

Предлагаются направления, помогающие в развитии профессиональной идентичности студентов.

Підбуцька Н.В., Сергородцева А.А.

**ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ПРОФЕСІЙНОЇ ІДЕНТИЧНОСТІ
СТУДЕНТІВ У СУЧАСНИХ УМОВАХ**

Стаття присвячена питанню особливостей розвитку професійної ідентичності у сучасних студентів. Розглядається процес розвитку професійної ідентичності студентів, його періоди. Досліджуються умови, необхідні для успішного розвитку професійної ідентичності та її головні компоненти. Пропонуються напрями, що допомагають у розвитку професійної ідентичності студентів.

Podbutska N., Sergorodtseva A.

THE FEATURES OF DEVELOPMENT OF STUDENTS PROFESSIONAL IDENTITY IN MODERN TERMS

The article is devoted to the question of features of development of professional identity for the modern students. The process of development of students professional identity and his periods, is examined. The terms, which necessary for successful development of professional identity and it main components, are probed. Directions which help in development of professional identity of students are offered.

Стаття надійшла до редакції 28.11.2012

УДК 159.923

Щіпановська О.Р., м. Київ, Україна

Васильєва І.Г., м. Харків, Україна

АСЕРТИВНІСТЬ ОСОБИСТОСТІ ЯК ОСНОВА УСПІШНОЇ МІЖОСОБИСТІСНОЇ ВЗАЄМОДІЇ У ДІЯЛЬНОСТІ МАЙБУТНІХ ФАХІВЦІВ

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

Кожна життєва ситуація передбачає й диктує свій стиль поведінки та дій людини. Іншими словами, в кожній із ситуацій індивід по-різному себе презентує, і якщо ця «подача» себе неадекватна, взаємодія може бути утруднена. Успіх не може бути гарантований і за умови, коли стиль сформовано на основі дій в певній конкретній ситуації, а потім механічно перенесено на іншу. У міжособистісній взаємодії існують різні стилі дій, основними з яких є: ритуальний, маніпулятивний і гуманістичний. Окрім цього, у міжособистісній взаємодії проявляються чотири типи поведінки, а саме: *агресивний тип поведінки*, коли людина своєю поведінкою демонструє вторгнення на особисту територію

іншого, порушення чужих прав; *пасивний тип поведінки*, коли дії індивіда ведуть до обмеження своїх власних інтересів і прав; змішаний тип, що включає пасивно-агресивні реакції та *асертивний тип поведінки*, який демонструє вміння виражати почуття, думки та переконання відкрито, чесно, не порушуючи прав інших людей [6]. Студентам-економістам для того, щоб досягти успішної взаємодії в професійній чи іншій діяльності необхідно знати і чітко усвідомлювати свої потреби, бажання, мотиви, цілі, бути впевненими у собі, вміти розрізняти типові поведінкові реакції та розуміти відмінності між ними.

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

А от людина, що схильна до агресивного типу поведінки, роздратована, якщо щось йде не за планом, не задумуючись вступає у конфлікт. Агресивна поведінка підпитує її енергією і напористістю, але, зазвичай, негативно сприймається оточенням. Вона може добиватися свого, але досить високою ціною, чи нічого не добитися, оскільки оточуючі, відчуваючи, що з ними поведуться зверхньо, як правило відмовляються від співробітництва з нею. Складність спілкування з людиною, що постійно реагує агресивно, можна пояснити тим, що її агресія спрямована не проти них особисто, а на досягнення мети. Незадоволеність «агресора» досить помітна, адже його поведінка відрізняється нестриманістю. Йому здається, що абсолютно всі, навіть досить незначні ситуації, потребують його енергійного втручання [6].

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

Для усвідомлювання власних поведінкових реакцій при проведенні групових занять та міні-тренінгів в групах студентів-економістів ми використовуємо один із ефективних засобів, окрім запровадження інтерактивних технік, що навчає їх бути впевненішим у собі: пропонуємо змінити установки

поведінки, закладеної природою. Набута поведінка залишається у будь-якому випадку в межах даного від природи темпераменту – пасивного чи агресивного, тому набуті поведінкові навички залишаються досить природними. Показуючи, що схильність до того чи іншого типу поведінки можна коректувати, підсилюючи чи послаблюючи певні властивості характеру. ми проводимо корекцію поведінкових реакцій завдяки використанню системи розроблених авторами вправ. В результаті такої корекції формується асертивна поведінкова реакція особистості як комунікативне вміння, що допомагає відстоювати свої права зі збереженням почуття власної гідності, впевненості у собі, своїх силах.

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

Мета статті - аналіз різних типів міжособистісної взаємодії та виділення найбільш успішного для забезпечення ефективної діяльності майбутніх фахівців.

Термін "асертивність" (assertiveness) є похідним від англійського дієслова assert (наполягати, стверджувати, заявляти). У психології асертивність розуміється як якість особистості, як здатність людини конструктивно відстоювати свої права, демонструвати позитивне і шанобливе ставлення до інших людей, як здатність захищати власні інтереси, формулювати і відстоювати свою думку, вільно висловлювати свої почуття і емоції, досягати поставленої мети, при цьому не порушувати права інших людей і брати на себе відповідальність за власну поведінку [5, 11, 12].

Ідея асертивності як практична методологічна теорія між- особистісної взаємодії була запропонована й розроблена американським психологом А.Солтером . Асертивність (від лат. аззего - претендувати; від англ. дієслова авзегі, - наполягати, відстоювати) досліджувалась автором як певний спосіб поведінки особистості, що супроводжується почуттям поваги до власної індивідуальності та емоційно-ціннісним ставленням до інших людей. А.Солтер вважає, що особистість із розвинутим почуттям самоповаги в будь-якій ситуації спроможна діяти асертивно, тобто відкрито, впевнено й рішуче. Асертивні дії особистості розкриваються в такій поведінці, як: знання власних прав та обов'язків; адекватне оцінювання себе й оточуючих; усвідомлення особистих потреб та інтересів; розуміння власних цілей, намірів і шляхів подальших дій, при цьому здатність відкрито без страху й напруги про це заявляти; поважне ставлення до прав та інтересів інших людей; здатність досягати поставлених цілей, не маніпулюючи іншими; вміння переконувати, завойовувати прихильність, звертатися за порадою чи допомо-

гою до людей; спроможність укласти компромісні рішення; встановлювати ділові контакти та партнерські відносини [13].

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

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

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

У соціально-психологічному словнику подано визначення асертивності, яка розглядається як якість особистості, як її риса, що виявляється в самоствердженні, свідомому прийнятті вимог інших людей без власного страху, невпевненості, напруги, іронії і т. ін. Таким особам властиві позитивне ставлення до людей і адекватна самооцінка [9].

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

Заново набута поведінка буде проявлятися наступним чином.

Люди, схильні до пасивного реагування, коригуючи свою пасивну поведінку з метою набуття асертивних поведінкових навичок, відкриють для себе, що все, що їм потрібно – бути сильнішими, перестати хвилюватися про те, що подумают інші, і не соромлячись говорити про свої бажання і потреби. Невелика корекція пасивної поведінки дозволяє діяти активно - вирішувати проблеми, а не уникати їх. Впевненість надає сміливості і можливості відкрито висловлювати думки, які раніше не наважувалися озвучити, і навіть отримати те, про що мріяли.

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

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

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

Висновки. Рівень асертивності найбільш глибоко характеризує індивідуальний стиль поведінки особистості щодо себе та оточуючих. Як було встановлено, ця якість у майбутніх економістів відображає адекватний рівень мотивації досягнень, почуття впевненості в собі, емоційно-ціннісні установки, які, інтегруючись, трансформуються в почуття власної гідності та самоповаги. Отже, *асертивна поведінка* дає можливість фахівцю діяти повноцінніше і в професійному, і в емоційному, і в інтелектуальному плані. Асертивність створює рівність у міжособистісних стосунках, необхідну гнучкість в поведінці для подолання труднощів, саме вона веде до успіху і стає основою успішної міжособистісної взаємодії у професійній діяльності майбутніх економістів.

Список літератури: 1. Асертивність особистості як основа становлення безпечної поведінки в підлітковому віці./ Бутузова Л.П. // Проблеми психологічної

безпеки: особистість, суспільство, держава: Матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції. 25 березня 2010 року. – Одеса: СМІЛ, 2010. – С.33-40; 2. Герасіна С.В. Психологічні особливості розвитку самоповаги в учнів професійно-технічних навчальних закладів / С.В.Герасіна // Сучасні інформаційні технології та інноваційні методики навчання у підготовці фахівців: методологія, теорія, досвід, проблеми: [зб. наук, праць]. - Вип. 8. - Київ - Вінниця: ООО "Планер", 2005. - С. 125-132. 3. Герасіна С.В. Асертивна поведінка як передумова формування почуття власної гідності та самоповаги студентської молоді. / С.В.Герасіна // Проблеми сучасної психології. Зб. наук. Праць К.-ПНУ імені Івана Огієнка, Інститут психології ім.Г.С.Костюка. Випуск 10.- 2010.- С.139-149; 4. Дойч М. Разрешение конфликта (Конструктивные и деструктивные процессы) / Мортон Дойч // Социально-политический журнал. - 1997. - №1. - С. 202-212; 5. Каппони В., Новак Т. Как делать все по-своему, или Ассертивность – в жизнь. – СПб.: Питер, 1995. – 186 с.6. Кейт Кинан. Уверенность в себе. – М.: Изд. ЭКСМО, 2006.- 80 с.; 7. Семиченко В.А. Психология личности. – К.: Видавець Ешке О.М., 2001. – 427 с.; 8. Соціально-психологічний словник / Ав.-уклад. У.М. Галіцький, О.В. Мірошник, В.В. Синявський. – До., 2004. – 250 с.; 9. Подоляк Н.М. Психологічні особливості асертивності [Текст] / Н. М. Подоляк // Наука і освіта : Науково-практичний журнал Південного наукового Центру АПН України. - 2010. - N 9. - С. 108-111; 10. *Alberti R.E. & Emmons M.E.* (1990) *Your perfect Right: A Guide to Assertive Living* (6th ed.).– San Luis Obispo, CA: Impact Publishers; 11. . *Salter, A.* *Conditioned reflex therapy.* New York: Farrar, Straus & Giroux, 1949.

Bibliography (transliterated): 1. Aserivnist' osobistosti jak osnova stanovlennja bezpečnoї povedinki v pidlitkovomu vici./ Butuzova L.P. // Problemi psihologichnoї bezpeki: osobistist', suspil'stvo, derzhava: Materiali Vseukraїns'koї naukovo-praktichnoї konferencії. 25 bereznja 2010 roku. – Odesa: SMIL, 2010. – S.33-40; 2. Gerasina S.V. Psihologichni osoblivosti rozvitku samopovagi v uchniv profesijno-tehnicnih navchal'nih zakladiv / S.V.Gerasina // Suchasni informacijni tehnologії ta innova-cijni metodiki navchannja u pidgotovci fahivciv: metodologija, teorija, dosvid, problemi: [zb. nauk, prac']. - Vip. 8. - Kiїv - Vinnicja: ООО "Planer", 2005. - S. 125-132. 3. Gerasina S.V. Aserivna povedinka jak peredumova formuvannja pochuttja vlasnoї gidnosti ta samopovagi students'koї molodi. / S.V.Gerasina // Problemi suchasnoї psihologii. Zb. nauk. Prac' K.-PNU imeni Ivana Ogienko, Institut psihologii im.G.S.Kostjuka. Vipusk 10.- 2010.- S.139-149; 4. Dojch M. Razreshenie konflikta (Konstruktivnye i destruktivnye processy) / Morton Dojch // Social'no-politicheskij zhurnal. - 1997. - №1. - S. 202-212; 5. Kapponi V., Novak T. Kak delat' vse po-svoemu, ili Assertivnost' – v zhizn'. – SPb.: Piter, 1995. – 186 s.6. Kejt Kinan. Uverenost' v sebe. – M.: Izd. JeKSMO, 2006.- 80 s.; 7. Semichenko V.A. Psihologija osobistosti. – K.: Vidavec' Eshke O.M., 2001. – 427 s.; 8. Social'no-psihologichnij slovník / Av.-uklad. U.M. Galic'kij, O.V. Miroshnik, V.V. Sinjav'skij. – Do., 2004. – 250 s.; 9. Podoljak N.M. Psihologichni osoblivosti asertivnosti [Текст] / N. M. Podoljak // Nauka i osvita : Naukovo-praktichnij zhur-

nal Pivdenного naukovogo Centru APN Ukraїni. - 2010. - N 9. - S. 108-111; 10. Alberti R.E. & Emmons M.E. (1990) Your perfect Right: A Guide to Assertive Living (6th ed.). – San Luis Obispo, CA: Impact Publishers; 11. . Salter, A. Conditioned reflex therapy. New York: Farrar, Straus & Giroux, 1949.

О.Р.Щіпановська, І.Г.Васильєва

АСЕРТИВНІСТЬ ОСОБИСТОСТІ ЯК ОСНОВА УСПІШНОЇ МІЖОСОБИСТІСНОЇ ВЗАЄМОДІЇ У ДІЯЛЬНОСТІ МАЙБУТНІХ ФАХІВЦІВ

Стаття присвячена розгляду сутності та психологічних особливостей феномена асертивності. Також розглядаються різні типи поведінки людей у міжособистісній взаємодії, надаються їх психологічні характеристики. Наводяться основні відмінності прояву цих поведінкових реакцій, принципи та критерії асертивної поведінки. Підкреслюється важливість розвитку у студентів асертивності як конструктивної форми взаємодії у майбутній діяльності економістів.

О.Р. Щипановская, И.Г. Васильева

АСЕРТИВНОСТЬ ЛИЧНОСТИ КАК ОСНОВА УСПЕШНОГО МЕЖЛИЧНОСТНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БУДУЩИХ СПЕЦИАЛИСТОВ

Статья посвящена рассмотрению сущности и психологических особенностей феномена асертивности. Также рассматриваются различные типы поведения людей в межличностном взаимодействии, предоставлены их психологические характеристики. Приводятся основные различия проявления этих поведенческих реакций, принципы и критерии асертивного поведения. Подчеркивается важность развития асертивности у студентов как конструктивной формы взаимодействия в будущей деятельности экономистов.

O. Schipanovska, I. Vasilyeva

ASSERTIVENESS PERSON AS A BASIS FOR SUCCESSFUL INTERPERSONAL INTERACTION OF FUTURE SPECIALISTS

The article considers the nature and psychological characteristics of the phenomenon of assertiveness. Also discusses the various types of behavior in interpersonal interactions, given their psychological characteristics. The basic differences in the manifestation of these behavioral responses, principles and criteria asertivnogo behavior. Emphasizes the importance of assertiveness in students as constructive forms of interaction in the future work of specialists.

Стаття надійшла до редакції 12.12.2012

УДК 159

*М.О.Іванова
м.Харків, Україна*

НАВИЧКИ ЕФЕКТИВНОГО ЛІДЕРСТВА