

УДК 159.62+159.4

Сердюк Н. М.

психолог, член УСП,

асистент кафедри соціальної допомоги, загальної та медичної психології

Одеського національного медичного університету

ПСИХОЛОГІЧНІ ОСОБЛИВОСТІ АСЕРТИВНОЇ ОСОБИСТОСТІ

В статті розглядаються психологічні особливості асертивної особистості, вплив асертивної поведінки на всі сфери життя людини.

Ключові слова: асертивність, асертивна поведінка, соціальна впевненість, ініціатива в соціальних контактах, почуття впевненості в собі.

Постановка проблеми

Сучасний світ висуває перед нами безліч вимог, так чи інакше людина кожен день вирішує великі і не дуже проблеми, завдання, намагаючись при цьому встигнути все більше і більше. Такий ритм життя передбачає постійні, дуже різноманітні соціальні та особисті контакти. І від того, як людина зуміє вибудувати свою поведінку у взаємодії з іншими, багато в чому залежить і успішність її у самих різних, власне кажучи, у всіх сферах життя. Звичайно, більшості хотілося б досягати успіхів, зберігаючи при цьому найбільш комфортні стосунки з оточуючими, причому не тільки з користю для себе, але і для інших.

Саме тому вивчення психологічних особливостей асертивної особистості та вплив асертивної поведінки на всі сфери життя людини є **актуальним** для вивчення і в теоретичному аспекті, і в практичному застосуванні.

Поведінка, яка передбачає повагу до інших і при цьому самоповагу, називається асертивною.

Асертивна поведінка являє собою певну конструктивну «золоту середину» між такими не зовсім конструктивними видами поведінки у міжособистісному спілкуванні як пасивність та агресивність. Асертивна поведінка передбачає впевненість в собі, відповідальність за свої почуття, вчинки. Асертивність означає уміння постояти за себе в міжособистісних стосунках, захищаючи свої права і поважаючи права інших. Відмінність між асертивною, пасивною і агресивною поведінкою полягає не у відчуттях, що стоять за реакцією людини, а в способі реагування на події. Так пасивна реакція виражає послання: «Я не важливий, а ви важливі», а агресивна реакція виражає послання: «Я важливий, а ви — ніщо», асертивна відповідь виражає послання: «Я важливий, ви важливі, ми обидва важливі».

На превеликий жаль, зріла асертивна поведінка притаманна небагатьом дорослим сучасним людям. Ми можемо спостерігати частіше пасивну або ж агресивну поведінку. Ці типи поведінки не дозволяють в повному обсязі побудувати такі стосунки, які б задовольнили всіх учасників взаємодії.

Саме тому вивчення особливостей формування асертивної поведінки дуже важливе питання, яке актуальне на сучасному етапі і з точки зору теоретичного дослідження, і з точки зору практичного застосування. Створенню «моделі» успішної людини присвячені тренінги С. Бішопа, Є. Мелібруди, В. Каппоні, Т. Новака, М. Мольца, Г. Сміта, М. Джеймса, П. Чісхольм, Г. Лінденфілдата інших.

Термін «асертивність» походить від англійського «assert» — наполягати на своєму, відстоювати свої права.

В російськомовне оточення цей термін прийшов в 90-ті роки, коли була опублікована книга чеських авторів В. Каппоні і Т. Новака «Як зробити все по-своєму» (в оригіналі «Асертивність — в життя») [5].

За визначенням Ренні Фрічі, асертивна людина — це та, яка відповідає за власну поведінку, демонструє повагу до інших і самоповагу, позитивна, слухає, розуміє і намагається досягнути робочого компромісу. Концепція асертивності оформилась в 50-х — на початку 60-х років ХХ віку в працях американського психолога А. Солтера і ввібрала в себе ключові положення гуманістичної психології (зокрема, протиставлення самореалізації бездушному маніпулюванню людьми), а також трансактного аналізу. В теорії А. Солтера асертивна поведінка розглядається як оптимальний, самий конструктивний спосіб міжособистісної взаємодії на противагу двом найпоширенішим деструктивним способам — маніпуляції та агресії [6].

Проведений аналіз теоретичних положень описання асертивності зарубіжними та вітчизняними дослідниками дозволяє нам сформулювати наступні концепції розгляду асертивності.

За однією з концепцій, асертивність полягає в спонтанності поведінки. Людина легко, не регламентуючи, висловлює свої почуття і бажання. На думку авторів концепції, прояв спонтанності звільняє людину від хибних авторитетів, ритуалів, умовностей та надає можливість бути самою собою. На жаль, в цій концепції не може не насторожувати декларація індивідуалізму, який, будучи сприйнятий буквально, ризикує привести до сумних наслідків: людина може зовсім перестати враховувати прийняті в соціумі норми, поводити себе, виходячи лише з власних уявлень (В. Каппоні, Т. Новак) [5].

Дослідники, які розглядають асертивність як наполегливість, абсолютують значення наполегливості в досягненні своїх цілей. Ця концепція виникла як альтернатива агресивній та пасивній поведінці, моделі яких властиві багатьом людям з порушеною самооцінкою (А. А. Лазурас, А. Вайнер, В. Висоцький) [3; 8].

Третя концепція розглядає асертивність як адекватність. В цьому контексті асертивність передбачає, що людина в процесі взаємодії з колегами та керівництвом, насамперед, діє відповідно до обставин. В залежності від ситуації, яка виникла, вона реагує на ті чи інші проблеми гнучко, коригуючи свою поведінку у відповідності до рамок, прийнятих в соціумі. Асертивне вміння, відповідно до цієї теорії, серед інших передбачає вміння поводити себе конструктивно, не приносячи своєю поведінкою неприємностей іншим, вміння тактовно та ввічливо наполягати на своєму, вміння

приймати та надавати зворотній зв'язок, і, разом з тим, вміння діяти переконливо в контексті досягнення поставлених цілей (А. Солтер, М. Розенберг, Ренні Фрічі) [3,7].

Асертивна поведінка та асертивність подеколи розглядаються як синоніми. Правильніше було б розрізняти ці поняття. Під асертивністю варто розуміти властивість особистості, її схильність поводити себе при досягненні своїх цілей асертивно. Асертивна ж поведінка — це реалізація даної властивості в конкретній поведінці людини.

Склалась традиція описувати асертивну поведінку через набір певних правил (прав), яких дотримується людина [5].

1. Ви маєте право судити про власну поведінку, думки, емоції та брати відповідальність за їх наслідки для себе.

2. Ви маєте право не виправдовуватися і не вибачатися за свою поведінку.

3. Ви маєте право вирішувати, чи берете ви на себе відповідальність за чужі проблеми (чи є вам діло до чужих проблем).

4. Ви маєте право передумати, змінити свою думку.

5. Ви маєте право робити помилки і відповідати за них.

6. Ви маєте право не залежати від того, як до вас ставляться інші.

7. Ви маєте право сказати: «Я не знаю».

8. Ви маєте право бути нелогічними в прийнятті рішень.

9. Ви маєте право сказати: «Мені наплювати», «Мене не цікавить», «Мене не хвилює».

Але існує цілий ряд маніпулятивних пересторог, які блокують використання асертивних прав.

1. Ви маєте право судити про власну поведінку, думки, емоції та брати відповідальність за їх наслідки для себе.

Маніпуляція. Я не повинен безцеремонно і незалежно від інших оцінювати свою поведінку. Насправді оцінювати мене та мою поведінку повинен хтось більш мудрий та компетентний.

2. Ви маєте право не виправдовуватися і не вибачатися за свою поведінку.

Маніпуляція. Я відповідаю за свою поведінку перед іншими людьми, бажано, щоб я пояснював їм все, що я роблю, вибачався перед ними за свої вчинки.

3. Ви маєте право вирішувати, чи берете ви на себе відповідальність за чужі проблеми (чи є вам діло до чужих проблем).

Маніпуляція. У мене багато зобов'язань перед деякими установами, людьми і т. д. Бажано пожертвувати своєю гідністю і пристосуватися.

4. Ви маєте право передумати, змінити свою думку.

Маніпуляція. У випадку, якщо я вже висловив якусь точку зору, не потрібно її ніколи змінювати. Я мав би вибачитися або признати, що помилявся. Це означало б, що я некомпетентний і не можу вирішувати.

5. Ви маєте право робити помилки і відповідати за них.

Маніпуляція. Я не маю права помилятися, а якщо я зроблю якусь помилку, я повинен почуватися винним. Бажано, щоб мене і мої рішення контролювали.

6. Ви маєте право не залежати від того, як до вас ставляться інші.

Маніпуляція. Бажано, щоб люди до мене добре ставились, любили, я потребую цього.

7. Ви маєте право сказати: «Я не знаю».

Маніпуляція. Бажано, щоб я зміг відповісти на будь-яке питання.

8. Ви маєте право бути нелогічними в прийнятті рішень.

Маніпуляція. Бажано, щоб я дотримувався логіки, розуму, раціональності та обґрунтовував все, що я здійснюю. Розумно лише те, що логічно.

9. Ви маєте право сказати: «Мені наплювати», «Мене не цікавить», «Мене не хвилює».

Маніпуляція. Я маю старатися уважно та емоційно ставитися до всього, що мене оточує, що трапляється в світі. Мабуть, мені це не вдасться, але я буду старатися з усіх сил, інакше я бездушний і байдужий.

Отже, асертивна поведінка — спосіб дії, при якій людина активно і послідовно відстоює свої інтереси, відкрито заявляє про свої цілі та наміри, поважаючи при цьому інтереси оточуючих. Дуже важлива при цьому позиція прийняття на себе відповідальності за власну поведінку. За своєю суттю асертивність — це філософія особистої відповідальності. Тобто, мова йде про те, що ми відповідаємо за свою особисту поведінку і не маємо права звинувачувати інших людей за нашу реакцію на їх поведінку.

Основною складовою асертивності є повага до інших людей та самоповага. Асертивна поведінка передбачає розвиток впевненої та позитивної установки.

Якщо асертивність входить в структуру рис особистості, то вона (особистість) володіє набором певних асертивних вмінь, а саме:

- може швидко розібратися в негативній ситуації;
- проаналізувати її;
- виробити власну позицію стосовно неї і всіх учасників — чому виникла, хто почав, які внутрішні та зовнішні причини її виникнення, які можуть бути наслідки, що можна в цій ситуації зробити;
- не порушувати чужі психологічні кордони — не нападати, не принижувати, не сварити;
- вміти захистити власні психологічні кордони — зберігати спокій та рівновагу, не сприймати образ на свій рахунок, не ображатися, не пускати чужу злість глибоко в душу [8].

Очевидно, що асертивність — складна, багатокомпонентна якість особистості.

Її розвиток тісно пов'язаний з різними вміннями й навичками, наприклад, з такими, як:

- впевненість у собі;
- увага до оточуючих, їхніх інтересів;
- здатність до емпатії;
- вміння взяти на себе відповідальність за позитивні й негативні події у своєму житті;
- усвідомлення своїх сильних і слабких сторін, переваг і недоліків характеру.

Здатність жити і діяти асертивно умовно можна розщепити на три напрямки:

– необхідно володіти достатнім емоційним самоаналізом, щоб бути здатним визначити свої почуття до того, як їх виразити;

– вміти контролювати свої імпульси, щоб проявляти незадоволення і навіть гнів (якщо потребується деякий ступінь гніву) без того, щоб дозволити собі впасти в гнів, і висловити свої бажання доцільним способом, з доцільною силою;

– необхідно вміти відстоювати власні права, справи і глибокі переконання, і в той же час з повагою ставитися до чужої точки зору, бути чуйними до прав та переконань інших.

Безумовно, асертивна поведінка неможлива без того, щоб людина відчувала впевненість в собі, вміла адекватно оцінювати себе на основі самоповаги. Недаремно ж відомий крилатий біблейський вислів закликає нас насамперед возлюбити себе і лише потім ми зможемо возлюбити ближнього свого. Чим не основа асертивної поведінки, що ґрунтується на самоповазі та повазі до оточуючих.

Людина, яка зневажає себе, схильна діяти інакше, ніж та, яка пишається собою. Ідеї самовираження і визнання особистості первинною реальністю і вищою духовною цінністю знаходимо в філософських працях Н. А. Бердяєва, І. Канта, В. Лейбніца, Б. Спінози. Психологічні механізми впевненості в собі допомагає зрозуміти системно-динамічна теорія Р. Х. Шакурова [18].

Перелік А. Солтера включає найважливіші характеристики впевненої поведінки:

1. Емоційність мови (feelingtalk): відкрите, спонтанне і справжнє вираження в мові своїх почуттів.

2. Експресивність мови (facialtalk): ясний прояв почуттів в невербальній площині і відповідність між словами та невербальною поведінкою.

3. Протистояти і атакувати (contradictandattack): як пряме і чесне вираження власної думки, без огляду на оточуючих.

4. Використання займенника «Я» (deliberateuseoftheword «I»): як вираження того факту, що за людина стоїть за словами, відсутність спроб сховатися за невизначеними формулюваннями.

5. Сприйняття позитивної оцінки (expressagreement, whenyouarepraised): як відмова від самоприниження і недооцінки своїх якостей та можливостей.

6. Імпровізація як спонтанне вираження почуттів та потреб, повсякденних турбот, відмова передбачливості та планування.

На основі свого досвіду А. А. Лазурус виділив чотири найважливіших проявів поведінки, які об'єднують поняття впевненої, асертивної поведінки:

—здатність сказати «ні»;

—здатність відкрито говорити про почуття і вимоги;

—здатність встановлювати контакти, починати і закінчувати бесіду;

—здатність відкрито виражати позитивні та негативні почуття [1].

Таким чином, на даному етапі під асертивністю розуміють впевненість в собі, готовність приймати самостійно рішення з приводу власного життя і нести всю повноту відповідальності за їх наслідки.

Отже, людям, які поводять себе асертивно, притаманні такі характеристики:

- асертивні люди підкреслюють, що їхні думки і відчуття належать їм;
- асертивні люди не використовують погрози, оцінки або вислови, що не допускають заперечень;
- замість того щоб зосереджувати увагу на сторонніх предметах, асертивні люди використовують описові вирази, які фокусуються на доречніших питаннях;
- асертивні люди дивляться співбесідникам прямо в очі, а не ховають погляд, не дивляться в підлогу, не розгойдуються назад і вперед, не сутуляться і не використовують інші сигнали, які вказують на невпевненість;
- асертивні люди говорять твердо, але з нормальною висотою і силою голосу і в нормальному темпі;
- асертивні люди уникають довгих пауз і інших ознак невпевненості [4; 5].

Бути асертивним означає постійно тримати в полі зору інших людей і їх реакції.

Використання асертивної поведінки може допомогти в наступних напрямках:

- розв'язання будь-яких конфліктних ситуацій як в робочій, так і в побутовій або домашній;
- розібратися в своїх внутрішніх конфліктах;
- навчитися виконувати саму різну, навіть саму неприємну, роботу долати робочий цейтнот без стресів та паніки;
- підвищити свій професіоналізм на роботі;
- вміння встановлювати і підтримувати стосунки з різними людьми;
- розвивати почуття власної гідності.

Саме в цьому ми бачимо **перспективу подальшого вивчення** цієї теми.

Складність використання асертивності пов'язана з тим, що навички такої поведінки потребують серйозної підготовки і практики, оскільки для більшості людей більш звичними є інші стилі спілкування.

Отже, підсумовуючи все вищесказане, можна узагальнити та зробити **висновок**.

Існує три шкали реагування на різні життєві події (в тому числі і на негативні, конфліктні): агресивність — асертивність — пасивність. Причому асертивність знаходиться, умовно кажучи, посередині, як найбільш спокійний стан.

Стикаючись з негативом, людина найчастіше використовує дві основні реакції:

- агресивність — відповідає на приниження — приниженням, на злобу — злобою і так далі, як результат — конфлікт, зіпсовані нерви, погані стосунки, інколи бувають і значно трагічніші наслідки;
- пасивність — коли людина уникає небезпечного конфлікту. Це може виражатися в пасивному мовчанні, бездіяльності, навіть виході із приміщення, де розгорівся конфлікт, і всілякого іншого «втікання» від негатив-

ної ситуації чи негативної людини, яка вас ображає чи провокує. Цей варіант приносить душевне спустошення, незадоволення собою, приниженість, а інколи — значно важчі проблеми.

Але існує і третій варіант реагування на негатив — асертивність. Різні мудреці древності дотримувались саме такої «золотої середини», найбільш правильного варіанта реагування на конфліктні ситуації.

Список літератури

1. Абрамова Г. С. Возрастная психология / Г. С. Абрамова. — М.: Академический проект, 2001. — 608 с.
2. Бакли Р. Теория и практика тренинга / Р. Бакли, Дж. Кейл. — СПб.: Питер, 2002. — 113 с.
3. Берн Э. Трансактный анализ в группе / Э. Берн. — М.: Лабиринт, 1994. — 176 с.
4. Бишоп С. Тренинг асертивности / С. Бишоп. — СПб.: Питер, 2001. — 208с.
5. Вачков И. В. Основы группового тренинга / И. В. Вачков. — М.: Ось-89, 1999. — 138 с.
6. Емельянов С. Практикум по конфликтологии / С. Емельянов. — СПб., 2004. — 283 с.
7. Загайнов Р. И. Дневник психолога / Р. И. Загайнов. — М.: Физ. и спорт, 1991. — 335 с.
8. Ильин Е. П. Психология воли / Е. П. Ильин. — СПб.: Питер, 2000. — 288 с.
9. Кан-Калик В. А. Учителю о педагогическом общении: Кн. для учителя / В. А. Кан-Калик. — М.: Просвещение, 1987. — 197 с.
10. Каппони В. Как делать все по-своему, или асертивность — в жизнь / В. Каппони, Т. Новак. — СПб.: Питер, 1995. — 186 с.
11. Классификация психодиагностических методик // Психологическая диагностика: Учебн./ [Под ред. М. Акимовой, К. Гуревича]. — СПб., 2005. — С. 55–67.
12. Кривцова С. В., Мухаматулина Е. А. Тренинг: навыки конструктивного взаимодействия с подростками / С. В. Кривцова, Е. А. Мухаматулина. — М.: Генезис, 1997. — 192 с.
13. Лабунская В. А. Социальная психология личности в вопросах и ответах: Учебное пособие / В. А. Лабунская. — М., 1999. — 400 с.
14. Нартова-Бочавер С. Психология личности и межличностных отношений / С. Нартова-Бочавер — М.: Изд-во ЭКСМО-Пресс, 2001. — 346 с.
15. Перлз Ф. Опыты психологи самопознания (практикум по гештальттерапии) / Ф. Перлз. — М.: Гиль-Эстель, 1993. — 240 с.
16. Райгородский Д. Я. Практическая психодиагностика. Методики и тесты. Учеб. пособие / Д. Я. Райгородский. — Самара: Бахрах-М, 2004. — С. 7–23.
17. Рогов Е. И. Настольная книга практического психолога в образовании: Учебное пособие / Е. И. Рогов. — М.: ВЛАДОС, 1996. — 564 с.
18. Рудестам К. Групповая психотерапия. Психокоррекционные группы: теория и практика / К. Рудестам. — М.: Прогресс, 1990. — 368 с.
19. Самосознание и защитные механизмы личности: [Хрестоматия]. — Самара: Издательский Дом «Бахрах-М», 2000. — 656 с.
20. Словарь психолога-практика / [Сост. Головин С. Ю.]. — Мн.: Харвест, 2001. — 168 с.
21. Стаут С. Управленческий тренинг / С. Стаут. — СПб.: Питер, 2002. — С. 218–222.
22. Черникова О. А. Соперничество, риск, самообладание в спорте / О. А. Черникова. — М.: Физ. и спорт, 1987. — 110 с.
23. Чирков В. И. Межличностные отношения, внутренняя мотивация и саморегуляция / В. И. Чирков // Вопросы психологии. — 1997. — № 3. — С. 102–104.

Сердюк Н. Н.

психолог, член УСП,

ассистент кафедры социальной помощи, общей и медицинской психологии

Одесского национального медицинского университета

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ АССЕРТИВНОЙ ЛИЧНОСТИ

Резюме

В статье рассматриваются психологические особенности асертивной личности, влияние асертивного поведения на все сферы жизни человека.

Ключевые слова: асертивность, асертивное поведение, социальная уверенность, инициатива в социальных контактах, чувство уверенности в себе.

Serdyuk N.

psychologist, a member of the USP,

assistant professor of social assistance, general and medical psychology

Odessa National Medical University

PSYCHOLOGICAL FEATURES ASSERTIVE PERSONALITY

Summary

The article deals with the psychological characteristics of an assertive person, and with the influence of an assertive behavior on all spheres of human life.

Key words: Assertiveness, assertive behavior, social confidence, initiative in social contacts, self-confidence.