняття рішень» в управлінській діяльності, що розглядаються А. Карповим [70]. Інший приклад дослідження стратегій в психології – це стратегії взаємодії (впливу на людину). У типології Г. Ковальова, виділяють три основні стратегії психологічного впливу: «імперативна», «маніпулятивна» і «розвиваюча» [53].

1. Імперативна стратегія відповідає «об’єктній», чи «реактивній» парадигмі в психології, відповідно до якої психіка й людина в цілому розглядаються як пасивний об’єкт впливу зовнішніх умов і продукт цих умов. Використання імперативних методів впливу приводить найчастіше лише до зовнішнього короткочасного підпорядкування з боку об’єкта впливу і не торкається глибинних структур його психічної організації. Імперативна стратегія найбільш доречна й ефективна в екстремальних ситуаціях, де потрібним є оперативне прийняття й виконання важливих для збереження системи рішень в умовах дефіциту часу, а також при регламентації ієрархічних відносин у системах «закритого» типу.

2. Маніпулятивна стратегія відповідає «суб’єктній» парадигмі, що ґрунтується на твердженні про активність та індивідуальну винахідливість психічного відображення зовнішніх впливів, де суб’єкт сам впливає на психологічну інформацію, що надходить ззовні.

Стратегія операції в основному реалізується за допомогою технік підсвідомої стимуляції, які "обходять" ментальний контроль, і так званих технік маскування і трансформації, які блокують або руйнують систему психологічного захисту, замість цього вибудовуючи нову суб'єктивну нову модель світу, просторово-часову організацію.

3. Розвиваюча стратегія ґрунтується на «суб’єкт-об’єктній», чи

«діалогічній» парадигмі, де психіка виступає як відкрита система, що знаходиться у постійній взаємодії, яка має внутрішній і зовнішній контури регулювання. Психіка в цьому випадку розглядається як багатомірне і «інтерсуб’єктне» за своєю природою утворення. Розвиваюча стратегія забезпечує, на відміну від двох інших стратегій, актуалізацію потенціалів власного розвитку кожної зі взаємодіючих між собою систем.

Психологічними умовами для реалізації такої стратегії впливу є діалог і взаємна відкритість. Це відбувається тому, що дві системи, що знаходяться в стані діалогу, починають формувати якесь спільне простір і протяжність в часі, і вплив (традиційне "суб'єкт-об'єктне "значення цього поняття) перестає існувати.

Діалог, як відкритий з обох боків процес, припускає не тільки досить високий рівень психологічної культури суб’єкта, але і той факт, що діалогу треба учитися, й учитися постійно. Повинні бути організовані умови для такої діалогічної взаємодії.

Варто зазначити, що стратегії поведінки близькі в цілому до стратегій взаємодії в спілкуванні. Зокрема, Є. Доценко, розглядаючи рівні установок на взаємодію в міжособистісних відносинах, виділяє п'ять рівнів: домінування, маніпуляція, суперництво, партнерство, співдружність. Критерієм розрізнення установок є ступінь симетричності - асиметричності відносин, ставлення до іншого як засобу або цінності. О. Сидоренко на підставі симетричності – асиметричності, розрізняє конструктивні і деструктивні види впливу, що також прямо співвідноситься зі стратегіями поведінки в конфлікті [52].

До стратегій поведінки близькі також форми поведінки в процесі спілкування або техніки спілкування, що визначаються як сукупність установок суб'єкта спілкування, правил і конкретних прийомів реагування.

Дослідник Ю. Платонов розводить стратегії спілкування і стратегії взаємодії. Він виділяє стратегії спілкування трьох типів, кожен з яких має двополярний прояв:

1) відкритий – закритий;

2) монологічний – діалогічний;

3) рольовий – особистісний [45].

Під стратегіями взаємодії Ю. Платонов вважає, що переважає в поведінці людей домінуючі особливості поведінки людини в стосунках з іншими людьми, які виявляються в тій чи іншій життєвий ситуації, і описує п'ять основних, загальноприйнятих стратегій взаємодії: суперництво, компроміс, співробітництво, пристосування, уникнення [47]. У цьому ж контексті автор виділяє асертивність особистості, визначаючи її як «якість альтернативної поведінки, орієнтованої на компроміс і співробітництво як провідні стратегії взаємодії» [45].

Просування індивіда в статуснійі єрархії, відображає статусна поведінка, що існує в суспільстві, і його еволюційне значення полягає в тому, що воно гарантує виживання всього виду і служить засобом адаптації членів спільноти до умов навколишнього середовища з обмеженими або частково обмеженими ресурсами[8].

Типізація життєвої стратегії молоді проводилася на основі аналізу цілей, соціальної діяльності, цінностей, засобів і методів досягнення цих цілей, які є домінуючими в даній соціальній групі.

Основними характеристиками для визначення типу життєвої стратегії є:

- рівень і якість використання коштів, що надаються новими соціальними можливостями;

-

- оцінка молоді ступеня успішності адаптації до сучасних умов життя;

- засоби вирішення подолання життєвих труднощів та життєвих проблем;

- орієнтація молоді на засоби відтворення свого життєвого статусу.

Тому навіть найпоширеніші уявлення про ситуативну поведінку не ясні і по-різному інтерпретуються різними фахівцями, які працюють в рамках даного питання. І різниця в цих інтерпретаціях багато в чому визначається відмінністю в методологічній базі і підході.

Підводячи підсумок роботи, присвячений вивченню стратегії статусної поведінки, слід підкреслити, що статус традиційно розглядається через особливості поведінкових проявів, на які вказують високостатусні і низькостатусні представники різних соціальних груп, а також різні психологічні особливості.

## **Висновки до розділу 1**

У теоретичній частині дослідження були теоретично досліджені ключові поняття асертивності в контексті відповідальності і стратегії статусної поведінки молодих людей.

Аналізуючи наукову літературу, ми знаємо, що концепції мають значний вплив на взаємодію з іншими людьми та наше життя.

Поєднання відповідальності й асертивності створює основу для зрілих стратегій статусної поведінки, які базуються не на агресії або підлаштуванні під чужі очікування, а на самоповазі та повазі до інших. Завдяки цьому молодь здатна обирати поведінкові стратегії, які ведуть до довгострокового успіху, побудови міцних стосунків і досягнення власних цілей.

Асертивність -це здатність висловлювати свої думки, потреби та почуття, не порушуючи прав інших. Асертивність дозволяє людям вести відповідальний діалог і вирішувати проблеми без непотрібної конфронтації. Важливим компонентом самоствердження є вміння слухати історії інших людей, проявляти співчуття і поважати їх власні думки і почуття.

Аналіз розглянутої літератури показує, що навіть найпоширеніші уявлення про ситуативну поведінку не ясні і по-різному інтерпретуються різними фахівцями, що працюють в рамках даного питання.

Підводячи підсумок роботі, присвяченій вивченню стратегії статусної поведінки ,слід підкреслити, що статус традиційно розглядається через особливості поведінкових проявів, на які вказують високостатусні і низькостатусні представники різних соціальних груп, а також різні психологічні особливості. Найчастіше під поведінковими стратегіями розуміють напрямок поведінки і вибудувану в певному порядку стійку послідовність дій, яка призводить до досягнення певних цілей, включаючи ментальні стратегії і методи емоційних реакцій на міжособистісні ситуації.

# РОЗДІЛ 2 ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ АСЕРТИВНОСТІ ЯК МЕХАНІЗМУ ВИБОРУ СТРАТЕГІЇ СТАТУСНОЇ ПОВЕДІНКИ МОЛОДДЮ

## **2.1. Організаційно-методологічні засади дослідження**

Дослідження асертивності як соціально-психологічного механізму вибору стратегії статусної поведінки молоді базувалося на методологічній основі структурно-функціонального та системного підходів.

Системний підхід – це сукупність загально наукових методологічних принципів, заснованих на розгляді об'єктів як системи. Система -це загальнонаукове поняття, що виражає сукупність елементів, якізнаходяться у взаємозв'язку один з одним і з навколишнім середовищем, утворюючи певну завершеність, єдність. Типи систем дуже різноманітні: неорганічні і органічні, матеріальні і духовні, біологічні та соціальні, відкриті і закриті, статичні і динамічні, і т.д. будь-яка система складається з безлічі різнорідних елементів, що мають певну структуру і організацію. Структура-цестійкийнабірзв'язківоб'єктів,щозабезпечуєїхцілісність і ідентичність. Відносно стабільний спосіб (закон) з'єднання елементів цілого комплексу.

Системний підхід - один із головних напрямів методології спеціального наукового пізнання та соціальної практики, мета і завдання якого полягає у дослідженнях певних об´єктів як складних систем. Системний підхід сприяє формуванню відповідного адекватного формулювання суті досліджуваних проблем у конкретних науках і вибору ефективних шляхів їх вирішення.

Методологічна специфіка системного підходу полягає в тому, що метою дослідження є вивчення закономірностей і механізмів утворення складного об´єкта з певних складових. При цьому особлива увага звертається на різноманіття внутрішніх і зовнішніх зв´язків системи, на процес (процедуру) об´єднання основних понять у єдину теоретичну картину, що дає змогу виявити сутність цілісності системи.

Системний підхід - це категорія, що не має єдиного визначення, оскільки трактується надто широко і неоднозначно. У літературі наводяться наступні трактування або визначення системного підходу [30]:

- інтеграція, синтез розгляду різних сторін явища або об´єкта (А. Холл);

- адекватний засіб дослідження і розробки не будь-яких об´єктів, що довільно називаються системою, а лише таких, котрі є органічним цілим (С. Оптнер);

- вираження процедур подання об´єкта як системи та способів їх розробки (В. Садовський);

- широкі можливості для одержання різноманітних тверджень та оцінок, які передбачають пошук різних варіантів виконання певної роботи з подальшим вибором оптимального варіанта (Д. Бурчфільд).

Такий підхід має історичне підґрунтя. Так, до середини XIX ст. пізнавальні уявлення про цілісність системи розвивалися на рівні конкретних предметів, при цьому взаємозв´язок та єдність частин були очевидними як за зовнішніми ознаками, так і за властивостями. Спосіб пояснення сутності якогось явища (в ширшому плані) мали механістичний, натурфілософський, метафізичний характер. Водночас розвивалися ідеалістичні погляди на природу цілісності системи, починаючи від простих об´єктів і закінчуючи складними.

Ми відібрали студентів вищих навчальних закладів для вивчення асертивності як соціально-психологічного механізму вибору стратегій статусної поведінки. Оскільки шкільні роки - це період, коли інтенсивно формується особистість в цілому, він характеризується переоцінкою цінностей, формуванням професійних якостей, пов'язаних з освоєнням професії, прискореним розвитком соціальних здібностей.

Студентство як спільнота є невід'ємною частиною суспільства і, отже, соціальним явищем. Студентська молодь-це не тільки спільнота певного віку, а й певна соціально-демографічна освіта, яка, з одного боку, характеризується притаманними їй психологічними і фізіологічними особливостями, її включеністю в освітню підготовку і суспільне життя, соціальними механізмами, а з іншого боку, студентство являє собою особливу субкультуру, яка безпосередньо взаємодіє з соціально-духовним середовищем, в якому він живе, і задовольняє свої потреби.

Інтерес до студентів полягає в тому, що соціальна мобільність, всі основні характеристики молоді та неоднорідність етнічної та класової складових проблеми характерні саме для цієї соціальної групи, що студенти тісно пов'язані з іншими соціальними спільнотами, верствами населення і поділяють їх проблеми. Майбутнє суспільства залежить, перш за все, від молоді, тому суспільство позитивно впливає на студентів[54].

В емпіричному дослідженні взяли участь студенти ІІ курсу Київського міжнародного університету Кафедри сценічного мистецтва та Кафедри загальної медицини віком.

Репрезентативність вибірки, окрім загальної кількості задіяних у дослідженні студентів, забезпечувалась: по-перше, залученням до емпіричного дослідження студентської молоді за різним професійним спрямуванням. По-друге, обрані для дослідження різні заклади вищої освіти, що готують фахівців гуманітарного, природничого, технічного профілів. По третє, вибірка складалась із представників жіночої та чоловічої статі.

Другий діагностико-констатувальний етап полягав у емпіричному дослідженні структурних компонентів асертивності та виявлені прояву стратегії статусної поведінки у студентів.

Таким чином, даний комплекс методів ми вважаємо найбільш вдалим для дослідження асертивності як соціально-психологічного механізму вибору стратегії статусної поведінки молоддю.

Для виявлення рівня асертивності був використаний тест-опитувальник"дослідженнярівня асертивності"(модернізований В .Каппоні, T. Новак). Методика складається з тесту, що містить 24 питання, на які респондент має змогу відповісти "так "або" ні" . Питання стосуються різних життєвих ситуацій, які можуть виникнути в побуту людини, і оцінюють рівень асертивності респондента.

Методика "Опитування рівня асертивності" є одним з методів, який найчастіше використовується для визначення рівня асертивності. Вона заснована на теорії самоствердження, яка пояснює ,як людина висловлює свої бажання, інтереси, потреби, та думки, не порушуючи кордонів інших людей.

Результати тесту визначають рівень асертивності респондента і можуть бути оцінені в 3 шкалах.

Шкала А дозволяє визначити рівень незалежності та автономії суб'єкта. Ця шкала (незалежність і автономність) відображає здатність людини діяти незалежно від інших і вільно висловлювати свої думки і переконання. Всього в шкалі 3 рівня незалежності іа втономії.

Низький рівень незалежності та автономії: отримайте менше 3 балів. Це означає, що людина занадто залежна від інших людей, боїться висловлювати свої думки та переконання і, можливо, схильна до компліментів та слухняності.

Середній рівень незалежності та автономії: отримайте від 4 до 6 балів. Людина з таким рівнем самоствердження здатна діяти незалежно від інших і вільно висловлювати свої думки і переконання, зберігаючи при цьому між особистісну гармонію.

Надмірний рівень незалежності і автономії: складе від 7 до 8 балів. Людина з таким рівнем наполегливості може бути занадто незалежною від оточуючих, не прислухатися до думки співрозмовника, вести себе егоїстично і часто переоцінювати себе, що може ускладнити підтримку мирного співіснування з оточуючими.

Шкала В (впевненість і рішучість) відображає, наскільки людина вірить у свої здібності і готовий нести відповідальність за свої дії. Загальний бал за цією шкалою може бути оцінений як низький, середній або високий.

Низький рівень впевненості та рішучості: отримайте 0-3 бали. Це означає, що людина схильна уникати відповідальності, не вірить у свої здібності і занадто не рішучий.

Середній рівень впевненості та рішучості: отримайте від 4 до 6 балів. Людина з таким рівнем самоствердження може виявляти готовність брати на себе відповідальність і ризикувати, але використовувати позитивні методи для вирішення спорів занадто практично.

Високий рівень впевненості і рішучості: наберіть7 балів і більше. Людина з таким рівнем впевненості в собі може бути готовий приймати важливі рішення, ризикувати, бути впевненим у своїх силах і володіти високою самооцінкою.

Шкала соціальної бажаності відображає, наскільки людина має здатність відстоювати свої права та інтереси в соціальних ситуаціях. Виміряйте рівень бажання відповідати потребам і очікуванням оточуючих, висловлювати свою думку і відстоювати свої права та інтереси, незалежно від того, згодні з цим інші чи ні.

Низька шкала соціальної бажаності означає, що людина схильна йти на компроміс і підкорятися вимогам інших, навіть ціною втрати своєї автономії та інтересів. Люди з низьким рівнем соціальної бажаності можуть відчувати страх перед конфліктами і бути не в змозі відстоювати свої приватні інтереси.

Середній рівень шкали соціальної бажаності означає, що людина володіє достатнім рівнем самоствердження, але іноді легко піддається тиску і очікуванням оточуючих: він може висловлювати свою думку і відстоювати свої права, але може відчувати потребу в підтримці оточуючих.

Люди з високим рівнем соціальної привабливості можуть сильніше відчувати необхідність відповідати очікуванням інших і дотримуватися соціальних норм і правил. Але зазвичай людина намагається приховати за цим свою низьку самооцінку, тому що в його думках це погано, але добре бути правим і впевненим у собі. Тобто це очевидний прояв соціальної бажаності.

Коли сума балів, набраних за шкалою соціальної бажаності, менше 2, рівень соціальної бажаності вважається низьким. Якщо сума балів становить від 3 до 6, то рівень соціальної бажаності вважається середнім, а якщо сума балів більше 7, то рівень соціальної бажаност і високий. Отримані результати можуть бути використані для подальшого аналізу індивідуальних особливостей випробуваного.

Результати тесту дозволяють зрозуміти, які аспекти асертивності респондента вимагають поліпшення і розвитку, а також дозволяють психологам оцінити індивідуальні процеси розвитку цього феномена.

Діагностика вольового (поведінкового) компонента асертивності.

Тест на впевненість, розроблений Ромеком [44], дозволяє проаналізувати вольовий (поведінковий) компонент, який включає діагностику мужності до соціального контакту з використанням показника "сміливість до соціального контакту" за допомогою таких показників, як впевненість, здатність приймати рішення, спонтанність поведінки, комунікативна активність і емоційна регуляція компонента. Анкета складається з3 0 тверджень, на кожне з яких необхідно відповісти, вибравши один з запропонованих варіантів.

Твердження згруповані за 3 шкалами:

Шкала1 – впевненість -невпевненість в собі. Високий бал за настінної шкалою від 8 до 10 балів свідчить про чудову здатність приймати рішення в складних ситуаціях і контролювати свої дії і їх результати.

Шкала 2 – Соціальна сміливість, сором'язливість і боязкість,. Твердження цієї шкали в основному стосуються емоційного процесу, який супроводжує вибір того чи іншого варіанту дій.

Це відбувається, коли потрібно оцінити свої навички та вміння. Позитивні емоції, пов'язані з процесом вибору того чи іншого варіанту, представлені в тестових показниках у вигляді значення стіни з високих 8-10 балів за цією шкалою.

Шкала 3 – ініціативність в соціальних контактах -пасивність. Високі значення за шкалою характеризують студента як активного і підприємливого в соціальній взаємодії, зацікавленого в ефективності взаємодії з людьми, здатного запропонувати свій спосіб вирішення проблемних ситуацій.

Отримані результати обробляються відповідно до таблиці перерахунку значень за 3 шкалами, сума значень за кожною шкалою (вихідне значення) порівнюється з нормативною таблицею тесту і переводиться в таблицю (стандартне значення) відповідно до віку випробуваного і виробом.

Основними соціальними потребами людини є соціальні зв'язки, суспільне визнання і помітність в суспільстві. Важливо, що всі потреби взаємопов'язані, і, вступаючи в певні взаємодії, людина задовольняє їх в різному ступені. Тому першорядне значення має визнання з боку сім'ї та друзів, соціальна помітність з боку колег і малознайомих людей, соціальне схвалення як з боку близьких людей, так і з боку незнайомців, а соціальні зв'язки проявляються як міра інтеграції в суспільство на рівні будь-якої соціальної групи.

Опишемо коротко зміст кожної із шкал.

Шкала *«Соціальна помітність»* – характеризує роль людини як агента соціальних відносин різного рівня та відображає оцінку соціальної значущості особистості.

Шкала *«Соціальна дистантність»* – описує переживання особистістю відчуженості від соціальних відносин різного рівня та відображає наявність негативних емоційних станів, пов’язаних із незадовільними соціальними стосунками особистості.

Шкала *«Емоційне прийняття»* – вказує на задоволеність стосунками і наявність підтримки та визнання близькими людьми.

Шкала *«Соціальне схвалення»* – показує результати соціального порівняння, коли успіхи інших та реакція на власні досягнення правлять за своєрідний еталон, за яким звіряється ефективність соціального функціонування. Ця шкала містить такі параметри як інструментальне та афективне схвалення.

Шкала *«Соціальні переконання»* – фіксує наявність позитивних соціальних уявлень про інших людей (їхню довіру, доброту, чесність).

Варто відзначити, що в процесі проведення даного дослідження велику увагу було приділено методам математичної обробки отриманих результатів, в тому числі методам математичної статистики.

## **2.2. Емпіричне дослідження асертивності як соціально- психологічний механізм вибору стратегій статусної поведінки молоддю**

Для перевірки висунутої теоретичної моделі асертивності як механізму вибору стратегії статусної поведінки було проведено емпіричне дослідження, яке дозволило проаналізувати якісний склад структури асертивності та стратегії статусної поведінки, а саме – специфіку когнітивного, емоційно- регулятивного та конативного компонентів асертивності в їх єдності та взаємодії.

На першому етапі дослідження ми використовували методику "вивчення рівня самоствердження" для аналізу результатів оцінки рівня самоствердження учнів. Для обробки отриманих даних я використовувала Microsoft Office Excel. Методологію статистичного аналізу проводили за допомогою пакету аналізу даних для виявлення та виділення показників емпіричного дослідження. Для попередньої оцінки отриманих результатів був використаний метод описової статистики (Таблиця2.1).

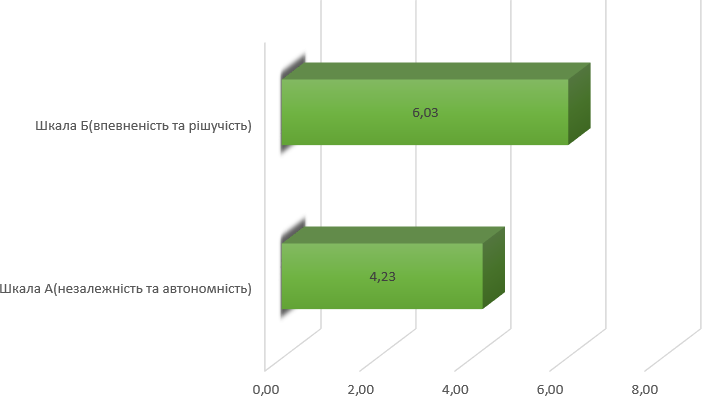
Таблиця 2.1

Показники асертивності «незалежності та автономності» та«впевненості та рішучості» за методикою «Дослідження рівня асертивності» (В. Каппоні, Т. Новак, модифікований).

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Статистичні показники** | **Автономність та незалежність** | **Рішучість та впевненість** |
| Мода | 5,17 | 5,98 |
| Медіана | 5,3 | 5,9 |
| Середнє значення | 2,98 | 5,89 |
| Коефіцієнт варіації (%) | 1,69 | 1,65 |
| Дисперсія вибірки | 3,78 | 2,57 |
| Стандартне відхилення | 29% | 34% |

Аналізуючи результати опитування, варто також відзначити, що кожен з 2-хпоказників асертивності має невелику різницю в даних, оскільки стандартне відхилення становить 1,57 за шкалою "незалежність і автономія" і 1,69 за шкалою "впевненість і рішучість". Що стосується рівня розкиду, то "незалежність і самостійність "студенток становить 2,98, а "впевненість і рішучість" -2,48. Це показує незначні відмінності між статистичними розрахунковими показниками, що свідчать про незначну мінливість та дисперсію у вибірці.

Різні вибірки були визначені за допомогою коефіцієнта варіації. Оскільки варіабельність за показником "Довіра та рішучість" становить менше 38%, різниця становить 37% порівняно з показником "незалежність та автономія" з коефіцієнтом варіації 26%, що означає, що група досить однорідна. Це свідчить про низьку однорідності групи. Для наступного етапу ми вирішили використовувати методику "вивчення рівня асертивності", щоб отримати середнє значення вираження асертивності учням. Так, на рис. 2.2. показано середнє значення показників рівня асертивності студенток. Згідно з графіком, можна сказати, що середній рівень за шкалою "довіра і рішучість" високий (5 з 7,03 балів), в той час як показник за шкалою "незалежність і автономія" знаходиться на середньому рівні (8 з 4,48балів).



*Рисунок 2.1. –* **Середні значення прояву асертивності у студентів за методикою «Дослідження рівня асертивності»**

Далі давайте більш детально розглянемо результати, отримані за такими показниками самоствердження ,як " самостійність і незалежність" і "впевненість і рішучість". Таким чином, на малюнку 2.2 показаний відсоток даних, отриманих за шкалою" автономія і незалежність".



Рисунок 2.2. *–* **Прояв асертивності у студенток за шкалою**

**«автономність та незалежність».**

Отримані дані показують ,що більшість студентів (57%) володіють достатнім рівнем самостійності і автономності, що свідчить про їх незалежності і бажанні досягти бажаної мети без шкоди для оточуючих, в той час як тільки39% студенток мають низький рівень за цими показниками. У 8% студентів був виявлений надмірний рівень незалежності і самостійності, так як цей відсоток опитаних дуже залежний від оточуючих їх людей, нездатний самостійно вирішувати проблеми і нести відповідальність за себе і свої вчинки. Такі люди зазвичай неслухають інших, вони дуже егоїстичні, і всі спроби діяти позитивно часто призводять до агресії.

На малюнку 2.3 показано відсоток даних, отриманих за шкалою довіри та прийняття рішень. Варто зазначити, що майже 51% студентів мають середній рівень впевненості та рішучості. Таким чином, можна припустити, що такі особи схильні проявляти асертивну поведінку в типових ситуаціях, але дещо менший відсоток (43%) випробовуваних, які втрачають впевненість при найменшій зміні ситуації, характеризується впевненістю і рішучістю, при яких такі респонденти можуть вести переговори і знаходити компромісне рішення або досягати своїх цілейн е маніпулюючи противником. І лише 8% опитаних студентів мають низький рівень впевненості та рішучості. Суб'єкти цієї категорії характеризуються боязню не передбачуваних ситуацій і постійними сумнівами і страхами.

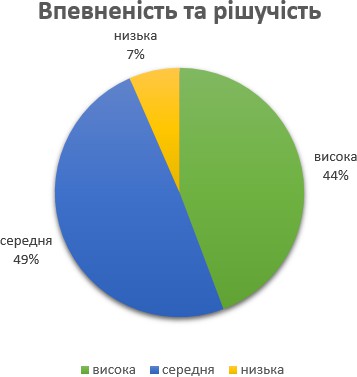


Рисунок 2.3.– **Рівні прояву асертивності у студенток за шкалою**

**«рішучість та впевненість».**

Провівши аналіз отриманих результатів, можна узагальнити висновок, що більшість студентів володіють достатнім рівнем асертивної поведінки.

Поняття "статус" визначається більшістю студентів у таких категоріях, як місце в суспільстві, ієрархія, абстрактне розуміння, репутація, самореалізація, цілі. 43,8 % випробовуваних розкривають визначення через категорію місця в суспільстві, як положення людини у певній галузі; положення, яке займає людина в суспільстві; уявне положення людини на суспільній «драбині» стосовно її місце у суспільстві, , доходу, зв’язків; праці, яке формується за різними ознаками (, професія, вік, стать, освіта,); певне місце в колективі, яке ми займаємо; певна посада, місце людини в соціумі, зважаючи на її досягнення; місце, котре індивід займає в соціальній системі.

Таблиця 2.2.

**Результати контент-аналізу поняття «статус»**



11,7% опитуваних транслюють поняття через «ієрархію», яку трактують як рангову систему; присвоєння певного рівня; певну ієрархію існування; певний ранг людини відносно інших людей; ранг людини в суспільстві.

6,7% молоді розуміють поняття у рамках влади. Зазначену категорію молодь описує як впливовість, певний авторитет, повага, відповідальність, та рішучість.

5,6% опитуваних зазначають поняття через категорію посада. За результатами досліджуваних, це посада чи досягнення, завдяки яким цінують, поважають; посада, людини яку займає в (соціальному середовищі) соціумі.

5,6% респондентів розкривають дефініцію через абстрактне розуміння, яке характеризують як: кількісні та якісні характеристики розглянутого явища або предмета в певний момент; поняття, що наголошує на індивідуальності; те, що людина досягає за своє життя; становище того чи іншого суб’єкта в правовій реальності; показник, який визначає наскільки людина важлива; показник досягнень соціальних і професійних відношень до чого-небудь; певний шаблон, за котрим можна ідентифікувати приналежність людини до якогось соціального класу тощо; висока планка, якої домігся і заслужив своїми діями; регуляція людини, чим вище, тим краще.

Найменший відсоток серед досліджуваних розкривають поняття «дохід» через такі категорії, як репутація (1,71%), самореалізація (1,18%) та ціль (1,12%).

21,87% опитаних нами респондентів виявили недостатню обізнаність щодо сутності дефініції «статус». У відповідях про досліджуване поняття респонденти відповідали «не можу сказати», або не заповнювали поле.

Результати свідчать про те, що студентської молоді 64,8% розуміють поняття через категорію «поведінка, відповідна статусу». Зазначену категорію досліджувані описують як певну модель поведінки, що відповідає певному статусу; поведінку, що відповідає нормі, етикету, статусу; поведінка, яка відповідає положенням визначених норм і стандартів для певного рангу; відповідна поведінка до відповідного соціального статусу; поведінка, що вимагає статус людини для його підтримання та відповідності; поведінка, що притаманна людині з високим положенням в суспільстві; поведінка, котра відповідає певним еталонам; поведінка людей, індивідів певного отриманого статусу; гарна поведінка людини з гарними манерами; поведінкові дії, спрямовані на результат; поведінка, яка відповідає нормам та правилам; поведінка, яка притаманна людині в певній спеціальності; патерни поведінки, якими людина показує своє певне положення в суспільстві, свою значущість серед оточення і т.д.

**2.3. Взаємозв’язок психологічних чинників з асертивною поведінкою молоді та вибором стратегій статусної поведінки**

З метою визначення чинників розвитку асертивності на наступному етапі дослідження знаходились кореляційні взаємозв’язки між загальним рівнем асертивності та психологічними чинниками, які гіпотетично мають корелювати з асертивністю. Перш за все, це різні властивості самоактуалізованої особистості, оскільки вони містять характеристики, що притаманні асертивній особистості: погляд на природу людини, аутосимпатія, гнучкість в спілкуванні. По-друге, це ціннісні орієнтації, які визначають змістовну сторону спрямованості особистості і складають основу її ставлення до навколишнього світу до інших людей та себе, тому система ціннісних орієнтацій становить особливу сферу якісної характеристики асертивної особистості (див. рис. 1.1).

Також вважаємо за доцільне знайти взаємозв’язки між загальним рівнем асертивності та соціальними стосунками, які надають інформацію про соціальну помітність, соціальну дистантність, емоційне прийняття, соціальне схвалення та суб’єктивне соціальне благополуччя.

Кожний чинник, який взаємопов’язаний з загальним рівнем асертивності, має відповідну кореляційну плеяду (див. рис. 3.10). Загальний рівень асертивності позитивно взаємопов’язаний з аутосимпатією (r=0,16\* при p ≤ 0,05) та гнучкістю в спілкуванні (r=0,19\* при p ≤ 0,05). Таким чином, чим вищим є самосприйняття власного «Я», що служить джерелом сталої адекватної поведінки, тим більша гнучкість проявляється в реалізації власних цінностей, спроможності до адекватного самовираження в спілкуванні, спроможності до саморозкриття.

Також виявлено взаємозв’язок загального рівня асертивності з показником погляд на природу людини (r=-0,21\*\* при p ≤ 0,01). Іншими словами, зростання загального рівня асертивності обумовлює критичне ставлення до позитивного оцінювання природи людини, яке проявляється в деякій жорсткості або черствості до інших людей, можливо, завдяки тому, що власну агресію, зліcть та гнів вважають природним проявом особистості.

Підтвердженням достовірності взаємозв’язків є низка кореляційних показників соціальних стосунків із загальним рівнем асертивності (див. рис. 3.11). Отже, загальний рівень асертивності має позитивний зв'язок з показниками: соціальне схвалення (r = 0,41\*\*), суб’єктивне соціальне благополуччя (r = 0,39\*\*), емоційне прийняття (r = 0,32\*\*) та соціальна помітність (r = 0,42\*\*).

Таким чином, прояв асертивної поведінки взаємопов’язаний, з результатами соціального порівняння, коли успіхи інших та реакція на власні досягнення правлять за своєрідний еталон, за яким звіряється ефективність соціального функціонування. Водночас, асертивна особистість задоволена стосунками, підтримкою та визнанням близьких людей, соціальним впливом, соціальним внеском та успішністю.

Негативний зв'язок з показником соціальна дистантність (r = -0,25\*\*; при p ≤ 0,01), говорить про те, що досліджувані не мають переживання відчуженості від соціальних стосунків.

Остання структура кореляційних зв’язків (див. рис. 3.12) свідчить про наступне: показник «загальний рівень асертивності» корелює з такими як, «активне діяльне життя» (r = +0,12), «суспільне визнання» (r = +0,12),«життєрадісність» (r = +0,12), «непримиренність до недоліків у собі та інших» (r = +0,15).

Хоча ми не отримали значущих показників, але можна говорити про те, що на рівні певної тенденції все ж є зв'язок асертивності, що обумовлює домінування таких показників як, активне діяльне життя (r=+0,12, при p≤0,05), суспільне визнання (r = +0,12, при p≤0,05), життєрадісність (r = +0,12, при p≤0,05) та непримиренність до недоліків у собі та інших (r = +0,12, при p≤0,05).

Тобто рівень асертивності сприяє бажанню студентської молоді активно приймати участь у власному житті, формуванню значимості цінності активного діяльного життя. Такі студенти мають повагу оточуючих, колективу та товаришів. Досліджуваним характерна життєрадісність тобто оптимістичне і радісне ставлення до життя, яке проявляється в бадьорості від повноти життєвих відчуттів.

Дослідження взаємозв’язку між загальним рівнем асертивності та психологічними чинниками дозволяє зробити наступні висновки:

- загальний рівень асертивності позитивно пов'язаний з показниками особистісної самоактуалізації, а саме з аутосимпатією та гнучкістю в спілкуванні, та негативно пов'язаний з показником «погляд на природу людини»;

- загальний рівень асертивності позитивно пов'язаний з показниками ціннісних орієнтацій: активне діяльне життя, суспільне визнання, життєрадісність та непримиренність до недоліків у собі та інших;

- загальний рівень асертивності позитивно пов'язаний з показниками соціальних стосунків: соціальна помітність, емоційне прийняття, соціальне схвалення, суб’єктивне соціальне благополуччя, та негативно пов'язаний з показником «соціальна дистантність».

Таким чином, на основі кореляційного аналізу можна стверджувати, що асертивність має взаємозв’язок з психологічними чинниками, які обумовлюють її загальний рівень.

Після емпіричного дослідження ми вивчили літературні джерела і спробували виявити стратегії статусної поведінки, вдавшись до викладу теоретичних матеріалів. Слід зазначити, що під стратегією статусної поведінки ми бачимо спрямованість поведінки і стійкий набір дій, що ведуть до досягнення певних цілей, включаючи стратегії і методи емоційного реагування на ситуації взаємодії міжособистісної.

Як показав попередній аналіз, перебування в віці студента вищого навчального закладу передбачає розвиток нових здібностей, нових стратегій поведінки і професійних якостей, в яких важлива якість самоствердження. Отже, основною проблемою є взаємозв'язок між стратегією асертивної поведінки і статусною поведінкою, коли з метою успішної самореалізації, професійного становлення і розвитку сучасні студенти повинні мати здатність проявляти впевненість у собі при досягненні своїх цілей і вміти застосовувати асертивну поведінку. У цьому процесі можуть закріпитися як ефективні, так і дисгармонійні дії, які можуть привести до деструктивних стратегій.

Таким чином, наявні емпіричні дані пройшли подальшу обробку за факторним аналізом, в результаті якого отримано 4 придатних для подальшого інтерпретування фактори. Така процедура дозволяє визначити ступінь придатності обраної батареї методик для виявлення прихованої латентної структури. Також факторний аналіз нами використовувався з метою виявлення структури взаємозв’язків асертивності з показниками стратегій статусної поведінки.

Факторно-аналітичний підхід ґрунтується на уявленні про комплексний характер досліджуваного явища, що виявляється, зокрема, у взаємозв’язках між окремими його ознаками. Мета факторного аналізу – сконцентрувати вихідну інформацію, представлену у вигляді масиву даних і виразити якомога більшу кількість ознак через якомога меншу кількість характеристик. Вважається, що наймісткіші характеристики і будуть найсуттєвішими [44 ].

Сутність кожного з методів факторного аналізу складається у перетворенні, крок за кроком, вихідної структури матриці коефіцієнтів кореляцій змінних, що задіяні в дослідженні. Процедура факторизації припиняється лише тоді, коли перевірка показує, що більше факторів визначити неможливо. У результаті ми одержуємо скорочену матрицю факторів, що містить навантаження кожної перемінної за кожним фактором. Скорочена матриця є однією з можливих реалізацій латентної структури.

Створену в ході факторизації латентну структуру можна спростити використанням процедури обертання (ротації) системи координат відносно конфігурації векторів. Метою здійснення обертання є одержання такої матриці навантажень, у якій високі навантаження для певних змінних будуть сполучатися з дуже низькими навантаженнями для інших змінних. Типовим методом обертання є Varimax, ціль якого – обрати такий кут повороту системи координат, що забезпечує максимальну дисперсію навантажень за кожним фактором. У ході проведення процедури створюється нова матриця факторних навантажень (шляхом множення факторної матриці на матрицю повороту), в якій навантаження характеризується максимальною величиною розмаху.

Застосування факторного аналізу у нашому дослідженні дало змогу веріфікувати структурно-функціональну модель асертивності як механізму вибору стратегій статусної поведінки студентською молоддю.

Факторизація методом головних компонент (Principal Components) з подальшим варімакс-обертанням (Varimax with Kaiser Normalization) матриці діагностичних показників, виміряних за допомогою вище вказаних методик, дала змогу отримати кількісно та якісно інтерпретовану факторну структуру стратегій статусної поведінки студентською молоддю.

Таким чином, після процедури ротації Varymax ми отримали структуру показників, котрі розташувалися в межах чотирьох факторів, що у сукупності пояснюють 20,7% дисперсії. При описанні та поясненні результатів необхідно зазначити, що нижня межа включення до аналізу шкал встановлена на рівні 0,5. В інтерпретації вказуються шкали від найбільш впливових з поступовим спадом впливу шкали на формування фактору.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Емпіричні показники** | **Компоненти** | | | |
| **1** | **2** | **3** | **4** |
| Контактність / підтримка соціальних контактів | 0,875 |  |  |  |
| Щедрість | 0,841 |  |  |  |
| Лідируюча позиція по відношенню до інших | 0,814 |  |  |  |
| Вміння орієнтуватися в просторі | 0,793 |  |  |  |
| Зовнішня привабливість | 0,791 |  |  |  |
| Підтримка сімейних відносин | 0,750 |  |  |  |
| Підтримка дружніх відносин | 0,744 |  |  |  |
| Фізичне домінування | 0,729 |  |  |  |
| Матеріальне благополуччя | 0,698 |  |  |  |
| Вербальна активність | 0,672 |  |  |  |
| Використання зв’язків для статусного просування | 0,599 |  |  |  |
| Демонстрація соціально- негативних якостей |  | 0,817 |  |  |
| Невдача в професійній сфері |  | 0,787 |  |  |
| Агресивність |  | 0,759 |  |  |
| Лінощі |  | 0,779 |  |  |
| Неприйняття іншими |  | 0,743 |  |  |
| Невихованість |  | 0,758 |  |  |
| Відособленість |  | 0,698 |  |  |
| Матеріальна незахищеність |  | 0,669 |  |  |
| Використання провокацій для залучення уваги |  | 0,695 |  |  |
| Суб’єктивне соціальне благополуччя |  |  | 0,755 |  |
| Соціальна помітність |  |  | 0,687 |  |

Для простоти представлення результатів і загального аналізу ми залишили за кожним фактором найбільш значимі показники та зобразили кожен фактор з перемінними окремо. В результаті виділяємо наступні фактори.

Перший фактор, до складу якого увійшли 11 показників, (пояснює 6,022% дисперсії) отримав назву «стратегія активної самореалізації». Даному фактору відповідають такі змінні, як контактність (0,869), щедрість (0,820), лідируюча позиція (0,811), вміння орієнтуватися в просторі (0,785), зовнішня привабливість (0,784), підтримка сімейних відносин (0,756), підтримка дружніх відносин (0,750), фізичне домінування (0,718), матеріальне благополуччя (0,710), вербальна активність (0,692), використання зв’язків для статусного просування (0,580).

Цей фактор характеризує здатність досліджуваних до швидкого встановлення глибоких та тісних емоційно-насичених контактів з людьми, здібностей до ефективного спілкування, тобто встановлення сприятливих відносин у різних сферах соціальної взаємодії, розширення своїх міжособистісних зв’язків, реалізацію своєї соціальної ролі. Здатність ділитися з іншими людьми своїми знаннями, часом, енергією або матеріальними цінностями безкорисливо. Виражають високі факторні навантаження показники за змінними лідируюча позиція, вміння орієнтуватися в просторі, зовнішня привабливість, підтримка сімейних та дружніх відносин, що свідчить про наполегливість, терплячість, критичність, надійність, стресостійкість, рішучість, ініціативність, самокритичність, здатність змінювати стиль поведінки в залежності від умов, значущість зовнішнього вигляду, а саме відповідність стандартам сучасної моди, наявність ресурсу зовнішньої і внутрішньої мережі соціальної підтримки членів сім’ї та друзів, прояв фізичного домінування, вербальної активності та використання зв’язків для статусного просування.

Таким чином, результати аналізу за першим фактором вирізняються встановленням глибоких та тісних контактів, безкорисливістю, лідируючою позицією, наявністю соціальної підтримки членів сім’ї та друзів, вербальною активністю та фізичним домінуванням. Зазначена поведінкова стратегія стає можливою внаслідок таких особистісних рис наполегливість, надійність, ініціативність, рішучість, стресостійкість.

Високі показники, що входять до даної стратегії, зокрема соціальна помітність, соціальне схвалення, емоційне прийняття, свідчать про соціальну значущість індивіда, а також соціальне порівняння, коли успіхи інших та реакція на власні досягнення виступає своєрідним еталоном, за яким звіряється ефективність соціального функціонування. Зазначені показники також відображають задоволеність стосунками, наявність підтримки та визнання близькими людьми, активну участь у життєдіяльності групи, спільноти та суспільства в цілому, можливість впливу на групи різного рівня. Соціальна помітність відповідає соціальним параметрам успішності у різних сферах.

|  |  |
| --- | --- |
| **Показники** | **Фактор 3** |
| Суб’єктивне соціальне благополуччя | 0,852 |
| Соціальна помітність | 0,544 |
| Соціальне схвалення | 0,698 |
| Соціальна дистантність | -0,611 |
| Емоційне прийняття | 0,569 |
| Впевненість в собі | 0,568 |
| Соціальна сміливість | 0,528 |
| % загальної дисперсії | 4,596 |

Низький показник виразності соціальної дистантності засвідчує відсутність в свідомості негативних емоційних станів, пов’язаних із незадовільними соціальними стосунками, переживанням відчуженості від соціальних стосунків різного рівня, соціальної відмежованості та соціального фаталізму.

Високий рівень впевненості в собі та соціальної сміливості, свідчить про виражену здатність до прийняття рішень в складних ситуаціях, контроль власних дій та їх результатів. Характерна ініціатива в спілкуванні та позитивні емоції, що супроводжують процес вибору певної альтернативи при необхідності оцінки власних навичок і здібностей.

Таким чином, склад «асертивної стратегії» відображає задоволеність стосунками, соціальну значущість індивіда, підтримку та визнання, здатність приймати рішення, активну участь у життєдіяльності групи, контроль власних дій, позитивні емоції та ініціативу в спілкуванні.

Отже, результати дослідження за першим фактором «стратегія активної самореалізації» вирізняються встановленням глибоких та тісних контактів, безкорисливістю, лідируючою позицією, наявністю соціальної підтримки членів сім’ї та друзів, вербальною активністю та фізичним домінуванням. Зазначена поведінкова стратегія стає можливою внаслідок таких особистісних рис, як домінантність, наполегливість, надійність, ініціативність, рішучість, стресостійкість.

Показники, що увійшли до другого фактору «деструктивна стратегія», відображають дії досліджуваних у результаті прояву негативних якостей, поганому ставленні до свої близьких і рідних, агресії, використанні примусу, безвідповідальних вчинків.

Аналіз даних за третім фактором «асертивна стратегія» відображає задоволеність стосунками, соціальну значущість індивіда, підтримку та визнання, здатність приймати рішення, активну участь у життєдіяльності групи, контроль власних дій, позитивні емоції та ініціативу в спілкуванні.

Результати за фактором «стратегія особистісного зростання» свідчать, що студенти мають професійну захопленість улюбленою справою, незалежність від соціального середовища, здатність до розуміння інших людей, доброзичливість, прояв здібностей, спроможність до миттєвого пізнання, прагнення до гармонійного буття.

Узагальнені результати емпіричного дослідження дають змогу визначити та простежити, якими стійкими стратегіями та способами користується індивід для досягнення своїх цілей та задач. Стратегії статусної поведінки стають можливими внаслідок прояву таких поведінкових характеристик особистості як: цілеспрямованість, вміння знайти компромісні рішення без використання маніпуляцій, активна участь у життєдіяльності групи, контроль власних дій, ініціатива у спілкуванні, реалізація власного потенціалу внаслідок саморозвитку, спроможність до миттєвого пізнання, прагнення до гармонійного буття, лідируюча позиція, вербальна активність, встановлення сприятливих відносин, розширення міжособистісних зв'язків, реалізація своєї соціальної ролі.

Можемо припустити, що відмінності в стратегіях статусної поведінки залежать не тільки від особливостей індивіда, а й від особливостей оточення. Наприклад, якщо у досліджуваного є схильність до лідерства і соціальне оточення не буде перешкоджати прояву цієї схильності, то в такому випадку можна прогнозувати успішність реалізації обраної стратегії, яка приведе до зміни статусу і відповідного положення в ієрархії.

|  |  |
| --- | --- |
| **Стратегії** | **Поведінкові характеристики особистості** |
| Стратегія активної самореалізації | наполегливість, встановлення сприятливих відносин, розширення міжособистісних зв'язків, реалізацію своєї соціальної ролі, лідируюча  позиція, вербальна активність |
| Деструктивна стратегія | прагнення до загострення конфлікту, порушення етики у спілкування, використання провокацій,  неорганізованість, демонстрація соціально-негативних якостей, використання примусу |
| Асертивна стратегія | цілеспрямованість, вміння знайти компромісні рішення без використання маніпуляцій, активна участь у життєдіяльності групи, контроль власних дій, ініціатива у спілкуванні |
| Стратегія особистісного зростання | реалізація власного потенціалу внаслідок саморозвитку, спроможність до миттєвого пізнання, прагнення до гармонійного буття |

Отримані результати дослідження взаємозв’язку асертивності та стратегій статусної поведінки студентської молоді дозволяють зробити висновок. В ході проведеного дослідження було виявлено структуру взаємозв’язку асертивності та стратегій статусної поведінки, яка задається наступними факторами «стратегія активної самореалізації», «деструктивна стратегія», «асертивна стратегія», «стратегія особистісного зростання». Таким чином, факторна структура досліджуваних демонструє нам наявність факторів, які інтегрують показники асертивності і стратегій статусної поведінки, засвідчуючи їх взаємозв’язок.

## **Висновки до розділу 2**

Визначено рівень розвитку складових асертивної поведінки. За результатами дослідження у студентської молоді констатовано переважання низького рівня сформованості когнітивного компонента асертивності (47%), про що свідчить низький самоконтроль поведінки та невміння співвідносити свої дії з ситуацією і власним станом. Емпіричні зрізи за емоційно- регулятивним і конативним компонентами свідчить про те, що в досліджуваній вибірці переважає середній рівень розвитку зазначених компонентів. Отримані результати свідчать про те, що у студентської молоді недостатньо розвинена здатність до сформованості асертивної поведінки у опитаних нами студентів, що відповідно підтверджує актуальність зазначеної проблеми. Водночас достатній, тобто середній рівень розвитку решти компонентів які опосередковують рівень розвитку асертивності створюють позитивні умови для подальшого розвитку асертивної поведінки у студентської молоді.

За такими психологічними чинниками як особистісна самоактуалізація, ціннісні орієнтації та соціальні стосунки встановлено, що за термінальними цінностями у досліджуваних, перші рангові місця займають цінності пов'язані із здоров’ям, активним діяльним життям, любов’ю, життєвою мудрістю, цікавою роботою, щасливим сімейним життям. Вивчення інструментальних цінностей показало високі ранги пов'язані з етичними цінностями (вихованість, акуратність), цінності пов'язані з світовідчуттям (життєрадісність), моральні цінності (чесність), інтелектуальні цінності (освіченість).

Ціннісні орієнтації, впливаючи на спрямованість активності людини, визначають поведінку людини і є особистісними детермінантами прояву асертивної поведінки і асертивності. Чинник асертивної поведінки, який характеризується показником самоактуалізації, свідчить про те, що більшість досліджуваних студентів демонструють високий рівень прагнення до самоактуалізації та середні показники за всіма шкалами. За чинником соціальні стосунки з’ясовано, що більшість респондентів беруть активну участь в життєдіяльності групи, мають можливість впливу на групи різного рівня, позитивне уявлення про людську природу та відчуття комфорту поряд з іншими людьми, прагнення до поваги, що є ключовим моментом соціального функціонування особистості та мають позитивні соціальні уявлення про інших людей. Кореляційний аналіз свідчить про те, що асертивність має взаємозв’язок з психологічними чинниками, які обумовлюють її загальний рівень.

Встановлено, що найбільший відсоток студентської молоді орієнтовані на освіту як певну стратегію статусної поведінки. Студенти навчаються для того щоб отримати знання та професійну підготовку у закладі вищої освіти, щоб стати гарним спеціалістом. Більшість з респондентів гарно складають сесію та готові розвиватись навіть після завершення навчання у вищої школі. Також слід зазначити, що досліджувані орієнтовані на бажання та власний інтерес до спеціальності та реалізацію своїх інтересів, нахилів і здібностей. Було виявлено, що на підтримку та підвищення статусу впливають: фізичне домінування, підтримка соціальних зв’язків, професійне просування, матеріальне благополуччя. Зазначені прояви статусності розглядаються в якості факторів, що роблять позитивний вплив на статус і репутацію людини в ієрархічно організованій структурі суспільства.

# ВИСНОВКИ

Асертивність є важливою навичкою, яка доповнює відповідальність у статусній поведінці молоді. Вона дозволяє молодій людині відкрито та впевнено виражати свої думки, емоції та потреби, при цьому поважаючі права та кордони інших.

Асертивність як властивість особистості характеризується впевненістю у собі, позитивним ставленням до інших, здатністю самому вирішувати за себе і відповідати за наслідки своїх рішень, що дозволяє захищати свої права та досягати поставленої мети у складних умовах життєдіяльності.

Асертивне спілкування один із головних компонентів асертивності, що виражається у вільному обміні думками, почуттями, переживаннями. Відносини між суб'єктами мають діалогічний характер на основі взаємної підтримки, самоповаги, прийняття, вміння відстоювати особистий кордон, та активно орієнтуватися на особисті цінності в житті.

Відповідно до положень системного та структурно-функціонального аналізу було сформульовано та описано програму емпіричного дослідження асертивності як соціально-психологічного механізму вибору стратегії статусної поведінки, яка включала такі етапи: теоретичний, діагностичний, статистичний, інтерпретаційний.

На теоретичному етапі було здійснено аналіз наукової літератури з досліджуваної проблеми, що дозволило обґрунтувати мету, завдання дослідження, уточнити об’єкт та предмет, обґрунтувати вибірку. Також на даному етапі нами розроблено структурно- функціональну модель асертивності як механізму вибору стратегії статусної поведінки. На діагностичному етапі дослідження відповідно до визначеного комплексу методів та методик розроблено стратегію психодіагностичної процедури. Упродовж статистичного етапу було здійснене опрацювання зібраних емпіричних даних. На завершальному (інтерпретаційному) етапі дослідження передбачено здійснення аналізу, узагальнення та систематизації отриманих результатів дослідження.

Обґрунтовано комплекс застосованих методів діагностичних методик, можливість проведення діагностичних методик серед досліджуваних відповідного віку, відповідність показників обраних методик компонентам асертивності, а також стратегії статусної поведінки. Таким чином, обрана програма емпіричного дослідження та відповідний комплекс застосованих методів та методик найбільш вдалий для отримання надійних та достовірних результатів, які забезпечать реалізацію мети та завдань.

Встановлено, що найбільший відсоток студентської молоді орієнтовані на освіту як певну стратегію статусної поведінки. Студенти навчаються для того щоб отримати знання та професійну підготовку у закладі вищої освіти, щоб стати гарним спеціалістом. Більшість з респондентів гарно складають сесію та готові розвиватись навіть після завершення навчання у вищої школі. Також слід зазначити, що досліджувані орієнтовані на бажання та власний інтерес до спеціальності та реалізацію своїх інтересів, нахилів і здібностей. Було виявлено, що на підтримку та підвищення статусу впливають: фізичне домінування, підтримка соціальних зв’язків, професійне просування, матеріальне благополуччя. Зазначені прояви статусності розглядаються в якості факторів, що роблять позитивний вплив на статус і репутацію людини в ієрархічно організованій структурі суспільства.

За такими психологічними чинниками як особистісна самоактуалізація, ціннісні орієнтації та соціальні стосунки встановлено, що за термінальними цінностями у досліджуваних, перші рангові місця займають цінності пов'язані із здоров’ям, активним діяльним життям, любов’ю, життєвою мудрістю, цікавою роботою, щасливим сімейним життям. Вивчення інструментальних цінностей показало високі ранги пов'язані з етичними цінностями (вихованість, акуратність), цінності пов'язані з світовідчуттям (життєрадісність), моральні цінності (чесність), інтелектуальні цінності (освіченість).

Ціннісні орієнтації, впливаючи на спрямованість активності людини, визначають поведінку людини і є особистісними детермінантами прояву асертивної поведінки і асертивності. Чинник асертивної поведінки, який характеризується показником самоактуалізації, свідчить про те, що більшість досліджуваних студентів демонструють високий рівень прагнення до самоактуалізації та середні показники за всіма шкалами. За чинником соціальні стосунки з’ясовано, що більшість респондентів беруть активну участь в життєдіяльності групи, мають можливість впливу на групи різного рівня, позитивне уявлення про людську природу та відчуття комфорту поряд з іншими людьми, прагнення до поваги, що є ключовим моментом соціального функціонування особистості та мають позитивні соціальні уявлення про інших людей. Кореляційний аналіз свідчить про те, що асертивність має взаємозв’язок з психологічними чинниками, які обумовлюють її загальний рівень.