

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
Національний університет «Запорізька політехніка»

Факультет соціальних наук  
(повне найменування факультету)

Психологія  
(повне найменування кафедри )

## Пояснювальна записка

до дипломного проєкту (роботи)

магістр  
(ступінь вищої освіти)

на тему Психологічні особливості розвитку асертивності у підлітковому віці  
(назва теми)

Виконав(ла): студент(ка) 2 курсу,  
групи СНз-113м

Спеціальності 053 Психологія  
(код і найменування спеціальності)

Освітня програма (спеціалізація)  
Психологія

КАЛАШНИК К.О.  
(ПРІЗВИЩЕ та ініціали)

Керівник ХРУСТАЛЬОВА М.С.  
(ПРІЗВИЩЕ та ініціали)

Рецензент КОВАЛЬ В.В.  
(ПРІЗВИЩЕ та ініціали)

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
**Національний університет «Запорізька політехніка»**  
(повне найменування закладу вищої освіти)

Факультет соціальних наук  
Кафедра «Психологія»  
Ступінь вищої освіти магістр  
Спеціальність 053 Психологія  
(код і найменування)  
Освітня програма (спеціалізація) Психологія  
(назва освітньої програми (спеціалізації))

**ЗАТВЕРДЖУЮ**

Завідувач кафедри \_\_\_\_\_

« 29 » \_\_\_\_\_ серпня 2024 року

**ЗАВДАННЯ**

**НА ДИПЛОМНИЙ ПРОЄКТ (РОБОТУ) СТУДЕНТА(КИ)**

КАЛАШНИК Карини Олександрівни

(ПРІЗВИЩЕ, ім'я, по батькові)

1. Тема проєкту (роботи) Психологічні особливості розвитку асертивності у підлітковому віці.

керівник проєкту (роботи) кандидат політичних наук, доцент ХРУСТАЛЬОВА Марина Станіславівна

(науковий ступінь, вчене звання, ПРІЗВИЩЕ, ім'я, по батькові)

затверджені наказом закладу вищої освіти від «02» вересня 2024 року № 358

2. Строк подання студентом проєкту (роботи) 11 грудня 2024 року

3. Вихідні дані до проєкту (роботи) 103 сторінок, 50 джерел, 1 рисунок, 13 таблиць, 5 додатки.

4. Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити) було реалізовано ряд завдань: здійснено теоретико-методологічний аналіз поняття «асертивності»; проаналізовано асертивну поведінку, як конструктивний спосіб міжособистісної взаємодії підлітків; визначено особливості розвитку асертивності підлітків засобами тренінгу; проведено емпіричне дослідження; розроблені програма тренінгу та практичні рекомендації для психологів; апробовано запропоновану програму тренінгу.

5. Перелік графічного матеріалу (з точним зазначенням обов'язкових креслень) рис. 3.1. Порівняння стратегій психологічного захисту до експериментального впливу за методикою «Домінуючі стратегії психологічного захисту» (у %); таблиця 1.1. Характеристика різних типів поведінки; таблиця 2.1. Вікові особливості прояву асертивності підлітків за методикою В. Капоні, Т. Новака "Тест на асертивність"; таблиця 2.2. Вікові особливості прояву домінуючої стратегії психологічного захисту у спілкуванні підлітків за методикою В.В. Бойка "Діагностики домінуючих стратегій захисту в спілкуванні"; таблиці 2.3. Особливості прояву структурних компонентів самоставлення у респондентів з неузгодженим проявом асертивності (за методикою С.Р. Пантилєєва); таблиця

3.1. Розклад проведення тренінгу; таблиця 3.2. Функції тренера; таблиця 3.3. Ресурсне забезпечення тренінгу; таблиця 3.4. Показники асертивності експериментальної групи за методикою В. Каппоні, Т. Новака «Тест на асертивність»; таблиця 3.5. Показники асертивності контрольної групи за методикою В. Каппоні, Т. Новака «Тест на асертивність»; таблиця 3.6. Кількісні показники асертивності контрольної групи після проведення тренінгу за методикою В. Каппоні, Т. Новака «Тест на асертивність»; таблиця 3.7. Показники асертивності експериментальної групи після проведення тренінгу за методикою В. Каппоні, Т. Новака «Тест на асертивність»; таблиця 3.8. Статистична значущість відмінностей показників асертивності між експериментальною та контрольною групами за методикою В. Каппоні, Т. Новака «Тест на асертивність».

#### 6. Консультанти розділів проєкту (роботи)

| Розділ   | ПРИЗВИЩЕ, ініціали та посада консультанта | Підпис, дата   |                           |
|----------|-------------------------------------------|----------------|---------------------------|
|          |                                           | завдання видав | прийняв виконане завдання |
| 1        | ХРУСТАЛЬОВА М.С., доцент                  | 23.09.2024     | 06.10.2024                |
| 2        | ХРУСТАЛЬОВА М.С., доцент                  | 07.10.2024     | 20.10.2024                |
| 3        | ХРУСТАЛЬОВА М.С., доцент                  | 21.10.2024     | 27.10.2024                |
| Нормок-ь | КОВАЛЬ В.О., в.о. зав.каф.                | 08.11.2024     | 10.11.2024                |

#### 7. Дата видачі завдання «02» вересня 2024 року.

### КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

| № з/п | Назва етапів дипломного проєкту (роботи)                                 | Строк виконання етапів проєкту (роботи) | Примітка |
|-------|--------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------|----------|
| 1     | Узгодження теми та затвердження завдання на дипломний проєкт (роботу)    | 28.08.2024                              |          |
| 2     | Збір матеріалу та вивчення літературних джерел дипломний проєкт (роботу) | 30.08.2024                              |          |
| 3     | Затвердження теми                                                        | 02.09.2024                              |          |
| 4     | Складання змісту                                                         | 20.09.2024                              |          |
| 5     | Виконання першого розділу                                                | 23.09.2024                              |          |
| 6     | Виконання другого розділу                                                | 07.10.2024                              |          |
| 7     | Виконання третього розділу                                               | 21.10.2024                              |          |
| 8     | Формування висновків                                                     | 28.10.2024                              |          |
| 9     | Перевірка роботи керівником                                              | 01.11.2024                              |          |
| 10    | Оформлення дипломного проєкту (роботи)                                   | 04.11.2024                              |          |
| 11    | Нормоконтроль та перевірка на запозичення                                | 08.11.2024                              |          |
| 12    | Попередній захист дипломного проєкту(роботи)                             | 11.12.2024                              |          |
| 13    | Подання роботи на кафедру                                                | 11.12.2024                              |          |
| 14    | Одержання відгуку та рецензії                                            | 13.12.2024                              |          |
| 15    | Захист дипломної роботи                                                  | 21.12.2024                              |          |

Студент(ка) \_\_\_\_\_ Карина КАЛАШНИК  
(підпис) (Ім'я ПРИЗВИЩЕ)

Керівник проєкту (роботи) \_\_\_\_\_ Марина ХРУСТАЛЬОВА

## РЕФЕРАТ

Кваліфікаційна робота магістра: 103 сторінки, 13 таблиці, 1 рисунок, 50 джерел, 5 додатки.

Об'єктом дослідження є особливості формування асертивної поведінки у підлітковому віці.

Предметом дослідження є психологічні особливості, чинники та умови розвитку асертивності у підлітків.

Метою магістерської роботи є теоретично визначити та емпірично дослідити особливості розвитку асертивності у підлітковому віці, з'ясувати чинники, які впливають на формування асертивної поведінки, та розробити психологічну тренінгову програму для сприяння розвитку даної якості у підлітків.

Методи дослідження: теоретичні методи – аналіз, синтез, зіставлення, систематизація, узагальнення; емпіричні методи – анкетування, тестування експеримент; статистичні – методи математичної статистики для кількісного та якісного аналізу експериментальних даних, визначення достовірності отриманих результатів.

Отримані результати можуть бути використані в прикладних дослідженнях у галузі психології та вікової педагогіки і сприяти подальшому вирішенню проблеми проведення тренінгів асертивності в підлітковому віці. На основі дослідження можна впровадити програму тренінгів розвитку асертивності у підлітків, яка буде доповнювати суб'єктно-орієнтовані технології особистісного розвитку підлітків.

ТРЕНІНГ, ТРЕНІНГ АСЕРТИВНОСТІ, ПІДЛІТКИ, АСЕРТИВНА ПОВЕДІНКА

## ЗМІСТ

|                                                                                                                            |    |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| ВСТУП.....                                                                                                                 | 6  |
| РОЗДІЛ 1. НАУКОВО-ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ<br>ВІКОВОЇ СПЕЦИФІКИ ПРОВЕДЕННЯ ТРЕНІНГІВ АСЕРТИВНОСТІ У<br>ПІДЛІТКІВ..... | 11 |
| 1.1. Поняття про асертивність у вітчизняній та зарубіжній психології...                                                    | 11 |
| 1.2. Асертивна поведінка як конструктивний спосіб міжособистісної<br>взаємодії підлітків.....                              | 18 |
| РОЗДІЛ 2. ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ АСЕРТИВНОСТІ В<br>ПІДЛІТКОВОМУ ВІЦІ.....                                                   | 23 |
| 2.1. Опис методик та аналіз результатів першого етапу дослідження.....                                                     | 23 |
| 2.2. Методика експериментального етапу дослідження .....                                                                   | 35 |
| РОЗДІЛ 3. ТРЕНІНГОВА ПРОГРАМА РОЗВИТКУ АСЕРТИВНОСТІ У<br>ПІДЛІТКІВ «ШЛЯХ ДО СЕБЕ» .....                                    | 42 |
| 3.1. Соціально-психологічний тренінг як ефективний засіб розвитку<br>асертивності підлітків.....                           | 42 |
| 3.2. Програма тренінгу розвитку навичок асертивності у підлітків.....                                                      | 48 |
| 3.3. Аналіз результатів тренінгу.....                                                                                      | 52 |
| ВИСНОВКИ.....                                                                                                              | 63 |
| СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....                                                                                            | 66 |
| ДОДАТКИ.....                                                                                                               | 71 |

## ВСТУП

Важливість та обґрунтованість дослідження. Економічні та політичні зміни в сучасній Україні загострюють необхідність розвитку у підлітків якостей, що сприяють їх особистісному зростанню та успішній самореалізації. Асертивність є ключовою характеристикою, формування якої необхідно розпочинати в підлітковому віці, що дозволить особистості стати дієвим учасником життя, вирішувати складні ситуації, переконувати та позитивно впливати на інших, управляти змінами.

Асертивність у підлітків включає особистісну орієнтацію на себе, соціальну підготовленість та можливість належно реалізовувати власні цілі. Впевнена поведінка не пригнічує агресивні емоції, але зменшує агресивні прояви та усуває причини для агресії. Водночас асертивна поведінка передбачає "неагресивну впевненість". Асертивність є комплексним явищем з особливою структурою, змістовними та практичними характеристиками. Формувати асертивну поведінку у підлітків можна системно, починаючи з проведення тренінгів.

Таким чином, вивчення вікових особливостей проведення тренінгів асертивності для підлітків є важливим як для суспільства, так і для сучасної психологічної науки. Дослідження часто виявляють, що підлітки можуть мати труднощі з розумінням соціальних ситуацій, визначенням особистих меж та емоційних станів інших, вибором відповідної поведінки та її реалізацією у спілкуванні.

Нездатність особи встановлювати та досягати власні цілі, задовольняти потреби, бажання, прагнення, інтереси та почуття призводить до зростання незадоволеності життям, неспроможності планувати майбутнє, розвитку соціальних страхів. Асертивність розглядається як особистісна якість, що визначається як самостійність, незалежність від зовнішнього впливу та оцінок, здатність керувати власною поведінкою, що особливо важливо для підлітків.

Концепція розвитку асертивності у підлітків передбачає наявність цієї якості, завдяки якій вони можуть проявляти спонтанні реакції, раціонально виражати емоції, відкрито говорити про свої бажання та вимоги, висловлювати власну думку, не боятися заперечувати з аргументами, наполягати на своєму, коли аргументація недоречна; володіти способами задоволення справедливих вимог та відмови від неприйнятних пропозицій так, щоб не порушувати права інших.

Отже соціальна значущість проблеми та її недостатнє вивчення зумовили вибір теми дипломної роботи "Психологічні особливості розвитку асертивності у підлітковому віці".

Мета дослідження: дослідити психологічні особливості розвитку асертивності у підлітковому віці, виявити основні чинники, які впливають на формування асертивної поведінки, та розробити й апробувати психологічну тренінгову програму, спрямовану на розвиток асертивності у підлітків.

Для досягнення поставленої мети нами визначено такі завдання дослідження:

1. здійснити теоретико-методологічного аналізу поняття "асертивність" у психології;
2. проаналізувати асертивну поведінку, як конструктивний спосіб міжособистісної взаємодії підлітків;
3. визначити особливості розвитку асертивності підлітків засобами тренінгу;
4. емпірично дослідити особливості асертивності сучасних підлітків;
5. на основі висновків теоретичної та емпіричної частин дослідження асертивної поведінки розробити програму тренінгу та рекомендації для психолога;
6. апробувати запропоновану програму тренінгу.

Наукова новизна роботи полягала у виявленні особливостей формування асертивної поведінки підлітків в умовах воєнного часу. У дослідженні вперше розглянуто вплив психологічних, соціальних та емоційних чинників,

характерних для періоду війни, на розвиток асертивності у підлітків. Отримані результати розширюють уявлення про адаптаційні механізми поведінки підлітків у кризових ситуаціях та можуть слугувати основою для розробки психолого-педагогічних програм підтримки і розвитку їхньої асертивності в умовах військового конфлікту.

Об'єкт дослідження: особливості формування асертивної поведінки у підлітковому віці.

Предмет дослідження: психологічні особливості, чинники та умови розвитку асертивності у підлітків.

Теоретико-методологічні засади дослідження. Основні позиції дослідження ґрунтуються на наукових положеннях про тлумачення асертивності особистості у роботах Г. Бейєра, Г. Балла, Є. Головахи, Т. Говорун, М. Джеймса, О. Хохлової та ін.; у вченнях суб'єктності життєдіяльності асертивність розглядають К. Абульханова-Славська, О. Асмолов, І. Кон, С. Максименко, В. Семиченко, В. Татенко, Т. Титаренко та ін., у дослідженнях О. Анцупова, С. Гінзера, В. Каппоні, С. Нартової-Бочевар, О. Шипілова, Є. Кристоф, К. Келлі, Д. Вольпе, А. Ланге, А. Лазарус, Є. Круковіч, В. Капоні, Т. Новак, Р. Алберті, М. Емонс та ін., вітчизняні дослідження поняття "асертивності" представлено у роботах В. Ромек, В. Семиченко, С. Герасіна, Л. Ніколаєва, Л. Курганської та ін. Досвід застосування у практичній роботі психолога соціально-психологічного тренінгу відображено у працях В. Большакової, І. Вачкова, О. Євтіхова, Н. Ключової, С. Макшанова, Б. Паригіна, А. Прутченкова, К. Фопеля, М. Форверга, Т. Яценко.

Методи дослідження. У процесі виконання роботи було використано комбінацію класичних наукових теоретичних і практичних методів та інструментів, включаючи: аналіз, синтез, компонування, систематизацію, узагальнення, які забезпечили теоретичне обґрунтування отриманих результатів; стандартизовані опитувальники для визначення характеристик досліджуваного психологічного феномену: "Психогеометричний тест" С. Дилінгер, "Тест на асертивність" В. Капоні, Т. Новака, "Методика діагностики домінуючих

стратегій захисту в спілкуванні" В.В. Бойка, "Методика вивчення самоставлення" Р.С. Пантилеєва. Збір даних проводився через онлайн-платформу Google Forms кожному учаснику дослідження було надано планшет. Статистична обробка виконувалась із застосуванням коефіцієнта кореляції Спірмена, Пірсона, t-критерію Стюдента, дисперсійний аналіз (ANOVA), кутове перетворення Фішера .

Організація дослідження. Дослідження проводилося у три етапи впродовж 2022-2024 рр.

На першому етапі проводився теоретичний аналіз стану розробки проблеми асертивності підлітків у зарубіжній та вітчизняній науці. Уточнювалися мета і завдання дослідження, а також відбувався відбір психодіагностичного інструментарію для його проведення. На другому етапі здійснювалося емпіричне вивчення психологічних особливостей асертивності у підлітковому віці, узагальнювалися результати проведеного дослідження. На третьому етапі розроблялася програма тренінгу розвитку навичок асертивності у підлітків, проводилося оформлення отриманих результатів у вигляді тексту дипломної роботи. На четвертому етапі розширили тему бакалаврської роботи до експериментального дослідження, було уточнено мету та завдання дослідження. На п'ятому етапі здійснювалося проведення експериментального дослідження, проведення тренінгу обробка та аналіз результатів дослідження, оформлення отриманих результатів у вигляді тексту дипломної роботи.

Експериментальна база.

1. Дослідно-експериментальна робота виконувалася у загально-освітньому навчальному закладі запорізька школа-гімназія № 2 ім. Лесі Українки, Запорізька гімназія № 98 Запорізької міської ради. В експериментальному дослідженні брали участь 86 учнів підліткового віку, серед них 47 учнів 7 класу, 39 учнів 8 класу віком від 12 до 14 років,

2. Та приватному навчальному закладі м. Києві "Європейський колегіум" за допомогою онлайн-сервісу GoogleForms. В експериментальному дослідженні брали участь 36 учнів 7 класу, віком від 11 до 13 років.

Практичне значення одержаних результатів полягає у можливості застосування програми тренінгу для розвитку навичок асертивності у підлітків, у соціально-психологічній роботі різних типів навчальних закладів, у практиці роботи з підлітками соціального педагога і психолога, у прикладних дослідженнях у галузі психології та вікової педагогіки, що може сприяти подальшому вирішенню проблеми проведення тренінгів асертивності в підлітковому віці. На основі дослідження можна впровадити програму тренінгів розвитку асертивності у підлітків, яка буде доповнювати суб'єктно-орієнтовані технології особистісного розвитку підлітків.

Структура і обсяг дипломної роботи. Робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків до розділів, загальних висновків, списку використаних джерел з 50 найменувань, 5 додатків на 33 сторінках. Робота містить 13 таблиць, 1 рисунок. Загальний обсяг роботи - 103 сторінок.

## РОЗДІЛ 1.

# НАУКОВО-ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ ВІКОВОЇ СПЕЦИФІКИ ПРОВЕДЕННЯ ТРЕНІНГІВ АСЕРТИВНОСТІ У ПІДЛІТКІВ

### 1.1. Поняття про асертивність у вітчизняній та зарубіжній психології

Концепцію асертивності запровадив американський психолог А. Солтер на початку 60-х років минулого століття. У своїй теорії він визначив асертивну поведінку як найбільш ефективний та конструктивний спосіб міжособистісного спілкування, протиставляючи її двом деструктивним методам - маніпуляції та агресії. Асертивний стиль поведінки підкреслює цінність нашої особистості та виявляє позитивну силу характеру.

В психологічній науці асертивність трактується як здатність виражати власні думки та відкрито проявляти емоції й поведінку в рамках, що не порушують особистісних кордонів інших людей та власних меж. Це поняття передбачає відсутність агресії та захист своїх прав у соціальних ситуаціях.

Науковці О. Анцупов, С. Гінзер, В. Каппоні, С. Нартова-Бочевар, О. Шипілов та інші підкреслюють важливість здатності молоді долати складнощі, мати впевненість у собі, правильно оцінювати себе та інших у міжособистісних стосунках. Дослідження В. Москаленко та І. Попової аналізують вплив соціалізації на асертивність особистості. Концепція асертивності тісно пов'язана з феноменом впевненості, який детально вивчений у вітчизняній та зарубіжній психології. Вона включає особисту установку на себе, соціальну готовність та вміння адекватно реалізовувати власні прагнення. Впевнена поведінка не пригнічує агресивні почуття, а сприяє зменшенню агресивної поведінки та усуненню причин для агресії.

В цілому в роботах зарубіжних психологів асертивність, більшою мірою пов'язана з такими соціально психологічними категоріями, як успішність особистості, незалежність, самостійність, цілеспрямованість. Так, у працях

зарубіжних авторів з формування асертивності основна увага приділяється розвитку поведінкових навичок, поведінкових моделей і стереотипів соціально-психологічних дій у соціально значущих ситуаціях. Низка зарубіжних (переважно американських) психологічних програм активного соціально-психологічного навчання пропонує різного роду тренінги, спрямовані, насамперед, на навчання асертивної поведінки [30].

Асертивність - це вміння особистості впевнено і гідно поводитись, наполегливо відстоювати свої права чи точку зору, не зневажаючи прав інших [4; 16]. Асертивність - це особлива модель спілкування. Словник Дональда характеризує асертивність як форму поведінки, що основана на впевненому висловленню своєї думки [21]. Асертивність - це самоствердження через конструктивну діяльність, досягнення майстерності безконфліктного спілкування. Автори сходяться на тому, що асертивна поведінка є "золотою серединою" між агресивним та пасивним стилями поведінки (див. табл. 1.1). Асертивна поведінка спрямована на те, щоб реалізація власних інтересів була умовою реалізації інтересів суб'єктів взаємодії [2].

Таблиця 1.1.

### Характеристики різних типів поведінки

|                                                     |                                           |                                 |
|-----------------------------------------------------|-------------------------------------------|---------------------------------|
| Невпевнена поведінка                                | Агресивна поведінка                       | Асертивна поведінка             |
| Поступається своїм інтересам                        | Самостверджується за рахунок інших        | Самостверджується               |
| Скований                                            | Емоційний                                 | Емоційний                       |
| Збентежений                                         | Невисокої думки про співрозмовника        | Задоволений собою               |
| Залишає право вибору за іншими                      | Робить вибір за інших                     | Робить вибір сам за себе        |
| Не досягає поставленої мети                         | Досягає поставленої мети за рахунок інших | Може досягнути бажаної мети     |
| Реципієнт                                           | Реципієнт                                 | Реципієнт                       |
| Відчуває сором, почуття провини або роздратованість | Поступається своїм інтересам              | Самостверджується               |
| Невисокої думки про комунікатора                    | Уражений, принижений, захищається         | Емоційний                       |
| Досягає поставленої мети за рахунок комунікатора    | Не досягає поставленої мети               | Може досягнути поставленої мети |

Як було зазначено раніше, концепція асертивності була сформульована в середині 50-х - на початку 60-х років XX століття американським психологом А. Солтером. Ця концепція об'єднала в собі основні положення гуманістичної психології, зокрема, протиставлення самоактуалізації маніпуляціям з боку інших людей. А. Солтер вважав, що особистість, яка має розвинене почуття самоповаги, здатна діяти асертивно в будь-якій ситуації, що означає, що вона може відкрито, впевнено та рішуче висловлювати свої думки та почуття. Автор методу визначав його суть як уміння чітко стверджувати свої позиції та нести відповідальність за свої слова. Враховуючи латинське походження терміна, яке пов'язане з дієсловом "sero" - саджати, народжувати, вирощувати, ми можемо стверджувати, що це найближче відображає суть методу.

Асертивні дії особистості проявляються в такій поведінці, як:

- усвідомлення власних прав та обов'язків;
- адекватна самооцінка та оцінка оточуючих;
- розуміння особистих потреб і інтересів;
- чітке усвідомлення власних цілей, намірів і шляхів подальших дій, а також здатність відкрито про це говорити без страху та напруги;
- повага до прав та інтересів інших людей;
- здатність досягати своїх цілей без маніпуляцій;
- вміння переконувати, завойовувати прихильність, звертатися за порадою чи допомогою;
- спроможність знаходити компромісні рішення;
- встановлення ділових контактів та партнерських відносин.

У лексиконі східноєвропейських психологів термін "асертивність" з'явився після публікації книжки чеських авторів В. Каппоні і Т. Новака [19] і зайняв міцні позиції. Під цим терміном у психологічній літературі стали розуміти певну особистісну автономію, незалежність від зовнішніх впливів та оцінок, здатність самостійно регулювати свою поведінку та вміння конструктивно знаходити вихід з проблемних ситуацій у спілкуванні.

С. Стаут наводить визначення асертивної особистості: "асертивна людина - та, що відповідає за власну поведінку, демонструє самоповагу і повагу до інших, позитивна, слухає, розуміє і намагається дійти до робочого компромісу". Основними складовими асертивності С. Стаут вважає наявність самоповаги та поваги до інших, а також здатність прийняти на себе відповідальність за свою поведінку. "За своєю суттю асертивність - це філософія особистісної відповідальності. Тобто ми відповідальні за власну поведінку й не маємо права винуватити інших людей за нашу реакцію на їхню поведінку" [25, 112].

С. Бішоп, автор одного з тренінгів асертивності, пропонує розвивати такі асертивні навички вирішення конфліктних ситуацій, зокрема: вміння вести конструктивний діалог, а головне - вміння уважно вислухати опонента, завдяки чому проблемна ситуація може не перерости в конфлікт. Також С. Бішоп наголошує на вмінні дотримуватися власної позиції таким чином, щоб уникнути конфлікту [3].

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 [16].

Асертивність, згідно зі С. Стайном та Г. Буком складається з трьох основних компонентів: здатності адекватно висловлювати почуття, здатності відкрито висловлювати переконання і думки, здатність захищати свої особисті права. Асертивні люди здатні висловити свою позицію в конфліктній ситуації без агресії, не ображаючи опонента. Такі навички особливо важливі для вчителів старших класів середньої загальноосвітньої школи, адже вразлива і часто конфліктогенна психіка старшокласника потребує асертивної інтерпретації учителя і його вміння вийти з проблемної ситуації. Звісно, навички асертивності не з'являються без належної праці над ними [26].

У вітчизняній психології основний акцент при розгляді даної проблеми розвитку і формування асертивності приділяється роботі з мотиваційною і ціннісно-смисловою сферою особистості. У наукових працях вітчизняних

психологів поняття асертивності частіше можна побачити в контексті таких визначень, як відповідальність, особистісна позиція, етична переконаність, уміння протистояти груповому тиску. Відповідно, у першому випадку асертивність переважно виступає за семантикою як поведінковий компонент особистості, в другому - як смисловий і, отже, внутрішньо психологічний [27].

Вітчизняні автори, що пишуть про розвиток сили волі, рішучість, упевненість, відповідальність підкреслюють, що при розвитку, наприклад, і вольових якостей, слід враховувати їх полісемантичну, варіативну, багатокомпонентну структуру. Згідно такої методологічної стратегії, асертивність також важливо розглядати як інтегральну або інтеграційну психологічну освіту [2; 5; 9; 15; 19; 22].

В. Семиченко стверджує, що асертивність є системоутворювальним ядром почуття поваги та власної гідності. Асертивність дослідниця розглядає як індивідуально-цілісну якість, яка проявляється в активних діях особистості, зокрема у вмінні зберігати власну "автономність", уникаючи тиску та маніпуляції з боку оточуючих [22].

У вітчизняній психології основний акцент при розгляді проблеми розвитку та формування асертивності зосереджується на роботі з мотиваційною та ціннісно-смисловою сферою особистості. Відомий науковець С. Герасіна підкреслює, що рівень асертивності є найглибшим показником індивідуального стилю поведінки особистості, який визначає її взаємодію як із самою собою, так і з оточуючими людьми, що є важливим аспектом у психології.

Науковець С. Герасіна у своїй роботі приходить до висновку, що рівень асертивності найбільш глибоко характеризує індивідуальний стиль поведінки особистості щодо себе та оточуючих. На її думку, асертивність - це якість, що відображає адекватний рівень мотивації досягнень, почуття впевненості в собі, емоційно-ціннісні установки, які, інтегруючись, трансформуються в почуття власної гідності та самоповагу [4].

До поняття асертивності як особистісного утворення в працях вітчизняних авторів, у контексті діяльнісного підходу відносять наступне [30]:

1. Уміти конкретизувати завдання, цілі і перспективи діяльності.

2. Зменшувати і знижувати невизначеність мети і ситуації, збільшити і регулювати ступінь мобілізованості і старанності, підвищувати ступінь працездатності в конкретному виді діяльності за рахунок внутрішніх резервів і потенціалів особистості.

3. Цілеспрямованість. Асертивність підтримується досягненням поетапних цілей. У зв'язку з цим для розвитку вольової сфери особистості необхідно пред'являти переборні труднощі. Б.Ф. Скіннер вважав, що "...рівень труднощів завжди має бути достатньо низьким, щоб забезпечити безперервність отримання підкріплюючих стимулів, тобто досягнення успіху" [19, 324]. Більшість вчених, проте, висловлюються за оптимальну складність завдань, яка змусить прикладати певні асертивні якості, в яких провідну роль гратимуть вольові зусилля. Дуже легке завдання неефективне для підтримки цілеспрямованості і виховання наполегливості.

3. Проте, навіть надмірно важке завдання може викликати глибоке відчуття розчарування, а також призводити до втрати віри у власні сили та можливості. Натомість, оптимальна трудність, яка знаходиться на межі верхньої області складності, здатна підштовхувати до більшої мобілізації внутрішніх ресурсів, кидаючи виклик самолюдності. Це стимулює активність, спрямовану на подолання труднощів, що часто називається асертивністю, і допомагає розвивати впевненість у собі.

5. У певні моменти трудового процесу для підтримки цілеспрямованості і підвищення наполегливості використовують ефект суперництва, актуалізація якого, якраз і сприяє "виведенню назовні" багатокomпонентної асертивності. Як відзначає ряд авторів [7; 13; 33], часто виникає конфлікт між довгостроковою домінантою, що відображає цілеспрямованість, і ситуативними інтересами, бажаннями, потребами, що знижують його активність. У зв'язку з цим необхідно знати основні шляхи підтримки цілеспрямованості.

6. При недостатньому розвитку у людини відчуття відповідальності асертивність може не проявлятися у повній мірі. Її прояв можливий, зокрема, при

егоїстичних спрямуваннях, таких як користолюбство або надмірне честолюбство. Проте, як зазначають вітчизняні методологи та фахівці в галузі психотехніки, психології праці, а також промислової і військової психології, в інженерній і космічній психології, така цілеспрямованість і прояв наполегливості є недовговічними та малопродуктивними. Усвідомлення людиною своєї міри відповідальності за розвиток і реалізацію свого таланту свідчить про те, що у неї є всі необхідні передумови для саморозвитку асертивності, що є важливим аспектом особистісного зростання.

На сьогоднішній день немає єдиного визначення асертивності, яке б підтримувала більшість дослідників. Багато зарубіжних психологічних словників та енциклопедій обмежуються лише описом різних підходів до дослідження проблем, які так чи інакше пов'язані з упевненістю. Немає ані однозначного і чіткого визначення, ані структурного розуміння та формулювання цього поняття. Існують лише уявлення різних психологів щодо цієї категорії, і ці визначення тісно пов'язані з підходами, яких дотримуються автори тих чи інших теорій і концепцій.

Одним з найбільш часто використовуваних визначень асертивності є, як уже згадувалося раніше, уявлення про те, що асертивність є центральною властивістю особистості, ядром якої виступає впевненість. Це позитивна оцінка індивідом власних навичок і здібностей, які вважаються достатніми для досягнення значущих для нього цілей і задоволення його потреб. Асертивність є полікомпонентним особистісним утворенням, яке має різні, множинні внутрішні і зовнішні форми прояву. Вона включає основні поведінкові, емоційні та когнітивні характеристики впевненої в собі людини. Також можна стверджувати, що в даний час асертивність можна розглядати як почуття, стан, якість та (або) властивість особистості.

Отже, ми можемо дійти висновку, що поняття асертивності у вітчизняній та зарубіжній психології, як зазначають дослідники, пов'язане з тим, що у людини є яскраво виражене прагнення долати труднощі. Вона може компенсувати деякі недостатньо виражені у неї здібності і досягти поставленої

мети. Саме ця полікомпонентна якість багатьма сучасними психологами визначається як асертивність, що підкреслює її важливість у розвитку особистості.

## 1.2. Асертивна поведінка як конструктивний спосіб міжособистісної взаємодії підлітків

Асертивна поведінка - це специфічний спосіб дій, при якому підліток активно, рішуче та послідовно захищає свої інтереси, відкрито заявляє про свої цілі та наміри, при цьому поважаючи інтереси оточуючих. Асертивна поведінка підлітків, як система певних вчинків та поведінкових реакцій, є реалізацією того рівня асертивності, який притаманний конкретній людині. Тому існує певна неоднозначність у тлумаченні асертивної поведінки та асертивності. Деякі автори схильні ототожнювати ці поняття, вважаючи їх ідентичними, тоді як інші науковці дотримуються думки, що асертивна поведінка є вторинним поняттям стосовно асертивності, підкреслюючи їхню різницю.

Правильніше було б розрізняти ці поняття. Під асертивністю слід розуміти властивість особистості, її схильність поводитися так, щоб досягнути своїх цілей компромісно. Асертивна ж поведінка - це реалізація даної властивості в конкретній поведінці людини [25; 28].

Традиційно асертивну поведінку описують через певний набір положень, яких дотримується асертивна людина у своїй поведінці. М. Дж. Сміт розглядав асертивну поведінку наступним чином:

З погляду прав особистості, асертивна людина є тією, яка добре обізнана у переліку своїх власних прав, активно користується ними і, при необхідності, рішуче захищає свої права. Водночас, асертивна особа визнає, що оточуючі також мають такі ж права, і прагне будувати взаємовідносини з ними, не порушуючи їхніх прав. У випадку виникнення дисбалансу між "моїми правами" і "чужими правами", поведінка може перейти в пасивну або агресивну форму, що є неприйнятним.

У сфері міжособистісних стосунків асертивність передбачає відмову від опори на чужі думки та оцінки, а також культивування спонтанної поведінки, яка відповідає власним настроям, бажанням і інтересам. У концепції асертивності існує певний перелік положень, які становлять основу для багатьох тренінгів, що сприяють розвитку впевненості у собі та асертивності, допомагаючи людям стати більш відкритими і впевненими у своїх діях.

Ви маєте право самі судити про свою поведінку, думки і емоції і несеете відповідальність за їх наслідки. Ви маєте право не давати ніяких пояснень і обґрунтувань стосовно вашої поведінки. Ви маєте право самі вирішувати, чи відповідаєте, і якою мірою, за проблеми оточуючих Вас людей. Ви маєте право змінювати свої погляди. Ви маєте право помилятися, і відповідати за свої помилки. Ви маєте право сказати: "Я не знаю". Ви маєте право не залежати від доброї волі інших людей. Ви маєте право на нелогічні вчинки. Ви маєте право сказати: "Я тебе не розумію". Ви маєте право сказати: "Мене це не хвилює" [9].

З одного боку, підкуповує позитивна спрямованість цих принципів на звільнення людини від чужих установок, нав'язаних корисливими маніпуляторами, від помилкових авторитетів, безглузвих ритуалів і обтяжливих умовностей соціуму, що перегукається із ідеями гештальт-психології [38].

З другого боку, не може не насторожувати проповідь індивідуалізму, яка може бути сприйнята буквально, і існує ризик розвитку самовпевненості, егоїстичності, несприйняття конструктивної критики, авторитету інших людей. Якщо розглядати стилі поведінки в межах транзакційного аналізу Е. Берна, то отримуємо наступне [8]:

Стан "Батько": людина міркує так само, як звичайно міркував один з його батьків (вихователів, керівників), реагує так, як прореагував би він. Завдяки Батькові, багато реакцій давно стали автоматичними, що допомагає зберегти велику кількість часу і енергії. Люди часто діють за певним поведінковим стереотипом, діють наступним чином, тому що "так прийнято діяти". Це звільняє Дорослого від необхідності приймати безліч тривіальних, складних рішень, але

утруднює процес схвалення точки зору іншої людини. Поведінка Батька описується формулою "Так треба", "Я знаю, як треба".

Стан "Дитина": людина реагує так само і з тією ж метою, як це зробила б маленька дитина. Дитина не завжди замислюється про наслідки своїх дій, та поведінки в цілому, для себе і для інших людей і керується формулою "Я хочу".

Стан "Дорослий": людина самостійно, об'єктивно оцінює ситуацію, в неупередженій формі висловлює свою думку, формулює свої проблеми і робить висновки. Людина обробляє інформацію і обчислює певний рівень вірогідності, який потрібен, щоб ефективно взаємодіяти з оточуючими та навколишнім світом. Дорослий усвідомлює свої цілі, емоції і бажання, і в змозі управляти ними. Формула поведінкової дії для дорослої людини: "Я обираю", "Я вважаю за краще" [45, 211].

Асертивна поведінка - це стосунки, які відбуваються на рівні Дорослий - Дорослий, що означає, що особа, яка демонструє асертивність, сприймає себе і поводить як дорослий. Водночас, вона також сприймає об'єкт міжособистісної взаємодії на такому ж рівні, що сприяє здоровому спілкуванню.

Асертивний стиль поведінки є надзвичайно ефективним у міжособистісній взаємодії, як у професійній діяльності, так і в особистому спілкуванні. Цей стиль дозволяє знаходити взаємоприйнятні рішення, зберігаючи конструктивні стосунки навіть у дуже складних конфліктних ситуаціях. Однак, труднощі, пов'язані із застосуванням асертивності, виникають через те, що навчання такої поведінки вимагає серйозної підготовки та практики. Багато людей звикли до інших стилів спілкування, які можуть бути менш ефективними.

Таким чином, підсумовуючи погляди проаналізованих вітчизняних і зарубіжних авторів, можна стверджувати, що асертивна поведінка є конструктивним способом міжособистісної взаємодії підлітків. Асертивність базується на таких складових, як здатність захищати та відстоювати власні права й інтереси, формулювати та відстоювати власну думку, навіть у разі виникнення труднощів, а також вільно виражати свої почуття й емоції.

У першому розділі ми детально розглянемо поняття асертивності, яке тісно пов'язане з добре розробленим у вітчизняній та зарубіжній психології феноменом, відомим як впевненість. Асертивність передбачає наявність суб'єктивної установки на самого себе, соціальної готовності, а також здатності адекватно реалізовувати власні прагнення та бажання. Важливо зазначити, що впевнена поведінка не означає придушення агресивних почуттів; навпаки, вона сприяє зменшенню агресивної поведінки та усуненню причин для агресії. Концепція асертивності була сформована в працях американського психолога А. Солтера і включає в себе ключові положення гуманістичної психології, зокрема, протиставлення самоактуалізації і бездушного маніпулювання людьми, а також елементи транзакційного аналізу.

Також варто відзначити помітний перегук ідей А. Солтера з деякими принципами гештальт-терапії. Наприклад, висловлюється думка, що "Я існую не для того, щоб відповідати вашим очікуванням; ти існуєш не для того, щоб відповідати моїм очікуванням" та інші подібні твердження. Ця процедура має багато спільного зі сценарним аналізом Е. Берна, де, за термінологією цього автора, необхідно усвідомити, ким і коли були прописані основні лінії сценарію у вашому житті, а також чи влаштовує вас цей сценарій. Якщо ні, то важливо визначити, в якому напрямку слід його коригувати.

Якщо розглядати стилі поведінки в термінах транзакційного аналізу, то асертивна поведінка характеризується відносинами на рівні Дорослий - Дорослий. Це означає, що асертивна особа сприймає себе і веде себе як дорослий, а також так само ставиться до об'єкта взаємодії. Згідно з однією з концепцій, асертивність полягає в спонтанності поведінки. На думку авторів цієї концепції, прояв спонтанності звільняє людину від помилкових авторитетів, ритуалів та умовностей, надаючи можливість бути самим собою (В. Капоні, Т. Новак та інші).

Ми встановили, що дослідники, які розглядають асертивність як наполегливість, абсолютизують значимість наполегливості в досягненні своїх цілей. Дана концепція виникла як альтернатива агресивній і пасивній поведінці,

моделі яких властиві багатьом людям з порушеною самооцінкою (Р. Альберті, М. Емонс). Третя концепція розглядає асертивність як адекватність. Асертивні вміння, відповідно до цієї концепції, передбачають вміння поводитися конструктивно, не завдаючи неприємностей колегам, вміння тактовно і ввічливо наполягати на своєму, а також вміння приймати і давати зворотний зв'язок. Разом з цим, важливо вміти діяти переконливо в контексті досягнення поставлених цілей (А. Солтер, Лазарус).

Для підліткового віку характерне співставлення рівня своїх домагань з досягнутими результатами. Навички асертивної поведінки можуть суттєво допомогти особистості досягти своїх цілей, мати адекватну самооцінку та добрі відносини з оточуючими. Все більшого значення в підлітковому віці набуває система переконань, потреб, інтересів та ідеалів, які визначають напрям життєвої активності, ставлення до оточення, самого себе та суспільних обов'язків.

Науково доведено, що впливовим фактором формування особистості у цей період є колектив, в якому проходить значна частина життя підлітків, відбувається навчальна діяльність, виникають різноманітні форми суспільних контактів, що регулюються правилами та нормами колективного співжиття. Порівняно з дітьми старшого віку, підлітки більше приділяють уваги внутрішнім якостям друзів: інтелектуальним запитам, світоглядним настановам, моральним потребам, ставлять високі вимоги до дружби. Формуються різні види мікрогруп - групи найближчих приятелів, друзів, товариські групи, компанії. Саме тому тренінги можна вважати інструментом розвитку асертивності в підлітковому віці як конструктивного способу міжособистісної взаємодії підлітків.

## РОЗДІЛ 2 .

### ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ АСЕРТИВНОСТІ В ПІДЛІТКОВОМУ ВІЦІ

#### 2.1. Опис методик та аналіз результатів першого етапу дослідження

Актуальність проблеми вікової специфіки проведення тренінгів асертивності в підлітковому віці, її теоретична і практична значущість, недостатність вивчення асертивності та її впливу на поведінку підлітків зумовили організацію спеціального емпіричного дослідження.

Практична частина нашої роботи полягає в наступному:

1. Підбір та організація груп для проведення діагностичного дослідження.
2. Підбір найбільш доцільних для проведення дослідження діагностичних методик, що в інтерпретуванні однозначні та точні.
3. Проведення діагностичного обстеження вибірки.
4. Інтерпретація та аналіз даних: визначення специфіки прояву асертивності в підлітковому віці; опис загального висновку.

Дослідно-експериментальна робота виконувалася у загально-освітньому навчальному закладі запорізька школа-гімназія № 2 ім. Лесі Українки та Запорізька гімназія № 98 Запорізької міської ради за допомогою онлайн-сервісу GoogleForms.

В експериментальному дослідженні брали участь 86 учнів підліткового віку, серед них 47 учнів 7 класу, 39 учнів 8 класу віком від 12 до 14 років.

У дослідженні було використано комплексний психодіагностичний інструментарій. Особлива увага приділялась визначенню індивідуального стилю поведінки учнів, який досліджувався методиками на виявлення асертивності за допомогою онлайн – сервісу Google Forms.

Психодіагностичний інструментарій нашого дослідження психологічних особливостей асертивності в підлітковому віці добирався у відповідності із поставленими завданнями дипломної роботи. Кожна з методик, які ми

використали у емпіричній частині нашої роботи, підібрана у відповідності з особливостями підліткового віку та критеріями валідності і надійності.

Опишемо основні методики:

1. "Тест на асертивність". Дослідження асертивності проводиться за допомогою теста-опитувальника на асертивність. У своїй книзі "Сам собі психолог" Віра Капоні та Томас Новак приводять даний тест. Він складений із 24 питань, на які потрібно дати позитивну або негативну відповідь. На бланку надруковані номери питань. Якщо відповідь на питання позитивна, тобто студент погоджується з тим, про що запитують у питанні, то на бланку відповідний номер він обводив кружечком. Якщо відповідь негативна, тобто не погоджувався, то відповідний номер закреслювався [27].

Для обробки результатів позитивні відповіді досліджуваного співвідносять з трьома шкалами А, В, С. Щоб визначити рівень асертивності потрібно визначити найвищий та найнижчий показник по шкалам: А (незалежність, автономність), В (впевненість, стрімке прийняття рішень, опір на свої сили) та С (соціальна бажаність).

2. "Методика діагностики домінуючих стратегій захисту в спілкуванні" В.В. Бойка[29]. Методика діагностики домінуючих стратегій психологічного захисту в спілкуванні є відповідальним інструментом для розуміння поведінкових патернів особистості в стресових ситуаціях. В її основі лежить глибоке розуміння механізмів психологічного захисту, які активуються у відповідь на різноманітні форми психологічного дискомфорту та загрози самооцінці особистості. Центральним аспектом цієї методики є дослідження процесу спотворення та трансформації інформації, який відбувається на підсвідомому рівні. Цей процес допомагає особистості зберігати внутрішню гармонію між існуючими уявленнями про світ та новою інформацією, яка може суперечити цим уявленням. Такий механізм є природним способом психологічного самозахисту та підтримки психічної рівноваги.

Психологічний захист у контексті даної методики розглядається як комплексна система адаптивних реакцій особистості. Ці реакції спрямовані на

зміну значущості тих компонентів відносин, які викликають дискомфорт або травмують психіку. При цьому зміни можуть стосуватися когнітивної, емоційної та поведінкової сфер особистості. Особливу увагу в методиці приділено вивченню впливу негативних емоційних станів на активацію захисних механізмів. Такі емоції як тривога, страх, гнів, сором та стрес запускають складні процеси переоцінки ситуації та власного місця в ній. Метою цієї переоцінки є зменшення психологічного дискомфорту та збереження позитивної самооцінки.

Варто відзначити, що більшість захисних механізмів діє на несвідомому рівні. Це означає, що людина не усвідомлює ні сам процес активації захисту, ні його вплив на сприйняття реальності. Захисні механізми працюють автоматично, забезпечуючи швидку адаптацію до стресових ситуацій. Методика виділяє три основні стратегії психологічного захисту: миролюбність, уникнення та агресію. Кожна з цих стратегій представляє собою унікальний спосіб реагування на загрозові ситуації та має свої особливості прояву в поведінці особистості.

Вартим елементом методики є її структурована система оцінювання. Двадцять чотири твердження для кожного типу захисної стратегії дозволяють детально проаналізувати поведінкові реакції особистості в різних ситуаціях. Це забезпечує високу точність діагностики та надійність отриманих результатів. Процедура проведення методики передбачає самостійний вибір досліджуваним найбільш характерних для нього реакцій з трьох запропонованих варіантів. Такий підхід дозволяє отримати максимально достовірну інформацію про природні поведінкові патерни особистості.

Особлива цінність методики полягає в тому, що вона дозволяє не тільки визначити домінуючу стратегію захисту, але й оцінити співвідношення різних стратегій у поведінковому репертуарі особистості. Це дає можливість створити більш повну картину психологічних особливостей людини. Методика також враховує той факт, що захисні механізми часто пов'язані з відмовою від продуктивного вирішення проблемних ситуацій. Це головне спостереження допомагає краще зрозуміти природу психологічного захисту та його вплив на адаптивні можливості особистості. Варіант "а" - миролюбство, Варіант "б" -

уникнення, Варіант "в" - агресія. Чим більше відповідей того чи іншого типу, тим чіткіше виражена відповідна стратегія; якщо їх кількість приблизно однакова, то в контакті з партнерами досліджуваній активно використовує різні види захисту своєї суб'єктивної реальності.

### 3. "Методика вивчення самостворення" Р.С. Панталеєва.

Методика визначає емоційно-ціннісний компонент самосвідомості. Опитувальник містить 110 тверджень, розподілених по 9 шкалам. Досліджуваному пропонується бланк відповідей, який містить 110 пунктів, завчасно розподілених по 9 шкалам. Інструкція передбачає градації відповідей: "згоден", "не згоден", які фіксуються випробуваними у відповідних позиціях бланка.

Значення враховуються по 9-ти шкалами за допомогою спеціального ключа. Ключ: Шкала 1. Відкритість. "+": 1,3,9,53,56,65.

"-": 21,48,62,86,98.

Шкала 2. Самовпевненість. "+": 7,24,30,35,36,51,52,58,61,73,82.

"-": 20,80,103.

Шкала 3. Самокерівництво. "+": 43,44,45,74,76,84,90,105,106,108,110.

"-": 109.

Шкала 4. Дзеркальне Я "+": 2,5,29,41,50,102.

"-": 13,18,34,85.

Шкала 5. Самоцінність "+": 8,16,39,54,57,68,70,75,100.

"-": 15,26,31,46,83.

Шкала 6. Самосприйняття " + ": 10,12,17,28,40,49,63,72,77,79,88,97.

Шкала 7. Самоприв'язаність "+": 6,32,33,55,89,93,101,104.

"-": 96, 107.

Шкала 8. Конфліктність "+": 4,11,22,23,27,38,47,59,64, 69,81,91,94,99.

Шкала 9. Самозвинувачення "+": 14, 19,25,37,60,66,71,78,87,92.

Отримані бали сумуються і співвідносяться за шкалами.

Розглянемо виявлені особливості прояву асертивності у підлітковому віці за основною методикою В. Капоні, Т. Новака "Тест на асертивність".

За результатами даної методики підлітки 7 класу показали такі результати: найвищий показник у шкалі В та найнижчий у шкалі С - 52 % (24) респондентів; найвищий показник у шкалі А та найнижчий у шкалі В - 30 % (14) досліджуваних; найвищий показник у шкалі С та найнижчий у шкалі А - 18 % (9) опитаних.

Відповіді підлітків 8 класу розподілилися наступним чином: найвищий показник у шкалі В та найнижчий у шкалі А - 15 % (6) досліджуваних; найвищий показник у шкалі С та найнижчий у шкалі В - 65 % (25) опитаних; найвищий показник у шкалі А та найнижчий у шкалі В - 20 % (8) респондентів.

Узагальнення результатів, отриманих в ході дослідження, дозволили виявити наступні особливості прояву асертивності за методикою В. Капоні, Т. Новака "Тест на асертивність" (див. табл. 2.1, рис. 2.1 та 2.2.).

Таблиця 2.1.

**Вікові особливості прояву асертивності підлітків за методикою В. Капоні, Т. Новака "Тест на асертивність", N=86**

| Рівні    | Вибірка 12-13 років |     | Вибірка 13-14 років |     |
|----------|---------------------|-----|---------------------|-----|
|          | Абс.                | %   | Абс.                | %   |
| Високий  | 9                   | 18  | 6                   | 15  |
| Середній | 14                  | 30  | 25                  | 65  |
| Низький  | 24                  | 52  | 8                   | 20  |
| Всього   | 47                  | 100 | 39                  | 100 |

Проаналізуємо кількісні показники розподілу респондентів підліткового віку за рівнями прояву асертивності. Згідно результатів нашого експериментального дослідження виявилось, що високий рівень розвитку асертивності спостерігався лише у 18 % учнів 7 класу і 15 % 8 класу. Нами було виявлено незначну тенденцію до зниження даного рівня (на 3 %). Виявлена особливість, на нашу думку, може бути викликана емоційно напруженою ситуацією учбового року в умовах онлайн воєнного часу, неузгодженостями у колективі або особистісними складностями. Підліткам, що мають високий рівень

асертивності, найбільш притаманне почуття впевненості в своїх силах, повне покладання на самих себе у вирішенні проблем, досягнення мети без маніпулювання іншими, вони також характеризуються швидким прийняттям рішень.

Середній неузгоджений рівень розвитку асертивності виявлений у 30% 12-13 - річних респондентів і 65 % - 13-14 - річних. Отже, третині (30%) досліджуваних притаманне переоцінювання себе, що може призводити до деякої агресивності у поведінці. Вони рідко прислухаються до думки оточуючих, вважають що самостійність та незалежність - одні з найважливіших якостей особистості. 65 % досліджуваних здатні реалістично оцінювати себе, що послугує гарною базою для оволодіння асертивністю, але все ж даним респондентам притаманне завищувати важливість думки оточуючих. Після виконання будь-якої діяльності найбільш важливим для них є оцінка цієї діяльності оточуючими.

Низький незбалансований рівень асертивності виявлений у 52% учнів 7 класу і 20 % учнів 8 класу. Дані респонденти відзначаються наявністю асертивної поведінки у типових ситуаціях, але якщо ситуація змінюється - то цей фактор знижує їхню впевненість в собі. Даним учням необхідні тренування для глибокого оволодіння навичок асертивної поведінки.

Отже, виявилось, що узгоджений високий рівень прояву асертивності не характерний для підлітків і навіть має незначну тенденцію до зниження (на 3 %). Неузгоджені середній та низький рівні прояву асертивності домінують і в цілому притаманні 82 % учнів 7 класу і 85 % учнів 8 класу, причому учнів 7 класу переважає низький дезінтегрований рівень прояву асертивності (52% респондентів), а учнів 8 класу - неузгоджений середній (65 % досліджуваних).

З цього виходить, що 30 % учнів 7 класу мають добрі можливості щоб оволодіти асертивністю, але здатні переоцінювати себе та бачити у кращому світлі. 52 % учнів 7 класу мають уяву про асертивність, але не часто її використовують. Часто відчувають незадоволення собою та оточуючими. Але якщо тренуватися - то можуть з легкістю використовувати асертивну поведінку.

18 % учнів 7 класу теж мають схильність до асертивної поведінки та реалістично оцінюють себе.

Із результатів отриманих даних учнів 8 класу слідує, що 65% з них реалістично оцінюють себе, що є гарною базою для оволодіння навичок асертивної поведінки. Ці підлітки легко можуть керуватися патернами асертивної поведінки. 20% учнів 8 класу знають про існування асертивності, та не часто її використовують, але за наявності тренувань можуть досягнути успіхів впевненої поведінки. 15% учнів 7 класу потребують постійних тренувань за для високих результатів в оволодінні асертивності.

Після проведеної методики можна зробити висновок, що за наявності корекційної, зокрема, тренінгової роботи з підлітками можна досягти високих результатів у сфері асертивної поведінки. Але учні 8 класу більш об'єктивно оцінюють себе, тому робота з ними може бути ефективнішою.

Розглянемо виявлені результати дослідження рівня асертивності у спілкуванні, які ми отримали користуючись методикою діагностики домінуючої стратегії психологічного захисту у спілкуванні [29] В.В. Бойка (див. табл. 2.2, рис. 2.3 та 2.4.).

Таблиця 2.2.

**Вікові особливості прояву домінуючої стратегії психологічного захисту у спілкуванні підлітків за методикою В.В. Бойка "Діагностики домінуючих стратегій захисту в спілкуванні" N=86**

| Домінуюча стратегія психологічного захисту у спілкуванні | Вибірка 12-13 років |     | Вибірка 13-14 років |     |
|----------------------------------------------------------|---------------------|-----|---------------------|-----|
|                                                          | Абс.                | %   | Абс.                | %   |
| А - миролюбність                                         | 8                   | 18  | 10                  | 26  |
| В - уникнення                                            | 14                  | 30  | 18                  | 46  |
| С - агресія                                              | 25                  | 52  | 11                  | 28  |
| Всього                                                   | 47                  | 100 | 39                  | 100 |

За методикою Бойка 52% учнів 7 класу мають високий рівень агресивності, як механізму психологічного захисту. Це може свідчити про те, що агресивність

часто виступає основним засобом реагування. На фоні зміни звичного середовища існування, впровадження нової соціальної ролі учня та наявності частіших проявів самостійності агресивність може дуже заважати становленню асертивної особистості. 30 % учнів 7 класу часто діють засобом уникнення, як механізмом психологічного захисту. Миролюбність як домінуюча стратегія у спілкуванні виявлена у 18% опитаних учнів 7 класу, що може свідчити про найбільш сприятливу базу для формування асертивності засобами тренінгу.

46% учнів 8 класу показали високий результат шкали б. Уникнення виступає механізмом, що економить силу та енергію особистості. Це може бути пов'язано із небажання потерпати невдачі та страху власних помилок. 26 % підлітків володіють миролюбністю як механізмом домінуючої стратегії у спілкуванні. Миролюбство припускає партнерство та співпрацю, готовність іти на компроміси. Миролюбство являється гарним фундаментом для становлення асертивності особистості. 28% відповідей показали наявність у них агресивності як домінуючої стратегії у спілкуванні.

Підлітки показали різні результати методики діагностики домінуючої стратегії психологічного захисту у спілкуванні. Постійний прояв будь-якого з досліджуваних механізмів захисту не може бути ефективним. В залежності від ситуації можна найбільш вдало використати і миролюбство, щоб уникнути конфліктів, і уникнення, за для збереження власного спокою, та агресію при гострих сутичках у спілкуванні. Важливо не загострювати дію якогось одного механізму психологічного захисту.

Важливо зазначити, що ми підтвердили конструктивну валідність методик В. Капоні, Т. Новака та В.В. Бойка. Так, виявилося, що 18 % учнів 7 класу, які мають миролюбство за домінуючу стратегію у спілкуванні, володіють також високим рівнем асертивності (18%) за тестом В. Капоні, Т. Новака. Із 26 % учнів 8 класу із домінуючою стратегією "миролюбство" 15 % мають високий рівень асертивності. Миролюбство припускає партнерство та співпрацю, готовність іти на компроміси. Миролюбство являється гарним фундаментом для становлення асертивності особистості.

Відсотки уникнення, як домінуючої стратегії у спілкуванні та середнього неузгодженого рівня асертивності у учнів 7 та 8 класу теж виявились кількісно-схожими. Учні 7 класу (30%) та учнів 8 класу (46%), що володіють уникненням як домінуючою стратегією у спілкуванні мають також неузгоджений середній рівень асертивності - 7 клас - 30% та 65 % 8 клас. Уникнення виступає механізмом, що економить силу та енергію особистості, а ці особливості, як наслідок, можуть бути пов'язані із небажанням потерпати невдачі та страхом власних помилок.

Агресивність як домінуюча стратегія у спілкуванні підлітків порівнювалась нами із неузгодженим низьким рівнем асертивності. Внаслідок цієї роботи ми отримали підтвердження валідності обраних методик з такими результатами: 52% учнів 7 класу мають однаковий кількісний результат по неузгоджено-низькому рівню асертивності. Щодо результатів учнів 8 класу, необхідно відмітити деяку різницю: 28% з них мають агресію за домінуючу стратегію у спілкуванні, а у порівнянні із тестом на асертивність, 20% цих учнів володіють низьким неузгодженим рівнем асертивності.

Розглянемо отримані результати за методикою визначення самоставлення Р.С. Пантілєєва [20]. Значення підраховувались по 9 шкалам: відкритість, самовпевненість, самокерівництво, "дзеркальне Я", самоцінність, самоприйняття, самоприв'язаність, конфліктність, самозвинувачення (див. табл. 2.3 та рис. 2.5.). Результати узгоджувались із даними отриманими по тесту на асертивність. Зі шкалами: відкритість, самовпевненість, самокерівництво, "дзеркальне Я", самоцінність, самосприймання, самоприв'язаність, конфліктність, самозвинувачення ми порівнювали рівень розвитку асертивності серед підлітків.

Проаналізуємо кількісні показники розподілу респондентів підліткового віку з неузгодженим проявом асертивності (домінуючими середнім та низьким рівнями) за рівнями прояву структурних компонентів самоставлення за методикою С.Р. Пантілєєва.

Таблиця 2.3.

**Особливості прояву структурних компонентів самоствавлення у респондентів з неузгодженим проявом асертивності (за методикою С.Р. Пантисєва)**

| Компоненти самоствавлення (шкали) | Рівні прояву | Вибірка 12-13 років |     | Вибірка 13-14 років |     |
|-----------------------------------|--------------|---------------------|-----|---------------------|-----|
|                                   |              | Абс.                | %   | Абс.                | %   |
| I відкритість                     | Високий      | 15                  | 40  | 18                  | 54  |
|                                   | Низький      | 23                  | 60  | 15                  | 48  |
|                                   | Всього       | 38                  | 100 | 33                  | 100 |
| II самовпевненість                | Високий      | 12                  | 30  | 16                  | 48  |
|                                   | Низький      | 26                  | 70  | 17                  | 52  |
|                                   | Всього       | 38                  | 100 | 33                  | 100 |
| III самокерівництво               | Високий      | 12                  | 32  | 24                  | 75  |
|                                   | Низький      | 26                  | 68  | 9                   | 25  |
|                                   | Всього       | 38                  | 100 | 33                  | 100 |
| IV "дзеркальне Я"                 | Високий      | 27                  | 72  | 23                  | 70  |
|                                   | Низький      | 11                  | 28  | 10                  | 30  |
|                                   | Всього       | 38                  | 100 | 33                  | 100 |
| V самоцінність                    | Високий      | 30                  | 80  | 28                  | 85  |
|                                   | Низький      | 8                   | 20  | 5                   | 15  |
|                                   | Всього       | 38                  | 100 | 33                  | 100 |
| VI самоприйняття                  | Високий      | 22                  | 60  | 23                  | 71  |
|                                   | Низький      | 16                  | 40  | 10                  | 29  |
|                                   | Всього       | 38                  | 100 | 33                  | 100 |
| VII самоприв'язаність             | Високий      | 27                  | 70  | 21                  | 65  |
|                                   | Низький      | 11                  | 30  | 12                  | 35  |
|                                   | Всього       | 38                  | 100 | 33                  | 100 |
| VIII конфліктність                | Високий      | 13                  | 34  | 10                  | 30  |
|                                   | Низький      | 25                  | 66  | 23                  | 70  |
|                                   | Всього       | 38                  | 100 | 33                  | 100 |
| IX самозвинувачення               | Високий      | 10                  | 25  | 5                   | 15  |
|                                   | Низький      | 28                  | 75  | 28                  | 85  |
|                                   | Всього       | 38                  | 100 | 33                  | 100 |

Умовні позначення таблиці:

1,2 - шкала "відкритість". 1 - високий показник шкали "відкритість", 2 - низький показник шкали "відкритість".

3,4 - шкала "самовпевненість". 3 - високий показник шкали "самовпевненість", 4 - низький показник шкали "самовпевненість".

5,6 - шкала "самокерівництво". 5 - високий показник шкали "самокерівництво", 6 - низький показник шкали "самокерівництво".

7,8 - шкала "дзеркальне Я". 7 - високий показник шкали "дзеркальне Я", 8 - низький показник шкали "дзеркальне Я".

9,10 - шкала "самоцінність". 9 - високий показник шкали самоцінності, 10 - низький показник шкали самоцінності.

11,12 - шкала "самоприйняття". 11 - високий показник шкали "самоприйняття", 12 - низький показник шкали "самоприйняття".

13,14 - шкала "самоприв'язаність". 13 - високий показник шкали "самоприв'язаність", 14 - низький показник шкали "самоприв'язаність".

15,16 - шкала "конфліктність". 15 - високий показник шкали "конфліктність", 16 - низький показник шкали "конфліктність".

17,18 - шкала "самозвинувачення". 17 - високий показник шкали "самозвинувачення", 18 - низький показник шкали "самозвинувачення".

Охарактеризуємо особливості прояву структурних компонентів самоставлення у респондентів підліткового віку з неузгодженим проявом асертивності.

За I шкалою 40 % учнів 7 класу показали високий рівень рефлексивності та самокритичності. 60 % опитаних учнів 7 класу не мають бажання видавати інформацію про себе, є закритими. Часто відчують нездоволеність собою та оточуючими. Учні 8 класу за шкалою "відкритість" показали такі результати: 54 % мають високий рівень самокритичності та рефлексії. 45% закриті для спілкування зі сторонніми та проти видавання інформації про себе.

За II шкалою 70 % першокурсників мають низькі показники самовпевненості, що свідчить про незадоволення собою та своїми можливостями. Відповіді 30 % опитаних учнів 7 класу свідчать про високу самооцінку та відсутність внутрішнього нервового напруження, що являється сприятливою базою для оволодіння навичками асертивності. 52 % опитаних учнів 8 класу дали відповіді, що свідчать про незадоволеність собою та сумнівах у власній спроможності викликати повагу. Відповіді 48 % опитаних учнів 8 класу говорять про задоволеність собою та впевненість у власних силах, що може свідчити про необхідність становлення адекватної самооцінки та зняття емоційного напруження за для оволодіння навичок асертивності.

За шкалою "самокерівництво" 68 % опитаних учнів 7 класу показали низький рівень локус-контролю, респонденти використовують не всі можливості, що б могли привести їх до успіху. 32 % учнів 7 класу за даними методики відчують, що їхня доля у власних руках, свідчить про вірний напрямок руху до асертивності та наявності потрібних поведінкових проявів. Учні 8 класу мають дещо відмінні результати. Відповіді 25 % свідчать про низький рівень локус-контролю, що несприятливо впливає на їхні можливості оволодіння асертивністю. 75% відчують в собі силу та можливості самостійно будувати власне життя.

Шкала "дзеркальне Я" включає в себе пункти, що пов'язані з очікуваним ставленням до себе оточуючих людей. 72 % учнів 7 класу та 70 % опитаних учнів 8 класу за даними опитувальника схильні очікувати до себе, свого характеру та вчинків схильне відношення оточуючих. А 28 % опитаних учнів 7 класу та 30 % учнів 8 класу схильні думати, що оточуючі люди негативно сприймуть їх життєву позицію та особисто їх, це говорить про необхідність абстрагуватися від очікувань оточуючих, оцінювати себе реалістично та відпрацьовувати навички ефективної поведінки.

За шкалою "самоцінність" опитувані зазначили такі результати: 80 % учнів 7 класу та 85 % респондентів учнів 8 класу високо цінують свій внутрішній світ та проявляють зацікавленість в собі. Відповіді 20 % учнів 7 класу та 15 % учнів 8 класу свідчать про низький інтерес до власного особистісного духовного світу.

Відповіді 60 % опитаних учнів 7 класу та 71 % 8 класу по шкалі самосприйняття інтерпритуємо як дружнє відношення до самого себе, схвалення власних планів та бажань, безумовному прийняттю себе яким є. 40 % опитаних учнів 7 класу та 29 % учнів 8 класу дали такі відповіді, що свідчать про недостатнє самосприйняття. 43% опитаних учнів 7 класу та 30% учнів 8 класу слід навчитися жити у згоді із собою та інтуїтивно відчувати як необхідно вчинити.

Високі показники по шкалі "самоприв'язаність" говорять про ригідність Я-концепції та небажання щось в собі змінювати. Учні 7 класу показали більш

високі результати за цією шкалою (70 %), учні 8 класу ж мають дещо менш високий показник (65%).

Шкала "внутрішня конфліктність" свідчить про неузгодженість із собою та внутрішнім почуттям провини. Високі показники цієї шкали мають 34 % учнів 7 класу та 30 % учнів 8 класу, ці респонденти потребують реалістичного оцінювання себе, узгодженості із своїм внутрішнім світом для оволодіння асертивністю. Низькі показники учнів 7 класу - 66 % та учнів 8 класу - 70 % свідчать про заперечення наявності проблем та необхідності тренувань для оволодіння асертивністю.

Високі показники IX шкали свідчать про установлену схильність звинувачувати себе. 25 % учнів 7 класу та 15 % учнів 8 класу мають високі бали з цієї шкали. Але за даними методики ці підлітки не мають внутрішньої дезадаптації, що потребувала б негайних психокорекційних дій. Але ці учні мають реалістично оцінити себе та узгодити свій внутрішній світ.

## 2.2. Методика експериментального етапу дослідження.

Практична частина дослідження розпочалася з ретельного підбору та організації груп учасників. Цей етап вимагає особливої уваги до формування репрезентативної вибірки, яка б відображала різноманітні характеристики підліткової аудиторії. При формуванні груп враховувалися такі фактори як вік, стать, академічна успішність та соціометричний статус учнів, що дозволило забезпечити об'єктивність подальших результатів дослідження.

Наступним вагомим кроком став підбір діагностичного інструментарію. Особлива увага приділялася вибору методик, які б не тільки відповідають меті дослідження, але й були б зрозумілими та доступними для підліткової аудиторії. Обрані методики пройшли перевірку на валідність та надійність, що забезпечило точність та однозначність інтерпретації отриманих результатів.

Проведення діагностичного обстеження вибірки здійснювалося з дотриманням усіх необхідних процедурних вимог. Особлива увага приділялася створенню комфортної атмосфери для учасників дослідження, що дозволило отримати максимально достовірні результати. Діагностика проводилася в однакових умовах для всіх учасників, що забезпечило об'єктивність отриманих даних.

Центральним елементом дослідження стало впровадження тренінгової програми "Шлях до себе", розробленої спеціально для підлітків експериментальної групи. Програма включала комплекс вправ та активностей, спрямованих на розвиток навичок асертивної поведінки. Особлива увага приділялася практичному відпрацюванню навичок впевненої поведінки в різних життєвих ситуаціях.

Після завершення тренінгової програми було проведено контрольну діагностику рівня асертивності в обох групах - експериментальній та контрольній. Це дозволило відстежити динаміку зміну поведінки підлітків та оцінити ефективність проведеної роботи. Контрольна діагностика проводиться з використанням тих самих методик, щой на початковому етапі, що забезпечило можливість коректного порівняння результатів.

Заключним етапом стала інтерпретація та аналіз отриманих даних. Особлива увага приділялася порівнянню показників асертивності між експериментальною та контрольною групами. Аналіз включає не тільки кількісну обробку даних, але й якісну інтерпретацію виявлених змін у поведінці підлітків. Результати дослідження дозволили зробити висновки щодо ефективності впровадження тренінгової програми та її впливу на розвиток асертивності у підлітків. Було виявлено значущі відмінності у показниках асертивності між експериментальною та контрольною групами, що підтвердило ефективність обраного підходу до розвитку асертивної поведінки.

Проведене дослідження також дозволило виявити специфічні особливості прояву асертивності у підлітковому віці та визначити найбільш ефективні методи її розвитку. Отримані результати мають вагоме практичне значення для розробки

та впровадження подібних тренінгових програм у освітньому середовищі. Особливо цікавим результатом стало підтвердження гіпотези про можливість цілеспрямованого розвитку асертивності підлітків через спеціально організовану тренінгову роботу. Це відкриває нові перспективи для практичного застосування отриманих знань у роботі шкільних психологів та педагогів.

Дослідно-експериментальна робота виконувалася у приватному навчальному закладі “Європейський колегіум” в м.Києві за допомогою онлайн-сервісу GoogleForms з використанням планшетів.

В експериментальному дослідженні брали участь 36 учнів 7 класів підліткового віку, віком від 11 до 13 років, із них 23 учасники були в контрольній групі і 13 учнів у експериментальній. Було проведено формувальний експеримент, в якому перше, що ми зробили - це попереднє опитування всіх учасників дослідження. Було використано комплексний психодіагностичний інструментарій. Особлива увага приділялась визначенню індивідуального стилю поведінки учнів, який досліджувався методиками виявлення асертивності за допомогою онлайн – сервісу Google Forms. Після чого на експериментальну групу було проведено вплив психологічно тренінговою програмою «Шлях до себе» (детальна програма описана у 3 розділі параграф 3.2). Наступним етапом було контрольне дослідження контрольної та експериментальної груп, яке показало ефективність тренінгу (аналіз ефективності тренінгу описано у підрозділі 3.3).

Психодіагностичний інструментарій нашого дослідження психологічних особливостей асертивності в підлітковому віці добирався у відповідності із поставленими завданнями дипломної роботи. Кожна з методик, які ми використали у емпіричній частині нашої роботи, підібрана у відповідності з особливостями підліткового віку та критеріями валідності і надійності.

Опишемо основні методики:

1. “Психогеоетричний тест: пізнай себе”- допоможе виявити домінуючі риси характеру особистості за допомогою вибору геометричних фігур його автором є Сьюзен Дилінгер. Цей тест дозволяє визначити основні

психологічні особливості людини, її схильність до певних типів поведінки та сприйняття навколишнього середовища. Використання геометричних фігур дає змогу отримати інформацію про внутрішні особливості людини, такі як, рівень емоційності, ступінь відкритості, асертивність, а також особливості комунікативних навичок і стилю взаємодії з іншими.

2. "Тест на асертивність". Дослідження асертивності проводиться за допомогою теста-опитувальника на асертивність. У своїй книзі "Сам собі психолог" Віра Капоні та Томас Новак приводять даний тест. Він складений із 24 питань, на які потрібно дати позитивну або негативну відповідь. На бланку надруковані номери питань. Якщо відповідь на питання позитивна, тобто студент погоджується з тим, про що запитують у питанні, то на бланку відповідний номер він обводив кружечком. Якщо відповідь негативна, тобто не погоджувався, то відповідний номер закреслювався [27].

5. Мета обробки результатів - отримання індексів рівня асертивності. Для цього позитивні відповіді досліджуваного співвідносять з трьома шкалами А, В, С. Щоб визначити рівень асертивності потрібно визначити найвищий та найнижчий показник по шкалам: А (незалежність, автономність), В (впевненість, стрімке прийняття рішень, опір на свої сили) та С (соціальна бажаність).

3. "Методика діагностики домінуючих стратегій захисту в спілкуванні" В.В. Бойка [29].

Методика діагностики домінуючих стратегій психологічного захисту в спілкуванні є відповідальним інструментом для розуміння поведінкових патернів особистості в стресових ситуаціях. В її основі лежить глибоке розуміння механізмів психологічного захисту, які активуються у відповідь на різноманітні форми психологічного дискомфорту та загрози самооцінці особистості. Центральним аспектом цієї методики є дослідження процесу створення та трансформації інформації, який відбувається на підсвідомому рівні. Цей процес допомагає особистості зберігати внутрішню гармонію між існуючими уявленнями про світ та новою інформацією, яка може суперечити

цим уявленням. Такий механізм є природним способом психологічного самозахисту та підтримки психічної рівноваги.

Психологічний захист у контексті даної методики розглядається як комплексна система адаптивних реакцій особистості. Ці реакції спрямовані на зміну значущості тих компонентів відносин, які викликають дискомфорт або травмують психіку. При цьому зміни можуть стосуватися когнітивної, емоційної та поведінкової сфер особистості. Особливу увагу в методиці приділено вивченню впливу негативних емоційних станів на активацію захисних механізмів. Такі емоції як тривога, страх, гнів, сором та стрес запускають складні процеси переоцінки ситуації та власного місця в ній. Метою цієї переоцінки є зменшення психологічного дискомфорту та збереження позитивної самооцінки.

Варто відзначити, що більшість захисних механізмів діє на несвідомому рівні. Це означає, що людина не усвідомлює ні сам процес активації захисту, ні його вплив на сприйняття реальності. Захисні механізми працюють автоматично, забезпечуючи швидку адаптацію до стресових ситуацій. Методика виділяє три основні стратегії психологічного захисту: миролюбність, уникнення та агресію. Кожна з цих стратегій представляє собою унікальний спосіб реагування на загрозові ситуації та має свої особливості прояву в поведінці особистості.

Вартим елементом методики є її структурована система оцінювання. Двадцять чотири твердження для кожного типу захисної стратегії дозволяє детально проаналізувати поведінкові реакції особистості в різних ситуаціях. Це забезпечує високу точність діагностики та надійність отриманих результатів. Процедура проведення методики передбачає самостійний вибір досліджуваним найбільш характерних для нього реакцій з трьох запропонованих варіантів. Такий підхід дозволяє отримати максимально достовірну інформацію про природні поведінкові патерни особистості.

Особлива цінність методики полягає в тому, що вона дозволяє не тільки визначити домінуючу стратегію захисту, але й оцінити співвідношення різних стратегій у поведінковому репертуарі особистості. Це дає можливість створити більш повну картину психологічних особливостей людини. Методика також

враховує той факт, що захисні механізми часто пов'язані з відмовою від продуктивного вирішення проблемних ситуацій. Головне спостереження допомагає краще зрозуміти природу психологічного захисту та його вплив на адаптивні можливості особистості.

Варіант "а" - миролюбство,

Варіант "б" - уникнення,

Варіант "в" - агресія.

Чим більше відповідей того чи іншого типу, тим чіткіше виражена відповідна стратегія; якщо їх кількість приблизно однакова, то в контакті з партнерами досліджуваній активно використовує різні види захисту своєї суб'єктивної реальності.

Отже, опитані учні 7 та 8 класу мають схожі результати, але учні 7 класу більш емоційні та менш упевнені у вірності своїх дій. Це може бути пов'язане із необхідністю прийняття самостійних рішень, зміною звичного середовища та загального емоційного фону.

У 2.1 розділі ми подали результати та їхній аналіз щодо емпіричного дослідження асертивності в підлітковому віці серед учнів 7 та 8 класів. За результатами трьох методик "Тест на асертивність" В. Капоні, Т. Новака, "Методика діагностики домінуючих стратегій захисту в спілкуванні" В.В. Бойка та "Методика вивчення самоствалення" Р.С. Панталеєва ми дослідили особливості асертивності в підлітковому віці для виявлення вікової специфіки проведення тренінгів асертивності у підлітків та розробки програми тренінгу розвитку навичок асертивності у підлітків.

На базі двох шкіл м. Запоріжжя нами було проведене експериментальне дослідження асертивності у підлітків. Досліджуваними були 86 респондентів: учні 7 класу (47 осіб) та 8 класу (39 осіб) віком 12-14 років. За результатами проведення трьох методик з'ясувалося, що у підлітків різні можливості щодо оволодіння навичок асертивності. Учні 7 класу, за даними методик, проявляють більш агресивну, емоційно напружену поведінку та поведінку уникнення. Це може бути пов'язане із особливостями віку та учбовим навантаженням. Учні 8

класу, на відміну від 7го класу, проявили більш емоційно та поведінково-сприятливі результати для оволодіння навичок асертивності та за даними методик, вони частіше користуються патернами асертивної поведінки.

### РОЗДІЛ 3.

## ВІКОВІ ОСОБЛИВОСТІ ПРОВЕДЕННЯ ТРЕНІНГУ РОЗВИТКУ АСЕРТИВНОСТІ У ПІДЛІТКІВ

### 3.1. Соціально-психологічний тренінг як ефективний засіб розвитку асертивності підлітків

Проблема розвитку асертивності як складного, багатоаспектного комплексного особистісного утворення була розглянута в структурі основних теоретичних положень сучасної психології. У цьому плані, перш за все, має значення принцип вивчення основних закономірностей психічного та особистісного розвитку через діяльнісне опосередкування [22]. Класики психологічної науки у своїх працях довели, що ефективний психологічний вплив з метою розвитку чи корекції будь-якого психологічного явища можливий лише в умовах суспільно корисної діяльності.

Розвиток асертивності у підлітків, на нашу думку, є важливим аспектом, який заслуговує на особливу увагу. Більшість радянських і сучасних вітчизняних психологів і педагогів, які займаються дослідженням складних психологічних феноменів, вважають за необхідне враховувати основні принципи розвитку психіки. Це має бути поєднано із загальними закономірностями підліткового віку, оскільки цей період є критичним для формування особистості. Однак, існує потреба в нових дослідженнях, які б враховували сучасні соціально-психологічні та економічні умови, що впливають на розвиток суспільства.

Особливості проявів асертивності надзвичайно різноманітні. Особливо це стосується сучасних підлітків, асертивність яких опосередкована такими детермінантами, як мотиви самоствердження, ціннісні орієнтації референтної групи, типові ідеали та інтереси групи чи субкультури, в яку включений підліток. Різкі соціально-економічні перетворення в країні не могли не позначитися на колективній психології представників різних вікових груп. У першу чергу це, як

відзначають дослідники [2; 4; 7; 11; 12; 15; 20; 23; 29], торкнулося найбільш чутливих у плані інтродукції типових форм соціальної поведінки підлітків.

Слід зазначити, що наслідування, а також мало усвідомлене запозичення, які є найхарактернішими механізмами інтродукції соціального досвіду, зокрема асертивності, залишилися актуальними. Проте, на зміну найбільш відомим і передбачуваним джерелам, причинам та іншим детермінантам, які раніше визначали засвоєння форм прояву асертивності, прийшли нові чинники. Ці нові фактори формують специфіку асертивної поведінки підлітків у сучасному контексті.

До останніх, насамперед, належать: поведінка авторитетного вчителя, образ літературного героя, стандартне романтичне кліше, а також ідеалізований образ, що зберігся з дитинства. Ш. Амонішвілі, спираючись на свій практичний досвід педагогічної роботи та досліджень, доводить, що навчальна діяльність підлітків повинна організовуватися як один із видів суспільно корисної діяльності. Якщо ж цього не відбувається, то діти, вступаючи в підлітковий вік, починають відчувати незадоволеність навчальною діяльністю, що призводить до різкого спаду в їх ставленні до неї. Саме на цьому важливому психолого-педагогічному моменті, на думку вченого, варто було б зосередити увагу дослідників, щоб розкрити механізми оптимізації пізнавальної і соціальної активності підлітка.

Як відзначають у своїх фундаментальних дослідженнях Д. Фельдштейн зі співавторами – «виявлено, що більш ніж у третини підлітків, не включених до розгорнутої системи суспільно корисної діяльності, переважають мотиви самоствердження і прагматичної вигоди; у такої ж кількості підлітків орієнтація на групу виявляється дієвішою від орієнтації на суспільну користь. Таким чином, у значної кількості дітей колективістична мотивація виявляється несформованою. Аналогічні дані отримані і при дослідженні соціальної активності підлітків, що прямо вказує на те, в якому напрямку важливо розвивати комплексну роботу психологів і педагогів» [12, 67].

Асертивність, у будь-якій своїй формі прояву, чи то як якість особистості, чи психічний стан у підлітковому віці, має вирішальне значення у зв'язку з тим, що, як зазначає низка авторів, у цей період у підлітків відбувається перехід до такої спільної форми діяльності в колективі (як на формальному, так і на неформальному рівні), як спілкування. Взаємодія та спілкування з однолітками стає архіважливим, а тому асертивність набуває ключового значення.

У разі зростання вибіркової спілкування, оскільки настає період формування такого виду, як інтимно-особистісне спілкування (О. Леонтьєв, Г. Андрєєва, М. Бобнєва та інші). Асертивність у цьому контексті відіграє роль не тільки регулятора її специфіки, але фактично виступає головною причиною загальної успішності (престижності) підлітка в очах однолітків і референтних людей, особливо у стосунках з протилежною статтю. Це підкреслює важливість розвитку асертивності для соціальної адаптації підлітків у сучасному суспільстві.

Таким чином, зростаюча асертивність підвищує статус підлітка в групі, невпевненість сприяє тому, про що пишуть вітчизняні автори: «Негативні наслідки низького статусу в шкільному класі широко відомі: це зниження референтності класу, що відкриває доступ асоціальним впливам, невротизація школяра, виникнення помисливості, тривожності, агресивності тощо» [30, 8]. Вітчизняні автори відзначають, що впевненість починає посідати провідне положення в структурі стосунків антипатії і симпатії та формування референтності і значущості підлітка в групі [10].

Незважаючи на об'єктивну недиференційованість і відсутність верифікації результатів дослідження, детермінант статусу підлітка, фахівці в області підліткової психології, що проводили дослідження в радянський період і на початку 90-х років, відзначають вирішальну роль взаємин у колективі і власне рівень розвитку останнього, як фактору статусу підлітка в групі. З огляду на це очевидно стає роль спільної діяльності, спільних ціннісних орієнтацій, інтересів і власне міжособистісних стосунків у контексті розвитку асертивності в даному віці. Як вказує більшість психологів, розвинена комунікативна

компетентність і певні якості особистості (серед них і асертивність) – важливий фактор ставлення до підлітка [1].

Як відзначають у своїх роботах сучасні вітчизняні фахівці, для формування впевненості як властивості особистості, по-перше, необхідно підвищувати усвідомлення підлітком власних досягнень і успіхів [4; 8; 9; 18]. Окрім того, останнє має бути «закріплене» у свідомості підлітків за допомогою вмілих впливів і дій дорослого. Вчені відзначають також значущість факту взаємних оцінок підлітків (учнів) та оцінку їх авторитетним учителем, тобто асертивність та спеціальні психолого-педагогічні заходи стимуляції рефлексії, усвідомлення успішності (власної значущості) йдуть паралельно.

Н. Максимова визначає, що система взаємних оцінок дозволяє включити у виховний процес найважливіший фактор – самооцінку підлітком своєї діяльності та оцінку результатів цієї ж діяльності його однокласниками. Необхідність взяти на себе роль оцінювача (а не тільки бути оцінюваним) спонукає учня до активного пошуку еталонів цієї оцінки, до об'єктивного аналізу діяльності однокласників.

Асертивність безпосередньо і очевидним чином взаємопов'язана з соціальним розвитком особистості і, як відзначає Н. Максимова, посиляючись на праці Л. Виготського, С. Рубінштейна, О. Леонтьєва та ін., обумовлюється лише когнітивним розвитком (інтелектуальною зрілістю).

Прояв асертивності також тісно пов'язаний з індивідуально-суспільною сутністю потребово-мотиваційної системи, що формується в даному віковому періоді, де провідне становище займають мотиви самооцінки і самовираження, потреби в індивідуальному розвитку та самовдосконалення, «... для завоювання певної позиції стосовно товаришів, ствердження свого «я», вироблення рис характеру, необхідних для самостійного життя» [3, 98].

Асертивність і самооцінка є, на думку більшості фахівців вікової психології, поняттями-синонімами, і невпевненість як антипод і антонім (за семантикою) асертивності, формується саме з причини виникнення своєрідної розбіжності між прагненнями підлітка, пов'язаними з усвідомленням своїх

можливостей, ствердженням себе як особистості і статусом дитини-школяра [13].

Останнє, що спостерігається, викликає значне зниження рівня самооцінки, а також формування самооцінки за так званим «негативним типом». Д. Фельдштейн зазначає, що «навіть у порівнянні з початком 70-х років минулого століття, з'явилося на 20-25% більше підлітків, у яких переважає негативна самооцінка, що, в свою чергу, впливає на загальний життєвий тонус дітей». Чітко проявляється неприйняття оцінок дорослих, незалежно від їхньої об'єктивності. Причина цього явища криється, перш за все, у відсутності належних умов для задоволення загостреної потреби підлітків у суспільному визнанні, що обертається штучною затримкою особистісного самовизначення. Це призводить до появи різного роду підліткових компаній та неформальних груп, які намагаються заповнити цю прогалину.

Саме у процесі стихійно-групового спілкування стійкого характеру набувають ті моменти у поведінці окремих підлітків, що турбують суспільство: агресивність, жорстокість, підвищена тривожність, замкнутість [6].

У старшому підлітковому віці, коли формується так звана «оперативна самооцінка», як специфічне новоутворення особистості, асертивність або вкорінюється і стає системною, або набуває ситуативного характеру [17]. Асертивність розвивається і активно проявляється, на думку деяких авторів, у залежності від того, вдається чи не вдається підлітку втілити в реальне життя так звані мотиви корисності та значущості, що формуються на цій віковій стадії. Таким чином, у підлітковому віці існує стійка тенденція до самостійності, самоствердження, самореалізації, що веде до зміцнення і поглиблення прагнення особистості брати участь у суспільно корисних справах, які забезпечують зайняття соціально значущої позиції [22].

Включаючи в асертивність такі психологічні утворення, як потребу у відстоюванні своєї думки, волю і терпимість (толерантність), автори відзначають, що асертивна особистість характеризується свідомістю, рефлексією

власних переживань, уявлень і думок. Крім цього, є низка якостей гуманістичного: позитивне ставлення до інших, адекватна самооцінка, емпатія.

Дослідження сучасних вітчизняних та пострадянських авторів дозволяють констатувати, що, перш за все, у підлітковому віці у звичайній системі соціалізації, асертивність проявляється у таких якостях, як наполегливість, рішучість, сила волі, впевненість у собі [10]. Дослідження також свідчать про те, що будь-який підліток, де б він не проживав та навчався, проявляє свій пізнавальний досвід, здібності та інтереси. Він проявляє вибірковість у пізнанні світу, емоційно-особистісне ставлення до навчальних предметів.

Необхідно підкреслити суб'єкт-суб'єктну детермінацію асертивності підлітка. Серед суб'єктних якостей важливими є рефлексія, самоаналіз, прийняття відповідальних рішень, здатність навчати себе, ініціативність, прагнення до співробітництва, саморегуляція, контроль і самокорекція [7].

Отже, до структурних характеристик підліткової асертивності, які слід розвивати під час тренінгів, відносяться: уявлення про асертивну поведінку, що включає в себе усвідомлення власних прав і потреб, незалежність суджень (когнітивний компонент), що дозволяє підліткам формувати власні думки, задоволення собою, що сприяє позитивній самооцінці, комунікативну спрямованість (афективний компонент), яка допомагає налагоджувати ефективні стосунки з оточуючими, зрілість, що відображає емоційну стабільність, соціальну адаптивність (ціннісний компонент), що є важливою для інтеграції в суспільство, впевнену поведінку, яка демонструє рішучість, та адиктивну незалежність (когнітивний компонент), що підкреслює здатність до самостійного прийняття рішень. На основі структурно-функціонального підходу підліткову асертивність представлено як системну полідетерміновану особистісну якість, що має афективно-когнітивну природу, комунікативну спрямованість та характеризується такими соціально-психологічними властивостями як впевненість у собі, комунікативна спрямованість, незалежність та соціальна адаптивність. Означені особливості представляють собою вікову специфіку проведення тренінгів асертивності в підлітковому віці.

### 3.2. Програма тренінгу та рекомендації психологу для розвитку навичок асертивності у підлітків

Психологічний тренінг "Шлях до себе" має на меті розвиток рівня асертивності у підлітків, які навчаються в 7 класі. В ході нашого дослідження ми встановили, що асертивність є складною, багатокomпонентною якістю особистості підлітків, яка включає в себе різноманітні аспекти. Її розвиток тісно пов'язаний з такими важливими вміннями й здатностями, як: впевненість у собі, уважність до оточуючих, врахування їхніх інтересів, здатність до емпатії, а також вміння брати на себе відповідальність за як позитивні, так і негативні події, що відбуваються в їхньому житті. Крім того, важливо усвідомлювати свої сильні та слабкі сторони, а також переваги і недоліки свого характеру.

Зрозуміло, що для реалізації всіх цих здатностей підлітки повинні вміти розбиратися в собі, тобто мати навички самоаналізу, які дозволяють "розкласти все по поличках" у системі своїх почуттів і думок. Саме тому, в останні роки тренінги асертивності набувають все більшого попиту, оскільки більшість з них спрямовані на розвиток впевненості в собі і є невід'ємною частиною програм тренінгів.

Розроблена нами програма тренінгу розвитку асертивності у підлітків має певні структурні аспекти, що направлені на конкретні компонент ефективної міжособистісної взаємодії у процесі тренінгу, а саме:

1. Ефективне спілкування підлітків. В даному випадку головними є три наступні якості - чесність, відвертість і прямота в розмові, але не за рахунок емоційного шантажу іншої людини. Йдеться про вміння сказати те, що ви думаєте або відчуваєте щодо якого-небудь питання, не травмуючи при цьому свого партнера по спілкуванню. Важливо, щоб тренер міг ефективно спілкуватися з кожним учасником тренінгу [25].

2. Демонстрація упевненості і позитивної установки. Асертивна поведінка включає в себе розвиток впевненості і позитивної установки у підлітків.

Упевненість в собі пов'язана з двома параметрами: самоповагою і знанням своїх талантів. При цьому тренер має володіти сильною упевненістю і позитивною установкою для того, щоб ефективно справлятися з складними ситуаціями, які можуть виникати в ході тренігової діяльності [11].

3. Уміння уважно слухати і розуміти. Асертивність у підлітків вимагає уміння уважно слухати і прагнення зрозуміти точку зору іншої людини. Основним завданням тренінгу асертивності є підвищення у підлітків рівня впевненості у собі, засвоєння конструктивних навичок міжособистісної взаємодії, усвідомлення важливості та різниці між різними стилями поведінки у повсякденному житті [6].

Мета проведення психологічного тренінгу "Шлях до себе": навчання підлітків основ асертивної поведінки; розвиток або підвищення у них асертивності та вміння застосовувати особливості асертивної поведінки у процесі спілкування; формування толерантного ставлення до оточення; сприяння усвідомленню власних емоційних станів і розвиток навичок емпатійного реагування; формування адекватної самооцінки та самоповаги; відпрацьовування конструктивної взаємодії з оточуючими людьми; зняття емоційного напруження, невпевненості у собі.

Ключові поняття тренінгу: асертивність, асертивна поведінка, впевненість у собі; спілкування, релаксація.

Кількість учасників в групі: 13-15.

Кількість тренерів: 1.

Загальна тривалість тренінгу: 2 дні по 4 години.

Ключові аспекти організації та проведення тренінгу подано у таблицях 2.4-2.7.

Таблиця 3.1.

#### Розклад проведення тренінгу

| Вид роботи       | Час проведення | Тривалість |
|------------------|----------------|------------|
| Початок тренінгу | 1 день         | 4 години   |

|                         |                            |                 |
|-------------------------|----------------------------|-----------------|
| Перерва                 | Після 1 та 2 дня<br>занять | 20 хв.          |
| Продовження<br>тренінгу | 2 день                     | 1 год.15<br>хв. |

Таблиця 3.2

### Функції тренера

| Назва<br>функції  | Дії тренера                                                                                                      |
|-------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Технічний експерт | Спрямовує групу в потрібному напрямку відповідно до поставлених задач, виступає експертом у інформаційному плані |
| Активний керівник | Керує самим процесом проведення тренінгу                                                                         |
| Коментатор        | Коментує, супроводжує групу під час групової взаємодії.                                                          |

Таблиця 3.3.

### Ресурсне забезпечення тренінгу

| № | Назва необхідних матеріалів                                  | Кількість<br>(шт.) |
|---|--------------------------------------------------------------|--------------------|
| 1 | Фліп-чарт                                                    | 1                  |
| 2 | Маркери                                                      | 25                 |
| 3 | Стікери                                                      | 1 пачка            |
| 4 | Папір формату А-4                                            | 30                 |
| 5 | Плакат із темою тренінгу                                     | 1                  |
| 6 | Плакат А-3 з основними характеристиками асертивної поведінки | 1                  |
| 7 | Різнокольорові паперові квадратики                           | 20                 |
| 8 | Конверти з ситуаціями                                        | 3                  |
| 9 | Папір формату А-3                                            | 1                  |

Повний опис тренінгової програми знаходиться у таблиці « Розгорнутий план-конспект тренінгу» у Додатку І.

Рекомендації психологу для роботи з учнями 7 класу

1. Розвиток емоційної стабільності.

Використовувати вправи для зниження емоційної напруги (дихальні техніки, релаксація).

Проводити вправи для ідентифікації та усвідомлення власних емоцій.

## 2. Робота з агресивною поведінкою.

Навчати технік контролю агресії та заміщення агресивної реакції асертивною (наприклад, конструктивне висловлення невдоволення).

## 3. Підвищення впевненості у своїх діях.

Проводити рольові ігри, у яких підлітки вчаться відстоювати свою думку без страху зробити помилку.

Використовувати техніки позитивного самоствердження (щоденники успіхів, обговорення сильних сторін).

## 4. Навички ефективної комунікації.

Навчати технік асертивного спілкування: використання «Я-висловлювань», вміння говорити «ні» без почуття провини.

Рекомендації психологу для роботи з учнями 8 класу

### 1. Поглиблення асертивних навичок.

Розвивати вміння аргументовано відстоювати свою позицію, не порушуючи прав інших.

Організовувати дискусії для практики асертивної поведінки.

### 2. Формування навичок саморефлексії.

Стимулювати аналіз власної поведінки та усвідомлення результатів асертивних дій.

### 3. Зміцнення соціальних навичок.

Проводити тренінги з формування командної роботи, які сприяють асертивному стилю взаємодії.

Навчати навичок вирішення конфліктів через асертивну поведінку.

### 4. Мотивація та підтримка.

Використовувати похвалу та заохочення за прояви асертивної поведінки.

Пропонувати ситуації, де учні можуть відчувати переваги асертивності (наприклад, під час навчальних або позакласних проєктів).

## 3.3. Аналіз ефективності тренінгу

У ході другого етапу дослідження було проведено формуючий експеримент. Спочатку було досліджено домінуючі риси характеру особистості, домінуючі стратегії психологічного захисту та рівень асертивності для контрольної та експериментальної групи. Потім проведено тренінг для експериментальної групи й ітогове тестування для обох груп. Розгорнуто методика експериментального дослідження наведена у підрозділах 2.3 та 3.2.

Дослідження домінуючих рис характеру особистості за допомогою "Психогеоетричного тесту" Сьюзен Дилінгер. Цей тест дозволив виявити цікаві закономірності у виборі геометричних фігур учасниками як експериментальної, так і контрольної груп.

В експериментальній групі, яка налічувала 13 учасників, найбільшу перевагу підлітки віддали фігурі Зигзаг - її обрали 46% (6) досліджуваних. Це вказує на наявність у значної частини групи розвинених комунікативних навичок та схильності до дипломатичного вирішення конфліктних ситуацій. Такі підлітки зазвичай добре розуміють емоції інших людей та вміють знаходити спільну мову з оточуючими.

Другою за популярністю фігурою в експериментальній групі виявилось Коло, яке обрали 31% (4) учасників. Такий вибір свідчить про яскраво виражені творчі здібності цих підлітків, їхню схильність до нестандартного мислення та певну імпульсивність у прийнятті рішень. Вони часто керуються інтуїцією та мають розвинену креативність, що допомагає їм знаходити оригінальні рішення в різних ситуаціях.

Фігуру Квадрат обрало 15% (2) учасників. А фігуру Трикутник обрали 8 (1) учасник. Вибір Трикутника свідчить про наявність лідерських якостей та прагнення до досягнення поставлених цілей. Підлітки, які обрали Квадрат, демонструють схильність до систематичного підходу у вирішенні завдань, працьовитість та методичність у своїх діях.

У контрольній групі, яка складалась з 23 учасників, домінувала фігура Зигзаг, але з дещо вищим показником - 35% (8). Значущість кутового критерія

фішера ( $p=0.2$ ) але ця різниця не є статистично значущою. В контрольній групі спостерігався значно менший відсоток вибору фігури Трикутник - 22%(5) проти 8%(1) в експериментальній групі, але значущість кутового критерію фішера не є статистично значущою ( $p=0.1$ ). Це вказує на що в обох групах не суттєво виражені лідерські якості та амбіційність учасників. Водночас, вибір фігури Коло в контрольній групі виявився помітно нижчим - лише 17%(4) проти 46%(6) в експериментальній групі, за кутовим критерієм різниця є значущою ( $p=0.03$ ), що може свідчити про менш розвинені комунікативні навички.

Квадрат - в контрольній групі її обрали лише 13%(3) учасників, це на 2% менше, ніж в експериментальній групі, за кутовим критерієм фішера ця різниця не є статистично значущою ( $p=0.4$ ).

Прямокутник у контрольній групі обрали 13%(3) учасників, коли у експериментальній групі кількісний показник  $=0$ , тобто вибір учасників в контрольній групі на 13% більше ніж в експериментальній, за кутовим критерієм цей показник є статистично суттєвим ( $p=0.01$ ). Це може свідчити про більшу емоційну нестабільність та вищий рівень допитливості серед учасників контрольної групи. Загалом, результати психогеометричного тестування показали, що обидві групи мають свої унікальні особливості та характеристики, які необхідно враховувати при подальшій роботі з розвитку асертивності у підлітків.

За результатами дослідження домінуючих стратегій психологічного захисту в спілкуванні за методикою В.Бойка в експериментальній групі було виявлено цікаві закономірності у поведінці підлітків. Найбільш поширеною виявилася стратегія агресії, яку обрали майже половина учасників дослідження - 61%(8) підлітків. Це свідчить про те, що значна частина учнів схильна реагувати на стресові ситуації та конфлікти через прояви агресивної поведінки, що може виражатися у вербальній або невербальній формі.

Другою за поширеністю виявилася стратегія уникнення, яку продемонстрували 31% (4) учасників експериментальної групи. Така частка вказує на те, що велика кількість підлітків намагається дистанціюватися від

конфліктних ситуацій, уникати прямої конфронтації та відходити від вирішення проблем. Це може бути пов'язано з недостатньо розвиненими навичками конструктивного вирішення конфліктів або з страхом перед можливими негативними наслідками конфронтації.

Найменш поширеною виявилася стратегія миролюбності, яку обрали лише 8% (1) учень експериментальної групи. Такий низький показник свідчить про те, що лише невелика частина підлітків здатна конструктивно вирішувати конфліктні ситуації, йти на компроміс та знаходити взаємовигідні рішення. Це може бути пов'язано з віковими особливостями підліткового періоду, коли емоційна сфера ще недостатньо стабільна, а навички конструктивного спілкування знаходяться в процесі формування.

У контрольній групі переважала стратегія Уникнення 52% (12) респондентів, це на 21% менше за експериментальну групу. Але ця різниця не є статистично значущою за критерієм Фішера ( $p=0.1$ ).

Домінуюча стратегія агресії у контрольній групі 35% (8) учасників, показник у контрольній групі менший ніж у експериментальній на 26%. Значущість кутового критерію не є статистично значущим ( $p=0.06$ ).

Стратегію миролюбності у контрольній групі використовують 13% (3) учнів, цей показник значно менший ніж використання стратегій агресії та уникнення.

Особливу увагу варто звернути на те, що сумарний відсоток підлітків, які обрали неконструктивні стратегії психологічного захисту (агресія та уникнення), становить 69%. Це досить високий показник, який вказує на необхідність проведення спеціальної роботи з розвитку навичок конструктивного спілкування та вирішення конфліктів у підлітковому середовищі.

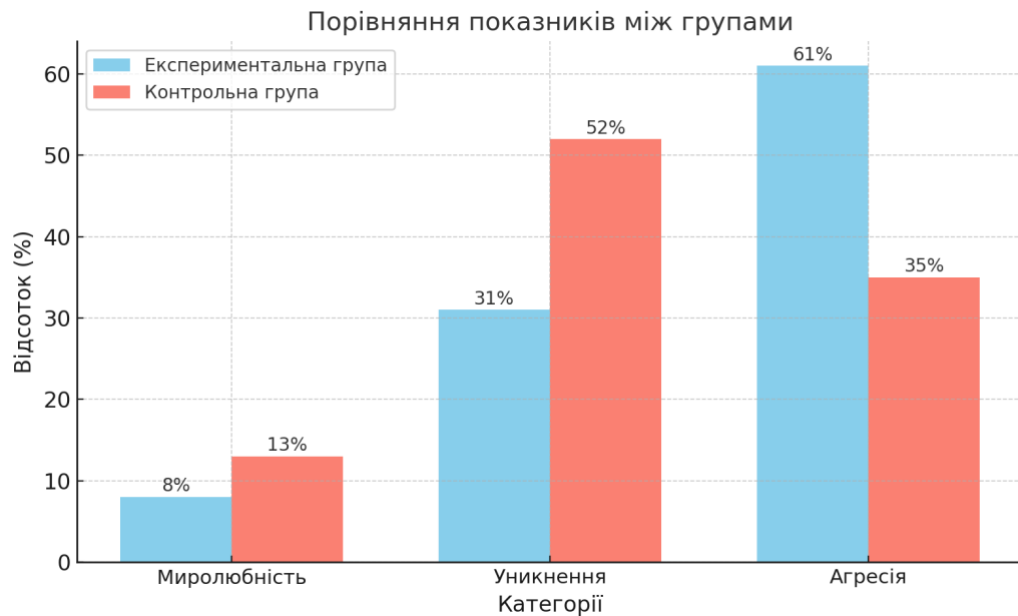


Рис.3.1.

### Порівняння стратегій психологічного захисту до експериментального впливу

Такі результати можуть бути пов'язані з різними факторами. По-перше, це може бути наслідком недостатнього розвитку емоційного інтелекту та навичок саморегуляції. По-друге, роль можуть відігравати особливості сімейного виховання та моделі поведінки, які підлітки спостерігають у своєму найближчому оточенні. По-третє, значний вплив може мати загальний рівень тривожності та стресу, характерний для сучасного освітнього середовища.

Такий розподіл стратегій психологічного захисту може негативно впливати на формування асертивної поведінки у підлітків. Адже асертивність передбачає здатність відстоювати свої права та інтереси, одночасно поважаючи права інших людей, що найбільше відповідає стратегії миролюбності. Натомість, високий відсоток агресивних реакцій та уникнення свідчить про переважання не конструктивних способів взаємодії. Отримані результати вказують на необхідність розробки та впровадження спеціальних програм, спрямованих на розвиток навичок конструктивного спілкування та вирішення конфліктів. Такі програми мають враховувати виявлені особливості поведінкових стратегій підлітків та бути спрямованими на формування більш адаптивних способів психологічного захисту.

Потрібно також звернути увагу на те, що високий відсоток стратегії уникнення може свідчити про наявність внутрішніх конфліктів та невпевненості у собі у значної частини підлітків. Це вказує на необхідність включення в корекційні програми елементів, спрямованих на підвищення самооцінки та впевненості у собі. Результати дослідження також демонструють необхідність індивідуального підходу до роботи з підлітками, оскільки різні стратегії психологічного захисту можуть потребувати різних методів корекції. Для підлітків зі схильністю до агресивних реакцій треба розвивати навички емоційної регуляції та емпатії, тоді як для тих, хто схильний до уникнення, більш актуальним може бути розвиток впевненості у собі та навичок асертивної поведінки.

Подальше дослідження рівнів асертивності за методикою В.Каппоні та Т.Новак показали наступні результати. В експериментальній групі за шкалою незалежності-автономності більшість учасників 61% (8) продемонстрували середній рівень, що свідчить про достатню здатність до самостійного прийняття рішень. Однак високий рівень за цією шкалою виявлено лише у 8%(1) учасників, тоді як низький рівень показали 31% підлітків. Показники впевненості-рушійності в експериментальній групі розподілилися наступним чином: більшість учасників 54% (7) показали середній рівень, значна частка 46% (6) продемонструвала високий рівень, низький рівень не був виявлений серед респондентів експериментальної групи. Це свідчить про досить хороший потенціал групи щодо впевненої поведінки та здатності досягати поставлених цілей. За шкалою соціальної бажаності в експериментальній групі переважав низький рівень 69% (9) учнів, третина учасників (31%) показала середній рівень, а високий рівень не було виявлено взагалі. Це може вказувати на низьку орієнтацію підлітків на соціальне схвалення.

Таблиця 3.5.

**Показники асертивності експериментальної групи N=13**

|  |                        |
|--|------------------------|
|  | Показники асертивності |
|--|------------------------|

| Рівні асертивності | Незалежність-автономність |                    | Впевненість - рушійність |                    | Соціальна бажаність |                    |
|--------------------|---------------------------|--------------------|--------------------------|--------------------|---------------------|--------------------|
|                    | абсолютний показник       | відносний показник | абсолютний показник      | відносний показник | абсолютний показник | відносний показник |
| високий            | 1                         | 8%                 | 6                        | 46%                | 0                   | 0%                 |
| середній           | 8                         | 61%                | 7                        | 54%                | 4                   | 31%                |
| низький            | 4                         | 31%                | 0                        | 0%                 | 9                   | 69 %               |

У контрольній групі розподіл показників мав деякі відмінності. За шкалою незалежності-автономності середній рівень становить 65% (15), але високий рівень не було виявлено, низький рівень - 35% (8). Це свідчить про дещо вищий рівень самостійності у підлітків контрольної групи.

Показники впевненості-рушійності у контрольній групі розподілилися інакше: середній рівень показали 56% (13) учасників, високий рівень - 35% (8), а низький рівень - 9% (2). Такий розподіл вказує на більшу поляризацію показників впевненості у контрольній групі. За шкалою соціальної бажаності у контрольній групі середній рівень показали 48% учасників (11), низький рівень - 52% (12), а високий рівень також був відсутній. Це свідчить про схожі тенденції в обох групах щодо орієнтації на соціальне схвалення.

Таблиця 3.6.

### Показники асертивності контрольної групи N=23

| Рівні асертивності | Показники асертивності    |                    |                          |                    |                     |                    |
|--------------------|---------------------------|--------------------|--------------------------|--------------------|---------------------|--------------------|
|                    | Незалежність-автономність |                    | Впевненість - рушійність |                    | Соціальна бажаність |                    |
|                    | абсолютний показник       | відносний показник | абсолютний показник      | відносний показник | абсолютний показник | відносний показник |

|          |    |     |    |     |    |      |
|----------|----|-----|----|-----|----|------|
| високий  | 0  | 0%  | 8  | 35% | 0  | 0%   |
| середній | 15 | 65% | 13 | 56% | 11 | 48%  |
| низький  | 8  | 35% | 2  | 9%  | 12 | 52 % |

Загальний аналіз результатів показує, що обидві групи мають свої сильні та слабкі сторони у прояві асертивної поведінки. Контрольна група демонструє дещо вищі показники незалежності та впевненості, але водночас має більшу схильність до уникнення конфліктних ситуацій. Експериментальна група показує більш збалансовані показники впевненості-рушійності, але має вищий рівень агресивних проявів у поведінці.

Після проведення тренінгу у експериментальній групі ми провели контрольне дослідження на рівень асертивності тут ми використовували тільки "Тест на асертивність" В.Капоні та Т.Новака для порівняння результатів експериментальної та контрольної групи чи був ефективним тренінг "Шлях до себе".

Таблиця 3.7.

**Кількісні показники асертивності контрольної групи після проведення тренінгу N=23**

| Рівні асертивності | Показники асертивності    |                    |                          |                    |                     |                    |
|--------------------|---------------------------|--------------------|--------------------------|--------------------|---------------------|--------------------|
|                    | Незалежність-автономність |                    | Впевненість - рушійність |                    | Соціальна бажаність |                    |
|                    | абсолютний показник       | відносний показник | абсолютний показник      | відносний показник | абсолютний показник | відносний показник |
| високий            | 0                         | 0%                 | 7                        | 30%                | 0                   | 0%                 |
| середній           | 14                        | 61%                | 13                       | 56%                | 11                  | 48%                |
| низький            | 9                         | 39%                | 3                        | 14%                | 12                  | 52 %               |

Результати контрольного дослідження у контрольної групи майже не змінилися. За шкалою незалежності-автономності середній рівень становить 61% (14), (це на 4% менше ніж у попередньому етапі дослідження), високий рівень не було виявлено, низький рівень - 39% (9) (це на 4% менше за попередні результати). Така різниця в результатах не є суттєвою. Це може бути пов'язано із зміною настрою, або вплив часу.

Показники у шкалі впевненості та рушійності були такими, високий рівень мають 30% (7) це на 5% менше ніж у попередніх результатах, середній - 57% (13) не відрізняється від попередніх результатів, низький рівень впевненості та рушійності показали 13% (3) учнів це на 4 % більше за попередні результати.

За шкалою соціальної бажаності ми отримали такі результати, середній рівень мають 48% (11) та низький - 52% (12) учнів. Ці показники залишились такими ж, як і на першому етапі дослідження. Показники шкали соціальної бажаності не змінилися в порівнянні з попередніми результатами контрольної групи.

Загалом, динаміка результатів контрольної групи є мінімальною, що вказує на стабільність основних характеристик учасників.

Таблиця 3.8.

**Показники асертивності експериментальної групи після проведення тренінгу N=13**

| Рівні асертивності | Показники асертивності    |                    |                          |                    |                     |                    |
|--------------------|---------------------------|--------------------|--------------------------|--------------------|---------------------|--------------------|
|                    | Незалежність-автономність |                    | Впевненість - рушійність |                    | Соціальна бажаність |                    |
|                    | абсолютний показник       | відносний показник | абсолютний показник      | відносний показник | абсолютний показник | відносний показник |
| високий            | 4                         | 31%                | 9                        | 69%                | 0                   | 0%                 |
| середній           | 6                         | 46%                | 4                        | 31%                | 2                   | 15%                |

|         |   |     |   |    |    |     |
|---------|---|-----|---|----|----|-----|
| низький | 3 | 23% | 0 | 0% | 11 | 85% |
|---------|---|-----|---|----|----|-----|

Тепер розглянемо результати контрольного дослідження експериментальної групи дещо змінилися після проведення тренінгу “Шлях до себе” порівняно з попередніми результатами експериментальної групи у першому етапі. За шкалою незалежності та автономності високий рівень показали 31% (4) учнів це на 23% (3) більше за результати попереднього дослідження. Середній рівень показали 46% (6) учнів це на 15%(2) менше за попередній показник. Та низький рівень за цією шкалою показали 23% (3) учнів це на 8% (1) менше ніж у першому етапі дослідження. Ця різниця в результатах свідчить про підвищення рівня самостійності учасників.

Показники шкали впевненості та рушійності також змінилися високий рівень показали 69% (9) учнів це на 23% (3) більше за результати попереднього дослідження. Середній рівень показали 31% (4) учнів це на 23%(3) менше за попередній показник. Та низький рівень за цією шкалою не було виявлено.

За шкалою соціальної бажаності ми отримали такі результати, середній рівень мають 15% (2) це на 16% (2) учнів менше ніж за попередніми результатами, та низький - 85% (11) учнів це також на 16% (2) менше ніж попередні показники. Ці показники можуть свідчити, що у учасників зменшилось прагнення відповідати соціальним очікуванням.

Таблиця 3.9.

**Статистична значущість відмінностей показників асертивності між експериментальною та контрольною групами**

| Показник     | Експериментальна група ( $M \pm \sigma$ ) | Контрольна група ( $M \pm \sigma$ ) | t-критерій | p-value     |
|--------------|-------------------------------------------|-------------------------------------|------------|-------------|
| Незалежність | $3.6 \pm 1.1$                             | $3.7 \pm 1.2$                       | 2.38       | $\leq 0.05$ |
| Впевненість  | $6.6 \pm 0.9$                             | $5.5 \pm 1.6$                       | 2.38       | $\leq 0.05$ |

|                     |         |         |      |       |
|---------------------|---------|---------|------|-------|
| Соціальна бажаність | 2.7±0.9 | 3.5±1.1 | 2.38 | ≤0.05 |
|---------------------|---------|---------|------|-------|

Усі три показники демонструють статистично значущу різницю між експериментальною та контрольною групами ( $p\text{-value} \leq 0.05$ ). Це свідчить про те, що експериментальні умови, зокрема тренінг на асертивність «Шлях до себе», мали суттєвий вплив на розвиток асертивності учасників.

Тренінг виявився ефективним у підвищенні рівня впевненості, незначній зміні незалежності та зниженні рівня соціальної бажаності в експериментальній групі. Ці результати підтверджують, що тренінг «Шлях до себе» сприяв розвитку асертивної поведінки, формуванню внутрішньої впевненості та зменшенню залежності від зовнішнього оцінювання.

Отже, психокорекційний вплив на розвиток асертивності підлітків може здійснюватися за допомогою використання спеціальних вправ на групових заняттях. Соціально-психологічний тренінг дозволяє ефективно вирішувати завдання, що пов'язані з розвитком навичок спілкування, керування власним емоційним станом, усвідомлення власних емоцій і розуміння їх вираження в оточуючому середовищі, самопізнання і самоприйняття. Таким чином, підсумовуючи, можемо стверджувати, що соціально-психологічний тренінг може стати ефективним засобом розвитку асертивної поведінки підлітків, шляхом формування впевненості в собі та власних поглядах.

Таким чином, виходячи з вищезначеного можемо зробити такі висновки:

1. Соціально-психологічний тренінг є одним із методів навчання, завдяки якому у підлітків формується адекватне розуміння самого себе, підвищується ефективність міжособистісної взаємодії спрямованих на розвиток в особистості тих чи інших навичок та вмінь.

2. Основними завданнями тренінгів асертивності підлітків є підвищення рівня впевненості у собі, засвоєння конструктивних навичок міжособистісної взаємодії, усвідомлення важливості та різниці між різними стилями поведінки у повсякденному житті.

3. Спілкування відіграє значну роль у соціалізації підлітків, тому сприятливим віком для набуття певних вмінь та навичок вважаємо саме підлітковий вік. Асертивність є важливою якістю, яка дозволяє задіяти саногенний потенціал особистості, сприяє соціалізації індивідуума завдяки ефективній міжособистісній взаємодії.

Порівняння показників експериментальної та контрольної групи після завершення тренінгу демонструє, що учасники експериментальної групи виявили більш суттєву динаміку у розвитку асертивних навичок, ніж контрольна група. Зокрема, експериментальна група показала:

- Значне зростання рівня незалежності та автономності: високий рівень збільшився з 8% до 31%, що свідчить про ефективність тренінгу у стимулюванні самостійності підлітків.
- Помітне покращення впевненості та рушійності: високий рівень збільшився з 46% до 69%, що вказує на значний прогрес у здатності учасників впевнено діяти та досягати цілей.
- Зменшення орієнтації на соціальне схвалення: низький рівень за шкалою соціальної бажаності зріс з 69% до 85%, що може бути позитивним показником для розвитку особистої автономії та незалежності у підлітків.

Результати демонструють, що тренінг сприяв розвитку ключових складових асертивної поведінки, таких як самостійність, впевненість у своїх діях та зниження залежності від зовнішньої оцінки.

Експериментальна група показала суттєві покращення порівняно з контрольної групою, у якої зміни залишились мінімальними.

## ВИСНОВКИ

У процесі дослідження теоретично обґрунтовано, що асертивність - це самоствердження через конструктивну діяльність, досягнення майстерності безконфліктного спілкування. Автори сходяться на тому, що асертивна поведінка є «золотою серединою» між агресивним та пасивним стилями поведінки. Асертивна поведінка підлітків спрямована на те, щоб реалізація власних інтересів була умовою реалізації інтересів суб'єктів взаємодії.

Асертивність розглядається як в зарубіжній так і у вітчизняній науковій літературі. Батько теорії асертивності американський психолог А. Солтер бачив в асертивності основні положення гуманістичної психології і транзактного аналізу. У лексиконі східноєвропейських психологів термін "асертивність" з'явився після публікації книжки чеських авторів В. Каппоні і Т. Новака. Під цим терміном у психологічній літературі стали розуміти певну особистісну автономію, незалежність від зовнішніх впливів та оцінок, здатність самостійно регулювати свою поведінку та вміння конструктивно знаходити вихід з проблемних ситуацій у спілкуванні.

Встановлено, що у вітчизняній психології основний акцент при розгляді даної проблеми розвитку і формування асертивності приділяється роботі з мотиваційною і ціннісно-сисловою сферою особистості. Ми погоджуємося з С. Герасіною, яка вважає, що рівень асертивності найбільш глибинно характеризує індивідуальний стиль поведінки особистості щодо себе та оточуючих.

У ході теоретичного дослідження визначено, що час навчання підлітків у школі співпадає з віковим періодом, який відрізняється складністю становлення особових рис - процес, проаналізований в роботах таких вчених, як Г. Ананьєв, А.В. Дмитрієв, І.С. Кон, В.Т. Лісовській, З.Ф. Есарєва і ін. Характерною межею етичного розвитку в цьому віці є посилення свідомих мотивів поведінки. Помітно зміцнюються ті якості, яких не вистачало в молодших класах - цілеспрямованість, рішучість, наполегливість, самостійність, ініціатива, уміння

володіти собою. Підвищується інтерес до моральних проблем (цілі, образу життя, обов'язку, любові, вірності і ін.). Разом з тим фахівці в області вікової психології і фізіології відзначають, що здібність людини до свідомої регуляції своєї поведінки в підлітковому віці розвинута не повною мірою. Це виражається як невмотивований ризик, невміння передбачати наслідки своїх вчинків, в основі яких можуть бути не завжди гідні мотиви. Тому саме цей віковий період може являтися одним із найбільш сприятливим для оволодіння навичок асертивності.

У процесі емпіричного дослідження з'ясувалося, що у підлітків різні можливості до оволодіння навичок асертивності. Учні 7 класу, за даними методик, проявляють більш агресивну, емоційно напружену та поведінку уникнення. Це може бути пов'язане із віковими особливостями та учбовим навантаженням. Учні 8 класу, проявили більш емоційно та поведінково-сприятливі результати для оволодіння навичок асертивності та за даними методик, вони частіше користуються патернами асертивної поведінки. Але все ж необхідно відзначити, що асертивність - феномен, що тільки розвивається в нашому суспільстві. Тому так важливо приділяти увагу становленню асертивності серед підлітків, бо як наголошують вітчизняні та іноземні науковці, асертивну поведінку можна синонімічно назвати ефективною моделлю поведінки.

Вплив на розвиток асертивності підлітків може здійснюватися за допомогою використання спеціальних вправ на групових заняттях, тобто за допомогою тренінгів.

Розроблена у рамках дослідження соціально-психологічна тренінгова програма спрямована на розвиток ключових компонентів асертивної поведінки, таких як впевненість у собі, адекватне самосприйняття, здатність до конструктивного спілкування та подолання залежності від соціального схвалення. Апробація програми на експериментальній групі підлітків підтвердила її ефективність. Зокрема, після проходження тренінгу учасники експериментальної групи продемонстрували зростання рівня незалежності та автономності високий рівень показали 31% (4) учнів це на 23% (3) більше за

результати попереднього дослідження. Середній рівень показали 46% (6) учнів це на 15%(2) менше за попередній показник. Та низький рівень за цією шкалою показали 23% (3) учнів це на 8% (1) менше ніж у першому етапі дослідження, а також впевненості у досягненні своїх цілей високий рівень показали 69% (9) учнів це на 23% (3) більше за результати попереднього дослідження. Середній рівень показали 31% (4) учнів це на 23%(3) менше за попередній показник. Та низький рівень за цією шкалою не було виявлено. Помітно зменшилась залежність від зовнішніх оцінок. За шкалою соціальної бажаності ми отримали такі результати, середній рівень мають 15% (2) це на 16% (2) учнів менше ніж за попередніми результатами, та низький - 85% (11) учнів це також на 16% (2) менше ніж попередні показники, що свідчить про формування більш стійкої особистісної позиції та здатності самостійно приймати рішення.

Важливим висновком дослідження є те, що соціально-психологічний тренінг може бути ефективним інструментом розвитку асертивності у підлітків. Він не лише сприяє гармонізації їхніх міжособистісних стосунків, а й допомагає усвідомити значення власних емоцій, потреб та інтересів у контексті соціальної взаємодії. Це особливо важливо для підлітків, які в цьому віці часто стикаються з труднощами у спілкуванні, конфліктами з однолітками та проблемами самоприйняття.

Таким чином, проведене дослідження підтвердило, що асертивність є ключовою характеристикою, яка забезпечує успішну соціалізацію підлітків, сприяє їхньому особистісному зростанню та формуванню ефективної комунікації. Розроблена тренінгова програма може бути використана у практиці психологів, педагогів та соціальних працівників для підвищення рівня асертивності підлітків. Її впровадження у навчальних закладах створить сприятливі умови для особистісного розвитку молоді та гармонізації їхньої взаємодії у соціальному середовищі.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бела́й С., Керницький О., Васищев В., Пасічник В. Розвиток асертивності особистості у процесі професіоналізації здобувачів оперативного рівня військової освіти національної академії національної гвардії України. *Чесць і Закон*. 2022. 2(81). С. 91-98.
2. Бібік Н. Толерантність і асертивність як моделі поведінки школяра: від Сухомлинського до сучасності. Матеріали XII Міжнародних і XXIX Всеукраїнських педагогічних читань. 2021. № 19. С. 21-35.
3. Блинова О. Є., Мойсеєнко В. В. Асертивність як чинник комунікативної компетентності студентів. *Virtus*. 2020. № 36. С. 31-39.
4. Бужинська С., Хмарська А. Роль соціально-психологічного тренінгу у формуванні асертивної поведінки особистості. *Збірник наукових праць ЛОГОС*. 2021. № 7. С. 3-19.
5. Буркало Н. Психологічні особливості емоційного інтелекту. *Psychological Journal*. 2019. № 5(7). С. 34-49.
6. Верега І. Я. Роль соціального педагога у формуванні асертивної поведінки підлітків: дис. ... канд. пед. наук. Київ, 2023. 215 с.
7. Гречановська О., Гречановская Е. Асертивність як складова конфліктологічної культури майбутніх фахівців технічних спеціальностей. *Педагогіка безпеки*. 2019. № 1. С. 66-71.
8. Демчук Т. П. Формування асертивності підлітків методом тренінгу в умовах воєнного стану. Дніпро, 2022. 143 с.
9. Демчук Т. П. Формування асертивності підлітків методом тренінгу в умовах воєнного стану. Дніпро: ДАНО, 2022. С. 94-102.
10. Дмитрієва С. М., Бутузова Л. П. Розвиток асертивності юнаків як умови екологічної трансформації їх агресивності. *Herald of Kyiv Institute of Business and Technology*. 2021. № 47(1). С. 64-72.

11. Добровольська І. Зв'язок показників асертивності та локусу каузальності у студентів. Київ: Логос, 2020. 284 с.
12. Добровольська І. Зв'язок показників асертивності та локусу каузальності (у студентів): магістер. робота. Львів, 2020. 85 с.
13. Єрмакова Н. О., Томіна А. Ю. Асертивність та шляхи її оптимізації у сучасної молоді. Київ: Либідь, 2019. 275 с.
14. Журавльова Л. П., Лучків В. З. Глобалізаційні процеси, асертивність та емпатійна суб'єктність особистості. *Психологія життєвого простору сучасної молоді*. Рівне: Волинські обереги, 2021. 122 с.
15. Зінченко Д. В. Теоретичний аналіз поняття «асертивна поведінка». Київ, 2023. С. 238-245.
16. Козиренко Т. О. Формування асертивності у дітей старшого шкільного віку. Київ: Книгарня, 2022. 139 с.
17. Коробченко Т. І. Асертивність як чинник міжособистісної взаємодії в молодіжному середовищі. *Актуальні проблеми психології*. 2024. № 6. С. 63-70.
18. Кошева О. А. Психолого-педагогічні умови формування асертивної поведінки у пізньому юнацькому віці: дис. ... канд. психол. наук. Харків, 2023. 198 с.
19. Курганська Л. Асертивна поведінка вчителя як засіб забезпечення конструктивної взаємодії з учнями. Збірник наукових праць КПНУ імені Івана Огієнка. URL: <http://www.nbu.gov.ua>.
20. Мазоха І., Сердюченко В. Асертивна поведінка як ефективний спосіб реагування. *Сучасна психологія: проблеми та перспективи*. 2022. № 8. С. 34-45.
21. Марчук Л. М. Психологічні новоутворення й асертивність у студентському віці. *Вчені записки*. 2021. № 5. С. 106-112.
22. Мешко Г. М., Мешко О. І. Розвиток асертивності як умови безпечної поведінки учнів в інклюзивному освітньому середовищі. Луцьк, 2022. 288 с.

23. Могіляста С. М. Аналіз теоретичних підходів до дослідження емоційного інтелекту особистості. *Актуальні проблеми психології*. 2018. Вип. 51. С. 362-369.
24. Мороз Л. І. Засоби досягнення передбачених змін особистості учасника професійного психологічного тренінгу. *Практична психологія та соціальна робота*. 2007. № 2. С. 48-52.
25. Музика О., Никончук Н. Development of assertiveness of gifted students in difficult life situations. *Sworld-Ur Conference proceedings*. 2023. № 16. pp. 139-144.
26. Ніколенко М. С. Особливості розвитку прокрастинації у віці ранньої дорослості в сучасних умовах: дис. ... канд. психол. наук. Київ, 2024. 180 с.
27. Ніколаєв Л. О. Дослідження проблеми асертивності у вітчизняній та зарубіжній школах психології розвитку. *Збірник наукових праць КПНУ імені Івана Огієнка*. 2022. № 9. С. 23-34.
28. Ніколаєв Л. О. Тест на асертивність В. Каппоні, Т.Новака. *Збірник наукових праць КПНУ імені Івана Огієнка*. 2022. № 9. С. 216-218.
29. Орел А. Особливості асертивності в структурі психологічної готовності до управління у студентів: магістер. робота. Київ, 2023. 90 с.
30. Пелешенко О. В., Тімченко О. Г. Психологічні особливості асертивної поведінки як конструктивного способу міжособистісної взаємодії в юнацькому віці. *World science: problems, prospects and innovations*. Toronto, 2020. pp. 1082-1089.
31. Прокопів Ю. Особливості асертивності осіб в контексті стилів поведінки в конфліктних ситуаціях. Львів, 2021. 251 с.
32. Прищак М. Д., Залюбівська О. Б. Педагогіка, психологія та методика викладання у вищій школі: навч. посіб. Вінниця, 2019. 150 с.
33. Розладів О. Цикл вибірових дисциплін. Психологічний простір особистості в звичайних та надзвичайних умовах сучасності. Київ, 2023. С. 155-160.

34. Русіна К. Г. Психологічні рекомендації щодо розвитку асертивної поведінки особистості. 15th International scientific and practical conference “Modern directions of scientific research development”. Chicago, 2022. 482 p.
35. Русіна К. Г. Асертивність як умова ефективного спілкування особистості. 4th International scientific and practical conference. Lviv, 2022. p. 699.
36. Семез А. А., Мельничук С. К. Асертивність як умова ефективності професійної адаптації майбутніх соціальних працівників. Наукові записки. Серія: Педагогічні науки. 2019. № 180. С. 112-117.
37. Семиченко В. А. Проблемы мотивации поведения и деятельности человека: модульный курс психологии. Київ: Миллениум, 2004. 521 с.
38. Силакова Ю. Ю. Особливості асертивної поведінки молодших підлітків. *Редакційна колегія*. 2020. № 7. С. 154-159.
39. Сколота Е. В. Асертивність як складник професійного профілю майбутнього психолога. Вчені записки. 2020. № 42. С. 79-87.
40. Сколота Е. В. Психолого-педагогічні умови розвитку асертивності студентів. *Теорія і методика навчання та виховання*. 2023. № 1. С. 180-187.
41. Складенко С. Роль асертивності в професійному становленні психолога-консультанта в умовах соціальних викликів. *Перспективи та інновації науки*. 2023. № 10(28). С. 45-52.
42. Степанов О. М. Психологічна енциклопедія. Київ: Академвидав, 2006. 32 с.
43. Тарадуда Д. В., Помаза-Пономаренко А. Щодо забезпечення цивільної безпеки об'єктів військово-промислового комплексу України в умовах військових конфліктів: дис. ... канд. техн. наук. Тернопіль, 2024. 210 с.
44. Татомир Ю. Асертивність як психологічний феномен. Львів: Лада, 2020. 224 с.
45. Татомир Ю. Асертивність як психологічний феномен: монографія. Київ: Наук. світ, 2020. 185 с.
46. Тригук О. Я. Соціально-психологічний тренінг для старшокласників. *Психолог*. 2011. № 5. С. 22-33.

47. Федорченко Т., Топчій І. Впровадження уроку-тренінгу для підлітків уразливих категорій з формування просоціальної поведінки. Збірник наукових праць Уманського державного педагогічного університету. 2019. № 1. С. 138-146.
48. Хозраткулова І. Асертивна поведінка особистості в контексті виховної спадщини В. О. Сухомлинського. *Вересень*. 2019. № 1-2. С. 80-81.
49. Царук О. І. Програма розвитку асертивності особистості юнацького віку. *Актуальні питання гуманітарних, соціальних та поведінкових наук*. 2021. № 6. С. 85-90.
50. Шевченко С., Варіна Г. Формування асертивної поведінки здобувачів як предиктор інтеграції в європейський освітній простір. *Вісник Львівського університету. Серія психологічні науки*. 2022. № 9. С. 137-143.

## ДОДАТКИ

### Додаток А

Тест-опитувальник "Дослідження рівня асертивності" (модифікований  
В. Каппоні, Т. Новак)

Мета: виявляє рівень асертивності підлітків та юнаків Інструкція по застосуванню методики.

Респондентам пропонується відповісти на 24 питання:

1. Мене дратують помилки інших людей: так, ні.
2. Я можу нагадати другу про борг: так, ні.
3. Час від часу я кажу неправду: так, ні.
4. Я в стані подбає про себе сам: так, ні.
5. Мені траплялося їздити зайцем: так, ні.
6. Суперництво краще співробітництва: так, ні.
7. Я часто мучу себе через дрібниці: так, ні.
8. Я людина самостійна і досить рішучий: так, ні.
9. Я люблю всіх, кого знаю: так, ні.
10. Я вірю в себе. У мене вистачить сил, щоб впоратися з поточними проблемами: так, ні.
11. Нічого не поробиш, людина завжди повинна бути наготові, щоб зуміти захистити свої інтереси: так, ні.
12. Я ніколи не сміюся над непристойними жартами: так, ні.
13. Я завжди визнаю авторитети і поважаю їх: так, ні.
14. Я ніколи не дозволяю вити із себе мотузки і, коли це необхідно, заявляю протест: так, ні.
15. Я підтримую будь-яке добре починання: так, ні.
16. Я ніколи не обманюю: так, ні.
17. Я практична людина: так, ні.

18. Мене сильно пригнічує навіть уявлення про те, що я можу потерпіти невдачу: так, ні.

19. Я згоден з висловом: "Руку допомоги шукай насамперед у власного плеча": так, ні.

20. Друзі мають на мене великий вплив: так, ні.

21. Я завжди правий, навіть якщо інші вважають інакше: так, ні.

22. Я згоден з тим, що важлива не перемога, а участь: так, ні.

23. Перш ніж що-небудь зробити, гарненько подумаю, як це сприймуть інші: так, ні.

24. Я ніколи нікому не заздрю: так, ні.

Далі підраховується кількість відповідей, що збігаються з ключем за наступними шкалами:

Шкала А (незалежність, автономність) =  $\neg$  - 1, +6, - 7, +11, - 13, - 18, - 20, - 23;

7-8 балів - випробуваний надто незалежний і не прислухається до слів інших. Егоїстичний, переоцінює себе. Спроби вести себе асертивно часто виливаються в агресію.

4-6 балів - досить незалежний, але у своїй незалежності все ж з увагою і повагою ставиться до думок інших людей. Самостійний, досягає бажаної мети, не завдаючи шкоди оточуючим. Реалістично оцінює себе, що необхідного при контактах з оточуючими.

0-3 бали - це означає, що випробуваний дуже залежимо від оточуючих людей, несамостійний і невпевнений у собі. Він не здатний вирішити свої проблеми самостійно, і відповідати за себе і свої вчинки.

Шкала В = +2, +4, +8, +10, +14, +17, +19, +22; (впевненість, рішучість, опора на власні сили) 7-8 балів - Випробуваний точно знає чого хоче і йде до мети, спираючись на свої власні сили. При зіткненні інтересів він здатний домовитися і знайти компромісне рішення, яке задовольняє обидві сторони. Він домагається свого, не маніпулюючи опонентами за допомогою почуття провини

або яким-небудь іншим способом із розряду прийомів емоційного шантажу. Така дитина впевнений в собі, діє чітко і рішуче.

4-6 балів - характеризується наявністю асертивності в типових для підлітка ситуаціях, але найменша зміна обставин руйнує у нього почуття впевненості в собі.

0-3 бали - страх перед непередбаченими ситуаціями настільки великий, що навіть, наприклад, вигравши в лото, дитина і тут, перш за все, відчуває якісь сумніви, побоювання.

Шкала С (соціальна бажаність) = - 3, - 5, +9, +12, +15, +16, +21, +24.

Показник 7-8 - це нещирість або неадекватно завищена самооцінка. Але, швидше за все, попадання в такі стандартні "пастки" свідчить про невисокий соціальному інтелекті - він не схоплює провокаційну сутність питань. Такий випробуваний наївно намагається приховати свою занижену самооцінку, оскільки в його уявленні - це погано. А бути правильним і впевненим - добре. Тобто, це явний прояв соціальної бажаності.

Якщо ж це дійсно неадекватно завищена самооцінка, то це тим більше показник низького соціального інтелекту, що може проявлятися у неадекватній самовпевненості. Щоб з'ясувати, що ж це все-таки з конкретною дитиною - потрібна бесіда, спостереження, інформація та інші методики.

Але такий результат - це сигнал для подальшої роботи - діагностичної, а потім і корекційної або розвиваючої. Виявлення таких респондентів (7-8 балів за шкалою С - вже хороший результат роботи. Адже це, фактично, експрес-діагностика групи ризику.

Показники від 3 і до 6 балів - свідчать про проміжної позиції респондента щодо тих крайніх значень і їх інтерпретації, які вже описані. [47] Показник 0-2 бал демонструє правдивість, щирість і тільки. Або хороший соціальний інтелект, оскільки такий випробуваний визначає пастки і розуміє, що попадатися в них - нерозумно.

Методика діагностики домінуючої стратегії психологічного захисту в  
спілкуванні В.В. Бойко

Шкали: миролобність, уникнення, агресія.

Мета: діагностика провідної стратегії захисту в спілкуванні з партнерами.

Інструкція до тесту: виберіть той варіант відповіді, який підходить вам найбільше.

Тестовий матеріал 1. Знаючи себе, ви можете сказати:

1. я скоріше людина миролобна, поступливий;
2. я скоріше людина гнучкий, здатний обходити гострі ситуації, уникати конфліктів;
3. я скоріше людина, що йде безпосередньо, безкомпромісний, категоричний.

2. Коли ви подумки з'ясовуєте стосунки зі своїм кривдником, то найчастіше:

1. шукаєте спосіб примирення;
  2. обмірковуєте спосіб не мати з ним справ;
  3. роздумуєте про те, як його покарати або поставити на місце.
3. У спірній ситуації, коли партнер явно не намагається або не хоче вас зрозуміти, ви найімовірніше:

1. будете спокійно домагатися того, щоб він вас зрозумів;
  2. постараетесь звернути з ним спілкування;
  3. будете гарячкувати, ображатися або злитися.
4. Якщо захищаючи свої важливі інтереси, ви відчуєте, що можете посваритися з гарною людиною, то:
1. підете на значні поступки;
  2. відступите від своїх домагань;
  3. будете відстоювати свої інтереси.

5. У ситуації, де вас намагаються образити або принизити, ви швидше за все:

1. постараетесь заpastися терпінням і довести справу до кінця;
2. дипломатичним чином підете від контактів;
3. дасте гідну відсіч.

6. У взаємодії з владним і в той же час несправедливим керівником ви:

1. зможете співпрацювати в ім'я інтересів справи;
2. постараетесь якомога менше контактувати з ними;
3. будете чинити опір його стилю, активно захищаючи свої інтереси.

7. Якщо вирішення питання залежить тільки від вас, але партнер зачепив ваше самолюбство, то ви:

1. підете йому назустріч;
2. підете від конкретного рішення;
3. вирішите питання не на користь партнера.

8. Якщо хтось із друзів час від часу буде дозволять собі образливі випадки на вашу адресу, ви:

1. не станете надавати цьому особливого значення;
2. постараетесь обмежити або припинити контакти;
3. всякий раз дасте гідну відсіч.

9. Якщо у партнера є претензії до вас і він при цьому роздратований, то вам звичніше:

1. перш заспокоїти його, а потім реагувати на претензії;
2. уникнути з'ясування відносин з партнером в такому стані;
3. поставити його на своє місце або перервати.

10. Якщо хто-небудь із колег стане розповідати вам про те погане, що говорять про вас інші, то ви:

1. тактовно вислухаєте все до кінця;
2. пропустите повз вух;
3. скасуєте розповідь на півслові.

11. Якщо партнер занадто проявляє напористість і хоче отримати вигоду за ваш рахунок, то ви:

1. підете на поступку заради миру;
2. відхилитесь від остаточного рішення у розрахунку на те, що партнер заспокоїться і тоді ви повернетесь до питання;
3. однозначно дасте зрозуміти партнеру, що він не отримає вигоду за ваш рахунок.

12. Коли ви маєте справу з партнером, який діє за принципом "урвати побільше", ви:

1. терпляче домагаєтесь своїх цілей;
2. віддаєте перевагу обмежити взаємодію з ним;
3. рішуче ставите такого партнера на місце.

13. Маючи справу з нахабнуватою особистістю, ви:

1. знаходите до неї підхід за допомогою терпіння та дипломатії;
2. зводите спілкування до мінімуму;
3. дієте тими ж методами.

14. Коли сперечальник налаштований до вас вороже, ви звичайно:

1. спокійно і терпляче долаєте його настрій;
2. йдіть від спілкування;
3. Пустіть його або відповідаєте тим же.

15. Коли вам задають неприємні, підколупує питання, ви найчастіше:

1. спокійно відповідаєте на них;
2. йдете від прямих відповідей;
3. "Заводитеся", втрачаєте самовладання.

16. Коли виникають гострі розбіжності між вами і партнером, то це найчастіше:

1. змушує вас шукати вихід з положення, знаходити компроміс, іти на поступки;
2. спонукає згладжувати протиріччя, не підкреслювати відмінності в позиціях;

3. активізує бажання довести свою правоту.

17. Якщо партнер виграє в суперечці, вам звичніше:

1. привітати його з перемогою;
2. зробити вигляд, що нічого особливого не відбувається;
3. "Битися до останнього патрона".

18. У випадках, коли відносини з партнером знаходять конфліктний характер, ви взяли собі за правило:

1. "Мир за всяку ціну" - визнати свою поразку, принести вибачення, піти на зустріч побажанням партнера;
2. "Пас в сторону" - обмежити контакти, піти від суперечки;
3. "Розставити точки над" і " - з'ясувати всі розбіжності, неодмінно знайти вихід із ситуації.

19. Коли конфлікт стосується ваших інтересів, то вам найчастіше вдається його вигравати:

1. завдяки дипломатії та гнучкості розуму;
2. за рахунок витримки і терпіння;
3. за рахунок темпераменту та емоцій.

Ключ до тесту Для визначення властивої респонденту стратегії психологічного захисту в спілкуванні з партнерами треба підрахувати суму відповідей кожного типу:

Варіант "а" - миролюбність, Варіант "b" - уникнення, Варіант "с" - агресія.

Чим більше відповідей того чи іншого типу, тим виразніше виражена відповідна стратегія; якщо їх кількість приблизно однакова, значить в контакті з партнерами випробуваний активно використовує різні захисту своєї суб'єктивної реальності.

Інтерпретація результатів тесту Миролюбність - психологічна стратегія захисту суб'єктної реальності особистості, в якій провідну роль відіграють інтелект і характер. Інтелект погашає або нейтралізує енергію емоцій в тих випадках, коли виникає загроза для Я особистості.

Миролобність передбачає партнерство і співробітництво, уміння йти на компроміси, робити поступки і бути податливим, готовність жертвувати деякими своїми інтересами в ім'я головного - збереження гідності. У ряді випадків миролобність означає пристосування, прагнення поступатися напору партнера, не загострювати відносини і не вплутуватися в конфлікти, щоб не піддавати випробуванням своє Я.

Одного інтелекту, проте, часто не досить, щоб миролобність стало домінуючою стратегією захисту. Важливо ще мати відповідний характер - м'який, врівноважений, комунікабельний. Інтелект в ансамблі з "хорошим" характером створюють психогенну передумову для миролобства.

Зрозуміло, буває і так, що людина з неважливим характером також змушений показувати миролобність. Швидше за все його "обламала життя", і він зробив мудрий висновок: треба жити в мирі та злагоді. В такому разі його стратегія захисту обумовлена досвідом і обставинами, тобто вона соціогенних. В кінці кінців не так уже й важливо, що рухає людиною - природа чи досвід, або і те й інше разом, - головне результат: чи виступає миролобність провідною стратегією психологічного захисту або виявляється лише епізодично, поряд з іншими стратегіями.

Не слід вважати, що миролобність - бездоганна стратегія захисту Я, придатна у всіх випадках. Суцільне або солодке миролобність - доказ безхребетності і безвілля, втрати відчуття власної гідності, яке якраз і покликане оберігати психологічний захист. Переможець не повинен ставати трофеєм. Найкраще, коли миролобність домінує і поєднується з іншими стратегіями (м'якими їх формами).

Уникнення - психологічна стратегія захисту суб'єктної реальності, заснована на економії інтелектуальних і емоційних ресурсів. Індивід звично обходить або без бою покидає зони конфліктів і напружень, коли його Я піддається атакам. При цьому він відкрито не розтрачує енергію емоцій і мінімально напружує інтелект.

Уникання носить психогенний характер, якщо воно обумовлено природними особливостями індивіда. У нього слабка вроджена енергія: бідні, ригідні емоції, посередній розум, млявий темперамент.

Можливий інший варіант: людина має від народження потужним інтелектом, щоб йти від напружених контактів, не зв'язуватися з тими, хто докучає його Я. Правда, спостереження показують, що одного розуму для домінуючої стратегії уникнення недостатньо. Розумні люди часто активно залучаються на захист своєї суб'єктивної реальності, і це природно: інтелект покликаний стояти на сторожі наших потреб, інтересів, цінностей і завоювань. Очевидно, потрібна ще й воля.

Нарешті можливий і такий варіант, коли людина примушує себе обходити гострі кути в спілкуванні і конфліктні ситуації, вміє вчасно сказати собі: "не виникало зі своїм Я". Для цього треба володіти міцною нервовою системою, волею і, безсумнівно, життєвим досвідом за плечима, який в потрібний момент нагадує: "не тягни на себе ковдру", "не плюй проти вітру", "не сідай не в свій тролейбус", "зроби пас в сторону".

Стратегія мироловності будується на основі добротного інтелекту і пристосування характеру - вельми високі вимоги до особистості. Уникання нібито простіше, не вимагає особливих розумових і емоційних затрат, але й воно обумовлено підвищеними вимогами до нервової системи і волі.

Агресія - психологічна стратегія захисту суб'єктної реальності особистості, що діє на основі інстинкту. Інстинкт агресії - один з "великої четвірки" інстинктів, властивих усім тваринам - голод, секс, страх і агресія. Це відразу пояснює той незаперечний факт, що агресія не виходить з репертуару емоційного реагування. Досить окинути думкою типові ситуації спілкування, щоб переконатися, наскільки поширена, легко відтворена і звична вона в жорстких або м'яких формах. Її потужна енергетика захищає Я особистості на вулиці в міській юрбі, в громадському транспорті, в черзі, на виробництві, будинки, у взаєминах із сторонніми і дуже близькими людьми.

Зі збільшенням загрози для суб'єктної реальності особистості її агресія зростає. Особистість і інстинкт агресії, виявляється, цілком сумісні, а інтелект виконує при цьому роль "передавальної ланки" - з його допомогою агресія "нагнітається", "розкручується на повну". Інтелект працює в режимі трансформатора, посилюючи агресію за рахунок наданому їй сенсу.

### Психогеометричний тест «Пізнай себе» С. Деллінгер

Мета: визначення особистісних рис характеру.

Інструкція до тесту: Подивіться на п'ять фігур: квадрат, трикутник, прямокутник, круг, зигзаг. Оберіть з них ту, яка першою привабила Вас. Запишіть її назву під № 1. Тепер проранжуйте чотири фігури, що залишилися, в порядку переваги і запишіть їх назви під відповідними номерами.

Інтерпретація:

#### **Квадрат**

Ось і людина, яка її обирає, людина типу «квадрат» — працелюбна, методична, акуратна, відповідальна, старанна, уважна... Десь навіть педантична, занадто любить порядок.

Невтомний трудівник. Володіє працьовитістю, ретельністю, завзятістю, що дозволяють завжди домагатися завершення роботи. Терпіння і методичність роблять з квадрата висококласного фахівця. Квадрат як би колекціонує інформацію, причому вона в нього розкладена суворо по поличках, тому він здатний швидко витягати потрібну і заслужено має славу ерудитом у своїй галузі. Відноситься до лівопівкульним мислителям, для яких характерні логічне мислення і математичний аналіз. Квадрат швидше обчислює результат, ніж здогадується про нього.

Ідеал квадрата – розплановане, розмірене життя, де все передбачувано. Він не любить несподіванок і сюрпризів. У діловій сфері такі люди часто стають хорошими адміністраторами, виконавцями, але рідко досягають успіху як менеджери через постійну потреби в додатковій інформації для прийняття рішень – це позбавляє їх оперативності. Крім того, раціональність і холодність заважають квадратам швидко встановлювати контакти з іншими людьми.

Зазвичай квадрати обирають і відповідні професії: бухгалтер, аналітик, заступник директора з господарських питань, керівник у бюрократизованій

організації тощо. На робочому місці в нього завжди порядок, кожна річ знаходиться там, де треба, у кожного папірчика є свій файл або своя папка.

При всій інтелектуальній силі і прагненні квадрата до порядку, регламенту, дотримання чітких правил і приписів природно страждає емоційна сторона їх життя. Квадрати не люблять пустих і безцільних розмов, не дуже приділяють увагу проблемам і переживанням інших людей, через що останні можуть вважати їх бездушними. Квадрати дуже стримані у вираженні почуттів, вони рідко жестикулюють, їх мова може бути монотонною, навіть в'ялою, одноманітною.

Розглянемо трохи детальніше «сильні» і «слабкі» сторони квадратів. При цьому матимемо на увазі під «сильними» якостями ті прояви, які допомагають квадратам у повсякденному житті і діяльності, а під «слабкими» — ті, які заважають. На наш погляд, в однієї і тієї ж якості особистості можуть бути як позитивні, так і негативні прояви, залежно від того, наскільки ця якість адекватна ситуації, в якій перебуває суб'єкт.

Отже, сильні якості квадратів: старанність, дисциплінованість, раціональність, чесність, відповідальність, акуратність, пунктуальність, працьовитість, наполегливість, вірність слову. Слабкі сторони: негнучкість, педантизм, сухість, нерішучість, упертість, боязнь ризику, замкненість, скупість, схильність до бюрократизму, спротив новому, нетовариськість, неемоційність.

Як спілкуватися з квадратом? Поважати всі регламенти, процедури і правила, які використовує квадрат. Хвалити ті досконалі, ідеальні результати, які він отримав, той стерильний порядок, що йому вдалося створити. Завжди уважно і до кінця слухайте квадрата, якщо хочете і далі спілкуватися з ним і не нажити собі ворога.

### **Трикутник**

Ця форма символізує лідерство. Головна здатність — концентруватися на наміченій меті, глибоко і швидко аналізувати ситуацію. Тому, хто обирає цю фігуру як найбільш переважну, важливо бути першим, вести людей за собою, захоплювати їх, управляти ними, мати владу над іншими.

Вони орієнтовані на те, щоб зайняти якомога вище соціальне положення.

Трикутникам дуже подобається, коли хтось слухає їх з відкритим ротом, захоплюється ними та їх успіхами, надає позитивні оцінки їх поведінці. Отже, у трикутника дві основні цінності — влада і досягнення.

Трикутник – дуже впевнена у собі людина, яка хоче бути правою у всьому. З великими труднощами визнає свої помилки, легко навчається, інформацію вбирає як губка. Сенс життя – зробити кар’єру. Негативна якість – надмірний егоцентризм. Він чудово вміє представити вищестоящому керівництву значимість власної роботи, за версту відчуваючи вигідну справу, і в боротьбі за нього може “зіштовхнути лобами” своїх супротивників.

Зрозуміло, що трикутники на професійному терені найчастіше стають керівниками, політиками, бізнесменами... У цих людей широкі, розмашисті жести, упевнена хода, гучна мова.

Сильними сторонами їх особистості є цілеспрямованість, раціональність, орієнтованість на результат, сміливість, рішучість, ініціативність, енергійність, харизматичність. Слабкі сторони: егоїзм, владність, самовпевненість, нечутливість до нюансів, безжальність...

Якщо ви спілкуєтеся з трикутником, будьте готові до його нетерплячості, вам потрібно викласти інформацію максимально швидко, при цьому мотивувати трикутника його власною вигодою. Спочатку йому потрібно пояснити, навіщо йому взагалі варто про щось знати. Ну і не забувайте компліменти стосовно останніх проектів і кар’єрних просувань трикутника.

### **Прямокутник**

Це як би перехідна форма від однієї фігури до іншої. Прямокутником сприймають себе люди, не задоволені своїм життям і тому зайняті пошуками кращого положення. Основний психічний стан прямокутника – усвідомленого відчуття замішання, заплутаності в проблемах, невизначеності. Найбільш значущі риси – непослідовність, непередбачуваність вчинків, низька самооцінка. Позитивні якості – допитливість, цікавість, живий інтерес до всього що

відбувається, сміливість. Намагається робити те, що ніколи раніше не робив, задає питання, на які колись у нього не вистачало духу.

У практиці управління С. Деллінгер рекомендує відправляти співробітника-прямокутника у відпустку. Враховуючи сильні сторони прямокутників, які ви побачите нижче, нам здається, що їх також можна записувати на курси підвищення кваліфікації, тренінги, конференції і лекції, щоб вони отримували нову інформацію, яка сприяла б позитивним змінам.

Навіть такий, нехай кризовий і перехідний, стан має свої позитивні сторони: відкритість новому досвіду, висока здатність до навчання, допитливість, готовність вислухати і приміряти на себе думку іншої людини. Слабкі сторони? Так, і їх достатньо багато: невпевненість, тривожність, недовірливість, емоційна нестійкість.

Спілкуючись з прямокутником, важливо підтримувати його, не кричати і не критикувати. Постарайтеся також зрозуміти, до якої фігури прямокутник ближче за своїм станом, підтримайте його спробу все-таки схилитися в ту чи іншу сторону.

## **Коло**

Це символ гармонії.

Коло — людина-комунікатор, справжня душа компанії, дипломат.

Той, хто вибрав цю фігуру, зацікавлений у хороших міжособистісних відносинах. Вища цінність для кола — люди і їх благополуччя. Це найбільш доброзичлива з п'яти фігур. Коло служить свого роду клеєм, який скріплює колектив, сім'ю, стабілізує групу, має високу здатність співчуття, співпереживання. Коло відчуває чужу радість і чужий біль як свій власний. Це правопівкульний тип мислення, що не логічний, а образний, більш емоційно забарвлений. Переробка інформації у таких людей не послідовна, а мозаїчна.

Головна риса стилю їхнього мислення — орієнтація на суб'єктивні чинники проблеми.

Отже, основна цінність круга — спілкування з іншими людьми. Відповідно їм підходять професії, пов'язані з комунікацією, — педагоги, священики, менеджери з персоналу, секретарі, психологи.

Сильні сторони круга: комунікабельність, доброта, м'якість, неконфліктність, терпимість, делікатність, дипломатичність, доброзичливість. Слабкі сторони: пасивність, нерішучість, схильність погоджуватися, навіюваність, залежність від думки оточення, непунктуальність, неорганізованість.

Круги емоційні, відкриті, товариські, схильні до компромісів.

Як спілкуватися з кругом? О! Він сам вас знайде.

Проте його потрібно повертати до суті питання, нагадувати про цілі, критерії, строки. Про всі ці незначні в порівнянні з людським життям і почуттями речі він схильний забувати, чим може серйозно зашкодити організації.

### **Зигзаг**

Є в цьому світі незвичайні люди, вони бачать цей світ по-своєму, їх думка часто не збігається з думкою інших, вони придумують нові слова, пишуть картини, люблять дивний одяг і непрості книги... Так, усе це про зигзаги.

Це символ творчості. Йому властива образність. Правопівкульне мислення зигзага не фіксуються на деталях, тому воно, спрощуючи в чомусь картину світу, дозволяє будувати цілісні, гармонійні концепції і образи, бачити красу. Зигзаг не може довго працювати на одному місці — це ж дуже нудно, але ж навколо так багато цікавого!

Основне призначення зигзага — генерація нових ідей і методів, а не їх реальне втілення. Він спрямований у майбутнє і більше цікавиться можливістю, ніж дійсністю.

У зигзагів особливе мислення. Там, де квадрат або трикутник рухається з пункту А в пункт Б і лише потім у пункт В, тобто їх логіка лінійна і послідовна, там зигзаг скаче з Я в А і взагалі легко допускає невраховану конфігурацію, одночасну присутність. Вони схильні схоплювати рішення відразу як цілісність, а не рухатися до нього поступово, розглядати навіть найбільш маловірогідний

варіант як істинний, просто тому, що він цікавий, осягати рішення інтуїтивно, а не шляхом довгих і послідовних міркувань.

З особливої цінності власних ідей для зигзагів виходить те, що вони часто живуть у якомусь власному, дивовижному і прекрасному, але не дуже реалістичному світі.

Які професії підходять зигзагу? Ну, звичайно ж, усі творчі: артист, креативний директор, дизайнер, художник, страховий агент...

До сильних сторін зигзага можна віднести: креативність, дотепність, оригінальність, напористість, спонтанність, захопливість. До слабких: непередбачуваність, нестриманість, індивідуалізм, непостійність, некерованість.

Як спілкуватися із зигзагом? Терпіння, тільки терпіння! Висловлюйте зигзагу захоплення його ідеями, адже він їх цінує найбільше. Будьте готові повторювати і нагадувати по сто разів, оскільки зигзаг усе одно все робитиме по-своєму. Не дивуйтеся змінам настрою, планів, думок, для зигзага це нормально. Іноді корисно піти шляхом шкідливої поради. Скажіть, як ви не хочете, щоб зигзаг діяв, і скоріше за все він так і вчинить. Хоча, так, з останньою порадою варто бути обережним, усе-таки дуже ці зигзаги непередбачувані.

Що ж, ось ми і розглянули основні якості кожного з типів особистості в психогеометричному підході і навіть трохи торкнулися того, як з ними спілкуватися. Давайте приділимо увагу питанню сумісності різних типів особистості.

### Методика визначення самоствавлення Р.С. Панталеєва

Мета: вивчення емоційно-ціннісного компонента самосвідомості.

Методика містить 110 тверджень розподілених по 9 шкалами.

Процедура проведення опитування та обробка результатів Випробуваному пред'являється тест, що містить 110 пунктів і стандартний бланк відповідей. Інструкція передбачає градації відповідей: "згоден", "не згоден", які фіксуються піддослідними у відповідних позиціях бланка. Значення підраховуються по 9-ти шкалами. (Проводяться номери пунктів опитувальника і знак, з яким пункт входить у відповідний фактор) Шкала 1. Відкритість "+": 1,3,9,53,56,65.

"-": 21,48,62,86,98.

Шкала 2. Самовпевненість "+": 7,24,30,35,36,51,52,58,61,73,82.

"-": 20,80,103.

Шкала 3. Самокерівництво:

"+": 43,44,45,74,76,84,90,105,106,108,110.

"-": 109.

Шкала 4. Дзеркальне Я "+": 2,5,29,41,50,102.

"-" 13,18,34,85.

Шкала 5. Самоцінність "+": 8,16,39,54,57,68,70,75,100.

"-": 15,26,31,46,83.

Шкала 6. Самоприйняття "+": 10,12,17,28,40,49,63,72,77,79,88,97.

Шкала 7. Самопривязаність "+": 6,32,33,55,89,93,101,104.

"-": 96, 107.

Шкала 8. Конфліктність "+": 4,11,22,23,27,38,47,59,64, 69,81,91,94,99.

Шкала 9. Самозвинувачення "+": 14, 19,25,37,60,66,71,78,87,92.

Підраховані збігаються відповіді вносяться в колонку результатів "бал" (таблиця 1). Отримані "сирі" бали за спеціальною шкалою (таблиця 2) переводяться в стандартні оцінки "стіни" і заносяться в колонку "стіни" (вписуємо в правому кутку Бланка відповідей МІС).

Опис шкал "МІС" Шкала 1 "внутрішня чесність" (відкритість) - включає 11 пунктів з такими аспектами образу Я, як самоотношение, поведінку, які, будучи значущими для особистості (з точки зору моральних норм), насилу допускаються до усвідомлення.

Низькі значення шкали говорять про глибоку усвідомленості Я, підвищеної рефлексивності і критичності, здатності не приховувати від себе та інших навіть неприємну інформацію, незважаючи на її значимість.

Високі значення шкали говорять про закритості, нездатності або небажанні усвідомлювати і видавати значущу інформацію про себе. Шкала 2 "самовпевненість" - містить пункти, що задають уявлення про себе як самостійному, вольовому, енергійному, надійному людині, до юром у є за що себе поважати. Позитивний полюс шкали відповідає високому зарозумілості, самовпевненості, говорить про відсутність внутрішньої напруженості.

Низькі значення відповідають незадоволеності собою і своїми можливостями, свідчать про сумніви в здатності викликати повагу.

Шкала 3 "саморуководство" - відбиває уявлення про те, що основним джерелом активності і результатів, що стосуються діяльності, так і власної особистості суб'єкта, є він сам.

Високий бал за шкалою свідчить, що людина чітко переживає власне "Я" як внутрішній стрижень, що інтегрує до організуючий його особистість і життєдіяльність, вважає, що його доля знаходиться у власних руках; відчуває обґрунтованість і послідовність своїх внутрішніх спонукань і цілей. Низькі бали свідчать про підвладності Я впливом обставин, нездатності протистояти долі, поганий саморегуляції, розмитому фокусі Я, відсутності тенденцій пошуку причини вчинків та результатів в собі самому. Дана шкала за змістом близька до психологічної, яку в літературі прийнято позначати як локус контролю.

Шкала 4 "дзеркальне Я" (відбите самоотношение) - включає пункти, пов'язані з очікуваним ставленням до себе з боку інших людей.

Високі значення шкали відповідають уявленню суб'єкта про те, що його особистість, характер і діяльність здатні викликати в інших повагу, симпатію,

схвалення і розуміння, з низькими значеннями пов'язане очікування протилежних почуттів по відношенню до себе від іншого.

Шкала 5 "самоцінність" - високі оцінки за шкалою відображають зацікавленість у власному Я, любов до себе, відчуття цінності власної особистості і одночасно передбачувану цінність свого Я для інших. Шкала відображає емоційну оцінку себе, свого Я за внутрішніми інтимним критерієм любові, духовності, багатства внутрішнього світу.

Низькі бали за шкалою говорять про переоцінку свого духовного Я, сумніві у цінності власної особистості, відповідальності, що межує з байдужістю до свого Я, втрата інтересу до свого внутрішнього світу.

Шкала 6 "самоприйняття" - високий полюс відповідає дружньому відношенню до себе, згоди з самим собою, схвалення своїх планів і бажань, емоційного, безумовного прийняття себе таким, який є, нехай навіть з деякими недоліками. Низький полюс свідчить про відсутність перерахованих якостей - недостатній самоприйняття, що є важливим симптомом внутрішньої дезадаптації.

Шкала 7 "Самопривязанність" - високі значення шкали говорять про ригідність Я-концепції, прихильності, небажання змінюватися на тлі загального позитивного ставлення до себе. Дані переживання часто супроводжуються прихильністю до неадекватного Я-образу. В останньому випадку тенденція до збереження такого способу - один із захисних механізмів самосвідомості.

Низькі значення свідчать про протилежні тенденції: бажання щось у собі змінити, відповідати ідеальному уявленню про себе, незадоволеності собою.

Шкала 8 "внутрішня конфліктність" - високі значення за даною шкалою свідчать про наявність внутрішніх конфліктів, сумнівів, незгоду з собою, тривожно-депресивних станів, супроводжуваних переживанням почуття провини. Постійна незадоволеність і суперечки протікають на тлі неадекватно заниженої самооцінки, що призводить до сумнівів у своїй здатності щось зробити чи змінити. Надмірні самокопання і рефлексія протікають на загальному негативному емоційному тлі по відношенню до себе. Причому конфліктна

аутокомунікація не тільки не приносить полегшення, але, навпаки, лише посилює негативні емоції. Помірне підвищення значень за шкалою говорить про підвищену рефлексію, глибоке проникнення в себе, усвідомленні своїх труднощів, адекватному образі Я і відсутності витіснення.

Вкрай низькі значення шкали свідчать про заперечення проблем, закритості, самовдоволення.

Шкала 9 "самозвинувачення" - високі значення говорять про інтрапунитивного, самозвинувачення, готовності поставити собі в вину свої невдачі, власні недоліки. За психологічним змістом шкала в цілому схожа з попередньою (8) шкалою. Однак якщо значення 8-ї шкали характеризується конфліктністю, пов'язаної з нестачею самоповаги (недооцінкою своїх можливостей, компетентності, знань і здібностей), то значення 9-ї шкали є індикатором відсутності симпатії, що супроводжується негативними емоціями на свою адресу, незважаючи на високу самооцінку власних якостей. Вкрай високі значення по 8-й і 9-й шкалах при загальному зниженні профілю за попереднім параметрам є індикаторами глибокої внутрішньої дезадаптації та кризової ситуації, що вимагає прийняття психокорекційних заходів.

При факторизації матриць інтеркореляцій значень шкал визначаються три незалежні чинники:

I. Самоповага. В даний фактор увійшли значення шкал: відкритість (внутрішня чесність) (1), самовпевненість (2), самокерівництво (3), дзеркальне Я (відображення самостворення) (4). Сукупність значення шкал висловлює оцінку власного Я випробуваного по відношенню до соціально-нормативним критеріям: моральності, успішності, волі, цілеспрямованості, соціального схвалення.

II. Аутосимпатія. В даний фактор увійшли: самоцінність (5), самоприйняття (6) і Самопривязаність (7). Ці шкали в найбільш чистому вигляді відображають емоційне ставлення випробуваного до свого Я.

III. Внутрішня невпорядкованість. Даний фактор містить шкали, що фіксують внутрішню конфліктність (8), самозвинувачення (9), і пов'язаний з негативним самостворення, не залежних від аутосимпатії і самоповаги.

Показники третього фактора можуть свідчити про дезадаптації особистості і про потребу респондента психологічної допомоги.

Інструкція: Вам пропонується відповісти на питання (у формі можливих тверджень) про особливості Ваш його характеру, звички, інтереси і т.п.

На ці питання не може бути "правильних" або "неправильних" відповідей тому кожна людина має право на свою власну точку зору. Для того, щоб отримані на підставі Ваших відповідей результати виявилися найбільш інформативними і плідними для конкретизації власного уявлення про себе, Вам потрібно постаратися вибрати найбільш точні і правильні відповіді. Відповідаючи, пам'ятайте прості правила:

1. Питання складені так, що особливого часу на обдумування не потрібно. Давайте Перша відповідь, яка прийде Вам в голову (як правило, він виявляється найбільш природним). Звичайно, питання занадто короткі, щоб в них містилися усі необхідні подробиці. Тому відповідайте, уявляючи собі найтипівіші ситуації, не замислюючись над деталями.

2. Можливо, деякі питання Вам важко віднести до себе. В такому випадку постарайтеся дати найкращий можливий відповідь.

3. Пам'ятайте, що - поганих відповідей бути не може. Не намагайтеся зробити своїми відповідями сприятливе враження. Вільно висловлюйте свою власну думку.

Читайте послідовно кожне з наведених вище тверджень і вирішуйте, вірно воно по відношенню до Вас або невірно. На бланку відповідей поряд з кожним номером затвердження розташовані дві порожніх клітини. Якщо твердження вірне по відношенню до Вас, поставте "пташку" в ліву клітку, якщо невірно - в праву. Не хвилюйтесь відповіддю.

1. Мої слова досить рідко розходяться з ділом.
2. Випадковій людині я швидше за все здамся людиною приємною.
3. До чужих проблем я завжди ставлюся з тим же розумінням, що і до своїм.
4. У мене нерідко виникає відчуття, що те, про що я з собою подумки розмовляю, мені неприємно.

5. Думаю, що всі мої знайомі ставляться до мене з симпатією.
6. Найрозумніше, що може зробити людина в своєму житті це не противитися своїй долі.
7. У мене досить здібностей і енергії втілити в життя задумане.
8. Якби я роздвоївся, то мені було б досить цікаво спілкуватися зі своїм двійником.
9. Я не здатний завдавати душевний біль самим рідним і коханим мною людям.
10. Я вважаю, що не гріх пожаліти іноді самого себе.
11. Зробивши якийсь промах, я часто не можу зрозуміти, як мені могло прийти в голову, що із задуманого могло вийти щось хороше.
12. Найчастіше я схвалюю свої плани і вчинки.
13. У моїй особистості є, напевно, щось таке, що здатне викликати в інших гостру неприязнь.
14. Коли я намагаюся оцінити себе, я перш за все бачу свої недоліки.
15. Я не можу бути для близької мені людини цікавим тривалий час.
16. Можна сказати, що я ціную себе досить високо.
17. Мій внутрішній голос рідко підказує мені те, з чим би я в кінці кінців не погодився.
18. Багато моїх знайомих не приймають мене всерйоз.
19. Бувало й не раз, що я сам гостро ненавидів себе.
20. Мені дуже заважає нестача енергії, хвиль і цілеспрямованості.
21. У моєму житті виникали такі обставини, коли я йшов на угоду з власною совістю.
22. Іноді я сам себе погано розумію.
23. Часом буває болісно боляче спілкуватися з самим собою.
24. Думаю, що без праці зміг би знайти спільну мову з будь-яким розумним і знаючим чоловіком.
25. Якщо я не ставлюся до когось з докором, то передусім до самого себе.
26. Іноді я сумніваюся, чи можна любити мене по-справжньому.

27. Нерідко мої суперечки з самим собою обриваються думкою, що все одно вийде не так, як я вирішив.

28. Моє ставлення до самого себе можна назвати дружнім.

29. Навряд чи знайдуться люди, яким я не до душі.

30. Часто я не без глузування жартують над собою.

31. Якби моє друге Я існувало, то для мене це був би досить нудний партнер у спілкуванні.

32. Мені видається, що я склався як особистість і тому не витрачаю багато сил на те, щоб у чомусь стати іншим.

33. В цілому мене влаштовує те, який я є.

34. На жаль, занадто багато не поділяють моїх поглядів на життя.

35. Я цілком можу сказати, що поважаю себе.

36. Я думаю, що маю розумного і надійного радника у своєму обличчі.

37. Сам у себе я досить часто викликаю роздратування.

38. Я часто, але досить безуспішно, намагаюся в собі щось змінити.

39. Я думаю, що моя особистість набагато цікавіше і багатше, ніж це може здатися на перший погляд.

40. Мої гідності більш значні, ніж недоліки.

41. Я рідко залишаюся незрозумілим в найважливішому для мене.

42. Думаю, що інші в цілому оцінюють мене досить високо.

43. До всього, що зі мною трапляється, я доклав старання.

44. Якщо я сперечаюся з собою, то впевнений, що знайду єдино правильне рішення.

45. Коли зі мною трапляються неприємності, я кажу: "І заслужено тобі!".

46. Я не вважаю, що досить цікавий духовно для того, щоб бути привабливим для багатьох людей.

47. У мене нерідко виникає сумнів: такий чи я насправді, яким собі здаюся.

48. Я не здатний на зраду навіть в думках.

49. Найчастіше я думаю про себе з дружньою іронією.

50. Мені здається, що мало хто може подумати про мене погано.

51. Упевнений, що на мене можна покластися в самих відповідальних справах.
52. Я можу сказати, що в цілому контролюю свою долю.
53. Я ніколи не видаю чужі думки за свої.
54. Яким би я не здавався навколишнім, я-то знаю, що в глибині душі я краще, ніж більшість інших.
55. Я хотів би залишатися таким, який є.
56. Я завжди радий критики на свою адресу, якщо вона обґрунтована і справедлива.
57. Мені здається, що якби таких людей, як я, було більше, то життя змінилося б на краще.
58. Моя думка має достатню вагу в очах оточуючих.
59. Щось заважає мені зрозуміти себе по-справжньому.
60. У мені є чимало такого, що навряд чи викликає симпатію.
61. У складних обставинах я звичайно не чекаю, поки проблеми вирішаться самі собою.
62. Іноді я намагаюся видати себе не за того, хто я є.
63. Бути поблажливим до власних слабкостей цілком природно.
64. Я переконався, що глибоке проникнення в себе мало приємне і досить ризиковане заняття.
65. Я ніколи не дратуюся і не злюся без особливих на те причин.
66. У мене бували такі моменти, коли я розумів, що і мене є за що зневажати.
67. Я часто відчуваю, що мало впливаю на те, що зі мною відбувається.
68. Саме багатство і глибина мого внутрішнього світу і визначають мою цінність як особистості.
69. Довгі суперечки з собою найчастіше залишають гіркий осад в моїй душі, чим приносять полегшення.
70. Думаю, що спілкування зі мною доставляє людям задоволення.
71. Якщо говорити відверто, іноді я буваю дуже неприємний.

72. Можна сказати, що я собі подобаюся.
73. Я - людина ненадійна.
74. Здійснення моїх бажань мало залежить від везіння.
75. Моє внутрішнє Я завжди мені цікаво.
76. Мені дуже просто переконати себе не засмучуватися через дрібниці.
77. Близьким людям властиво недооцінювати мене.
78. У мене в житті нерідко бувають хвилини, коли я сам собі огидний.
79. Мені здається, що я таки не вмію злитися на себе по-справжньому.
80. Я переконався, що в серйозних справах на мене краще не розраховувати.
81. Часом мені здається, що я якийсь дивний.
82. Я не схильний пасувати перед труднощами.
83. Моє власне Я не представляється мені чимось гідним глибокої уваги.
84. Мені здається, що глибоко обдумуючи свої внутрішні проблеми, я навчився набагато краще себе розуміти.
85. Сумніваюся, що викликаю симпатію в більшості оточуючих.
86. Мені траплялося робити такі вчинки, яких навряд чи можна знайти виправдання.
87. Десь в глибині душі я вважаю себе слабаком.
88. Якщо я щиро звинувачую себе в чомусь, то, як правило, викривального запалу вистачає ненадовго.
89. Мій характер, яким би він не був, цілком мене влаштовує.
90. Я цілком уявляю собі, що мене чекає попереду.
91. Іноді мені буває важко знайти спільну мову зі своїм внутрішнім Я.
92. Мої думки про себе в більшій частині зводяться до звинувачень на власну адресу.
93. Я не хотів би сильно змінюватися навіть в кращу сторону, тому що кожна зміна є втрата якоїсь частки самого себе.
94. В результаті моїх дій дуже часто виходить зовсім не те, на що я розраховував.

95. Навряд чи в мені є щось, чого б я не знав.

96. Мені ще багато чого не вистачає, щоб з упевненістю сказати собі: "Так, я цілком дозрів як особистість".

97. У мені цілком мирно уживаються як мої переваги, так і мої недоліки.

98. Іноді я надаю "безкорисливу" допомогу людям тільки для того, щоб краще виглядати у власних очах.

99. Мені дуже часто і безуспішно доводиться виправдовуватися перед самим собою.

100. Ті, хто мене не любить, просто не знають, що я за людина.

101. Переконати себе в чомусь не становить для мене особливих труднощів.

102. Я не відчуваю нестачі в близьких і розуміють мене людях.

103. Мені здається, що мало хто поважає мене по-справжньому.

104. Якщо не розмінюватися на дрібниці, то в цілому мене немає в чому дорікнути.

105. Я сам створив себе таким, який я є.

106. Думка інших про мене цілком збігається з моїм власним.

107. Мені б дуже хотілося багато в чому себе переробити.

108. До мене ставляться так, як я того заслуговую.

109. Думаю, що моя доля складеться все одно не так, як би мені хотілося тепер.

110. Упевнений, що в житті я на своєму місці.

0-6 - низький рівень; 7-10 - високий рівень.

### Розгорнутий план-конспект тренінгу

| №                                   | Етапи виконання                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | Ресурсне забезпечення    | День проведення |
|-------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------|-----------------|
| <b>Вступ (20 хв)</b>                |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |                          |                 |
| 1.                                  | Привітання тренера: "Добрий день, шановні учасники! Сьогодні ми зібрались, щоб удосконалити навички асертивної поведінки, підвищити рівень впевненості у собі та засвоїти вправи на релаксацію, які допоможуть Вам у подальшому житті. Тема нашого заняття - "Шлях до себе". Сподіваюсь цей час, що ми з вами проведемо разом буде для всіх нас корисним і приємним для спогадів. | Плакат із темою тренінгу | 1               |
| <b>ЗНАЙОМСТВО УЧАСНИКІВ (30 хв)</b> |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |                          |                 |
| 1.                                  | Інструктаж: " Перед тим як розпочати роботу, пропоную нам всім познайомитись. Хочу попросити кожного з Вас назвати своє ім'я та зробити короткий нескладний рух якоюсь частиною тіла. Наступний учасник має повторити ім'я та рух попередніх учасників, назвати себе, зробивши свій рух, тим самим продовжуючи ланцюжок знайомства. Хто бажає розпочати?" [21].                   |                          | 1               |
| 2.                                  | Виконання завдання                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |                          | 1               |
|                                     | Примітки: знайомство розпочинається з учасника, що стоїть зліва тренера, тим самим тренер, завершуючи вправу повинен буде назвати всі імена учасників та повторити їх рухи. У випадку, якщо хтось з учасників не може відтворити ім'я чи рух попередніх учасників - вся група має допомогти йому у цьому.                                                                         |                          |                 |
|                                     | Обговорення:<br>Що Ви відчували презентуючи себе?<br>Що Ви відчували, коли не запам'ятовували/ запам'ятовували порядок довільних рухів інших учасників?                                                                                                                                                                                                                           |                          |                 |

|                                        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |                   |   |
|----------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------|---|
| ОЧІКУВАННЯ<br>УЧАСНИКІВ<br>(25 хв)     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |                   |   |
| 1.                                     | Інструктаж: "Займаючись певною діяльністю, ми завжди переслідуюмо конкретну мету, прагнемо чогось. Тому пропоную кожному коротко сформулювати те, що Ви прагнете дізнатись тут, очікуєте від нашого заняття. На роздуми у Вас є 10-15 хв.                                                                                 |                   | 1 |
| 2.                                     | Виконання завдання                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |                   | 1 |
| 3.                                     | Усна презентація очікувань учасників тренінгу.                                                                                                                                                                                                                                                                            |                   |   |
| 4.                                     | Обговорення:<br>Які висновки зробили Ви від почутого?<br>Що Ви зараз відчуваєте?                                                                                                                                                                                                                                          |                   |   |
| ПРАВИЛА<br>ГРУПИ (30 хв)               |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |                   |   |
| 1.                                     | Дискусія на тему: Правила нашої групи                                                                                                                                                                                                                                                                                     |                   | 1 |
| 2.                                     | Формулювання та запис правил групи, які спільно приймають тренер та учасниками групи, та дотримуються їх протягом всього заняття [19].<br>Примітки: мати приклади правил.<br>1. Говорити по черзі.<br>2. Критикувати думку, а не людину!<br>3. Слідувати регламенту.<br>4. Не користуватись мобільними телефонами, і т.д. | Папір А-3, маркер | 1 |
| Вправа:<br>"Історія про..."<br>(30 хв) |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |                   |   |
| 1.                                     | Інструктаж: " А зараз ми виконаємо цікаву вправу [18]. Я попрошу Вас розповісти групі про якусь особисту річ, яку Ви зараз можете продемонструвати оточуючим. Щоб обміркувати, що Ви будете презентувати у вас є 7 хв."                                                                                                   |                   | 1 |
| 2.                                     | Час на обдумування учасниками презентації предмета, про який вони будуть розповідати.                                                                                                                                                                                                                                     |                   | 1 |
| 3.                                     | Виконання вправи                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |                   | 1 |
| 4.                                     | Обговорення:<br>Що Ви відчували презентуючи цей предмет?                                                                                                                                                                                                                                                                  |                   | 1 |

|                                   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |                                                              |   |
|-----------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------|---|
|                                   | Які у Вас враження від виступу перед групою?                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |                                                              |   |
| Інформаційне повідомлення (25 хв) |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |                                                              |   |
| 1.                                | <p>Тема 1: "Ставлення до себе"</p> <p>Інколи трапляється, що ми маємо викривлене уявлення про себе. Вам здається, ніби ви не здатні на багато що - порівняно з кимось іншим. Можливо, ви недооцінюєте себе. Це називають внутрішніми, чи неусвідомлюваними, страхами й упередженнями. Вони є неявними, адже сидять десь глибоко, і ви навіть не помічаєте їхнього існування. Вони складають вашу суть, є невід'ємною частиною іміджу. Неусвідомлювані страхи - чудовиська, які прагнуть будь-що обмежити ваш потенціал, підірвати самооцінку. Ваші сили - безмежні. Визнати неусвідомлювані страхи і свідомо спробувати подолати їх - єдиний спосіб упоратися з цією перешкодою. Неусвідомлювані страхи ніколи не дозволять вам змінити думку про самих себе. Єдине, в чому можна бути впевненим у житті, - це в тому, що все змінюється.</p> |                                                              | 1 |
|                                   | <p>Для цього є й інша причина: поки ми не прийнемо себе, ми подібні до порожньої посудини, яка чекає, щоб її хтось наповнив. Навіть творячи добро, ми у глибині душі прагнемо радше отримувати, ніж віддавати: "Дивіться, який я хороший, думайте про мене добре, любіть мене". Але схвалення інших мало, щоб заповнити цю посудину. Усе витікає в дірку всередині душі.</p> <p>Тільки здорове почуття власної гідності допомагає закрити дірку в посудині й наповнити її. Ми краще за інших здатні бачити свої сильні сторони і турбуватися про власні духовні потреби.</p> <p>Але як полюбити себе, маючи таку кількість вад? Навіть святі борються зі своїми гріхами. Будда сказав: "У пошуках того, кого ви</p>                                                                                                                           | Плакат А-3 з Основними характеристиками асертивної поведінки |   |

|    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |                    |  |
|----|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------|--|
|    | <p>могли б любити і поважати більше, ніж самого себе, ви можете обійти весь світ. Але такої людини не знайдете. Ви самі, більше, ніж будь-хто інший на світі, варті любові й поваги до себе". Таке ставлення - напрочуд плідне. [39].</p> <p>Тема2: "Асертивна поведінка та її особливості" Сам термін "асертивність" означає здатність до асертивної поведінки - це можливість досягати своїх цілей і спілкуватися з навколишніми таким чином, щоб ні Ваші, ні їхнього права не були порушені. Асертивність має на увазі три компоненти</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Здатність захищати й відстоювати власні права й інтереси</li> <li>2. Здатність формулювати й відстоювати власну думку, навіть якщо це сполучено з якими-небудь труднощами</li> <li>3. Здатність виражати свої почуття й емоції [7]</li> </ol> |                    |  |
|    | <p>Мозковий штурм (shot-аналіз).<br/>Вправа " Переваги та недоліки асертивної поведінки" (20 хв.)</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |                    |  |
| 1. | Інструктаж: "Тепер коли ви більше дізналися про особливості асертивної поведінки, пропоную нам подумати та виділити переваги та недоліки асертивної поведінки. В яких ситуаціях асертивність буде позитивним фактором та негативним у процесі спілкування.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |                    |  |
| 2. | Виконання завдання та обговорення                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | маркери, фліп-чарт |  |
|    | Примітка: Всі думки учасників щодо теми мозкового штурму записуються ними на фліп-чарт                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |                    |  |
| 3. | <p>Обговорення:</p> <p>Що Ви відчували, коли виконували завдання?</p> <p>Яка, на Вашу думку, мета даної вправи?</p> <p>Що Ви відчуваєте наприкінці сьогоднішнього тренінгового заняття?</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |                    |  |

|    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |                                                                                                               |   |
|----|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---|
|    | Чи надихає вас цей день на зміни в собі?                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |                                                                                                               |   |
|    | Моделювання практичних ситуацій. (вправа " Скажи "Ні"). (35 хв.)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |                                                                                                               |   |
| 1. | Інструктаж: " Пропоную на практиці застосувати ту інформацію, яку ми з вами отримали. Отож виберіть один із запропонованих Вам паперових квадратиків. В залежності від вибраного Вами кольору розподіліться на 3 мікрогрупи. Протягом 10 хвилин кожна з груп має запропонувати щонайбільше гідних варіантів відмови у певній ситуації. примітка: Ситуація для кожної з груп дається тренером у конверті такого ж кольору, що і кольорові квадратики учасників мікрогрупи. | 5 зелених квадратиків,<br>5 жовтих квадратиків,<br>5 синіх квадратиків;<br>3 кольорових конверта з ситуаціями |   |
|    | Примітка:<br>1 ситуація: відмовити позичити гроші знайомому, хоча Ви їх маєте і у Вас є на них інші плани.<br>2 ситуація: відмовити у проханні списати контрольну роботу.<br>3 ситуація: відмовити дати улюблений одяг своєму другу (подрузі) на важливий вечір [2].                                                                                                                                                                                                      |                                                                                                               |   |
| 2. | Виконання завдання                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |                                                                                                               |   |
| 3. | Обговорення<br>· Які з наведених відмов були гідними, і чому?<br>· Що Ви відчували під час виконання завдання?<br>· Що було найскладнішим у цій вправі, і чому?                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |                                                                                                               | 2 |
|    | Вправа "Виступ Цицерона" (35 хв)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |                                                                                                               |   |
| 1. | У вправі беруть участь 3 бажаючих, інші учасники грають роль аудиторії слухачів.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          | текст доповіді на вільну тему.                                                                                | 2 |
|    | Інструкція: " Уявіть себе в ролі промовця, який має виступити перед аудиторією слухачів. Кожному з Вас буде наданий однаковий текст промови, але: 1 учасник буде розповідати текст впевнено та гідно; 2 учасник - зверхньо та самовпевнено; 3 учасник - весело та безтурботно. Отож, виберіть, будь-ласка, роль                                                                                                                                                           |                                                                                                               |   |

|    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |                                           |   |
|----|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------|---|
|    | яку Ви будете грати...У Вас, є час на підготовку - 10 хв. [26, 27]                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |                                           |   |
| 2. | Виконання вправи:<br>1. Підготовка учасників.<br>2. Виступ учасників.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |                                           | 2 |
| 3. | Обговорення вправи:<br>Що Ви відчували під час свого виступу? Яку б роль ви б обрали, якби могли обрати? І чому?<br>Що сподобалось/не сподобалось аудиторії слухачів, і чому?<br>Яка роль поведінки, з усіх представлених є оптимальною, і чому? Як пов'язані ролі, що пропонувалися із впевненістю людини у собі?                                                                                                                                                                                                                                                                  |                                           | 2 |
|    | Вправа "Релаксація" (10 хв.)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |                                           |   |
| 1. | Інструктаж та виконання завдання:<br>"Після плідної праці кожен з присутніх має відчутти задоволення від зробленої ним роботи, та вкладу в роботу групи. Тому влаштовуйтеся на своїх стільцях позручніше. Розслабте все своє тіло, ваше дихання рівне, спокійне, заплющьте очі. (тренер включає запис з релаксаційною музикою) Уявіть себе на сонячній лісовій галявині. Ви лежите на зеленій траві. Перед вашими очима блакитне чисте небо. Ви чуєте тихенький спів лісових пташок. Ви відчуваєте як ваше тіло відпочиває та набирається нових сил. Ви задоволені та посміхаєтесь. | магнітофон, запис з релаксаційною музикою | 2 |
| 2. | Обговорення:<br>Як Ви себе відчуваєте?<br>Які висновки Ви можете зробити стосовно наших занять?<br>Про що Ви думаєте зараз?                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |                                           | 2 |