

странстве: проблемы и перспективы. – Мир и политика. – № 10 (73). Октябрь 2012. – С. 12–15.

*Щіпановська О.Р.  
м. Київ, Україна  
Васильєва І.Г.  
м. Харків, Україна*

### **ПСИХОЛОГІЧНІ ОСОБЛИВОСТІ ПРОЯВУ ПОВЕДІНКОВИХ РЕАКЦІЙ У МІЖОСОБИСТІСНІЙ ВЗАЄМОДІЇ (СПІЛКУВАННІ)**

На сьогодні в суспільстві особливо зростає потреба у спеціалістах, які здатні враховувати динаміку психічних процесів, що проявляються зовні у різних поведінкових реакціях людини, володіти високим рівнем психологічної культури у кризових ситуаціях. Особливо це має відношення до кваліфікованих фахівців, що працюють з людьми.

Кожна життєва ситуація передбачає й диктує свій стиль поведінки та дій людини. Іншими словами, в кожній із ситуацій індивід по-різному себе презентує, і якщо ця «подача» себе неадекватна, взаємодія може бути утруднена. Успіх не може бути гарантований і за умови, коли стиль сформовано на основі дій в певній конкретній ситуації, а потім механічно перенесено на іншу. У міжособистісній взаємодії існують різні стилі дій, основними з яких є: ритуальний, маніпулятивний і гуманістичний. Окрім цього, у міжособистісній взаємодії проявляються чотири типи поведінки, а саме: *агресивний тип поведінки*, коли людина своєю поведінкою демонструє вторгнення на особисту територію іншого, порушення чужих прав; *пасивний тип поведінки*, коли дії індивіда ведуть до обмеження своїх власних інтересів і прав; змішаний тип, що включає пасивно-агресивні реакції та *асертивний тип поведінки*, який демонструє вміння виражати почуття, думки та переконання відкрито, чесно, не порушуючи прав інших людей [6]. Для того, щоб досягти успішної взаємодії в тій чи іншій діяльності необхідно знати і чітко усвідомлювати свої потреби, бажання, мотиви, цілі, бути впевненими у собі, вміти розрізняти типові поведінкові реакції та розуміти відмінності між ними.

Людина, яка пасивно реагує в тій чи іншій ситуації, схильна придушувати свої бажання, не користуватися свободою вибору. Зазвичай вона не відстоює свої інтереси, підпадає під волю інших. В більшості пасивні люди намагаються уникнути неприємних ситуацій та зіткнувшись з проявом агресії, можуть втратити рівновагу. У відповідь на прояв агресії поведінка пасивної людини, з-за страху поглибити свій стан, зазвичай, стає ще більш пасивною. Спілкуватися з такою людиною непросто, адже оточуючим не зрозуміло, що насправді вона хоче. Схильні до пасивної поведінки люди вважають, що інертність відповідає їх бажанню уникнути вирішення проблем і спорів. Все, що вони не вважають дуже важливим завданням, здається їм досить незначним і тому не вартим прикладання зусиль.

Людина, що схильна до агресивного типу поведінки, роздратована, якщо щось йде не за планом, не задумуючись вступає у конфлікт. Агресивна поведінка підпитує її енергією і напористістю, але, зазвичай, негативно сприймається оточенням. Вона може

добиватися свого, але досить високою ціною, чи нічого не добитися, оскільки оточуючі, відчуваючи, що з ними поводяться зверхньо, як правило відмовляються від співробітництва з нею. Складність спілкування з людиною, що постійно реагує агресивно, можна пояснити тим, що її агресія спрямована не проти них особисто, а на досягнення мети. Незадоволеність «агресора» досить помітна, адже його поведінка відрізняється нестриманістю. Йому здається, що абсолютно всі, навіть досить незначні ситуації, потребують його енергійного втручання [6].

Необхідно зазначити, що і пасивний, і агресивний тип поведінки слід вважати захисною реакцією людини, яка з якихось причин невпевнена в собі або відчуває певну загрозу ззовні. Оскільки включення захисних механізмів відбувається на підсвідомому рівні, людина тривалий час може не усвідомлювати тих чи інших власних поведінкових реакцій, і відповідно не знати, як конструктивно поводити себе у разі неочікуваної або неадекватної реакції у відповідь.

Один із засобів стати впевненішим у собі – змінити установки поведінки, закладеної природою. Набута поведінка залишається у будь-якому випадку в межах даного від природи темпераменту – пасивного чи агресивного, тому набуті поведінкові навички залишаються досить природними. Схильність до того чи іншого типу поведінки можна коректувати, підсилюючи чи послаблюючи певні властивості характеру. В результаті такої корекції формується асертивна поведінкова реакція особистості як комунікативне вміння, що допомагає відстоювати свої права зі збереженням почуття власної гідності, впевненості у собі, своїх силах [3].

Сутність почуття самоповаги й гідності та їх генезису знаходимо в сучасних роботах вітчизняних і зарубіжних учених (В.А. Семиченко, І.М. Толкунова, Л.М. Щетініна, А. Дойч, В. Каппоні, Т. Новак, Е. Махоні, А. Солтер, Е. Шостром та ін.). Самоповага, на їхню думку, акумулює такі характеристики, як почуття власної гідності й упевненості, уміння захищати власні права й інтереси, високий рівень домагань та мотивацію досягнень, що детермінуються рівнем асертивності.

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 [5, 11, 12].

Ідея асертивності як практична методологічна теорія між- особистісної взаємодії була запропонована й розроблена американським психологом А. Солтером . Асертивність (від лат. аззего – претендувати; від англ. дієслова авзегі, – наполягати, відстоювати) досліджувалась автором як певний спосіб поведінки особистості, що супроводжується почуттям поваги до власної індивідуальності та емоційно-ціннісним ставленням до інших людей. А. Солтер вважає, що особистість із розвинутих почуттям самоповаги в будь-якій ситуації спроможна діяти асертивно, тобто відкрито, впевнено й рішуче. Асертивні дії особистості розкриваються в такій поведінці, як: знання власних прав та обов'язків; адекватне оцінювання себе й оточуючих; усвідомлення особистих потреб та ін-

тересів; розуміння власних цілей, намірів і шляхів подальших дій, при цьому здатність відкрито без страху й напруги про це заявляти; поважне ставлення до прав та інтересів інших людей; здатність досягати поставлених цілей, не маніпулюючи іншими; уміння переконувати, завойовувати прихильність, звертатися за порадою чи допомогою до людей; спроможність укладати компромісні рішення; встановлювати ділові контакти та партнерські відносини [13].

У працях чеських психологів В. Каппоні й Т. Новак асертивність розглядається як гармонійне поєднання особистісних якостей людини, що відображаються у формі конкретних світоглядних позицій та позитивній спрямованості, проявляються у знаннях про людську сутність, у вміннях і навичках ефективної взаємодії. Асертивність – це спосіб організації своєї поведінки, уміння формулювати особистісні потреби й бажання, прагнення до честоловства у досягненні намічених цілей, шанобливе ставлення до людей, а головне – повага і любов до себе [5].

Так, В.А. Семиченко стверджує, що асертивність є системо-утворювальним ядром почуття поваги та власної гідності. Вона розглядає асертивність як індивідуально-ціннісну якість, яка проявляється в активних діях особистості, зокрема у вмінні зберігати власну «автономність», уникаючи тиску та маніпуляції з боку оточуючих [8].

На думку американського психолога М. Дойча, особистість, яка поважає і цінує себе, вирізняється високим рівнем асертивної поведінки. Автор сформулював «троїстий принцип», який полягає в тому, що в будь-якій ситуації асертивна особистість діє рішуче, чесно і дружелюбно. Психолог зазначає, що рішучість особистості не дозволить опонентові маніпулювати нею або залякати її, чесність не дозволить бути втягнутому в аморальну ситуацію, навіть коли її будуть провокувати на це, дружелюбність дасть зрозуміти опонентам, що така особистість поважає й цінує не тільки власну думку і тому готова до конструктивної взаємодії [4].

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 [9].

Принципи асертивності – це емпіричні правила поведінки в суспільстві, спілкування з оточенням. Причому спілкування спирається на істинно гуманістичні основи, заперечується маніпуляція, жорстокість і агресія стосовно іншого. Можна сказати, що асертивність є адекватною оцінкою свого стану й поведінки, це шлях до самореалізації, саморозвитку. У психології тлумачення цього терміна значно ширше [12]. Поняття «асертивність» не існує само по собі, а включає достатньо широкий спектр суміжних понять, з якими має прямий і зворотній зв'язок. Прямий зв'язок складають такі поняття як: асертивна поведінка, впевнена поведінка, ефективна комунікація, емоційна та соціальна компетентність, соціальна сміливість. Зворотний зв'язок – агресивна, пасивна поведінка, маніпуляція, невпевненість, соціальний страх, нерішучість та ін. [11].

Заново набута поведінка буде проявлятися наступним чином.

Люди, схильні до пасивного реагування, коригуючи свою пасивну поведінку з метою набуття асертивних поведінкових навичок, відкриють для себе, що все, що їм потрібно – бути сильнішими, перестати хвилюватися про те, що подумують інші, і не со-

ромлячись говорити про свої бажання і потреби. Невелика корекція пасивної поведінки дозволяє діяти активно – вирішувати проблеми, а не уникати їх. Впевненість надає сміливості і можливості відкрито висловлювати думки, які раніше не наважувалися озвучити, і навіть отримати те, про що мріяли.

Людині, яка схильна до агресивних реакцій у взаємодії з оточенням, необхідно пом'якшити свою природну напористість. Корекція агресивної поведінки дозволяє їй впевнитися, що це полегшує шлях до досягнення мети, адже нова поведінка менше дратує оточуючих. Таким чином, набута асертивна поведінка дозволяє стримувати спонтанні агресивні реакції, що раніше викликали невдоволення та гнів у інших.

Загальним критерієм в обох випадках можна вважати вимоги оточуючих. Пасивним людям слід менше задумуватися над бажаннями інших та більше уваги приділяти власним бажанням. Тим, хто схильний до агресивного типу поведінки, варто менше думати про себе і рахуватися з вимогами інших [6].

Таким чином, у певних ситуаціях людина може поводитися асертивно, агресивно або пасивно. Асертивна поведінка виключає пасивність і агресію. Пасивні люди дозволяють іншим приймати за них рішення, навіть якщо знають, що згодом вони будуть про це шкодувати, відчувають себе безпорадними і безправними. Агресивна людина порушує права інших, нав'язуючи їм свою волю, принижуючи їх і ображаючи. Агресивність виключає взаємну пошану, оскільки має на увазі задоволення потреб агресора за рахунок втрати самоповаги тими, на кого спрямована його агресія. Отже, агресивна поведінка викликає оборону і спричиняє у відповідь також агресивну поведінку; пасивна поведінка – це прийняття «чужих» умов без урахування власних потреб і бажань; і лише асертивна поведінка представляє собою взаємодію особистостей на основі поваги, що надає можливість досягти бажаного результату [11].

Отже, рівень асертивності найбільш глибоко характеризує індивідуальний стиль поведінки особистості щодо себе та оточуючих. Це якість, що відображає адекватний рівень мотивації досягнень, почуття впевненості в собі, емоційно-ціннісні установки, які, інтегруючись, трансформуються в почуття власної гідності та самоповагу. *Асертивна поведінка* дає можливість людині жити повноцінніше і в емоційному, і в інтелектуальному плані. І це все тому, що ми дозволяємо собі таку розкіш – говорити те, що думаємо і відчуваємо. Асертивність створює рівність у стосунках між людьми, необхідну гнучкість в поведінці для подолання труднощів, веде до успіху.

**Список літератури:** 1. Асертивність особистості як основа становлення безпечної поведінки в підлітковому віці. / Бутузова Л.П. // Проблеми психологічної безпеки: особистість, суспільство, держава: Матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції. 25 березня 2010 року. – Одеса: СМІЛ, 2010. – С. 33–40. 2. Герасіна С.В. Психологічні особливості розвитку самоповаги в учнів професійно-технічних навчальних закладів / С.В. Герасіна // Сучасні інформаційні технології та інноваційні методики навчання у підготовці фахівців: методологія, теорія, досвід, проблеми: [зб. наук, праць]. – Вип. 8. – Київ – Вінниця: ООО «Планер», 2005. – С. 125–132. 3. Герасіна С.В. Асертивна поведінка як передумова формування почуття власної гідності та самоповаги студентської молоді. / С.В. Герасіна // Проблеми сучасної психології. Зб. наук. Праць К. – ПНУ імені Івана Огі-

енко, Институт психології ім. Г.С. Костюка. Випуск 10. – 2010. – С. 139–149. 4. Дойч М. Разрешение конфликта (Конструктивные и деструктивные процессы) / Мортон Дойч // Социально-политический журнал. – 1997. – № 1. – С. 202–212. 5. Каппони В., Новак Т. Как делать все по-своему, или Ассертивность – в жизнь. – СПб.: Питер, 1995. – 186 с. 6. Кейт Кинан. Уверенность в себе. – М.: Изд. ЭКСМО, 2006. – 80 с. 7. Семиченко В.А. Психологія особистості. – К.: Видавець Ешке О.М., 2001. – 427 с. 8. Семиченко В.А. Психология направленности: учеб.-метод, пособ. / В.А. Семиченко, А.М. Галус / Центральный ин-т последиплом. педаг. образован.; Хмельницький ГПИ; Региональная лабор. соц.-пед. проблем адаптации студентов к условиям обучения в вузе. – Хмельницький: ХГПИ, 2003. – 522 с. 9. Соціально-психологічний словник / Ав.-уклад. У.М. Галіцький, О.В. Мірошник, В.В. Синявський. – До., 2004. – 250 с. 10. Гіряжников Н.С. Психология труда и человеческого достоинства / Николай Пряжников. – М., 2001. – С. 461–467. 11. Подоляк Н.М. Психологічні особливості асертивності [Текст] / Н.М. Подоляк // Наука і освіта: Науково-практичний журнал Південного наукового Центру АПН України. – 2010. – № 9. – С. 108–111. 12. Alberti R.E. & Emmons M.E. (1990) *Your perfect Right: A Guide to Assertive Living* (6th ed.). – San Luis Obispo, CA: Impact Publishers. 13. Salter, A. *Conditioned reflex therapy*. New York: Farrar, Straus & Giroux, 1949.

*Шостка В.И., Дубинянский Ю.М.  
г. Симферополь, Украина*

### **ПРОБЛЕМЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПОДГОТОВКИ СПЕЦИАЛИСТОВ В УКРАИНЕ**

В последние годы характерной особенностью развития Украины является повышенный интерес к системе образования как важнейшего фактора для прогрессивного развития общества. Состояние и запросы реальной экономики, а, следовательно, и социальной сферы предъявляют повышенные требования к модели специалиста нового типа. Задача Высшей школы – подготовить специалиста высокой квалификации, способного адаптироваться к изменениям, происходящим в экономике и обществе.

Стремление Украины войти в единое европейское образовательное пространство дает возможность значительно активизировать процесс обучения, обогатить содержание обучения новыми современными знаниями, творческим подходом к самому процессу обучения.

Европейские стандарты репрезентуют такие факторы образования, как непрерывность, доступность, многоступенчатость, эффективность и качество. При этом центр внимания перемещается с изучаемого предмета на студента. Болонский процесс дает возможность помимо стандартных программ стандартных программ вводить интегрированные курсы, индивидуальные планы обучения, тренинги, инновационные технологии и т.п. Повышается обоснованность оценки результативности деятельности студентов независимо от субъективного мнения преподавателя, много времени отводится на самостоятельную работу, что позволяет увеличить систематичность работы студентов в течение семестра. Однако, потребность в специалистах существует там, где работают и развива-