

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ УКРАЇНСЬКИЙ
КАТОЛИЦЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

На правах рукопису

/Рекомендація кафедри до захисту Підпис зав. кафедри/

ОЛІЙНИК Ганна Ігорівна

Особливості агресивності у осіб із різним рівнем асертивності

Спеціальність 8.053 «Психологія»

Магістерська робота на здобуття кваліфікації магістра

Кафедра клінічної психології Науковий керівник Ірина Ігорівна Семків
кандидат психологічних наук, доцент кафедри клінічної психології

/Підпис наукового керівника/

Львів – 2020

Вищий навчальний заклад «Український католицький університет»

Факультет наук про здоров'я Кафедра клінічної психології

Пояснювальна записка до магістерської роботи

магістр (освітній ступінь)

на тему: **Особливості агресивності у осіб із різним рівнем асертивності**

Виконала: студентка 2-го курсу, Групи ЗПП-1.

Спеціальності 053 «Психологія» Олійник Г. І.

Керівник: СЕМКІВ І.І. Рецензент:

Львів – 2020

Вищий навчальний заклад «Український католицький університет»

Факультет наук про здоров'я Кафедра клінічної психології

Освітній ступінь: магістр Спеціальність: 053. Психологія

Освітня програма: Клінічна психологія з основами психодинамічної терапії.

ЗАТВЕРДЖУЮ Завідувач кафедри _____

_____ «_____» _____ 20__ року

ЗАВДАННЯ НА МАГІСТЕРСЬКУ РОБОТУ СТУДЕНТЦІ

ОЛІЙНИК ГАННІ ІГОРІВНІ

1. Тема роботи: Особливості агресивності у осіб із різним рівнем асертивності

Керівник роботи: Семків Ірина Ігорівна

Строк подання студенткою роботи: 4.05.2020.

2. Вихідні дані до роботи: вступ, три розділи, висновки, список використаних джерел, додатки.

3. Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити):

- 1) здійснити теоретичний аналіз понять агресія та асертивність;
- 2) розробити план дослідження та підібрати діагностичний інструментарій на визначення агресивності та асертивності;
- 3) встановити, який існує зв'язок між асертивністю та різними видами агресії;
- 4) розробити практичні рекомендації особам із низьким рівнем асертивності.

4. Перелік графічного матеріалу: магістерське наукове дослідження містить рисунки і таблиці.

5. Консультанти розділів роботи

6. Дата видачі завдання _____

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

Студентка _____ (підпис) (прізвище та ініціали)

Керівник роботи _____ (підпис) (прізвище та ініціали)

ОЛІЙНИК Г.І. Особливості агресії у осіб із різним рівнем асертивності:

Магістерська робота: (053 – «Психологія») / ВНЗ «Український Католицький Університет». Кафедра клінічної психології; наук. кер.: І.І. Семків, кандидат психологічних наук. – Львів, 2020. – 88 стор.

Анотація: У магістерській роботі представлено дослідження особливості агресивності у осіб із різним рівнем асертивності. Сформульовано теоретичну модель загального зв'язку агресивності та асертивності. Надано практичні рекомендації для психологічної роботи з людьми із низькими показниками асертивності. Створено теоретичну та емпіричну базу для подальшого вивчення даного наукового питання.

Ключові слова: агресія, агресивність, асертивність, пасивність, асертивна особистість, асертивна поведінка, конструктивна агресивність.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	6
РОЗДІЛ I	
ТЕОРЕТИЧНИЙ АНАЛІЗ ПОНЯТЬ АГРЕСІЯ, АГРЕСИВНІСТЬ ТА АСЕРТИВНІСТЬ.....	10
1.1. Огляд основних психологічних концепцій агресії.....	10
1.2. Психодинамічні детермінанти агресивності у міжособистісному стосунку	20
1.3. Асертивність у контексті агресивності людини.....	26
1.4. Теоретична модель зв'язку агресивності та асертивності.....	35
Висновок до першого розділу.....	38
РОЗДІЛ II	
ПРАКТИЧНО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ВИВЧЕННЯ ОСОБЛИВОСТІ АГРЕСИВНОСТІ У ОСІБ ІЗ РІЗНИМ РІВНЕМ АСЕРТИВНОСТІ	40
2.1. Характеристика груп дослідження	40
2.2. Характеристика методик дослідження.....	41
Висновок до другого розділу.....	50

РОЗДІЛ ІІІ

ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ОСОБЛИВОСТІ АГРЕСИВНОСТІ У ОСІБ ІЗ РІЗНИМ РІВНЕМ АСЕРТИВНОСТІ.....	51
3.1. Емпіричне дослідження агресивності.....	51
3.2. Особливості агресивності у групах із різним рівнем асертивності	54
3.3. Прояви агресивності респондентів у результатах якісного дослідження.....	65
3.4. Психологічний аналіз снів досліджуваних із різним рівнем асертивності.....	86
3.5. Емпірична апробація та психоаналітична дискусія щодо теоретичної моделі дослідження.....	91
Висновок до третього розділу.....	97
ВИСНОВКИ.....	98
СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ.....	101
ДОДАТКИ.....	106

ВСТУП

Актуальність дослідження: Асертивність є важливою складовою психічного благополуччя людини. Бути асертивним означає мати добрі стосунки з людьми, вміти відстояти свою позицію, не завдаючи при цьому шкоди іншим. Асертивність у комунікації означає самоповагу та повагу до інших.

Проте багатьом людям асертивний спосіб побудови стосунку є недоступним. Одні почувають себе використаними, інші нападають першими за будь-якої нагоди. Ймовірно, причина різного рівня асертивності лежить у індивідуальному способі вираження агресії.

В літературі часто агресивність протиставляють асертивності. Проте на думку авторів дослідження, асертивність у міжособистісних взаєминах мусить мати деякі прояви агресивності, наприклад, для відстоювання своїх особистих меж, потреб та власної думки.

Також найчастіше асертивність здебільшого розглядається в контексті когнітивно-поведінкової терапії, як певні функціональні навички, яких можна набути. Ми ж спробуємо у роботі сформулювати психоаналітичне бачення асертивності і її зв'язків із людською агресією і зрозуміти, яким чином психоаналітична терапія може повпливати на підвищення асертивності індивіда.

В даному дослідженні **основною метою** є вивчення особливостей агресивності у осіб із різним рівнем асертивності. Актуальність цього

дослідження полягає також у виявленні специфічних форм агресивної поведінки, які, власне, призводять до низької асертивності, нормальної асертивності та домінантності. Оскільки ця тема все ще лишається малодослідженою, в науковій психології поки немає чіткого уявлення про зв'язки агресивності із асертивністю. Ми прагнемо виявити, які ж особливості агресії можуть поєднатися з асертивністю, а які їй суперечитимуть.

Знання про те, які види агресивності є суміжними із асертивністю, можуть бути використані психологами у клінічній практиці, індивідуальній та груповій терапії, а також, сприятимуть подальшому вивченню питання феномену асертивності у контексті особливостей агресивності.

Об'єкт дослідження: агресивність

Предмет дослідження: особливості агресивності у осіб із різним рівнем асертивності.

Мета дослідження: вивчити особливості агресивності у осіб із різним рівнем асертивності.

На початку роботи були висунуті наступні **гіпотези:**

1. Припускалося, що нездатність людини прямо проявляти агресію вестиме до низького рівня асертивності.
2. Ймовірно, нормальний рівень асертивності притаманний у більшій мірі особам із міцною структурою Его.
3. Особи із домінантною позицією мають завищені показники агресивності та ворожості.

Завдання дослідження:

1. Зробити теоретичний аналіз понять агресія та асертивність. Побудувати теоретичну модель взаємозв'язку агресивності із асертивністю.

2. Розробити план дослідження та підібрати діагностичний інструментарій для визначення рівня асертивності, особливостей агресії та особистісних характеристик людини.
3. Встановити чи існує зв'язок між способами проявляти агресію та високим рівнем асертивності.
4. Розробити практичні рекомендації допомоги особам з низьким рівнем асертивності.

Група досліджуваних: в кількісному опитуванні взяли участь 79 досліджуваних віком від 19 до 57 років. З них 58 жінок та 21 чоловіків. Якісне опитування було проведене із вісьмома учасниками, які мають різні рівні асертивності.

У роботі ми використали *загально наукові* методи, а саме: аналіз, синтез, індукція, дедукція та моделювання; *емпіричний* метод – тестування та *математико-статистичні* методи – порівняльний та кореляційний аналізи.

Методики дослідження: методика діагностики показників та форм агресії Басса — Дарки (адаптація Осницького), тест на асертивність Шпалінський – Помазан, методика діагностики провідної стратегії психологічного захисту у спілкуванні (В. Бойко), методика діагностики міжособистісних відносин Т. Лірі, структурне інтерв'ю Отто Кенберга (ІРО), методика незакінчених речень Сакса-Леві, метод роботи зі снами із Юнгіанської теорії сновидінь.

Наукову новизну одержаних результатів:

1. Створено модель зв'язку різних видів агресивності із рівнями асертивності.
2. Поглиблено розуміння поняття асертивності, досліджено та описано характеристики, які сприяють асертивній поведінці людини.

3. Встановлено, що почуття провини, образа, підпорядкування, опосередкованої агресії та інших показники агресивності ведуть до низького рівня асертивності людини.

Практичне значення одержаних результатів: отримані результати можуть бути застосовані в процесі психологічної діагностики, розробки плану психологічного супроводу та психотерапії осіб з різними особливостями агресивності, які мають низький рівень асертивності.

Структура та обсяг роботи. Робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, таблиць та рисунків, списку використаних джерел, додатків.

РОЗДІЛ I

ТЕОРЕТИЧНИЙ АНАЛІЗ ПОНЯТЬ АГРЕСІЯ, АГРЕСИВНІСТЬ ТА АСЕРТИВНІСТЬ

1. 1. Огляд основних психологічних концепцій агресії

Природа агресії цікавила багатьох дослідників. Про це написано чимало праць, проте єдиного бачення в психологічній науці немає. Представники різних напрямків у психології приходять, часом, до протилежних висновків стосовно походження та причин людської агресії.

Основна відмінність, яка проглядається серед усіх існуючих концепцій, полягає в наступному питанні. Що ж є першорядним імпульсом, який веде до агресивної дії? І тут всі дослідження розходяться на два полюси. Перший полюс займають ті теорії, які знаходять причини всередині самої людини. Це група психологічно-біологічних підходів (Фройд, Лоренц, Кляйн, Джекоб та інші). Протилежний полюс займають ті дослідники, які шукають причини агресії у зовнішньому середовищі – це соціальний підхід (Басс, Берковіц, Бандура).

Якщо кластерувати всі підходи у вивченні даної теми, то можна виділити кілька основних концепцій. А саме: психоаналітична, фрустраційна, етологічна, біхевіористська, гуманістична та інші. Зупинимось на деяких з них детальніше.

Психоаналітична. Зігмунд Фройд виділив два первинних потяги людини – Ерос і Танатос. Ерос є прагненням до життя, творчості, любові. Танатос – потяг до смерті, руйнування, ненависті. Спочатку Фройд висловив думку, що агресія виникає через стримування або блокування потягів Лібідо. Але надалі він переформулював цю ідею і допустив, що агресією керує якраз інший інстинкт – потяг до смерті, Танатос.

У фрейдистській концепції розглядається ідея, що якщо енергія Танатосу не буде спрямована назовні, вона сфокусується всередину і стане руйнівною для самої людини. Фройд писав, що людина має зруйнувати інше або інших, щоб не зруйнувати саму себе. [1] Витіснення агресії також не вирішує проблеми.

Думаючи в ключі цієї концепції над асертивністю, передбачаємо, що для відстояння своєї позиції у комунікації людині потрібно проявити агресивну дію в сторону іншого. Щоб не зруйнувати себе, задовольнити свої потреби та потяги, людина має вміти проявляти агресивну поведінку у контакті з іншими.

Психоаналітична теорія дивиться на агресію як на стимул, який завжди і безперервно присутній у кожній особі. Він закладений від початку і протягом всього життя потребує регуляції або виплеску. Фройд також припускав, що можливим є вивільнення руйнівної енергії через експресивну поведінку. В контексті комунікації це може бути, скажімо, гумор, гострий коментар, лайка. Він називав процес виходу цієї напруги катарсисом, який дозволяє сублімувати агресію, але має лише короточасний ефект. Катарсис за Фройдом – це сильне емоційне переживання чи експресивна дія, яка застерігає індивіда від більш руйнівних і небезпечних реакцій. Катарсис короточасний і лише тимчасово знижує напругу. [2]

Через те, що агресія, на думку Фрейда, має біологічну основу, вона неминуче зустрічається у кожній людини. Тож психоаналітична теорія розглядає агресію і агресивну поведінку як один із вроджених інстинктів людини і стверджує, що це стремління не можна подолати, але його можна сублімувати, трансформуючи у загальноприйнятні прояви чи знижуючи їхню негативну дію або проживаючи катарсиси.

Фрустраційна. Погляди Фрейда підхопили Доллард і Міллер разом із колегами і розвинули їх у нову концепцію агресії – фрустраційну. В ній агресія розглядається як ситуативна реакція. Тобто, це результат дії непереборних першкод на шляху досягнення мети людини. Якщо потреба лишається незадоволеною, відбувається фрустрація і людина переживає пригніченість, безвихідь і тоді починає проявляти агресію. В цій концепції агресія – це наслідок фрустрації. Для нашої роботи це означає, що асертивність може бути ускладнена провокуючими чинниками, які заважають людині бути асертивною.

Перший варіант концепції стоїть на трьох постулатах:

1. агресія завжди є реакцією на фрустрацію, а фрустрація обов'язково веде до агресії (із цим не погоджувалася велика кількість дослідників. В подальшому вони вплинули на те, щоб змінити це категоричне твердження);
2. агресія може бути загальмована або заміщена (уточнимо, що в цій концепції гальмування – це така поведінка, яка покликана відтермінувати негативні наслідки; а заміщення характеризується потребою фізично або словесно виплеснути емоції не на джерело фрустрації, а куди завгодно);
3. катарсис ослаблює вияв агресії (фрустраційна концепція так само як і психоаналітична використовує поняття катарсису – очищення від емоцій, який знижує градус переживання напруги).

Деякі прихильники такої моделі наполягали на перегляді визначення, що фрустрація неминуче веде до агресії. Оскільки часто люди, які є фрустровані, все ж не мають агресивних проявів. [3] Зрештою, в остаточному варіанті концепції агресію почали розглядати як лише один із паттернів при виходу із фрустрації. [4]

Для нашої роботи це може означати, що навіть у випадку провокації чи фрустрації, людина все ж може залишатися асертивною, не реагуючи на подію чи комунікацію проявом агресії. Тобто, саме від людини людина, а не від наявності негативних чинників впливу на неї остаточно залежить, чи відбудеться агресивна дія.

Етологічна концепція розуміння агресії бере свій початок в працях Лоренца. У його теорії агресія людини майже не відрізняється від агресії тварин, вона є інстинктивною і вродженою. Він пояснює цей феномен суто біологічно і говорить, що основна її функція ціль – виживання індивіда.

Він також розглядає агресію в контексті понять “домінування” та “ієрархія”. В цій концепції виділяється позитивне та негативне домінування. Позитивне – це прагнення до надання підтримки і допомоги, наставництва, похвали і скеровування. Негативне – це бажання наказувати, вимагати, нападати, примушувати, сварити, тиснути на рішення іншої людини. [5]

Агресія, на думку Лоренца (подібно до психоаналітичної концепції Фрейда) накопичується у організмі без зупинки. Тож для агресивної поведінки потрібно два стимули – кількість накопиченої агресивної енергії та дія зовнішнього подразника. Він сформулював 3 комбінації, які спричинюють агресивну поведінку:

1. незначна кількість накопиченої енергії агресії та інтенсивна дія зовнішнього стимулу;
2. вагоме накопичення агресивної енергії та слабкий вплив зовнішнього стимулу;
3. при критичній кількості накопиченої енергії навіть за відсутності зовнішнього стимулу.

Останній варіант Лоренц називає “невмотивованою агресією”, від якої організм самовільно звільняється. Можна сказати, що Лоренц взяв за основу найпершу концепцію Фройда про походження агресії з лібідо, від якої той з часом відмовився. А саме, розвинув у своїй етологічній концепції ідею, що агресія направлена на виживання не лише окремого індивіда, але і цілого виду.

Він, так само як і Фройд, наполягає на думці, що агресію не можна ніяким чином виключити із життя. Ні моральні заборони, ні забирання зовнішніх стимулів не можуть зробити людину зовсім неагресивною. Проте, можна пробувати керувати агресивними проявами і спрямовувати їх в більш безпечне русло, наприклад, у конкурентну боротьбу або у спортивні змагання. Ця ідея також перегукується із темою сублимації агресії у психоаналітичному підході.

Біхевіористський підхід розглядає агресію як надбану реакцію, яку засвоює дитина, спостерігаючи за іншими. Ідея копіювання моделей агресивної поведінки є домінуючою в цій концепції. Тож біхевіористи вивчають в першу чергу вплив посередників соціалізації – батьків і найближче оточення дитини на формування схильності до агресії.

Однак деякі представники цього напрямку (Бандура, Басс, Зілманом) розуміють агресію як вроджену якість людини і спираються на приклад яскраво вираженої агресивної поведінки дітей навіть у найменшому віці. Але і ці дослідники доходять висновку, що контроль над агресивними проявами все ж не є вродженим, це результат навчання.

Важливі поняття цього теоретичного напрямку – це позитивне і негативне підкріплення. Саме за його допомогою можна досягнути контролю агресії. Позитивним підкріпленням називають схвалення, добра оцінка, підтвердження. Негативне підкріплення – це несхвалення, осуд, покарання.

А. Басс називає агресивною будь-яку поведінку, яка містить загрозу іншим або завдає їм шкоди. На його думку, можна виділити кілька чинників, які найбільше впливають на силу агресивних звичок. Це:

- велика кількість ситуацій, де індивід сам був атакований або фрустрований;
- висока частота та інтенсивність зовнішніх негативних стимулів;
- агресивний поведінковий паттерн у досягненні успіху. [6]

Тож біхевіористський підхід акцентує увагу на тому, агресивна поведінка відпрацьовується під впливом оточення та спричинена культурним контекстом. І що частіше людина підпадає під агресивні дії інших або і сама виступає агресором, то в більшій мірі агресія укорінюється в особистості, стаючи, фактично, невід'ємною рисою людини. В такому разі і асертивність з концепції біхевіоризму, ймовірно, може розглядатися як надбана навичка відстоювати власні межі. А, відповідно, невміння бути асертивним – як відсутність подібного досвіду в своєму оточенні. [7]

Когнітивна концепція розглядає агресію через процес усвідомлення. Саме те, як людина інтерпретує вплив різних стимулів і подразників, визначає її спосіб реагування. Представники цієї теорії вибудовують такий ланцюжок агресивної реакції: фрустратор – реакція емоційного збудження – інтерпретація – прояв або не прояв агресії. На думку Берковіц найчастішими реакціями емоційного збудження на фрустрацію, здатними спричинити прояв агресії є страх, гнів, фізичний біль і будь-який інший сильний негативний афект. [8]

Визначальним в цій низці реакцій є інтерпретація людини своєї негативної емоції. Якщо людина розуміє своє переживання як злість, то це схиляє її до агресивних дій. Якщо, наприклад, переживання зчитується як страх, то, ймовірно, реакцією слідуватиме втеча чи уникнення.

В когнітивному підході панує ідея, що людина може навчитися знижувати або і взагалі виключити із поведінки агресивну реакцію, контролюючи цей імпульс і не даючи йому виходу. Когнітивісти також наполягають на тому, що контроль агресивних імпульсів можна тренувати, формуючи у індивіда неагресивні і конструктивні реакції і, відповідно, створюючи нову комунікативну звичку.

Недаремно в кінці 20-го століття з'явилося чимало американських книжок, які пропагували тренінги з асертивності. Враховуючи когнітивістський підхід, людина може навчитися бути асертивною.

Гуманістична концепція і її автори Маслоу, Фромм, Франкл та інші суперечать дихотомічному підходу, який розділяє питання агресії на біологічне та соціологічне бачення проблеми. Дослідники-гуманісти стверджують, що кожна особистість є цілісною і довершеною системою, яка прагне до самоактуалізації та пошуку сенсу життя. [9]

При прагненні людини до любові, свободи, визнання, духовних змістів фрустрація призводить до деструктивних форм самовираження, які, фактично, є альтернативними до істинних потреб людини. Агресія за визначенням гуманістів – це природна реакція на неможливість самореалізації чи втрату сенсу. [10]

Представники цього напрямку переконані, що кожна людина – це вільна істота і саме в її волі чинити або не чинити агресію. Тож деструктивна поведінка не може бути продиктована жодними зовнішніми чи внутрішніми детермінантами. Наприклад, Роджерс знаходить зв'язок агресивності із адекватністю самооцінки та рівнем самоактуалізованості людини. Франкл вбачає причиною агресії нереалізовані стремління до пошуку сенсу життя і називає це “екзистенційна фрустрація”. [11]

Тож головний постулат гуманістів – свобода – і тут є домінуючим поняттям. Відповідно, будь-яка заборона чи напад на внутрішню природу людини буде мати агресивну реакцію.

Соціобіологічний підхід заснований на гіпотезі про те, що людина буде поводитися агресивно з тими людьми, які відрізняються від неї, або не перебувають з нею у близьких чи родинних стосунках.

Соціобіологи (Теймаард, Олуейз, Джекоб) також вважають агресію одним з механізмів природного відбору, однак припускають, що можливість прояву агресії визначають насамперед гени. І в такому разі головна мета агресивної поведінки полягає у тому, щоб відвоювати свою частку природних ресурсів, урвати свій шматок, необхідний для життя і продовження роду, що на генетичному рівні забезпечує успіх в природному відборі. Тобто, будь-які агресивні взаємодії з конкурентами розглядаються як спосіб підвищення репродуктивності свого виду, враховуючи що ресурси середовища є обмеженими. [12]

Найбільш сучасною концепцією агресії в психологічній науці є так звана *Загальна модель агресії*, з англійської GAM - General Aggression Model. Це спроба американських дослідників звести основні теорії агресії в одну. Об'єднуючи різні концепції, GAM пробує сформулювати цілісне бачення і ширше розуміння людської агресії. [13]

Можна сказати, що GAM вивчає механіку агресії. Щоб пояснити її, дослідники дізнаються про окремі епізоди агресії, розкладаючи їх на три етапи: входи, маршрути та результати.

Перший. Вхідні змінні, які збільшують ймовірність агресії, вважаються чинниками ризику. До них можна віднести нестабільну чи надмірну самооцінку, нарцисизм, упередженість до інших, агресивний образ себе, амбіції, атрибуції, агресивні сценарії поведінки, моральне виправдання

насильства, дегуманізація, зміщення відповідальності, певні розлади особистості, низький самоконтроль, невротизацію.

Другий. Маршрути – це аспекти ситуації, які можуть впливати на те, чи відбудеться агресія. Встановлено, що багато подій збільшують ймовірність агресії. До них належать: провокація, розчарування, соціальний стрес, відторгнення, алкогольне сп'яніння, біль чи дискомфорт, анонімність дії, наявність зброї.

Третій. Результати – це стадія, яка вивчає процес прийняття рішень. На третьому етапі людина оцінює ситуацію і реагує агресивно або неагресивно.

GAM планують застосовувати для розробок програм запобігання агресії на індивідуальному, сімейному, громадському та суспільному рівнях. Першим кроком до зменшення агресії та насильства є розуміння цих основних процесів. [14]

Ми розглянули багато різних наукових бачень феномену агресії, проте жодна з них не має окремим предметом вивчення саме комунікативну або мовну агресію, яка цікавить нас не менше в контексті дослідження особливостей агресивності у осіб із різним рівнем асертивності. Тому слід також звернутися до психолінгвістичної концепції, яка добре доповнює загальні психологічні уявлення про агресію в контексті філології, лінгвістики і комунікації в цілому. Таким чином, через психолінгвістичний підхід ми очікуємо підійти ближче до розуміння агресивності у мовленні та міжособистісному спілкуванні.

Психолінгвістичний підхід (Леонт'єв, Леонт'єв, Лурія, Гальперін) розглядає акт мовної агресії як перехід зовнішніх процесів у процеси, які протікають в свідомості. При цьому вони піддаються обробці і трансформації – скорочуються, узагальнюються і надалі проявляються вже у певному редагованому свідомістю вигляді. А це означає, що сутність вербальної

агресивної поведінки полягає в тому, щоб перетворити зовнішні чинники у внутрішні реакції, які концептуалізуються через процеси мислення та мовлення. [15]

В певній мірі, мовні експресивні вислови навіть спрацюють як знеболювальне. Так людина вербалізує свої негативні емоційні переживання, щоб уникнути фізичного прояву агресії.

Психолінгвісти звертають увагу на те, що ці мовні акти з однієї сторони є рефlekсами, а з іншого – пов'язані із вищими формами психічної діяльності. Таким чином, вони пов'язують агресію вербальну та агресію фізичну. Досліджуючи, що обидві вони мають однакову природу, загальні мотиви і суміжні механізми.

Психолінгвісти також визнають можливість контролю індивіда над мовними проявами. І подібно до когнітивістів та біхевіористів, активно розробляють тренінгові програми для отримання навички контролю своїх невербальних та вербальних реакцій. Для нас це може означати, що асертивність можна набути способом відтреновування реакцій та контролю за мовними звичками. Проте нас в більшій мірі цікавить погляд психоаналітичних теорій на це питання.

У літературі часто відбувається підміна понять агресії та агресивності, тому на нашу думку важливо встановити впевні методологічні границі кожного з них, щоб більш точно виявити відмінності.

Розрізняються наступні види агресії за її проявами: пряма, непряма; фізична і вербальна; гнівна, ворожа, інструментальна; гетероагресія, аутоагресія; доброякісна і злоякісна; конструктивна, деструктивна; прихована, відкрита; реактивна, імпульсивна, інтенціональна. [16]

Тож агресія – це деструктивна поведінка індивіда, певний негативний вплив, спрямований на інших або на себе. Агресивність же розглядається в більшості джерел в літературі як певна функція особистості. [17]

Цікавим в контексті агресивності є той факт, що вона має деяку біполярність — адже може виступати як ворожість, а може як адаптивність. Таким чином, діапазон якості проявлення агресивності може коливатися від бійок, насилля і руйнування — до самозахисту, автономності, соціальної поведінки.

Під агресивністю також часто розуміють лідерство, наполегливість, вміння досягати свого. Тобто, ця характеристика людини носить також контекст протидії соціального тиску, усталеним нормам і традиціям, що є важливою складовою не лише для асертивної поведінки, але і для самореалізації індивіда в цілому.

Аналіз цього поняття вказує на те, що деяка доля агресивності мала би допомогти людині почуватися більш впевненою, адаптованою та реалізованою в житті. А відсутність конструктивної агресивності взагалі може призвести до конформності, пасивності, підпаданню під вплив. Такі люди ризикують стати суб'єктом маніпуляцій та використання з боку інших. Тож не проявлена або мало проявлена агресивність також не вестиме до асертивної поведінки.

В такому разі, агресивність, яку ми вивчаємо у роботі – це, фактично, сформована риса особистості, яка характеризується готовністю людини в тій чи іншій мірі, відповідно до ситуації, проявлятися агресивно. Тож можемо підсумувати, що агресія — це різновид поведінки, а агресивність риса особистості, яка відображає міру схильності до агресії.

1.2. Психодинамічні детермінанти агресивності у міжособистісному стосунку

В цьому розділі ми розглянемо агресивність в контексті взаємодії людини з іншими суб'єктами під кутом психоаналітичних теорій.

Можна сказати, що на кожному етапі розвитку формуються певні агресивні тенденції особистості. У своїх роботах Фройд описував 5 стадій, залежно від того, на якій із них відбулася фіксація лібідо. [18]

Відповідно до цього, у кожного типу є свої специфічні прояви, в тому числі, комунікативні. Так, *Оральний тип* може бути проявлений як орально-пасивна та орально-агресивна форма контакту. Залежно від того, чи її провідна реакція є пасивною чи агресивною, може бути надто мовчазною або надміру говіркою і сварливою; залежною від інших чи такою, що сама принижує, “кусає” своє оточення; не в міру довірливою чи підозрілою; захопленою іншими чи заздрісною, безініціативною у стосунках чи навпаки – маніпулятивною, такою, що експлуатує інших. Обидві форми на наш погляд суперечать асертивності.

Якщо говорити про *Анальний тип*, то він проявляється як анально-утримуючий, який характеризується педантичністю, прихованістю, стриманістю, пунктуальністю або анально-виштовхуючий, який впізнається у агресивному лідерстві, нестабільності в емоціях, імпульсивності, жорстокості. Такі люди зачасту схильні сприймати інших як об'єкт своєї власності, що, само собою, ускладнює контакт і не співвідноситься із асертивністю.

У психоаналітичній теорії Фройда словесна лайка, приниження чи груба манера спілкування вважається анальним комплексом. Пояснюється це тим, що дитина, яка проходила анальну стадію розвитку, пережила певні травмуючі події, пов'язані із актом дефекації. В психіатрії можна зустріти термін копролалія, яка за Фройдом може бути розглянута також як сублімація агресії – з невербальної у вербальну форму. Щоб не завдавати фізичної шкоди собі чи іншим, людина вивільняє агресію через патологічне лихослів'я.

Рисами марнославства або навпаки – ненависті до себе можуть бути наділені особи *Фалічного типу*. Звичка хвалитися, грубити, доводити свою правоту будь-якою ціною, домінувати і до кінця наполягати на своєму – також риси людини цього типу. Довести свою чоловічність чи жіночність – одна з основних цілей на едипальній стадії розвитку. Сюди ж гарно лягає ідея здобуття успіху та надмірно впевненою показовою, безкомпромісною поведінкою. Передбачаємо, що такі люди швидше за все будуть проявлятися як домінантні.

Фіксація особистості на етапі підготовки до зрілості може бути проілюстрована кар'єризмом, трудоголізмом, пріоритетами напрямку досягнень. Проте також характерними можуть бути вміння сублімувати агресію в конструктивне русло, здатність інтелектуалізувати процеси. Ймовірно, люди *Латентного типу*, підходять під загальний портрет асертивної особистості.

Останній - *Генітальний тип* за Фройдом визначається як найбільш психічно здорова особистість. Така людина адаптується під актуальну ситуацію, здатна витримувати напругу, любити і творити. Ми припускаємо, що саме люди цього типу найчастіше і є асертивними.

Послідовницею психоаналізу була Мелані Кляйн. Найбільшу важливість у формуванні міжособистісних стосунків вона надавала першому року життя дитини. На її думку, відправною точкою психічного розвитку є взаємодія дитини із материнськими грудьми. За теорією Кляйн, немовля має початкові два прагнення – лібідне та агресивне. [19]

При цьому агресія розщеплює психіку, а лібідо навпаки – з'єднує її. На думку Кляйн, дитина, а далі і дорослий агресивно протистоїть тому, що ненавидить і активно прагне того, що любить. Теорія Кляйн розглядає уявлення малюка про “хорошу” і “погану” грудь. “Хороша” – коли мама

приходить на допомогу, задовольняє бажання дитини, відгукується на поклик. “Погана” – це всі події, пов'язані із фрустрацією – відсутністю мами, малою кількістю молока, важкістю смоктання.

Дитина, яка спрямовує на груди агресивний імпульс, є амбівалентною – вона і бажає, і боїться водночас. Саме ця амбівалентність між позитивними та негативними досвідами з маминими грудьми формує цілісність психіки. Тож, на думку Кляйн, психіка є результатом боротьби процесів розщеплення та інтеграції. Ця модель первинних об'єктних стосунків змінюється з дорослішанням і набуває більш складних форм. Проте вона демонструє нам, що побудова стосунку – це амбівалентний процес між умовно хорошим і умовно поганим. В контексті теми асертивності ми можемо використати цю ідею в підтвердження того, що агресивність цілком уживається в психіці поряд із прагненням до життя та до формування контактів із людьми. Наприклад, щоб відстояти свої межі, людина має проявити певну агресію – захистити свої потреби щоб реалізувати свої бажання, поряд із цим, вона також може не бути приязно налаштованою до іншого об'єкту.

В продовження психодинамічних теорій, варто згадати Біона, який є послідовником Мелані Кляйн. Він озвучив ідею, що від початку у людини не існує інтелектуального апарату, тож осмислення процесів є неможливим. Перші переживання немовля отримує від органів чуття, Біон називає їх бета-елементами. Якщо малюк найчастіше стикається в своєму ранньому віці із негативними досвідами, в ньому домінуючими є негативні бета-елементи, що надалі може повпливати на яскраво виражений агресивний стиль поведінки людини. [20]

Виштовхнути цю напругу із себе малюк може лише через моторну діяльність або проєктивну ідентифікацію, яка є, фактично, основним інструментом комунікації між немовлям та матір'ю. Дитина передає свої переживання та страхи, перекладаючи їх на матір, щоб вона повернула їх в

меншій мірі, тим самим, послабивши афект та агресію. Цю материнську функцію Біон назвав контейнуванням. Таким чином, не маючи свого ментального апарату, малюк користується материнським – для перетворення бета-елементів у альфа-елементи.

Стосовно комунікативних тенденцій у дорослих, Біон зауважує, що, наприклад, для параноїдно-шизоїдної позиції буде характерна комунікація із застосуванням бета-елементів, що характеризується складністю або неможливістю до рефлексії, обробки, металізації чи символізації. [20]

З цього випливає, що для здобуття асертивності, індивіду знадобляться усі ці вміння, які і допомагають дорослій людині самостійно перевести бета-елементи у альфа-елементи.

Ще один психодинамічний погляд на агресивність належить Карен Хорні. Її соціодинамічна теорія виводить на перший план базальний конфлікт. Тож на думку Хорні агресивність – це невротична реакція захисту, захисна функція людської психіки. [21]

Хорні стверджує, що дитина в процесі свого становлення має дві основні потреби: безпека та задоволення. Якщо вони є реалізованими, людина отримує нормальний розвиток. Але якщо одна з потреб є проігнорована, чи одна з них є надто домінуюча, це призводить до невротичного розвитку, який також включає в себе невротичну агресивність.

Базальний конфлікт за Хорні – конфлікт між основними потребами - призводить до того, що дитина має обрати одну з трьох стратегій поведінки:

1. *Рух до людей.* Така людина прагне спілкування, легко йде на контакт, не суперечить іншим, приймає пропозиції і сторону інших людей, часто не чує своїх справжніх бажань, є альтруїстичною. Припускаємо, що такі люди будуть входити в групу низькоасертивних.

2. *Рух проти людей.* Людина буде мати агресивне налаштування до оточуючих, може не лише захищати себе, але і відкрито нападати першою. Ця стратегія є авторитарною, егоїстичною, в ключі асертивності в цій роботі ми називаємо таких людей домінантними.

3. *Рух від людей.* Людина воліє уникнути близької взаємодії з іншими, ніколи не проявляє відкритої агресії, поводить ся приховано та не йде на контакт, уникає спілкування. Такий опис також пасує до низькоасертивних осіб, які схиляються до пасивного і невпевненого стилю побудови міжособистісних зв'язків .

Нереалізоване прагнення безпеки та задоволення власних потреб укорінює в людині одну з трьох захисних реакцій, а саме: безпорадність, агресивність чи відстороненість. Кожна з них суперечить асертивності. Тож, доходимо висновку, що для асертивної поведінки людина має мати задоволеними свої основні потреби та відчувати себе у безпеці.

Адлер пов'язує агресивність із відчуттям неповноцінності людини, яку вона пробує компенсувати нестримним прагненням до влади. [22]

Він бачить кілька патернів реалізації агресивних мотивів індивіда, а саме через такі форми як:

1. агресивні образи (у фантазіях та мистецтві);
2. вибір провладних професій (військові, поліцейські, судді, вчителі, лікарі);
3. дотичність до політики (як легальний спосіб проявити та виправати будь-яку агресію);
4. надмірну увагу до теми смерті (інтерес до поховань, страхи хвороб);
5. альтруїзм (благочинність, безкорисливі вчинки, перебільшена любов до людей).

Лакан, на відміну від Фрейда, вважає агресивність інстинктом життя і розглядає її як боротьбу за виживання людського виду. Єдина поправка, яку він вносить – це те, що агресія може бути потягом до смерті як реакція на фрустрацію. [23]

Агресивність також він розглядає як важливий елемент у пізнанні собіподібного і приводить у приклад нарцистичну ідентифікацію малюка, який розглядає своє відображення у дзеркалі. Цей досвід має водночас еротизований та агресивний контексти. На думку Лакана, цей досвід є визначальним етапом не лише для формування Его, але і для побудови стосунків із іншими. Щойно людина навчиться ідентифікувати себе з іншими, вона починає переймати їхні бажання. Тоді ж виникає агресивна конкуренція за бажаний об'єкт.

Отто Кернберг зауважує, що "особливі труднощі, з якими стикається індивід в нашій культурі, можна резюмувати наступним чином: для суперництва він повинен мати у своєму розпорядженні неабияку частку агресивності і разом з тим від нього вимагається скромність, безкорисливість і навіть самопожертва. У той час як ситуація суперництва зі своїми ворожими тенденціями створює і збільшує потребу в безпеці, можливості досягнення цієї безпеки в людських відносинах - в любові, дружбі, соціальних контактах - зменшуються". [24]

Таким чином, людина, неначе, весь час перебуває у амбівалентній позиції — між власними “хочу” і соціальними “треба”. Між “добрим” та “поганим” контактом. І вміння витримувати цю напругу, досвід перших міжособистісних взаємин, вміння самотійно контейнувати переживання та переносити фрустрацію, актуальні внутрішні конфлікти, особистісні характеристики людини — всі ці чинники впливають на здатність людини бути асертивною. Надалі детальніше оглянемо асертивність та її загальні характеристики.

1.3. Асертивність у контексті агресивності людини

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

Асертивність – assert з англійської мови означає наполягати на своєму, відстоювати свої права. Перші дослідження асертивності почали проводити всередині 20-го століття і базувалися вони на практиці у психіатричній клініці. Клінічний психолог Ендрю Солтер, працюючи з пацієнтами із діагнозом клінічна депресія, помітив, що їм є складно висловлювати свої бажання та заявляти про власні потреби, а також висловлюватися спонтанно та емоційно. [25]

Спостерігаючи за такою неасертивною поведінкою, він першим вивів характеристики асертивної людини, йдучи від зворотнього – комунікативної моделі депресивних пацієнтів. Отже, асертивністю Солтер називав:

1. неспланованість реакцій як прояв можливості імпровізувати;
2. емоційність та експресивність мовлення, що базуються на особистих почуттях;
3. здатність приймати похвалу як ознака самоповаги;
4. вміння протидіяти впливам інших і прямо висловлювати свою позицію;

5. використання займенника “Я” як підтвердження факту, що думка належить даній особі.

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

Про асертивність також писали гуманісти (Маслоу, Роджерс, Фромм). Маслоу виділяв певні поведінкові характеристики, які пов'язані із асертивністю, а саме:

1. автономія, незалежність від середовища (вміння провести час на самоті, потреба в спілкуванні із самим собою);
2. об'єктивне сприйняття реальності (а також комфортне, безконфліктне перебування в ній);
3. потяг до глибоких міжособистісних взаємин (емпанія, дружба, здоровий контакт з об'єктами);
4. прийняття себе та інших (що зачасту свідчить про адекватну самооцінку);
5. центрованість на задачі (відсутність егоцентризму);
6. свіжість у поглядах та оцінках оновлення емоцій і сприйняття навіть однакових ситуації по-новому);
7. філософське почуття гумору (вони мають доброзичливу манера жартувати);

8. супротив аккультурації (не піддаються на впливи та маніпуляції оточення).

Тож, за визначенням Маслоу, асертивною буде називатися така людина, яка самоактуалізується. Вона не залежить від інших, вільна у своїх судженнях, усвідомлює власні переживання. Також людина є зацікавленою і позитивно налаштованою у контакті з іншими. [26]

Американський психолог Стейн розглядав асертивність як частину емоційного інтелекту та вважав, що асертивна особистість володіє не тільки здатністю емоційного самоаналізу, що дозволяє чітко визначити власні почуття, але й достатньою силою над особистими імпульсами, щоб вони могли бути виражені у відповідній формі та з відповідною силою. Стейн писав про те, що асертивна добре розуміє не лише власні почуття, але і може керувати своїми афектами. [27]

Повертаючись до психодинамічних концепцій, ми спостерігаємо зв'язок асертивності із здатністю людини до переживання фрустрації та контролю за афектами. У цьому контексті можна говорити про Біонівське контейнування, функцією якого є опрацювання та усвідомлення актуальних переживань людини. Здатність до менталізації та саморефлексії — також буд необхідною умовою для асертивності індивіда, адже сприятиме розвитку емоційного інтелекту і самоконтролю в цілому.

У 1960-ті роки американський психіатр Волп створив тренінгові програми з асертивності, які почали активно застосовуватися на базі психоневрологічних клінік. За його визначенням, асертивність — це "соціально виправдане рухове або словесне вираження почуттів". [28]

Щоб агресивність сприяла асертивності, а не переросла у агресію, людина має навчитися, фактично, менталізувати або символізувати свою агресію, таким чином, надаючи їй соціально прийнятної форми та не

завдаючи шкоди іншим людям. Лазарус визначив асертивну поведінку як соціальну компетентність. Відсутність цієї навички він вважав дефіцитом поведінкових стратегій і назвав “соціальний дефіцит”. [29] Він також виділив чотири групи звичок, якими володіли асертивні особистості і які на його думку є важливими умовами для повноцінного життя:

1. здатність відмовити;
2. свобода заявляти про власні бажання та потреби;
3. навичка відкрито говорити про будь-які почуття;
4. вміння встановлювати контакти, розпочати, підтримувати та закінчувати розмову.

На думку дослідників Альберті та Еммонс у міжособистісних стосунках не слід ставити себе вище за інших, незважаючи на будь-які соціальні переваги. Прагнення до пошуку компромісу — важлива складова асертивності. [30]

В психоаналітичному контексті ми можемо прокоментувати це як певну зрілість особистості. Щоб людина будувала асертивні взаємозв'язки, вона повинна мати достатню психічну стійкість та життєвий досвід. Так в трансактному аналізі Берна асертивність розглядається як оптимальне функціонування особистості. Тобто, асертивна комунікація буде можлива в тому випадку, якщо обидва учасники знаходяться у паралельній трансакції “Дорослий - Дорослий”. [31] Такий стиль дозволить конструктивно вибудовувати взаємодію та контролювати навіть найгостріші конфліктні ситуації.

Також асертивність називають актом захисту власних прав людини без порушення фундаментальних прав інших осіб. А вміння відмовити іншому,

не маючи при цьому почуття провини – нормальною, а не егоцентричною поведінкою, яка до того ж ілюструє вміння відстояти власні межі. [32]

Разом із тим, асертивність – це право відчувати і висловлювати власні почуття. Право змінити власну думку. Право уточнити або запитати про додаткову інформацію. Право зробити помилку. І навіть право на те, щоб бути не правим. [33]

Таким чином, ми знаходимо підтвердження теорії Мелані Кляйн про те, що розщеплення є необхідною передумовою побудови якісного стосунку. Баланс між умовно “хорошим” і умовно “поганим” - буде також характеристикою асертивної людини. Наприклад, відмова в наданні небажаної послуги - це добре для себе, але погано для того, хто про неї просить. Тож вміння витримувати цю амбівалентність, проживати цей конфлікт, адаптуватися та інтегрувати “погану” і “хорошу” моделі поведінки буде важливою характеристикою асертивної людини.

Сміт також вивчав індивідуальні права людини в контексті асертивної поведінки. [34] Він склав перелік із 10-ти таких прав:

1. судити про власну поведінку, думки та емоції та брати на себе відповідальність них;
2. не виправдовувати власну поведінку;
3. самому визначати про свою відповідальність перед іншими;
4. передумати про будь-що;
5. робити помилки і нести відповідальність за них;
6. сказати "я не знаю";
7. бути незалежним від інших;

8. бути нелогічним у прийнятті рішень;



9. сказати “мені все одно” чи “я не розумію”.

Рис. 1.1. Характеристики асертивності (за Смітом)

Асертивна особистість, за Смітом, добре знає свої права, а також визнає права інших людей і не порушує їх. У разі дисбалансу між власними та чужими правами поведінка людини зазвичай стає пасивною, агресивною чи маніпулятивною. Маніпуляцію автор також розглядає як форму агресії. [34]

Таким чином, можемо також називати асертивністю комплекс соціальних та комунікативних талантів, які дозволяють людині максимально реалізувати себе в житті. Якщо пригадати тут одне з головних завдань психотерапії – допомогти людині вільно творити та любити, то асертивність виявиться одним із важливих напрямків роботи з пацієнтами та клієнтами.

Модель асертивної поведінки виглядає наступним чином:

1. *Пасивна* – небажання висловлювати власну думку, показувати свої почуття, уникнення відповідальності. Страх помилитися і бути покараним, невпевненість у своїх знаннях і компетенціях. В цій моделі є ознаки мазохістичної особистості, яка, неначе жертвує власними інтересами,

надаючи право вибору іншій стороні. В комунікації такі люди найчастіше висловлюються тихо і в'яло, не дивляться в очі співрозмовнику, не говорять прямо, уникають будь-яких переживань, є скутими в жестах і покірними в розмові. [35]

2. *Агресивна (домінантна)* – напад на співрозмовника, без огляду на ситуації, переживання і права іншого. При агресивній моделі зазвичай відбувається домінування і приниження іншого. Розмова звучить безапеляційно, тон наказовий, мова груба або в'їдливі жарти. Голос звучить гучно, різко, можливо, уривчасто. Людина вільно проявляє почуття, без обмежень висловлює невдоволення та агресію.
3. *Асертивна поведінка* – це вміння ефективно відстояти себе в міжособистісних стосунках. Асертивна модель комунікації – коли людина вільно говорить про почуття, може не згоджуватися з позицією іншого, не нападаючи на нього. Тримає свої межі і не переходить за межі іншого. Співрозмовник в такій моделі – рівний партнер. В такій комунікації остаточні рішення враховують інтереси обох сторін. [36]



Рис. 1.2. Моделі поведінки

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

- “ми обоє важливі”. [37] Ця модель нагадує нам про ідею Хорні та наслідки базального конфлікту, які проявляються як рух від, до або проти людей.

Додатковими критеріями асертивності за різними авторами можуть бути: впевненість, відкритість до пізнання себе та інших, наявність мотивації, почуття власної цінності та поваги до до інших. Вміння відстояти себе, бути адвокатом самому собі, захистити власну думку, перейти труднощі супротиву, без застосування агресії до іншого, але і без дозволу маніпуляції зі сторони інших. Асертивна поведінка передбачає автономію, самодостатність. Асертивна особа має самоповагу, шанує інших, бере відповідальність за свою поведінку, має позитивне налаштування, вміє уважно слухати і націлена на пошук компромісу. [38]

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

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

Агресивна форма спілкування може носити не лише функцію нападу на кордони іншого, бажання проявити домінуючу позицію, силу або владу, але і може розглядатися нами також як спосіб регулювати близькість, штучне створення дистанції при неможливості витримати напругу конфлікту або інші сильні почуття в стосунку з об'єктом. [39]

Зачасту пацієнти психоневрологічних диспансерів та психіатричних клінік користуються однією із цих двох вищевказаних форм, що настановує на роздуми про те, що асертивність може бути ознакою міцної структури Еґо.

Підсумовуючи усе вищесказане, спробуємо дати визначення поняттям асертивність, асертивна поведінка та асертивна людина.

Асертивність – це сукупність навичок, що формують адекватну поведінку індивіда у суспільстві, яка заснована на добрій самооцінці та повазі до іншого. [40]

Асертивна поведінка – це така поведінка, яка задовольняє потреби самого індивіда і не суперечить правам іншого. Людина вміє чітко формулювати думку та вільно висловлює свій погляд на ситуацію, говорить про почуття і переживання. Вона має позитивне ставлення до інших, здатна іти на компроміси, поміняти власну точку зору під впливом аргументів. [41, 42]

Асертивна людина – це людина, яка щиро висловлює власну думку, може відстояти власні інтереси, при тому налаштована на конструктивну комунікацію та здатна на компроміси.

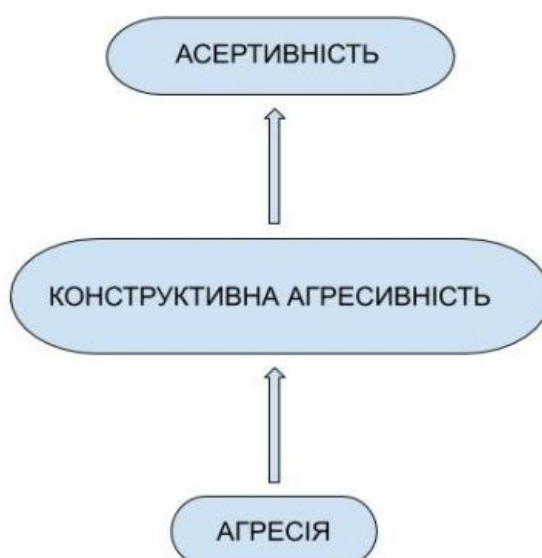
Таким чином, асертивність – це об'ємний феномен, який включає в себе не лише функції, реакції та моделі поведінки, але такий, що глибоко проявляє саму особистість із її унікальним життєвим досвідом, характерологічними та типологічними особливостями, внутрішніми об'єктами та конфліктами, особливостями психічних захистів та структури в цілому.

1.4. Теоретична модель зв'язку агресивності та асертивності

В цій частині ми підходимо до того, що асертивність є характеристикою зрілої та сформованої людини, яку Маслоу називав “самоактуалізована”, а Роджерс описав словом “конгруентна”. [43]

Очевидно, що така особистість повинна мати високоорганізовані психічні процеси і може контролювати рівень прояву своєї агресії. Самостійно трансформувати бета-елементи у альфа-елементи (по Біону), усвідомлюючи реальність, витримуючи фрустрацію та опрацьовуючи свій досвід. [44]

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



[45]

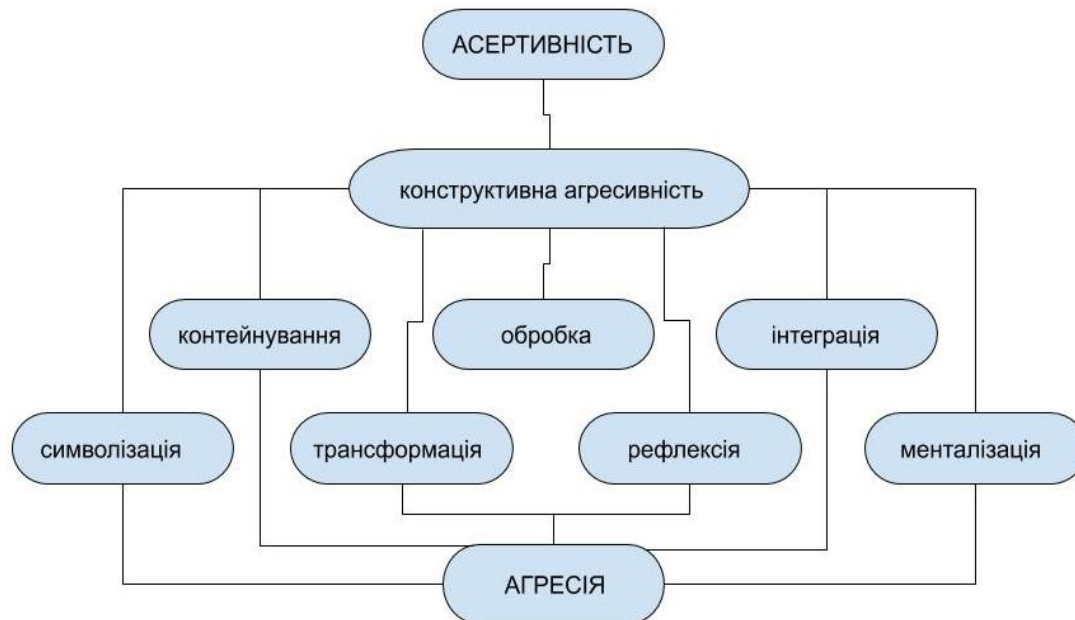
Рис. 1.3. Модель трансформування первинного афекту агресії

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

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

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

А це, в свою чергу, дозволить людині стати більш асертивною і,



відповідно, реалізованою та соціалізованою. [46, 47, 48]

Рис. 1.4. Способи трансформування первинного афекту агресії

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



рівнями асертивності.

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

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

Висновок до розділу I

1. У першому розділі було виявлено, що психологічні концепції агресії не є однотайними. Різні напрямки досліджень і автори розглядають агресію під

різними кутами зору і приходять до протилежних думок стосовно походження, функції та засобів вираження агресії.

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

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

4. Також ми детально розглянули різні форми і види агресії та розвели поняття агресії та агресивності.

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

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

РОЗДІЛ II

ПРАКТИЧНО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ВИВЧЕННЯ ОСОБЛИВОСТЕЙ АГРЕСИВНОСТІ У ЛЮДЕЙ ІЗ РІЗНИМ РІВНЕМ АСЕРТИВНОСТІ

2. 1. Характеристика груп досліджених

Дане дослідження було проведено навесні 2020-го року. У ньому взяли участь 79 осіб віком від 19-ти до 57-ми років. З них 58 – жінки і 21 – чоловіки.

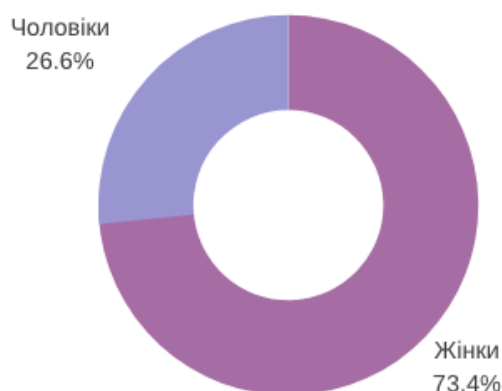


Рис. 2.1. Стать опитуваних

У дослідженні використано методики, які визначають особливості агресивних та ворожих реакцій та рівень асертивності, а також особистісні характеристики.

Учасники заповнили гугл-форму, в якій вони вказували свою стать, вік та давали відповіді на запитання тестів. А також, за бажанням, описували свій сон, з якого ми планували взяти несвідомий матеріал, який також вказує на агресивність/асертивність опитуваних.

Із 79-ти учасників було обрано 8-х для проходження додаткового якісного дослідження у вигляді інтерв'ю з психологом із використанням додаткової методики незакінчених речень. Їх було обрано за такими критеріями:

- залишили свої контакти та надали попередню згоду на додаткове опитування вживу;

- описали свої сні у гугл-формі;



- є представниками із різних груп по шкалі асертивності.

Рис. 2.2. Надання учасниками контактів у відсотках

Таким чином, для якісного інтерв'ю було обрано 8-м представників із різних груп по шкалі асертивності.

2.2. Характеристика методик дослідження

У дослідженні використано методики, які визначають особливості агресивності та рівень асертивності, а також особистісні характеристики та структурну організацію досліджуваних.

Методика на визначення особливостей агресивних та ворожих реакцій

Для оцінювання особливостей агресивних та ворожих реакцій було використано опитувальник *Басса — Дарки* (адаптація Осницького). Ці 75 запитань допомагають виявити вираженість різних форм агресивності по 8-ми шкалах, а саме:

1. *Фізична агресія* – можливість застосувати фізичну силу проти іншої особи.
2. *Опосередкована агресія* – агресія, яка вивільняється непрямим шляхом, або спрямовується на зовсім інший об'єкт.
3. *Роздратування* – швидка збудливість, готовність до негативної реакції при найменшому подразнику.
4. *Негативізм* – манера у спілкуванні, яка виражається опозиційністю до інших, може бути проявлена як у відкритій боротьбі, так і у прихованому невдоволенні.
5. *Образа* – почуття, викликане ненавистю або заздрістю до інших, проявлене смутком, гнівом або стражданням особи.
6. *Підозрілість* – недовіра до інших, спричинена уявленням людини, що інші хочуть завдати шкоду.
7. *Вербальна агресія* – висловлення негативних почуттів через слова, крики, докори, погрози.
8. *Почуття провини* або аутоагресія – уявлення людини про себе як про погану і недостойну, наявність докорів сумління.

Також за цим опитувальником ми досліджуємо загальні індекси агресивності та ворожості.

- Індекс агресивності включає 1, 2 і 3 шкали. Нормою агресивності є величина індексу, яка дорівнюється 21 ± 4 .

- Індекс ворожості складається з 6 та 7 шкал. Нормою ворожості є показник 7 +/- 3.

Методика оцінювання рівня асертивності

Тест на асертивність Шпалінський – Помазан дає змогу побачити рівень асертивності за шкалою від 0 до більше, ніж 70-ти балів. [49] За цією шкалою ми розділили опитуваних на 3 групи: низькоасертивні, асертивні та домінантні.

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

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

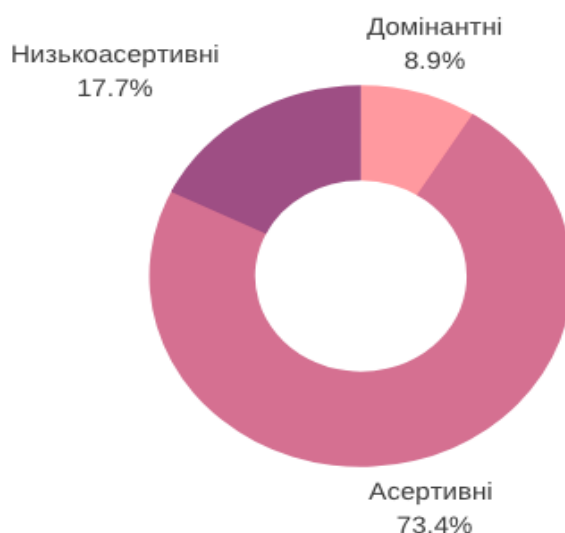


Рис. 2.3. Рівні асертивності учасників у відсотковому значенні

“Домінантні”. Більше 70-ти набраних балів вказують на те, що людина здебільшого користується грубою формою поведінки. Це може бути стиль домінування, маніпуляції та жорсткого керування, що також не є нормою асертивності.

Надалі для детального аналізу та підрахунку даних у програмі Statistika 8 ми також згрупували отримані результати у шкали *“Асертивність”* (сирі бали опитуваних).

Методика діагностики міжособистісних стосунків

В цьому напрямі дослідження використано 2 тести. *Методика діагностики міжособистісних відносин Тімоті Лірі* та *метод незакінчених речень Сакса-Сіднея*.

Метод діагностики міжособистісних стосунків Тімоті Лірі виявляє тип поведінки, який є провідним у ставленні до людей та до себе. В ньому досліджуються такі протилежні моделі як домінування – підкорення та агресивність – дружелюбність.

Тут опрацьовуються 8 шкал, які визначаються за допомогою 128 оцінювальних суджень, а саме:

I. *Авторитарність* відображає лідерські якості, вміння брати відповідальність, прагнення до влади і домінування.

II. *Егоїстичність* показує концентрацію на собі, незалежність, самостійність, впертість, впевненість у собі.

III. *Агресивність* оцінює нетерпимість до помилок інших, критичність та дратівливість, можливість проявити відкриту агресію до іншого.

IV. *Підозрливість* говорить про недовіру до інших, злопам'ятність, образу та ревнивість.

V. *Підпорядкування* розглядає несміливість, сором'язливість, високу критичність до себе.

VI. *Залежність* об'єднує ознаки прагнення приносити радість партнерові, відчуття вдячності, поважне ставлення до інших та захоплення іншими.

VII. *Доброзичливість* характеризує вміння будувати взаємодію з іншими, доброзичливість, схильність до позитивного спілкування, уважність до партнера.

VIII. *Альтруїстичність* розглядає прагнення до піклування, делікатність у стосунках з іншим, ніжність та дипломатичність, вміння пробачити, терпимість до помилок та недоліків іншого.



Рис. 2.4. Схема представлення даних методики Тімоті Лірі

Готові результати Тімоті Лірі пропонує помістити у певну схему у вигляді кола, яке розділене на сектори. По його горизонтальній та вертикальній осям і проходять лінії домінування – підкорення та дружність –

ворожість. Тоді стає візуально добре видно, яка модель є домінуючою у людини. [50]

В цій коловій схемі також виділяється ступінь вираженості тієї чи іншої характеристики. Від 1-го до 5-ти балів - Перша ступінь. Від 6-ти до 10-ти балів - Друга ступінь. А сумарний бал по шкалі, вищий за 10 балів – Третій ступінь – показник екстремального прояву та дезадаптивності тенденції характеру. Що більший бал, то більш вагомою є дана характерологічна тенденція. Оглянемо кожен показник із зазначенням його ступенів по наростаючій:

- I. Авторитарність: домінантність, владність, деспотичність.
- II. Егоїстичність: впевненість у собі, самовпевненість, самозакоханість.
- III. Агресивність: вимогливість, непримиренність, жорсткість.
- IV. Підозрливість: скептицизм, упертість, негативізм.
- V. Підпорядкування: поступливість, лагідність, пасивне підкорення.
- VI. Залежність: довірливість, слухняність, залежність.
- VII. Доброзичливість: добросердечність, несамостійність, конформізм.
- VIII. Альтруїстичність: готовність прийти на допомогу, безкорисливість, жертвовність.

Ми використовували схематичні кола при індивідуальному підрахунку результатів у вісьмох учасників якісного інтерв'ю, враховуючи також ступені вираженості кожної характерологічної тенденції, щоб виявити зв'язки цих показників із рівнями асертивності досліджуваних.

Якісне дослідження було проведено з використанням методики незакінчених речень Сакса - Сіднея у формі інтерв'ю. Розмова відбувалася

окремо з кожним із восьми реципієнтів, у яких було виявлено різні особливості агресивності у комунікативних стратегіях. В методиці є 60 запитань, які потрібно продовжити.

Всі відповіді записуються дослівно. Деякі відповіді є формальними, інші – емоційно забарвленими та змістовно значущими. На них ми і тримали фокус уваги при проведенні дослідження. Ми також фіксували вигуки, реакції та мімічні прояви опитуваних. При аналізі відповідей ми виявляли характерні для кожного слова та фрази, а також певні формулювання, концепції та прояв ставлення до себе та інших.

Методика діагностики домінуючої стратегії психологічного захисту у спілкуванні

Ця методика розроблена В. Бойком дозволяє визначити провідну стратегію психологічного захисту в комунікації. Бойко виявляє їх 3 – миролюбна, уникнення та агресія. З кожного запитання реципієнт обирає варіант а, б або в, тим самим вказуючи на свою типову реакцію у тій чи іншій ситуації. Тож з цього тесту ми маємо 3 шкали для дослідження:

- 1. Миролюбство* притаманне людям із м'яким характером, схильним до пригнічення негативних емоцій, тенденцією до компромісу. Вони бувають надмірно піддатливими і залежними від думки чи ставлення інших.
- 2. Уникнення* часто зустрічається у випадку, коли людина хоче зберегти свої інтелектуальні та емоційні ресурси, не витратити їх на конфлікти. Така людина легко здає свої позиції, сумнівається у своїй спроможності перемогти, не протистоїть атакам. Слабка воля або прикрий життєвий досвід можуть бути причинами такої стратегії поведінки.
- 3. Агресія* – це стратегія, що є базованою на інстинктах. Агресивний захист власної життєвої позиції, власного “Я” може бути більш м'якої або жорсткої

форми. Але загальна тенденція така - що більша загроза для індивіда (не важливо, чи є вона суб'єктивною, чи об'єктивною), то більш вираженою є бути агресивна реакція.

Отримані з цієї методики дані допоможуть нам виявити як ці поведінкові стратегії впливають на рівень асертивності індивіда.

Методика діагностування структури особистості

Тест “The Inventory of Personality Organisation” (IPO) Отто Кернберга та його колег діагностує організацію структури особистості. Цим інструментом в нашому дослідженні ми оцінюємо дві складові: тестування реальності та наявність примітивних психологічних захистів. Відповідно, маємо тут 2 шкали:

- *PD/ID* (Primitive Defenses/Identity Diffusion Scale), примітивні психологічні захисти.

- *RT* (Reality Testing Impairments Scale), шкала тестування реальності.

Оскільки надійність та валідність IPO підтверджено багатьма дослідженнями, нашою метою є визначити – чи тестування реальності та наявність примітивних психологічних захистів буде впливати на рівень асертивності, а також чи будуть ці показники мати статистично значущий вплив на агресивність індивіда.

Опрацювання сновидінь

Також ми просили респондентів описати свої сни, щоб надалі опрацювати цей несвідомий матеріал за допомогою Юнгіанської теорії сновидінь. [51] За п'ятьма шаблонами снів, розробленими К. Раслером як найкова інтерпретація сновидінь, ми пробували дослідити прояви

агресивності та інші закономірності у групах людей із різними рівнями асертивності.

Висновок до розділу II

Для вивчення особливостей агресивності у осіб із різним рівнем асертивності нами було змодельоване дослідження, підібрано групу учасників та діагностичні методики.

З деякими реципієнтами ми провели окремі інтерв'ю для якісного дослідження, щоб проспостерігати їхні індивідуальні особливості у способі комунікації та побудові міжособистісних взаємин.

Тож в роботі ми проводимо кількісне та якісне дослідження, що дає нам широкий спектр можливостей для вивчення особливості агресивності у людей із різним рівнем асертивності.

РОЗДІЛ ІІІ

ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ОСОБЛИВОСТІ АГРЕСИВНОСТІ У ОСІБ ІЗ РІЗНИМ РІВНЕМ АСЕРТИВНОСТІ

3.1. Емпіричне дослідження агресивності

Отримані від досліджуваних первинні дані із google форми заносилися у програму Statistica 8, де оброблялися за допомогою статистичних методів. Було проведено кватильний, порівняльний та кореляційний аналізи. На основі цих результатів створено емпіричну модель особливості агресивності у осіб із різним рівнем асертивності.

Оскільки більшість шкал по агресивності є неузгодженими із нормальним розподілом, ми скористалися кореляційним аналізом Спірмена, щоб побачити загальну картину по агресивності і виявити, які ж прояви агресивності загалом будуть пов'язані між собою. Було встановлено такі статистично значущі зв'язки, де $p < 0,05$ (Додаток ж), які ми пробуємо проаналізувати:

Егоїстичність - Агресивність, $r=0,30$

говорить про те, що завищена самооцінка людини може призвести до агресивної поведінки.

Авторитарність - Агресивність, $r=0,46$
 може свідчити, що бажання домінувати,
 владність та деспотичність також
 ведуть до агресивних дій.

Підозрілість - Миролобство, $r=-0,38$
 обернена кореляція доводить, що люди,
 які не довіряють іншим матимуть
 складність із застосуванням стратегії
 Миролобства у побудові контакту із
 іншими.

Залежність - Альтруїстичність, $r=0,37$
 вказує, що люди, які схильні до
 залежності проявляють бажання
 надати безкорисливу допомогу, бути
 потрібними іншим.

Залежність - Опосередкована агресія
 $r=0,22$, а також показники Залежність -
Роздратування, $r=0,24$ говорять, що
 несамоствійність та невпевненість
 веде до пасивної форми вираження
 агресії у людей.

Доброзичливість - Вербальна агресія,
 $r=-0,22$ обернена кореляція вказує на те,
 що людина схильна до дружнього

контакту не буде проявлятися агресивно у мовленні.

Альтруїстичність - Підозрілість, $r=0,24$
свідчить про те, що існує статистично значущий зв'язок між цими показниками. Аналізуючи цю кореляцію, ми припускаємо, що люди, які звикли безкорисливо допомагати іншим, будуть схильні підозрювати оточення у тому, що останнє хоче використати їх у власних інтересах.

Образ а - Підпорядковується, $r=0,30$
виявляє, що образа як пасивна форма агресивності призводить до слабкої позиції у побудові контактів із іншими і змушує підпорядковуватися.

Підозрілість - Негативізм, $r=0,22$
наштовхує нас на думку, що люди, які схильні підозрювати інших, скажімо, у недобрих намірах, схильні вбачати негативне і у інших сферах життя. Ймовірно, у такому разі, базове почуття безпеки є для них малодоступним.

Вербальна агресія - Авторитарний,
 $r=0,41$ проявляє авторитарних людей як
 таких, що здатні здійснити агресивну
 словесну дію.

Вербальна агресія - Підозрлість, $r=0,27$
 ймовірно, якщо людина підозрює інших у
 злих намірах, вона, неначе, дає собі
 внутрішній дозвіл на те, щоб бути
 агресивною у розмові.

Почуття провини - Егоїстичність, $r=-0,24$
 вказує на те, що ці два агресивні
 прояви мають протилежні полюси.
 Почуття провини, певно, є притаманне
 тим людям, чия самооцінка є заниженою,
 а власні інтереси стоять далеко не на
 першому плані.

Почуття провини - Альтруїстичність,
 $r=0,36$ підтверджує ідею, яку висловив
 серед інших Адлер, що природа
 альтруїзму - це прихована агресія.

PD/ID - Підпорядковується, $r=0,24$ та PD/ID -
Залежність, $r=0,39$ - ці показники
 засвідчують, що люди із примітивними
 механізмами захисту будуть

схильними до підпорядкування та залежності. Ми аналізуємо це як ймовірну реакцію на фрустрацію або травмуючий досвід. Захищаючись від зовнішнього світу незрілими механізмами, людина спонукає себе неначе “підключатися” до іншого, чекаючи, що той об’єкт виконуватиме функцію контейнера травмуючої реальності або нестерпних переживань, оскільки зробити це самостійно людині не видається можливим.

Також ми перевірили, чи є відмінності у групі жінок та чоловіків за показниками агресивності. Для цього було проведено порівняльний аналіз за критерієм Мана-Уїтні та побудовано boxplot (Додаток Ж).

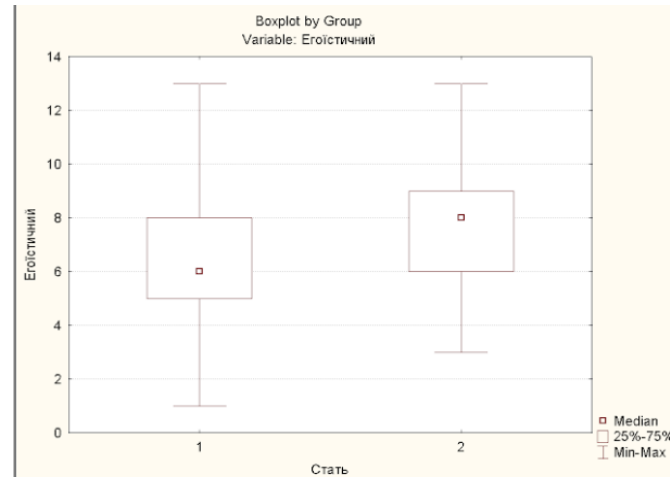


Рис. 3.1. Порівняння групи 1 (жінки) та групи 2 (чоловіки) за показником Егоїстичності

Як бачимо, у групі чоловіків середній показник Егоїстичності є дещо вищим за показник у групі жінок. Ймовірно, концентрація на своїх інтересах, наполегливість, самовпевненість є певною ознакою маскулінності, що і проявили результати такого порівняння.

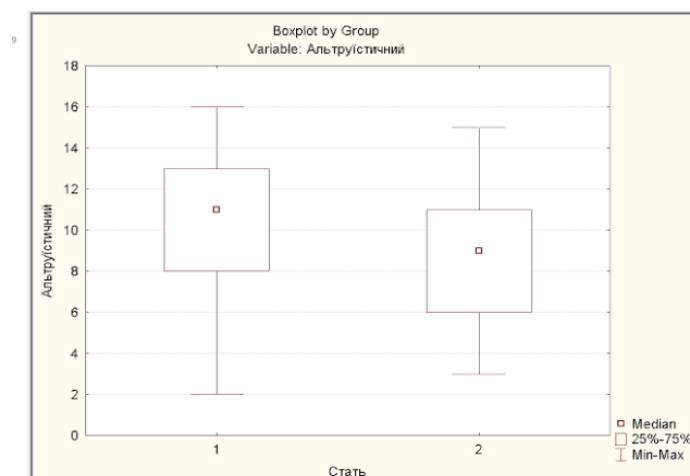


Рис. 3.2. Порівняння групи 1 (жінки) та групи 2 (чоловіки) за показником Альтруїстичності

Натомість група жінок має вищі показники по Альтруїстичності, у порівнянні із чоловіками. Для нас це може свідчити про більш приховану форму прояву агресивності, толерантно завуальовану під опіку, догляд, компромісність або навіть жертвність. Буде доречно згадати тут результати кореляції, яку ми вде проводили раніше у цьому розділі, де виявилось, що Альтруїзм має прямий зв'язок із почуттям провини та образою і тому ми

можемо назвати його однією із форм аутоагресії. Фактично, те саме підтверджує і наступний результат порівняння.

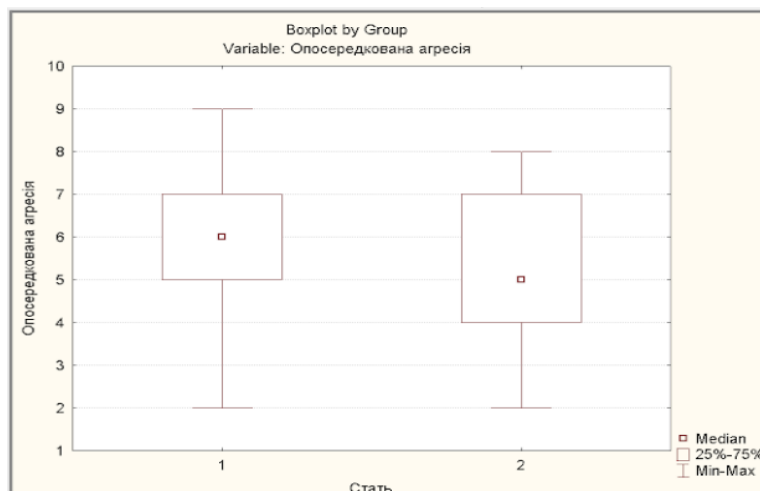


Рис. 3.3. Порівняння групи 1 (жінки) та групи 2 (чоловіки) за показником Опосередкована агресія

Як бачимо, жінки також більш схильні проявляти агресію не прямо, а опосередковано. Це буде означати відігрування емоцій не тільки на інших людях, які не є причиною гніву, але і на речах, процесах та у різних інших проявах, які ніяким чином не стосуватимуться кривдника напряду. Як виявилось, чоловіки схильні до цього в дещо меншій мірі.

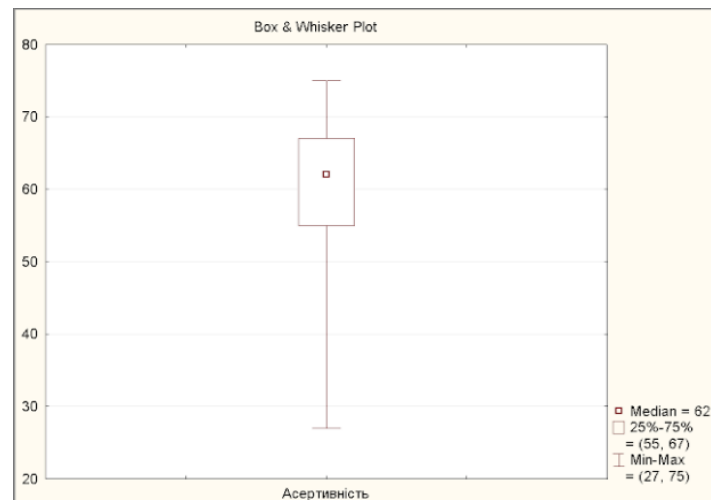
Такою є загальна картина агресивності у нашому дослідженні. Далі детально розглянемо результати, які ми виявили у осіб із різними рівнями асертивності.

3.2. Особливості агресивності у групах із різним рівнем асертивності

Надалі ми досліджували особливості агресивності у групах із різним рівнем асертивності. Для цього напочатку скористалися описовою статистикою.

Описова статистика

Мінімальний показник асертивності у групі досліджуваних становив 27



балів, максимальний – 75 балів із можливих 80-ти.

Рис. 3.4. Визначення середнього значення асертивності

Квартильний розмах знаходиться між нижній квантилем – 55 та верхнім квантилем – 67. Дані по асертивності розподілилися таким чином, що $Mdn = 62$. Таким чином, середнє значення по рівню асертивності наших опитуваних складає 62 бали.



Рис. 3.5. Квартильний аналіз

Таким чином, квартильним аналізом було виділено 3 групи осіб, яких ми назвали Низькоасертивними, Асертивними та Домінантними. Надалі між цих груп ми провели порівняльний аналіз між цих груп за різними показниками,

такими як особливості агресивності, особистісні характеристики, домінуючі стратегії в міжособистісних взаєминах та ін.

Порівняльний аналіз

Для того, щоб побачити, чи відрізняються особи у групах із різним рівнем асертивності за показниками агресивності, особистісними характеристиками, стратегіями захисту та тестування реальності, далі ми провели порівняльний аналіз за непараметричним критерієм Краскела—Уолліса та побудували боксові діаграми для статистично значущих результатів. Респондентів було розподілено на 3 рівні асертивності за результатами тесту на асертивність Шпалінський – Помазан на 3 групи:

Група 1 – респонденти із низькою асертивністю,

Група 2 – з нормальною асертивністю,

Група 3 – з домінантністю.

На цьому етапі дослідження нам вдалося виявити, що між досліджуваними групами за деякими показниками існує статистично значуща відмінність, де $p \leq 0,05$ А саме: Підпорядковування = 0,0027; Фізична агресія = 0,049; Роздратування = 0,023; Індексу ворожості = 0,083; Підозрілості = 0,049; Примітивні механізми захисту = 0,027 (Додаток 3).

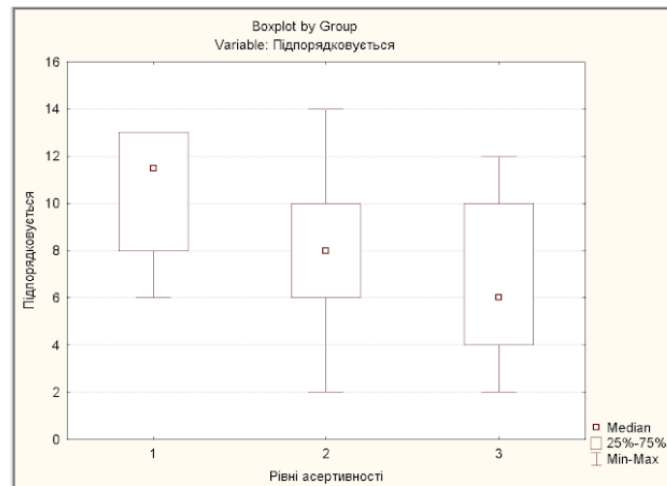


Рис. 3.6. Рівні асертивності і шкала Підпорядкування

(1-Низькоасертивні, 2-Асертивні, 3-Домінантні)

За параметром Підпорядковуються існує найбільш яскраво виражена статистично значуща відмінність у групах низькоасертивних, асертивних та доміантних осіб за даною шкалою.

Як видно, найбільш схильні підпорядковуватися особи із низьким рівнем асертивності, що, ймовірно, може пояснюватися слабкістю Его, схильністю до побудови залежних стосунків, ймовірно, образою і почуттям провини, небажанню брати відповідальність. Підпорядкування – слабка позиція мовчазної згоди і пасивної агресивності, невміння постояти за себе та проявити власні бажання.

Натомість у групі доміантних медіана проявляє нижчу тенденцію підпорядковуватися. Асертивні ж особи мають рівень показника медіани, якій знаходиться між низькоасертивними та доміантними, що може для нас означати, що асертивні люди мають здатність бути більш гнучкими – тобто, обирати, залежно від ситуації – підпорядковуватися чи ні. На цю ж ідею вказують і широко розкинуті по графіку мінімальні та максимальні показники Підпорядкування у асертивних осіб.

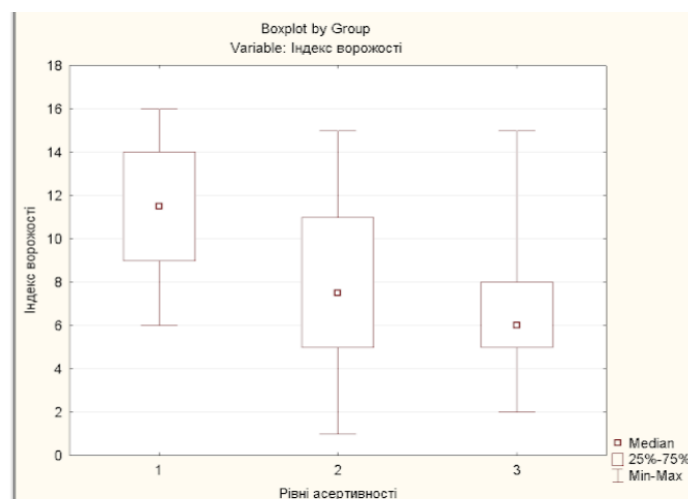


Рис. 3.7. Рівні асертивності та Індекс Ворожості

(1-Низькоасертивні, 2-Асертивні, 3-Домінантні)

Виявлені статистично значущі дані, де $p \leq 0,05$, за показником Індекс Ворожості між груп із різним рівнем асертивності наштотують на думку, що Низькоасертивні особи загалом відчувають більшу небезпеку від оточення, від чого можуть бути більш прихованими і неконтактними.

Індекс Ворожості у нашому дослідженні – це шкала, яка описує суму Підозрілості та Образи за тестом Басса-Дарки. Відповідно, саме ці дві складові і можуть заважати цій групі людей бути асертивними.

Підозрілість веде людину до негативних очікувань від контакту з іншими, ймовірно, страху повторити певний травмуючий досвід, пов'язаний із стосунком з іншими, наприклад, фізичне або емоційне насилля.

Образа для нас тут — це характеристика, яка негативно впливає на спосіб контакту з іншими. Ображаючись на одних об'єктів із своєї життєвої історії, людина далі несвідомо тягне цей внутрішній конфлікт у зовнішню реальність. Іншими словами, може працювати такий незрілий захисний механізм як проєктивна ідентифікація. Скажімо, образ умовно “злого” батька перекладається тепер на “суворого” начальника.

Людина неусвідомлено відіграє свої внутрішні конфлікти у стосунках з іншими людьми, які в реальності можуть зовсім не мати негативних мотивів до даної людини.

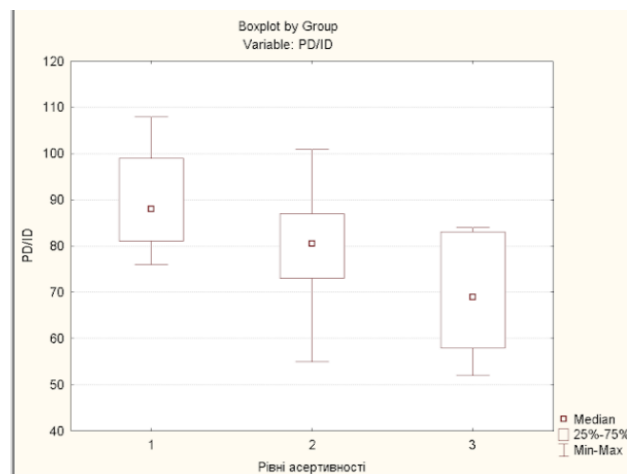


Рис. 3.8. Рівні асертивності та шкала Примітивних механізмів захисту

Відмінності у групах 1, 2, 3 за шкалою Примітивні механізми захисту також ілюструє наш попередній коментар. Результат, де $p = 0,027$ підтверджує, що існують статистично значущі відмінності між групами за цим показником.

В групі низькоасертивних цей показник є найбільш вираженим, що може свідчити про наявність у цих людей таких незрілих механізмів як проєктивна ідентифікація, пасивна агресивність, проєкція, ідеалізація та знецінення, соматизація. Ймовірно, цими способами люди із групи низькоасертивних намагаються віддалити від себе реальні або й уявні загрози.

Як наслідок, це ускладнює можливість побудови контакту із іншими і не сприяє асертивності. Для нашого дослідження ці дані є цікавими психоналітичним результатом, який суттєво доповнює бачення особливостей агресивності у осіб із різним рівнем асертивності.

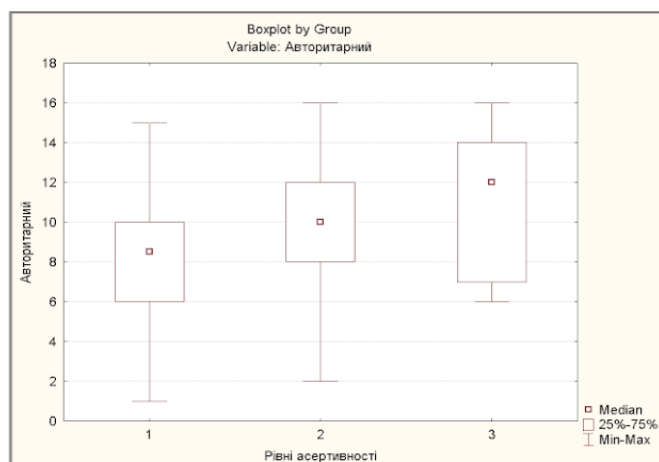


Рис. 3.9. Рівні асертивності та шкала Авторитарності

Натомість за показником Авторитарності найвище середнє значення виявлено у групі Домінантних відображає лідерські якості, вміння брати відповідальність, прагнення до влади і домінування. Домінантність, владність, деспотичність. Цей показник взято з методики Т. Лірі. Як бачимо, на малюнку, середнє значення у групі по цій шкалі є 12 із можливих 16-ти, що свідчить про екстремально виражену якість, яку Лірі називає Владністю. Тож представники групи Домінантних справді схильні до вираження владної позиції у побудові стосунку із іншими, що також може свідчити про невирішені внутрішні конфлікти або фіксацію, наприклад, на фалічній стадії, яка буде характеризуватися не здатністю до компромісів, боротьбою та конкуренцією.

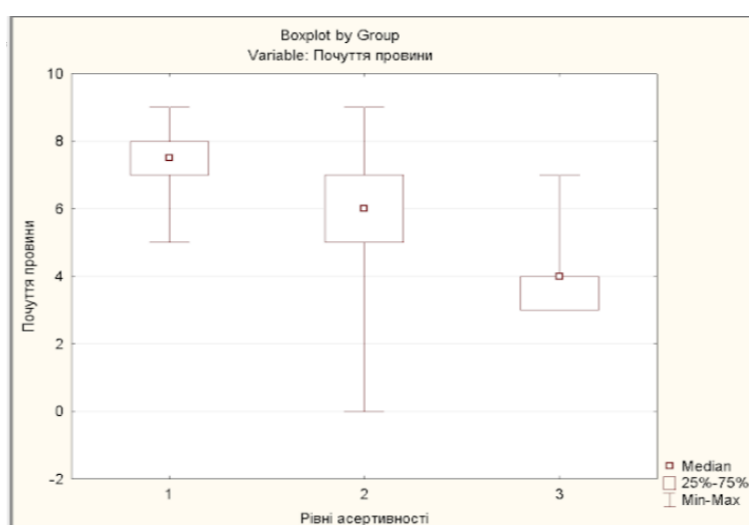


Рис. 3.10. Рівні асертивності та Почуття провини

Статистично значущою, а саме, $p \leq 0,05$, є відмінність у групах і за показником Почуття провини, $p = 0,0018$. Як бачимо, середнє значення Низькоасертивних значно перевищує середнє значення у Домінантних, проте група Асертивних знаходиться практично між них.

Ми розглядаємо це як яскраво виражену ознаку схильності людей із низькою асертивністю до аутоагресії, ймовірно, навіть, до соматизації. Загальна невпевненість спонукає їх до самозвинувачення, до надмірної конформності. Припускаємо, що почуття провини спричинюється надмірної відповідальності, уявлення про себ як про неповноцінного. А це може бути спричиненим приниженням, насиллям, травмуючим особистим дослідом.

Можемо також припустити, що у таких людей переважає контроль супер-Его, тоді як потреби Ід лишаються здебільшого нереалізованими. Страх порушити батьківські або соціальні правила виявляється вищим за власні потреби і бажання. Тож Его в такому разі є таким, що не черпає достатньо енергії з Ід, не має ресурсу, щоб подбати про власну безпеку та задоволення, фактично, воно є придушеним Супер-Его.

Низькоасертивні уявляються нам як такі, що були виховані суворими правилами, догмами, залежностями від соціальної оцінки. Ймовірно, потреби таких дітей не враховувалися у сімейній системі, в найгіршому варіанті – діти зазнавали психологічного або фізичного насилля. Тому найбільш безпечною формою поведінки для них було обрано з усім погоджуватися, не суперечити іншим, сидіти тихо, аби вижити.

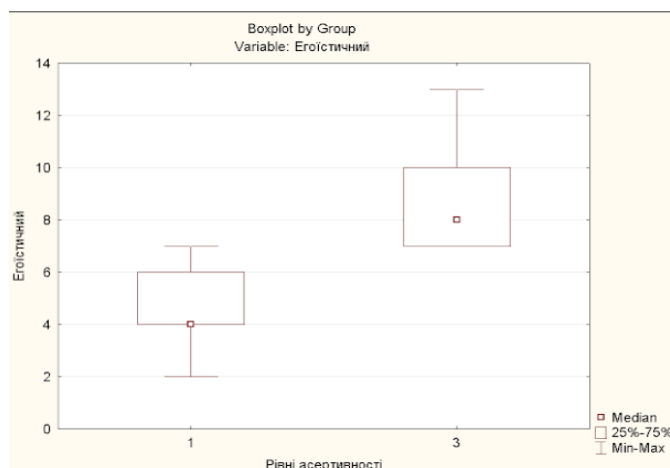


Рис. 3.11. Порівняння груп 1 та 3 за показником Егоїстичність

Статистично значущою є відмінність у групах 1 та 3 за показником Егоїстичність, $p = 0,0004$. Що підтверджує низьку вираженість цієї характеристики у групі Низькоасертивних та схильність Домінантних до егоїстичності. Завищені показники по егоїстичності за Т. Лірі інтерпретуються як висока концентрація на собі, впертість, схильність до самолюбівання. Бажання домінувати в такому разі можемо розглядати як спосіб довести собі чи комусь свою спроможність, захиститися наперед, нападаючи першим. Цей прояв ми розглядаємо також як агресивність, адже безкомпромісне задоволення власних потреб неминухо веде до нападу на кордони іншого. Припускаємо, що саме ця характеристика осіб із групи домінантністю не дає їм потрапити до групи асертивних.

Занижені показники Егоїстичності у групі осіб із низькою асертивністю також добре доповнюють загальну картину людей із пасивно агресивністю, які не можуть захистити свої кордони, проте схильні опосередковано відігравати свій гнів на інших об'єктах.

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

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

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

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

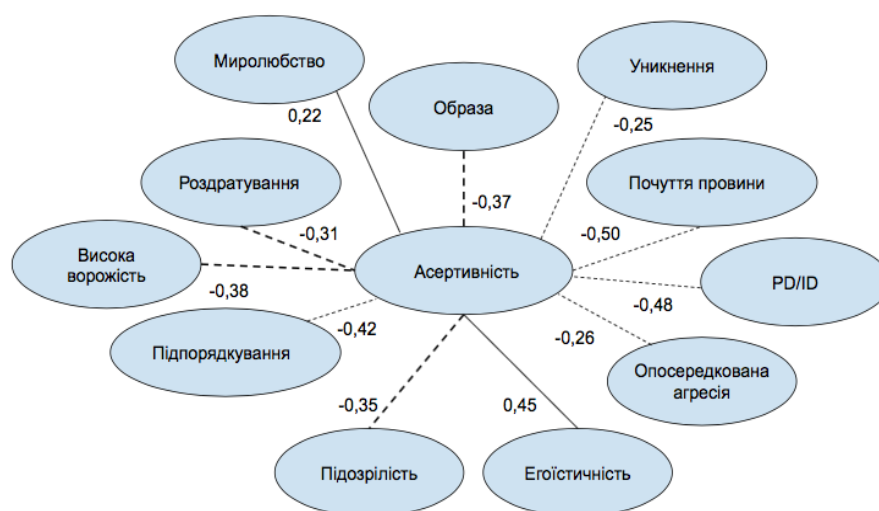
Якщо у низькоасертивних та домінантних у порівняльному аналізі здебільшого були протилежні значення по різних показниках, то Асертивні показували середній рівень. Таким чином, ми схильні думати, що агресивність осіб із нормальною асертивністю – середня по усіх показниках. Таким чином, однією з характеристик цієї групи може бути для нас відсутність екстремальних значень – низьких або високих – за будь-якими показниками. Іншими словами, ми можемо назвати цю особливість конструктивною агресивністю – гнучким способом обирання реакцій, здатністю проявити агресію, проте відсутністю ініціативи у цьому.

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

Кореляційний аналіз

Проводячи дослідження особливості агресивності у осіб із різним рівнем асертивності, ми припустили наявність кореляції між показниками агресії (тест Басса-Дарки), особистісними характеристиками (метод Т. Лірі), стратегіями захисту у взаєминах (тест Бойко) та незрілими механізмами захисту і тестуванням реальності (ІРО) і асертивністю. Ми обрали ранговий коефіцієнт кореляції Спірмена, оскільки розподіл значної більшості шкал відрізняється від нормального. (Додаток К)

Спостерігаємо зв'язок асертивності із певними проявами агресивності, особистісними характеристиками та механізмами психологічного захисту.



Результати представлені у кореляційній плеяді на малюнку.

Рис. 3.12. Кореляційна плеяда Асертивності із іншими показниками

Кореляційним аналізом ми отримали дані, де $p < 0,05$ та $p < 0,01$, що дає нам підстави вважати статистичні розрахунки достовірними. Таким чином, Асертивність має пряму кореляцію із Миролобством та Егоїстичністю, а також значну кількість обернених зв'язків із іншими показниками.

Асертивність та Миролоубство: показник кореляції Спірмена складає $r=0,22$; $p<0,05$.

Асертивність та Егоїстичність: показник кореляції Спірмена $r=0,45$; $p<0,05$.

Асертивність та Образа: показник кореляції Спірмена складає $r=-0,45$, $p<0,05$, обернена кореляція.

Асертивність та Уникнення: показник кореляції Спірмена складає $r=-0,25$. $p<0,05$, обернена кореляція.

Асертивність та Почуття провини: показник кореляції Спірмена складає $r=-0,50$, $p<0,01$, обернена кореляція.

Асертивність та Опосередкована агресія: показник кореляції Спірмена складає $r=-0,26$, $p<0,05$, обернена кореляція.

Асертивність та Примітивні механізми захисту: показник кореляції Спірмена складає $r=-0,48$, $p<0,05$, обернена кореляція.

Асертивність та Підозрілість: показник кореляції Спірмена складає $r=-0,35$, $p<0,05$, обернена кореляція.

Асертивність та Підпорядкування: показник кореляції Спірмена складає $r=-0,42$, $p<0,05$, обернена кореляція.

Асертивність та Егоїстичність: показник кореляції Спірмена складає $r=-0,45$, $p<0,05$, обернена кореляція.

Асертивність та Роздратування: показник кореляції Спірмена складає $r=-0,31$, $p<0,05$, обернена кореляція.

Оскільки встановлено статистично значущий зв'язок Асертивності із Егоїстичністю, можемо думати, що саме ця характеристика людини є найважливішою передумовою асертивної поведінки. Проте тут варто

зазначити, що саме вираховує ця шкала. Показник Егоїстичність взятий нами із методики Діагностика міжособистісних стосунків Т. Лірі.

В цьому тесті досліджуються не лише окремі характеристики, але і осі домінування-підпорядкування та агресивність-дружність, розшифруємо більше це поняття. Егоїстичність за Лірі описується як незалежність, самостійність, впертість та впевненість у собі. За балами результати по Егоїстичності градуються на рівні: 1 – впевненість у собі, 2 – самовпевненість, 3 – самозакоханість.

Припускаємо, що для Асертивності найбільш важливою буде саме наявність першого рівня – впевненості у собі як якості, що її приписує Лірі Егоїзму.

Також встановлено зв'язок між показником Асертивності та Миролобством як провідною стратегією захисту у спілкуванні. Автор методики, з якої взято цей показник – Бойко описує цю стратегію як таку, в якій люди схильні до пошуку компромісу і пригнічення негативних емоцій, а також певної комунікативної гнучкості. Цікаво, що, здавалося би, такі протизелні показники як Егоїстичність та Миролобство як провідна стратегія захисту виявилися в однаково позитивному зв'язку з асертивністю! Проте на нашу думку цей результат якраз і відображає найбільш точно природу самого феномену асертивності, а саме – бути достатньо егоїстичним і мирним у контакті з іншими. Іншими словами виглядає так, наче, асертивна людина має бути одночасно доброю як до себе, так і доброю до інших. Баланс між власними бажаннями та потребами інших, між захистом своїх меж та розуміння кордонів інших.

У підсумку виходить, що впевненість та здатність до компромісу є важливими компонентами асертивності.

Тож оберненими є кореляції Асертивності із Образою, стратегією Уникнення, Почуттям провини, Опосередкованою агресією, що свідчить про

те, що ці форми агресії суперечать асертивності. Так, людина із вираженим почуттям провини та образою не зможе відстоювати свої межі та почуватися рівною поряд із іншими, бути у партнерських взаєминах, сміливо йти у контакт. Така людина, швидше, обиратиме пасивну форму вираження агресії, уникатиме конфліктів і стресуючих контактів. Так само і опосередкована агресія, яка спрямовується, власне не на об'єкт, а на предмети чи на слабшу особу, суперечить асертивності.

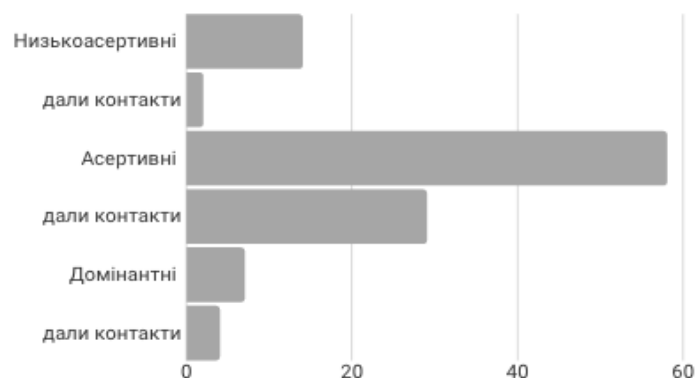
Почуття провини, як і Образа, аналізуються нами як спрямованість агресії індивіда на самого себе. Це неможливість або заборона внести агресію у стосунок, проявити її назовні. Наприклад, прямо зайти в конфлікт, щоб потім його вирішити. Або переживаючи певну проблему у контакті з іншим, спробувати її усунути або вирішити. Це змушує низькоасертивних людей найбільше користуватися Уникненням як основною стратегією захисту у міжособистісних стосунках. Уникати контакту сприймається неасертивними людьми як більш безпечна форма існування. Адже для низькоасертивних осіб, ймовірно, будь-який конфлікт буде нестерпним випробуванням або і причиною повторного потрапляння в травму. Саме такими способами і проявляється пасивність, яка, зрештою, і не дає людині бути асертивною.

Також Асертивність обернено корелює із наявністю Примітивних механізмів захисту, що підтверджує нашу гіпотезу про те, що асертивність є ознакою міцної структури особистості. Обернена кореляція виявлена також із Підозрілістю, Підпорядкуванням, Високою ворожістю та Роздратуванням, що формує уявлення про асертивну людину як про таку, що не схильна до підозр, ворожого ставлення до інших, не підпорядковується і не є роздратованою. Йдучи від зворотнього, можемо підвести підсумок, що асертивна людина не є залежною, загалом позитивно налаштована до інших і здатна до партнерських стосунків.

3.3. Прояви агресивності респондентів у результатах якісного

дослідження

Третій розділ присвячено опису результатів дослідження особливості агресивності у осіб із різним рівнем асертивності. В google формі одним із



запитань до респондентів була згода на участь у якісному опитуванні. Ми просили людей залишити номер телефону для проведення подальшої бесіди.

Рис. 3.13. Розподіл надання контактів у групах

Під час опрацювання результатів було виявлено, що з усіх 79-ти учасників контакти залишило всього 34 людини. Коли було підраховано результати по шкалі асертивності, виявилось, що лише один респондент мав в сумі до 30-ти балів (Шкала асертивності Шпалінський-Помазан).

При індивідуальній перевірці анкет, виявилось, що цей чоловік 30-ти років не лишив свого контакту, а також не здійснив опис сну. Це наштовхнуло нас на думку, щоб більше ретельно прослідкувати тенденції вибірки. Так, нами було виявлено, що із групи низькоасертивних, яка нараховує 13 людей залишило свої контакти всього 2, із групи асертивних, яка налічує 58 осіб – 29 людей, а із групи доміантних, в якій нараховується 7 учасників – 4 людини погодилися на додаткову активність в межах дослідження.

В контексті дослідження нас зацікавила причина того, чому деякі люди залишають, а інші не залишають контакти. Ймовірно, люди із групи “низькоасертивні” гірше погоджуються допомогти, є більш прихованими і такими, які підозрюють негативні наміри в свою сторону а також не мають

бажання, щоби до них зверталися додатковий раз. Можемо розглядати їхнє рішення не надати контакти як тенденцію до пасивної поведінки.

По групі “домінантні” ми бачимо, що більша частина учасників погодилася на продовження опитування. Ймовірно, характерна для них впевненість спричиняють більш активну форму соціального вияву.

Найбільшою в нашому дослідженні є вибірка “асертивні” і, відповідно, людей, які залишили свої контакти, найзначніша кількість. Можемо допустити, що респонденти із груп “асертивні” та “домінантні” є більш контактними і схильними до живого зв'язку, здатними прийти на допомогу та проявити себе. Натомість “низькоасертивні” схильні до більш прихованої та тихої моделі поведінки.

Для проведення якісного дослідження ми обрали представників різних рівнів асертивності, а саме: 2 особи із групи “низькоасертивні”, 4 особи із групи “нормально асертивні”, 2 особи із групи “домінантно асертивні”.

Перед інтерв'ю було опрацьовано вручну результати тесту Лірі по кожному учаснику та складено портрет характерної моделі міжособистісного стосунку цих респондентів, зображену у коловій схемі та описану, залежно від індивідуальних показників. Таким чином, ми отримали деякий варіант портрету низькоасертивних, асертивних та доміантних людей. В цьому розділі проводимо контент-аналіз отриманих даних.

Перша група - Низькоасертивні

До групи низькоасертивних потрапили 2 жінки із балами по асертивності 42 та 47. Респондентка 1 має 46 років, тривало працює в одній компанії, за здобутками та вислугою років отримала високу посаду - керівник відділу.

Цьому факту радіє але озвучує, що дуже довго звикала до нового статусу. Вважає, що вона є надто добрим керівником. Жаліється, що коли ставить задачі, то не завжди перевіряє якістю виконання, тож люди часто цим користуються і роблять абияк.

Таблиця 3.1.

Результати індивідуальної діагностики міжособистісних стосунків Т. Лірі (Респондент 1)

Рес. 1	Характеристики	Схема Т. Лірі																		
Жінка, 46 р Місто Івано- Франківськ	<ol style="list-style-type: none"> 1. Нетерпима до критики 2. Не впевнена у собі 3. Не надто наполеглива у своїх стремліннях 4. Реалістична у судженнях, скептична 5. Не схильна виконувати чужі обов'язки 6. Проявлена залежність від думки інших 7. Дружелюбна, схильна до компромісів 8. Альтруїстична, м'якосердна, надміру відповідальна 	<table border="1"> <caption>Дані до схеми Т. Лірі</caption> <thead> <tr> <th>Характеристика</th> <th>Значення</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Альтруїстичність</td> <td>14</td> </tr> <tr> <td>Доброчесність</td> <td>12</td> </tr> <tr> <td>Залежність</td> <td>8</td> </tr> <tr> <td>Підпорядкованість</td> <td>8</td> </tr> <tr> <td>Адекватність</td> <td>6</td> </tr> <tr> <td>Емпатичність</td> <td>6</td> </tr> <tr> <td>Адекватність</td> <td>6</td> </tr> <tr> <td>Адекватність</td> <td>10</td> </tr> </tbody> </table>	Характеристика	Значення	Альтруїстичність	14	Доброчесність	12	Залежність	8	Підпорядкованість	8	Адекватність	6	Емпатичність	6	Адекватність	6	Адекватність	10
Характеристика	Значення																			
Альтруїстичність	14																			
Доброчесність	12																			
Залежність	8																			
Підпорядкованість	8																			
Адекватність	6																			
Емпатичність	6																			
Адекватність	6																			
Адекватність	10																			

У методиці незакінчених речень респондентка часто вказує на свою довірливість і доброту, яку інші люди, на її думку, вправно використовують.

Слова “впевненість” та “невпевненість”, “образити” звучать у багатьох відповідях. Вона будує теплий контакт у розмові із психологом. Проявляє повну згоду на всі пропозиції. В розмові видно, що хоче сподобатися, старається дати “правильні” відповіді.

Наприкінці розмови респондентка проявляє деяку улесливість, вона робить компліменти психологу, ділиться своїми позитивними враженнями, радіє, що все відбулося добре. Озвучує також, що готова до подальшої співпраці у разі необхідності. Ми можемо інтерпретувати це як ймовірну схильність до підпорядкування. В основних відповідях нами помічені ознаки почуття провини.

Це також підтверджує результати нашого кількісного аналізу, яке виявило високий показник почуття провини та підпорядкування у низькоасертивних осіб.

Таблиця 3.2.

Деякі відповіді з методики незакінчених речень Сакса-Леві (Респондент 1)

Речення	Продовження	Емоція
Знаю, що нерозумно, але боюся...	... когось образити	Тихо, обережно
Ідеалом чоловіка для мене є...	... мужчина, за спиною якого я почувуюся впевнено.	З посмішкою
Моя найбільша слабкість полягає в тому...	... занадто довіряю людям. Коли ти добрий, люди вважають це слабкістю. Використовують.	Опускає очі
Моїм прихованим бажанням в житті...	... бути більш впевненою в собі, полюбити себе.	Дивиться в сторону
Хотілося б мені перестати боятися...	... своєї невпевненості.	Піднімає брови
Найбільше люблю тих людей, які...	... відверті, добрі, прислухаються до інших, не ображають тебе.	Киває головою
Коли я була юною, то відчувала провину, якщо...	... в спорі когось ображу.	Стискає губи
Коли мені не щастить, я...	... звинувачую себе.	Через паузу
Люди, перевагу яких над собою я визнаю...	... люди, які мають перевагу в розумі і знаннях і в почутті гумору.	Жваво
Найгірше, що я мала нагоду зробити, це...	... образити своїх батьків.	Сумно

Респондентка 2 – це 19-річна студентка. Жаліється на наявність “хвостів” в університеті, на свої лінощі та на часте нерозуміння її з боку інших людей.

Таблиця 3.3.

Результати індивідуальної діагностики міжособистісних стосунків Т. Лірі (Респондент 2)

Рес. 2	Характеристики	Схема Т. Лірі
<p>Жінка, 19 р</p> <p>Місто</p> <p>Львів</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Не схильна домінувати 2. Невпевнена у собі 3. Не надто наполеглива у своїх стремліннях 4. Реалістична у судженнях, скептична 5. Має підвищене почуття провини 6. Потребує допомоги і довіри зі сторони інших 7. Прагне до дружності 8. Демонструє співчуття та має виражену готовність допомогти іншим 	

Респондентка говорить здебільшого короткими реченнями, виглядає маломотивованою, проявляє сором в деяких запитаннях. Сама не ініціює контакт, чекає ведення. Часто використовує фрази, які описують пасивне ставлення до контактів, зазначає про тиск і вплив, який інші люди схильні чинити стосовно неї.

У відповідях респондентки проявляється пасивність, схильність уникати відповідальності та приймати власні рішення, є деякі ознаки відчуття своєї малозначущості у порівнянні з іншими.

Заздрість, образа на кривдників — все це може розглядатися нами як форми пасивної агресії, проявлена у цієї представниці групи низькоасертивних осіб.

Таблиця 3.4.

Деякі відповіді з методики незакінчених речень Сакса-Леві (Респондент 2)

Незакінчене речення	Продовження	Емоція
Якщо все проти мене, то...	... так і буде	Знижує плечима
Моє начальство...	... несправедливе	Прикусує губу
Коли я бачу жінку поруч з чоловіком...	... заздрю	Прищурує очі
Найкраще мені працюється з...	... собою	Піднімає брови
Люди, з якими я працюю...	... розумніші за мене	Кривиться
Моїм прихованим бажанням в житті...	... нічого не робити і отримувати за це гроші	Через паузу тихо
Коли до мене наближається мій начальник...	... я хвилююся	Прискорено
Мені дуже не подобається, коли чоловіки...	... поведуться зверхньо	Дивиться прямо в очі
Люди, які працюють зі мною...	... стараються керувати мною	Відводить погляд
Найгірше, що я мала нагоду зробити, це...	... тікати з дому	Важко видихає

У обох опитаних із цієї групи присутні фрази про використання їх іншими людьми, про лінощі і невпевненість, а також бажання позбутися цих якостей, Звучать також теми образи і почуття провини, конфліктні мотиви та складність у контакті з іншими, жаль за втраченими можливостями чи зробленими вчинками.

У відповідях помічені ідеї меншовартості у порівнянні із іншими людьми.

Ймовірно, такі характеристики є загальними і притаманними для людей із низькою асертивністю. Так само як і висока міра підпорядкованості та альтруїстичності з одночасно заниженими показниками егоїстичності і агресивності у побудові контактів.

Дивлячись на ці результати через призму психоаналітичних теорій, можемо пригадати ідею базального конфлікту Карен Хорні. Стратегія поведінки респонденток із групи низькоасертивних осіб ілюструє модель Руху від людей за Хорні. Це унікаюча стратегія міжособистісних взаємин, природа якої – нереалізовані в процесі становлення потреби у безпеці та задоволенні.

Друга група - Асертивні

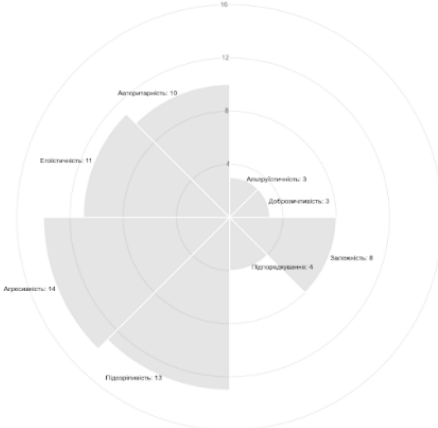
Із групи асертивних, які набрали від 50-ти до 70-ти балів за шкалою , якісні дані учасників є дуже неоднорідними, що поки не дає нам можливості зробити узагальнення. Проте проявляє різноманітність портретів асертивних осіб.

Респондент 3 – чоловік 34-х років, загальний бал по асертивності – 55. Має високу посаду, політик. Із задоволенням та інтересом береться за амбітні

задачі, звик самотійно приймати складні рішення. Любить, коли потрібно конкурувати та боротися за результат.

Таблиця 3.5.

Результати індивідуальної діагностики міжособистісних стосунків Т. Лірі (Респондент 3)

Рес. 3	Характеристики	Схема Т. Лірі
<p>Чоловік, 34 р Місто Харків</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Має організаторські здібності, може порадити 2. Впевнений лідер, незалежний, конкуруючий 3. Не стриманий, не дружелюбний, завзятий до боротьби, запальний 4. Скептичний, схильний до образ, критичний, не вдоволений 5. Не підпорядковується 6. Потребує довіри зі сторони інших 7. Самостійний 8. Не схильний до емпатії, не ініціює допомогу іншим 	 <p>Схема Т. Лірі: діаграма в формі кола з радіусом 10, що показує рівні восьми рис. Рівні: Аспірантність (10), Екстраверсія (11), Адаптивність (14), Підприємливість (12), Самолюбність (8), Підкорюваність (4), Доброчесність (3), Аналітичність (3).</p>

У особистій бесіді із психологом та під час проходження методики незакінчених речень респондент є вмотивованим та жвавим. Часом, висловлюється гостро, використовує в мовленні грубі слова. Наголошує на своїй відвертості.

У ставленні до психолога проявляє повагу, рівність. Не поспішає закінчити процес, вдумливо відповідає, іноді самотійно заходить глибше в ті

теми, які виявляються для нього цікавішими – майбутнє, жінки, кар'єра. З певним супротивом продовжує речення на теми сім'ї, дитинства та батьків.

Таблиця 3.6.

Деякі відповіді з методики незакінчених речень Сакса-Леві (Респондент 3)

Незакінчена фраза	Продовження	Якість
Якщо все проти мене, то...	... я пожалію себе і потім почну воювати	рішучо
Знаю, що нерозумно, але боюся...	... ляпнути хєрню	кривиться
Коли я бачу жінку поруч з чоловіком...	... думаю, що вони разом	спокійно
Зробив би все, щоб забути...	... стосунки з мамою	гнівливо
Якби мій батько тільки захотів...	... змінити своє життя і прийняти рішення, все би було інакше	зітхає, приліг на диван
Я міг би бути дуже щасливим, якби...	... не батьки. Я був би добрішим. А так я ставлю мури між собою і іншими	ритмічне, швидке мовлення
Більшість моїх товаришів не знають, що я боюся...	... слабкості, напевно, своєї	стишено, задумливо
Не люблю людей, які...	... не люблю людей і крапка	рішучо, без гумору
Коли я був дитиною...	... я був активний і цікавий, був занозою в дупі	з теплою посмішкою
Люди, перевагу яких над собою я визнаю...	... ті, в кого відсутні страхи, які є в мене	замислено

Під час бесіди онлайн респондент на запитанні про батька раптово вкладається на диван, говорить, що почуває себе, наче на кушетці у аналітика.

Після цього розмова стає менш формальною, а відповіді – емоційнішими, осмисленішими, довгими. В мовленні виразно звучать слова “бар'єр”, “правила”, “свобода”, “кордони”, “потенціал”. В розмові робить висновок, що “якби не батьки, то був би добрішим, а так – мури ставлю між собою і іншими, так навчили, щоб вижити”.

Тема батька, ймовірно, активізує у респондента едипів комплекс. І, певно, викликає потребу у регресії — саме в цей момент опитуваний, який до того сидів на дивані, тепер на нього приліг. Агресивні коментарі стосовно батька, знецінення його фігури, наштотують на думку про непройдений конфлікт і відповідну фіксацію на фалічній стадії за Фройдом. Це пояснює конкурентний стиль у побудові міжособистісних стосунків, підкреслена маскуліність, розкутість із жінками, фокусування на досягненні успіху, показову впевненість, безкомпромісність.

Респондент 4 – жінка 34 років, працює викладачем вищого навчального закладу, багато контактує з людьми, має загальний бал по асертивності – 66.

Таблиця 3.7.

Результати індивідуальної діагностики міжособистісних стосунків Т. Лірі (Респондент 4)

Рес.4	Характеристики	Схема Т. Лірі
Жінка, 34 р місто Київ	<ol style="list-style-type: none"> 1. Лідирує, не терпить критики 2. Достатньо впевнена в собі 3. Безпосередня, щира, докладає зусилля 4. Реалістична 5. Не схильна підкорюватися 6. Потребує довіри та участі зі сторони інших 7. Прагне до контакту і співпраці, проявляє дружність 	<p>The circular diagram represents the T. Liri schema with 10 dimensions. The values for each dimension are: Асертивність (15), Алергічність (13), Доброзичливість (15), Заваньість (9), Підпорядкованість (7), Підприємливість (9), Агресивність (11), Емпатичність (11), and two unlabeled dimensions with values 10 and 12.</p>

	8. Має гіперсоціальні установки перед іншими	
--	--	--

Респондентка під час контакту проявляється активно, поводить себе зацікавлено, багато посміхається. Пробує сама вести розмову. На деякі запитання відповідає дуже швидко, не замислюючись, на деяких зупиняється для обдумування. Дуже міняється в обличчі, коли запитання її схвилює – стає серйозною, зникає посмішка, змінюється тон голосу на тихіший і повільніший.

Таблиця 3.8.

Деякі відповіді з методики незакінчених речень Сакса-Леві (Респондент 4)

Незакінчена фраза	Продовження	Якість
Якщо все проти мене, то...	... треба просто перечекати час	знижує плечима
Я завжди хотіла...	... подібати іншим	грайлива посмішка
У порівнянні з більшістю інших сімей моя сім'я...	... це дуже нормальна	хмикає
Я могла би бути дуже щасливою, якби...	... не чекала від інших забагато	сумно
Моєю найбільшою помилкою було...	... з усім погоджуватися, йти на компроміси із собою	замислено
Моя найбільша слабкість полягає в тому...	... що я швидко звикаю до людей	сумно
Найбільше в житті я хотіла би...	... не мати конфліктів	піднімає брови
Коли я даю іншим доручення...	... то довіряю своїм людям	хитає ствердно

Мені дуже не подобається, коли чоловіки...	... не вміють сказати компліменти	сміється гучно
Коли я була дитиною, моя сім'я...	... дуже мене любила	усміхається щиро

Респондентка у своїх відповідях демонструє повагу та приязність у стосунках з іншими людьми, наголошує на тому, що швидко прив'язується. Говорить про дружність та миролюбність у контактах, про своє невміння конкурувати і страх перед конфліктами. Проявляє деякі ознаки істероїдності – в поведінці присутні елементи гри і зваблення, виражена емоційність у міміці та жестах, певна сценічність у манері.

Респондент 5 – це чоловік 35-ти років, затребуваний ІТ спеціаліст. Зізнається, що “не любить копатися в себе та у інших в голові”. Має 60 балів за показником асертивності. На контакт йде неохоче, проте погоджується.

Таблиця 3.9.

Результати індивідуальної діагностики міжособистісних стосунків Т. Лірі (Респондент 5)

Рес. 5	Характеристики	Схема Т. Лірі
Чоловік, 35 р Місто Львів	<ol style="list-style-type: none"> 1. Ненав'язливий у переконанні інших 2. Достатньо впевнений у собі 3. Безпосередній та щирий 4. Скептичний, недовірливий, схильний до образ 5. Покірний, має підвищене почуття провини. 6. Слухняний, залежний від інших 7. Має труднощі у спілкуванні із 	<p>Схема Т. Лірі: діаграма з радіальними шкалами, що показує результати діагностики міжособистісних стосунків. Шкала асертивності становить 9, дипломатичності 5, заповненості 7, підпорядкованості 12, пасивності 5, авторитарності 5, емоційності 5, апроприатності 5.</p>

	групою	
	8. Відповідальний, м'якосердий	

Респондент під час інтерв'ю багато сміється або незручно посміхається. Складається враження, що йому не комфортно бути відвертим та обговорювати приватні теми. Сміх сприймається як такий, що ілюструє сором. У своїх відповідях респондент виступає неконфліктним, але хоче пошвидше закінчити процес, не включається повністю увагою, часом розсосереджується, відволікається, часто критикує запитання анкети.

Таблиця 3.10.

Деякі відповіді з методики незакінчених речень Сакса-Леві (Респондент 5)


Незакінчена фраза	Продовження	Якість
Моє начальство...	... цікаві люди якісь дурацькі у вас питання, відверто кажучи	сміється
Думаю, що я досить здатний, щоб...	... досягти успіху	пританцьову -ючи
Настане той день, коли...	... я матиму все, що хотів	спокійним голосом
Найбільше люблю тих людей, які...	... вільно мислять.	швидко відповідь
Люблю працювати з людьми, які...	... знають більше за мене	спокійно
Люди, перевагу яких над собою я визнаю...	... вони вільніші за мене в голові.	тихо
Я люблю свою матір, але...	... є повага якась. Але я рідко думаю – чи люблю, чи не люблю. Яке я взагалі маю право Алекати.	схвильовано

Тут активно звучить тема свободи – як власної, так і інших людей. Респондент використовує слова “вільно”, “право вибору”, “повага”, “власні бажання”. Досить впевнено висловлює свої власні бажання та потреби, найчастіше вони стосуються матеріальних благ, досягнень та сексуальної свободи.

Респондентка 6 погоджується на інтерв'ю з бажанням. Це активна жінка 55-ти років, зацікавлена, відкрита. Має загальний бал по асертивності – 62, що є у нашому дослідженні медіаною. Поводиться спокійно, відповідає вдумливо, не поспішає. Відразу будує теплий контакт із психологом, одного разу просить зробити перерву на перепочинок. Цікавиться своїми результатами.

Таблиця 3.11.

Результати індивідуальної діагностики міжособистісних стосунків Т. Лірі (Респондент 6)

Рес. 6	Характеристики	Схема Т. Лірі
<p>Жінка, 55 р Місто Київ</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Може порадити та наставити 2. Не достатньо дбає про власні потреби 3. Прямолінійна, щира 4. Неконформна, має реалістичні судження 5. Має підвищене почуття провини. 6. Потребує допомоги від інших 7. Дружелюбна, прагне до позитивної взаємодії із групою 8. Виражає готовність прийти на допомогу, емпатійна 	 <p>Діаграма в формі кола з радіусом 16, що показує результати діагностики міжособистісних стосунків. Кожен сектор відповідає певній характеристиці з її значенням: Асертивність 6, Адаптивність 6, Діаболологічність 6, Залежність 7, Психологічність 13, Пасивність 9, Агресивність 7, Егоїстичність 1.</p>

В розмові респондентка проявляє емоційну гнучкість – легко переходить від одного почуття до іншого, відповідно до тем. Дякує за інтерв'ю, робить підсумки про отриману для себе користь від процесу.

Таблиця 3.12.

Деякі відповіді з методики незакінчених речень Сакса-Леві (Респондент 6)

Незакінчена фраза	Продовження	Якість
Я завжди хотіла...	... любові, ласки, уваги, тепла, ніжності.	романтично, ліричним тоном.
Якщо все проти мене, то...	... я засмучуюся... Скажу навіть почесному, не хочу жити.	задумалася тихо, обережно.
Якби я займала керівну посаду...	... Я могла би бути дуже суворим керівником. Навіть несправедливим, чомусь мені так здається. Я знаю, що це погано, але ось так.	соромиться
Знаю, що нерозумно, але боюся...	... щось змінювати. Треба вийти із зони комфорту. Щось починати нове.	вагаючись, тре очі і переносицю
Думаю, що я досить здатна, щоб...	... дорослішати. Все маленька, все боїться постаріти.	сумно
Найбільше люблю тих людей, які...	... впринципі люблю людей. Нормальних звичайних людей.	спокійно
Коли я була молодою, то відчувала провину, якщо...	... ніяких провин не відчувала.	осмислено
Мені дуже не подобається, коли чоловіки...	... зверхньо ставляться до жінок, принижують їх, вважають, що жінка щось повинна.	на обличчі емоція огиди

Тож якісне дослідження у групі Асертивних показало широкий спектр особистісних характеристик респондентів та різноманітність емоційних реакцій і словесних формулювань.

Робимо висновок, що яскраво виражених ознак асертивності у якісному дослідженні нами не виявлено. Проте, в загальному, в розмовах звучать теми про власні кордони, невтручання в життя інших, вимогливість до себе, визнання своїх слабких сторін, а також такі філософські категорії як “свобода” та “права”.

Нами помічені також явні відмінності між групою низькоасертивних та асертивних. Асертивні поводяться розкуто – можуть змінювати пози, коли захочуть, відкрито проявляють свої емоції та потреби. Кожен із 4-х асертивних опитаних в тій чи іншій мірі досить толерантно пропонував щось зі свого боку певні зміни по процесу – зробити перерву, перейти до наступного запитання та інше.

Натомість у групі низькоасертивних обидві респондентки поведилися так, неначе відмінниці на іспиті – надміру відповідально. В цьому відчувалася напруга і скутість, в тому числі і фізична. Якщо асертивні сиділи у вільних позах, а один, як ми зауважували раніше, навіть приліг посеред інтерв'ю, то обидві низькоасертивні учасниці стояли струнко протягом всієї бесіди.

Також у асертивних ми не спостерігали якоїсь спеціальної поведінки – розмови відбувалися просто, без напруження, можна сказати, дружньо. Низькоасертивні респондентки старалися сподобатися. Їм було важливим, що про них думає психолог, чи виглядають вони достатньо розумними та чи відповідають вони “правильно”. Такі разючі відмінності також підтверджують і результати кількісного дослідження.

Третя група - Домінантні

У групу доміантних було обрано двох осіб, що мали найвищі бали. Під час домовленості з кожним із них про проведення бесіди, виникла однакова ситуація. Нами було погоджено конкретний день і час, на який призначалася зустріч онлайн. Обоє респондентів із цієї групи не з'явилися вчасно. Жінка перенесла зустріч на інший день, а чоловік сказав, що вийде на зв'язок сам, коли він зможе. Навіть ця сцена, що повторилася з окремими доміантними учасниками, підтверджує їхні характеристики, які були зібрані раніше методикою Т. Лірі. Вже при першому приватному контакті люди продемонстрували напад на домовлені рамки та диктування своїх правил гри.

Респондент 7 – це успішний чоловік 35-ти років, очолює громадську організацію, має досвід у бізнесі та політичні амбіції. Його загальний бал по асертивності є найбільшим із усіх учасників – 75, що свідчить про виражену доміантну позицію.

Таблиця 3.13.

Результати індивідуальної діагностики міжособистісних стосунків Т. Лірі (Респондент 7)

Рес.7	Характеристики	Схема Т. Лірі
Чоловік, 35 р Місто Херсон	<ol style="list-style-type: none"> 1. Дуже любить радити та наставляти інших. Переоцінює власні можливості 2. Впевнений, незалежний 3. Вміє постояти за себе, готовий конкурувати, напористий 4. Реалістично дивиться на речі 5. Скромний 6. Потребує допомоги від інших 7. Дружелюбний, прагне до співпраці 8. Може надати допомогу 	<p>Схема Т. Лірі: діаграма з восьми секторів, що показує рівні різних характеристик респондента. Сектори: Асертивність (16), Алертність (9), Доброзичливість (9), Захищеність (8), Психологізм (8), Героїзм (7), Агресивність (9), Емпатичність (10).</p>

Опитуваний поводить ся дуже впевнено. Під час інтерв'ю він знаходиться в русі – проходить ся по вулиці довкола свого місця роботи. Відповідає динамічно, мовлення рвучке, чітке, ритмічне. Багато жестикулює, обличчя виражає емоцію.

Таблиця 3.14.

Деякі відповіді з методики незакінчених речень Сакса-Леві (Респондент 7)

Незакінчена фраза	Продовження	Якість
Думаю, що мій батько рідко...	... мене хвалив.	сумно
Якщо все проти мене, то...	... треба перемогти.	гучніше
Я завжди хотів...	... стати мільйонером.	мружить очі
Зробив би все, щоб забути...	... навіть негативні – не можна забувати, вони ж були тобі уроком...	вагається
Найбільше люблю тих людей, які...	... надійні, позитивні, мислять в одному напрямі і мною.	швидко
Моє начальство...	... це я.	спокійно
Знаю, що нерозумно, але боюся...	... прожити життя і нічого не лишити за собою значущого.	замислено
Думаю, що справжній друг...	... тоже може підвести.	через паузу
Думаю, що я досить здатний, щоб...	... досягнути всього, чого хочу.	різко
Якщо хто-небудь працює під моїм керівництвом...	... я хочу його зробити краще.	грубо
Коли я бачу жінку поруч з чоловіком...	... якщо красива – нічого, що з чоловіком .)))	грайливо посміхається

Колись...	... я стану президентом України.	всерйоз
Коли буду старим...	... я буду ділитися своїм досвідом і перемогами, щоб інші надихалися і у них все виходило.	уявляє, посміхається
Люди, перевагу яких над собою я визнаю...	... мають бути надлюдьми.	всерйоз

Респондент потребує схвалення, захоплення. На деякі відповіді чекає реакції психолога. Питання про дитинство його цікавлять найменше, на них відповідає загально “сказати нічого особливо – я там ні на що не міг вплинути”. Ціннісними вважає теми про майбутнє і стосунки, на них зупиняється із задоволенням. Радісно хвалиться власними досягненнями і ділиться амбітними планами. Це наштовхує на думку про виражену показовість у поведінці, бажання сподобатися. Спостерігаються також елементи загравання до психолога. Така поведінка наштовхує на думку про фіксацію на фалічній стадії за Фройдом.

Його особистісні характеристики дещо нагадують нам респондента 3 із групи асертивних. Влада, жінки, успіх, – це найбільш актуальні теми для цих обох чоловіків. Проте шукаючи між них відмінності, ми звернули увагу, що за схемою Т. Лірі У випадку респондента із групи домінантних проявлений максимальний показник по Авторитарності, який характеризується не просто бажанням домінувати, а яскраво вираженою владністю і навіть деякою деспотичністю. Авторитарність респонента 7 сягає 16-ти балів за цією методикою, що є максимальним із можливих. Натомість респондент 3 із групи асертивних має прояв за цим показником у 10 балів. Ймовірно, саме ця відмінність розводить учасників із двома подібними характеристиками, зрештою, у дві різні групи.

Остання опитувана змусила психолога її вмовляти. Респондентка 8 – це жінка 22-х років. Спочатку легко погодилася до участі, але першу зустріч пропустила, а на другу довго не давала згоди, повернулася в контакт за тиждень. Зрештою, погодилася виділити не більше 15-ти хвилин часу, які ми і використали для бесіди.

Таблиця 3.15.

Результати індивідуальної діагностики міжособистісних стосунків Т. Лірі (Респондент 8)

Рес. 8	Характеристики	Схема Т. Лірі
<p>Жінка, 22 р</p> <p>Місто Львів</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Може порадити та наставити 2. Впевнена, незалежна 3. Прямолінійна, щира 4. Неконформна, має реалістичні судження 5. Має підвищене почуття провини. 6. Потребує допомоги від інших 7. Дружелюбна, прагне до позитивної взаємодії із групою 8. Виражає готовність прийти на допомогу, емпатійна 	<p>Схема Т. Лірі: кругова діаграма, що показує результати діагностики міжособистісних стосунків. Діаграма розділена на 8 секторів, кожен з яких відповідає одній з характеристик. Значення для кожного сектора: Авторитарність 14, Апатичність 13, Діброачність 12, Залежність 10, Готовність 12, Підприємство 7, Агресивність 7, Егоїстичність 10.</p>

Респондентка при розмові поводиться дуже серйозно. Вона зосереджена не лише на запитаннях і своїх відповідях, але і на своїй зовнішності. Часом поправляє волосся, одяг, активно жестикулює. Розмова починає мати характер, неначе, змагання. При тому видно, що їй важливо не лише вразити психолога іскрометними швидкими відповідями, але і, ніби-то, “перемогти” в бесіді. Домінування також проглядається у дещо в’їдливому погляді, підвищеному голосі, активних жестах, перебиванні.

Вкінці респодентка з суворим тоном запитала: “Ви отримали те, що було потрібно?”.

Таблиця 3.16.

Деякі відповіді з методики незакінчених речень Сакса-Леві (Респондент 8)

Якщо все проти мене, то...	... я злюся на всіх і на себе теж	кривить ротом
Я завжди хотіла...	... перемагати	різко
Моє начальство...	... високо цінує мою роботу	сміється
Я могла би бути дуже щасливою, якби...	... мені не заважали інші	піднімає брови
Моєю найбільшою помилкою було...	... послухатися в свій час батьків	замислено
Моя найбільша слабкість полягає в тому...	... що я хочу все і одразу	посміхається
Думаю, що я досить здатна, щоб...	... довести всім, хто я така	мружить очі
Коли я даю іншим доручення...	... воно негайно має бути виконано	задирає підборіддя
Мені дуже не подобається, коли чоловіки...	... бачать лише зовнішність, не оцінюють розум	відводить погляд
Колись...	... в мене буде все, що я зараз хочу	серйозно, рішучо

В обох опитаних із групи Домінантні спостерігається виражена агресивність. Швидка реакція, гучний голос, димамічна жестикуляція. У відповідях проглядається самовпевненість, бажання отримати більше, конкурентний стиль комунікації. Боротьба та перемога – один із провідних мотивів у цій групі.

У порівнянні із Асертивними та Низькоасертивними, Домінантні від початку контакту почали проявляти тиск на психолога. Обом респондентів пробували змінювати правила гри, будували певні перешкоди для контакту. За всім цим спостерігалася спроба підвищити свою цінність, зацентрувавши чи то на зайнятості, чи то на особливому статусі. Вони намагалися керувати процесом навіть у тій сфері, в якій опинилися вперше. Цікаво, що обом доміантних проходили бесіду у русі – він ходив по вулиці, вона – їхала у авто. Склалося враження, що доміантні не можуть всидіти на одному місці, наче, їх увесь час несе нестримним потоком амбіцій та ідей.

Тож за результатами якісного дослідження робимо висновок, що:

Низькоасертивних вирізняє слухняність, піддатливість, бажання сподобатися, страх перед оцінюванням, деяка форма самоприниження, скутість у мовленні та тілі, небажанн проявлятися, безініціативність.

Домінантні характеризуються натиском, активним мовленням та жестикуляцією, безкомпромісністю у рішеннях, проявом влади, самолюбіванням, безперервним рухом, очікуванням захоплення і похвали зі сторони, знецінення інших.

Асертивні проявилися як дружні, готові до співпраці, але і такі, що дбають про власні інтереси. В їхньому загальному портреті визначальними є різноманітність реакцій, чесність із собою та іншими, повага до себе та до інших, дотримання певної дистанції при повній відкритості. Такі люди виглядають доволі психологічно стійкими, зацікавленими і такими, що готові змінюватися.

Такі психологічні портрети, зібрані якісним методом добре доповнюють дані, що ми їх отримали у кількісних опрацюваннях.

3.4. Психологічний аналіз снів досліджуваних із різним рівнем асертивності

Оглянемо результати опрацювання снів респондентів. Для роботи зі снами було взято за основу Юнґіанську теорію сновидінь. Цей метод наукової інтерпретації снів було запропоновано К. Раслером.

За його ідеєю, більшу кількість сновидінь можна класифікувати на кілька основних сценаріїв. Найбільш очевидною є часто повторювана ситуація у снах, де Еґо зустрічається із певними вимогами і викликами, з якими має поратися. Далі розподіл відбувається на п'ять провідних сюжетів, а саме:

Шаблон 1: Еґо не фігурує у сні. Відбувається спостереження за сценою подібно до того як людина дивиться фільм. У нашому дослідженні описи таких снів зустрічалися у респондентів із групи 1. Сни, де вони не беруть безпосередньої участі, за теорією сновидінь, вказують на слабке Еґо.

Приклади респондентів із групи низькоасертивних: “Море, яке немає ні початку, ні кінця”, “Ліфт, що рухається горизонтально.”

Шаблон 2: Еґо щось загрожує уві сні. Хтось здійснює напад, переслідування, можлива травматизація. Учасник сну часто відчуває себе безсилим. З психодинамічної точки зору дані мотиви у снах ми можемо трактувати також як ймовірну наявність у людини актуальних внутрішніх конфліктів. Так, наче, цілісності Еґо щось загрожує. В дослідженні такі сни були описані найчастіше у групі 2.

Приклади респондентів: “Мене майже не вбила блискавка і я потім рятував маму під час торнадо”; “Я стояв в черзі в хлібний магазин на вулиці і на мене напала кобра, - я почав від неї тікати”; “Часто тікаю від загрози, захищаю близьких людей то від потвори, то від особи, яка видавала себе не за того”; “Я біжу від маньяка по дитячому дерев'яному майданчику, ховаюся в будиночках”; “Хтось хоче проникнути в будинок і відчуваю небезпеку і

чомусь системи охорони будинку і камери не працюють”; “Останнім часом сниться, що мене накривають велетенські хвилі океану”; “Я стою на колінах на проїзній частині- пішохідному переході. Хочу встати і не можу. Мої ноги зааніміли”.

Респонденти з цієї категорії снів за тестами мають норму асертивності. Ймовірно, ознаки боротьби і подолання перешкод у снах, також проявляють їхню готовність постояти за себе і в реальному житті. В їхніх снах Его сну саме не проявляє агресію, а лише захищає себе від агресивних нападів чи небезпек або відстоює безпеку близьких людей.

Шаблон 3: Его сну має завдання, яке необхідно виконати. Часто це сни про іспити у школі, в університеті, так званий, “екзаменаційний сон”.

Типове почуття в цих снах пов'язане із неспроможністю виконати завдання. Щось ламається, губиться по дорозі, втрачається здатність або сновидець спізнюється. Такий сценарій розглядається як ознака стабільної структури его.

Приклади респондентів: “Мій шкільний урок, на який я спізнююсь”; “Я тримаю в руках велике прозоре яйце з личинкою в середині. Я знаю, що це початок світу. Випадково яйце падає з моїх рук і розбивається, я в розпачі, адже я знищила початок світу. Однак личинка не помирає, а піднімається в небо аж у космос постійно збільшуючись у дуже великому сьайві і охоплює все навколо. Світ не можна знищити. Це дуже радісне відчуття”; “Їду на важливу зустріч, ніяк не можу дістатися. Постійно щось стає на заваді: люди, транспорт, обставини...”; “Вчора приснилось, що я нарешті написала бріф до сайту, який оплатила ще 3 місяці тому”; “Керівник "прискіпується" до виконаної роботи, хоча робота виконана вчасно і якісно)).”

Такий шаблон сну описували лише учасники із групи 2. Ми можемо розглянути цей факт як здатність Его витримувати напругу і фрустрацію,

контейнувати важкі ситуації та долати перешкоди. Що цілком пасує нам для опису асертивної людини.

Шаблон 4: Сни про рух і переміщення. Его сну рухається до певного місця призначення. Це можуть бути польоти, поїздки, веломандрівки, круїзи... Его сну може заблукати, бути дезорієнтованим, опинитися у закритому просторі, може мати перешкоди у вигляді спізнення на потяг, відміни літака, поломки велосипеда. В позитивному варіанті сон завершується тим, що Его сну досягає призначеного місця. Такий фінал сну аналізується як ознака міцної структури Его.

Приклади респондентів: “Не встигаю на літак, бо довго шукаю якісь речі”; “Шукаю машину, але так і не знайшла.” - приклади негативного фіналу із групи низько асертивних. “Моя рука прошла через стіну. Я это уже проделывал ранее”; “Я їду на електричці з двома подругами... виходжу на незнайомій станції і ми повертаємо. А там найкрасивіший пляж, який я бачила у житті”; “Я стою у церкві, яка має форму пів сфери... І тут переносуюся під купол” - приклади позитивного фіналу із групи 2 та 3. Тож і асертивні, і домінантні схильні бачити такі сни.

Шаблон 5: Сон про соціальну взаємодію. Его сну контактує з іншою людиною або істотою. Як правило, йдеться про налагодження взаємин, в тому числі, про сексуальний контакт. Тут зустрічаються найчастіше наступні сценарії: ігнорування, критика, знецінення, глузування. У рідкісних випадках — агресія зі сторони сновидця. В позитивному ключі контакт відбувається успішно.

Цю закономірність можна трактувати як уявлення про більш зрілу структуру особистості, яка не стільки бореться за цілісність его, скільки за міжособистісні стосунки.

Приклади респондентів: “Ходять якісь люди в залі. Підходять хлопці до нас з сестрою знайомитися, але вони мені не подобаються. Я повертаюся до сестри і питаю: “Це завжди було так убого?!”; “Я з бабусею сиджу на лавці перед церквою і ми говоримо про життя. Вона просить мене трохи посидіти з нею, але я розумію, що її вже давно нема з нами. Дивне відчуття теплоти, надворі підвечірок літа, так ніби час зупинився”; “Нова робота, у новому місці, проте із знайомими людьми. Ми всі дуже фізично втомлені, оскільки запускаємо процес. Проте, морально дуже натхненні. Нас всіх драйвить те, що ми робимо!”; “На днях снилось чаепитие с братом и моим парнем у нас дома. Разные милые и непринуждённые диалоги под что-то болтающий телевизор. А в какой-то момент пошла налить всем ещё чая и сразу следом за этим мой парень отвлек меня на потанцевать). Лёгкий, приятный сон.” В цей шаблон також здебільшого входять описи снів людей із нормальним рівнем асертивності.

Виявлені п'ять закономірностей можуть бути інтерпретовані психологічно як вираження здатності Его сну на різних рівнях долати труднощі та контролювати емоції, а, отже, і здійснювати контроль своїх агресивних імпульсів. Ступінь реалізованості наміру у сновидіння є еквівалентном того, яку силою або зрілість має особистість. А також свідчить про інтеграцію Его та інших частин психіки в цілісну особистість.

В нашому дослідженні найбільш “успішно” реалізовані сни належать представникам групи асертивних. Наприклад, “На днях снилось чаепитие с братом и моим парнем у нас дома... Лёгкий, приятный сон.” “Нова робота... Нас всіх драйвить те, що ми робимо!” “Я з бабусею сиджу на лавці перед церквою і ми говоримо про життя... Дивне відчуття теплоти”.

Спробуємо систематизувати результати роботи зі сновидіннями і описати певну характерну психологічну картину сновидінь представників різних груп.

У групі Низькоасертивні наявні сновидіння, в яких немає снячого Его. Ця пасивність у снах демонструє тенденцію до того, що люди цієї групи не є активними учасниками – ні в реальності, ні уві сні. За методом Раслера це свідчить про слабкість Его. Наші респонденти із цієї групи також описували сні, які підпадають під Шаблон 2. Їхні сюжети – це загрози про переслідування, небезпеку, стихійні лиха, від яких не можна врятуватися. Провідне переживання тут – це страх втратити себе. Ймовірно, такими переживаннями Его сну передає прихований зміст, закладений у схильності низькоасертивних осіб підпорядковуватися, а саме “здаватися” обставинам або сильнішим за себе людям, щоб не переживати цю фрустрацію – неможливість витраматити боротьбу, конфлікт чи ситуацію, де потрібно буде відстояти себе.

Також у цієї групи зустрічаються сні із шаблону 3 – про певні складні соціальні задачі, які у снах цих респондентів лишаються не реалізованими та несуть за собою почуття провини, розчарування та безпомічності. Ймовірно, саме це і переживають люди із даної групи у реальних контактах. Випробування їх не мотивують, але закріплюють образи та почуття провини, ведучи до пасивної агресивності.

Представникам групи Асертивні сняться здебільшого сні із шаблонів 2, 3, 4, 5. Іноді вони реалізуються успішно, іноді ні. Часто героями у цих снах виступають знайомі, рідні, друзі, кохані. Активно проглядаються теми контактів, змін, пошуку рішень. Сні асертивних виглядають дуже різноманітними, часто деталізованими. Респонденти із цієї групи описували у снах не лише сюжети, але і дрібні деталі, свої почуття під час та після сну, враження, яке цей сон на них справив. Все це спонукає нас думати про глибинну обробку інформації, яка поступає і опрацьовується різними способами. Через образи, почуття. Складається враження що асертивні

схильні до самоаналізу не лише у реальності, але і у снах. Сняче Его є активним, дієвим, уважним та таким, що приймає рішення.

У групі Домінантні наші респонденти описували сни із шаблонів 4 та 5. Тут присутні сюжети боротьби, насилля, подання перешкод. Іноді снячому Его потрібно проявити свої надможливості – підлетіти, пройти крізь стіну, довести щось комусь. Є ознаки критичності до інших, знецінення важливості ситуації чи контакту. Також спостерігаємо зв'язок їхніх снів із результатами якісного дослідження, де респонденти демонстрували знецінення, не трималися домовленої рамки, озвучували вимогливість до інших, були критичними.

В деякій мірі сни респондентів підтверджують досліджені нами раніше у кількісному та якісному дослідженні особливості агресивності у групі низькоасертивних, асертивних та доміантних. Так, низькоасертивні у снах проявляють пасивність та невпевненість; асертивні керуються конструктивною агресивністю; доміантні критикують, знецінюють інших та ідеалізують себе, проявляють авторитарність.

Робимо висновок, що асертивні особи діють асертивно навіть у снах. І крім міцної структури Его, це може вказувати на певний звичний механізм реакції, що вмикається на складні і конфліктні ситуації – психіка застосовує асертивну модель і у реальності, і у сні. Так, наче, навіть у сні психіка має здатність осмислювати та символізувати конфлікт.

3.5. Емпірична апробація та психоаналітична дискусія щодо теоретичної моделі дослідження.

В дослідженні нам вдалося виявити особливості агресивності у осіб із різними рівнями асертивності. Таким чином, ми виявили, що Низькоасертивні особи характеризується пасивними формами вираження агресії. Їхня

агресивність вгадується у почутті провини, образі, альтруїстичності, низькій егоїстичності. Вони схильні будувати контакт на підпорядкуванні, залежності, піддаються веденню зі сторони інших людей. Такі особи дуже переймаються оцінкою їх зі сторони інших, оскільки мають занижену самооцінку.

Домінантні проявляють агресивність через керування іншими, через авторитарне та владне поведіння у контакті. Кількісний аналіз показав наявність найвищого серед груп показника егоїстичності, який ми розглядаємо як самозакоханість і самолюбівання. У таких людей завищена самооцінка, не реалістичні уявлення про себе. Як і нереалістичними є їхні вимоги до інших людей.

У **Асертивних** було виявлено здебільшого середні показники по усіх формах агресивності. Ми розуміємо це як відсутність екстремального низького або високого вираження тиж чи інших характеристик. В якісному дослідженні асертивні проявляли рівність і дружність, а також легко і толерантно відстоювали свої межі, були відвертими та прямими. Також вони вільно проявляють будь-які емоції, готові виражати як незгоду, так і захоплення. Їхні реакції є спонтанними, чого не скажеш про низькоасертивних, де бажання мати добру оцінку важливіше за власний комфорт та доміантних, де весь контакт будується на грі у керівника та підлеглого.

В даній роботі на нашу думку є доцільним виокремити також певні рекомендації для розвитку асертивності у людей із її заниженим та доміантним рівнями.

Порівняльним аналізом було виявлено деякі відмінності групи 1 (Низькоасертивних) від групи 2 (Асертивних) за показниками Підпорядкування, Роздратування, Опосередкованої агресії, Почуття провини, Образи, Підозрілості та Незрілих механізмів захисту. Ймовірно, саме ці особливості агресивності є такими, які не дозволяють бути асертивною, перешкоджають вільному прояву власних емоцій та бажань, рівноправному



контакту з іншими.

3. Рис. 3.14. Особливості агресивності у людей із низьким рівнем асертивності

Якщо спробувати уявити логіку, то цей процес може виглядати так: невміння прямо проявити агресію або певні стримуючі психологічні чи соціальні установки змушують таких людей підпорядковуватися і агресувати непрямым способом. Це, ймовірно, призводить до ще більшого роздратування та образи. Така людина підозрює інших у негативних намірах стосовно себе і захищається від зовнішнього світу примітивними механізмами.

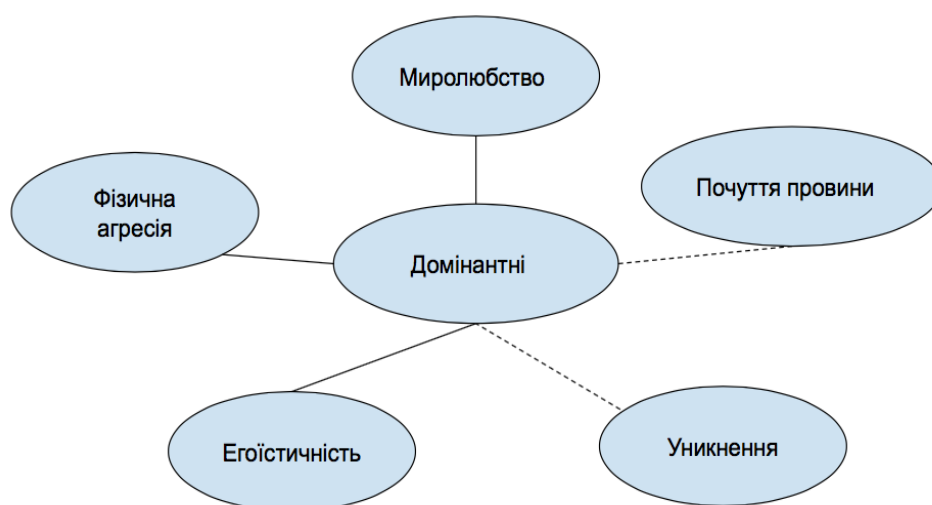
Тож психологічне консультування, психокорекція чи психотерапія таких пацієнтів чи клієнтів могла би бути спрямована на кращу адаптацію та опрацювання життєвого досвіду.

Надважливим у такій терапії буде побудова стосунку для підтримки подальшого довірливого контакту та інтеграції добрих внутрішніх об'єктів. Такі люди уявляються нам дуже чутливими, із “тонкою шкірою”, ймовірно, депресивними, яких потрібно буде “відіграти” терапевтичними засобами.

Важливо також виявити, чи схильна така людина до аутоагресії, а також відмічати та інтерпретувати опосередковану агресію клієнта. В такому ключі вагомою складовою терапії буде дотримання рамки. Ймовірно, пряма конфронтація не завжди підійде як спосіб ведення терапії у випадку із низькоасертивними людьми.

Передбачаємо, що робота із клієнтами, які входять до групи низькоасертивних - це тривала терапевтична робота. Тому прийнятними в таких разі ми бачимо психодинамічну терапію, а саме: психоаналітичну, юнгіанський аналіз, кататимно-імагінативну терапію, які сприятимуть усвідомленню несвідомого, адекватності інтерпретації реальності, посиленню Его.

У групі Домінантних яскраво вираженими є показники Фізичної агресії, Егоїстичності та Миролюбства і занижені тенденції до переживання Почуття провини



провини і Уникаючою стратегії захисту у спілкуванні.

4. Рис. 3.15. Особливості агресивності у людей із групи Домінантні

Під час дослідження нас зацікавило питання про те, яким же чином у Домінантних уживається одночасно високі показники Егоїстичності, Миролюбства та Фізичної агресії. Для кращого розуміння цього, розшифруємо, що має на увазі В. Бойко під Миролюбством не лише тенденцію до компромісу і пригнічення негативних емоцій, але і виражену залежність від позитивного ставлення до них інших людей. І якщо перші дві характеристики мало вкладаються в портрет Домінантної особистості, то якраз бажання подобатися іншим, а, значить, певною мірою, і залежність від доброї оцінки зі сторони оточення, можуть і справді бути ознакою цієї групи людей. З якісного дослідження ми побачили, що обоє респондентів високо цінують себе і прагнуть до високої оцінки зі сторони інших. Вони демонстрували очікування похвали від психолога під час проведення інтерв'ю, від батьків – у спогадах про дитинство, від співробітників – в даний час, як було показано у методиці незакінчених речень. Це говорить про високі вимоги до свого оточення і, ймовірно, також про переоцінку власних можливостей.

Прояви фізичної агресії та егоїстичності також були проявлені і у якісному дослідженні. Респонденти багато рухалися, використовували активну жестикуляцію та міміку. Можна розцінити це як спробу зайняти собою простір. Оскільки інтерв'ю відбувалося онлайн, в кадрі було враження, що людина займає його повністю – іноді представники групи Домінантних навіть “випадали” з кадру, оскільки бути настільки емоційними, що не помічали, вже не вміщаються у огляд вічка камери смартфона. Егоїстичність була в них проілюстрована порушенням рамки і домовленостей, виставленням власних вимогам по часу та спроба зміни правил. Загалом, ці характеристики ускладнюють контакт із представниками групи Домінантних, щоправда, не усвідомлюються ними самими.

Тож ми можемо говорити про застосування психокорекції та психодинамічних підходів для представників цих груп.

Основними напрямками роботи із низькоасертивними людьми, на нашу думку, могло би бути опрацювання навичок контейнування, осмислення, символізації та менталізації власного досвіду, більш глибокого усвідомлення власних потреб, а також робота із залежністю та опосередкованою агресією.

Для домінантних акцентом терапевтичної роботи міг би бути пошук способів пом'якшення агресивності. Ймовірно, шляхом опрацювання образів методом кататимно-імагінативної терапії, роботи зі снами методом Юнгіанського аналізу чи застосуванням методу психодрами для реалізації агресивних потреб у безпечних умовах роботи терапевтичної групи.

На нашу думку дані рекомендації сприятимуть досягненню особами із низькоасертивної та домінантної груп нормального рівня асертивності. В той же час, респонденти із групи асертивних також можуть мати власні запити для роботи із психотерапевтом. Їм ми можемо рекомендувати психоаналітичну терапію.

В даній роботі наукову дискусію щодо теоретичної моделі дослідження ми бачимо наступним чином:

1. Якщо тема агресивності представлена в роботі досить різноманітно, з оглядом різних концепцій, авторів та теорій, то асертивність виглядає дуже когнітивно-поведінковою, оскільки більшість досліджень, книжок та тренінгів із цієї тематики, як виявилось в процесі роботи, написані авторами саме цього напрямку у психології. Ми ставили за мету сформувані біль психоаналітичне бачення проблеми і тому будувати модель дослідження на психоаналітичних концепціях.

2. Обмеженням даного дослідження можна назвати нерівність груп досліджуваних, оскільки було всього 7 представників домінантних та 13 – низькоасертивних, коли решта учасників виявилися за результатами методики Шпалінський-Помазан асертивними. Більш об'єктивну інформацію, відповідно,

можна було би отримати у випадку рівності груп або загального збільшення учасників опитування.

3. Цікаво також, що розрив по загальних балах між низькоасертивними і асертивними є більш значним, аніж між асертивними та доміантними. У асертивних найвищий бал є 70, в той час, коли максимальний бал у наших доміантних опитуваних був 75. Ймовірно, насправді не так багато ознак відділяє асертивних від доміантних. Проте цей факт також підказує нам, що для подальшого вивчення бажаним буде використовувати іншу методику визначення асертивності респондентів. Або і самостійно створювати новий валідний інструмент для роботи із даною темою.

4. У подальших дослідженнях можна було би зацентруватися лише на групі низькоасертивних і провести його в межах клініки, тому що саме вони зачасту є пацієнтами психоневрологічних диспансерів. До прикладу, дослідження можна було би змодельовати таким чином, щоб кожен учасник проходив би, наприклад, по 10 терапевтичних сесій із психоаналітиком, працюючи із пасивною агресивністю (образою, підозрою, підпорядкуванням), і надалі би всі були долучені до групового тренінгу з асертивності. Така модель роботи мала би бути розтягнутою в часі, наприклад, на 3 місяці. А результати досліджувалися би порівняльним методом – співставленням даних, отриманих до початку та по закінченні експерименту.

5. У кореляційному аналізі Асертивність здебільшого мала обернений зв'язок із іншими показниками. Ми прочитували його так, що та чи інша характеристика не сприяє нормальній асертивності людини. У нашому випадку, коли ми досліджуємо агресивність, вважаємо такий спосіб прийнятним. Проте так само цікавим є більше дізнатися, з чим Асертивність має позитивну кореляцію. Тому в наступних дослідженнях можна було би використати інші тести та опитування, які дали би більше додаткових характеристик асертивності навіть не в контексті агресивності.

Висновок до розділу III

Дані емпіричного дослідження опрацьовувалися кількісним та якісним аналізами, узагальнювалися та інтерпретувалися нами, згідно із висунутою моделлю дослідження та гіпотезами.

Кількісне дослідження було опрацьовано порівняльним та кореляційним аналізами у комп'ютерній статистичній програмі Statistic 8.

Було зібрано матеріал для якісного дослідження у вигляді методики незакінчених речень, проведеної бесіди, даних тесту міжособистісних стосунків Лірі та описах снів респондентів.

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

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

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

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

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

ВИСНОВКИ

В даному дослідженні основною метою ми ставили вивчення особливостей агресивності у осіб із різним рівнем асертивності. В результаті аналізу наукової літератури було сформовано теоретичну модель зв'язку асертивності та агресивності, яка надалі була апробована у емпіричному дослідженні.

Для вивчення особливостей агресивності у осіб із різним рівнем асертивності нами було змодельоване дослідження, підібрано групу учасників та діагностичні методики. Нами застосовано теоретико-методологічний міждисциплінарний аналіз наукової літератури; інтерпретація, узагальнення,

систематизація поліпарадигмальних теоретичних підходів для визначення концептів особливостей агресивності осіб із різним рівнем асертивності; емпіричні методи: спостереження, бесіда, тестування, опрацювання несвідомого матеріалу у вигляді снів респондентів; статистичні методи: кватильний, порівняльний та кореляційний аналізи.

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

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

Тож, перша гіпотеза щодо зв'язку пасивних форм агресивності із низьким рівнем асертивності була підтверджена. Отримані дані кількісного та якісного аналізів показали, що люди із групи Низькоасертивні мають високі показники опосередкованої агресії, образи, підозри та почуття провини у порівнянні із асертивними.

Друга гіпотеза про те, що нормальний рівень асертивності буде притаманний людям із міцною структурою Его була підтверджена частково. Лише у групі низькоасертивних нами було виявлено високий показник за шкалою примітивних механізмів захисту, що є недостатнім для спростування чи підтвердження даної гіпотези.

Третя гіпотеза про те, що люди із домінантною позицією мають завищені показники агресивності та ворожості була спростована. В ході дослідження у групи домінантних не було виявлено вагомої різниці саме у цих показниках у

порівнянні із іншими групами. Проте помітно вищими є показники по егоїстичності та авторитарності.

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

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

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

ВИКОРИСТАНА ЛІТЕРАТУРА:

1. Фрейд З. По ту сторону принципа удовольствия // Фрейд З. Психология бессознательного. Перевод с нем. А. М. Боковой. — М., 2006.
2. Фрейд З. Психоанализ. Религия. Культура / З. Фрейд ; [сост. и вступ. ст. А. М. Руткевича]. — М. : Ренесанс, 1991. — 296 с.
3. Dollard J. Frustration and aggression // J. Dollard, L. W. Doob, N. E. Miller, O. H. Mowrer, R. R. Sears. — New Haven: Yale University Press, 1939. — 364 p

4. Берковиц Л. Агрессия: причины, последствия и контроль. – СПб. : прайм-ЕВРОЗНАК, 2001. – 512 с.
5. Лоренц К. Агрессия (так называемое «зло») : Пер. с нем. / К. Лоренц. – М. : Издательская группа «Прогресс» ; «Универс», 1994. – 272 с.
6. Buss D. Human aggression in evolutionary psychological perspective / D. Shackelford // *Clinical Psychology Review*. – 1995. – Vol. 17. – No. 6. – P. 605–619.
7. Бандура А. Подростковая агрессия. Изучение влияния воспитания и семейных отношений / А. Бандура, Р. Уолтерс. – М., 2000. – 512 с.
8. Berkowitz L. Words and symbols as stimuli to aggressive responses // *Control of Aggression: Implications From Basic Research* / J.F. Knutson (ed) Chicago: Aldine6 Atherton, 1973. P. 113—143.
9. Франкл В. Человек в поисках смысла: Сборник: Пер. с англ. и нем. / Общ. ред. Л. Я. Гозмана и Д. А. Леонтьева; вст. ст. Д. А. Леонтьева. — М.: Прогресс, 1990. — 368с
10. Фромм Э. Анатомия человеческой деструктивности / пер. с нем. Э. М. Телятниковой. М.: АСТ, 2007. 621 с
11. Франкл В. Основы логотерапии: психотерапия и религия / пер. с нем. В. А. Певчева. СПб.: Речь, 2000. 285 с.
12. Крэйхи Б. Социальная психология агрессии / Б. Крэйхи ; [пер. с англ.]. – СПб. : Питер. – 2003. – 334 с.
13. Anderson, A., Bushman, B. Human aggression. *Annual Review of Psychology*, 2002.
14. Anderson, Gilbert, Daffern The General Aggression Model and its application to violent offender assessment and treatment, 2015
https://www.researchgate.net/publication/283712346_The_General_Aggression_Model_and_its_application_to_violent_offender_assessment_and_treatment

15. Гальперин П.Я. Психология мышления и изучение о поэтапном формировании умственных действий/ М., 1966
16. Lorenz R. On aggression / R. Lorenz. – N.N. Vantham, 1967. – 154 p.
17. Бэрон Р. Агрессия / Р.Бэрон, Д. Ричарсонд. – СПб.: Питер, 2001. – с.352.
18. Фрейд З. Введение в психоанализ.— 2009.— 416 с
19. Кляйн М. Развитие в психоанализе. - М.: Академический проект, 2001 г. - 512 с.
20. Bion W.R. A theory of Thinking // The international journal of psycho-analysis. – 1962. 443 с.
21. Хорни К. Наши внутренние конфликты / Изд-во ЭКСМО-Пресс, 2000. – 560 с.
22. Адлер А. Понять природу человека / А. Адлер – СПб.: Академический проект, 2000. – 256 с.
23. Мазин В. Стадия зеркала Жака Лакана.— СПб.: «Алетейя», 2005.— (Серия «Лакановские тетради»)
24. Отто Кернберг. Агрессия при расстройствах личности и перверсиях/ М: класс Серия: Библиотека психологии и психотерапи, 1998 _ М – 368 стр.
25. Salter A. Conditioned reflex therapy / A. Salter. – New York: Capricorn. – 1949. – 236 p.
26. Маслоу А. Г. Мотивация и личность / А. Г. Маслоу. – СПб. : Евразия, 1999. – 478 с.
27. Stein, S., & Book, H. (2006). The EQ edge: Emotional intelligence and your success (2nd ed.). Toronto, Ontario: Jossey-Bass.

28. Wolpe, J. (1993). Commentary: The cognitivist oversell and comments on symposium contributions. *Journal of Behavior Therapy and Experimental Psychiatry*
29. Peneva I., Mavrodieva S., A Historical Approach to Assertiveness Psychological Thought, 2013, Vol. 6(1), doi:10.5964/psyct.v6i1.14
30. Alberti, R. E., & Emmons, M. L. (2008). *Your perfect right: Assertiveness and equality in your life and relationships*. Atascadero, CA: Impact Publishers.
31. Берн Э. Игры, в которые играют люди. Психология человеческих взаимоотношений. Люди, которые играют в игры. Психология человеческой судьбы / Эрик Берн ; [пер. с англ. А. А. Грузберга]. – СПб. : Лениздат, 1992. – 400 с.
32. Jakubowski, P., & Lange, A. (1978). *The assertive option: Your rights and responsibilities*. Champaign, Illinois: Research Press.
33. Jakubowski, P., & Lange, A. (1976). *Responsible assertive behavior: Cognitive. behavioral procedures for trainers*. Champaign, Illinois: Research Press
34. Смит М. Дж. Тренинг уверенности в себе. Комплекс упражнений для развития уверенности / Мануэль Дж. Смит. – СПб : Речь, 2001. – 254 с.
35. Шейнов, В.П. Психические состояния инициаторов и жертв манипулятивных воздействий // Психология психических состояний: сб. статей / Под ред. А.О. Прохорова. - Казань: Отечество, 2014. - Вып. 9. - с. 279-285.
36. Bishop, S. (2010). *Develop your assertiveness* (2nd ed.). London: Kogan Page.
37. Bednarz, T. F. (2011). *Pinpoint Leadership Skill Development Training Series: Business ethics*. Stevens Point, WI: Majorium Business Press.

38. Bell, I., McGrane, B., Gunderson, J., & Anderson, T. (2011). This book is not required: An emotional and intellectual survival manual for students. Thousand Oaks, CA: Sage Publications.
39. Фромм Э. Психоанализ и этика / Э. Фромм. – М. : Республика – 1993. – 415 с.
40. Каппони В., Новак Т. Как делать все по-своему, или ассертивность в жизнь. СПб., 1995. 4. Казанская В. Г. Педагогическая психология. СПб., 2005.
41. Ромек В. Тренинг уверенности в межличностных отношениях / В. Ромек. – СПб. : Речь, 2003. – 175 с.
42. Бишоп С. Тренинг ассертивности / Сью Бишоп ; [пер. с англ. А. Маслова]. СПб. : Питер, 2001. – 203 с.
43. Роджерс К. Становление личности/ Издательство: Эксмо-Пресс, 2002 г.- 358 с.
44. Шамиева В. А. Ассертивность в структуре личности / сборник : Изд-во ДВГУПС, 2009. – № 4
45. Томэ Х., Кехеле Х. Агрессия и деструктивность: по ту сторону мифологии влечений // Современный психоанализ. М.: Прогресс, 1996. Т. 1. Теория. 576 с
46. Bishop, S. (2010). Develop your assertiveness (2nd ed.). London: Kogan Page.
47. Bowen D.D. Toward a viable concept of assertiveness // Experiences in management and organizational behavior / D.T. Hall, D.D. Bowen, R.J. Lewicki, F.S. Hall (Eds.). 2nd ed. N.Y.: John Wiley & Sons, 1982.
48. Lange A. J. Responsible Assertive Behaviour / A. J. Lange, P Research Press, 1976

49. Шпалінський В. В., Помазан К. А. Психологія управління : навч. посіб. [для керівників навчальних закладів, практичних психологів, вчителів та вихователів]. — Харків : Веста: Вид. «Ранок», 2002. — 128 с.
50. Leary T. *Interpersonal Diagnosis of Personality: A Functional Theory and Methodology for Personality Evaluation* / Timothy Leary. — Resource Publications, 2004. — Previously published by John Wiley & Sons, 1957. — ISBN 1-59244-776-7.
51. Christian Roesler, “Jungian theory of dreaming and contemporary dream research – findings from the research project ‘Structural Dream Analysis’”, *Journal of Analytical Psychology*, 2020, 65, 1, 44–62.

ДОДАТКИ

Додаток А

Тест на агресивність Басса — Дарки (адаптація О.К. Осницького)

Інструкція: Вам пропонуються питання, на які потрібно відповісти «Так; мабуть, так», «Ні, мабуть, ні».

Текст опитувальника

1. Іноді я не можу подолати бажання нашкодити кому-небудь.
2. Іноді я можу пліткувати про людей, яких недолюблюю.
3. Я легко роздратовуюсь, але й легко заспокоююсь.
4. Якщо мене не улестити, прохання не виконаю.
5. Не завжди одержую те, на що маю право.
6. Знаю, що люди говорять про мене за моєю спиною.
7. Якщо не схвалюю вчинки інших людей, даю їм це відчутти.
8. Якщо обманюю кого-небудь, відчуваю почуття провини.
9. Мені здається, що я здатен ударити людину.
10. Ніколи не нервуюся настільки, щоби кидатися речами.
11. Завжди розумію чужі недоліки.
12. Коли встановлене правило не подобається мені, хочу порушити його.
13. Інші люди завжди вміють використовувати сприятливі обставини.
14. Мене хвилюють люди, які ставляться до мене надто дружньо.
15. Часто не погоджуюся з людьми.
16. Іноді міркую над безсоромними речами.
17. Якщо хтось ударить мене, я йому не відповім.
18. Коли я розгніваний, я грюкаю дверима.
19. Я роздратованіший, ніж здається.
20. Якщо хтось намагається керувати мною, я роблю все навпаки.
21. Мене пригнічує моя доля.
22. Вважаю, що деякі люди мене не поважають.
23. Не можу втриматися від суперечки, якщо люди не згодні зі мною.
24. Уникання роботи повинно викликати почуття провини.
25. Хто грубо ставиться до мене або моєї сім'ї, буде обов'язково битим.
26. Я не здатен на грубі жарти.
27. Мене охоплює гнів, коли наді мною насміхаються.
28. Коли люди виставляють себе керівниками, я намагаюся довести їм протилежне.

29. Майже щотижня бачу когось із тих, хто мені не подобається.
30. Дуже багато людей заздять мені.
31. Вимагаю, щоби люди поважали мої права.
32. Мене пригнічує факт, що я мало чого роблю для своїх батьків.
33. Люди, які постійно дратують мене, заслуговують на ляпас.
34. Від злості іноді буваю похмурим.
35. Якщо до мене ставляться гірше, ніж я заслуговую, я не засмучуюсь.
36. Якщо хтось намагається порушити мій настрій, я не звертаю на це увагу.
37. Хоча я й не показую цього, але іноді я дуже заздрю.
38. Іноді мені здається, що наді мною насміхаються.
39. Навіть коли злюся, не вдаюся до сильних виразів.
40. Хочу, щоби мої гріхи було пробачено.
41. Лише інколи даю здачі, якщо хто-небудь ударить мене.
42. Ображаюсь, коли виходить не по-моєму.
43. Іноді люди дратують мене навіть своєю присутністю.
44. Немає такої людини, до якої б я відчував ненависть.
45. Мій принцип: «Ніколи не довіряй чужинцям».
46. Якщо хтось дратує мене, я ладен сказати про нього все, що думаю.
47. Роблю багато такого, про що потім жалкую.
48. Якщо злюся, можу вдарити кого-небудь.
49. З десяти років у мене не було сплесків гніву.
50. Часто відчуваю себе, ніби ось-ось вибухну.
51. Якби люди знали, що я відчуваю, мене б вважали важкою людиною.
52. Завжди думаю про те, які приховані причини змушують людей робити щось приємне для мене.
53. Коли на мене кричать, я кричу у відповідь.
54. Невдачі пригнічують мене.
55. Б'юся не більше і не менше за інших.
56. Можу пригадати такі випадки, коли хапав якісь речі та ламав їх від гніву.
57. Іноді відчуваю, що можу першим почати бійку.
58. Іноді відчуваю, що життя до мене несправедливе.

59. Раніше вважав, що більшість людей говорить правду. Тепер так не вважаю.
60. Сварюся тільки від злості.
61. Коли чиню неправильно, то відчуваю провину.
62. Якщо для захисту своїх прав треба застосувати силу, я її застосовую.
63. Іноді виражаю свій гнів тим, що грюкаю по столу.
64. Буваю грубим із людьми, які мені не подобаються.
65. У мене немає ворогів, які б намагалися скривдити мене.
66. Не вмію поставити людину на місце, навіть коли вона на це заслуговує.
67. Часто думаю, що живу неправильно.
68. Знаю людей, які здатні довести мене до бійки.
69. Не переймаюся через дрібниці.
70. Мені рідко здається, що люди намагаються зробити мені щось погане.
71. Часто погрожую людям, не маючи наміру виконати погрози.
72. Останнім часом я став занудою.
73. У розмові часто підвищую голос.
74. Намагаюся приховати погане ставлення до людей.
75. Краще погоджуся з ким-небудь, ніж сваритимуся.

Додаток Б

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

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

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

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

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

Додаток В

Методика діагностики домінуючої стратегії психологічного захисту у спілкуванні за в.В. Бойком

Інструкція для учасників опитування:

Відповідаючи на запитання, виберіть відповідь, яка найбільше Вам підходить:

Текст опитувальника

1. Знаючи себе, Ви можете сказати:

- а) я скоріше людина миролюбна, покладлива;
- б) я людина гнучка, здатна оминати загострені ситуації, уникати конфліктів;
- в) я скоріше людина, що йде прямо навпростець, безкомпромісна, категорична.

2. Коли Ви подумки з'ясовуєте стосунки з тим, хто Вас образив, то найчастіше:

- а) шукаєте спосіб примирення;
- б) обмірковуєте спосіб не мати з ним справ;
- в) міркуєте про те, як його покарати чи «поставити на місце».

3. У спірній ситуації, коли партнер абсолютно не намагається або не хоче вас зрозуміти, Ви скоріше за все:

- а) будете спокійно домагатись того, щоб він Вас зрозумів;
- б) будете намагатися завершити спілкування з ним;
- в) будете роздратовуватися, ображатися чи сердитися.

4. Якщо, захищаючи свої інтереси, Ви відчули, що можете посваритися з хорошою людиною, то:

- а) підете на значні поступки, компроміси;
- б) відступите від своїх домагань;
- в) будете відстоювати свої інтереси.

5. В ситуації, де Вас намагаються образити чи принизити, Ви скоріше за все:

- а) будете намагатися набратися терпіння і довести справу до кінця;
- б) дипломатичним шляхом уникнете від контактів;
- в) дасте гідну відсіч.

6. У взаємодії з владним і водночас несправедливим керівником Ви:

- а) зможете співпрацювати заради справи;
- б) будете намагатися якнайменше контактувати з ним;
- в) будете чинити опір його стилю, активно захищаючи свої інтереси.

7. Якщо вирішення питання залежить тільки від Вас, але партнер зачепив вашу самолюбність, то Ви:

- а) підете йому назустріч;
- б) уникнете конкретного рішення;
- в) вирішите питання не на користь партнера.

8. Якщо хтось із друзів час від часу дозволятиме собі образливі випадки на вашу адресу, Ви :

- а) не станете надавати цьому особливого значення;
- б) будете намагатися обмежити або припинити контакти;
- в) кожного разу дасте гідну відсіч.

9. Якщо у партнера є претензії до Вас і він при цьому роздратований, то Ви:

- а) спочатку заспокоєте його, а потім зреагуєте на претензії;
- б) уникнете з'ясування стосунків з партнером в такому стані;
- в) поставите його на місце чи будете переривати його репліки.

10. Якщо хтось із колег почне розповідати про всілякі негарні чутки-плітки, що кажуть про Вас інші, Ви:

- а) тактовно вислухаєте його до кінця;
- б) залишите поза увагою;
- в) обірвете розповідь на півслові.

11. Якщо партнер виявляє занадто активну настійність і хоче отримати зиск за Ваш рахунок, то Ви:

- а) підете на поступку заради миру;
- б) ухилитесь від остаточного рішення, розраховуючи на те, що партнер заспокоїться і тоді Ви повернетесь до питання;
- в) однозначно дасте зрозуміти партнерові, що він не отримає зиску за ваш рахунок.

12. Коли Ви маєте справу з партнером, який діє за принципом «вірвати як-найбільше», Ви:

- а) терпляче домагаєтесь своїх цілей;
- б) надаєте перевагу обмеженню взаємодії з ним;
- в) рішуче ставите такого партнера на місце.

13. Маючи справу з нахабною особистістю, Ви:

- а) відшукуєте до неї підходи за допомогою терпіння і дипломатії;
- б) зводите взаємодію до мінімуму;
- в) дієте аналогічними методами.

14. Коли той, що сперечається, ставиться до Вас вороже, Ви зазвичай:

- а) спокійно і терпляче долаєте його настрій;
- б) уникаєте спілкування;
- в) зупиняєте його чи відповідаєте тим же.

15. Коли Вам ставлять неприємні, з «подвійним дном» запитаним, то найчастіше Ви:

- а) спокійно відповідаєте на них;
- б) уникаєте прямих відповідей;
- в) «заводитесь», втрачаєте самовладання.

16. Коли виникають гострі суперечності між Вами і партнером, то це найчастіше:

- а) спонукає Вас шукати вихід зі становища, знаходити компроміс, йти па поступки;
- б) спонукає згладжувати протиріччя, не зважаючи на відмінності в позиціях;
- в) активізує бажання довести свою правоту.

17. Якщо партнер виграв у спорі, Вам звичніше:

- а) привітати його з перемогою;
- б) зробити вигляд, що нічого особливого не відбувається;
- в) «воювати до останнього патрона».

18. У випадках, коли взаємини з партнером набувають конфліктного характеру, Ви взяли собі за правило:

- а) «мир будь-якою ціною» — визнати свою поразку, вибачитись, літи назустріч побажанням партнера;
- б) «пас убік» — обмежити контакти, відійти від спору;
- в) «розставити крапки над «і» — з'ясувати всі протиріччя, неодмінно знайти вихід із ситуації.

19. Коли конфлікт стосується Ваших інтересів, то Вам найчастіше вдається його виграти:

- а) через дипломатію та тямущість;
- б) через витримку та терпіння;
- в) за рахунок темпераменту та емоцій.

20. Якщо хтось із колег спеціально зачепить Вашу самолюбність, Ви:

- а) дотепно і коректно зробите йому зауваження;
- б) не станете загострювати ситуацію, зробите вигляд, що нічого не трапилось;
- в) дасте гідну відсіч.

21. Коли близькі критикують Вас, то Ви:

- а) сприймаєте їх зауваження з вдячністю;
- б) намагаєтесь не зважати на критику;
- в) роздратовуєтесь, чините опір чи сердитесь.

22. Якщо хтось з рідних та близьких каже Вам неправду, то Ви зазвичай:

- а) спокійно і тактовно домагаєтесь істини;
- б) робите вигляд, що не помічаєте брехні, обминаєте неприємний момент справи;

в) рішуче виводите брехуна на «чисту воду».

23. Коли Ви роздратовані та нервуєте, то найчастіше:

- а) шукаєте співчуття, розуміння;
- б) усамітнюєтесь, щоб не виявляти свого стану на партнерах;
- в) на комусь відіграєтесь, шукаєте «грушу для биття».

24. Коли хтось із колег, менш гідний і здібний за Вас, отримує заохочення керівництва, Ви:

- а) радієте за колегу;
- б) не надаєте факту певного значення;
- в) засмучуєтесь, роздратовуєтесь чи сердитесь.

Додаток Г

Методика діагностики міжособистісних стосунків Тімоті Лірі

Інструкція: Перед Вами перелік ознак чи рис, за допомогою яких можна описати психологічний портрет кожної людини. Виберіть з цього набору ті, які Ви з повною впевненістю можете віднести до себе. Намагайтеся бути щирими і якомога об'єктивнішими.

Перелік рис:

1. Здатний до співробітництва, до взаємодопомоги.
2. Упевнений у собі.
3. Має повагу інших.
4. Не терпить, щоби ним керували.
5. Відвертий, щирий.
6. Скаржник.
7. Часто користується допомогою інших.
8. Шукає схвалення.
9. Довірливий і намагається радувати інших.
10. Любить відповідальність.
11. Справляє враження значущості.
12. Має почуття гідності.
13. Підбадьорливий.
14. Вдячний.
15. Злий, жорстокий.
16. Хвалькуватий.
17. Корисливий.
18. Здатен визнати свою неправоту.
19. Деспотичний.
20. Вміє наполягати на своєму.
21. Великодушний, поблажливий до недоліків.
22. Начальницько-владний.
23. Намагається опікувати.
24. Здатен викликати захоплення.
25. Надає можливість іншим приймати рішення.
26. Усе пробачає.
27. Лагідний.
28. Може проявити байдужість.
29. Безкорисливий.
30. Любить давати поради.
31. Залежний, несамостійний.
32. Самовпевнений, наполегливий.

33. Очікує захоплення собою від кожного.
34. Часто сумує.
35. На нього важко справити враження.
36. Товариський, поступливий.
37. Відвертий, прямий.
38. Озлоблений.
39. Любить підкорятися.
40. Розпоряджається іншими.
41. Критичний до себе.
42. Щедрий.
43. Завждилюб'язнийуспілкуванні.
44. Поступливий.
45. Сором'язливий.
46. Любить турбуватися про інших.
47. Думає тільки про себе.
48. Легко погоджується з іншими.
49. Відгукується, коли просять допомоги.
50. Вміє розпоряджатися, наказувати.
51. Часто розчаровується.
52. Невблаганний,аленеупереджений.
53. Часто сердиться.
54. Критичний до інших.
55. Завждидружелюбний.
56. Сноб.
57. Іноді недовірливий.
58. Дуже шанує авторитети.
59. Ревнивий.
60. Любить „поплакатися“.
61. Несміливий.
62. Образливий, прискіпливий.
63. Часто недружелюбний.
64. Владний.

65. Безініціативний.
66. Здатний бути суворим.
67. Делікатний.
68. Усім симпатизує.
69. Тямущий, практичний.
70. Сповнений надмірного співчуття.
71. Уважний і ласкавий.
72. Хитрий, обачливий.
73. Цінує думку оточення.
74. Гордовитий і самовдоволений.
75. Надмірудовірливий.
76. Готовий довіритися кожному.
77. Легко соромиться.
78. Незалежний.
79. Егоїстичний.
80. Ніжний, м'якосердий.
81. Легко піддається впливу інших.
82. Поважний.
83. Справляє потрібне враження на оточення.
84. Добросердечний.
85. Охоче приймає поради.
86. Має талант керівника.
87. Легко потрапляє в халепу.
88. Довго пам'ятає образи.
89. Легко піддається впливу друзів.
90. Сповнений духу суперечності.
91. Псує людей надмірною добротою.
92. Занадто поблажливий до оточення.
93. Пихатий.
94. Прагне завоювати прихильність кожного.
95. Легко захоплюється, схильний до наслідування.
96. Охоче підкоряється.

97. З усіма погоджується.
98. Піклується про інших на шкоду собі.
99. Дратівливий.
100. Сором'язливий.
101. Надміру готовий підкорятися.
102. Дружелюбний, доброзичливий.
103. Добрий, вселяє впевненість.
104. Холодний, бездушний.
105. Прагне до успіху.
106. Нетерпимий до помилок інших.
107. Прихильний до всіх без винятку.
108. Суворий, проте справедливий.
109. Усіх любить.
110. Любить, щоби про нього піклувалися.
111. Майже ніколи і нікому не заперечує.
112. М'якотілий.
113. Інші думають про нього доброзичливо.
114. Впертий.
115. Стійкий та крутий, де треба.
116. Може бути щирим.
117. Скромний.
118. Здатний сам потурбуватися про себе.
119. Скептик.
120. В'їдливий, насмішкуватий.
121. Нав'язливий.
122. Злопам'ятний.
123. Любить змагатися.
124. Намагається ужитися з іншими.
125. Невпевнений у собі.
126. Намагається розрадити кожного.
127. Займається самобичуванням.
128. Нечутливий, байдужий.

Додаток Д
Методика ІРО

Інструкція:

Визначте, будь ласка, наскільки ви згодні або не згодні з кожним з тверджень, використовуючи наступну шкалу.

1. Абсолютно не згоден

2. Не згоден

3. Важко відповісти

4. Згоден

5. Повністю згоден

1. Коли інші сприймають мене не таким(-ою) яким(-ою) я є насправді, я почуваюся так ніби я самозванець(ка) чи штучний (на)

1. Абсолютно не згоден

2. Не згоден

3. Важко відповісти

4. Згоден

5. Повністю згоден

2. Коли я нервую або збентежений(-а), мені здається що все, що є у зовнішньому світі більше не має значення

1. Абсолютно не згоден

2. Не згоден

3. Важко відповісти

4. Згоден

5. Повністю згоден

3. Я відчуваю, що я інша людина вдома в порівнянні з тією якою я є на роботі чи на навчанні.

1. Абсолютно не згоден

2. Не згоден

3. Важко відповісти

4. Згоден

5. Повністю згоден

4. Я відчуваю, що не отримую того, чого хочу.

1. Абсолютно не згоден

2. Не згоден

3.Важко відповісти

4.Згоден

5.Повністю згоден

5. Я помічаю ,що роблю речі, які засмучують інших людей,але я не розумію чому ці речі засмучують їх.

1.Абсолютно не згоден

2.Не згоден

3.Важко відповісти

4.Згоден

5.Повністю згоден

6. Деякі з моїх друзів були б здивовані, якщо б вони знали як по-різному я поведжуся в різних ситуаціях.

1.Абсолютно не згоден

2.Не згоден

3.Важко відповісти

4.Згоден

5.Повністю згоден

7. Я відчуваю, що мої смаки і думки насправді не є моїми власними, я їх переймаю від інших.

1.Абсолютно не згоден

2.Не згоден

3.Важко відповісти

4.Згоден

5.Повністю згоден

8. Я відчуваю, що мої бажання чи думки збудуться чудом,так ніби це магія.

1.Абсолютно не згоден

2.Не згоден

3.Важко відповісти

4.Згоден

5.Повністю згоден

9. Люди кажуть мені, що я провокую їх чи ввожу в оману для того щоб все було так як я хочу.

1. Абсолютно не згоден
2. Не згоден
3. Важко відповісти
4. Згоден
5. Повністю згоден

10. Я не впевнений чи голоси які я чув(-ла) чи речі які я бачив(-ла) є моєю уявою чи ні.

1. Абсолютно не згоден
2. Не згоден
3. Важко відповісти
4. Згоден
5. Повністю згоден

11. Я бачу речі які, коли я придивляюся ближче, виявляються чимось іншим.

1. Абсолютно не згоден
2. Не згоден
3. Важко відповісти
4. Згоден
5. Повністю згоден

12. Я не можу пояснити зміни у своїй поведінці.

1. Абсолютно не згоден
2. Не згоден
3. Важко відповісти
4. Згоден
5. Повністю згоден

13. Я можу бачити і чути речі, які ніхто більше не бачить і не чує.

1. Абсолютно не згоден
2. Не згоден

3.Важко відповісти

4.Згоден

5.Повністю згоден

14. Я зауважила(в) що роблю речі,які в деяких випадках не є дуже розумними, такі як:маю нерозбірливі статеві стосунки, брешу, випиваю, істерю чи скоюю дрібні законопорушення.

1.Абсолютно не згоден

2.Не згоден

3.Важко відповісти

4.Згоден

5.Повністю згоден

15. Люди кажуть що моя поведінка є суперечливою.

1.Абсолютно не згоден

2.Не згоден

3.Важко відповісти

4.Згоден

5.Повністю згоден

16. Не можу сказати чи певні тілесні відчуття, які я маю є справжніми чи це моя уява.

1.Абсолютно не згоден

2.Не згоден

3.Важко відповісти

4.Згоден

5.Повністю згоден

17.Я чую(-ла) певні речі,про які інші стверджують що їх насправді немає.

1.Абсолютно не згоден

2.Не згоден

3.Важко відповісти

4.Згоден

5.Повністю згоден

18. Я поводжуся так, що іншим видається це непередбачуваним і хаотичним

1. Абсолютно не згоден
2. Не згоден
3. Важко відповісти
4. Згоден
5. Повністю згоден

19. Люди використовують мене якщо я не остерігаюся їх.

1. Абсолютно не згоден
2. Не згоден
3. Важко відповісти
4. Згоден
5. Повністю згоден

20. Я розумію і знаю речі, які більше ніхто невзможі розуміти і знати.

1. Абсолютно не згоден
2. Не згоден
3. Важко відповісти
4. Згоден
5. Повністю згоден

21. Якби я був(-ла) книгою моє життя було б більше схоже на серію коротких історій написаних різними авторами, ніж на один довгий роман.

1. Абсолютно не згоден
2. Не згоден
3. Важко відповісти
4. Згоден
5. Повністю згоден

22. У мене є улюблені люди яких я не тільки поважаю але майже ідеалізую.

1. Абсолютно не згоден
2. Не згоден
3. Важко відповісти

4.Згоден

5.Повністю згоден

23. Я знаходжу нові хобі та інтереси але потім їх кидаю.

1.Абсолютно не згоден

2.Не згоден

3.Важко відповісти

4.Згоден

5.Повністю згоден

24. Я бачив(-ла) речі,які реально не існують.

1.Абсолютно не згоден

2.Не згоден

3.Важко відповісти

4.Згоден

5.Повністю згоден

25. Мені важко повірити в речі,які я раніше робив(-ла).

1.Абсолютно не згоден

2.Не згоден

3.Важко відповісти

4.Згоден

5.Повністю згоден

26. Навіть людям, які мене добре знають, складно здогадатися як я себе поведу.

1.Абсолютно не згоден

2.Не згоден

3.Важко відповісти

4.Згоден

5.Повністю згоден

27. Я бачив чи чув речі які просто були неможливими на той час.

1.Абсолютно не згоден

2. Не згоден
3. Важко відповісти
4. Згоден
5. Повністю згоден

28. Мені складно з впевненістю сказати що про мене думають інші, навіть ті хто знає мене дуже добре.

1. Абсолютно не згоден
2. Не згоден
3. Важко відповісти
4. Згоден
5. Повністю згоден

29. Люди, як правило, відповідають мені або безмежною любов'ю або відмовляються від мене.

1. Абсолютно не згоден
2. Не згоден
3. Важко відповісти
4. Згоден
5. Повністю згоден

30. Я маю схильність переживати речі в дещо надмірний спосіб, наприклад: переживаю велике задоволення або ж сильний відчай.

1. Абсолютно не згоден
2. Не згоден
3. Важко відповісти
4. Згоден
5. Повністю згоден

31. Кожного разу я відчуваю себе іншою(-им)

1. Абсолютно не згоден
2. Не згоден
3. Важко відповісти
4. Згоден

5. Повністю згоден

32. Перебуваючи в дуже близьких стосунках я боюся втратити відчуття самого(-ї) себе.

1. Абсолютно не згоден

2. Не згоден

3. Важко відповісти

4. Згоден

5. Повністю згоден

33. Кожного року мої житеві цілі змінюються.

1. Абсолютно не згоден

2. Не згоден

3. Важко відповісти

4. Згоден

5. Повністю згоден

34. Я схильний(-на) створювати собі кумирів, навіть якщо потім в них розчаровуюся.

1. Абсолютно не згоден

2. Не згоден

3. Важко відповісти

4. Згоден

5. Повністю згоден

35. Інколи я буваю сердечною(ним) і щирою(ним), а в інших випадках нечуйною(им) і байдужою(им).

1. Абсолютно не згоден

2. Не згоден

3. Важко відповісти

4. Згоден

5. Повністю згоден

36. Мої дії бувають імпульсивними і я думаю, що соціально неприйнятними

1. Абсолютно не згоден
2. Не згоден
3. Важко відповісти
4. Згоден
5. Повністю згоден

37. Мої цілі постійно міняються.

1. Абсолютно не згоден
2. Не згоден
3. Важко відповісти
4. Згоден
5. Повністю згоден

38. Коли навколо мене все мінливе і незрозуміє, я прислухаюсь до свого внутрішнього голосу.

1. Абсолютно не згоден
2. Не згоден
3. Важко відповісти
4. Згоден
5. Повністю згоден

39. Люди сприймають мене нахабним і егоїстичним але я не розумію чому.

1. Абсолютно не згоден
2. Не згоден
3. Важко відповісти
4. Згоден
5. Повністю згоден

40. В мене є відчуття, так ніби раніше я була(-в) в певному місці чи зробила(-в) щось, коли насправді цього не було.

1. Абсолютно не згоден
2. Не згоден
3. Важко відповісти
4. Згоден

5. Повністю згоден

41. Я вірю в те що будь що може статися якщо ти просто про це подумаєш.

1. Абсолютно не згоден

2. Не згоден

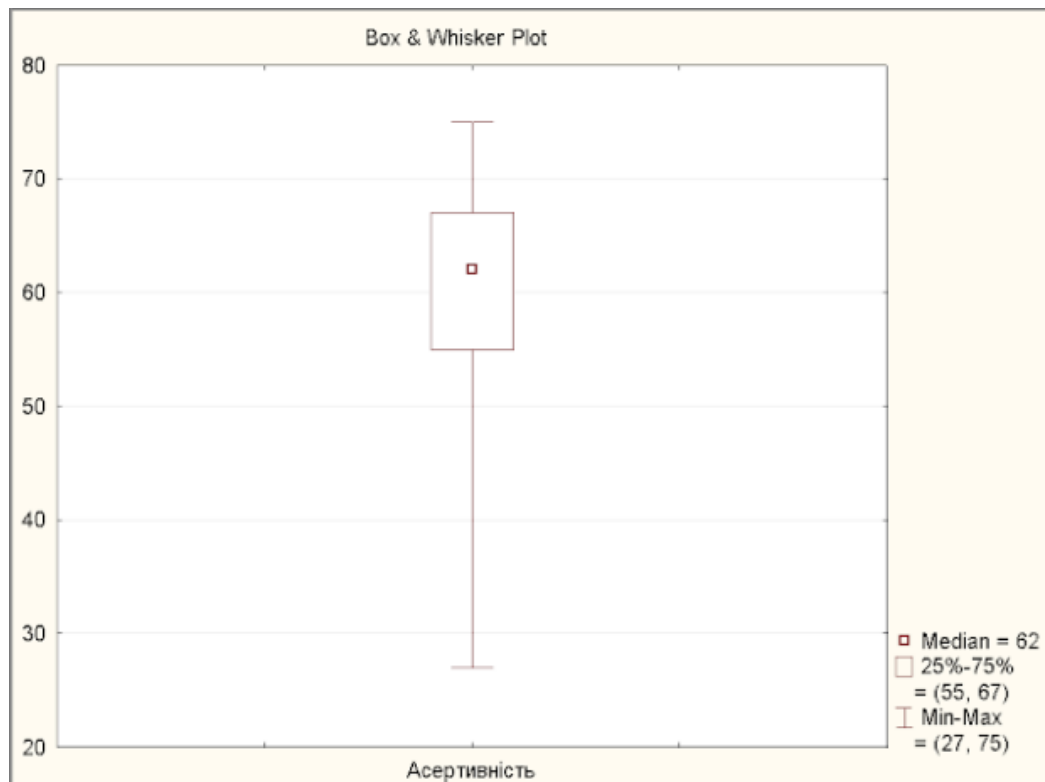
3. Важко відповісти

4. Згоден

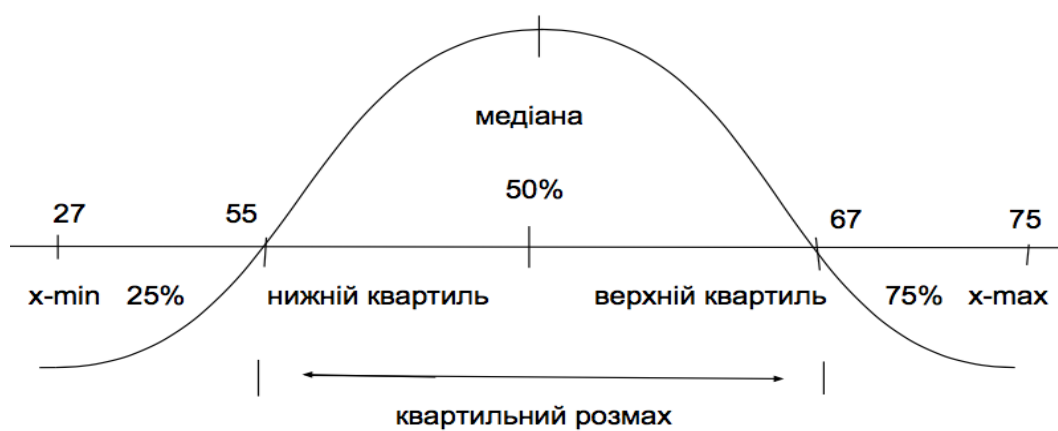
5. Повністю згоден

Додаток Ж

Описова статистика



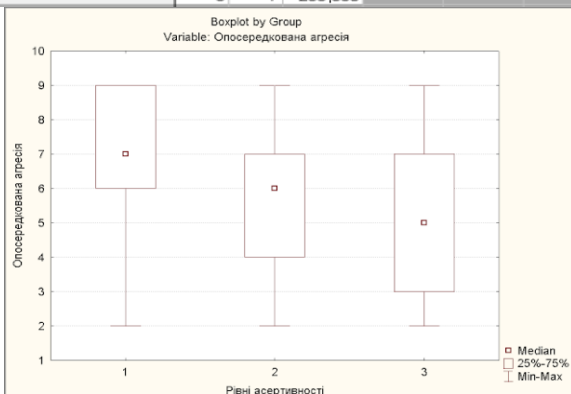
Descriptive Statistics (asertivist result)					
Variable	Valid N	Mean	Minimum	Maximum	Std. Dev.
Асертивність	79	59,86076	27,00000	75,00000	9,483770



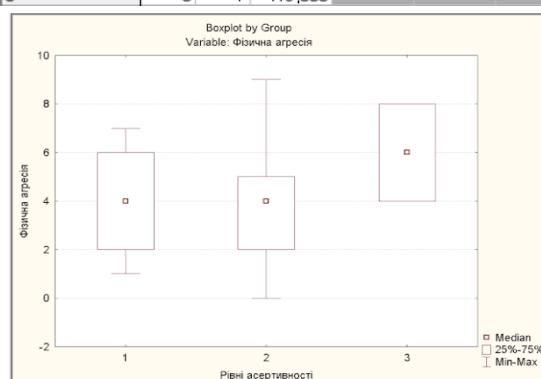
Додаток 3

Результати порівняльного аналізу груп 1, 2, 3.

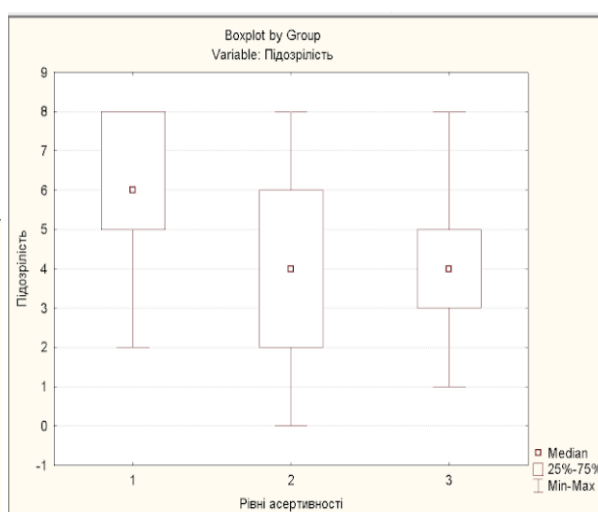
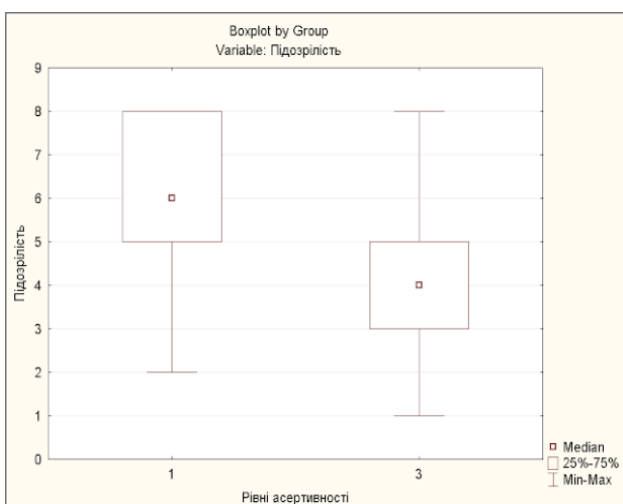
Depend.:		Kruskal-Wallis ANOVA by Ranks; Опосередкована аґресія		
Опосередкована аґресія		Code	Valid N	Sum of Ranks
1		1	14	751,000
2		2	58	2173,000
3		3	7	236,000



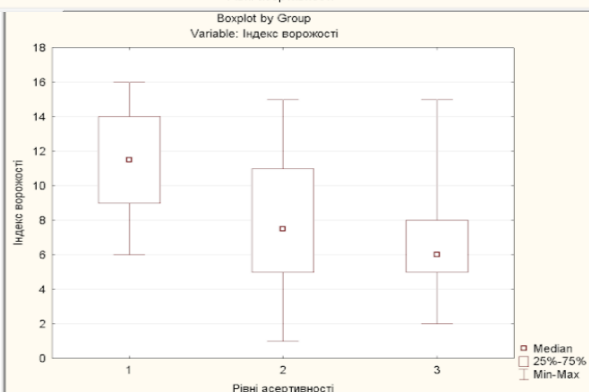
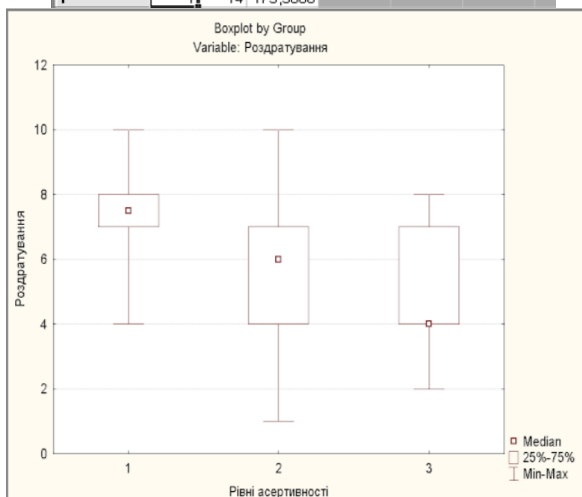
Depend.:		Kruskal-Wallis ANOVA by Ranks; Фізична аґресія (Шкала)		
Фізична аґресія		Code	Valid N	Sum of Ranks
1		1	14	545,000
2		2	58	2195,500
3		3	7	419,500



Depend.:		Kruskal-Wallis ANOVA by Ranks; Індекс ворожості (Шкала2005202)		
Індекс ворожості		Code	Valid N	Sum of Ranks
1		1	14	790,500
2		2	58	2164,000
3		3	7	205,500



Depend.:		Kruskal-Wallis ANOVA by Ranks; Підозрілість (Шкала200)		
Підозрілість		Code	Valid N	Sum of Ranks
1		1	14	175,5000



Додаток К

Перевірка шкал на нормальність розподілу

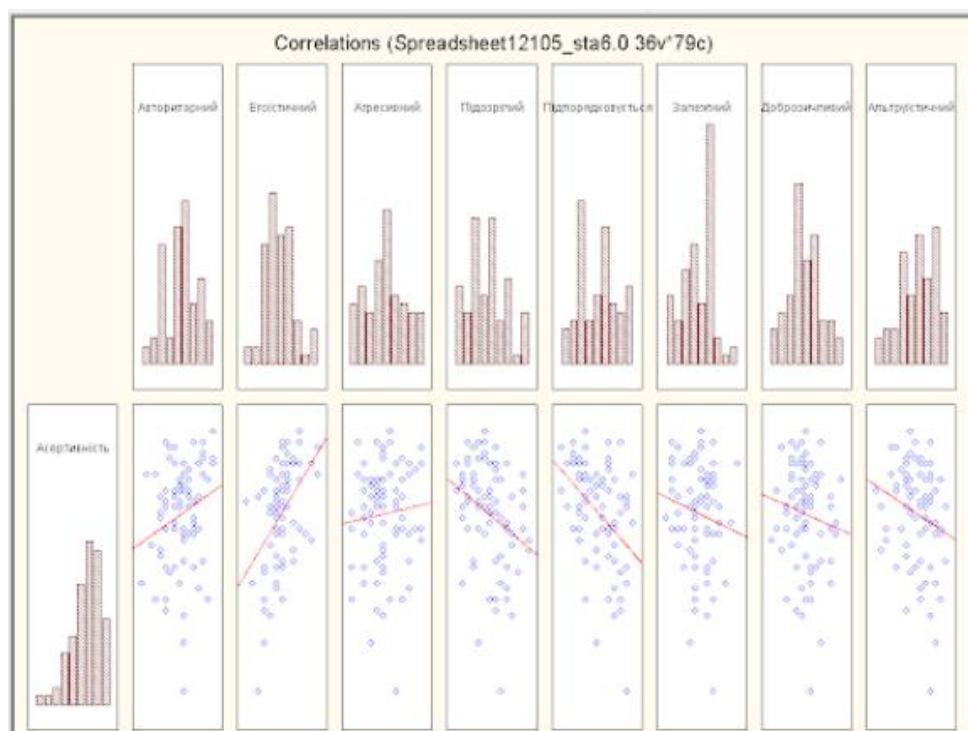
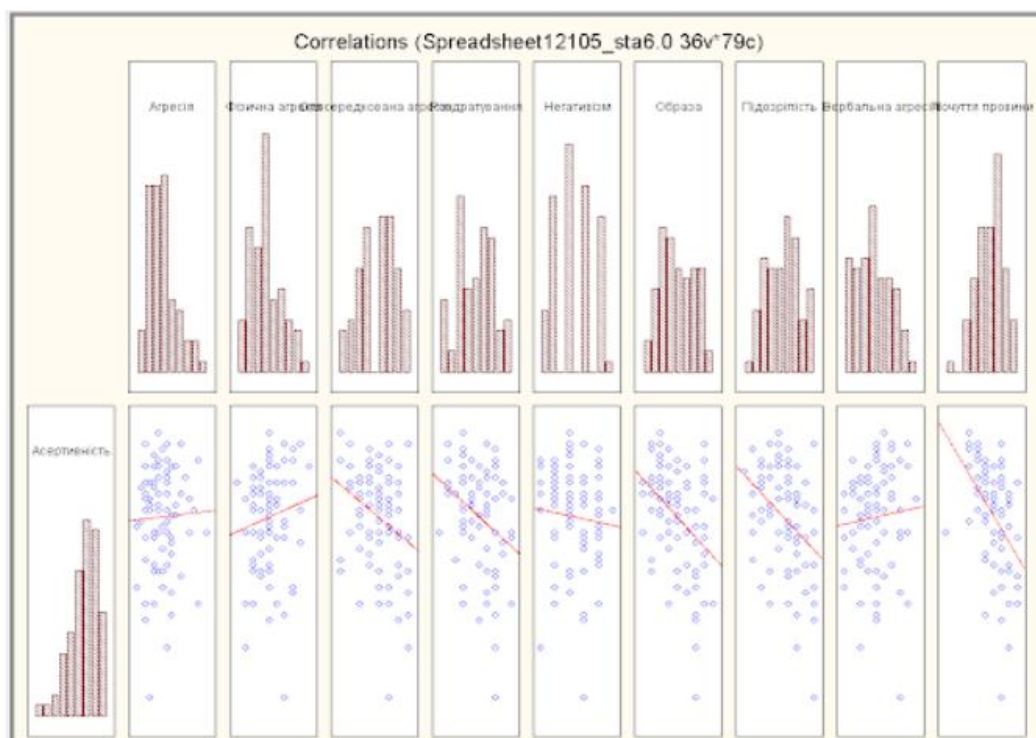


Spearman Rank Order Correlations (Шкала20052020)									
M0 pairwise deleted									
Marked correlations are significant at $p < .05000$									
Variable	Уваженні	Агресія	Фічна агресія	Опосереджена на агресія	Роздратуванн я	Негативом	Образ	Підозрість	В
Асертивність	-0,263425	0,029504	0,160083	-0,267961	-0,314214	-0,129688	-0,370440	-0,352449	
Низькоасертивні	0,076720	-0,021937	-0,022207	0,261048	0,281813	-0,073848	0,368214	0,277488	
Асертивні	0,086523	0,013906	-0,193320	-0,188866	-0,154470	0,040820	-0,130640	-0,201790	
Домікант	-0,246249	0,007863	0,275113	-0,088897	-0,111667	0,096084	-0,207031	-0,059185	
Рівні асертивності	-0,193999	0,021216	0,162644	-0,264633	-0,262599	0,076481	0,346331	-0,247203	
Адоративний	-0,151431	0,130079	0,287736	0,370416	0,156531	0,048674	0,199667	0,297544	
Емпатичний	-0,056649	-0,000042	0,312644	-0,087319	-0,120389	0,160270	0,025216	0,044579	
Агресивний	-0,097857	0,433512	0,338875	0,242542	0,425933	0,434505	0,289008	0,232750	
Підозрілий	0,141723	0,231448	0,184177	0,351882	0,648904	0,413887	0,548704	0,389933	
Підпорядкованість	0,187838	-0,179884	-0,052092	0,195058	0,195337	0,016322	0,308496	0,138927	
Залежний	0,028961	-0,082338	0,095770	0,242217	0,238235	0,034776	0,344736	0,195279	
Доброзичливий	0,070059	0,209038	0,168940	0,085737	-0,119563	-0,189120	0,029699	0,089196	
Альтернативний	0,088587	-0,208717	0,082339	0,115433	-0,144960	-0,213827	0,076762	0,243302	
Миротівств	-0,288588	0,566388	0,147799	-0,268828	-0,204743	-0,200213	0,281128	-0,229300	
Уваженні	1,000000	-0,469957	-0,073997	-0,025240	-0,186472	-0,156786	0,081054	0,118430	
Агресія	-0,469957	1,000000	0,226906	0,277218	0,481448	0,381948	0,121424	0,064486	
Фічна агресія	-0,073997	0,226906	1,000000	0,278265	0,189613	0,362018	0,225123	0,253373	
Опосереджена агресія	-0,025240	0,277218	0,278265	1,000000	0,884871	0,337797	0,479673	0,388038	
Роздратування	-0,186472	0,481448	0,189613	0,884871	1,000000	0,546338	0,651758	0,420845	
Негативом	-0,156786	0,381948	0,350218	0,337797	0,546338	1,000000	0,319245	0,221838	
Образ	0,081054	0,121424	0,225123	0,479673	0,651758	0,319245	1,000000	0,519830	
Підозрість	0,118430	0,064486	0,253373	0,388038	0,420845	0,221838	0,519830	1,000000	
Вербальна агресія	-0,214794	0,309671	0,383662	0,300441	0,381429	0,309498	0,210042	0,274956	
Продукт провини	0,154953	-0,091596	-0,036015	0,281388	0,381765	0,088624	0,530631	0,381391	
Індекс ворожості	-0,221811	0,469579	0,651905	0,641149	0,710843	0,670881	0,497864	0,432128	
Норма ворожості	0,106709	0,111581	0,269895	0,470767	0,614678	0,520525	0,860360	0,674370	
Норма агресії	0,071285	-0,106438	-0,263254	-0,193921	-0,244183	-0,204817	-0,441028	-0,417993	
Висока агресія	-0,216757	0,337351	0,431412	0,418632	0,470138	0,424723	0,336778	0,363318	
Висока агресивність	0,021233	0,143287	0,300850	0,388072	0,487748	0,319871	0,723095	0,679613	
Висока агресія	0,035835	0,138784	0,244012	0,214597	0,287973	0,228008	0,248248	0,042531	
RD0	0,036723	0,107938	0,194670	0,474458	0,448305	0,319549	0,571888	0,463875	
RT	0,202838	-0,089934	0,144897	0,124056	0,002425	0,007191	0,214562	0,345387	

Результати кореляційного аналізу

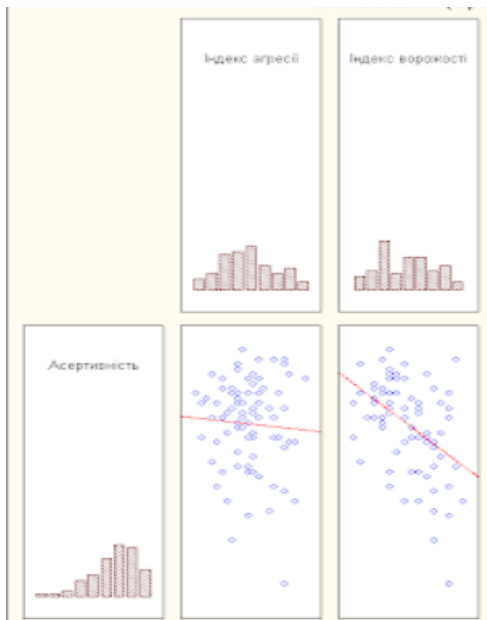
Вербальна агресія	Почуття прояви	Індекс агресії	Індекс ворогості	Норма ворогості	Норма агресії	Висока ворогості	Висока агресія	POID	RT
0,131184	0,501512	-0,008238	-0,422768	0,348524	-0,015560	0,387843	-0,072679	-0,459679	-0,206533
-0,050002	0,411134	0,074339	0,336253	-0,183297	0,022180	0,270075	0,081229	0,366428	0,065297
-0,059817	-0,123966	-0,158790	-0,196705	0,119574	-0,083684	-0,163252	-0,033362	-0,174162	-0,014481
0,187294	0,369665	0,146897	-0,146035	0,060413	0,048494	-0,109116	-0,051949	-0,208190	0,001968
0,122064	0,506638	0,016984	-0,339932	0,174516	-0,030066	0,267663	0,095700	0,366659	-0,010096
0,410017	-0,031139	0,394786	0,296535	-0,111425	0,248664	0,213967	0,193965	0,192507	0,143295
0,200564	0,243907	0,171605	0,023552	-0,104362	0,127760	0,115027	0,130305	0,000864	0,136126
0,563997	-0,020433	0,601949	0,303232	-0,101336	0,396274	0,195043	0,283005	0,173711	-0,039635
0,188714	0,320397	0,437158	0,127887	-0,346277	0,341167	0,434607	0,137065	0,479311	0,040719
-0,224084	0,566527	-0,036419	0,251979	-0,252255	0,056695	0,266000	-0,119641	0,247945	0,040045
-0,015038	0,422890	0,123646	0,296678	-0,151882	0,114921	0,202826	0,077717	0,297977	0,286646
0,249233	0,173164	-0,220298	0,061854	-0,153072	-0,013407	0,170646	-0,191415	0,185204	0,207190
-0,045280	0,367275	-0,060831	0,177407	-0,194388	0,026797	0,209384	-0,046730	0,153355	0,222545
-0,187940	-0,120884	-0,301689	-0,295414	0,114314	-0,131040	0,230368	-0,191077	-0,244277	-0,133308
-0,214794	0,194953	-0,221611	0,108709	0,071285	-0,216757	0,012133	0,005839	0,035723	0,202838
0,309411	-0,091698	0,465729	0,111991	-0,106438	0,337331	0,143087	0,138794	0,187936	-0,089934
0,389662	-0,036015	0,651905	0,269595	-0,263254	0,401412	0,300650	0,244012	0,194670	0,144897
0,333441	0,391389	0,541189	0,478797	-0,193921	0,418632	0,388972	0,214597	0,472488	0,124088
0,381429	0,381765	0,710643	0,614678	-0,244183	0,470128	0,467740	0,287973	0,448905	0,002425
0,339698	0,089524	0,570961	0,339525	-0,364017	0,436723	0,316871	0,238008	0,319549	0,007191
0,210242	0,530631	0,497684	0,060380	-0,441028	0,206778	0,723895	0,246240	0,671898	0,214962
0,273056	0,381391	0,432123	0,674370	-0,417583	0,363318	0,679613	0,042531	0,462675	0,346367
1,000000	-0,052409	0,018735	0,288425	-0,096361	0,991968	0,183889	0,332039	0,128256	0,021521
-0,052409	1,000000	0,113224	0,523193	-0,298134	0,046311	0,434606	0,166932	0,474228	0,140038
0,018728	0,113224	1,000000	0,532415	-0,275245	0,798108	0,433274	0,331874	0,367794	0,069584
0,288425	0,523193	0,532415	1,000000	-0,506169	0,386517	0,799415	0,164863	0,523717	0,318264
-0,096361	-0,298134	-0,275245	-0,506169	1,000000	-0,218978	-0,844232	-0,117458	-0,470448	-0,261695
0,581968	0,046311	0,798108	0,386517	-0,218978	1,000000	0,338678	-0,196181	0,272782	-0,086007
0,183889	0,331874	0,433274	0,799415	-0,844232	0,338678	1,000000	0,156763	0,616041	0,288164
0,367794	0,164863	0,331874	0,154863	-0,117458	-0,196181	0,156763	1,000000	0,177292	0,075671
0,128256	0,474228	0,367794	0,593717	-0,470448	0,272782	0,616041	0,177292	1,000000	0,452378
0,021521	0,140038	0,069584	0,318954	-0,261595	-0,005007	0,298164	0,075671	0,452375	1,000000

Spearman Rank Order Correlations (Spreadsheet12105_sta6.0)									
MD pairwise deleted									
Marked correlations are significant at $p < .05000$									
Variable	Агресія	Фізична агресія	Опосередкова на агресія	Роздратуванн я	Негативізм	Образа	Підозрілість	Вербальна агресія	Почуття провини
Асертивність	0,028504	0,160083	-0,267651	-0,314214	-0,129688	-0,378440	-0,352448	0,131184	-0,501512

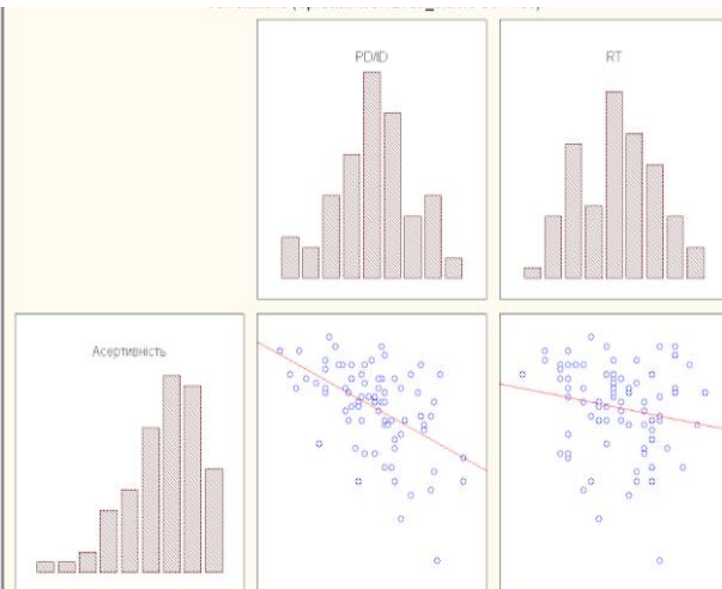


Spearman Rank Order Correlations (Spreadsheet12105_sta6.0)								
MD pairwise deleted								
Marked correlations are significant at $p < .05000$								
Variable	Авторитарний	Егоїстичний	Агресивний	Підозрілий	Підпорядковується	Залежний	Доброзначливий	Альтруїстичний
Асертивність	0,261187	0,453847	0,097212	-0,341026	-0,421448	-0,123285	-0,133603	-0,215364

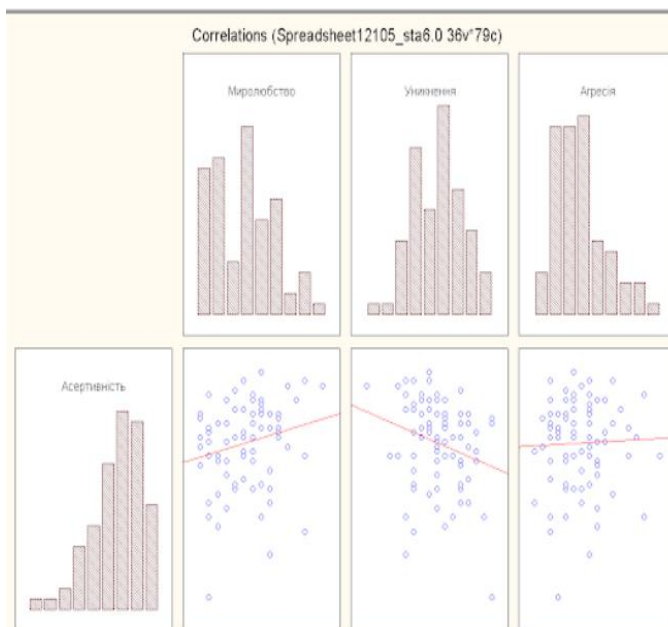
Spearman Rank Order Correlations (Spreadsheet12105_sta6.0)		
MD pairwise deleted		
Marked correlations are significant at p < .05000		
Variable	Індекс агресії	Індекс ворожості
Асертивність	-0,008228	-0,422768



Spearman Rank Order Correlations (Spreadsheet12105_sta6.0)		
MD pairwise deleted		
Marked correlations are significant at p < .05000		
Variable	PD/ID	RT
Асертивність	-0,488679	-0,208530



Spearman Rank Order Correlations (Spreadsheet12105_sta6.0)			
MD pairwise deleted			
Marked correlations are significant at p < .05000			
Variable	Мирлобство	Уникнення	Агресія
Асертивність	0,222917	-0,263426	0,028604



Mann-Whitney U Test (Spreadsheet12105_sta6.0)										
By variable Cran.										
Marked tests are significant at p < ,05000										
variable	Rank Sum Group 1	Rank Sum Group 2	U	Z	p-level	Z adjusted	p-level adjusted	Valid N Group 1	Valid N Group 2	2*1sided exact p
Егоїстичний	2138,000	1022,000	427,0000	-2,01973	0,043412	-2,04765	0,040995	58	21	0,043384

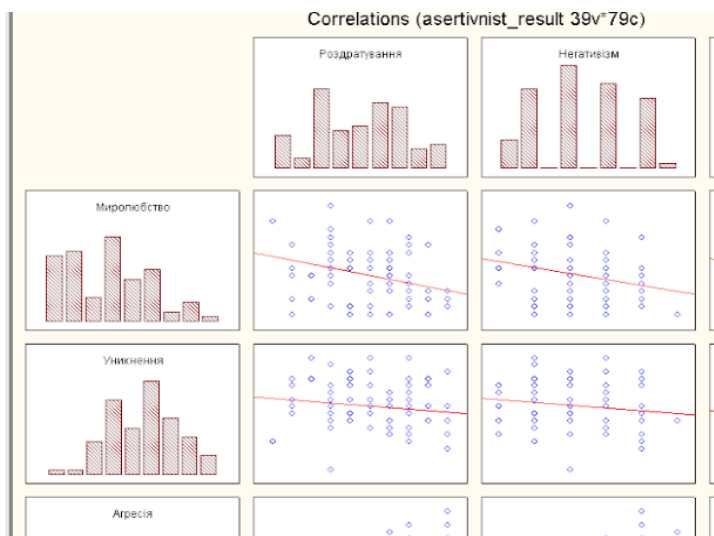
Mann-Whitney U Test (Spreadsheet12105_sta6.0)										
By variable Cran.										
Marked tests are significant at p < ,05000										
variable	Rank Sum Group 1	Rank Sum Group 2	U	Z	p-level	Z adjusted	p-level adjusted	Valid N Group 1	Valid N Group 2	2*1sided exact p
Альтрустичний	2505,500	654,5000	429,5000	2,058571	0,039536	2,070182	0,038436	58	21	0,038872

Mann-Whitney U Test (Spreadsheet12105_sta6.0)										
By variable Cran.										
Marked tests are significant at p < ,05000										
variable	Rank Sum Group 1	Rank Sum Group 2	U	Z	p-level	Z adjusted	p-level adjusted	Valid N Group 1	Valid N Group 2	2*1sided exact p
Опосередкована агресія	2502,500	667,5000	426,5000	2,025279	0,042840	2,050005	0,040365	58	21	0,042217

Spearman Rank Order Correlations (asertivnist, MD pairwise deleted)			
Marked correlations are significant at p < ,05000			
Variable	Роздратування	Негативізм	Образа
Миролюбство	-0,324743	-0,300213	-0,281126
Уникнення	-0,188472	-0,156786	0,081054
Агресія	0,461446	0,391946	0,121424

Spearman Rank Order Correlations (asertivnist_result)		
MD pairwise deleted		
Marked correlations are significant at p <,05000		
Variable	PD/ID	RT
Залежний	0,397877	0,246846

Spearman Rank Order Correlations (asertivnist_result)		
MD pairwise deleted		
Marked correlations are significant at p <,05000		
Variable	Почуття провини	
Альтруїстичний	0,367275	



Додаток М

Описи снів респондентів

1. Не запам'ятовую сна, але інколи це сна у яких я зла, нервова, аж у животі зранку таке відчуття як і після стресу наяву. Недавно снилось як одного чоловіка викидали з літака, з якого висіла мотузка, він ухопився за неї і намагався врятуватись. я спостерігала з землі. Людина ця мені знайома, але зовсім не близька мені.
2. Вчора приснилось, Що я нарешті написала бріф до сайту, який оплатила ще 3 місяці тому. Прокинулась з відчуттям розчарування, що це був тільки сон і я все ще маю робити це в реальності, але ніяк не можу знайти час і примусити себе це зробити ? (Сон не дуже інформативний, але той який перший спав на думку))
3. Я стою на колінах на проїзній частині- пішохідному переході. Хочу встати і не можу. Мої ноги заніміли. Машина зупиняються і чекають поки я встану. А я не

можу. Приїзжає швидко. Виходять люди і з легкістю допомагають мені піднятися. Як тільки я встаю- можу вільно рухатися і спокійно йду додому.

4. Нова робота, у новому місці, проте із знайомими людьми. Оточення частково з теперішньої роботи, в частково з інших сфер життя. Робота інша, від тої котра зараз. Ми всі дуже фізично втомлені, оскільки запускаємо процес. Проте, морально дуже натхненні. Нас всіх драйвить те, що ми робимо!

5. Прогулююся по знайомому місці. Захожу за кут і бачу, що там стоїть пара (обоє мені знайомі, в теперішньому розійшлися) у дівчини з грудей плетється фонтаном кров. я бачу цю картину якусь секунду, повертаюся і йду в іншому напрямку. Потім отримую повідомлення, що з дівчиною все гаразд.

6. На днях снилось чаепитие с братом и моим парнем у нас дома. Разные милые и непринуждённые диалоги под что-то болтающий телевизор. Шуточная песенка там же. А в какой-то момент пошла налить всем ещё чая и сразу следом за этим мой парень отвлек меня на потанцевать) Лёгкий, приятный сон

7. Я йду біля ботанічного саду і бачу, що біля входу на ковдрі під деревом старша пані, працівниця ботанічного саду, з внуком бавиться. Заздрю, бо вона через те, що там працює, незважаючи на карантин, може погуляти ботсадом, з внуком побавитись на свіжому повітрі, попікнікувати :)

8. Подорож до Англії, але там не було жодних ознак візуально відомих, просто знаю, що то Англія. Там зустріла купу знайомих, не якихось конкретних людей, а просто я знала. Що вони мої знайомі. Найбільше моє здивування, що вони там всі при купі були)))

9. я біжу від маньяка по дитячому дерев'яному майданчику, ховаюся в будиночка і кожен раз він ніби ось вже зараз зловить мене, а потім я прокидаюся. цей сон повторювався разів 5 за моє життя, тому пам'ятаю його добре. обличчя авжеж не пам'ятаю

10. Я з бабусею сиджу на лавці перед церквою і ми говоримо про життя, Вона просить мене трохи посидіти з нею, але я розумію. що її вже давно нема з нами. Дивне відчуття теплоти, надворі підвечірок літа, так ніби час зупинився. Потім прокидаюся.

11. Першими на думку сподають погані сни, наприклад той, де в мене по черзі випадають всі зуби і я калатую ними в руці і жахаюсь від цього. Цей сон сниться часто в різних варіаціях, коли я в тривозі.

12. Намагаюсь спуститись ліфтом вниз в готелі, але ліфт не працює, а сходи зруйновані, внизу багато людей в завалених сходах, а я врешті-решт опиняюсь в басейні з чистою водою

13. Сьогодні вночі мені снилась сімейна подорож у раніше невідоме мені селище в Західній Україні, де ми зупинились на ночівлю. І місце ночівлі було цікаве, але трішки дивне.

14. Якийсь супер психотичний сон про те, як я рятувала світ від вампірів, які прикидались дітьми і мене через якийсь портал викинуло в засніжений ліс, по якому ходили курки)

15. Померла мама подруги, я її бачу можу спілкуватися, але більше ніхто її не бачить.... І я не знаю, як сказати їй, що вона померла, бо вона сама цього не відчуває....

16. Мені взагалі дуже рідко сняться сни, але сни які мені запам'яталися найбільше - це коли мене майже не вбила блискавка і коли я рятував маму під час торнадо

17. Загинаю коліна і пливу замість того, щоб йти...часто тікаю від загрози, захищаю близьких людей то від потвори, то від особи, яка видавала себе не за того

18. Яскравим був сон про Страшний суд або війну. Давно це було, але реальність того, що відбувалась і відчуття моторошності запам'ятались.

19. Снилось колишня робота, за якою я дуже сумую, але обставини, антураж і персонажі викликали жахливу неприязнь і огиду.

20. Останній сон, був такий! Снились майже всі родичі і знайомі з інших країн! І я просто з ними розмовляв про життя)

21. Майже не сняться або не запам'ятовую. Бувало у дитинстві, що від чогось або когось убігаю і у кінці кудись падаю

22. Періодично у сні подорожую, відкриваю нові місця, а ще бачу дім своєї мрії, з великими окнами, зеленим газоном

23. Їду на важливу зустріч, ніяк не можу дістатися. Постійно щось стає на заваді: люди, транспорт, обставини...
24. Моїй вагітній (в реальному житті вона вагітна) сестрі зробили незапланований передчасний кесарів розтин
25. Іду на човні у спокійному морі, перевертаюся під воду і назад, і море ще красивіше. Світить сонце.
26. Коли я стояв в черзі в хлібний магазин на вулиці і на мене напала кобра, - я почав від неї тікати
27. Тато взяв мою рану, яка вже затягнулася і витягнув з неї кусок скла. Я дивилася на це збоку.
28. У снах багато подорожую, кудись збираюся, пакую детально речі, поспішаю) або ходу по горах)
29. Керівник "прискіпується" до виконаної роботи, хоча робота виконана вчасно і якісно))
30. як я як звичайно набираю ванну, сідаю в воду і бачу що вода перетворюється на кров.
31. Ми з мамою тікаємо від виверження вулкану (сон, коли мені було десь 5 років).
32. Сниться як я підстригаю нігті на ніжках свого малюка, вранці лежачи на ліжку
33. Недавно снився сон про моє весілля, але не бачила свого нареченого
34. Сьогодні уві сні я була конем... з яким я займаюся у вільний час.
35. Гуляю по цвинтару, який засипаний жовтим листям з дерев, восени
36. Відключаюсь. Спокійний сон. Встаю досвіта. Зрідка сняться сні.
37. Я відмовилась летіти в космос через страх закритого простору
38. важко пригадати, але там був якийсь рух, діяльність. ДВІЖ)))
39. часто сняться романтичні сні, у яких коханий завжди поруч
40. В дитинстві наснилося, що втікаю по якійсь великій будові
41. Чарівна країна, тепле море, рожевий світанок... я маленька
42. брожу по старому дому, рассматриваю комнаты, окна, сад
43. Meeting with the mates from University. Felt excited

44. Повторна строкова служба у збройних силах СРСР.
45. Не встигаю на літак, бо довго шукаю якісь речі
46. Маньяк хоче мене вбити пострілом у голову
47. Мій шкільний урок, на який я спізнююсь
48. сон пов'язаний з страхом втрати матері
49. Страшний сон про втрату рідної людини
50. Море, яке немає ні початку, ні кінця
51. Сон з дитинства де я падаю з моста
52. Ліфт, що рухається горизонтально.
53. Я обнімаю дорогу для мене людину
54. прогулянка в будинку де виросла