МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
УМАНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
Факультет соціально-психологічної освіти та фізичної культури
Кафедра психології

Допущено до захисту
« » травня 2026 р.
В.о. зав. кафедри
_____ Борис ЯКИМЧУК

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА БАКАЛАВРА

ВПЛИВ РІВНЯ АСЕРТИВНОСТІ НА ВИБІР СТРАТЕГІЇ ПОВЕДІНКИ ОСОБИСТОСТІ У КОНФЛІКТНИХ СИТУАЦІЯХ

Виконала студентка 4 курсу, П/41 групи,
освітньої програми «Психологія»
спеціальності 053 Психологія
Свередовська Надія Олегівна

Науковий керівник: кандидат психологічних наук, доцент
Діхтяренко Світлана Юріївна

Умань – 2026

ЗМІСТ

ВСТУП……..3

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ АСЕРТИВНОСТІ ТА СТРАТЕГІЙ ПОВЕДІНКИ В КОНФЛІКТІ

1.1. Сутність та класифікація стратегій поведінки особистості у конфліктних ситуаціях……..8

1.2. Феномен асертивності у психологічній науці…….15

1.3. Взаємозв’язок рівня асертивності та стилю конфліктного реагування……21

Висновки до першого розділу……..25

РОЗДІЛ 2. ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ВПЛИВУ АСЕРТИВНОСТІ НА КОНФЛІКТНУ ПОВЕДІНКУ ТА ШЛЯХИ ЇЇ КОРЕКЦІЇ

2.1. Організація, етапи та психодіагностичний інструментарій дослідження…….…….28

2.2. Аналіз та інтерпретація результатів емпіричного дослідження впливу рівня асертивності на вибір поведінкових стратегій…….….32

2.3. Рекомендації щодо розвитку асертивності як засобу конструктивного розв’язання конфліктів…….……41

Висновки до другого розділу……...45

ВИСНОВКИ…….……..47

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ…….50

ДОДАТКИ……..53

ВСТУП

Актуальність проблеми. У сучасному високодинамічному та транзитивному суспільстві, яке характеризується постійними соціально-економічними змінами, підвищеним рівнем стресу та інформаційним перевантаженням, проблема оптимізації міжособистісної взаємодії набуває критичного значення. Конфлікти є невіддільною складовою людського співіснування, природним етапом розвитку будь-якої соціальної системи чи групи. Зіткнення інтересів, потреб, ціннісних орієнтацій та переконань об'єктивно супроводжує процеси навчання, професійної діяльності та міжособистісного спілкування. Тривалий час у суспільній свідомості домінувала парадигма сприйняття конфлікту як винятково деструктивного явища, якого слід уникати будь-якою ціною. Проте сучасна психологічна наука доводить, що конфлікт містить потужний конструктивний потенціал: він здатний стимулювати особистісний ріст, оновлювати застарілі соціальні норми та сприяти глибшому взаєморозумінню між людьми. Визначальним фактором того, чи стане конфлікт руйнівним, чи розвивальним, є безпосередньо стратегія поведінки, яку обирають його учасники.

Спостереження за сучасним станом соціальної взаємодії, зокрема в молодіжному середовищі, засвідчують тривожну тенденцію: значна частина осіб у ситуаціях зіткнення інтересів виявляється психологічно не готовою до ведення конструктивного діалогу. Найчастіше фіксується автоматичне використання полярних, неефективних патернів поведінки. З одного боку, це схильність до жорсткого суперництва, що супроводжується вербальною агресією, тиском та знеціненням опонента. З іншого боку – масове використання стратегій уникнення та пристосування, коли особистість через страх емоційної конфронтації, невпевненість у собі або комплекс меншовартості добровільно відмовляється від захисту власних психологічних кордонів, що призводить до накопичення глибокої фрустрації, аутоагресії та психосоматичних розладів.

У цьому контексті на перший план висувається проблема розвитку соціально-емоційної компетентності особистості, ключовим елементом якої є асертивність. Асертивність розглядається як здатність людини впевнено, з гідністю та повагою відстоювати власні права, висловлювати думки та почуття, не порушуючи при цьому прав та особистісних меж інших людей. Це комунікативна сміливість, золота середина між руйнівною агресивністю та жертовною пасивністю. Асертивна особистість здатна чітко сказати «ні» маніпуляціям, конструктивно сприймати критику та шукати рішення у конфлікті за парадигмою «виграш-виграш» (співпраця). Незважаючи на визнання значущості цієї якості для збереження ментального здоров'я та професійної успішності, питання про те, як саме базовий рівень асертивності детермінує вибір поведінкових тактик у реальних стресових умовах конфлікту, залишається недостатньо вивченим емпірично. Глибоке наукове дослідження цього взаємозв'язку дозволить створити дієві інструменти для психологічної профілактики деструктивної поведінки та розвитку навичок ефективної комунікації, що й зумовлює високу актуальність обраної теми бакалаврської роботи.

Проблема конструктивної міжособистісної взаємодії та психологічної природи конфліктів перебуває в центрі уваги багатьох вітчизняних дослідників. Українська психологічна наука має потужне теоретичне підґрунтя для вивчення цих феноменів. Фундаментальні засади конфліктології, механізми емоційної регуляції у стресових ситуаціях та детермінанти міжособистісних суперечностей глибоко розкриті у працях Г. В. Ложкіна [16], В. Л. Зливкова [11] та Н. І. Жигайло [9]. Водночас феномен асертивності як невіддільна складова комунікативної компетентності та умова психологічного благополуччя особистості активно досліджується сучасними українськими науковцями: О. Є. Антоновою [1], А. В. Бойком [3], О. П. Лазос [15] та Г. К. Радчук [23]. Автори наголошують, що саме здатність до відкритого та неагресивного самовираження є запорукою успішної соціалізації особистості в умовах кризового суспільства.

Зарубіжний досвід вивчення феномену асертивності бере свій початок із біхевіорального напряму та гуманістичної психології. Концептуалізація асертивності як базового права людини на повагу та самовираження була здійснена у класичних працях Р. Альберті [31]. Розвиток ідей щодо впровадження асертивної поведінки як ключової навички у професійній та повсякденній комунікації належить Р. Беку [33] та Т. Пфафману [36]. Вони експериментально довели, що систематичне тренування асертивності здатне не лише покращити комунікацію, але й суттєво знизити рівень базової тривожності індивіда, позбавивши його потреби захищатися через агресію.

Специфіка поведінки особистості безпосередньо в умовах конфлікту найповніше розкрита в працях зарубіжних конфліктологів. Основоположником теорії кооперації та конкуренції став М. Дойч, який описав конструктивні та деструктивні процеси розв’язання суперечностей [34]. Базовою для нашого дослідження є двовимірна модель конфліктного реагування К. Томаса, яка диференціює стратегії на основі балансу наполегливості та кооперативності [37]. Сучасні західні дослідники, зокрема Д. Еймс [32] та С. Вілсон [38], детально вивчають межі оптимальної наполегливості, підтверджуючи, що саме помірно високий (асертивний) рівень наполегливості корелює з вибором стратегії співпраці, тоді як екстремальні її прояви призводять до деструктивного суперництва.

Мета дослідження: теоретично обґрунтувати та емпірично дослідити вплив рівня асертивності особистості на її вибір стратегії поведінки у конфліктних ситуаціях, а також розробити практичні рекомендації щодо розвитку асертивності як засобу конструктивного розв’язання суперечностей.

Завдання дослідження:

1. Здійснити теоретичний аналіз сутності, структури та класифікації стратегій поведінки особистості в конфлікті.
2. Розкрити психологічний зміст феномену асертивності, визначити її структурні компоненти та відмінності від агресивної й пасивної поведінки.

3. Підібрати психодіагностичний інструментарій для вимірювання рівня асертивності та домінуючих стилів конфліктного реагування.
4. Емпірично дослідити характер взаємозв’язку між показниками асертивності та схильністю до вибору конкретних стратегій поведінки у конфлікті.
5. Розробити психолого-педагогічні рекомендації та тренінгові засади формування асертивної поведінки.

Об’єкт дослідження: поведінка особистості у конфліктних ситуаціях.

Предмет дослідження: вплив рівня асертивності на вибір стратегії поведінки особистості у конфлікті.

Конкретні методи та методики дослідження. Для реалізації мети та завдань роботи застосовано комплекс методів наукового пізнання: аналіз, синтез, порівняння та узагальнення науково-психологічної літератури з проблеми дослідження, а також емпіричні методи – методика діагностики стратегій поведінки в конфлікті» К. Томаса, тест на оцінку рівня асертивності, шкала оцінки рівня реактивної та особистісної тривожності Ч. Спілбергера, Ю. Ханіна.

Експериментальна база. Дослідження проводилося на базі Уманського національного університету. Емпіричну вибірку склали 50 осіб, здобувачі освіти 2-го курсу.

Практичне значення результатів дослідження. Отримані емпіричні дані та теоретичні висновки можуть бути безпосередньо використані у практичній діяльності психологів закладів освіти для оптимізації соціально-психологічного клімату в колективах. Розроблені рекомендації та структура тренінгу є готовим методичним матеріалом для проведення виховних годин, кураторських зустрічей та груп психологічного зростання. Результати дослідження можуть слугувати підґрунтям для впровадження модулів із соціально-емоційного навчання (СЕН) у процес підготовки майбутніх фахівців, що суттєво підвищить їхню комунікативну компетентність та стійкість до стресів у майбутній професійній діяльності.

Дані про апробацію. Матеріали бакалаврського дослідження доповідалися на засіданні кафедри психології, на IX Всеукраїнських психологічних читаннях «Удосконалення професійної майстерності майбутніх психологів» (Умань, 14 травня 2026 р.) та на науково-практичному семінарі «Психологія особистісного успіху» (Умань, 5 березня 2026 р.). Теоретичні результати дослідження висвітлено у публікації:

Свередовська Н. Вплив рівня асертивності на вибір стратегії вирішення конфліктних ситуацій. *Удосконалення професійної майстерності майбутніх психологів* : матеріали IX Всеукраїнських психологічних читань (Умань, 14 травня 2026 р.); ред. кол. : Андрусик О.О. та ін. Умань, 2026. С. 280–285.

Структура та обсяг роботи. Робота складається з вступу, двох розділів, висновків, списку використаних джерел, що налічує 38 найменувань. Робота викладена на 56 сторінках друкованого тексту, вміщує таблиці та рисунки.

РОЗДІЛ 1
ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ АСЕРТИВНОСТІ ТА СТРАТЕГІЙ ПОВЕДІНКИ В КОНФЛІКТІ

1.1. Сутність та класифікація стратегій поведінки особистості у конфліктних ситуаціях

Проблема розуміння природи конфлікту та особливостей поведінки людини в ситуаціях соціальних суперечностей є однією з фундаментальних у сучасній психологічній науці. У процесі життєдіяльності кожна особистість неминуче вступає в різноманітні соціальні контакти, які характеризуються перетином інтересів, потреб, ціннісних орієнтацій та переконань. Зіткнення цих розбіжностей утворює конфліктну ситуацію. Тривалий час у психології домінувала тенденція розглядати конфлікт винятково як негативне, деструктивне явище, що призводить до дезорганізації соціальної системи та порушення психологічного благополуччя індивіда. Проте на сучасному етапі розвитку психологічної думки, зокрема у працях Г. Ложкіна та В. Зливкова, стверджується функціональний підхід, згідно з яким конфлікт визнається природним і необхідним механізмом соціального розвитку, що містить потужний конструктивний потенціал [11; 16].

Конструктивність чи деструктивність конфлікту визначається не стільки об’єктивним предметом суперечки, скільки суб’єктивним фактором – формою реагування його учасників. Саме тому центральним предметом конфліктології виступає конфліктна поведінка особистості. Згідно з визначенням М. Савчина, поведінка особистості в конфлікті являє собою систему усвідомлених і неусвідомлених дій, вербальних і невербальних актів, спрямованих на відстоювання власних інтересів, подолання перешкод або уникнення психотравматичної ситуації [24]. Ця поведінка детермінується складним комплексом чинників: об’єктивними параметрами ситуації, соціальним статусом опонентів, а також глибинними індивідуально-психологічними властивостями суб’єкта, серед яких провідне місце

посідають темперамент, характер, рівень емоційного інтелекту, самооцінка та комунікативна компетентність.

Основоположним кроком у вивченні конфліктної поведінки стала розробка типології поведінкових патернів. У психологічній літературі існує безліч підходів до класифікації стратегій поведінки в конфлікті. Найбільш ґрунтовною, науково доведеною та широко застосовуваною як у теоретичних дослідженнях, так і в практичній психодіагностиці є двовимірна модель, розроблена американським психологом К. Томасом та його колегою Р. Кілманом [37].

К. Томас відійшов від традиційного на той час розуміння конфлікту лише як прояву агресії чи ворожості. Він запропонував аналізувати конфліктну взаємодію через призму двох базових векторів (вимірів) спрямованості особистості. Перший вектор – наполегливість, що відображає ступінь зосередженості індивіда на власних інтересах, його прагнення досягти поставленої мети незважаючи на перешкоди. Другий вектор – кооперативність, що позначає рівень готовності людини враховувати інтереси іншої сторони, йти назустріч опоненту та підтримувати з ним позитивні стосунки.

Перетин цих двох векторів різного ступеня інтенсивності утворює п’ять класичних стратегій поведінки особистості у конфліктних ситуаціях: суперництво, пристосування, уникнення, компроміс та співпрацю. Кожна з цих стратегій має свою психологічну природу, специфічні інструменти реалізації та наслідки для міжособистісних стосунків. Детальний аналіз кожної стратегії дозволяє глибше зрозуміти механізми соціальної взаємодії індивіда.

Стратегія суперництва відзначається максимальним рівнем наполегливості та мінімальним рівнем кооперативності. Особистість, яка обирає даний тип поведінки, розглядає конфліктну ситуацію винятково як поле битви, що підпорядковується правилу нульової суми, де виграш однієї сторони автоматично означає абсолютний програш іншої. У психологічній

літературі цю парадигму позначають як виграш-програш.

Суб’єкт, орієнтований на конкуренцію, прагне задовольнити власні інтереси будь-якою ціною, повністю ігноруючи або свідомо знецінюючи потреби, почуття та аргументи свого опонента. Як зазначає М. Пірен, інструментарієм такої стратегії виступають використання влади, адміністративного тиску, авторитету, маніпуляцій, а також вербальної чи фізичної агресії [21]. Людина може використовувати погрози, ультиматуми, сарказм та перехід на особистості.

Психологічним підґрунтям вибору стратегії суперництва часто є завищена або нестабільна самооцінка, авторитарний тип мислення, високий рівень агресивності та нетерпимість до фрустрації. З іншого боку, агресивне суперництво може бути формою гіперкомпенсації глибинного комплексу меншовартості, коли людина нападає першою через страх виявитися слабкою.

І. Батраченко наголошує, що стратегія суперництва не завжди є абсолютно негативною. Вона може бути виправданою і навіть необхідною в екстремальних, кризових ситуаціях, які вимагають миттєвого прийняття рішень, коли індивід володіє повнотою влади та впевнений у своїй правоті, або коли йдеться про захист фундаментальних принципів, життя чи безпеки [2]. Однак систематичне використання суперництва в повсякденній та професійній комунікації має глибоко деструктивні наслідки: воно руйнує довіру, провокує відповідну агресію, сприяє ескалації конфлікту та веде до соціальної ізоляції суб’єкта.

Стратегія пристосування (поступливості) є повною протилежністю суперництва. Ця стратегія характеризується мінімальним рівнем наполегливості та максимальним рівнем кооперативності. Особистість, яка вдається до пристосування, свідомо чи підсвідомо відмовляється від захисту власних інтересів, жертвує своїми потребами і погоджується з вимогами опонента заради збереження миру та гармонійних стосунків. У межах цієї парадигми індивід програє, щоб інший виграв.

Психологічні причини вибору такої поведінки є різноманітними. Згідно з дослідженнями Н. Жигайло, найчастіше пристосування обирають люди із заниженою самооцінкою, високим рівнем особистісної тривожності та яскраво вираженою потребою в соціальному схваленні [9]. Вони панічно бояться відкритої конфронтації, критики чи можливого відторгнення з боку референтної групи. Іноді пристосування використовується як свідомий тактичний хід: людина поступається в малозначущому для неї питанні, щоб зберегти ресурси для більш важливих битв у майбутньому, або щоб накопичити соціальний капітал доброзичливості в очах опонента.

Зовні пристосування виглядає як швидке і безболісне вирішення конфлікту. Проте, як зауважує З. Ковальчук у контексті вивчення сімейних конфліктів, регулярне використання цієї стратегії породжує серйозні внутрішньоособистісні проблеми. Постійне ігнорування власних потреб призводить до накопичення фрустрації, почуття образи, втрати самоповаги та розвитку психосоматичних захворювань [13]. Людина-конформіст поступово втрачає власну ідентичність і стає зручним об’єктом для маніпуляцій з боку осіб, схильних до домінування.

Стратегія уникнення (втечі) характеризується відсутністю як наполегливості, так і кооперативності. Суб’єкт намагається взагалі не помічати конфліктної ситуації, ігнорує претензії, відмовляється від обговорення проблеми, переводить розмову на іншу тему або фізично уникає зустрічей з опонентом. Фактично, це відмова від будь-якої взаємодії у проблемному полі. Парадигма цієї стратегії – програш-програш, оскільки жодна зі сторін не досягає своїх цілей.

Г. Васянович пояснює вибір стратегії уникнення дією психологічних захисних механізмів, насамперед витіснення та заперечення [5]. Зіткнувшись із загрозою, психіка намагається абстрагуватися від неї, щоб зберегти внутрішній баланс. Уникнення може бути раціональним вибором у випадках, коли предмет конфлікту є тривіальним, коли опонент перебуває у стані сильного афекту і з ним неможливо вести конструктивний діалог, або коли

індивід розуміє, що не має достатньо ресурсів (влади, аргументів, емоційних сил) для вирішення суперечки на свою користь. У таких ситуаціях пауза дозволяє знизити емоційний градус і виграти час.

Водночас, перетворення уникнення на домінуючий стиль життя є ознакою соціальної дезадаптації. Проблема, яку ігнорують, зазвичай не зникає самостійно. Вона переходить у латентну форму, поступово обростає новими претензіями і з часом може вибухнути з руйнівною силою. М. Слюсаревський підкреслює, що особи, схильні до уникнення, часто відчувають хронічне відчуття безпорадності та нездатності впливати на власне життя, що є прямою протилежністю асертивній позиції [25].

Стратегія компромісу займає центральне місце в системі координат К. Томаса, поєднуючи середні рівні наполегливості та кооперативності. Ця стратегія полягає у врегулюванні розбіжностей шляхом взаємних поступок. Кожна зі сторін відмовляється від частини своїх початкових вимог задля того, щоб знайти точку перетину інтересів і досягти згоди, яка частково задовольнить обох.

У буденній свідомості компроміс часто плутають зі співпрацею і вважають ідеальним способом вирішення будь-якого конфлікту. Дійсно, компроміс є соціально прийнятною, цивілізованою і часто необхідною формою поведінки. Він незамінний у ситуаціях, коли інтереси сторін є взаємовиключними, коли обидва опоненти володіють однаковою владою, або коли потрібно знайти швидке тимчасове рішення в умовах дефіциту часу [11]. Процес досягнення компромісу передбачає ведення переговорів, торги та пошук балансу.

Однак з точки зору глибинної психології компроміс має суттєві обмеження. Як слушно зазначає В. Олійник, компроміс не вирішує корінної проблеми, що породила конфлікт, а лише тимчасово знімає напругу. Жодна зі сторін не залишається повністю задоволеною результатом, оскільки кожна відчуває, що щось втратила [19]. У довгостроковій перспективі це може стати ґрунтом для поновлення конфлікту. Крім того, надмірна орієнтація на

компроміс іноді призводить до прийняття половинчастих, неефективних рішень, які не відповідають об’єктивним вимогам ситуації, а лише слугують інструментом заспокоєння опонентів.

Стратегія співпраці (кооперації). Співпраця є найвищим рівнем конфліктної компетентності особистості. Вона поєднує максимальну наполегливість у захисті власних інтересів із максимальною повагою до потреб та інтересів іншої сторони. Метою співпраці є пошук такого рішення, яке дозволило б повністю задовольнити вимоги обох сторін конфлікту. Це реалізація парадигми виграш-виграш, за якої опоненти перетворюються на партнерів у спільному вирішенні проблеми.

Співпраця докорінно відрізняється від компромісу. Якщо компроміс передбачає поділ існуючого ресурсу (поступки), то співпраця спрямована на розширення цього ресурсу, пошук альтернатив та інтеграцію ідей. М. Дойч у своїй теорії кооперації зазначав, що конструктивний процес вирішення конфлікту стимулює креативність, покращує комунікацію та зміцнює міжособистісні зв’язки [34].

Для реалізації стратегії співпраці необхідно докласти значних інтелектуальних та емоційних зусиль. Процес кооперації включає кілька обов’язкових етапів: відмову від взаємних звинувачень та перехід до предметного обговорення проблеми; виявлення прихованих потреб і мотивів, що стоять за зовнішніми позиціями сторін; спільний мозковий штурм для генерації альтернативних варіантів рішень; об’єктивну оцінку цих варіантів і вибір найкращого.

О. Власова наголошує, що вибір стратегії співпраці можливий лише за умови наявності в особистості високого рівня психологічної зрілості, емпатії, здатності до децентрації (вміння подивитися на ситуацію очима іншого) та комунікативної толерантності [6]. Людина має бути впевненою в собі, щоб відкрито заявляти про свої права, але при цьому не відчувати потреби самоствердуватися за рахунок приниження іншого. Саме цей комплекс властивостей складає ядро асертивної поведінки.

Модель К. Томаса є базовою, але не єдиною у психологічній науці. Доповнюючи вищезазначене, варто розглянути підхід відомого конфліктолога М. Дойча, який виділив два принципово різних процеси розв'язання конфлікту: деструктивний та конструктивний [34]. Деструктивний процес характеризується ескалацією ворожості, розширенням кількості учасників конфлікту, переходом від обговорення проблеми до особистих образ і використанням тактик примусу. Конструктивний процес, навпаки, обмежує сферу конфлікту, фокусується на конкретній проблемі, сприяє відкритому обміну інформацією та використанню тактик переконання.

Сучасні дослідники, такі як Д. Еймс та С. Вілсон, розглядають поведінку в конфлікті через континуум наполегливості [32; 38]. Вони доводять існування феномену оптимальної наполегливості. Занадто низька наполегливість (пасивність) призводить до втрати власних результатів та соціальної неповаги. Занадто висока наполегливість (агресивність) веде до досягнення мети, але ціною руйнування соціальних зв'язків. Оптимальний рівень наполегливості, що відповідає асертивності, забезпечує баланс між досягненням власних цілей та збереженням соціального капіталу особистості.

У вітчизняній науці, зокрема у працях Н. Шевченко, розглядається класифікація поведінки на основі мотиваційної спрямованості особистості. Виокремлюються три типи реагування: спрямованість на себе (егоцентрична поведінка, що відповідає суперництву), спрямованість на інших (альтруїстична поведінка, що відповідає пристосуванню) та спрямованість на задачу (ділова поведінка, що відповідає співпраці) [30]. Такий підхід підкреслює, що вибір стратегії залежить не лише від ситуації, але й від глибинної системи цінностей людини.

Підсумовуючи викладене в даному підрозділі, можна констатувати, що поведінка особистості в конфліктних ситуаціях є складним багатовимірним феноменом. Класична п'ятифакторна модель К. Томаса (суперництво, пристосування, уникнення, компроміс, співпраця) надає чіткий

інструментарій для аналізу та діагностики міжособистісної взаємодії. Незважаючи на те, що кожна стратегія може бути ефективною за певних специфічних обставин, з точки зору гуманістичної психології та вимог сучасного суспільства найвищою цінністю наділяється стратегія співпраці.

Перехід від деструктивних патернів (жорсткої конкуренції чи пасивного уникнення) до конструктивної взаємодії вимагає від особистості значної внутрішньої роботи, спрямованої на розвиток комунікативної та емоційної компетентності. Фундаментом такої компетентності, інструментом, що дозволяє людині реалізовувати стратегію співпраці без страху і агресії, виступає асертивність. Тому наступним логічним кроком нашого дослідження є детальний теоретичний аналіз феномену асертивності, її психологічної структури та ролі у процесі життєдіяльності особистості.

1.2. Феномен асертивності у психологічній науці

Поняття асертивності є порівняно новим у вітчизняному психологічному дискурсі, проте воно вже встигло посісти одне з центральних місць у дослідженнях, присвячених проблемам міжособистісної комунікації, соціалізації та психологічного здоров’я особистості. Етимологічно термін походить від англійського дієслова, яке означає стверджувати, заявляти про свої права, відстоювати щось. У широкому психологічному сенсі асертивність розуміється як здатність людини впевнено та з гідністю відстоювати свої інтереси, відкрито висловлювати думки та почуття, не порушуючи при цьому прав та особистісних кордонів інших людей.

Історико-психологічний аналіз свідчить, що вивчення феномену асертивності бере свій початок у межах біхевіорального напряму в середині двадцятого століття. Першовідкривачами цього конструкту вважаються Ендрю Сальтер та Джозеф Вольпе. У своїх клінічних дослідженнях вони звернули увагу на те, що багато невротичних розладів, фобій та станів хронічної тривожності пов’язані з нездатністю пацієнтів відкрито виражати свої емоції (особливо гнів) та захищати себе в соціальних ситуаціях. Вольпе

довів, що тривога і впевненість є реципрокними, тобто взаємовиключними станами: людина не може одночасно відчувати сильну тривогу і діяти впевнено. Тому навчання пацієнтів навичкам впевненої поведінки стало ефективним методом зниження їхньої тривожності.

Подальший розвиток концепція асертивності отримала у працях Роберта Альберті та Майкла Еммонса, які вивели це поняття за межі клінічної психотерапії та адаптували його для широкого загалу. У їхній класичній праці асертивність розглядається не як метод лікування патологій, а як фундаментальне право кожної здорової людини на рівноправну та поважну взаємодію в соціумі [31]. Саме ці дослідники заклали основи соціально-психологічних тренінгів асертивності, які сьогодні є стандартом розвитку комунікативної компетентності.

У сучасній вітчизняній психології феномен асертивності розглядається через багатовимірну призму. Дослідниця О. Антонова трактує асертивність як інтегральну особистісну властивість, що виявляється у здатності суб'єкта до саморегуляції поведінки на основі усвідомлення власної самоцінності та визнання такої ж цінності за іншими людьми [1]. Г. Хомич наголошує на тому, що асертивність є проявом психологічної зрілості індивіда, його здатності брати повну відповідальність за свої вчинки, слова та вибори, не перекладаючи провину на обставини чи оточуючих [28].

Для глибокого розуміння сутності асертивності необхідно чітко розмежувати її з іншими типами міжособистісної взаємодії. Традиційно в психології виділяють поведінковий континуум, на одному полюсі якого знаходиться пасивність, на іншому агресивність, а золотою серединою виступає саме асертивність.

Пасивна (неасертивна) поведінка характеризується відмовою людини від власних прав та інтересів на користь інших. Пасивна особа дозволяє оточуючим порушувати свої психологічні кордони, приймає рішення, нав'язані ззовні, та уникає відкритого вираження незгоди через страх конфлікту, відторгнення або бажання бути хорошою для всіх. Мотиваційною

основою пасивності часто виступає занижена самооцінка, комплекс меншовартості та високий рівень базової тривожності. Хоча така поведінка може здаватися безпечною для оточуючих, для самого суб'єкта вона є глибоко деструктивною, оскільки породжує постійне відчуття безпорадності, накопичення прихованого гніву та аутоагресію [25].

Агресивна поведінка, навпаки, спрямована на задоволення власних потреб за рахунок нехтування правами інших. Агресивна особистість досягає мети шляхом приниження, домінування, маніпуляцій, погроз або фізичної сили. В основі агресії лежить прагнення до влади та контролю, що часто є компенсаторним механізмом для приховування внутрішньої невпевненості та вразливості. Агресія руйнує соціальні зв'язки, викликає зворотний опір і формує вороже середовище навколо індивіда.

Асертивна поведінка є синтезом поваги до себе і поваги до партнера. Вона виключає як жертовність, так і напад. Асертивна людина відкрито і прямо заявляє про свої потреби, вміє говорити ні без почуття провини, конструктивно критикує дії, а не особистість опонента, і спокійно сприймає критику на свою адресу. Важливою відмінністю асертивності від агресії є намір: асертивність має на меті вирішення проблеми та захист кордонів, тоді як агресія має на меті завдання шкоди або знищення опонента [36].

Структура асертивності є складним утворенням, що включає кілька взаємопов'язаних компонентів. Згідно з дослідженнями Г. Радчук, у психологічній структурі асертивності доцільно виокремлювати когнітивний, емоційний та поведінковий рівні, кожен з яких виконує специфічні функції в регуляції міжособистісної взаємодії [23].

Когнітивний компонент асертивності формує світоглядну та ціннісно-смислову базу особистості. Його основою є адекватна, стабільна самооцінка та позитивна Я-концепція. Асертивна людина має реалістичне уявлення про свої сильні та слабкі сторони, вона не потребує постійного зовнішнього підтвердження своєї значущості. Ключовим елементом когнітивного блоку є система внутрішніх переконань щодо власних прав. Відомий психотерапевт

Мануель Сміт сформулював концепцію базових асертивних прав людини, які докорінно змінюють парадигму мислення особистості.

До цих прав належать, зокрема, право самому оцінювати власну поведінку, думки та емоції і нести за них відповідальність; право не виправдовуватися і не пояснювати свої вчинки іншим людям, якщо це не стосується їхніх безпосередніх інтересів; право змінювати свою думку; право робити помилки і відповідати за них; право сказати я не знаю або я тебе не розумію без почуття сорому; і найголовніше право відмовляти, тобто говорити ні, не відчуваючи при цьому провини. Прийняття цих прав на глибинному рівні руйнує ірраціональні установки, нав'язані авторитарним вихованням (такі як ти повинен усім подобатися або ти не маєш права помилятися), і звільняє особистість від маніпулятивного впливу оточення [1; 31].

Емоційний компонент асертивності відповідає за здатність особистості до адекватної емоційної саморегуляції в ситуаціях соціальної взаємодії. О. Чебикін зазначає, що асертивність не означає відсутності негативних емоцій, таких як гнів, страх або роздратування. Навпаки, асертивна людина володіє високим рівнем емоційного інтелекту: вона здатна швидко ідентифікувати свої емоції, легалізувати їх (дозволити собі їх відчувати) і виразити у соціально прийнятній формі [29]. Емоційна складова також включає здатність долати соціальну тривожність, страх відторгнення та ірраціональне почуття провини, які часто блокують впевнену поведінку. Крім того, невіддільною частиною цього компонента є емпатія здатність розуміти та поважати емоційні стани партнера по комунікації, що відрізняє асертивність від холодної, розважливої агресії [14].

Поведінковий компонент асертивності є зовнішнім проявом внутрішніх когнітивних та емоційних настанов. Він включає конкретний набір комунікативних навичок, вербальних і невербальних патернів поведінки. А. Бойко виділяє такі ключові навички асертивної поведінки: вміння відкрито висловлювати свої вимоги та прохання; вміння конструктивно відмовляти

(асертивне ні); здатність встановлювати та підтримувати візуальний контакт під час розмови; використання прямої, ясної та спокійної мови без інтонацій вибачення чи погрози; адекватна мова тіла (відкриті пози, розслабленість м'язів) [3].

Особливе місце в поведінковому арсеналі посідає техніка Я-висловлювань. Це спосіб комунікації, за якого людина описує власні почуття та реакції на певну ситуацію, не переходячи на звинувачення особистості партнера. Замість агресивного Ти-висловлювання (наприклад, ти завжди мене перебиваєш) використовується формула, що включає опис факту, емоцію та побажання (наприклад, коли ти перебиваєш мене на півслові, я відчуваю роздратування, бо втрачаю думку. Будь ласка, дай мені закінчити). Ця техніка значно знижує захисну реакцію опонента і сприяє конструктивному діалогу, про що свідчать праці Р. Бека у сфері ділової комунікації [33].

На основі аналізу структурних компонентів можна виділити чіткі критерії сформованості асертивності як особистісної якості. Дослідниця О. Лазос у контексті вивчення психологічного благополуччя визначає такі критерії: автономність особистості (незалежність від зовнішніх оцінок); високий рівень автентичності (відповідність зовнішньої поведінки внутрішнім переконанням); проактивність (здатність бути ініціатором подій у своєму житті, а не лише пасивно реагувати на них); розвинене почуття власної гідності та повага до гідності інших; здатність до конструктивного розв'язання життєвих проблем та міжособистісних суперечностей [15]. Т. Титаренко також підкреслює, що критерієм асертивності є толерантність до невизначеності та здатність витримувати емоційне напруження без скочування в психологічні захисти [27].

Важливо зазначити, що асертивність не є вродженою рисою темпераменту чи статичною характеристикою, яка дається людині від народження. Як переконливо доводять зарубіжні дослідники Т. Пфафман та С. Вілсон, асертивність це складна соціальна навичка, яка формується в

процесі соціалізації та життєвого досвіду [36; 38]. Її розвиток залежить від стилю сімейного виховання, впливу референтних груп та соціокультурного середовища загалом. У культурах, де історично заохочується конформізм і підпорядкування авторитетам, рівень базової асертивності населення об'єктивно нижчий, що актуалізує потребу в цілеспрямованому соціально-психологічному навчанні.

Формування асертивної поведінки можливе в будь-якому віці за умови свідомої роботи над собою. Соціально-психологічний тренінг є найефективнішим методом такого формування. Він дозволяє людині в безпечних умовах усвідомити свої деструктивні сценарії поведінки, опрацювати страхи та почуття провини, які перешкоджають самовираженню, і на практиці відпрацювати нові моделі комунікації. Як зауважує І. Булах у своїх працях з психології особистісного зростання, оволодіння навичками асертивності суттєво підвищує загальний рівень адаптивності людини, знижує ризик розвитку депресивних станів та професійного вигорання [4].

Підсумовуючи теоретичний розгляд феномену асертивності, можна констатувати, що вона є фундаментальною характеристикою зрілої, психологічно здорової особистості. Асертивність це гармонійний баланс між повагою до власних інтересів і визнанням прав інших людей. Когнітивна база у вигляді усвідомлення своїх невіддільних прав, емоційна стійкість та володіння специфічними комунікативними навичками роблять асертивну людину здатною до ефективної взаємодії в найскладніших соціальних умовах. Враховуючи, що конфлікт є ситуацією максимального перетину інтересів та високого емоційного напруження, саме асертивність виступає тим внутрішнім ресурсом, який дозволяє особі не вдаватися до руйнівної агресії чи пасивної втечі. Теоретичне обґрунтування того, як саме сформованість асертивності визначає вибір конкретних стратегій поведінки в конфліктних ситуаціях, буде здійснено в наступному підрозділі нашого дослідження.

1.3. Взаємозв’язок рівня асертивності та стилю конфліктного реагування

Теоретичний аналіз проблеми конфліктної взаємодії, здійснений у попередніх підрозділах нашого дослідження, дозволяє стверджувати, що конфлікт є складним, багатовимірним соціально-психологічним феноменом. Він постає не лише як ситуація об’єктивного зіткнення протилежних інтересів, але й як своєрідний тест на психологічну зрілість особистості, її комунікативну компетентність та здатність до конструктивного діалогу. Вибір тієї чи іншої стратегії поведінки в конфлікті за моделлю Кеннета Томаса (суперництво, співпраця, компроміс, уникнення або пристосування) не відбувається випадково. Цей вибір детермінується глибинними внутрішньо-особистісними властивостями суб’єкта, серед яких центральне, системоутворювальне місце належить рівню його асертивності.

Для наукового обґрунтування взаємозв’язку між рівнем асертивності та стилем конфліктного реагування необхідно розглянути механізми, через які внутрішні когнітивно-емоційні настанови особистості проєктуються на її зовнішню соціальну поведінку в стресових умовах. Як зазначають українські конфліктологи Григорій Ложкін та Віталій Зливков, будь-яка конфліктна ситуація супроводжується високим рівнем емоційної напруги та відчуттям загрози базовим потребам особистості. Те, як саме людина інтерпретує цю загрозу та які ресурси мобілізує для її подолання, безпосередньо залежить від її асертивного потенціалу [11; 16].

Когнітивний компонент асертивності, який базується на усвідомленні власних невід’ємних прав та наявності адекватної, стабільної самооцінки, формує специфічне сприйняття конфлікту. Дослідниця Галина Радчук наголошує, що високоасертивна особистість не сприймає розбіжність поглядів як особисту образу чи катастрофічну загрозу своєму Его. Вона розглядає конфлікт як об’єктивну робочу задачу, яку потрібно вирішити. Завдяки цьому когнітивному фільтру, асертивна людина зберігає здатність до

раціонального аналізу ситуації, що убезпечує її від скочування у примітивні психологічні захисти, такі як агресивний напад або панічна втеча [23].

Найбільш яскраво та однозначно високий рівень асертивності корелює з вибором стратегії співпраці. Згідно з концепцією кооперації Мортона Дойча, співпраця є єдиною стратегією, яка дозволяє повністю задовольнити інтереси обох сторін конфлікту за парадигмою виграш-виграш [34]. Проте реалізація цієї стратегії вимагає від особистості величезних внутрішніх ресурсів. Людина повинна мати сміливість відкрито заявити про свої потреби (максимальна наполегливість) і водночас мати достатньо емпатії та поваги, щоб почути опонента (максимальна кооперативність).

Роберт Альберті у своїх працях доводить, що тільки справді асертивна особистість здатна на таку взаємодію. Оскільки асертивна людина поважає власні кордони, вона ніколи не погодиться на невигідний для себе результат (що виключає пристосування). Водночас, визнаючи рівноцінність прав іншої людини, вона не прагне знищити опонента (що виключає суперництво). Під час переговорів асертивна особистість використовує техніку Я-висловлювань, відкрито артикулює свої почуття та аргументи, уважно слухає зворотний зв’язок і спрямовує спільні зусилля на пошук інтегративного, творчого рішення [31]. Отже, співпраця є прямим поведінковим еквівалентом високої асертивності в умовах конфлікту.

Другою стратегією, яка позитивно пов’язана з рівнем асертивності, є компроміс. У реальному житті не всі конфлікти можна вирішити шляхом ідеальної співпраці, особливо за умов обмеженого часу або дефіциту ресурсів. У таких випадках асертивна особистість здатна гнучко переключитися на пошук компромісу. Дослідник Деніел Еймс, вивчаючи межі наполегливості, зазначає, що асертивність дозволяє людині ефективно вести торги: вона чітко позначає межі своїх поступок, не дозволяє опоненту перетнути червоні лінії, але при цьому зберігає конструктивний, неворожий тон комунікації. Компроміс, досягнутий асертивними людьми, є результатом усвідомленого і рівноправного діалогу, а не наслідком взаємного виснаження

чи маніпуляцій [32].

Кардинально інша картина спостерігається у випадку низького рівня асертивності, який у психології визначається як пасивна або конформна поведінка. Дефіцит асертивності має прямо пропорційний зв'язок із вибором деструктивних та дезадаптивних стратегій поведінки у конфлікті, насамперед уникнення та пристосування. Микола Слюсаревський пояснює цей феномен через призму соціальних страхів. Особа з низьким рівнем асертивності має хистку, занижену самооцінку та гостро залежить від зовнішнього схвалення. Вона керується ірраціональним переконанням, що будь-яке висловлення незгоди автоматично призведе до руйнування стосунків та відторгнення її соціумом [25].

Зіткнувшись із конфліктною ситуацією, неасертивна людина відчуває паралізуючу тривогу. Щоб знизити цей нестерпний емоційний стан, вона обирає стратегію уникнення: робить вигляд, що проблеми не існує, відмовчується, змінює тему або фізично втікає від розмови. Якщо ж уникнути прямого зіткнення неможливо (наприклад, коли опонент є більш авторитетним або наполегливим), пасивна людина миттєво капітулює і переходить до стратегії пристосування. Наталія Жигайло наголошує, що така поступливість не є проявом доброти чи миролюбності. Це вимушена капітуляція, зумовлена нездатністю сказати тверде ні та захистити власні інтереси. Систематичне використання уникнення та пристосування через брак асертивності призводить до формування позиції жертви, накопичення психоемоційної напруги та розвитку глибокого внутрішньоособистісного конфлікту [9].

Окремої наукової уваги потребує аналіз взаємозв'язку між асертивністю та стратегією суперництва (конкуренції). У буденній свідомості та серед людей з низьким рівнем психологічної грамотності поняття асертивності часто помилково ототожнюється з агресивністю та жорстким домінуванням. Проте зарубіжні дослідники, зокрема Тімоті Пфафман та Стівен Вілсон, експериментально довели, що справжня асертивність має

негативну кореляцію з ворожим суперництвом. Суперництво, яке супроводжується тиском, шантажем, знеціненням опонента та ігноруванням його прав, є проявом деструктивної агресії, а не комунікативної впевненості [36; 38].

Агресивне суперництво часто є симптомом так званої псевдоасертивності. В основі такої поведінки лежить не повага до себе, а прихований комплекс меншовартості, страх втратити контроль над ситуацією та нездатність до емпатії. Агресивна людина нападає першою, оскільки не має достатнього рівня емоційного інтелекту для ведення рівноправного діалогу. Натомість щиро асертивна особистість не відчуває потреби принижувати іншого заради власного самоствердження. Відповідно, підвищення рівня істинної, гуманістичної асертивності неминуче призводить до зниження частоти використання жорсткого суперництва у конфліктній взаємодії.

Взаємозв’язок між досліджуваними феноменами має глибоко динамічний характер. Як доводить у своїх роботах Андрій Бойко, розвиток асертивності (наприклад, у процесі спеціального соціально-психологічного навчання або психотерапії) кардинально трансформує конфліктний профіль особистості. Коли людина поступово позбувається ірраціонального почуття провини, підвищує свою самооцінку та опановує техніки аргументованої відмови, її поведінковий репертуар збагачується. Вона перестає використовувати пасивне уникнення, оскільки більше не боїться конфронтації, і відмовляється від агресивного суперництва, оскільки навчається поважати кордони інших. Відбувається еволюційний перехід до зрілих форм соціальної взаємодії співпраці та конструктивного компромісу [3].

Особливого значення цей взаємозв’язок набуває в юнацькому віці та на етапі професійного становлення особистості (студентські роки). Григорій Васянович у контексті педагогічної конфліктології зазначає, що сучасна система освіти часто фокусується винятково на академічних знаннях,

залишаючи поза увагою формування соціально-емоційної компетентності. Студентська молодь, опиняючись у новому, висококонкурентному середовищі закладу вищої освіти, стикається з великою кількістю міжособистісних суперечностей. Брак сформованої асертивності робить їх вразливими до маніпуляцій, заважає відстоювати власну думку на семінарах, ускладнює взаємини з викладачами та суттєво підвищує загальний рівень навчального стресу. Формування асертивної позиції в цей період є критично важливим завданням, оскільки воно закладає фундамент для майбутньої успішної професійної та сімейної життєдіяльності [5].

Таким чином, теоретичний аналіз психологічних джерел дає підстави стверджувати наявність закономірного, причинно-наслідкового зв'язку між рівнем сформованості асертивності та стилем поведінки особистості в ситуаціях міжособистісного конфлікту. Асертивність виступає як внутрішній психологічний буфер та регулятор поведінки, що забезпечує гнучкість, адаптивність та конструктивність реакцій індивіда на соціальні виклики. Ця теоретична гіпотеза потребує ретельної емпіричної перевірки з використанням стандартизованого психодіагностичного інструментарію та методів математичної статистики, що становить зміст другого, практичного розділу нашої кваліфікаційної роботи.

Висновки до першого розділу

Здійснений у першому розділі аналіз наукових джерел з проблеми дослідження дозволяє зробити низку узагальнюючих висновків щодо природи конфліктної поведінки та ролі асертивності в її регуляції.

По-перше, конфлікт є невід'ємною, закономірною складовою соціальної взаємодії, яка несе в собі як руйнівний, так і потужний розвивальний потенціал. Визначальним фактором результативності конфлікту є поведінкова стратегія, яку обирають його учасники. Згідно з класичною двовимірною моделлю Кеннета Томаса, вибір стратегії базується на балансі двох векторів: наполегливості (орієнтації на задоволення власних

інтересів) та кооперативності (орієнтації на інтереси опонента). Їх перетин утворює п’ять базових стилів реагування: деструктивне суперництво, пасивне пристосування, дезадаптивне уникнення, відносно конструктивний компроміс та максимально ефективну співпрацю. Найвищим рівнем конфліктної компетентності є здатність до співпраці (парадигма виграш-виграш), реалізація якої вимагає від особистості високого рівня емоційного інтелекту та комунікативної впевненості.

По-друге, розкрито сутність феномену асертивності як інтегральної властивості психологічно зрілої особистості. Асертивність це здатність індивіда відкрито, чесно та аргументовано відстоювати власні права та інтереси, не завдаючи при цьому шкоди правам і гідності інших людей. Вона є золотою серединою між пасивною (жертовною) та агресивною (руйнівною) моделями поведінки. Доведено, що психологічна структура асертивності містить когнітивний компонент (усвідомлення базових асертивних прав, адекватна самооцінка), емоційний компонент (здатність до емоційної саморегуляції, подолання тривожності та провина, наявність емпатії) та поведінковий компонент (володіння навичками аргументованої відмови, технікою Я-висловлювань та адекватною невербальною трансляцією впевненості).

По-третє, теоретично обґрунтовано наявність прямого і глибокого взаємозв’язку між рівнем асертивності та вибором стратегії поведінки в конфлікті. Високий рівень асертивності є базовою психологічною передумовою для вибору стратегій співпраці та компромісу, оскільки лише впевнена у собі людина, яка поважає власні та чужі кордони, здатна вести рівноправний, конструктивний діалог без страху і маніпуляцій. Натомість дефіцит асертивності (пасивність) жорстко детермінує вибір неефективних стратегій уникнення та пристосування, що призводить до накопичення фрустрації та аутоагресії. Агресивне суперництво, своєю чергою, є проявом відсутності істинної асертивності і розглядається як компенсаторний механізм приховування внутрішньої невпевненості та низького рівня

емоційного розвитку.

Отримані теоретичні висновки складають основу для проведення подальшого емпіричного дослідження. Виявлені закономірності вказують на те, що цілеспрямований розвиток та формування асертивної поведінки молоді є найбільш перспективним та екологічним шляхом профілактики деструктивних конфліктів у соціальному середовищі. Практична перевірка сформульованих теоретичних гіпотез, вивчення реального стану сформованості асертивності у здобувачів освіти та розробка відповідних психологічних рекомендацій і тренінгових програм є завданням наступного етапу нашої бакалаврської роботи.

РОЗДІЛ 2
ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ВПЛИВУ АСЕРТИВНОСТІ НА КОНФЛІКТНУ ПОВЕДІНКУ ТА ШЛЯХИ ЇЇ КОРЕКЦІЇ

2.1. Організація, етапи та психодіагностичний інструментарій дослідження

Теоретико-методологічний аналіз проблеми, здійснений у першому розділі нашої кваліфікаційної роботи, дозволив концептуалізувати поняття асертивності як ключової соціально-психологічної властивості особистості та обґрунтувати її гіпотетичний вплив на вибір конструктивних стратегій поведінки в умовах міжособистісного конфлікту. Для перевірки висунутих теоретичних припущень та переведення їх у площину доказової науки було сплановано та проведено констатувальний етап емпіричного дослідження.

Головною метою емпіричного дослідження є виявлення, фіксація та обґрунтування характеру взаємозв’язків між базовим рівнем асертивності індивіда та домінуючими стилями його реагування в ситуаціях зіткнення інтересів.

Для досягнення поставленої мети емпіричне дослідження було структуровано за трьома послідовними, логічно взаємопов’язаними етапами:

Перший етап – організаційно-підготовчий. На цьому етапі здійснювалося визначення експериментальної бази дослідження, формування репрезентативної вибірки респондентів, встановлення первинного контакту з учасниками, а також глибокий аналіз і підбір валідного та надійного психодіагностичного інструментарію. Було сформовано батарею тестів, яка дозволяла б комплексно оцінити всі змінні, заявлені в предметі дослідження.

Другий етап – діагностичний або практичний. Цей етап передбачав безпосереднє проведення емпіричного зрізу – збирання первинних психологічних даних шляхом групового бланкового тестування здобувачів освіти. Процедура діагностики здійснювалася з дотриманням усіх стандартизованих вимог до проведення психологічних вимірювань, а також із суворим дотриманням етичних норм психолога.

Третій етап – інтерпретаційний. Зібрані первинні дані підлягали кількісній обробці, зведенню у загальні матриці результатів.

Емпіричне дослідження проводилося в природних умовах освітнього процесу закладу вищої освіти. Загальний обсяг вибірки склав 50 респондентів. До експериментальної групи увійшли здобувачі освіти других курсів, які навчаються за педагогічними спеціальностями.

Вибір саме цієї вікової та професійної групи як експериментальної бази є глибоко обґрунтованим. Згідно з дослідженнями вітчизняних психологів, зокрема Ірини Булах та Валерія Поліщука, юнацький та студентський вік є сенситивним періодом для остаточного формування Я-концепції, кристалізації ціннісних орієнтацій та відпрацювання стійких моделей соціальної взаємодії [4, 22]. Окрім того, для студентів другого курсу характерним є завершення процесу первинної адаптації до умов закладу вищої освіти і перехід до інтенсивної міжособистісної взаємодії в академічних групах, що природно супроводжується зростанням кількості локальних конфліктів.

Надзвичайно важливим фактором вибору вибірки є специфіка майбутньої професійної діяльності респондентів. Студенти педагогічних спеціальностей – це майбутні вчителі, вихователі та модератори освітнього простору. Для педагога володіння навичками соціально-емоційного навчання є не просто бажаною рисою, а критично важливою професійною компетенцією. Здатність асертивно комунікувати, витримувати емоційне напруження, конструктивно розв’язувати конфлікти з учнями, колегами та батьками є запорукою профілактики професійного вигорання. Тому дослідження рівня їхньої асертивності на етапі фахової підготовки має високу практичну значущість.

Особлива увага під час організації дослідження приділялася дотриманню етичних стандартів. Участь студентів у психологічному тестуванні була винятково добровільною. Перед початком діагностики респондентам було надано інструктаж щодо цілей дослідження. Було

гарантовано повну анонімність та конфіденційність: бланки відповідей не містили прізвищ, а кодувалися спеціальними цифровими шифрами. Зібрана інформація використовувалася лише в узагальненому вигляді. Такий підхід дозволив знизити рівень соціальної бажаності у відповідях та забезпечити високу достовірність отриманих даних.

Оскільки предмет нашого дослідження охоплює кілька складних психологічних конструктів, для забезпечення валідності та надійності результатів було підібрано комплексну батарею з трьох стандартизованих психодіагностичних методик.

Першою та базовою методикою для вивчення стилів конфліктного реагування стала Методика діагностики стратегій поведінки в конфлікті Кеннета Томаса. Цей інструмент є класичним і найбільш визнаним у світовій та вітчизняній конфліктології для оцінювання особистісної схильності до певних форм поведінки в ситуаціях розбіжності інтересів. В основі опитувальника лежить двовимірна теоретична модель, яка описує поведінку через два параметри: наполегливість (спрямованість на реалізацію власних інтересів) та кооперативність (спрямованість на врахування інтересів іншої людини).

Опитувальник складається з 30 пар тверджень (варіанти А і Б), що описують різні способи реакції на конфлікт. Респондент має обрати той варіант з пари, який є для нього найбільш типовим. За результатами підрахунку відповідей визначається кількісна вираженість п’яти стратегій: суперництва, співпраці, компромісу, уникнення та пристосування. Максимальна кількість балів за кожною шкалою становить 12. Ті стратегії, які набирають найбільшу кількість балів, вважаються домінуючими в поведінковому репертуарі особистості. Використання цієї методики дозволяє нам чітко класифікувати вибірку студентів на групи залежно від рівня конструктивності їхньої конфліктної поведінки.

Другою методикою, спрямованою на вимірювання головної незалежної змінної нашого дослідження, став Тест на оцінку рівня асертивності,

розроблений Вірою Каппоні та Томашем Новаком. Вибір саме цього інструменту зумовлений тим, що він розроблений спеціально для неклінічної вибірки і чудово підходить для вивчення комунікативних патернів у буденних та професійних ситуаціях. Опитувальник дозволяє не лише констатувати наявність чи відсутність асертивності, але й диференціювати її дефіцит на пасивність та агресивність.

Методика містить низку тверджень, які відображають різні аспекти соціальної взаємодії: здатність відкрито висловлювати власну думку, вміння говорити ні без почуття провини, здатність приймати похвалу та критику, а також вміння відстоювати свої права в адміністративних установах чи побутових ситуаціях. Респонденти оцінюють частоту застосування описаної поведінки за шкалою Лікерта. Під час обробки результатів вираховується загальний індекс асертивності. Низькі бали за цією методикою свідчать про домінування пасивної, конформної поведінки та невміння захищати власні психологічні кордони. Середні та високі (нормативні) бали вказують на сформовану адекватну асертивність. Екстремально високі бали можуть свідчити про перехід асертивності в жорстке домінування та агресивність. Цей тест дозволяє нам розділити респондентів за рівнем сформованості асертивних навичок.

Третьою методикою, яка виконувала допоміжну, але вкрай важливу функцію в нашому дослідженні, стала Шкала реактивної та особистісної тривожності Чарльза Спілбергера в адаптації Юрія Ханіна. Згідно з теоретичним обґрунтуванням, здійсненим у першому розділі (праці Ірини Корнієнко, Наталії Жигайло), пасивна та агресивна поведінка у конфлікті часто є не просто комунікативною звичкою, а захисним механізмом, що виникає на тлі високого рівня базової тривожності особистості [9, 14]. Щоб емпірично перевірити емоційне підґрунтя неасертивної поведінки студентів, ми включили цю методику до діагностичного комплексу.

Опитувальник Спілбергера-Ханіна є єдиним стандартизованим інструментом, що дозволяє диференційовано виміряти два види тривожності:

ситуативну (реактивну), як тимчасовий стан у конкретний момент часу, та особистісну, як стійку рису характеру, що визначає схильність індивіда сприймати широке коло об’єктивно безпечних ситуацій як загрозливі. Методика містить 40 тверджень. Для нашого дослідження пріоритетне значення мала шкала особистісної тривожності. Отримані бали дозволяють розподілити респондентів на групи з низьким, помірним та високим рівнем тривожності. Це дасть змогу простежити, наскільки висока тривожність блокує прояви асертивності та сприяє вибору стратегій уникнення чи агресивного суперництва.

Таким чином, розроблена програма емпіричного дослідження, обґрунтований вибір експериментальної бази (здобувачі освіти педагогічних спеціальностей) та підбір надійної, взаємодоповнюючої батареї психодіагностичних методик цілком відповідають поставленим меті та завданням.. Детальний виклад отриманих кількісних і якісних результатів, їх психологічна інтерпретація будуть представлені в наступному підрозділі кваліфікаційної роботи.

2.2. Аналіз та інтерпретація результатів емпіричного дослідження впливу рівня асертивності на вибір поведінкових стратегій

На практичному етапі нашого емпіричного дослідження, яке проводилося на базі закладу вищої освіти, було здійснено комплексний психодіагностичний зріз комунікативних та емоційних властивостей здобувачів освіти. У дослідженні взяли участь 50 студентів другого курсу педагогічних спеціальностей. Для забезпечення об’єктивності всі отримані бланки відповідей були зашифровані (фрагмент зведеної матриці первинних даних представлено у Додатку Б).

Метою цього етапу став кількісний та глибокий якісний аналіз отриманих результатів, визначення відсоткового співвідношення різних типів поведінки у вибірці та інтерпретація того, як саме базовий рівень асертивності детермінує схильність студента до конструктивної чи

деструктивної взаємодії в умовах конфлікту.

Аналіз емпіричних даних ми розпочали з діагностики головної незалежної змінної нашого дослідження рівня сформованості асертивності за допомогою тесту Віри Каппоні та Томаша Новака (див. Додаток А). Результати розподілу респондентів за рівнями асертивності представлено у Таблиці 2.1.

Таблиця 2.1

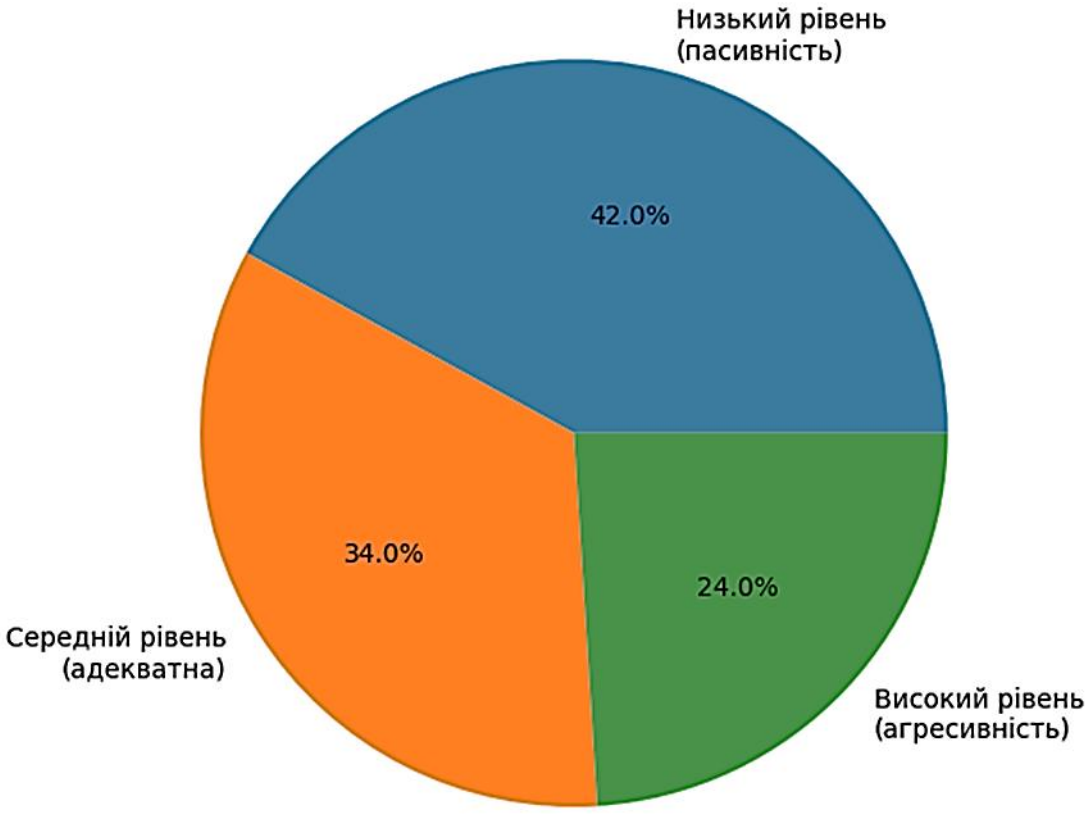
Розподіл рівнів сформованості асертивної поведінки у студентів

Рівень асертивності	**Кількість осіб (абс.)**	**Відсоткове співвідношення (%)**	**Психологічна характеристика**
Низький рівень	21	42 %	Пасивна, конформна поведінка
Середній (адекватний) рівень	17	34 %	Конструктивна асертивність
Високий (неадекватний) рівень	12	24 %	Схильність до агресії та домінування
Разом	50	100 %	

Наочно співвідношення рівнів сформованості асертивної поведінки у вибірці продемонстровано на Діаграмі 2.1.

Психологічна інтерпретація результатів діагностики асертивності свідчить про наявність серйозних комунікативних проблем у значної частини студентської молоді. Найбільша частка респондентів (42 %) продемонструвала низький рівень асертивності. Це означає, що майже половина майбутніх педагогів схильна до пасивної, конформної поведінки. Якісний аналіз їхніх відповідей на окремі пункти опитувальника показав, що ці студенти відчувають гострий дискомфорт, коли їм потрібно відмовити у

проханні, вони панічно бояться висловлювати думку, яка суперечить позиції більшості в академічній групі, та не вміють адекватно реагувати на критику. Їхня комунікація побудована на бажанні бути зручними для оточуючих, що, згідно з працями Миколи Слюсаревського, є прямим шляхом до накопичення соціальної фрустрації та формування комплексу жертви.



Діаграма 2.1. Співвідношення рівнів сформованості асертивної поведінки студентів

Адекватний, середній рівень асертивності було виявлено лише у 34 % досліджуваних. Ця група студентів здатна гармонійно поєднувати повагу до власних інтересів із повагою до потреб інших. Вони усвідомлюють свої базові комунікативні права, вміють конструктивно і без почуття провини говорити ні, здатні самостійно приймати рішення і не піддаються на емоційні маніпуляції з боку однолітків.

Варто звернути увагу на групу студентів (24 %), які отримали

екстремально високі бали за шкалою асертивності. У контексті методики Каппоні та Новака такі показники інтерпретуються не як ідеальна комунікація, а як перехід меж асертивності та схильність до агресивного домінування (псевдоасертивність). Ці респонденти плутають захист власних кордонів із порушенням кордонів інших людей. Вони схильні до нав'язування своєї думки, нетерпимі до заперечень і часто використовують комунікативний тиск для досягнення своїх цілей.

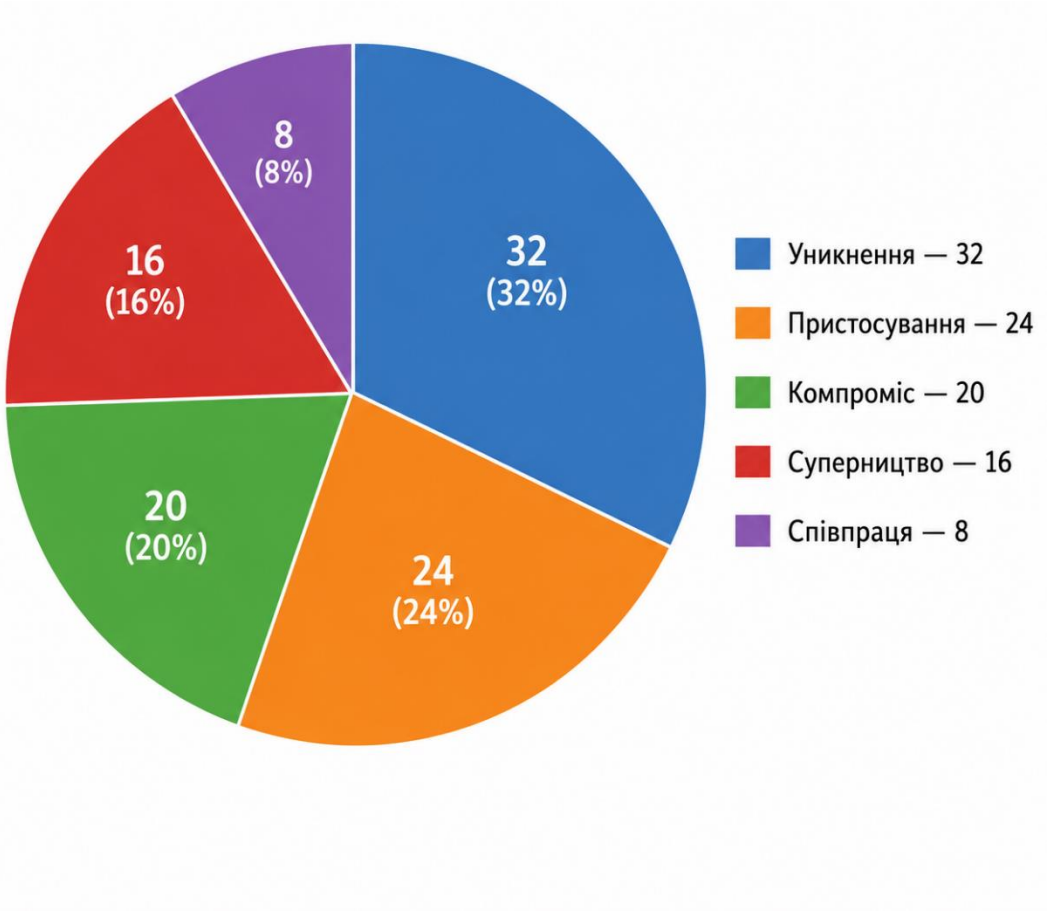
Наступним кроком нашого дослідження стало вивчення домінуючих стратегій поведінки студентів у конфліктних ситуаціях за допомогою методики Кеннета Томаса. Результати цього зрізу наведено у Таблиці 2.2.

Таблиця 2.2

Розподіл домінуючих стратегій поведінки студентів у конфлікті

Назва стратегії поведінки	**Кількість осіб (абс.)**	**Відсоткове співвідношення (%)**
Уникнення (втеча)	16	32 %
Пристосування (поступка)	12	24 %
Компроміс	10	20 %
Суперництво (конкуренція)	8	16 %
Співпраця	4	8 %
Разом	50	100 %

Графічне відображення розподілу виборів комунікативних стратегій представлено на Діаграмі 2.2.



Діаграма 2.2. Розподіл домінуючих стратегій поведінки у конфлікті

Інтерпретуючи дані Таблиці 2.2, ми констатуємо вкрай тривожну тенденцію: найбільш поширеними стратегіями поведінки в конфлікті серед студентів є дезадаптивні пасивні стратегії уникнення (32 %) та пристосування (24 %). Сумарно більше половини вибірки (56 %) у ситуації зіткнення інтересів обирає тактику капітуляції. Вибір уникнення свідчить про те, що молода людина намагається ігнорувати проблему, відкладає розмову або фізично уникає зустрічі з опонентом. Пристосування вказує на готовність студента повністю відмовитися від своїх інтересів заради збереження ілюзії миру. Високий відсоток вибору цих стратегій можна пояснити специфікою періоду навчання на другому курсі: студенти ще відчувають невпевненість у власному статусі в колективі та бояться зіпсувати репутацію в очах викладачів чи активу групи.

Стратегію компромісу як домінуючу обрали 20 % респондентів. Вони здатні йти на взаємні поступки і шукати середнє рішення. Стратегію

суперництва, яка передбачає жорстке відстоювання своєї позиції за рахунок іншого, використовують 16 відсотків опитаних.

Найбільше занепокоєння викликає той факт, що найвищий рівень конфліктної компетентності стратегію співпраці систематично застосовують лише 8 відсотків студентів. Це означає, що абсолютна більшість майбутніх педагогів не володіє навичками ведення переговорів за принципом виграш-виграш, не вміє глибоко аналізувати потреби опонента і не здатна генерувати спільні, творчі рішення проблем.

Для глибшого розуміння емоційних причин такого розподілу ми проаналізували показники базової тривожності респондентів за методикою Чарльза Спілбергера та Юрія Ханіна. Результати представлено у Таблиці 2.3.

Таблиця 2.3

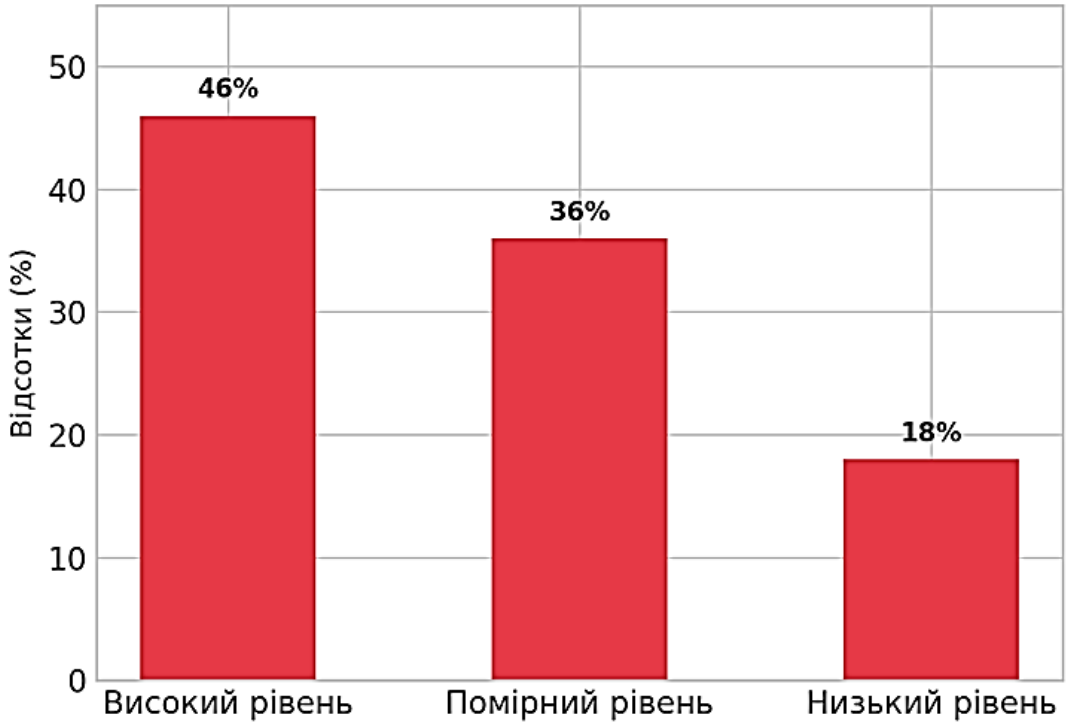
Рівні особистісної тривожності досліджуваних студентів

Рівень особистісної тривожності	**Кількість осіб (абс.)**	**Відсоткове співвідношення (%)**
Високий рівень	23	46 %
Помірний (середній) рівень	18	36 %
Низький рівень	9	18 %
Разом	50	100 %

Візуалізацію рівнів тривожності наведено на Діаграмі 2.3.

Як видно з Таблиці 2.3, майже половина вибірки (46 %) характеризується високим рівнем стійкої особистісної тривожності. Ці студенти перебувають у стані постійного очікування соціальної невдачі, вони надмірно чутливі до критики та схильні сприймати об’єктивно нейтральні ситуації як загрозу своїй самооцінці. Згідно з працями Наталії Жигайло, саме

висока особистісна тривожність є головним блокуючим фактором для прояву асертивності. Тривожна людина не може поводитися природно і впевнено, оскільки всі її психічні ресурси витрачаються на сканування середовища щодо можливих небезпек.



Діаграма 2.3. Рівні особистісної тривожності студентів

Завершальним і найважливішим етапом нашого аналізу стало встановлення безпосереднього взаємозв’язку між базовим рівнем асертивності та вибором конкретної стратегії поведінки в конфлікті. Для цього ми здійснили якісний перехресний аналіз (кростабуляцію) індивідуальних профілів респондентів за двома головними методиками. Результати цього зіставлення відображено у зведеній Таблиці 2.4.

Співвідношення стратегій всередині груп з різним рівнем асертивності проілюстровано на Діаграмі 2.4.

Таблиця 2.4

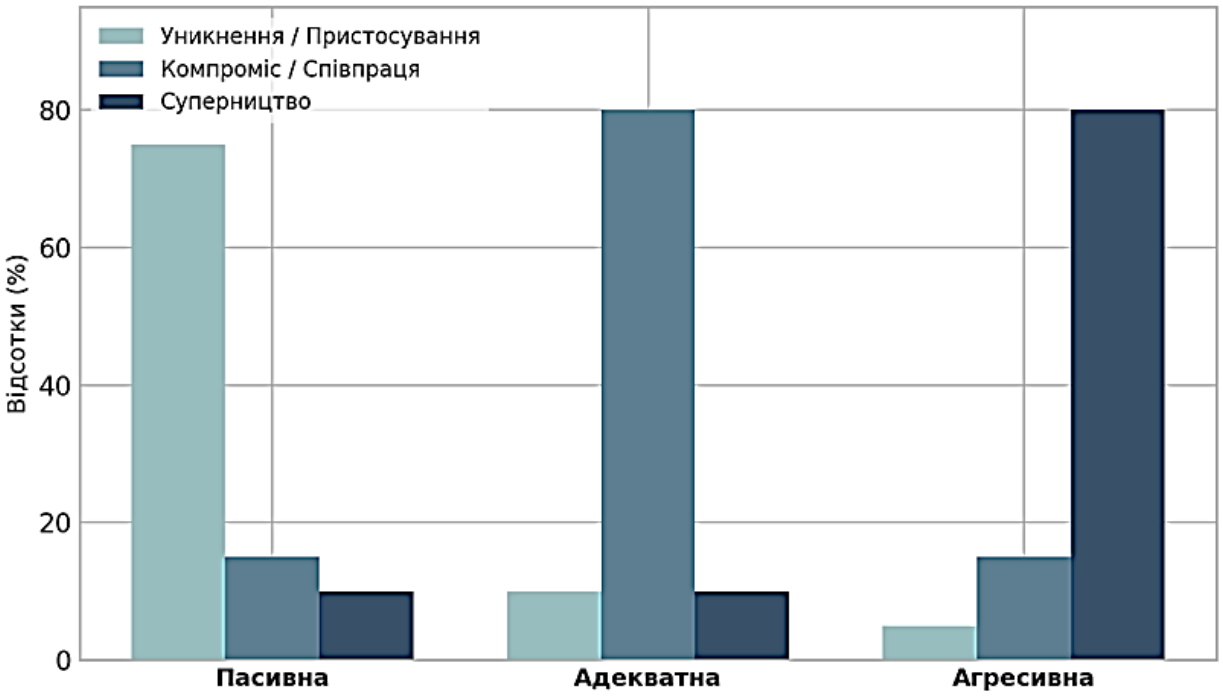
Взаємозв'язок рівня асертивності та вибору стратегії поведінки в конфлікті

Рівень асертивності	**Домінуючі стратегії в конфлікті (найчастіші вибори у групі)**	**Додаткові психологічні характеристики групи**
Низький рівень (пасивність)	1. Уникнення. 2. Пристосування	Висока особистісна тривожність, страх відторгнення, нездатність сказати ні
Середній рівень (адекватна асертивність)	1. Компроміс. 2. Співпраця	Помірна тривожність, емоційна стійкість, володіння технікою Я-висловлювань
Високий рівень (агресивність)	1. Суперництво. 2. Компроміс (силовий)	Схильність до домінування, низький рівень емпатії, нетерпимість до критики

Якісний аналіз даних, наведених у Таблиці 2.4, дозволяє нам повністю підтвердити теоретичну гіпотезу нашого дослідження. Простежується чітка закономірність: стиль поведінки особистості в умовах зіткнення інтересів жорстко детермінується рівнем її комунікативної впевненості та здатності до захисту власних кордонів.

У групі студентів із низьким рівнем асертивності (пасивних респондентів) абсолютно домінують стратегії уникнення та пристосування. Такі студенти, відчуваючи величезний внутрішній брак соціальної сміливості та маючи високу особистісну тривожність, сприймають будь-який конфлікт як катастрофу. Вони не вірять у свою здатність захистити власні інтереси, тому обирають шлях найменшого опору здаються ще до початку переговорів (пристосування) або роблять вигляд, що конфлікту не існує (уникнення). Ця категорія молоді є найбільш вразливою до психологічного насильства,

маніпуляцій та академічного булінгу, оскільки їхня поведінка транслює оточуючим готовність бути жертвою.



Діаграма 2.4. Взаємозв'язок рівня асертивності та стратегій поведінки

Група студентів з екстремально високими показниками асертивності (що межують з агресивністю) продемонструвала яскраво виражену схильність до стратегії жорсткого суперництва. Для них комунікація це боротьба за владу. Вони відстоюють свої права, але роблять це за рахунок знецінення прав опонента. Їхня поведінка в конфлікті позбавлена гнучкості, вони не здатні на емпатію та не бажають чути аргументи іншої сторони. Цей тип взаємодії є вкрай деструктивним для формування здорового соціально-психологічного клімату в студентському колективі.

Найбільш оптимістичну картину ми спостерігаємо у групі респондентів із середнім (адекватним) рівнем асертивності. Саме ці студенти склали ядро тих нечисленних осіб, які обирають стратегії співпраці та конструктивного компромісу. Маючи стабільну самооцінку, поважаючи власні права і визнаючи права інших, вони не відчувають потреби ні нападати, ні втікати.

Адекватна асертивність дозволяє їм вести переговори на рівних, відокремлювати емоції від суті проблеми, використовувати Я-висловлювання та спрямовувати конфліктну енергію в русло пошуку інтегративних рішень, що вигідні обом сторонам.

Підсумовуючи результати емпіричного дослідження, можна стверджувати, що асертивність є не просто одним із багатьох комунікативних навичок, а фундаментальним психологічним стрижнем, який безпосередньо спрямовує вектор конфліктної поведінки особистості. Високий відсоток виявлених дезадаптивних профілів (пасивно-уникаючих та агресивно-конкурентних) серед майбутніх педагогів вказує на наявність серйозної системної проблеми. Студенти не отримують достатнього соціально-емоційного розвитку в межах стандартних академічних програм. Це підтверджує гостру практичну необхідність у впровадженні цілеспрямованих профілактико-корекційних заходів. Формування асертивної позиції через спеціальні соціально-психологічні тренінги є єдиним екологічним та ефективним шляхом переведення молоді від деструктивних конфліктів до культури співпраці та партнерства, що й буде предметом нашого розгляду в наступному підрозділі роботи.

2.3. Рекомендації щодо розвитку асертивності як засобу конструктивного розв’язання конфліктів

Результати проведеного нами емпіричного дослідження, викладені у попередньому підрозділі, наочно продемонстрували критичну необхідність цілеспрямованого психологічного впливу на комунікативну сферу здобувачів освіти. Виявлений високий рівень пасивності (42 %) та схильності до агресивного домінування (24 %) на тлі домінування дезадаптивних стратегій уникнення та пристосування свідчить про те, що природний процес соціалізації не забезпечує автоматичного формування асертивної позиції. Особливо гостро ця проблема постає для майбутніх педагогів, чия професійна діяльність безпосередньо пов’язана з управлінням конфліктами в

учнівських колективах. Відповідно, розробка та обґрунтування практичних рекомендацій та тренінгових засад розвитку асертивності є логічним завершенням нашої роботи.

Психологічна корекція та розвиток асертивності повинні базуватися на комплексному підході, що охоплює когнітивний, емоційний та поведінковий рівні особистості. Згідно з концепцією Олени Антонової, розвиток асертивності – це не просто механічне зазубрювання комунікативних технік, а глибока трансформація самосвідомості індивіда, перехід від позиції жертви або агресора до позиції впевненого партнера [1]. Спираючись на результати нашої діагностики, ми виділяємо три стратегічні напрями профілактико-розвивальної роботи.

Перший напрям – когнітивна перебудова та формування асертивної філософії. Головною перешкодою для впевненої поведінки студентів, як показав аналіз, є наявність ірраціональних переконань та страхів. Рекомендації у цьому блоці фокусуються на інтерналізації білля про асертивні права людини, розробленого Робертом Альберті та Майклом Еммонсом [31]. Студенти мають усвідомити і прийняти своє право на помилку, право говорити я не знаю, право змінювати свою думку і, найголовніше, право захищати свої інтереси, не відчуваючи при цьому провини. Психологічна робота повинна бути спрямована на руйнацію когнітивної установки я повинен бути хорошим для всіх, яка жорстко детермінує вибір стратегій уникнення та пристосування.

Другий напрям – емоційна саморегуляція та зниження особистісної тривожності. Оскільки 46 відсотків нашої вибірки мають високу тривожність, розвиток асертивності неможливий без опанування технік емоційного контролю. Рекомендації передбачають навчання студентів методам релаксації, дихальним вправам та технікам когнітивного переоцінювання стресових ситуацій. Як зазначає Ірина Корнієнко, зниження рівня базової тривожності автоматично розширює поведінковий репертуар особистості, роблячи її менш залежною від захисних реакцій [14]. Студент, який вміє

керувати своїм емоційним станом, здатен залишатися раціональним у конфлікті, що є передумовою для переходу до стратегії співпраці.

Третій напрям – поведінковий тренінг та формування конструктивних навичок взаємодії. Це практичне відпрацювання асертивних паттернів у модельованих конфліктних ситуаціях. Центральне місце тут посідає навчання техніці Я-висловлювань та вмінню конструктивно відмовляти. Згідно з дослідженнями Роберта Бека, систематичне використання Я-повідомлень дозволяє людині відкрито заявляти про свої потреби, не провокуючи захисну агресію опонента [33].

Найбільш ефективною формою реалізації цих напрямів є спеціально організований соціально-психологічний тренінг. На основі отриманих емпіричних даних нами було розроблено концептуальну структуру тренінгової програми «Асертивність як інструмент професійного успіху педагога». Програма розрахована на 12 занять і складається з трьох тематичних блоків.

Тематичний блок 1. «Психологія впевненості: Я маю право».

Мета цього блоку полягає у формуванні адекватної самооцінки та усвідомленні особистісних меж. Учасники вивчають відмінності між пасивною, агресивною та асертивною поведінкою. Важливою вправою тут є аналіз конфліктних сценаріїв, де студенти мають ідентифікувати, які саме права вони порушують самі або дозволяють порушувати іншим. Робота спрямована на формування локусу контролю та відповідальності за власні емоції. Як підкреслює Ганна Радчук, саме прийняття відповідальності є маркером переходу до асертивної позиції [23].

Тематичний блок 2. «Емоційний інтелект у конфліктному середовищі».

Цей блок спрямований на зниження тривожності та розвиток емпатії. Використовуються методи рольового моделювання, де студенти потрапляють у ситуації академічного або побутового тиску. Завдання полягає у відпрацюванні спокійної реакції на несправедливу критику чи маніпулятивні прохання. Застосовуються техніки психологічного айкідо, що дозволяють

амортизувати емоційний удар опонента і переводити розмову в раціональне русло. Особлива увага приділяється невербальним компонентам впевненості: візуальному контакту, поставі, інтонаціям голосу.

Тематичний блок 3. «Майстерність конструктивного розв'язання конфліктів».

Заключний блок присвячений безпосередньо стратегіям поведінки за Кеннетом Томасом. Головний акцент робиться на деконструкції стратегії суперництва і формуванні навичок співпраці. Учасники вчаться відокремлювати людину від проблеми, шукати спільні інтереси за видимими позиціями та використовувати техніку мозкового штурму для пошуку варіантів виграш-виграш. Навчання техніці асертивного ні дозволяє студентам захищати свій час та ресурси без руйнації стосунків із колегами.

Окрім тренінгової роботи, ми пропонуємо низку загальних рекомендацій для адміністрації та викладацького складу закладу вищої освіти щодо сприяння розвитку асертивності здобувачів:

По-перше, впровадження принципів партнерської педагогіки. Викладачі самі мають демонструвати асертивні моделі поведінки, уникаючи авторитарного тиску або ігнорування думок студентів. Створення атмосфери психологічної безпеки в аудиторії, де кожна думка має право на існування, є найкращим природним тренажером асертивності.

По-друге, інтеграція модулів із конфліктології та комунікативного менеджменту в навчальні плани всіх спеціальностей. Теоретичні знання про природу конфлікту значно знижують страх перед ним, перетворюючи конфлікт із загрози на зрозумілий соціальний процес.

По-третє, розвиток системи студентського самоврядування та дебатних клубів. Участь у публічних дискусіях та управлінська діяльність змушують студента практикувати впевнену аргументацію та захист своєї позиції в офіційному середовищі, що є потужним фактором кристалізації асертивної особистості.

Для самих студентів, які прагнуть самостійно підвищити свій рівень

асертивності, рекомендується дотримуватися таких правил у конфліктних ситуаціях:

1. Використовувати факти, а не оцінки. Замість ти знову запізнився говорити я чекаю на тебе вже 15 хвилин.
2. Говорити про свої почуття. Я відчуваю роздратування, коли мої речі беруть без дозволу замість ти безвідповідальна людина.
3. Формулювати чітке прохання або пропозицію. Я прошу тебе наступного разу запитувати мене заздалегідь.
4. Вміти витримувати паузу. Асертивна людина не зобов'язана відповідати миттєво; вона має право взяти час на роздуми, щоб не діяти під впливом імпульсу.

Впровадження запропонованих рекомендацій та реалізація тренінгової програми дозволять значно змінити структуру конфліктної поведінки студентів. Очікуваним результатом є зниження частки осіб із пасивно-уникаючим стилем реагування за рахунок зростання їхньої комунікативної впевненості. Паралельно відбуватиметься трансформація агресивного суперництва у конструктивне партнерство, оскільки асертивність надає людині більш ефективні та менш енерговитратні способи досягнення мети. Таким чином, розвиток асертивності виступає не лише як засіб розв'язання окремих суперечностей, а як стратегічний інструмент формування резильєнтної, соціально успішної та гармонійної особистості майбутнього фахівця.

Висновки до другого розділу

Емпіричне дослідження впливу рівня асертивності на вибір стратегії поведінки особистості у конфліктних ситуаціях дозволило зробити наступні висновки.

По-перше, результати діагностики свідчать про те, що рівень асертивності студентської молоді є недостатньо високим для забезпечення конструктивної взаємодії. Лише 34 % респондентів володіють адекватною асертивністю, тоді як 42 % виявляють пасивність, а 24 % – схильність до

агресивного домінування. Це підтверджує актуальність нашого дослідження та вказує на дефіцит навичок впевненої поведінки у майбутніх педагогів.

По-друге, встановлено чітку закономірність між рівнем асертивності та стилем конфліктного реагування. Студенти з низькою асертивністю та високою особистісною тривожністю (46 % вибірки) переважно вдаються до стратегій уникнення та пристосування, фактично відмовляючись від захисту власних інтересів. Респонденти з псевдоасертивністю (агресивним нахилом) обирають жорстке суперництво. Адекватна асертивність виступає фундаментом для найбільш конструктивних стратегій – співпраці та компромісу.

По-третє, на основі отриманих результатів обґрунтовано систему рекомендацій та розроблено структуру соціально-психологічного тренінгу, спрямованого на розвиток асертивності. Корекційна робота має охоплювати зміну ірраціональних когнітивних установок, навчання методам емоційної саморегуляції та практичне відпрацювання асертивних комунікативних навичок (Я-висловлювання, вміння відмовляти). Розвиток асертивності визначено як провідний шлях до гуманізації міжособистісних стосунків та підвищення конфліктологічної компетентності особистості.

ВИСНОВКИ

У даній бакалаврській роботі на основі здійсненого теоретичного аналізу та результатів емпіричного зрізу розв'язано актуальне науково-практичне завдання – досліджено проблему впливу рівня асертивності на вибір стратегії поведінки особистості у конфліктних ситуаціях. Узагальнення результатів проведеного дослідження дає підстави сформулювати такі висновки відповідно до поставлених завдань.

Теоретичний аналіз наукових джерел дозволив визначити, що конфлікт є невід'ємною частиною соціальної взаємодії, конструктивність якого безпосередньо залежить від обраної стратегії поведінки. Базовою для нашого дослідження стала двовимірна модель Кеннета Томаса, яка виділяє п'ять стратегій: суперництво, пристосування, уникнення, компроміс та співпрацю. Доведено, що вибір цих стратегій детермінується не лише зовнішніми обставинами, а й глибинними властивостями особистості, центральне місце серед яких посідає комунікативна компетентність та впевненість у собі.

З'ясовано, що асертивність є інтегральною властивістю психологічно зрілої особистості, яка полягає у здатності відкрито, чесно та з гідністю відстоювати власні права й інтереси, не порушуючи при цьому прав інших людей. Асертивна поведінка виступає золотою серединою між деструктивною агресією та жертовною пасивністю. Психологічна структура асертивності охоплює когнітивний компонент (усвідомлення базових комунікативних прав, адекватна самооцінка), емоційний компонент (здатність до саморегуляції, подолання тривожності, емпатія) та поведінковий компонент (володіння навичками аргументованої відмови, використання техніки Я-висловлювань).

Теоретично обґрунтовано наявність прямого взаємозв'язку між рівнем асертивності та вибором поведінкових стратегій у конфлікті. Високий рівень істинної асертивності виступає ключовою передумовою для вибору стратегій співпраці та компромісу, оскільки дозволяє вести рівноправний діалог. Натомість дефіцит асертивності (пасивність) призводить до вибору

неефективних стратегій уникнення та пристосування через страх конфронтації, а хибна асертивність (агресивність) провокує жорстке деструктивне суперництво.

Було організовано та проведено констатувальний етап дослідження на базі закладу вищої освіти. До експериментальної вибірки увійшли 50 здобувачів освіти других курсів педагогічних спеціальностей. Застосовано комплексний психодіагностичний інструментарій: методику діагностики стратегій поведінки в конфлікті Кеннета Томаса, тест на оцінку рівня асертивності Віри Каппоні та Томаша Новака, а також шкалу особистісної тривожності Чарльза Спілбергера та Юрія Ханіна.

В результаті кількісного та якісного аналізу емпіричних даних встановлено, що загальний рівень асертивності студентської молоді є недостатнім: лише 34 % досліджуваних володіють адекватним рівнем комунікативної впевненості. Значна частина студентів (42 %) продемонструвала низький рівень асертивності, що супроводжується високою особистісною тривожністю, а 24 % схильні до агресивного домінування. Відповідно, у поведінковому репертуарі вибірки домінують дезадаптивні стратегії: уникнення (32 %) та пристосування (24 %). Найвищий рівень конфліктної компетентності – стратегію співпраці – систематично застосовують лише 8 % осіб.

Емпірично доведено та проілюстровано, що студенти з низьким рівнем асертивності в ситуаціях зіткнення інтересів обирають тактику капітуляції (уникнення або пристосування), оскільки не вірять у свою здатність захистити власні кордони. Студенти з екстремально високими (агресивними) тенденціями обирають жорстке суперництво, ігноруючи інтереси опонента. І лише група респондентів із середнім, тобто адекватним рівнем асертивності здатна ефективно застосовувати стратегії співпраці та конструктивного компромісу, трансформуючи конфліктну енергію в пошук спільних рішень.

Виявлений дефіцит асертивних навичок у майбутніх фахівців актуалізує гостру потребу в цілеспрямованому психологічному втручанні. На

основі отриманих результатів розроблено концептуальну структуру соціально-психологічного тренінгу, що складається з трьох тематичних блоків: формування асертивної філософії та когнітивної перебудови, розвиток емоційної саморегуляції, а також практичне відпрацювання навичок конструктивної комунікації. Впровадження цієї тренінгової програми та інтеграція модулів із соціально-емоційного навчання в освітній процес дозволить суттєво підвищити конфліктологічну компетентність молоді. Розвиток асертивності виступає надійним інструментом профілактики деструктивної взаємодії та сприяє формуванню соціально зрілої, психологічно стійкої особистості.

Проведене дослідження не вичерпує всіх аспектів порушеної складної наукової проблеми. Перспективи подальших розвідок вбачаються у вивченні гендерних особливостей прояву асертивності в міжособистісних конфліктах, а також у дослідженні специфіки трансформації комунікативної впевненості сучасної молоді під впливом цифрового середовища та дистанційного навчання.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Антонова О. Є. Психологія асертивної поведінки. *Вісник психології і педагогіки*. 2021. Вип. 22. С. 45.
2. Батраченко І. Г. Психологічні детермінанти управління конфліктами. Київ : Знання, 2018. 256 с.
3. Бойко А. В. Асертивність як складова комунікативної компетентності особистості. *Наука і освіта*. 2019. № 4. С. 12.
4. Булах І. С. Психологія особистісного зростання. Вінниця : Нілан, 2016. 340 с.
5. Васянович Г. П. Педагогічна конфліктологія. Львів : Сполом, 2015. 248 с.
6. Власова О. І. Психологія соціальних здібностей. Київ : Київський університет, 2018. 356 с.
7. Гридковець Л. Психологія розвитку особистості. Київ : Київський університет, 2018. 236 с.
8. Данилюк І. В. Етнічна психологія та конфліктологія. Київ : Либідь, 2017. 432 с.
9. Жигайло Н. І. Психологія конфліктів. Львів : ЛНУ імені Івана Франка, 2018. 254 с.
10. Заверико Н. В. Профілактика конфліктів у молодіжному середовищі. Запоріжжя : ЗНУ, 2019. 182 с.
11. Зливков В. Л. Психологія конфлікту. Київ : Слово, 2017. 240 с.
12. Карамушка Л. М. Психологія управління конфліктами в організації. Київ : Інкос, 2020. 320 с.
13. Ковальчук З. Я. Психологія сімейних конфліктів. Тернопіль : ТНПУ, 2021. 198 с.
14. Корнієнко І. О. Емоційна регуляція конфліктної поведінки. Київ : Генеза, 2018. 210 с.
15. Лазос О. П. Асертивність у структурі психологічного благополуччя

особистості. *Проблеми сучасної психології*. 2020. Вип. 48. С. 56.

16. Ложкін Г. В. Конфліктологія. Київ : Ліра, 2019. 312 с.
17. Максименко С. Д. Загальна психологія. Київ : Центр учбової літератури, 2018. 272 с.
18. Москалець В. П. Психологія особистості. Київ : Ліра, 2023. 362 с.
19. Олійник В. В. Соціальна психологія спілкування. Київ : Академвидав, 2018. 456 с.
20. Отич О. М. Психологія конфліктної взаємодії. Чернівці : ЧНУ, 2021. 214 с.
21. Пірен М. І. Конфліктологія. Київ : МАУП, 2015. 360 с.
22. Поліщук В. М. Вікова та педагогічна психологія. Суми : Університетська книга, 2021. 217 с.
23. Радчук Г. К. Асертивність як чинник міжособистісної взаємодії. *Психологія і суспільство*. 2020. № 2. С. 34.
24. Савчин М. В. Психологія поведінки в конфлікті. Київ : Академвидав, 2019. 360 с.
25. Слюсаревський М. М. Основи соціальної психології. Київ : Талком, 2018. 579 с.
26. Смульсон М. Л. Психологія розвитку в умовах кризи. Київ : Освіта України, 2022. 400 с.
27. Титаренко Т. М. Сучасна психологія особистості. Київ : Каравела, 2020. 371 с.
28. Хомич Г. О. Психологія асертивності. Одеса : Астропринт, 2021. 224 с.
29. Чебикін О. Я. Емоційна регуляція діяльності особистості. Одеса : Астропринт, 2017. 224 с.
30. Шевченко Н. Ф. Психологія конфліктів. Житомир : Видавництво ЖДУ, 2020. 156 с.
31. Alberti R. E. Your Perfect Right. Atascadero : Impact Publishers, 2017. 296 p.
32. Ames D. R. Pushing up to a point. *Research in Organizational Behavior*.

2019. Vol. 39. P. 112.

33. Back R. Assertiveness at Work. London : McGraw, 2015. 210 p.
34. Deutsch M. The Handbook of Conflict Resolution. San Francisco : Jossey, 2018. 736 p.
35. Hargie O. Skilled Interpersonal Communication. London : Routledge, 2021. 624 p.
36. Pfafman T. M. Assertiveness in interpersonal communication. *Journal of Social Psychology*. 2020. Vol. 160. P. 34.
37. Thomas K. W. Making conflict management a strategic advantage. *White Paper*. 2018. Vol. 2. P. 15.
38. Wilson S. R. Seeking and Resisting Compliance. Thousand Oaks : Sage, 2019. 350 p.

ДОДАТКИ

ДОДАТОК А

Психодіагностичний інструментарій дослідження (інструкції та бланки)

1. Методика діагностики стратегій поведінки в конфлікті К. Томаса

Інструкція: Перед вами 30 пар тверджень, що описують можливі варіанти поведінки у ситуаціях розбіжності поглядів. Уважно прочитайте кожну пару (А і Б) та оберіть те твердження, яке найбільше відповідає вашій типовій поведінці.

Ключ до обробки: Результати групуються за п’ятьма шкалами: Суперництво, Співпраця, Компроміс, Уникнення, Пристосування (від 0 до 12 балів за кожною). Домінуючою вважається стратегія, яка набрала найбільшу кількість балів.

2. Тест на оцінку рівня асертивності (В. Каппоні, Т. Новак)

Інструкція: Опитувальник містить твердження, що стосуються вашого стилю спілкування. Оцініть, наскільки часто ви поводитеся описаним чином, використовуючи шкалу: «ніколи» (0 балів), «іноді» (1 бал), «часто» (2 бали), «завжди» (3 бали).

Фрагмент опитувальника:

1. Чи можете ви відкрито висловити незгоду з думкою більшості?
2. Чи легко вам сказати «ні», коли вас просять про послугу, яку ви не хочете робити?

   Інтерпретація результатів:

   Низький рівень (пасивна поведінка) – невміння відстоювати свої інтереси.

   Середній рівень (адекватна асертивність) – здатність до конструктивного захисту своїх кордонів.

   Високий рівень (з переходом в агресію) – схильність до жорсткого домінування.

3. Шкала реактивної та особистісної тривожності Ч. Спілбергера (адаптація Ю. Ханіна)

Інструкція (для вимірювання особистісної тривожності): Прочитайте наведені 20 тверджень і закресліть цифру від 1 до 4 залежно від того, як ви почуваєтеся ЗАЗВИЧАЙ (1 – майже ніколи, 4 – майже завжди).

Обробка: До 30 балів – низька тривожність; 31–44 бали – помірна; 45 і більше – висока тривожність.

ДОДАТОК Б

Зведена матриця результатів емпіричного дослідження (фрагмент первинних даних)

(Примітка: у таблиці наведено вибірковий фрагмент для 5 респондентів, що демонструє структуру бази даних дослідження)

Шифр респондента (Студент)	**Рівень асертивності (за В. Каппоні)**	**Домінуюча стратегія в конфлікті (за К. Томасом)**	**Рівень особистісної тривожності (бали / рівень)**	**Характер поведінки**
Ст-01	Низький	Пристосування	52 (Високий)	Пасивно-жертвенний
Ст-02	Середній	Співпраця	35 (Помірний)	Адаптивно-конструктивний
Ст-03	Високий (агресивний)	Суперництво	48 (Високий)	Деструктивно-агресивний
Ст-04	Середній	Компроміс	38 (Помірний)	Адаптивно-конструктивний
Ст-05	Низький	Уникнення	55 (Високий)	Пасивно-уникаючий

ДОДАТОК В

Тематико-структурний план соціально-психологічного тренінгу «Асертивність: мистецтво конструктивної взаємодії»

№ з/п	**Тема та основний зміст заняття**	**Цільове спрямування**	**Час**
Блок 1.	**«Мої кордони та права: основи асертивності»**		
1	Знайомство. Прийняття правил. Діагностика очікувань. Вправа «Білль про права особистості».	Створення довірливого середовища, усвідомлення базових прав.	1,5 год
2-3	Розрізнення пасивної, агресивної та асертивної поведінки. Аналіз відеокейсів.	Формування когнітивного розуміння асертивності.	3 год
4	Вправа «Мої особисті кордони». Робота з переконаннями, що блокують впевненість.	Корекція комплексу меншовартості та почуття провини.	1,5 год
Блок 2.	**«Емоційна стійкість у конфлікті»**		
5-6	Робота зі страхом конфронтації. Вправа «Світлофор емоцій».	Розвиток емоційної саморегуляції.	3 год
7	Техніки зниження ситуативної тривожності (релаксація, дихання).	Стабілізація емоційного фону.	1,5 год
8	Конструктивне сприйняття критики: техніка «Психологічне айкідо».	Зниження потреби у захисній агресії.	1,5 год
Блок 3.	**«Практикум асертивної комунікації»**		
9-10	Мистецтво відмови: тренування навички говорити	Захист від маніпуляцій.	3 год

№ з/п	Тема та основний зміст заняття	Цільове спрямування	Час
	аргументоване «Ні».		
11	Відпрацювання техніки «Я-висловлювань» у змодельованих суперечках.	Формування стратегії співпраці.	1,5 год
12	Стратегія «Win-Win». Підбиття підсумків, рефлексія, контрольне тестування.	Закріплення асертивних патернів.	1,5 год
	Загальний обсяг тренінгової програми:		**18 годин**