

ФІЛОСОФІЯ  
ОСВІТНЬОГО ПРОСТОРУ  
ВИЩОЇ ШКОЛИ:  
ПСИХОЛОГІЧНИЙ  
ТА ПСИХОЛІНГВІСТИЧНИЙ  
ДИСКУРС

КОЛЕКТИВНА МОНОГРАФІЯ

Видавництво  
«Центр учбової літератури»  
Київ — 2022

УДК 159.98:371.132  
Ф 56

**Рецензенти:**

**ГВолошина В. В.** — доктор психологічних наук, професор кафедри теоретичної та консультативної психології Національного педагогічного університету імені М. П. Драгоманова;

**Корнієнко І. О.** — доктор психологічних наук, професор, доцент кафедри психології Мукачівського державного університету;

**Мірошник З. М.** — доктор психологічних наук, професор, завідувач кафедри практичної психології Криворізького державного педагогічного університету.

*Рекомендовано до друку Вченою радою  
Рівненського державного гуманітарного університету  
(протокол № 12 від 29. 12. 2021 року)*

**Філософія освітнього простору вищої школи (психологічний та Ф 56 психолінгвістичний дискурс) :** колективна монографія / під ред. Н. В. Корчакової. — Київ: Вид-во «Центр учбової літератури», 2022. – 468 с.

**ISBN 978-611-01-2490-4**

Робота присвячена психологічним питанням життєдіяльності вищої школи, підготовки фахівців психологічних та педагогічних спеціальностей; висвітлюються результати психологічних спостережень за формуванням професійних компетенцій здобувачів вищої освіти, їх особистісним та професійним зростання у процесі навчання та оволодіння освітніми компонентами психологічного спрямування. У монографії акумульовано нові надбання психологічної науки з питань вікової та педагогічної психології, медіапсихології, конфліктології, психолінгвістики, психології вищої школи.

Матеріали монографії будуть корисні для здобувачів вищої освіти, викладачів, практикуючих психологів, вчителів.

УДК 159.98:371.132

ISBN 978-611-01-2490-4

© Колектив авторів., 2022.  
© Видавництво «Центр учбової літератури», 2022.

методів роботи по формуванню критичного мислення у здобувачів вищої освіти, забезпечить належний рівень медіакомпетентності молодих споживачів медіапродукції та їх готовність протидіяти інтернетзалежності школярів, їх хворобливому потягу до неякісних медіа продуктів.

*Наталія Корчакова*

### **Асертивна стратегія як основа гармонізації стосунків та запобігання конфліктів**

*Якщо виходити з того, що в арсеналі людини є три головні способи поведінки у конфлікті (два успадковані від тварин – агресія і втеча, а третій, людський – словесне спілкування), тоді чому ж багато людей дратуються й лякаються; чому вони використовують лише агресію чи втечу, зустрічаючись з проблемами?*

*Мануель Сміт,  
американський психологом і психотерапевт*

Життя людини в соціумі – складне переплетіння подій, проблем, стосунків, різнобарвної палітри взаємодії із соціальним світом. Все і вся у реалізації індивідуальних життєвих траєкторій передбачає взаємозв'язок з іншими людьми. У процесі спілкування і співпраці відбувається як втілення в реальність усіх людських прагнень, так і формування самої особистості. Уміння будувати стосунки – одне з найважливіших соціальних надбань людини. Особливу значущість має її конфліктологічна компетентність – здатність особистості вирішувати проблемні ситуації без загострення й конфліктного протистояння.

Викладання навчальної дисципліни «Конфліктологія» передбачає не лише ознайомлення здобувачів вищої освіти із природою та особливостями конфлікту та конфліктної взаємодії, а й, перш за все, способами їх запобігання та шляхами корекції.

Значущу роль у цьому контексті відіграє інформація про конструктивно-гуманістичну стратегію поведінки учасників конфліктного протистояння, засновану на асертивних самовиявах. Як стверджується в наукових джерелах, саме асертивний стиль поведінки у конфлікті є виявом соціальної компетентності особистості та її особистісної зрілості. Він створює найкращі передумови для оптимальної взаємодії людей у соціумі, їх особистісної самореалізації та саморозвитку.

Проблема асертивності та асертивної поведінки виокремилася у науковому світі порівняно недавно. Протягом тривалого часу у психологічній науці та суміжних галузях знань здійснювалося вивчення різних форм поведінки людей у конфліктних ситуаціях, від аналізу їх кооперативних схильностей, до вияву протистоянь та агресії. У результаті цих пошуків було виокремлено особливий тип поведінки особистості у ситуаціях протистояння інтересів партнерів – асертивну стратегію особистісної самореалізації.

Вперше до вивчення асертивного стилю поведінки психологічна наука звернулася у кінці 50-60-их років ХХ ст. Виокремлення проблеми було здійснено не стільки у процесі теоретико-методологічних пошуків, скільки під час медико-клінічних спостережень за людьми, що відчувають труднощі у налагодженні соціальної взаємодії. Психологи-практики та психотерапевти помітили, що більшість невротичних пацієнтів та тих, хто страждає на депресивні розлади, переживають самотність, відчувають невпевненість чи дефіцит спілкування. Наявність взаємозв'язку між психічним захворюванням та обмеженістю асертивних умінь пацієнта, наштовхнула психотерапевтів на думку, що соціальна невпевненість та безпорадність викликають не лише особистісний дискомфорт та внутрішній стрес, а й породжують нервово-психічні розлади. Це припущення викликало підвищений інтерес до генезису та способів подолання невпевненості особистості, що й дало поштовх експериментальним дослідженням асертивності [83].

Загалом, можна констатувати, що проблема асертивності у перші три десятиліття (від початку її первинного виокремлення, до кінця 70-их років ХХ ст). переважно не виступала предметом соціальної психології чи конфліктології. Основні пошуки здійснювалися у галузі клінічної психології як один із напрямків подолання психічних захворювань особистості. Її започаткування відбулося у надрах поведінкової психології, а пізніше, поширилося у сфері гуманістичної та когнітивної терапії. Термін «асертивність» (assertiveness) з'явився у роботах представників поведінкового спрямування, поряд із термінами «поведінка», «зумовлення», «десенсибілізація». Етимологія терміну походить від англійського дієслова «assert» (наполягати, стверджувати, заявляти про себе).

Витоки теорії асертивної поведінки лежать у науково-практичних розробках Ендрю Солтера (E. Salter)<sup>1</sup>, американського психолога, засновника поведінкової терапії, яку на даний час визначають як «тренінг самоутвердження». Працюючи з депресивними клієнтами, Солтер намагався виявити причини невпевненості особистості та віднайти способи лікування чи послаблення її невротичного впливу. Свої клінічні спостереження психолог підсумував у праці «Умовно-рефлекторна терапія» (Conditioned reflex therapy) (1949). У цій роботі автор зосередив увагу на розкритті сутності та ролі впевненої, експресивної поведінки особистості, розглядаючи її як спосіб боротьби із обмеженим репертуаром поведінки, що перешкоджає повноцінній реалізації особистістю своїх бажань, породжує відчуття неповноцінності та невротизації. Е. Солтер вперше визначив фізіологічні основи та закономірності впевненої поведінки. Спираючись на засади біхевіорального підходу, експериментальні дослідження процесів гальмування та збудження, теорію І. Павлова, щодо формування умовно-рефлекторних реакцій, психолог дійшов висновку, що поведінка невпевнених індивідів

---

<sup>1</sup> Salter, A. Conditioned reflex therapy. New York: Farrar, Strauss and Giroux, 1949

зумовлена внутрішнім гальмуванням, яке розвивається у відповідь на зовнішні утиски та покарання.

В цілому, практичні і теоретичні розробки Солтера дали поштовх подальшому дослідженню впевненої поведінки. Вагому роль у цьому процесі відіграли робити його учня і послідовника, південноамериканського психолога і психіатра – Джозефа Вольпе (J Wolpe, 1958) – одного із найвпливовіших представників терапії поведінки. Саме з ім'ям цього вченого пов'язують і появу у психологічній науці терміну «асертивність». Цю дефініцію автор використав для позначення впевненості та відкритості особистості у системі міжособистісних стосунків. Визнаючи ідеї Солтера щодо психотравмуючого впливу на особистість відчуття непевненості та необхідності її емоційної відкритості, Дж. Вольпе спрямував свою увагу на вивчення джерел та причин неасертивності. Спираючись на результати клінічної практики, він дійшов висновку, що таким джерелом є соціальний страх. Виникаючи у певній ситуації, страх може поступово закріплюватися за нею і, у подальшому, проявлятися все з більшою і більшою силою, а поведінкові реакції при цьому набувають автоматичного характеру та іррадіюють на ситуації подібного типу. Страх потрапити у подібні ситуації змушує особистість редукувати свій шанс на успіх. При цьому отримані невдачі сприяють ще більшому загостренню неприємних відчуттів.

Для розвитку конфліктологічних знань надзвичайно важливими є думки Дж. Вольпе, про те, що соціальний страх може проявлятися у різних соціальних ситуаціях та мати різний соціально-змістовий контекст: страх перед публічними виступами та презентаційними провалами, страх критики, страх отримати відмову, страх керівника чи вчителя, нових ситуацій, страх подавати запити чи надавати допомогу. Автор наголошує, що соціальні страхи певною мірою присутні в психіці кожного, проте у людей неасертивного типу вони набувають домінуючого характеру, блокуючи соціальну активність суб'єкта (Wolpe, 1993).

Для аналізу проблеми прояву асертивності в конфліктній взаємодії досить важливими є ідеї ще одного відомого представника поведінкової психотерапії А. Лазаруса (A. Lazarus) [84]. Співпрацюючи з Дж. Вольпе, він зосередив свою увагу на пошуку шляхів для трансформації агресії у соціально прийнятні форми. У цьому контексті асертивна поведінка була інтерпретована психологом як «соціальна компетентність». Відсутність такої компетентності пов'язана, на його думку, із дефіцитом поведінкових стратегій, які б забезпечили пристосування до нової соціальної реальності, оволодіння нею. Обмеженість поведінкових альтернатив та нездатність до адаптації отримала у його роботах назву «соціальний дефіцит». Саме він, на думку вченого, і є основною детермінантою невпевненості. У роботах А. Лазаруса зроблена спроба виокремити основні групи поведінкових характеристик асертивності, які забезпечують особистості повноцінне життя, успішну соціальну взаємодію та уникання конфліктів. До них належать наступні якості:

- здатність відкрито говорити про власні бажання та потреби;
- вміння висловити незгоду, сказати «ні»;
- здатність відкрито говорити про власні позитивні та негативні почуття;
- здатність встановлювати контакти, розпочинати, підтримувати та завершувати розмову;
- здатність розрізняти асертивну та агресивну поведінку та уникати останньої (А. Лазарус, 2000 [84]).

Як зазначають болгарські вчені Івеліна Пенева та Стоїл Мавродієв (I. Peneva, S. Mavrodiev, 2013), ці здібності А. Лазарус розцінював не лише як вияв поведінкової сторони особистості, а й її когнітивно-ціннісної та мотиваційно-цільової орієнтації, життєвої філософії, особистісних оцінок [298]. Такий підхід дав поштовх до розвитку когнітивної терапії агресивної поведінки особистості. У клінічній психотерапевтичній практиці

програми навчання асертивності почали доповнювати методами корекції ірраціональних уявлень, які породжують помилки у сприйнятті власної поведінки та поведінки соціальних партнерів. Прихильники когнітивної психології погодилися з тим, що однією із причин несформованої асертивності є наявність певних когнітивних помилок у сприйнятті себе та соціальних ситуації, особливо в умовах конфлікту. До таких когнітивних помилок, що перешкоджають асертивній поведінці, належать наступні: вибірковість уваги, довільні висновки, надмірне узагальнення, перебільшення, недооцінка. На основі хибних міркувань про себе і навколишній світ людина потрапляє у полон негативних переживань. Тому, у когнітивній психології почали розроблятися прийоми аналізу дезадаптивних приписів, перевірки правильності висновків, відстороненого аналізу когнітивних міркувань та поведінки (С. Patterson & С. Watkins, 1996 [296]).

Загалом, підсумовуючи перший період у розробці проблеми асертивності, можна визнати, що започаткування експериментальних досліджень асертивності відбулося в середині минулого століття та було пов'язане з клінічною практикою [298]. У роботах клінічних психологів (А. Солтер, А. Лазарус, Дж. Вольп) відсутність асертивності (невпевненість) було визнано як причину деяких психічних захворювань, а тому для їх лікування вони застосовували різні навчальні програми, спрямовані на розвиток асертивності.

Починаючи з кінця 70-их років у вивченні проблеми асертивності простежується переорієнтація досліджень із робіт клінічного спрямування на соціально-психологічні. Як зазначають І. Пенева та С. Мавродієв, поза клінічною практикою проблема асертивності інтенсифікувалася під впливом активізації руху за громадянські права в США [298]. Розпочавшись як ініціатива щодо забезпечення рівних прав для афроамериканських громадян, рух набрав більш широкого соціального характеру, включаючи інші меншини, які намагалися досягти рівності у



сфері зайнятості та громадянських прав. Цей рух підкреслював цінність і рівність кожної людини та вимагав відмови від будь-яких переваг чи дискримінації у сфері міжособистісних стосунків, пов'язаних із соціальним статусом. У зв'язку з цим, вчені, що працювали у цій галузі, зосередили увагу на асертивності як способі самоствердження та захисту особистісних прав суб'єкта (О. Федоров, 2002 [182, с. 164]).

Значну роль у популяризації терміну і концепції асертивної поведінки відіграла робота Роберта Альберті та Майкла Еммонса (R. Alberti, M. Emmons) «Ваше ідеальне право: Посібник із асертивної поведінки» (1970) [213] та наукова розробка Мануеля Сміта (2001) «Сказавши «ні», я відчуваю себе винним» (у російськомовному перекладі ця книга вийшла під назвою «Тренінг уверенности в себе» [158]). Зокрема робота Р. Альберті та М. Еммонса (R. Alberti, M. Emmons), визнається як одна з перших тренінгових програм розвитку асертивності, що була зорієнтована не на практику лікування неврозів, а на активізацію людського потенціалу, розвитку умінь вільно висловлювати власні погляди та почуття, виявляти свою самодостатність та протистояти утискам [213]. На думку авторів, кожна людина має право бути господарем власного життя, діяти відповідно до своїх особистих інтересів та переконань. Наголошувалося, що всі люди мають рівні права, незалежно від їх соціального статусу, тому метою тренінгу була допомога у пошуках шляхів реалізації своїх безумовних особистих прав. Р. Альберті і М. Еммонс вважали, що почуття власної гідності, поряд з напористим стилем поведінки є не лише бажаним, але й необхідним для кожного. Вони визнавали, що напористість – це не панацея від усіх негараздів і невдач, які можуть трапитися у житті людини, але завдяки вмінню впевнено відповідати на соціальні виклики, особистісні проблеми можна вирішити найбільш успішно та оптимально [213, с. 237-248]. Подальші розробки проблеми асертивної поведінки виконані у роботах В. Каптоні, Т. Новака [71], М Джеймса, Д. Джонгварда, М. Мольца, Г. Бейера,

Г. Фенстерхейма, Г. Лінденфілда та інших зарубіжних вчених, які зосредили увагу на описі моделі поведінки зрілої, успішної особистості.

В україномовному та російськомовному психологічному просторі терміни «асертивність» та «асертивна поведінка» з'явилися після публікації відомої праці чеських авторів Віри Каппоні і Томаша Новака. (V. Carroní, T. Novak) «Як робити все по-своєму» (1995 [71]) та розповсюдження книги Е. Сміта «Тренінг впевненості у собі» (2000 [158]). До наукової розробки проблеми сутності, змісту, структури асертивності та особливостей асертивної поведінки долучилися також і вітчизняні науковці (Л. О. Ніколаєв, 2010 [127]; В. В. Мойсеєнко, 2017 [118]; О. П. Саннікова, О. І. Санніков, Н. М. Подоляк, 2013 [150]); Н. М. Подоляк, 2014 [138] та науковці із ближнього зарубіжжя (Є. П. Нікітін, Н. Є. Харламенкова, 2000 [124]; О. В. Хохлова, 2008 [191]; Ю. В. Шильцова, 2012, Л. Ф. Алексеєва, 2014; І. В. Лебедева, 2014 [85]; Д. Р. Абдумаджидова, 2016; Н. Н. Давидович, 2018; В. П. Шейнов, 2019 [199.]; М. Н. Дудіна, 2020 [47]).

Загалом, оцінюючи історичні аспекти розгортання асертивної проблематики у психологічній науці, можна констатувати наявність поступового зміщення акцентів із проблем психічного здоров'я особистості, її особистісного розвитку до питань ефективності міжособистісної взаємодії, запобігання та корекції конфліктів у різних сферах соціального і особистісного буття. Якщо у 50-60 роках ХХ століття проблема асертивності розроблялася переважно для потреб клінічної психології і практики, то у 70-их – її розгортання слугувало потребам захисту прав особистості, пізніше, у 80-90-их роках асертивність розглядалась як засіб саморозвитку особистості, досягнення нею максимальної особистої реалізації. У ХХІ ст. вивчення проблеми асертивності зорієнтоване на підвищення ефективності спілкування у різних сферах життєдіяльності особистості, розвиток її соціальної компетентності, готовності до асертивних способів розв'язання конфліктів [298]. До найбільш

перспективних напрямків аналізу асертивності у сьогоденні є перехід від аналізу окремих аспектів проблеми (вивчення мотиваційних джерел, очікувань, саморегуляції) до пошуку інтегрованих моделей аналізу феномену, а також вивчення впливу ситуативних факторів [218].

Перейдемо до більш детального аналізу сутності асертивної поведінки. Отже, у Короткому Оксфордському словнику асертивність визначається як: «Відверте, позитивне наполягання на визнанні своїх прав» («Forthright, positive, insistence on the recognition of one's rights») [234]. Це відстоювання свого права на висловлювання власних думок, почуттів та переконань прямо, чесно, назалежно. Здатність діяти асертивно визнається як важлива соціальна навичка, яка забезпечує особистості можливість підтримувати здорові стосунки з іншими людьми, вирішувати міжособистісні конфлікти, запобігати ігноруванню чи придушенню своїх потреб. У життєдіяльності особистості асертивність виконує декілька взаємопов'язаних функцій. Головними з яких, на думку В. Лучків, є адаптаційна, комунікативна, регуляторна, цілетвірна та консолідуюча [100, с. 7]. Асертивні самовияви мають багато поведінкових форм. Це і відкрите пояснення своїх позицій та ставлень, і чесний вияв почуттів та відмови від необґрунтованих запитів, і звертання до іншої людини щодо корекції свого ставлення чи поведінки.

Сутність асертивної поведінки асоціюється з такими українськими дефініціями як «впевнена», «напориста», «самодостатня», «виважена» поведінка. Згідно нашого розуміння, найбільш змістово відповідним є термін «впевнена поведінка», оскільки дефініція «напористість» досить часто асоціюється із надмірною соціальною активністю особистості. Це спостерігається як в українській соцкультурі, так і у соціальному просторі інших слов'янських культур. Зокрема, у дослідженні А. М. Олейник зазначається, що у російській ментальності напористість часто ототожнюють із поведінкою нескромною, побудованою на

завищеному самооцінюванні. У російській психологічній теорії і практиці цей термін все ж віднесений до асертивної групи [129, с. 1005].

У наукових джерелах асертивна поведінка визнається як найбільш конструктивний спосіб міжособистісної взаємодії, який дозволяє протистояти агресії та маніпуляції (О. Хохлова [191, с. 6]). Як зазначає доктор філософії J. Arocho (2021), принизливі коментарі, агресивні насмішки, образливі судження та критика можуть психотравмувати людину та призводити до пошкодження її самооцінки та особистісної гідності [220]. Невідкоригована несправедливість пригнічує людину. Як наслідок, довгострокова шкода може призвести до емоційних спалахів, необдуманих рішень і навіть до тривоги та депресії. Тому, використання асертивних форм реагування забезпечує особистості керування своєю енергією, планування поведінкової стратегії і тактики, чітке формулювання своїх дій. Бути напористим зводиться до навчання керувати своєю енергією, планувати свій підхід та формулювати своє повідомлення таким чином, щоб максимально збільшити потенціал іншої людини до відкритості. Як справедливо зазначають О. П. Саннікова та її колеги (2013), асертивність – це баланс між наполегливістю, відстоюванням своїх прав і непорушенням прав інших людей [150, с. 140]. Демонструючи позитивне, шанобливе чи навіть емпатійне ставлення до Інших, асертивні самовияви забезпечують особистості можливість декларувати та захищати власні інтереси, відстоювати свої позиції, вільно висловлювати почуття, досягати поставленої мети, брати на себе відповідальність за власну поведінку, при цьому не порушуючи суверенних прав своїх партнерів. Як зазначає А. Джегер (2010), до основних навичок асертивної поведінки належать: здатність ідентифікувати власні інтереси, аргументувати та вислухати іншу сторону (Z. Ma, A. Jaeger, [278, с. 334]).

Одним із важливих питань асертивної проблематики є вивчення її детермінуючих джерел. У переважній більшості

використання асертивної поведінки, перш за все, пов'язана із суб'єктивно визначеними цілями. Все ж, як зазначається в дослідженні Д. Еймса (2017), прагнення реалізувати власні наміри чи будувати поведінкові програми на основі усвідомлення своїх бажань і переваг не завжди виступають домінуючими умовами асертивних проявів. Це пов'язано з тим, що частина самовиявів здійснюється суб'єктом на основі помилкових атрибутивних приписів [216]. Так, посилаючись на дослідження Д. Еймса та А. Вазлавек (2014), автори зазначають, що уявлення суб'єктів переговорного процесу про власний тип поведінки є не завжди адекватними [218]. Самокатегоризація поведінки за критерієм рівня напористості (малоактивна, асертивна, надмірно асертивна) лише у 52% співпадає з думкою партнерів, а взаємна відповідність прогностичних оцінок суб'єкта, з реальними судженнями його партнерів щодо себе самих ще нижча (47%). Іншими словами, приблизно половина учасників переговорних процесів не чітко усвідомлюють специфіку сприйняття і оцінювання їхньої поведінки партнерами з точки зору асертивності (поведінка неасертивна, асертивна, надмірно асертивна). Неадекватність сприйняття, ймовірно, має безліч причин, головною із яких є когнітивний процес декодування реакцій партнера. Ірраціоналізм у сприйманні своєї поведінки і відгуку на неї партнерів може спричиняти вибір нерелевантних форм поведінки. Отже, помилковий оптимізм чи песимізм щодо своїх поведінкових стратегій може провокувати асертивні самовияви чи, навпаки, нівелювати їх.

Як зазначається у дослідженні І. В. Лебедевої (2015) асертивність детермінована такими взаємопов'язаними психологічними феноменами як індивідуально-психологічні риси, особливості мотиваційної і ціннісно-сміслової сфери людини [85]. Мотиваційними і ціннісно-смісловими детермінантами асертивності є мотивація досягнення успіху та такі характеристики ціннісно-сміслової сфери, як ступінь осмисленості життя; цінності, пов'язані із життєвою позицією;

наявність друзів, цікавої роботи, свободи, суспільного визнання; чесність, взаєморозуміння, співчуття і супротив насиллю [85, с. 4].

Аналізуючи сутність асертивної поведінки, вчені зосереджують увагу як на характері її розгортання, так і на продуктивності наслідку. Р. Альберті і М. Еммонс припускають, що напористість найбільш ймовірно буде виявлятися у *трьох типах* поведінки: відстоюванні власних інтересів, відстоюванні себе, реалізації особистих прав [213].

У цьому контексті важливим є співставлення двох соціально-особистісних поведінкових стратегій: «асертивність» та «конструктивна агресія». Маючи соціально ціннісний результат, ці дві стратегії різняться своєю сутністю. Як зазначають О. Хохлова (2008 [191]) та К. В Сельченко (2007)<sup>2</sup>, поняття «конструктивна агресія» позначає соціальну активність особистості, у якій прояв агресивних тенденцій пов'язаний із реалізацією морального принципу: вияв патріотизму, захист гідності іншої людини чи спільноти, відстоювання їх прав, цінності життя, збереження соціального порядку. При цьому морально значуща мета досягається шляхом застосування агресивних самовиявів та стратегій (силових впливів, зброї, вербальних натисків і т.д.). Натомість, поняття «асертивність» описує позиційні установки, у яких домінує прагнення людини діяти без насилля, досягати бажаної мети мирними шляхами. Це вияв внутрішньої сили боротися за свої права, стояти на своєму (Р. Мей, 2001 [279]). Недаремно асертивну поведінку розцінюють як життєстверджуючу як для самої особистості, так і її партнерів (І. В. Лебедева [85]).

Все ж, виконавши зіставлення стратегій асертивності і конструктивної агресії, вчені дійшли висновку про наявність взаємозв'язку між ними. З одного боку, моральний контекст

---

<sup>2</sup> Прикладная конфликтология Хрестоматия / Сост. проф. К.Сельченко. Москва: АСТ, 2007. 624 с.

конструктивної агресії гуманізує внутрішній простір особистості. Завдяки конструктивній агресії людина переходить від системи знань і розумінь моральних принципів співжиття, до їх активного застосування та формування світоглядних переконань. З іншого, реалізація асертивних установок вимагає від особистості готовності до боротьби, а отже принцип не насилля, сам по собі, не виключає конструктивної агресії. Слушним є висновок О. Хохлової (2008), що конструктивна агресія виступає базовою основою асертивності особистості та є важливою передумовою формування навичок асертивної поведінки [191]. Високий рівень агресивності (як готовності до активності і боротьби) у поєднанні з нормативним рівнем ворожості (сформованою моральною позицією особистості) виступають базовими характеристиками при описі асертивності особистості [191, с. 4]. Зокрема, при вивченні зв'язку між соціальними навичками та стратегіями вирішення конфліктів у підліткових спільнотах було встановлено, що напористість сприймається підлітками як ефективний спосіб залагодження конфліктів (С. Borbely et.al., 2005 [228, р. 279]).

Одну з ліній дослідження асертивної поведінки складає вивчення її взаємозв'язку з просоціальною особистості. Встановлено, що просоціальна мотивація пробуджує більшу увагу та довіру людини до своїх партнерів. Як наслідок, цей тип мотивації може зумовлювати підвищення готовності суб'єкта погоджуватися із менш вигідними пропозиціями (Amanatullah, Morris, & Curhan, 2008 [215]). Натомість, егоїстична напористість не зорієнтована на пошук компромісу, вона є більш різкою та суперечливою (De Dreu, Weingart & Kwon, 2000 [239]).

Оригінальний підхід у вивченні взаємозв'язку асертивності і просоціальності знаходимо у роботі Л. П. Журавльової і В. З. Лучків [54]. На основі визначення критеріїв оцінки рівнів сформованості емпатійного ставлення особистості до інших,

автори виокремили різновиди асертивних стратегій поведінки. До основних критеріїв віднесено:

- тип спрямованості суб'єкта на іншу людину (позитивна чи негативна);

- особливість і стійкість реакцій на емпатогенну ситуацію (пасивна чи активна);

- функціонування відповідних психологічних механізмів (емпатійної установки, емоційного зараження та ідентифікації, особистісної й моральної рефлексії, гуманістичних установок, у тому числі й готовності до сприяння, децентрації та антиципації) [54, с. 60].

Асертивність як якість і як поведінкова форма забезпечує суб'єкту декілька значущих результатів: успіх у досягненні поставленої мети, побудову чи підтримання позитивних міжособистісних стосунків і, нарешті, відчуття особистістю емоційного благополуччя. У цьому контексті цікавою є думка К. Келлі (С. Kelley [2 69, р. 58-59 ]) щодо суверенних прав особистості, які підтримують впевненість особистості у собі. До них віднесено наступні: право на самотність; право на незалежність; право на успіх; право звертатися із будь-якими проханнями; право робити помилки і відповідати за них; право на самоутвердження; право бути почутим і сприйнятим серйозно; право отримати те, за що вже розрахувався; право мати права, тобто право діяти впевнено; право відповідати відмовою на прохання, не вважаючи себе при цьому егоїстичним, та не відчувати провини; право припускатися помилок і відповідати за них.

Асертивні самовияви є динамічним явищем. До його основних етапів належать: опис поведінки, вияв почуттів та співпереживань, висвітлення альтернативних шляхів та можливі наслідки (див. табл. 2.7).



**Стадії асертивної поведінки**

(за В. П. Басенко, Б. М. Жуков, А. А. Романов, 2009 [10])

Стадія	Приклад вербальних висловлювань асертивного типу
Опис поведінки	«Якщо ви вчините так, то...»
Вияв почуттів	«Я почуваю себе...»
Співпереживання	«Я розумію, чому ви...»
Пропозиція альтернативного рішення	«Я радив би розглянути інший варіант...»
Інформація про наслідки	«Якщо ви зробите (не зробите) саме так, я...»

Близькі ідеї виникають і при описі змістової сутності вербальної поведінки асертивного типу. Зокрема, у роботі Д. Шапіро (2020) виокремлюються чотири типи асертивних повідомлень: повідомлення щодо суб'єктивного розуміння ситуації і її сприйняття; опис емоційних переживань і станів; пояснення мотивації власної поведінки та цілей; інформування про шляхи вирішення конфлікту, плану дій [311]. Важливим виявом асертивності є невербальний контекст взаємодії. Як зазначає Д. Шапіро, невербальні самовияви у процесі самоутвердження є не менш важливими, ніж вербальні [311]. Мова тіла забезпечує демонстрацію таких ознак асертивності як спокій і сила. У роботі цього психолога запропоновано ряд прийомів асертивної самопрезентації. Вони стосуються вибору пози, особливостей жестикуляції, налагодження зорового контакту з партнером, сили голосу, виразу обличчя (див. табл. 2.8).

**Невербальна асертивна самопрезентація**

<b>Прийоми асертивної невербальної самопрезентації</b>	
Поза	Стати прямо, високо піднявши голову та розправивши плечі.
	При сидінні обрати вдалу позу з рівною поставою; при стоянні - розвести ноги майже на ширину плеч.
Жестикуляція	Тримати руки відкритими — не стискати долоні в кулаки.
Зоровий контакт	Встановити прямий зоровий контакт.
Вираз обличчя	Надати обличчю серйозного, привітного, щирого виразу.
Тон	Говорити не надто голосно, але й не надто тихо
Особистий простір	Не вторгатися у особистий простір партнера та не дозволяти робити це партнеру

На сьогодні у психологічній науці сформувалися дві лінії аналізу асертивної стратегії: аналіз її поведінкових проявів – «асертивна поведінка» та вивчення її диспозиційних детермінант – «асертивності особистості». Перша лінія досліджень присвячена вивченню зовнішньої поведінкової моделі успішної особистості [71]; друга спрямована на аналіз внутрішнього світу людини, її екзистенційного стану [182]. Проте, варто наголосити, що й донині у деяких наукових роботах простежується синонімічне використання цих понять чи їх взаємна підміна. Між змінними «асертивна поведінка» та «асертивність особистості» простежується детермінуючий зв'язок. У залежності від здатності людини використовувати асертивні форми взаємодії у міжособистих процесах, можна говорити про континуумний розподіл суб'єктів від низькоасертивних до високоасертивних (D. Ames, A. Lee, A. Wazlawek, 2017 [216]; О. Саннікова, О. Санніков, Н. Подоляк [150]). У той же час, у дослідженнях наголошується, що між цими змінними існує залежність криволінійного типу. Впевнена і наполеглива поведінка,

досягнувши певного піку, починає сприйматися партнерами як надмірна та небажана. Тому, оцінюючи асертивні самовияви в умовах конфлікту, вчені простежують вплив не лише причин вибору стратегій, а й їх наслідки.

На сьогодні, диференціація понять асертивна поведінка і асертивність притаманна більшості робіт вітчизняних і зарубіжних вчених (І. Лебедева, 2015 [85]; О. Хохлова, 2008 [191]). Зокрема, спираючись на роботи О. Леонтьєва, В. Крючкова, С. Степанова, І. Лебедева визначає «асертивність» як стабільну, складну, багатокomпонентну особистісну якість, що включає емпатію, відповідальність за своє життя, здатність усвідомлювати свої сильні і слабкі сторони.

Широкий опис позитивних і негативних наслідків надмірної та недостатньої асертивності подано у роботі Д. Еймс, А. Лі, А. Вацлавек [216]. Зазначається, що високий рівень асертивності може мати зворотний ефект як очевидний, так і прихований. Одним з найочевидніших є реактивність контрагента, який активно чинить опір чи застосовує наполегливу опозиційну поведінку. Посилаючись на дослідження інших авторів (напр. Бентон, Келлі та Ліблінг, 1972) вчені зазначають, що екстремальні пропозиції в ситуації переговорів спричиняють зустрічні екстремальні відповіді. Тактика надмірного тиску викликає більший опір і веде до гірших результатів, ніж тактики «м'якого» типу, які описані у роботі Фальбе та Юкла (1992). Як зазначає Р. Фрідман та його колеги, прагнення надмірного домінування у конфлікті спричиняє загострення процесу (R. A. Friedman, S. T. Tidd, S. C. Currall, J. C. Tsai, 2000 [254]). Отже, високий рівень асертивності може викликати гостру опозицію, запускаючи цикли ескалації конфлікту, що самопідсилюються та перешкоджають бажаним результатам (De Dreu, 2010 [239]).

Іншим негативним результатом надзвичайної наполегливості, на думку Еймста та його колег є «глухий кут» – ситуація, коли партнер відхиляє усі пропозиції і не погоджується йти на компроміс. Наприклад, М. Підутла та Дж. Мурніган

(M. M. Pillutla, & J. K. Murnighan, 1996 [301]) виявили, що надмірна наполегливість у формі ультиматуму часто провокує гнів та породжує відмову від подальшої співпраці, навіть за умови економічних втрат для того, хто відмовився. Негативні наслідки надмірної асервативності підтвердили і експерименти, які зіставляли кількість загострень і відмов у переговорних процесах за умови демократичного чи жорсткого їх ведення (Д. Еймс і М. Мейсон, 2015 [217]). Загальний висновок, щодо використання надмірно високого рівня асертивності такий – надто наполегливі самовияви дарують інструментальні винагороди та короткострокові успіхи, але несприятливі для розгортання подальших стосунків та майбутніх ділових перспектив (A. Ergeneli, P. Karapinar, S. Camgoz [250, с. 73]).

Не менш деструктивною є і надмірно низька асертивність. Виокремлюють три основні форми її прояву: надмірна невпевненість у процесі презентації власних запитів чи рішень; психологічна готовність до прийняття ідей протилежної сторони; низький рівень наполегливості. Встановлено, що надмірна нерішучість у запитах, досить часто негативно позначаються на кінцевих результатах (огляд див. B. Gunia, R. Swaab, N. Sivanathan, & A. Galinsky, 2013 [260]). Невпевнені пропозиції ведуть до мінімальних наслідків.

Іншою формою несформованості асертивності є висока готовність суб'єкта задовольняти прохання партнерів. Надмірна миролюбивість та податливість погіршують результати переговорів. Люди з високим рівнем просоціальності схильні до проявів низької асертивності (D. Ames & A. Wazlawek, 2014 [218]). У подальших дослідженнях цих авторів зазначається, що особи, які з легкістю поступаються партнерам, часто отримують гірші прикінцеві результати у ситуаціях протистояння інтересів (D. Ames, A. Lee, A. Wazlawek, 2017 [216]). Існують також експериментально підтвержені висновки, що низькоасертивна поведінка може породжувати стрес.

Третьою формою вияву низькоасертивної поведінки є стратегія уникання конфліктів, чи низька напористість у переговорному процесі. Дослідження показують, що такий стиль поведінки знижує потенційні можливості людини. Цікавим підтвердженням цих висновків є результати досліджень асертивної поведінки. Якщо прохання про допомогу висловлені досить невпевнено, можна очікувати, що активність партнерів буде не високою.

Ідея взаємозв'язку феноменів асертивності і асертивної поведінки, хоча й у дещо іншому ракурсі, отримала експериментальне підтвердження у дослідженні І. Е Соколовської, К. В. Скоблецької [159]. У роботі стверджується, що високоасертивні підлітки частіше демонструють конструктивний стиль поведінки у конфлікті (співробітництво), ніж їх низькоасертивні однолітки, які віддають перевагу неконструктивному стилю взаємодії (суперництво).

Аналізуючи проблему асертивності вчені зосереджують увагу і на питанні зв'язку цього конструкту із іншими стійкими особистісними якостями. Метааналітичний огляд досліджень цього спрямування виконаний у роботі В. П. Шейнова [199]. Обговорюються результати досліджень по вивченню взаємозв'язку асертивності з локусом контролю, самовизначенням, здатністю до критики. Так, на підставі аналізу досліджень зарубіжних психологів (M. Seeman, J. W Evans, 1962) стверджується, що вища готовність до асертивної поведінки більш притаманна інтерналам, у той час як люди екстернального типу ілюструють нижчі показники схильності до асертивних самовиявів. Позитивні зв'язки встановлено і між асертивністю та конструктом самовизначенням особистості як загалом (L. Nota, S. Soresi, L. Ferrari, 2011 [293]), так із його компонентами: ініціативністю, наполегливістю, пошуком інформації про своє майбутнє (F. Guay, C. Sene'cal, L. Gauthier, 2003 [258]). Окрім того встановлено, що більш високі рівні самовизначення і автономії пов'язані із позитивним

самовідчуттям, у той час як низький рівень самовизначення і автономії – із депресивним (R. M. Ryan, E. L. Deci 2000 [307]; B. Soenens, M. Vansteenkiste, 2005 [314]).

За результатами дослідження здатності людини виокремлювати ефективні шляхи вирішення конфліктної ситуації доведено, що високоасертивні суб'єкти краще розпізнають рішення, які здатні забезпечити позитивний результат. Більш високою є і їхня впевненість у самоефективності та мотиваційна готовність до критичного сприйняття позицій партнерів. Так, під час вивчення когнітивних міркувань людини, яка змушена відмовити партнеру у його проханні, встановлено, що високоасертивні суб'єкти є більш успішними як у розпізнаванні таких ситуацій, так і у орієнтації в проблемі. Вони легше виокремлюють із запропонованого списку саме ті шляхи, які можуть забезпечити більш успішний результат. При цьому вони висловлюють вищу впевненість у своїй здатності краще за інших знаходити ефективні рішення. У дослідженні С. Піккініна з колегами (S. Piccinin, M. McCarrey, L. Chislett) асертивні індивіди висловили вищу впевненість у своїй здатності до критики і її ефективності [300]. У той же час встановлено, що мотиваційні відмінності не позначаються на якості критики. Її ефективність не залежить від змінної «рівень асертивності». Все ж варто пам'ятати, що асертивна критика це комплексна соціально-особистісна навичка, яка може набуватися лише у процесі вправління. Тому більш висока схильність асертивних суб'єктів до її застосування є предиктором їх подальшої успішності у вирішенні проблемних ситуацій.

Поглянемо на якості асертивної особистості, які виокремлені у процесі експериментальних досліджень (І. Лебедева, А. М. Олейник [85], О. В. Хохлова [191]; В. П. Басенко, Б. М. Жуков, А. А. Романов, 2009 [10]). Як видно з таблиці, більшість дослідників виокремлюють у феномені асертивності такі якості як впевненість, емоційна стійкість, комунікабельність (див. табл. 2.9).

## Змістове наповнення асертивності у роботах різних авторів

Автори дослідження асертивної особистості	Індивідуально-психологічні якості асертивної особистості
Басенко В. П., Жуков Б. М., Романов А. А. [10]	впевненість у собі, прямотинійність, чесність, експресивність, висока самооцінка
Лебедева І. [85]	екстровеитированість, незалежність, сміливість, врівноваженість, комунікативність, відкритість, емоційна стійкість, високий рівень самоконтролю, чутливість, емпатія, агресивність, домінантність
Олейник А. М. [129]	впевненість у собі, прагнення до самореалізації, усвідомлення свободи, позиція ненасилля відносно інших
Подоляк Н. М. [138]	впевненість у собі, емоційна стійкість, наполегливість, здатність висловлювати наявну емоційну енергію інтегрованими, а не імпульсивними каналами, незалежність, свобода у власних проявах і поведінці, емоційна холодність, не схильність до афектів, неупередженість, відкритість, прямотинійність, орієнтація на власну думку, схильність брати на себе відповідальність, прагнення до соціальних контактів.
Мойсеєнко В. В. (2020) [118, с. 167]	конструктивність, цілеспрямованість, впевненість в собі, відповідальність, рішучість, самостійність, незалежність, суб'єктність, наполегливість, ініціативність, вимогливість, здатність до емпатії та рефлексії
Хохлова О. В. [191, с. 8]	позитивна відкритість, емоційна включеність поведінки на протигагу інертності, енергійність у вияві внутрішніх сенсів, творча активність, наполегливість, впевненість у собі, ціннісне ставлення до себе та інших; соціальна сміливість і ініціативність у соціальних контактах, спрямованість на пізнання, визнання його цінності

Загалом, як зазначає Є. В. Саунін, до кола понять, які відносять до структури особистісного феномену «асертивність» відносять досить велику сукупність психологічних явищ [152]. Одні з них більш чітко вказують на зміст конструкту, його сутність (наприклад,

такі особистісні якості як чесність, повага до інших та до себе, врахування інтересів іншої людини, вміння відстояти себе, смислово виявляти свої почуття, користуватися своїми правами без шкоди для інших, впевненість у собі), інші – позначають детермінанти асертивності (домінантність, сміливість, агресивність, вольові якості особистості, самооцінка, екстровертированість).

Як зазначає В. Лучків (2017), при вивченні асертивної стратегії увага вчених зосереджується на зовнішніх (біологічних, соціальних) та внутрішніх (психологічних, суб'єктивних) детермінантах [100]. При цьому існує певна специфіка у вивченні феномену у зарубіжній і вітчизняній науці. У зарубіжних дослідженнях увага вчених частіше зосереджується на аналізі чинників асертивної поведінки (Ф. Зімбардо), у вітчизняних роботах (Т. Г. Дріга) – на вивченні передумов та детермінації асертивності як особистісної риси [45, с. 6]. До зовнішніх умов розвитку та прояву асертивності відносять особливості сімейного та шкільного виховання, вплив референтних груп. До внутрішніх умов розвитку – базові потреби, сформованість відповідних індивідуально-психологічних характеристик особистості, особливості мотиваційної сфери, установки, цінності [45, с. 6]. Зокрема, обговорюючи природу асертивності особистості та її розвиток І. Лебедева виокремлює тріаду її детермінуючих основ:

- 1) індивідуально психологічні характеристики особистості;
- 2) особливості мотиваційної сфери;
- 3) індивідуальна специфіка ціннісно-сислової сфери [85].

У роботі О. В. Хохлової асертивність визначається через здатність особистості бути собою і оцінюється з точки зору рівня сформованості особистості. Асертивна особистість – це соціально зрілий суб'єкт, із чітко сформованою позицією відмови від жорстокості та насилля. Її смислоутворюючою цінністю є альтруїстичний тип ставлення до інших та світу загалом [191, с. 6]

У той же час варто відзначити, що і на сьогодні в психології немає чітко визначеної загальноприйнятої структури асертивності (див. табл. 2.9). У роботі О. Саннікової та ін. (2013)



**Якісні компоненти асертивності**

(згідно континуально-ієрархічного підходу О. П. Саннікової)

Структурні компоненти асертивності	Особистісні характеристики континуальних полюсів	
	додатний полюс	від'ємний полюсі
афективний (емоційний)	нервовопсихічна стійкість, прийняття себе, прийняття інших, спонтанність емоційних реакцій, почуття міри, відсутність тривоги, почуття впевненості	відсутність цих якостей, або їх слабкий прояв
когнітивно-смысловий	адекватна орієнтація в соціальній ситуації та адекватність її оцінки; здатність передбачати результати власної асертивної поведінки, здатність дозволяти собі мати запити і вимоги, здатність орієнтуватися в соціальних очікуваннях, усвідомлення потреби у досягненні мети	неадекватність сприйняття і оцінювання ситуації; невміння передбачити наслідки поведінки; нездатність орієнтуватися у соціальних очікуваннях
поведінковий	готовність до дій, спрямованих на досягнення мети без поперання прав інших людей, навіть конструктивною агресивністю та здатністю керувати своїм життям	неготовність до таких дій, що супроводжується або пасивністю, або некерованою, неконструктивною агресивністю
контрольно-регулятивний	відповідальність за свої вчинки; наполегливість у захисті своїх прав; самостійні дії; обстоювання своєї думки, навіть якщо це пов'язано з якимись труднощами	почуттям безпорадності, безправності; наданням можливості іншим вирішувати, що необхідно зробити; несамостійність дій; не обстоюванням своєї думки; схильність підкорюватися іншим, дозвіл іншим приймати рішення

дослідження асертивності здійснюється у контексті системно-структурного підходу, який передбачає цілісне, системне вивчення явища [150, с.141] Тому, при побудові моделі асертивності автори використали континуально-ієрархічний підхід до дослідження структури властивостей особистості. З позицій цього підходу у структурі асертивності, як складного багаторівневого конструктору виокремлюють формально-динамічний, змістовно-особистісний і соціально-імперативний рівні. На кожному рівні асертивність представлена певними компонентами, що мають специфічний зміст Ці компоненти взаємодіють між собою, доповнюють один одного і утворюють інтегральну властивість, яка не зводиться до суми її складових і яку можна розглядати як системну властивість, що характеризується активністю та цілісністю [150, с. 142].

Близький підхід у визначенні компонентів асертивності ми знаходимо і у структурно-функціональній моделі асертивності, запропонованій В.Мойсеєнко (2020). На основі теоретичного і емпіричного вивчення асертивності як механізму вибору стратегій статусної поведінки, автор виокремлює когнітивний, емоційно-регулятивний, конативний компоненти та компонент стратегій статусної поведінки [119, с. 168]. Їх наповнення частково збігається з ідеями континуально-ієрархічного підходу, хоча простежуються і певні відмінності як у логіці їх структурування, так і у змістових акцентах. Зокрема, у структурно-функціональній моделі більше уваги спрямовується на здатність особистості асертивно реагувати у ситуаціях невизначеності, адекватно проявляти емоційні реакції. Крім опису особистісних якостей, у роботі презентовано поведінково-позиційні характеристики асертивної особистості: здатність знайти компромісні рішення без використання маніпуляцій, готовність брати активну участь у життєдіяльності групи, контроль власних дій, ініціатива у спілкуванні, реалізація власного потенціалу внаслідок саморозвитку, спроможність до миттєвого пізнання, прагнення до гармонійного буття, лідерська позиція, вербальна активність,

встановлення сприятливих відносин, розширення міжособистісних зв'язків, реалізація своєї соціальної ролі [119, с. 168-169].

Виокремлюючи детермінуючі чинники з боку мотиваційної сфери, вчені (І. Лебедева), перш за все, наголошують на значущості сформованості таких показників як мотивації на досягнення успіху. У роботі М. Н. Дудіної асертивність аналізується у контексті феномену людської гідності. Зазначається, що саме критерій гідності забезпечує людині орієнтири у виборі цілей та засобів їх досягнення, обумовлює прояв ініціативи та подання ризиків у складних життєвих ситуаціях. Необхідними елементами асертивності є сміливість, рішучість, наполегливість у захисті своїх прав. Забезпечуючи свободу вибору, ця особистісна якість обумовлює готовність індивіда відповідати за свою поведінку, нести соціальну і персональну відповідальність перед іншими людьми [47].

Інноваційний підхід до вивчення проблеми асертивності запропонований у дослідженні В. В. Мойсеєнко. Автор розглядає асертивність у контексті формування статусної поведінки особистості як один із соціально-психологічних механізмів вибору статусної стратегії студентською молоддю. У процесі дослідження виявлено чотирьохфакторну структуру взаємозв'язку асертивності та стратегій статусної поведінки. Інтегруючими факторами, що засвідчують зв'язок двох змінних, визнані – «стратегія активної самореалізації», «деструктивна стратегія», «асертивна стратегія», «стратегія особистісного зростання» [119, с. 163].

Загалом, асертивність у психологічній науці розглядається як складно структурована інтегральна особистісна якість, яка включає емоційні (відсутність страху та тривожності, емоційність мовлення), когнітивні (компетентність і розуміння себе та інших), поведінкові (навички соціальної поведінки) та регулятивні компоненти (Н. Подоляк [138, с. 21]). Окрім цих компонентів,

М. Н. Дудіна виокремлює ще ціннісно-сміслові, мотиваційно-вольові, операційно-діяльнісні, комунікативні, моральні, рефлексивні [47].

Проведений аналіз дозволяє констатувати, що поняття асертивності у деяких роботах розглядається як самостійний феномен, у інших – ототожнюється з поняттям «впевненість у себе» (А. М. Прихожан, 2000; К. Рудестам, 1990), чи співвідноситься з поняттям «самоутвердження» (Є. П. Нікітін, Н. Є. Харламенкова, 2000 [124]) (див. табл. 2.11).

Наявність різних трактувань асертивності і змістового наповнення поняття дозволила І. Лебедевій (2015) виокремити три підходи у його розумінні. Згідно першого – асертивність розглядається як схильність до спонтанної поведінки, яка забезпечує людині особистісні самовияви без зайвої регламентації. Спонтанність звільняє людину від ритуалів і умовностей та дозволяє бути самим собою. Все ж, як зазначає Лебедева, у цій концепції простежується декларування індивідуалізму, який може спричинити ігнорування інтересів інших та загострення орієнтації на власні потреби [85]. Згідно другого підходу асертивність асоціюється з напористістю. Впевнена поведінка розглядається як альтернативна пасивній чи агресивній поведінковій стратегії, яка властива людям із заниженою чи завищеною самооцінкою. До третьої групи наукових позицій Лебедева відносить думки вчених, які оцінюють асертивність як адекватність. У цьому контексті під асертивністю розуміється здатність людини вести себе у процесі спілкування з партнерами відповідно до ситуації. Суб'єкт гнучко змінює свою поведінку у відповідності до прийнятих норм, стандартів, правил. Асертивні уміння забезпечують реалізацію конструктивної поведінки, яка, не створюючи перешкод для партнерів, водночас забезпечує тактовне і коректне транслявання власних ідей, відстоювання власних позицій і намірів.

## Сутність поняття «асертивність»

Наукове джерела	Опис змісту асертивності
Психологічний словник	Асертивність – це гармонійне поєднання властивостей особистості людини, прояв її знань про природу людини, умінь і навичок спілкування, етично допустимого у конкретній ситуації, прояв у формі конкретних дій світоглядної позитивної спрямованості. Асертивність – це здатність людини організовувати свою поведінку, уміння формулювати свої бажання і вимоги, добиватися їх задоволення, «чути» те, чого хочуть інші, з повагою і любов'ю ставитися до себе. Вести себе асертивно – це значить вирішувати певні питання чи проблеми, усвідомлюючи і розуміючи інших людей, задіяних в них, не уцимляти їх ділові інтереси, розумно і вміло захищати інтереси своєї сторони.
Лебедева І.[85]	Асертивність особистості це біологічно задана якість людини, яка виявляється у гармонійному об'єднанні властивостей її особистості, світоглядній позиції і позитивній спрямованості знань про свою природу; умінь і навичок спілкування, етично допустимих у конкретній ситуації; конкретних дій, які дозволяють зберегти автономію; незалежність від зовнішніх впливів і оцінок, при формуванні здатності самостійно регулювати власну поведінку.
Дудіна М. Н. [47]	Асертивність (assertiveness) – смислотворююча властивість особистості, здатність і готовність самостійно формувати свою думку у свободі і відкритості вияву себе, своїх прагнень, у вірі у себе, і довірі до інших, як здатність самостійно регулювати власну поведінку, бути ідентичним
Саннікова О. П, Санніков О. І., Подоляк Н. М., 2013 [150, с. 141]	Асертивність це системна різнорівнева властивість особистості, яка виявляється у високому ступені прийняття себе та інших, спонтанності та безпосередності поведінки, позитивній самооцінці та оцінці інших людей, прийнятті на себе відповідальності, вірі у власний авторитет, здатності до налагодження тісних і глибоких міжособистісних стосунків.
Мей Р., 2001 [179]	Наполегливість індивіда, здатного ставити вимоги і добиватися їх здійснення у взаємодії з соціальним оточенням
Лучків В. [100, с. 7]	Асертивність – інтегративна властивість особистості проявляти емпатійну суб'єктність (системну взаємодію консонансних (однієї модальності) емпатійних переживань та суб'єктних властивостей особистості в організації власної життєдіяльності в системі «людина – людина»)

Дещо інший узагальнюючий підхід знаходимо у роботі В. Лучків [100]. На думку дослідниці асертивність можна розглядати з точки зору процесуальної, суб'єктної та світоглядної сутності. Афективний, когнітивний та конативний компоненти репрезентують її процесуальний аспект. Системна взаємодія компонентів (за умови розвинутої інтегральної емпатії) у поєднанні з суб'єктними характеристиками репрезентує суб'єктний компонент. Наявність активної життєвої позиції з емпатійною спрямованістю – світоглядний [100, с. 7].

Вивчаючи сутність асертивності психологи доходять висновку, що вона входить до моделі соціального та емоційного інтелекту (Р. Бар-Она [222]; В. П. Шейнов, 2019 [199]). Як стверджується у дослідженні В. Шейнова, присвяченому вивченню гендерної специфіки вияву асертивності у юнацькому віці, існує тісний зв'язок між цією якістю особистості та інтегральними показниками емоційного інтелекту у юнаків та здатністю розпізнавати емоції Іншого у дівчат. Саме завдяки включеності асертивності у структури емоційного інтелекту його прояви видозмінюються в залежності від ситуації. У багатьох дослідженнях отримано підтвердження впливу ситуативної змінної на вияв асертивності. Така детермінація позначається як на поведінковому репертуарі, так і інтенсивності вияву напористості.

На сьогодні, вивчення асертивних тенденцій особистості здійснюється у різних контекстах: вивчення сутності асертивності як особистісного утворення; простеження вікових аспектів становлення асертивності особистості на різних етапах онтогенезу; дослідження асертивності як професійної якості майбутніх фахівців: педагогів (Н. М. Подоляк, 2014), психологів (Л. М. Марчук, 2016); аналіз асертивних проявів особистості у діловій взаємодії; вивчення вияву асертивності у конфліктній взаємодії. Зокрема, звернення до аналізу проявів асертивності у процесі соціального протистояння значною мірою посприяло і перегляду загального ставлення до явища конфлікту та вияву

агресії. Від опису конфлікту у негативному ключі деструктивності, психологічна наука перейшла до визнання і вивчення його потенційних можливостей забезпечувати особистісний розвиток, створювати соціальний простір для її самореалізації, відстоювання власних позицій, впливу на оточуючий світ та процеси, що відбуваються у ньому. Асертивна проблематика забезпечила новий погляд на особистісний ресурс людини, її здатність долати агресію, як природне начало активності особистості (Е. Фромма (1999) та показник її суб'єктності (А. К. Осницкий, 1996). Як зазначає І. В. Кизич (2014), дякуючи оптимальності та конструктивності асертивного способу організації міжособистісної взаємодії, асертивну стратегію можна розглядати як структурний компонент конфліктологічної компетентності особистості. Це – соціо-психологічний конструкт, який засвідчує здатність людини усвідомлювати широкий діапазон потенційних поведінкових стратегій конфліктуючих сторін та реалізовувати вміння досягати конструктивного розгортання конфліктної ситуації [77, с. 142].

Асертивна поведінка описується в науковій літературі як ефективний спосіб запобігання та вирішення конфлікту. Виокремлюють декілька підстав, які дозволяють сприймати її саме у цьому ключі. По-перше, наявність асертивності сприяє зміцненню стосунків, через забезпечення вияву поваги до себе та інших; по-друге, ця стратегія зменшує потенційну «боротьбу за владу»; по-третє, вона забезпечує чіткість, впевненість у поясненні потреб, бажань і почуттів; по-четверте, сприяє розвитку самооцінки; по-п'яте, послаблює відчуття тривоги, образи чи безпорадності. Окрім цього, асертивне спілкування забезпечує вербалізацію точки зору суб'єкта, без осуду позицій протилежної сторони. Тоді як пасивний стиль спілкування не дозволяє належно презентувати власні позиції, а агресивний – породжує конфронтаційну протидію, страх і гнів партнерів. Відмінність поведінкових стилів простежується і у рівнях відповідальності учасників конфлікту. При агресивному стилі поведінки

відповідальність за ситуацію і її результати бере на себе агресор, при маніпулятивному – партнер-маніпулятор перекладає відповідальність на інших учасників конфліктної взаємодії, при використанні асертивної стратегії – відповідальність бере на себе кожний із учасників процесу [77, с. 141].

Як відомо, динаміка конфлікту передбачає наявність декількох стадій, перебіг кожної з яких значною мірою зумовлений стилем поведінки партнерів, їх здатністю використовувати асертивну стратегію на кожному із етапів протистояння. До основних стадій конфлікту відносять наступні:

- передконфліктна – виникнення протистояння між партнерами, усвідомлення ними наявності проблемної ситуації, спроби розв'язати проблему неконфліктними способами;

- власне конфліктна – розгортання відкритого протистояння сторін, його ескалація, у процесі якої дії учасників спрямовані на відстоювання власних інтересів, спонукання партнерів до відмови від своєї мети, зміни поведінки;

- завершальна стадія – часткова або повна нормалізація стосунків.

Враховуючи динамічність конфліктної взаємодії, одним із напрямків її аналізу є вивчення особливостей поведінки асертивних особистостей на кожному із етапів розгортання інтерперсональної взаємодії, їх асертивних самовиявів. Зокрема, виокремлюють декілька стадій реалізації особистістю асертивного впливу: опис партнеру наявного стану справ, пояснення об'єктивної причини конфлікту з позначенням своїх подальших кроків, позначення власних емоційних станів, вияв співпереживання до партнера, пропозиція можливих варіантів вирішення проблеми з позначенням позитивних і негативних наслідків альтернативних рішень, інформування протилежної сторону про можливі наслідки її дій і рішень. В рамках обговорення питання стадій і стратегій поведінки у конфліктних ситуаціях І. М. Борисовою виокремлюється три типи стратегій діалогічної взаємодії:



1) регулятивна, спрямована суб'єктом на внесення змін у контекст ситуації;

2) дистальна, зорієнтована на інформування співрозмовника про ситуацію;

3) модальна стратегія, мета якої означити свої почуття, емоції, оцінки, комунікативні інтенції, уподобання, настрої щодо поведінки співрозмовника [22, с. 46–47]. Як зазначає В. П. Басенко та ін., кількість цих стадій може змінюватися, але об'єктивний опис ситуації і презентація варіантів її гармонізації присутні завжди. Це пов'язано з тим, що конструктивне вирішення будь-якого конфлікту залежить, перш за все, від наступних характеристик:

- адекватність сприйняття партнерами конфліктної ситуації, відсутність упереджень, викривлень у оцінці подій, вчинків, мотивів, наслідків;

- відкритість та ефективність спілкування, готовність до всебічного обговорення проблеми з чітким позначенням позицій;

- створення атмосфери довіри і співробітництва [10].

У той же час, в конфліктології наголошується, що найкращим способом вирішення конфліктної ситуації є свідомий вибір оптимальної поведінки, одним із показників якої є критерій зниження напруги між партнерами. Тому стратегія відстоювання прав та власних позицій повинна оцінюватися суб'єктом з точки зору доцільності та відповідності власної поведінки конкретній ситуації. Цей висновок отримав неодноразове підтвердження у роботах експериментального характеру. Так, у роботі О. І. Дубровіної та ін. (2019) наголошується, що схильність до асертивного стилю реагування буде виявлятися у підлітків за умови вибору ними адекватного стилю реагування, який корелює з особистісними якостями, що забезпечують конфлікто незалежну поведінку [46]. Цей висновок пов'язаний із виявом рівноцінного ставлення підлітків до використання у конфлікті як конструктивних способів реагування (компроміс і співробітництво), так і неконструктивних (суперництво і

уникання). Все залежить від адекватної оцінки ситуації і власних позицій.

Таблиця 2.12

**Співставлення особистісних якостей і типу реагування  
асертивних і конфліктних особистостей**  
(за В. П. Басенко, Б. М. Жуков, А. А. Романов, 2009 [10])

Особистісні кості та поведінкові стратегії	
конфліктна особистість	асертивна особистості
неадекватність самосприйняття як підґрунтя виникнення конфліктів; переоцінка чи недооцінка своїх можливостей	адекватність сприйняття конфлікту, тобто достатньо точна його інтерпретація, без викривлень у бік інтересів однієї із сторін особистісними пристрастями чи намерами
постійне прагнення домінувати над іншими	повага до партнера, відкритість і ефективність спілкування, готовність до всебічного аналізу проблеми, чесна презентація своїх ідей та вияв уваги до намірів партнера
ігнорування інтересів партнерів	створення атмосфери взаємної довіри і співпраці
консерватизм мислення, переконань, відсутність установок на перегляд застарілих тенденцій	креативність у пошуку шляхів розв'язання конфлікту
надмірна принциповість і прямолінійність у висловлюваннях і судженнях, постійне прагнення сказати правду в очі	вибір коректних способів впливу, неупередженість, відкритість
наявність деструктивних емоційних якостей: тривожність, агресивність, дратівливість	сукупність вольових якостей: впевненість у собі, емоційна стійкість, наполегливість, свобода у власних проявах і поведінці,

Досить цікавою, за нашим розумінням, є думка Д. Шапіро щодо співвіднесення понять асертивність і справедливість. Аналізуючи діапазон реагувань людини на конфліктну ситуацію він зазначає, що між двома крайніми полюсами конфліктної взаємодії – полюсом протистояння і полюсом пасивного прийняття – є зона асертивності, йменована ним зоною

Золотоволоски (the Goldilocks zone). У зоні асертивності люди визнають, що і їх власні потреби, і потреби партнерів є обґрунтованими та важливими, а отже слід докласти зусиль, щоб успішно вирішити проблемну ситуацію. Визнання рівноцінності потреб і бажань учасників означає, що слово справедливий є практично синонімом асертивності. Д. Шапіро наголошує, що асертивний тип поведінки справедливий як по відношенню до інших, так і до себе самого (J. Shapiro, 2020 [311, с. 99]).

Варто відзначити, що, у руслі конфліктологічних знань тривалий час здійснювалося виокремлення рис конфліктної особистості, якостей людини, яка схильна ініціювати і продукувати агресивно-деструктивні форми міжособистісної взаємодії. Зіставлення якостей конфліктної і асертивної особистості дозволяє виокремити декілька протилежних тенденцій у сприйнятті ними соціальної ситуації, особливостях самооцінювання власної поведінки, врахуванні інтересів протилежної сторони та наслідків взаємодії.

Отже, асертивна особистість вирізняється не лише особливостями поведінки у конфліктних ситуаціях, а й набором особистісних якостей та характеристик. Як засвідчують сучасні експериментальні дослідження, стратегія вирішення конфліктів вимагає специфічних особистісних якостей. Для розв'язання конфліктів використовуються різні стилі поведінкових стратегій. На думку В. П. Шейнова, у ситуації конфлікту людина може переживати три основні емоційні стани: гнів – страх – депресію. На поведінковому рівні це призведе до вибору одного із двох основних способів поведінки: пасивного чи активного. При пасивному способі відбувається уникання ситуації, при активному – поведінкові реакції набувають одного із трьох способів реагування – агресивного, маніпулятивного чи асертивного. Саме асертивна форма поведінки розцінюється В. П. Шейновим як «золота середина» між пасивністю та агресією [199].

Згідно моделі подвійної турботи у соціальній взаємодії визначають п'ять стилів, що характеризують різне спрямуванням

турботи : асертивність, як турбота про себе і кооперативність, як вияв турботи про інших (конкуренція, співпраця, компроміс, пристосування та уникання (К. Thomas, 1992). Пристосування та уникнення вважаються неефективними стратегіями, оскільки вони мають низьку напористість (Т. Pfafman, 2017 [299]). Інші, більш ефективні стилі розв'язання конфлікту групують у дві підгрупи: *розділяючі та інтегруючі* стратегії (J. Brett, L. Thompson, 2016 [230]; M. Preuss, P. Wijst, 2017 [303]). Розділяючі стратегії (наприклад, конкуренція) характеризуються схиланням партнера до поступок за допомогою погроз або емоційних звернень. Найчастіше вони застосовуються, коли учасники взаємодії не довіряють один одному. Ці стратегії сприймаються як менш надійні, ніж інтегруючі [230].

Інтегруючі стратегії (наприклад, співпраця, компроміс) засновані на довірі та обміні інформацією про інтереси та пріоритети учасників конфлікту для пошуку компромісів, тому їх розцінюють як більш успішні [230; 303]. Цікавим прийомом згладжування конфлікту є вдала демонстрація суб'єктом схильності до поступки чи підкреслення таких дій партнера. Дослідження засвідчують, що акцентування уваги на цих аспектах поведінки агента чи контрагента впливає на кінцевий результат взаємодії. Наприклад, N. Bhatia, R. Chow, L. Weingart (2016) виявили, що підкреслення переваг поступки може допомогти учасникам переговорів забезпечити кращі умови угод, а також зберегти позитивні враження<sup>3</sup>. Загалом, асертивність може бути віднесена як до розділяючих, так і інтегруючих стратегією, в залежності від вияву поваги до цілей іншої сторони<sup>4</sup>. Наполегливі учасники переговорів виокремлюють певні значущі цілі, виражаючи при цьому інтереси обох сторін, що може призвести до спільних

---

<sup>3</sup> Bhatia, N. & Chow, R.M. (2016, June). How to ask for concessions in negotiation. Paper presented at the annual meeting of the International Association for Conflict Management, New York, NY.

<sup>4</sup> Bhatia, N. & Pinkley, R. (2016, February). Information order as strategy in negotiation. Paper presented at the annual Focus on Asymmetry, Conflict and Emotion at the Workplace (FACE) Conference, New Orleans, LA.

виграшів. Навпаки, асертивні прояви розцінюються як розділяючі стратегії, якщо лише наполегливий учасник досягає поставлених цілей. Отже, напористість є ефективною стратегією вирішення конфлікту, якщо її застосовувати з повагою.

Співвідношення мовленнєвих і психологічних тактик, що застосовуються людьми у конфліктній ситуації досить чітко подані у роботі Л. А. Білоконенко [20]. Автор зазначає, що наявність кооперативної чи конфронтаційної спрямованості позначається як на виборі типу мовленнєвих повідомлень, так і на психологічному змісті впливу. Про справжню асертивність, із наявністю емпатійної складової, можна говорити лише при використанні тактик м'якого впливу на партнера. За цих умов суб'єкту вдається здійснити як повідомлення своїх позицій, так і переконати партнера у їх доцільності. При цьому діючи дружелюбно, без надмірного натиску.

Таблиця 2.13

**Особливості використання мовленнєвих і психологічних тактик у міжособистісному конфлікті**  
(за Л. А. Білоконенко [20, с. 78])

Мовленнєві тактики		Психологічні тактики	
спрямованість	типи	види	особливості прояву
кооперативна	вибачення, пропозиція, надання інформації, негруба критика, переконання, поступка, обіцянка, прохання	м'які	фіксація своєї позиції, дружелюбність, угода
конфронтаційна	вказівка, докір, зауваження, звинувачення, зміна теми, іронія, незгода, публічні скарги,	середні	демонстративна поведінка, санкціонування, коаліція
	допитування, заборона, нав'язливі поради, наказ, вимога, наклеп, негативна особистісна оцінка, обман образу, погроза, залякування пред'явлення вимог, приниження, глузування шантаж	жорсткі	психологічне насильство, тиск

Вибір відповідної стратегії вирішення конфлікту визначає успіх учасників переговорного процесу і залежить, перш за все, від змісту конфлікту (ресурсів, поведінкових переваг), цілей учасників (їх особистісна чи міжособистісна спрямованість), індивідуальних відмінностей (тип конфлікту, комунікативні навички). Важливу роль відіграє також такий соціально-психологічний показник як цінність для людини міжособистісних зв'язків із партнером. Вибір стратегій вирішення конфлікту залежить від дії психологічних механізмів: когнітивних, емоційних, фізичних, соціальних (L. Thompson et al., 2010 [320]; J. Brett, L. Thompson, 2016 [230]). Серед дієвих когнітивних механізмів, які суттєво впливають на перебіг процесу і його результати, є прозорість цілей учасників конфліктної взаємодії (J. Hüffmeier et al., 2014 [265]) та демонстрація переваг співпраці (A. Boardman et al., 2017 [225]). Дослідження взаємозку між напористістю і домінуючим стилем поведінки у конфліктній ситуації засвідчують, що означені змінні позитивно корелюють між собою при взаємодії з рівними партнерами. Тоді як стиль взаємодії з партнерами, що мають вищий статус, є менш прогнозованим. Прозорість цілей характеризується як інтегративна стратегія конфлікту, оскільки інформацію використовують обидві сторони. Суттєву роль у виборі стратегії поведінки належить ситуативним факторам: предмету конфлікту, особливостям ситуації, рівню авторитетності, доступності інформації, наявності довіри (A. Ergeneli [250, с. 88]).

Підсумовуючи, можна вказати, що основними принципами асертивної поведінки є: прийняття на себе відповідальності за свої дії, вчинки, слова; самоповага і повага до Іншого; ефективне спілкування (чесне, відкрите, пряме, толерантне); позитивна установка; впевненість; вміння слухати партнера.

Як і інші способи реагування, асертивна стратегія включає у свою структуру поведінкові, вербальні та емоційні реакції людини на конфлікт, що у своїй сукупності забезпечують оптимальний спосіб його вирішення. При описі сутності

феномену у наукових роботах чітко виокреслюються дві взаємопов'язані тенденції: повага особистості до себе, її прагнення до збереження ті відстоювання власної гідності та толерантно-емпатійне ставлення до Іншого та його позицій.

Асертивна поведінка діаметрально протилежна агресивній (див. табл. 2.14). У ситуаціях протистоянь і конфронтації вони призводять до різних результатів.

Таблиця 2.14

*Психологічна сутність агресивної та асертивної поведінкових стратегій*

Асертивна поведінка	Агресивна поведінка
Оцінюється як соціально схвалювана, нормативна форма самовиявів	Оцінюється як соціально неприйнятна форма самовиявів
Реалізується на основі поваги до партнера	Стани партнера і його потреби ігноруються
Має вищу конструктивність та продуктивність	Малоефективна, часто викликає загострення ситуації
Спрямовується на відстоювання власних інтересів та цінностей	Метою агресії є пригнічення іншого та неприйняття його ідей
Орієнтується на благополуччя кожного із учасників	Повне ігнорування потреб і станів партнерів
Дарує відчуття комфорту і емоційного благополуччя	Не приносять задоволення та погіршує самопочуття
Сприяє формуванню поваги та соціального схвалення і визнання особистості, дозволяє заслужити повагу інших людей	Породжує холодність, зневагу
Є показником лідерського потенціалу	Руйнує соціальне визнання лідерства
Сприяє підвищенню самооцінки та зменшує відчуття тривоги й стресу	Породжує розчарування та емоційну напругу

У теорії спілкування та конфліктології напрацьовані психотехнічні прийоми, які дозволяють особистості гідно триматися у конфлікті, вирішувати поставлені завдання та виходити із неприємних комунікативних ситуацій без психологічного

травмування та приниження партнера. Асертивні самовияви необхідні для організації усіх етапів вирішення конфлікту, від презентації своїх позицій, їх аргументування та тлумачення до вияву стійкості у відстоюванні власних прав, захисту власних інтересів, протистояння тиску партнера, звернення за сприянням і порадами до третіх осіб, демонстрації прагнення до примирення. Асертивне спілкування має найкращі шанси покращити ситуацію, мінімалізуючи можливість її погіршення.

Виокремлюють два способи демонстрування своїх позицій у конфліктній взаємодії: відкритий і закритий. Їх основна відмінність полягає у різному ставленні до прав партнера, його сприйнятті на особистісному рівні. При закритому способі пояснення своїх позицій суб'єкт не розкриває чи приховує свої наміри, інтереси, очікування. У його поведінці простежуються унікаючі стратегії: замовчування, вичікування, затягування. Все це говорить про відсутність належної поваги до партнера, застосування у його сприйнятті механізму деперсоналізації. Таку позицію обирають при наявності прагнення приховати певну інформацію від партнера, ухилитися від небажаної дискусії, уникнути прямої відповіді, отримати додаткові переваги від неознаності та дезорієнтованості другої сторони. Закономірно, що цей тип нещирої поведінки не можна віднести до асертивних форм соціальної взаємодії. Іншу особливість має відкрита поведінкова позиція. Її основна мета – створити сприятливу довірливу атмосферу між партнерами, продемонструвати готовність до конструктивного вирішення проблеми. Як відзначалося нами у попередніх роботах [80], серед сукупності вимог, які ставляться до учасників переговорного процесу, суттєве значення має рівень просоціальності особистості, готовність йти на зустріч іншим, робити спробу вирішувати не лише свої проблеми, але й шукати прийнятні шляхи для партнера, виявляти необхідне сприяння. Саме просоціальна орієнтація породжує гнучкість поведінки, готовність людини йти на компроміс, що є запорукою успіху у вирішенні проблеми.



Дослідження засвідчують, що у конфліктних ситуаціях асертивні «Я-заяви» зазвичай працюють краще, ніж «Ви-заяви». Повідомлення першого типу презентує позиції суб'єкта, його ставлення, почуття. У той час як заяви іншого типу стосуються міркувань і ставлень іншої людини. Закономірно, що, занурюючись у власні програми, людині важче зрозуміти психологічний світ іншої людини і досягнути його у своїх міркуваннях (Дж. Шапіро, 2020 [311]).

Особливу увагу при описі мовленнєвої поведінки особистості у конфліктних ситуаціях звертають на використання нею конфліктогенів та синтонів. Як відомо, конфліктогени – це вербальні чи невербальні сигнали (слова, дії, акти поведінки), що виступають потенційними предикторами виникнення й активізації конфлікту.<sup>5</sup> Саме вони стимулюють ескалацію конфлікту, забезпечують нагнітання загальної напруги. До системи мовних конфліктогенів відносять: інвективну лексику, прокльони, оціночні слова, жаргонізми, сленг, образливі імена, фразеологізми; слова з відтінком іронічності, зневаги, приниження. Іншу психологічну сутність мають синтони. Їх застосування спрямоване на визнання іншої людини, демонстрацію емпатійного ставлення до неї та її потреб (Л. А. Білоконенко [20, с. 45]). Синтони є елементом асертивної поведінки особистості. Вони сприяють відновленню позитивної атмосфери у міжособистісній взаємодії, зближенню позицій партнерів, допомагають налагодженню контакту та взаєморозуміння. (Все ж варто відмітити, що сприйняття конфліктогенної і синтонних сигналів певною мірою залежить від ситуації і можуть набувати амбівалентного значення). В цілому, конфліктогени і синтони виступають маркерами конфліктності чи толерантності особистості, її вміння підбирати релевантні стратегії і тактики поведінки у конфліктних ситуаціях, рівня її соціальної зрілості [20, с. 45].

---

<sup>5</sup> Ложкін Г. В., Н.І.Пов'якель Психологія конфлікту: теорія і сучасна практика [Електронний ресурс] : навчальний посібник, Київ : ВД «Професіонал», 2007. 416 с.

Дослідження проблеми асертивного реагування у конфліктних ситуаціях на сьогодні ведуться досить інтенсивно. Можна виокремити декілька ліній наукових пошуків. До основних із них належать вивчення асертивних тенденцій, що виявляються у подружніх конфліктах, поведінкових проявів при побудові ділових стосунках, організації переговорів, асертивних самовиявів у процесі професійної чи спортивної діяльності. Так у дослідженні М. М. Кашапова та ін. (2018) виконано зіставлення рівня асертивних проявів спортсменок старшого підліткового віку, що спеціалізуються у чотирьох видах спорту (художня гімнастика, синхронне плавання, волейбол, гандбол) та їхніх однолітків, які не займаються спортом. Доведено, що асертивний стиль вирішення конфліктів є провідним у всіх досліджуваних групах спортсменів, але найбільш яскраво вираженим у спортсменів складнокоординаційних видів спорту, які виступають за індивідуальними програмами. Аналіз відмінностей у типі реагувань у конфліктних ситуаціях спортсменів та тих, хто не займається спортом, дозволив виявити вищий рівень агресії у осіб другої групи та вищу напористість у представників першої [74, с. 182].

Враховуючи значущість асертивної стратегії, у психологічних дослідженнях виконується інтенсивний пошук шляхів її стимулювання. Як зазначає Т. Дрига, формування асертивної поведінки це поліаспектний, творчий процес, у якому можна виокремити три найважливіші лінії активності: усвідомлення власних стратегій, намірів, власної сутності; формування стильових аспектів поведінки і, нарешті, оволодіння системою психологічних знань, які необхідні для розвитку соціальних компетенцій [45].

Проведений аналіз засвідчує, що проблема асертивності особистості, її здатності залишатися впевненою та самодостатньою у різноманітних ситуаціях, пов'язаних з протистоянням інтересів, поглядів, мотивів, світоглядних ідей (ведення переговорів, конфліктні ситуації, налагодження

продуктивних взаємозв'язків) – це важлива лінія психологічного аналізу, розробка якої дозволяє гармонізувати міжособистий простір, підвищити психологічну культуру усіх учасників взаємодії. Незважаючи на значний інтерес психологів та психотерапевтів до проблематики асертивності та асертивної поведінки, свого подальшого вивчення потребує ціла низка питань, пов'язаних з онтогенетичними аспектами, кроскультурними відмінностями, інтер- та інтрапсихічною детермінацією феномена.

Галина Луцик

### **Формування рефлексивної позиції майбутніх психологів у контексті підготовки до роботи з девіантними підлітками**

*Якщо хочеш пізнати самого себе,  
то подивися, як це роблять інші;  
якщо ж хочеш інших зрозуміти,  
то подивися в своє власне серце.*

Фрідріх Шіллер

Динамічні зміни в системі вищої освіти вимагають переорієнтації підходів до професійної підготовки майбутніх психологів. Професійна успішність майбутнього випускника значною мірою залежить від здатності швидко приймати відповідальні рішення, оцінюючи при цьому свої реальні можливості та вміння. Підготовка майбутніх фахівців у закладах вищої освіти повинна спрямовуватися на вдосконалення здатності до самоаналізу, самооцінки своїх професійних компетентностей, своєї майбутньої професійної діяльності. У міру посилення тенденцій до прояву поведінкових девіацій в підлітковому середовищі, майбутні психологи повинні не лише володіти системними знаннями щодо особливостей девіантної

## Зміст

---

Передмова .....	3
-----------------	---

### Частина 1.

#### ПСИХОЛОГІЧНІ ПЕРЕДУМОВИ ФОРМУВАННЯ СТУДЕНТОЦЕНТРОВАНОГО СЕРЕДОВИЩА ВИЩОЇ ШКОЛИ

Психологічне благополуччя майбутніх освітян як суб'єктна складова студентоцентрованого викладання <i>Савелюк Н.</i> .....	6
--	---

Теорія і практика становлення творчого «Я» особистості керівника закладу вищої освіти <i>Івашкевич Е., Набочук О.</i> .....	42
--	----

Особливості розвитку індивідуального образу світу студентів <i>Івашкевич Е., Хупавцева Н.</i> .....	107
--	-----

### Частина 2.

#### РОЗВИТОК СОЦІАЛЬНО-КОМУНІКАТИВНИХ ТА МЕДІЙНИХ КОМПЕТЕНЦІЙ ЗДОБУВАЧІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ

Метакогнітивні предиктори розвитку комунікативної компетентності у фаховій підготовці здобувачів вищої освіти <i>Токарева Н.</i> .....	151
---	-----

Курс «Медіапсихології» як засіб розвитку критичного мислення студентів <i>Макаренко Н.</i> .....	184
---	-----

Асертивна стратегія як основа гармонізації стосунків та запобігання конфліктів  
*Корчакова Н.* ..... 219

Формування рефлексивної позиції майбутніх психологів у контексті підготовки до роботи з девіантними підлітками  
*Луцик Г.* ..... 259

**Частина 3**  
**ПСИХОЛІГВІСТИЧНІ ОСНОВИ ПІДГОТОВКИ**  
**ЗДОБУВАЧІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ**

Психологічні механізми використання діалогічних моделей у навчанні студентів говорінню іноземною мовою  
*Михальчук Н., Харченко Є., Главінська Е.* ..... 286

Психологічні засади сприймання та розуміння студентами філологічних факультетів іншомовної форми  
*Івашкевич Е., Яцюрик А.* ..... 363

Список використаних джерел..... 430

Авторський колектив..... 464

НАУКОВЕ ВИДАННЯ

ФІЛОСОФІЯ  
ОСВІТНЬОГО ПРОСТОРУ  
ВИЩОЇ ШКОЛИ:  
ПСИХОЛОГІЧНИЙ  
ТА ПСИХОЛІНГВІСТИЧНИЙ  
ДИСКУРС

КОЛЕКТИВНА МОНОГРАФІЯ

*Друкується в авторській редакції*

Підписано до друку 23.01.2022 р. Формат 60x84 1/16.  
Друк лазерний. Папір офсетний. Гарнітура Times New Roman.  
Ум. друк. арк. 29,25. Тираж 300 прим.

ТОВ «Центр учбової літератури»  
вул. Лаврська, 20 м. Київ

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи до державного реєстру  
видавців, виготівників і розповсюджувачів видавничої продукції  
ДК № 2458 від 30.03.2006 р.