

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «КИЄВО-МОГИЛЯНСЬКА
АКАДЕМІЯ»
ФАКУЛЬТЕТ СОЦІАЛЬНИХ НАУК ТА СОЦІАЛЬНИХ ТЕХНОЛОГІЙ
Кафедра психології та педагогіки

КУРСОВА РОБОТА
Освітній рівень – бакалавр
на тему:

«ОСОБЛИВОСТІ АСЕРТИВНОСТІ В СТРУКТУРІ
ПСИХОЛОГІЧНОЇ ГОТОВНОСТІ ДО УПРАВЛІННЯ У СТУДЕНТІВ»

Виконала: студентка 3-го року навчання,
спеціальності 053 «Психологія»
Орел Анастасія Геннадіївна

Науковий керівник: кандидат психологічних
наук, доцент Боднар А. Я.

Київ 2022

ЗМІСТ

ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО АНАЛІЗУ ПРОБЛЕМИ ПСИХОЛОГІЧНОЇ ГОТОВНОСТІ ДО УПРАВЛІННЯ.....	5
1.1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ ПОНЯТТЯ «ПСИХОЛОГІЧНА ГОТОВНІСТЬ» ТА «АСЕРТИВНІСТЬ».....	5
1.2. ПСИХОЛОГІЧНІ ОСОБЛИВОСТІ СТУДЕНТСЬКОГО ВІКУ.....	10
1.3. АСЕРТИВНІСТЬ У КОНТЕКСТІ АГРЕСИВНОСТІ ЛЮДИНИ.....	15
Висновки до першого розділу	20
РОЗДІЛ 2. ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ АСЕРТИВНОСТІ В СТРУКТУРІ ПСИХОЛОГІЧНОЇ ГОТОВНОСТІ ДО УПРАВЛІННЯ У СТУДЕНТІВ, ДОСЛІДЖЕННЯ АСЕРТИВНОСТІ У ОСІБ ІЗ РІЗНИМ РІВНЕМ АГРЕСИВНОСТІ.....	21
2.1. ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА МЕТОДІВ ТА МЕТОДИК ДОСЛІДЖЕННЯ.....	21
2.2 АНАЛІЗ РЕЗУЛЬТАТІВ ДОСЛІДЖЕННЯ.....	23
2.3 МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ.....	27
Висновки до другого розділу.....	29
ВИСНОВКИ	30
ВИКОРИСТАНА ЛІТЕРАТУРА.....	32
ДОДАТКИ.....	34

ВСТУП

Ефективність виконання будь-якого виду діяльності значною мірою залежить від сформованості в особистості певних психологічних якостей, до яких, зокрема, належить і психологічна готовність.

У сучасній психології психологічна готовність розглядається як істотна передумова будь-якої цілеспрямованої діяльності, її регуляції, стійкості та ефективності.

Психологічна готовність до управлінської діяльності становить довготривалу готовність, яка включає в себе комплекс мотивів, знань, умінь і навичок, особистісних якостей, що забезпечують успішну взаємодію керівників з учасниками управлінського процесу та ефективність управління загалом. Виходячи з того, що формування всебічної готовності (професійної, особистісної, психологічної) у майбутніх керівників значною мірою відбувається під час їхньої підготовки у ВНЗ. Водночас динаміка особистих якостей в процесі навчання у ВНЗ становила предмет дослідження, а саме рівень асертивності особистості під час навчання.

Асертивність є важливою складовою психічного благополуччя людини. Бути асертивним означає мати добрі стосунки з людьми, вміти відстояти свою позицію, не завдаючи при цьому шкоди іншим. Асертивність у комунікації означає самоповагу та повагу до інших. У розрізі психологічної готовності до управління, як до готовності діяльності у професійній сфері асертивність також відіграє важливу роль – вибудовує правильну комунікацію, допомагає розділяти обов'язки і правильно вибудовувати робочі границі, сприяє підвищенню мотивації та рівню домагань. Проте багатьом людям асертивний спосіб побудови стосунку є недоступним. Одні почувають себе використаними, інші нападають першими за будь-якої нагоди. Ймовірно, причина різного рівня асертивності лежить у індивідуальному способі вираження агресії. В літературі часто агресивність протиставляють асертивності. Проте на мою

думку, асертивність у міжособистісних взаєминах мусить мати деякі прояви агресивності, наприклад, для відстоювання своїх особистих меж, потреб та власної думки.

Тож я спробую у роботі з'ясувати особливості асертивності в структурі психологічної готовності у студентів і розібрати зв'язки/залежність асертивності з агресивністю.

Об'єкт дослідження — психологічна готовність до управління у студентів.

Предмет дослідження — особливості прояву асертивності в структурі психологічної готовності до управління у студентів

Мета дослідження: теоретично проаналізувати та емпірично дослідити особливості прояву асертивності в структурі психологічної готовності до управління у студентів.

В досягненні цієї мети були поставлені такі **завдання:**

1. Проаналізувати основні підходи до проблеми психологічної готовності.
2. Розкрити особливості прояву асертивності у студентів.
3. Дослідити особливості прояву асертивності в структурі психологічної готовності до управління у студентів, а також її залежність/зв'язок з агресивністю.
4. Розробити методичні рекомендації з корекції рівня асертивності для студентів.

Теоретичне значення дослідження полягає в тому, що теоретично обґрунтувати зміст поняття «асертивність», «асертивна поведінка», «психологічна готовність».

Практична цінність роботи полягає у діагностиці особливостей у прояві асертивності студентів та розробці методичних рекомендацій щодо оптимізації процесу навчання і оптимізації рівня асертивності як наслідок.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО АНАЛІЗУ ПРОБЛЕМИ ПСИХОЛОГІЧНОЇ ГОТОВНОСТІ ДО УПРАВЛІННЯ

1.1. Теоретичні основи дослідження поняття «психологічна готовність» та «асертивність».

Незважаючи на відмінність у підходах до визначення психологічної готовності, більшість авторів виходять із загальної позиції, що вона є "складним інтегральним утворенням", яке складається з комплексу різноманітних, взаємопов'язаних між собою елементів.

Готовність буквально означає два значення. Перше - це згода зробити щось як добровільне і усвідомлене рішення, спрямоване на діяльність; друге - як опис стану, який забезпечить реалізацію прийнятого рішення, при якому все готово до чогось (Воробйова, 2011).

Провідним компонентом готовності є психологічна готовність, яка розуміється як складний конструкт, сукупність функціональних і особистісних компонентів, що забезпечують мотиваційну та психічну готовність і здатність суб'єкта до здійснення професійної діяльності.

Психологічна готовність традиційно розуміється як психічний феномен, за допомогою якого пояснюється стійкість активності особистості в складному мотиваційному просторі:

- у вигляді установки (як проекції минулого досвіду на ситуацію "тут і тепер"), усвідомлених оцінок ситуації та поведінки, зумовлених попереднім досвідом.
- у вигляді мотиваційної готовності (можливість усвідомлювати сенс і цінність того, що він робить);
- у вигляді професійно-особистісної готовності до самореалізації через процес персоналізації.

Стабільність і якість професійної діяльності зумовлена особливостями психологічної готовності фахівця. Психологічна готовність - це сукупність як внутрішніх, так і зовнішніх умов, насамперед, особистісних якостей

фахівця-педагога: інтелектуальних, мотиваційних, емоційних і професійно-ціннісних, що забезпечують готовність до професійної діяльності. Це певна внутрішня впевненість і рішучість, стан мобілізації, який формується в процесі професійної освіти і забезпечує успіх у діяльності. Водночас психологічна готовність є умовою ефективності професійної діяльності.

Проблема готовності людини до управління в сучасній соціокультурній ситуації є досить гострою. Для багатьох людей невміння управляти собою та іншими обертається серйозними обмеженнями в професії, проблемами в особистому та сімейному житті. Психологічна готовність до управлінської діяльності «виступає в якості одного з потужних, але поки що недостатньо вивчених ресурсів підвищення ефективності підготовки керівників у всіх сферах професійної діяльності» [1]. Соціальний аспект проблеми полягає в тому, що в ешелони влади різних рівнів сьогодні нерідко приходять люди, вмотивовані лише власними інтересами, не орієнтовані на результативну командну роботу, що не прагнуть піклуватися про інших.

Феномен управління в психології людини займає особливе місце, оскільки він тісно пов'язаний з сутнісними характеристиками людини, з його потенційною можливістю бути автором самого себе і свого життя. Цей зв'язок спонукав нас до розробки спеціального опитувальника психологічної готовності до управління в рамках і на основі методології психотехнічного підходу. Л. С. Виготський визначив психотехніку як «філософію практики», називаючи її наріжним каменем будівництва наукової психології. Головна мета психології, по Л.С. Виготському це «психотехніка» в одному слові, тобто наукова теорія, яка призвела б до підпорядкування і опанування психіки, до штучного управління поведінкою» [2].

В українській мові дієслово «управляти» доцільно вживати, якщо йдеться про опосередкований вплив на той чи інший об'єкт за допомогою проміжної ланки [3]. У сучасній психології поняття «управління»

найчастіше співвідноситься з професійною управлінською діяльністю, але також застосовується і щодо самої людини або окремих соціопсихічних явищ (управління собою, часом, стресом і ін.). Психологічна готовність до управлінських професій і управлінської діяльності все більше привертає увагу дослідників, але усталеного визначення поняття до теперішнього часу не склалося. Відповідно до трактуванням С. С. Ільїна [4] психологічна готовність до управлінських професій включає в себе складну і багаторівневу систему психічних властивостей людини, які виступають в якості суб'єктивних умов його успішної роботи управлінцем. С. С. Ільїн вважає, що поняття «готовність до управління» включає в себе окрім здібностей також інтереси, схильності, мотивацію, самосвідомість, самооцінку, окремі риси темпераменту, характеру та ін. А. С. Фомін визначає психологічну готовність до управлінської діяльності як інтегративне системне утворення особистості, яке проявляється в діяльності, по-перше, як властивість психіки, що виникає в результаті сформованості інтегративних регулятивних психічних процесів, по-друге, як інтегративну якість особистості, по-третє, як психологічний стан особистості, обумовлений конкретною управлінською ситуацією. У вузькому сенсі, з точки зору даного автора, психологічну готовність до управлінської діяльності можна розглядати як схильність суб'єкта управління до певних управлінських дій в конкретній ситуації, тобто як установку. У широкому сенсі психологічна готовність до управлінської діяльності повинна трактуватися, на його думку, як та, що припускає наявність у керівника не тільки відповідних установок, а й певних управлінських якостей [1]. У дослідженні М. Stevens і М. Campion [5] готовність до управління представлена у вигляді 3-факторної моделі працівника організації (члена команди), що включає в себе знання, навички та здібності. Також в готовності до управління виділяють два її види: готовність до змін (resistance) і готовність до управління знаннями (knowledge management) [6].

У даній роботі під психологічною готовністю до управління ми будемо мати на увазі загальну схильність людини студентського віку до керівництва собою та іншими в професійному та особистому житті. Готовність до управління собою та управління іншими людьми тісно пов'язані між собою. Уміння управляти собою має визначальний вплив на здатність людини до управління іншими. Про це говорив ще Конфуцій: «Якщо вдосконалюєш себе, то хіба буде важко керувати державою? Якщо ж не можеш вдосконалити себе, то як же зможеш удосконалити інших людей?» [7] Слід звернути увагу, що в онтогенезі здатність до дії на інших з'являється у людини раніше, ніж аналогічна здатність щодо себе.

Термін "асертивність" (assertiveness) є похідним від англійського дієслова assert (наполягати, стверджувати, заявляти). У психології асертивність розуміється як якість особистості, як здатність людини конструктивно відстоювати свої права, демонструвати позитивне і шанобливе ставлення до інших людей, як здатність захищати власні інтереси, формулювати і відстоювати свою думку, вільно висловлювати свої почуття і емоції, досягати поставленої мети, при цьому не порушувати права інших людей і брати на себе відповідальність за власну поведінку [8, 9, 10].

У соціально-психологічному словнику подано визначення асертивності, яка розглядається як якість особистості, як її риса, що виявляється в самоствердженні, свідомому прийнятті вимог інших людей без власного страху, невпевненості, напруги, іронії і т. ін. Таким особам властиві позитивне ставлення до людей і адекватна самооцінка [12].

Асертивність почав вивчати Ендрю Селтер. Він запропонував програму, для роботи з пацієнтами, які мали обмежений репертуар стереотипів поведінки, оскільки переживали почуття неповноцінності. Ці пацієнти, які натрапляють в реалізації своїх бажань на труднощі, бар'єри, характеризуються дефіцитом спонтанності у прояві почуттів. При дослідженні поведінки цих пацієнтів, Е. Селтер виділив і описав

характеристики асертивності, які нашоухують нас на роздуми про психологічну структуру асертивності як властивості особистості, про склад і прояви її основних компонентів (показників). До основних характеристик асертивності автор відносить: емоційність мовлення; експресивність поведінки; уміння протистояти напору і атакувати; уміння не "ховатися" за невизначеними формулюваннями; неприйняття самоприпинення і недооцінки своїх сил і якостей особистості; здатність до імпровізації у поведінці [11].

Схожої думки щодо проблеми асертивності дотримується і К. Рудестам, який стверджує, що асертивна поведінка виявляється: у вмінні будувати відносини в бажаному напрямі з іншими, тобто в соціальних уміннях; у вмінні звернутися до інших людей з проханням; у вмінні відповісти негативно на вимоги інших, протистояти їм; у самоповазі; у впевненості в собі (невпевнена в собі людина стримує почуття внаслідок тривоги, внаслідок почуття провини і недостатніх соціальних умінь) [13].

Джозеф Вольпе, наприклад, зазначав, що багато людей не можуть виразити і продемонструвати почуття, які виникають у міжособистісній взаємодії через власну тривогу, яка їх спотворює. Вплив тривоги можна подолати за допомогою впевненого прояву своїх думок і почуттів, за допомогою нових стереотипів поведінки - поведінки самоствердження, тобто за допомогою "асертивності" [10].

Проблема невпевнених людей полягає у тому, що у них соціальний страх стає домінуючим почуттям, яке блокує їхню соціальну активність. Ланге і Якубовські запропонували шість типів тверджень, що виражають асертивність. Базовим твердженням є простий вираз почуттів, думок і власних прав [14].

А. Лазарус розглядав асертивність як соціальну компетентність, як емоційну свободу, що виявляється в умінні висловлювати свої бажання, вимоги, прохання, в здатності сказати "ні". Зовні це виражається у здатності відкрито заявляти про свої бажання і вимоги, у прояві як

позитивних, так і негативних почуттів, в умінні як починати розмову за власною ініціативою, так і закінчувати її, не поступаючись при цьому своїми інтересами [15,16].

Асертивність вимагає, щоб людина вирішувала сама за себе і несла повну відповідальність за своє рішення, вона повинна знати "асертивні права людини" і дотримуватись їх основ.

Таким чином, асертивність у психології розглядається як комплексна характеристика, яка включає емоційні (відсутність страху, тривожності, емоційність мовлення), когнітивні (компетентність і розуміння себе та інших), поведінкові (навички соціальної поведінки), і регулятивні компоненти.

1.2. Психологічні особливості студентського віку.

У юнацькому віці відбувається бурхливий розвиток пізнавальних процесів. Процес запам'ятовування зводиться до мислення, встановлення логічних відносин всередині матеріалу, що запам'ятовується, а пригадування полягає у відновленні матеріалу за цими відносинам (т.зв. «логічна» або «смилова» пам'ять). Але при цьому йде уповільнення розвитку механічної пам'яті.

Даний вік характеризується взаємопроникненням мислення мови. Юнаки і дівчата прагнуть мислити логічно, намагаються займатися теоретичними міркуваннями, самоаналізом і вільно міркувати на моральні, релігійні, політичні та інші теми.

У юнацькому віці так само активно проходить розвиток і становлення абстрактно-логічного мислення, що призводить до того, що в даному віці починає домінувати потреба оперувати абстрактними категоріями, які легко засвоюються в цьому віці. Одночасно спостерігається інтелектуалізація інших пізнавальних процесів. Цей феномен, у юнаків виступає більш виражено, що пов'язано зі специфікою гендерних психічних відмінностей. Часто актуалізація цієї потреби

виявляється в т.зв. «Юнацькому філософствуванні». Це філософствування полягає в прагненні юнаків до мудрості, «філософським» міркуванням на теми добра і зла, релігії.

Враховується, що в ранньому юнацькому віці проходить активний розвиток читання, юнаки захоплюються читанням філософської та фантастичної літератури, при цьому їх сприйняття прочитаного носить занадто виражений емоційний характер, а ідеї, висловлювані автором нерідко сприймаються з недостатньою часткою критики. Дані особливості лежать в основі того, що в юнацькому віці виникає інтерес до чинників, які змінюють звичайний стан свідомості.. Саме в цьому віці юнаків слід вважати найбільш чутливими до різних видів впливів.

Подальший розвиток письмового та монологічного мовлення, допомагає юнакам і дівчатам формулювати свої думки, під час розповіді відсилати думки і почуття, свою «картину світу». Тому саме в цьому віці юнаки та дівчата починають писати вірші, вести особистий щоденник.

Швидке зростання свідомості і самосвідомості, веде до збільшення сфери усвідомлюваного, поглибленню знань про себе, людей в цілому і про навколишній світ. Результатом цього є зміна мотивації і провідної діяльності. Подальший розвиток самосвідомості, визначає рівень вимог юнаків і дівчат до самих себе і оточуючих людей, посилення рівня їх самокритичності, підвищення вимог до морального образу і моральних якостей свого оточення. Останнє, властиво дівчатам.

У самооцінці юнацького віку більше висловлювань йде про свої недоліки, ніж про достоїнства. І дівчата, і юнаки виділяють у себе егоїзм, грубість і запальність. З позитивних рис частіше всіх зустрічаються такі самооцінки: «вірний одному», «не зраджую друзів», «допомагаю у важких ситуаціях», тобто виступають ті якості, які найбільш важливі для встановлення контактів з однолітками, або ті, які перешкоджають цьому (запальність, грубість, егоїзм).

На тлі формування самосвідомості відбувається виражене полове та рольове розмежування, тобто розвиток характеру чоловічої та жіночої поведінки, що говорить про швидке переймання юнаками і дівчатами статевих соціальних стереотипів поведінки.

В контакті один з одним, у юнаків і дівчат йде формування комунікативних здібностей - вміння вступати в контакт з незнайомими людьми, завойовувати їх повагу, значущість і взаєморозуміння. У процесі трудової діяльності йде розвиток професійно-особистісного спілкування, тобто йде бурхливе становлення практичних умінь і навичок, які в подальшому можуть стати в нагоді для вдосконалення своїх професійних здібностей.

В ході самовизначення, спроб розібратися в самому собі і в навколишньому світі, юнаками і дівчатами здійснюється пошук сенсу життя. Внаслідок цього у них складаються не тільки переконання і погляди, а й світогляд. У юнацькому віці майже сформувалися когнітивні й особистісні положення світогляду. Тому, від того наскільки даний процес буде успішно протікати, залежить те, наскільки світогляд юнаків і дівчат буде вірно і глибоко відображати об'єктивний світ, яким він буде: істинним або хибним, релігійним або науковим, матеріалістичним або ідеалістичним, прогресивним або реакційним, оптимістичним або песимістичним, наскільки особистість зможе визначити свою соціальну орієнтацію.

Високий рівень самосвідомості мотивує індивідів в юнацькому віці систематизувати і узагальнювати знання про себе, що приводить до самовизначення через самовиховання. Самовиховання проходить через ряд психологічних перешкод, властивих даному віковому періоду:

1. Юнаки і дівчата прагнуть проявляти вольові зусилля в самовихованні;

2. Виявляють чуйність і сприйнятливність до моральної оцінки своєї особистості з боку оточуючих і прагнуть показувати байдужість до цієї оцінки, діяти за власним планом;

3. Прагнуть до ідеалів і принциповості в більш відповідальних справах і виявляють безпринципність в менш значних справах;

4. Мають бажання формувати стійкість, витримку, самовладання;

Звідси випливає, що головним особистісними новоутвореннями є: формування світогляду; підвищення вимоги до морального вигляду індивіда; формування самооцінки; прагнення до самовиховання.

У зв'язку з тим, що в даному віці групове спілкування зазвичай припускає змагання за стан і авторитет в суспільстві, поряд з розвитком товариських відносин юнацький вік характеризується пошуком дружби як міцної і глибокої емоційної прихильності.

Особи юнацького віку вже достатньо добре можуть розмежувати дружбу і товариство. Дружні стосунки визначаються вираженою вибірковістю і стійкістю до зовнішніх, ситуативних чинників. У юнацькому віці йде підвищення стійкості інтересів і переваг, розвиток інтелекту, внаслідок чого зростає здатність дитини інтегрувати суперечливу інформацію, відсувати зокрема на задній план. Саме з цієї причини, в сфері міжособистісних відносин, в юнацькому віці особистості бувають набагато терплячішими і толерантнішими, ніж особистості молодшого віку.

Дружба - форма емоційної прихильності. Реальна або передбачувана особистісна близькість для неї важливіше, ніж подібності в інтересах. Відносячись за своєю природою до поліфункціональної, дружба в юнацькому віці характеризується різновидом форм: від звичайного спільного проведення часу, до глибокого саморозкриття своєму другу.

Юнацька дружба як перша, самостійно обрана глибока індивідуальна прихильність, не тільки випереджає любов, але і частково включає її. При

цьому в її структурі домінує потреба бути в злагоді з самим собою, необхідність повного саморозкриття.

Одна з найбільш розповсюджених в юнацькому віці комунікативних проблем - сором'язливість. Частково вона викликана глибинними особистісними якостями, наприклад: невдалий досвід публічного виступу або міжособистісних взаємодій. Тісно пов'язана з низькою самоповагою, сором'язливість лімітує соціальну активність індивіда і в будь-яких ситуаціях сприяє формуванню негативної поведінки - алкоголізму, психосексуальних труднощів та ін. Сприятливий всередині колективний клімат і інтимна дружба допомагають в юнацькому віці юнакам і дівчатам переступати сором'язливість, і вони мають в цьому сенсі велику психотерапевтичну допомогу.

Труднощі комунікативного характеру, які проявляються в юності, особливо сильно нашаровують відбиток на подальший розвиток особистості. Грубе вторгнення у внутрішній світ юнака чи дівчини є абсолютно неприпустимим в юнацькому віці, в якому комунікативні якості надважливі.

На думку Зигмунда Фрейда, швидкий темп статевого дозрівання юнаків і дівчат призводить до роздробленості чуттєво-еротичного та ніжного потягу. Останнє особливо властиво хлопцям, у яких статеve дозрівання і вплив стереотипу мускулінності переважає над розвитком тонких комунікативних якостей. Юнацькі мрії про кохання, які, перш за все, виражаються в бажанні емоційного контакту і розуміння з боку протилежної статі, часто призводить до того, що об'єкт любові завжди ідеалізується, внаслідок цього, на нього не переноситься чуттєво-еротичне бажання [17].

Любов розуміється як високий рівень інтимності, в порівнянні з дружбою, так як співвідношення духовного спілкування з сексуальною близькістю допускає найбільше саморозкриття, на яке здатний юнак або дівчина. Внаслідок спрощення взаємовідносин між юнаками та дівчатами,

сучасний ритуал залицяння відрізняється нормативною невизначеністю. Дана невизначеність створює у юнаків і дівчат певне занепокоєння ритуальною стороною залицяння. Тому дана причина, що викликає виникнення психосексуальних труднощів стає однією з основних причин самотності юнаків і дівчат в цьому віці.

Юнацький вік грає важливу роль у формуванні особистості. У ньому формуються всі пізнавальні процеси, і йде встановлення контактів з оточуючими людьми. Даний вік дуже важливий, так як в ньому йде завершення формування рис особистості, які відіграють вагомую роль на життя людини в майбутньому [18].

1.3. Асертивність у контексті агресивності людини

Асертивність часто протиставляють пасивності та агресивності. Проте, на мою думку, асертивна людина мусить мати певні агресивні прояви, аби вміти захистити свої кордони, утримати власну позицію, але не перейти межі іншої особи. В цьому контексті, ми можемо говорити про певну конструктивну агресивність – яка працює не на шкоду іншому, проте на захист себе.

Асертивність можна також протиставити двом найбільш поширеним деструктивним діям – маніпуляції та агресії. Маніпуляція в даному ключі буде розглядатися як вторгнення на територію іншого, вчинення авторитарних дій стосовно іншої людини, обман чи використання іншого на свою користь. Агресія, яка йтиме всупереч асертивності матиме форму ворожості до іншої особи, буде націлена на завдавання шкоди іншому. Проте певна міра агресивності буде необхідною складовою асертивності, адже сприятиме відстоюванню власних меж, побудові рівноправного контакту та адекватній соціальній поведінці людини.

Модель асертивної поведінки виглядає наступним чином:

1. Пасивна – небажання висловлювати власну думку, показувати свої почуття, уникнення відповідальності. Страх помилитися і бути покараним,

невпевненість у своїх знаннях і компетенціях. В цій моделі є ознаки мазохістичної особистості, яка, неначе жертвує власними інтересами, надаючи право вибору іншій стороні. В комунікації такі люди найчастіше висловлюються тихо і в'яло, не дивляться в очі співрозмовнику, не говорить прямо, уникають будь-яких переживань, є скутими в жестах і покірними в розмові. [19]

2. Агресивна (домінантна) – напад на співрозмовника, без огляду на ситуації, переживання і права іншого. При агресивній моделі зазвичай відбувається домінування і приниження іншого. Розмова звучить безапеляційно, тон наказовий, мова груба або в'їдливі жарти. Голос звучить гучно, різко, можливо, уривчасто. Людина вільно проявляє почуття, без обмежень висловлює невдоволення та агресію.

3. Асертивна поведінка – це вміння ефективно відстояти себе в міжособистісних стосунках. Асертивна модель комунікації – коли людина вільно говорить про почуття, може не згоджуватися з позицією іншого, не нападаючи на нього. Тримає свої межі і не переходить за межі іншого. Співрозмовник в такій моделі – рівний партнер. В такій комунікації остаточні рішення враховують інтереси обох сторін. [20]

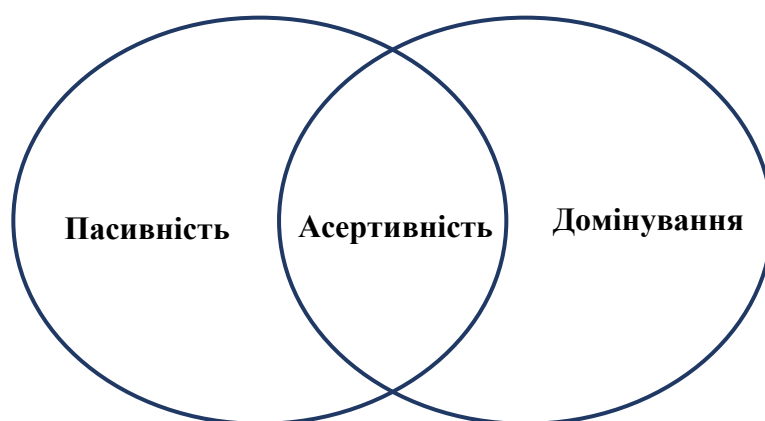


Рис. 1.1. Моделі поведінки

Ці три поведінкові моделі можна озвучити короткими описами. Пасивна має установку “я не важливий, ви – важливі”. Агресивно-домінантна

- протилежну “я важливий, ви не важливі”. Асертивна модель вирівнює позиції - “ми обоє важливі”. [21] Ця модель нагадує нам про ідею Хорні та наслідки базального конфлікту, які проявляються як рух від, до або проти людей.

Додатковими критеріями асертивності за різними авторами можуть бути: впевненість, відкритість до пізнання себе та інших, наявність мотивації, почуття власної цінності та поваги до інших. Вміння відстояти себе, бути адвокатом самому собі, захистити власну думку, перейти труднощі супротиву, без застосування агресії до іншого, але і без дозволу маніпуляції зі сторони інших. Асертивна поведінка передбачає автономію, самодостатність. Асертивна особа має самоповагу, шанує інших, бере відповідальність за свою поведінку, має позитивне налаштування, вміє уважно слухати і націлена на пошук компромісу. [22]

Ми припускаємо, що для асертивної поведінки людина має вміти виразити агресію, але зробити це максимально конструктивно. Наприклад, відстоювання власних меж, процес сепарації, досягнення цілей — всі ці дії носять агресивний характер. І лише ступінь вираженості агресії буде визначати, чи відбудеться ця дія асертивною, чи буде нападом на іншу людину, чи обернена проти самої себе.

Тут варто додати коментар стосовно пасивності та агресивності. Пасивна форма комунікації також може бути виражена через маніпуляцію, почуття провини і сорому, ігнорування, мовчання, хитрість, ворожість, улесливість та підпорядкування, завуальовані жарти чи коментарі. Така поведінка може усвідомлюватися індивідом і давати певні вигоди, або не усвідомлюватися.

Агресивна форма спілкування може носити не лише функцію нападу на кордони іншого, бажання проявити домінантну позицію, силу або владу, але і може розглядатися нами також як спосіб регулювати близькість, штучне створення дистанції при неможливості витримати напругу конфлікту або інші сильні почуття в стосунку з об'єктом. [23]

В роботі ми беремо за основу ідеї психоаналітичних теорій, які стверджують, що людина має вроджену агресію. Тоді в процесі життя набутий досвід дозволяє навчитися контейнувати, символізувати, інтегрувати чи менталізувати природну агресію. Це сприяє трансформуванню первинного афекту агресії до вторинного афекту. Відтак агресія спочатку стає конструктивною агресивністю, а тоді проявляється як асертивна поведінка.



Рис. 1.2. Модель трансформування первинного афекту агресії

Варто зазначити, що з психоаналітичного погляду, асертивність може бути також ознакою людини, що пройшла етап сепарації і добре усвідомлює свої кордони та межі інших.

Відтак ті, хто мають добру структуру особистості, зрілі механізми захисту, навичку контейнування та обробки власного життєвого досвіду, будуть вміти діяти достатньо агресивно для того, щоб бути асертивним.

Якщо ж людина схильна до пасивної форми агресії або навпаки - агресивного нападу на інших, це буде означати, що така людина потребуватиме психотерапії, психокорекції або проходження навчальних тренінгів, які поступово випрацюють вміння символізувати, менталізувати та осмислювати власний досвід.

А це, в свою чергу, дозволить людині стати більш асертивною і, відповідно, реалізованою та соціалізованою. [24, 25, 26]



Рис. 1.4. Способи трансформування первинного афекту агресії

Враховуючи створену нами модель, опишемо тепер наш погляд на причинно-наслідковий зв'язок між особливостями агресивності та різними рівнями асертивності.



Рис. 1.5. Причинно-наслідковий зв'язок особливостей агресивності та рівнів асертивності

Тож почуття провини, образу, опосередкована агресія вестиме до низької асертивності. Схильність до фізичної та вербальної агресивності, підозрілість, негативізм і роздратування – до домінування. А трансформована з первинного афекту у вторинний афект агресія стане конструктивною агресивністю, яка і буде проявлятися у асертивній поведінці.

Висновки до першого розділу

Було встановлено, що немає також однорідного уявлення про поняття асертивності, яке виявилось міждисциплінарним і досить малодослідженим у науковій сфері.

Психодинамічними теоріями було обґрунтовано, що пасивна, асертивна та домінантна поведінки мають під собою складні причинно- наслідкові механізми, починаючи від перших об'єктних стосунків, особистої історії проходження стадій розвитку, закінчуючи акцентуаціями характеру та особливостями роботи когнітивної сфери людини.

Було розглянуто різні форми і види агресії та розведено поняття агресії та агресивності.

Розглядаючи феномен асертивності через призму психодинамічних теорій, було встановлено, що асертивна поведінка є найшвидше характеристикою невротичної структури психічного апарату, але в той же час науковці застосовують навчальні тренінги для підвищення асертивності у клінічній практиці.

Створено теоретичну модель взаємозв'язку різних рівнів асертивності із характерними особливостями агресивності, яка полягає у тому, що аутоагресія та опосередкована агресія можуть вести до низької асертивності, конструктивна — до нормальної асертивності, а проявлена фізична та вербальна — до домінантності.

РОЗДІЛ 2. ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ АСЕРТИВНОСТІ В СТРУКТУРІ ПСИХОЛОГІЧНОЇ ГОТОВНОСТІ ДО УПРАВЛІННЯ У СТУДЕНТІВ, ДОСЛІДЖЕННЯ АСЕРТИВНОСТІ У ОСІБ ІЗ РІЗНИМ РІВНЕМ АГРЕСИВНОСТІ.

2.1. Загальна характеристика методів та методик дослідження.

Методика оцінювання рівня асертивності. Тест на асертивність Шпалінський – Помазан (Додаток А) дає змогу побачити рівень асертивності за шкалою від 0 до більше, ніж 70-ти балів. [27] За цією шкалою ми розділили опитуваних на 3 групи: низькоасертивні, асертивні та домінантні.

“Низькоасертивні”. Якщо учасник дослідження набирає в тесті до 50-ти балів, це означає, що йому не вистачає впевненості в собі, рішучості та наполегливості. Низькі бали свідчать про схильність людини потрапляти під вплив, невміння озвучити власні потреби та досягнути бажаного у конфлікті, пасивність у взаємодії з іншими. За потреби така людина навряд чи зможе відстояти себе і наполягти на своєму, що також суперечить ознакам норми асертивної поведінки.

“Асертивні”. Набраних 50-70 балів свідчать про нормальний рівень асертивності людини. Такі люди мирно і дружелюбно відстоюють власні кордони, здатні адекватно реагувати на конфліктні ситуації, мають нормальну самооцінку, не зацікавлені образити інших людей, тож вони є асертивними.

Опитувальник Басса-Дарки (Додаток Б) - одна з найбільш популярних в зарубіжній психології методик для дослідження агресії. Згідно з відомими уявленнями, агресія є одним з поширених способів вирішення проблем, що виникають в складних і важких (фруструючих) ситуаціях, що викликають психічну напруженість. Саме ці закордонні психологи в 1957р. першими виконали роботу, яка характеризувалася спробою розглянути агресію як комплексний феномен. Ними було запропоновано опитувальник, що складається з 8 індексів, які вони вважають важливими показниками агресії.

Цей опитувальник зараз широко застосовується в зарубіжній і вітчизняній практиці.

Відповіді оцінюються по 8 шкалами наступним чином: підраховується кількість набраних балів відповідно до ключа за кожною шкалою і множиться на коефіцієнт, зазначений в дужках при кожному параметрі агресивності, що дозволяє отримати зручні для зіставлення, нормовані показники, що характеризують індивідуальні та групові результати.

Форми агресії і відповідні шкали:

1. Фізична агресія (напад) - використання фізичної сили проти іншої особи.
2. Вербальна агресія - вираз негативних почуттів як через форму (сварка, крик, вереск), так і через зміст словесних відповідей (погроза, прокляття, лайка).
3. Непряма агресія – це агресія, яка обхідним шляхом спрямована на іншу особу, злісні плітки, жарти, так і агресія, яка ні на кого не спрямована, - вибух люті, що виявляється в криці, тупанні ногами, биттю кулаками по столу і т. п. Ці вибухи характеризуються неправильністю, не направленістю і невпорядкованістю.
4. Негативізм - опозиційна форма поведінки, спрямована зазвичай проти авторитету або керівництва; така поведінка може наростати від пасивного опору до активної боротьби проти встановлених звичаїв і законів.
5. Схильність до роздратування (роздратування) - готовність до прояву при щонайменшому збудженні запальності, різкості і брутальності.
6. Підозрілість - недовіра і обережність по відношенню до людей, заснована на переконанні, що оточуючі мають намір заподіяти шкоду.
7. Образа - почуття, викликане заздрістю і ненавистю до оточуючих, обумовлене гіркотою, гнівом на весь світ за дійсні або уявні страждання.
8. Почуття провини або аутоагресія - висловлює можливе переконання обстежуваного в тому, що той є поганою людиною, чинить зло. Також індекс виражає наявність у нього докорів сумління.

Слід врахувати, що опитувальник не захищений від мотиваційних спотворень, зокрема, за типом соціальної бажаності. Достовірність результатів залежить від довіри між відносинами випробуваного і психолога [28].

2.2. Аналіз результатів дослідження

Метою дослідження було теоретично проаналізувати та емпірично дослідити особливості прояву агресивності та тривожності.

У дослідженні брали участь студенти різних факультетів та курсів Національного університету «Києво-Могилянська Академія». Обсяг вибірки склав 35 осіб.

Було використано такі методики, за допомогою яких визначається рівень асертивності і агресивності: тест на асертивність Шпалінський – Помазан, опитувальник А.Басса - А.Дарки.

Отримані експериментальні дані були проаналізовані для виявлення рівня асертивності і агресивності, а також залежність рівня асертивності від рівня агресивності у студентів юнацького віку.

За тестом рівня асертивності можемо бачити, що з усього обсягу вибірки кількість «низькоасертивних» студентів складає 7 осіб (20%), «асертивних» студентів – 24 особи (68,57%), «домінантних» - 4 особи (11,43%). Розглядаючи більш детально за нижче наведеною таблицею №1 та №2 можемо побачити, що «низькоасертивні» студенти є лише жінками з різних факультетів. Домінантні особи це в більшості чоловіки (3 з 4), хочеться також зазначити, що вони навчаються на ФЕН, лише одна жінка (ФСНСТ). Таким чином найбільша кількість студентів є «асертивними».

Таблиця 1.

Результати дослідження рівня асертивності

		Рівень асертивності					
		Неасертивний		Асертивний		Домінантний	
		Кількість осіб	Відсоток	Кількість осіб	Відсоток	Кількість осіб	Відсоток
Загальний		7	20%	24	68,57%	4	11,43%
ФСНСТ	Загальний	3	8,6%	6	17,15%	1	2,86%
	Чоловіки	0	0%	1	2,85%	0	0%
	Жінки	3	8,6%	5	14,3%	1	2,86%
ФЕН	Загальний	1	2,8%	11	31,42%	3	8,57%
	Чоловіки	0	0%	6	17,13%	3	8,57%
	Жінки	1	2,8%	5	14,29%	0	0%
ФПВН	Загальний	3	8,6%	7	20%	0	0%
	Чоловіки	0	0%	4	11,43%	0	0%
	Жінки	3	8,6%	3	8,57%	0	0%

Таблиця 2.

	Рівень асертивності					
	Неасертивний		Асертивний		Домінантний	
	Кількість осіб	Ср. знач.	Кількість осіб	Ср. знач.	Кількість осіб	Ср. знач.
Загальний	7	42	24	58	4	75,05
Чоловіки	0	0	11	59	3	72
Жінки	7	42	13	57	1	79

За опитувальником Басса - Дарки з наведеної нижче таблиці №3 видно, що з усього обсягу вибірки високий індекс агресивності немає жоден з студентів, нормальний індекс агресивності мають 28,6% студентів, і низький індекс агресивності мають 71,4% студентів. Високий індекс ворожості мають 25,72% студентів, нормальний індекс ворожості мають 71,43% студентів, і низький індекс ворожості мають 2,85% студентів. Таким чином, індекс ворожості у вибірці переважає над індексом агресивності. У підсумку, дані студенти більш ворожі, але менш агресивні. Можна помітити, що високий рівень індексу ворожості домінує у дівчат, також у них зовсім відсутній низький рівень ворожості, в той час як у

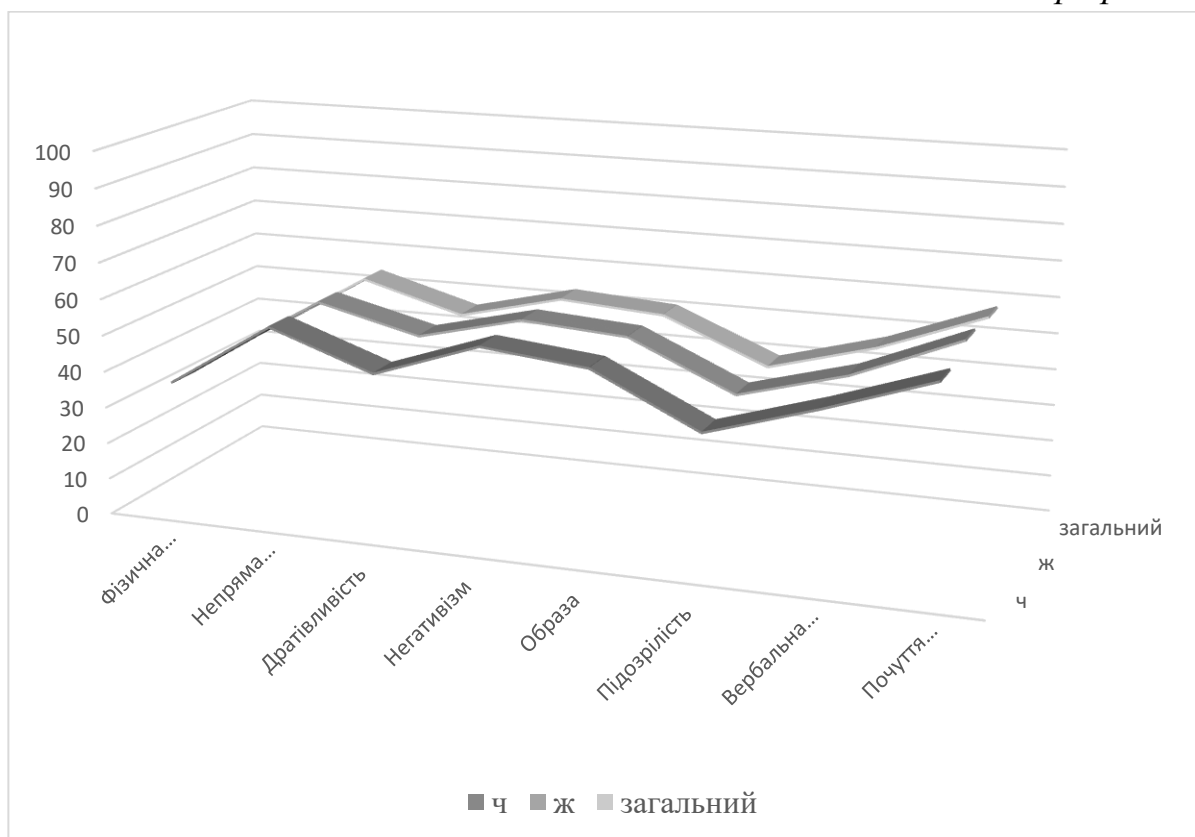
юнаків відсоток високого рівня ворожості більше за низький у два рази і разом відхилення від норми складають усього 21,43%. Також цікаво те, що індекс агресивності повністю збігається як у дівчат, так і в юнаків.

Таблиця 3.

	Індекс агресивності			Індекс ворожості		
	Високий	Нормальний	Низький	Високий	Нормальний	Низький
Чоловіки	0%	28,60%	71,40%	14,28%	78,57%	7,15%
Жінки	0%	28,60%	71,40%	42,86%	57,14%	0%
Загальний	0%	28,60%	71,40%	25,72%	71,43%	2,85%

Якщо розглядати опитувальник за кожною шкалою (графік №1, додаток В) можемо побачити, що усі шкали майже рівні і мають розходження в ± 1 або 2%.

Графік №1



Проаналізувавши результати за факультетами (таблиця №3), в нас їх представлено три: ФПвН (правничий), ФСНСТ (соціальних наук та соціальних технологій), ФЕН (економічний) мажемо зробити такі висновки:

видно, що агресивність на високому рівні не присутня у жодних респондентів. На усіх факультетах відзначається низький рівень агресивності. На ФПвН агресивність не так сильно виражена, але зате, на даному факультеті спостерігається висока ворожість респондентів.

Проведення аналізу показало нам суттєві відмінності між групами із різним рівнем асертивності за різними показниками. Тож результати порівняльного аналізу між групами виявили яскраві відмінності агресивності у осіб із різним рівнем асертивності.

Так, Низькоасертивні люди проявляють агресію опосередковано, через почуття провини та образу, підпорядкування та альтруїстичні дії – все це є явними ознаками пасивної агресивності, яка, швидше за все, спричинена неможливістю проявляти емоції відкрито, заявляти про свої бажання, почуттям меншовартості, ймовірно, заздрістю до інших. Припускаємо, що у таких людей буде дещо занижена самооцінка, оскільки показник Егоїстичності в них є найнижчим із усіх груп.

На заваді до асертивної поведінки у низькоасертивних також стоять незрілі механізми захисту, що підкреслюють також слабкість Его та потребу у психотерапевтичному супроводі.

У групі Домінантних виявлено завищені показники по Егоїстичності та Авторитарності, що підкреслює їхню готовність до агресивних дій. У випадку групи домінантних ми розглядаємо найвищу міру Егоїстичності – самозакоханість та найвищу міру Авторитарності – деспотичність. Таким чином, маємо портрет домінантної особи, яка демонструє самозакоханість та деспотичність водночас, знецінюючи інших та ідеалізуючи себе. Такі люди проявляють агресію відкрито, можуть без явних причин нападати першими, аби лиш проявити свою значущість та владу.

Якщо у низькоасертивних та домінантних у порівняльному аналізі здебільшого були протилежні значення по різних показниках, то Асертивні показували середній рівень. Таким чином, ми схильні думати, що агресивність осіб із нормальною асертивністю – середня по усіх показниках.

Таким чином, однією з характеристик цієї групи може бути для нас відсутність екстремальних значень – низьких або високих – за будь-якими показниками. Іншими словами, ми можемо назвати цю особливість конструктивною агресивністю – гнучким способом обирання реакцій, здатністю проявити агресію, проте відсутністю ініціативи у цьому.

Ці результати підтверджують створену нами раніше модель зв'язку особливостей агресивності у людей із різним рівнем асертивності.

2.3. Методичні рекомендації

Було сформульовано практичні рекомендації людям, які мають низький рівень асертивності і тим, хто є домінантними. Обом групам рекомендована психотерапія за психодинамічними напрямками. Результати дослідження вказують на те, що для низькоасертивних осіб важливим буде опрацювання пасивної форми агресивності, а саме: почуття провини, образи, опосередкованої агресії, підпорядкування. А також вміння самостійно приймати рішення, витримувати конфліктні ситуації та висловлювати власну думку.

Натомість фокусом у роботі із домінантними особами може бути вміння сублімувати агресивні пориви, трансформувати фізичну та вербальну агресію у більш конструктивну, символізувати та менталізувати процеси, які переживає людина. В обох групах основним полем діяльності ми бачимо роботу із внутрішніми конфліктами і як наслідок — кращу соціалізацію та загальну здатність людини вільно творити і любити.

Розберемо профілактику корекції агресивних студентів.

По - перше, слід знати про те, що існують значущі відмінності в структурі самоставлення у високо агресивних студентів і низько агресивних студентів. Слід вміти правильно інтерпретувати поведінку студентів на підставі проведеного дослідження.

По - друге, на підставі проведеного теоретичного аналізу, потрібно створити такі умови, щоб студенти не відчували себе в стані фрустрації, що на думку

багатьох вчених, які вивчають агресію, є найбільш першочерговою причиною виникнення агресії.

По - третє, виходячи з теорії соціального навчання, слід знати, що агресивні форми поведінки виникають в процесі соціалізації, а значить потрібно вміти контролювати себе і не підкріплювати (заохочувати) агресивну поведінку студентів.

По - четверте, необхідно знати про структуру самоставлення, в якій одним з показників є самоповага, самоцінність студента, тому необхідно вибудовувати сприятливу обстановку і надавати підтримку.

Для психологічних служб можна дати наступні рекомендації, які можуть поліпшити становище в ситуації прояву агресії та її профілактики:

1. Необхідною частиною вирішення проблеми агресивності є її профілактика.
2. Передчасна діагностика.
3. Робота по її зниженню.
4. Проведення тестування груп на наявність агресії.
5. Дізнаватися причини агресивної поведінки.
6. Розмови зі студентами, прийняття їх думок і відсутність критики.

Так само, варто розуміти, що головною людиною, яка несе відповідальність за свою долю, є сам студент. Як показували багато досліджень на тему агресивної поведінки, вона виникає в ситуації безвихідній або в стані фрустрації. Але те, що може зробити сам студент це:

1. Менше звертати увагу на дрібні проблеми, знизити їхню соціальну значимість.
2. Також дослідження показують що люди, які займаються спортом, показують більш низькі показники агресії. Так що, мабуть, наступного рекомендацією є захоплення спортом, художньої або громадською діяльністю і т.п. - це і буде методом профілактики деструктивної, агресивної поведінки.
3. Виконання задач у відзначений термін, щоб знизити рівень емоційного напруження.

Висновки до другого розділу

Отримані результати показують нам зв'язки різних форм агресії та міжособистісних характеристик із різними рівнями асертивності. Тож із опрацьованих даних робимо висновки, що:

- у групі “Низькоасертивні” є видимі тенденції до заборони на агресивність. Ми спостерігаємо в цій групі людей, які почувають себе невпевненими, потребують ведення зі сторони інших, сумніваються у своїх можливостях. Вони не проявляють агресію прямо, але мають виражене почуття провини, переживають образу, мають роздратування та схиляються до опосередкованого вияву агресивних дій.

- у групі “Асертивні” спостерігаємо велику кількість різних варіацій поведінки та особистісних характеристик, а також моделей побудови стосунків із іншими. З цього робимо висновки, що асертивні люди є гнучкими і різноманітними у своїх проявах. Проте не схильні до екстремальних показників різних форм агресії.

105

- у групі “Домінантні” маємо високі показники авторитарності, егоїстичності та фізичної агресії. Ймовірно, саме ці характеристики заважають їм бути асертивними.

Проте ми розуміємо, що такі узагальнені портрети людей із різним рівнем асертивності, потребують додаткового вивчення і подальшої деталізації.

ВИСНОВКИ

1. Рішення проблеми формування психологічної готовності студента до управлінської діяльності пов'язано з науковою конкретизацією поняття «психологічна готовність до управлінської діяльності». Психологічна готовність до управлінської діяльності - це психічний стан, що характеризується динамічною концентрацією внутрішніх сил людини і дозволяє йому доцільно регулювати свою діяльність в процесі організації і планування роботи виробництва і персоналу при наявності сформованих мотивів і установок на реалізацію своїх особистісних якостей, які проявляються в поведінковій активності і позитивному емоційному настрої. Таке розуміння психологічної готовності до управлінської діяльності визначило виділення її компонентів: особистісний, когнітивний, мотиваційний, поведінковий і емоційний.

2. Зі створеної нами теоретичної моделі зв'язку особливостей агресивності та різних рівнів асертивності підтвердилося те, що низька асертивність є наслідком пасивно-агресивної моделі поведінки, до домінантності веде агресивне бажання влади, а асертивність досягається конструктивною агресивністю.

Було спростовано, що підозрілість, негативізм, роздратування як вияви агресивності можуть вести до домінантності. Натомість виявилось, що ці показники присутні у більшій мірі у низькоасертивних осіб.

Тож, щодо зв'язку пасивних форм агресивності із низьким рівнем асертивності отримані дані аналізу показали, що люди із групи Низькоасертивні мають високі показники опосередкованої агресії, образи, підозри та почуття провини у порівнянні із асертивними.

3. В ході дослідження у групи домінантних не було виявлено вагомої різниці саме у показниках агресивності та ворожості у порівнянні із іншими групами. Проте помітно вищими є показники по егоїстичності та авторитарності.

Виходячи з отриманих результатів, нами також було сформульовано практичні рекомендації людям, які мають низький рівень асертивності і тим, хто є домінантними. Обом групам рекомендована психотерапія за психодинамічними напрямками. Результати дослідження вказують на те, що для низькоасертивних осіб важливим буде опрацювання пасивної форми агресивності, а саме: почуття провини, образи, опосередкованої агресії, підпорядкування. А також вміння самостійно приймати рішення, витримувати конфліктні ситуації та висловлювати власну думку.

Натомість фокусом у роботі із домінантними особами може бути вміння сублімувати агресивні пориви, трансформувати фізичну та вербальну агресію у більш конструктивну, символізувати та менталізувати процеси, які переживає людина. В обох групах основним полем діяльності ми бачимо роботу із внутрішніми конфліктами і як наслідок — кращу соціалізацію та загальну здатність людини вільно творити і любити.

Отож, в межах даного дослідження можемо відзначити, що нижчий рівень соціальної компетентності може бути властивий особам з різними типами тривожних розладів. А наявність тривожного розладу позначається на соціальній компетентності, що загалом визначає особливості соціального функціонування осіб з тривожними розладами. Отримані нами результати мають ряд обмежень і не є вичерпними, відтак дана проблема потребує подальшого теоретичного та емпіричного вивчення.

4. Розроблено методичні рекомендації з корекції рівня асертивності для студентів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Фомин А. С. Проблемы формирования психологической готовности к управленческой деятельности (руководству организацией) // Современная социальная психология: теоретические подходы и прикладные исследования. 2011.
2. Выготский Л. С. Исторический смысл психологического кризиса // Собр. соч.: в 6 т. Т. 1. М.: Педагогика, 1982.
3. Коваль М., Багдасар'ян Г. До проблеми формування україномовної технічної термінології // Науково-технічне слово, 1993.
4. Ильин С. С. Психологическая готовность специалиста к управленческим профессиям: содержание, структура, диагностика: автореф. дис. канд. психол. наук. М., 1999.
5. Stevens M., Catpion M. The knowledge, skill and ability. Requirements for teamwork // Journal of management. 2006.
6. Walinga J. Problem composition: Navigating the barriers to the challenges of change // Paper presented at the Western Academy of Management 48th Annual Meeting, Missoula, MT. (2007b, March)
7. Конфуций Лунь Юй. (Беседы и Суждения).
8. Фрейд З. Психоанализ. Религия. Культура / З. Фрейд ; [сост. и вступ. ст. А. М. Руткевича]. – М. : Ренесанс, 1991. – 296 с.
9. Лоренц К. Агрессия (так называемое «зло») : Пер. с нем. / К. Лоренц. – М. : Издательская группа «Прогресс» ; «Универс», 1994. – 272 с.
10. Крэйхи Б. Социальная психология агрессии / Б. Крэйхи ; [пер. с англ.]. – СПб. : Питер. – 2003. – 334 с.
11. Франкл В. Основы логотерапии: психотерапия и религия / пер. с нем. В. А. Певчева. СПб.: Речь, 2000. 285 с.
12. Берковиц Л. Агрессия: причины, последствия и контроль. – СПб.: прайм-ЕВРОЗНАК, 2001. – 512 с.
13. Бандура А. Подростковая агрессия. Изучение влияния воспитания и семейных отношений / А. Бандура, Р. Уолтерс. – М., 2000. – 512 с.
14. Berkowitz L. Words and symbols as stimuli to aggressive responses // Control of Aggression: Implications From Basic Research / J.F. Knutson (ed) Chicago: Aldine6 Atherton, 1973. P. 113—143.
15. Франкл В. Человек в поисках смысла: Сборник: Пер. с англ. и нем. / Общ. ред. Л. Я. Гозмана и Д. А. Леонтьева; вст. ст. Д. А. Леонтьева. — М.: Прогресс, 1990. — 368с
16. Фромм Э. Анатомия человеческой деструктивности / пер. с нем. Э. М. Телятниковой. М.: АСТ, 2007. 621 с

17. Сластенин В.А. Психология и педагогика / В. А Сластенин, В.П Каширин.-М.: «Академия», -2001.
18. Бассин Ф.В. О силе Я и психологической защите / Ф.В Бассин // Вопросы философии.-1969
19. Шейнов, В.П. Психические состояния инициаторов и жертв манипулятивных воздействий // Психология психических состояний: сб. статей / Под ред. А.О. Прохорова.-Казань: Отечество, 2014.- Вып. 9.- с. 279-285.
20. Bishop, S. (2010). Develop your assertiveness(2nd ed.). London: Kogan Page.
21. Bednarz, T. F. (2011). Pinpoint Leadership Skill Development Training Series: Business ethics. Stevens Point, WI: Majorium Business Press.
22. Bell, I., McGrane, B., Gunderson, J., & Anderson, T. (2011). This book is not required: An emotional and intellectual survival manual for students. Thousand Oaks, CA: Sage Publications.
23. Фромм Э. Психоанализ и этика / Э. Фромм. – М. : Республика – 1993. – 415 с.
24. Bishop, S. (2010). Develop your assertiveness (2nd ed.). London: Kogan Page.
25. Bowen D.D. Toward a viable concept of assertiveness // Experiences in management and organizational behavior / D.T. Hall, D.D. Bowen, R.J. Lewicki, F.S. Hall (Eds.). 2nd ed. N.Y.: John Wiley & Sons, 1982.
26. Lange A. J. Responsible Assertive Behaviour / A. J. Lange, P Research Press, 1976
27. Шпалінський В. В., Помазан К. А. Психологія управління : навч. посіб. [для керівників навчальних закладів, практичних психологів, вчителів та вихователів]. — Харків : Веста: Вид. «Ранок», 2002. — 128 с.
28. Психологические тесты для профессионалов/ авт. Сост Н.Ф. Гребень. – Минск: Современ. Шк., 2007.

ДОДАТКИ

Додаток А.

Тест на асертивність (Шпалінський В.В., Помазан К.А.)

Інструкція: Перед вами твердження, що описують найбільш типові ситуації, в яких може опинитися кожен із нас. Як особисто Ви поведетеся у подібних випадках?

- Якщо твердження цілком описує Ваші дії – обведіть 1 («завжди»).
- Якщо подібним чином Ви поведетеся не завжди, але часто, або досить близькі до даного підходу, виділіть 2 («часто»).
- З обирайте у тому випадку, якщо стверджуване Вас не стосується і найчастіше Ви поведетеся інакше («інколи»).
- Якщо твердження не відповідає Вашій поведінці, тобто для Вас це абсолютно нехарактерно, відзначте цифру 4 («ніколи»).

Коли колега чи знайомий просить у мене грошей у борг, я не можу сказати «ні», навіть якщо моє власне фінансове становище залишає бажати кращого.	1 2 3 4
Я не вмію знайомитися з людьми, до яких відчуваю симпатію. Зазвичай чекаю, коли вони зроблять перший крок.	1 2 3 4
Коли мене кличуть кудись і я бачу, що моя згода має значення, я не можу відмовити, навіть якщо відчуваю величезне бажання це зробити.	1 2 3 4
Коли хто-небудь стає без черги переді мною, я не можу осадити цієї людини, навіть якщо відчуваю величезне бажання це зробити.	1 2 3 4
Під час різного роду дебатів чи обговорень я не вмію переривати співрозмовників, навіть якщо стає ясно, що вони займаються переливанням із пустого в порожнє.	1 2 3 4
Мені буває болісно важко відповісти відмовою на чийсь вимоги чи прохання.	1 2 3 4
Я не вмію у розмові поставити крапку, навіть якщо людина, з якою я розмовляю, і тема бесіди мені абсолютно нецікаві чи, наприклад, я куди-небудь поспішаю.	1 2 3 4
Розмовляючи з ким небудь, я не здатний заперечити, навіть	1 2 3 4

якщо думаю, що моя точка зору більш правильна. Мені легше промовчати.	
Для мене болісно звертатися до інших з розпитами, коли я чогось не розумію(на роботі, в інституті, школі, вдома).	1 2 3 4
На засіданнях і різних зборах я волію відмовчуватися, щоб не опинитися у незручному становищі.	1 2 3 4
Коли хто-небудь відмінняє заздалегідь призначену зустріч, я не можу запропонувати перенести її на зручний для мене час. Зазвичай чекаю, коли хтось зробить це першим.	1 2 3 4
Якби я почав наказувати, то швидше за все вийшло б, як у приказці «Накажи й зроби сам».	1 2 3 4
Коли хто-небудь із ближніх поводить себе зі мною несправедливо, я не протестую. Намагаюся поводитися так, щоб ці люди не помітили, що я прикро вражений.	1 2 3 4
Запросити на побачення людину протилежної статі, яка мене зацікавила, вище моїх сил.	1 2 3 4
Коли мене хвалять, говорять компліменти, я розгублююся, не знаю, як на це реагувати, відчуваю себе безпомічним.	1 2 3 4
Якщо я принесу з магазину зіпсовані продукти, то скоріше викину їх, чим піду висувати претензії.	1 2 3 4
Я відчуваю тремтіння, варто мені тільки уявити, що можу опинитися безробітним і доведеться шукати роботу.	1 2 3 4
Під час розмови про що-небудь важливе з тим, від кого я залежу, я починаю висловлюватися неясно, а іноді, недоречно.	1 2 3 4
Мені дуже неприємно, коли виникає необхідність попросити про що-небудь незнайому людину, наприклад продати білет на транспорт чи передати гроші на талони.	1 2 3 4
Для мене неприємно заводити розмову з особами вищого рангу, навіть якщо необхідно щось їм повідомити.	1 2 3 4

Опитувальник Басса—Дарки

Інструкція: *Оцініть кожне з тверджень за допомогою відповідей «так» чи «ні».*

1. Часом мені важко справитися з бажанням заподіяти шкоду іншим.
2. Іноді я можу пліткувати про тих, кого не люблю.
3. Я легко дратуюся, але і швидко заспокоююся.
4. Якщо мене не попросять по-доброму, я не виконаю прохання.
5. Я не завжди одержую те, що мені призначено.
6. Я знаю, що люди говорять про мене за моєю спиною.
7. Коли я не схвалюю поведінку моїх друзів, я завжди їм даю це відчуття.
8. Коли мені доводиться когось обдурити, я звичайно відчуваю докори совісті.
9. Я не здатний ударити людину.
10. Я ніколи не дратуюся настільки, щоб кидатися предметами.
11. Я завжди поблажливий до чужих недоліків.
12. Якщо мені не подобається якесь правило, я намагаюся його порушити.
13. Інші завжди вміють скористатися ситуацією, а я — ні.
14. Я тримаюся насторожено з тими, хто зненацька відноситься до мене добре.
15. Я часто буваю не згодний з оточуючими.
16. Іноді мені спадають на розум думки, яких я соромлюсь.
17. Якщо хто-небудь першим ударить мене, я швидше за все йому не відповім.
18. Якщо я роздратований, то можу грюкнути дверима.
19. Я більш дратівливий, чим це може показатися тим, хто не знає мене.
20. Якщо хтось удає з себе начальника, я намагаюся піти йому всупереч.
21. Іноді мене засмучує, як складається моє життя.
22. Думаю, що багато хто з оточуючих не особливо мене люблять.
23. Не можу утриматися від суперечки, якщо люди не згодні зі мною.
24. Коли я ухиляюся від роботи, то часто відчуваю почуття провини.
25. Тому, хто ризикне образити мене чи моїх близьких, не позаздриш.
26. Я не здатний на хамські жарти.
27. Я впадаю в лютість, коли з мене сміються.
28. Тих, хто багато думає про себе, я завжди намагаюся поставити на місце.
29. У будь-якій компанії знайдуться неприємні мені люди.

- 30.Багато хто заздрить мені.
- 31.Для мене важливо, щоб мене поважали.
- 32.Мені часто буває соромно за те, що я мало робив чи роблю для батьків.
- 33.Тих, хто виводить нас із себе, можна і стукнути «по носі».
- 34.В основному я буваю похмурим, коли злюся.
- 35.Якщо до мене відносяться гірше, ніж я очікую, мій настрій не змінюється.
- 36.Коли мене намагаються вивести із себе, я не звертаю на це уваги.
- 37.Іноді, хоч я цього і не показую, мене гризе заздрість.
- 38.Іноді мені здається, що з мене сміються.
- 39.Коли я злюся, до «сильних» виразів не вдаюся.
- 40.Мені хочеться, щоб мені вибачили гріхи.
- 41.Я рідко даю відсіч.
- 42.Я ображаюся, коли не виходить по-моєму.
- 43.Є люди, що дратують мене однією своєю присутністю.
- 44.Немає таких, кого б я по-справжньому ненавидів.
- 45.Мій принцип: чужинцям не довіряти.
- 46.Я готовий сказати кожному, що я про нього думаю.
- 47.Я роблю багато такого, про що потім шкодую.
- 48.Якщо я розлючуся, то можу кого-небудь вдарити.
- 49.З дитинства у мене не буває вибухів гніву.
- 50.Я часто почуваю себе як порохова бочка, що здатна вибухнути.
- 51.Якби всі знали, що я відчуваю насправді, мене б вважали людиною, з якою нелегко ладити.
- 52.Я завжди шукаю таємні причини доброго відношення до мене.
- 53.Коли на мене кричать, я кричу у відповідь.
- 54.Невдачі завжди засмучують мене.
- 55.Я б'юся не рідше, ніж інші.
- 56.Можу згадати такі випадки, коли зі злості ламав речі або предмети.
- 57.Я здатен першим почати бійку,
- 58.Життя часто обходиться зі мною несправедливо.
- 59.Я не вірю в щирість відносин між людьми.
- 60.Я лаюся, коли мене виводять із себе чи злять.
- 61.Коли я кого-небудь кривджу, то потім відчуваю докори совісті.
- 62.Захищаючи себе, я не зупиняюся перед застосуванням фізичної сили.
- 63.Мій гнів я можу виражати тим, що стукаю кулаком або тупочу ногами.
- 64.Я буваю грубуватий з тими, хто мені не подобається.
- 65.У мене немає ворогів.
- 66.Я вмію поставити людину на місце.

- 67.Я часто замислююся, що живу неправильно.
- 68.Я знаю тих, хто здатен довести мене до бійки.
- 69.Я не засмучуюся марно.
- 70.Мені рідко спадають на розум думки, що хтось хоче зробити мені погано.
- 71.Буває, я загрожую людям, але при цьому не збираюся пускати погрозу в хід.
- 72.Останнім часом я став занудою.
- 73.У суперечці я часто підвищую голос.
- 74.Я намагаюся сховати своє погане відношення до людей.
- 75.Я волію погоджуватися, чим сперечатися.

Додаток В.

Таблиця детальних результатів проходження методик №2

			Методика Биссе-Дерси																							
Фактор	Класс	Статьа	Физическая агрессия		Неправная агрессия		Деривативы		Негативизм		Общес		Психопатия		Вербальная агрессия		Повышенное проявление		Индекс агрессивности		Индекс агрессивности		Повышенное проявление	Повышенное проявление		
			Σ	%	Σ	%	Σ	%	Σ	%	Σ	%	Σ	%	Σ	%	Σ	%	Σ	%						
ФДН-1	2	Ч	2	20	5	55	4	36	2	40	1	12	1	10	7	54	4	44	14	44	2	11	16	69		
ФДН-2	2	Ж	3	30	6	66	6	54	0	0	6	75	7	70	6	46	9	100	15	46	13	72	28	48		
ФДН-3	4	Ч	4	40	3	33	4	36	2	40	5	62	1	10	3	23	2	22	10	31,2	6	33	10	63		
ФДН-4	3	Ж	1	10	4	44	2	18	1	20	3	37	4	40	4	31	7	78	9	28	7	39	23	47		
ФДН-5	3	Ж	5	50	10	100	9	90	3	60	8	100	4	40	5	39	9	100	24	60	12	90	24	45		
ФДН-6	3	Ч	5	50	10	100	9	90	3	60	8	100	4	40	5	39	9	100	24	60	12	90	20	68		
ФДН-7	4	Ч	6	60	4	44	4	36	3	60	2	25	3	30	8	61	7	78	18	56	5	28	17	50		
ФДН-8	4	Ж	1	10	7	77	5	45	2	40	5	62	6	60	7	54	7	78	15	47	11	61	15	55		
ФДН-9	4	Ж	1	10	4	44	2	18	1	20	3	37	4	40	4	31	7	78	9	28	7	39	22	50		
ФДН-10	3	Ж	4	40	5	55	5	45	3	60	1	12	4	40	9	70	4	44	15	46	5	28	31	53		
ФДН-1	2	Ч	4	40	3	33	6	54	1	20	6	75	7	70	11	85	2	22	18	56	13	72	22	51		
ФДН-2	2	Ж	2	20,0	4	44	6	54	2	60	2	25	5	50	7	54	3	33	13	41	7	25	17	34		
ФДН-3	2	Ч	4	40	3	33	5	45	4	80	2	25	2	20	3	23	3	33	10	35	4	25	18	53		
ФДН-4	2	Ч	4	40	3	33	4	36	4	80	3	37	3	30	2	16	2	22	10	35	5	25	22	55		
ФДН-5	2	Ж	3	30	4	44	5	45	1	20	3	37	2	20	8	61	5	55	15	47	5	25	10	68		
ФДН-6	2	Ж	2	20	6	66	5	45	1	20	7	87	7	70	9	70	7	78	17	53	14	77	23	52		
ФДН-7	2	Ч	6	60	4	44	6	54	2	40	3	37	4	40	4	31	5	55	14	43	7	39	14	72		
ФДН-8	2	Ч	6	60	5	55	4	36	4	80	3	37	3	30	8	61	6	66	19	59	6	33	38	68		
ФДН-9	2	Ж	4	40	5	55	4	36	4	80	3	37	3	30	2	16	2	22	10	35	5	25	22	60		
ФДН-10	2	Ч	3	30	5	55	6	54	3	60	4	50	3	30	5	39	3	33	13	41	6	33	17	72		
ФДН-11	2	Ж	3	30	5	55	6	54	4	80	8	100	3	30	10	77	7	78	18	56	11	61	36	58		
ФДН-12	2	Ч	5	50	5	55	3	27	5	100	5	62	4	40	7	54	3	33	16	50	9	50	12	58		
ФДН-13	2	Ж	1	10	6	66	1	9	1	20	5	62	4	40	8	61	8	88	15	47	9	50	16	50		
ФДН-14	2	Ч	5	50	3	33	4	36	4	80	3	37	3	30	2	16	2	22	10	35	5	25	21	73		
ФДН-15	2	Ч	6	60	3	33	5	45	4	80	2	25	6	60	5	39	2	22	14	43	8	44	17	59		
ФДН-1	3	Ж	6	60	5	55	6	54	4	80	5	62	4	40	10	77	4	44	21	65	9	50	23	63		
ФДН-2	2	Ж	2	20	5	71	2	18	3	60	4	50	3	30	3	23	6	66	10	35	7	43	19	58		
ФДН-3	2	Ж	4	40	4	44	6	54	1	20	6	75	4	40	6	46	8	88	14	43	10	55	22	48		
ФДН-4	3	Ж	2	20	7	77	5	45	5	100	2	25	2	20	7	54	5	55	16	50	4	22	20	63		
ФДН-5	2	Ч	3	30	5	55	6	54	3	60	4	50	2	20	5	39	3	33	13	41	6	33	19	51		
ФДН-6	2	Ж	8	80	7	77	7	63	3	60	6	75	7	70	8	61	9	100	23	72	13	72	38	79		
ФДН-7	2	Ж	2	20	5	55	5	45	4	80	2	25	3	30	2	16	5	55	9	28	5	27	22	30		
ФДН-8	2	Ж	3	30	4	44	6	54	2	20	3	37	4	40	8	61	5	55	14	43	5	27	23	50		
ФДН-9	2	Ж	4	40	4	44	6	54	1	20	6	75	4	40	6	46	8	88	14	43	10	55	22	48		
ФДН-10	2	Ж	4	40	4	44	6	54	1	20	6	75	4	40	6	46	8	88	14	43	10	55	22	48		