

УДК: 159.947

© Кузнецов М.А., Особливец Я.А., 2013 р.

М.А. Кузнецов, Я.А. Особливец  
Національний педагогічний університет  
ім. Г.С.Сковороди, м. Харків

## **ЕМОЦІЙНО-ВОЛЬОВІ ТА ОСОБИСТІСНІ ОСОБЛИВОСТІ ВПЕВНЕНОЇ ПОВЕДІНКИ**

Вивчалися особливості темпераменту, характеру, самооцінки, емоційно-вольової сфери особистості в трьох групах досліджуваних, що розрізняються ступенем упевненості в собі.

*Ключові слова:* упевненість в собі, невпевненість, самовпевненість, темперамент, характер, самооцінка, особистість.

### **М.А. Кузнецов, Я.А. Особливец ЭМОЦИОНАЛЬНО-ВОЛЕВЫЕ И ЛИЧНОСТНЫЕ ОСОБЕННОСТИ УВЕРЕННОГО ПО- ВЕДЕНИЯ**

Исследованы особенности темперамента, характера, самооценки, эмоционально-волевой сферы личности в трех группах испытуемых, различающихся степенью уверенности в себе.

*Ключевые слова:* уверенность в себе, неуверенность, самоуверенность, темперамент, характер, самооценка, личность.

### **М.А. Kuznetsov, J.A. Osoblivets EMOTIONALLY-STRONG-WILLED AND PERSONAL FEATURES OF CONFIDENT BE- HAVIOUR**

Features of temperament, character, self-estimation, emotionally-strong-willed sphere of the person in three groups of the examinees differing with degree of self-trust are investigated.

*Key words:* self-trust, uncertainty, self-confidence, temperament, character, a self-estimation, the person.

Проблема впевненості у собі є однією з основних проблем формування і розвитку особистості. Зі збільшенням кількості прожитих років внутрішній світ особистості змінюється, тому потреба у його активному освоєнні і у постійному «перевизначенні» особистістю самої себе залишається значимою протягом всього життя людини. Разом з тим дорослій людині з кожним роком стає все складніше приходити до нового особистісного самовизначення, так як ригідність установок та стереотипів збільшується. Самовизначення (або «ідентичність особистості» за Е. Еріксоном), як професійне, так і особистісне, стає центральним новоутворенням ранньої юності. Одним з основних факторів особистісного самовизначення є впевненість у собі. На сьогоднішній день існує багато публікацій, у яких з різних пози-

цій описується та досліджується впевненість людини, але немає єдиного розуміння суті цього феномену. У нашому дослідженні феномен впевненості у собі вивчається комплексно та як особистісна характеристика, також вивчається взаємозв'язок впевненості у собі з волею, самооцінкою, характером та темпераментом людини.

**Актуальність** дослідження впевненості у собі пояснюється недостатньою розробкою проблеми особистісного самовизначення у вітчизняній та зарубіжній психології. Серед умов та факторів, що сприяють на особистісне самовизначення, психологами були описані такі як: свідомість, самосвідомість, активність та аутопсихологічна компетентність особистості. Одним із недостатньо розглянутих поки що факторів особистісного самовизначення є впевненість у собі. Знання особливостей її впливу на особистісне самовизначення дозволить розробити методи психологічного впливу для полегшення протікання та підвищення його успішності. **Мета** статті – вивчення емоційно-вольових та особистісних особливостей впевненої поведінки. **Об'єктом** дослідження є особливості впевненої поведінки людини, а предметом – індивідуально-психологічні та особистісні передумови впевненої поведінки людини.

Впевненість у собі (самовпевненість) – властивість особистості, ядром якої виступає позитивна оцінка індивідом особистих навичок і здібностей як достатніх для досягнення значущих для нього цілей та задоволення потреб. Самовпевненість характеризується здатністю у будь-який момент, у будь-якій ситуації керувати своїм станом, сприйняттям, внутрішньою згодою, а також переконаністю у тому, що ця здатність присутня у необхідному об'ємі. Самовпевненість, як основу адекватної поведінки, слід відрізняти від самонадіяності – надмірної, необґрунтованої впевненості у власних силах, можливостях та супутньому успіху].

Основою для формування оцінок, супутніх самовпевненості, є достатній поведінковий репертуар, позитивний досвід вирішення соціальних задач та успішного досягнення особистих цілей (задоволення потреб). Для формування впевненості у собі є важливим не тільки об'єктивний життєвий успіх, статус, гроші і т.д., але і суб'єктивна оцінка результатів особистих дій та оцінки з боку значущих людей. Позитивні оцінки наявності, якості та ефективності особистих навичок та здібнос-

тей визначають соціальну відвагу при постановці нових цілей і визначенні задач, а також ініціативу, з якою людина береться за їх виконання [4]. Впевненою у собі людина не народжується, впевненість виробляється з життєвим досвідом і на неї впливає все – якість оточення, готовність людини самовдосконалюватись і багато іншого [1].

Впевненість стала цікавити психологів у середині ХХ віку у зв'язку з тим, що деякі психологи виявили зв'язок невпевненості у собі з виникненням неврозів і деяких соматичних захворювань. До початку 70-х років сформувався уявлення про впевненість у собі як про комплексну характеристику людини, що включає в себе певні емоційні (страх і тривожність), поведінкові (дефіцит навичок соціальної поведінки) та когнітивні компоненти [3]. Експериментальному вивченні впевненості у собі передувала практика «тренінгу впевненості» у клініках неврозів та у звичайних лікарнях [5].

Першим, хто серйозно зайнявся цією проблемою, був А. Сальтер. Посилаючись на теорію І.П.Павлова, Сальтер передбачив, що причиною невпевненості може бути переважання процесів гальмування над процесами збудження, що призводить до формування «гальмівної» особистості, нездатної до відкритого і спонтанного вираження своїх почуттів, бажань та потреб, обмеженої у самореалізації і тієї, що відчуває внаслідок цього труднощі у контактах з іншими людьми. Дж. Вольпе виявив, що суттєву роль у виникненні невпевненості відіграє соціальний страх, що відчуває людина у певних ситуаціях. А. Ландж та П. Якубовські також вважають, що часто в основі опору впевненим діям лежить страх перед невдачею.

В.Г. Ромек уявляє впевненість у собі як «узагальнене позитивне когнітивно-емоційне відношення до своїх навичок» [4]. Р.Ульріх і Р. Ульріх у складному експерименті з використанням факторного аналізу виявили, що почуття провини і сорому також відіграють суттєву роль у виникненні невпевненості – наряду з дефіцитом навичок соціальної поведінки. К. Рудестам відмічає, що найбільш впевнена поведінка виражається в умінні будувати поведінку у бажаному напрямку, наприклад, у спілкуванні зі значимими людьми та сторонніми, в умінні звернутися до них з проханням чи відповісти негативно на їх прохання. Крім того, впевненість у собі

веде до зростання самоповаги, а невпевнена у собі людина стримує почуття внаслідок тривоги, почуття провини та недостатніх соціальних вмінь.

Невпевненість у собі в уявленні В. Вендландта та Х.-В. Хьоферта проявляється на самих різних етапах процесу регуляції поведінки – при постановці цілі поведінки, при плануванні дій, при виконанні дій. Невпевненість проявляється також у результатах дій та їх оцінці. Р. Зигмунд підкреслює ключову роль самооцінки у впевненій поведінці. Невпевненість у собі виникає як наслідок негативних оцінок, «порушеного образу себе», особисті досягнення недооцінюються у порівнянні з іншими. В результаті індивід починає звично негативно оцінювати себе, свої досягнення, здібності і цілі.

Виходячи з цих і багатьох інших досліджень, можна вважати, що впевненість у собі є властивістю особистості, ядром якої виступає позитивна оцінка індивідом особистих навичок і здібностей як достатніх для досягнення значимих для неї цілей і задоволення її потреб. Основою для формування такого роду оцінок слугує достатній поведінковий репертуар, позитивний досвід вирішення соціальних задач та успішного досягнення особистих цілей (задоволення потреб). Для формування впевненості у собі важливий не стільки об'єктивний життєвий досвід, успіх, статус, гроші і т.д., скільки суб'єктивна позитивна оцінка результатів особистих дій і оцінки, які слідують з боку інших людей.

Впевнену поведінку часто називають і ототожнюють з асертивністю. Асертивність – здатність людини не залежати від зовнішніх впливів та оцінок, самостійно регулювати власну поведінку і відповідати за неї. Асертивні люди – це впевнені в собі люди, які просто щасливі бути самими собою, поважають себе й інших людей і відповідають за свої дії і свій вибір. Вони розуміють свої потреби і говорять відкрито і прямо про те, що вони хочуть. Вони самодостатні.

У нашому емпіричному дослідженні вивчалися зв'язки впевненості у собі з особливостями емоційно-вольової сфери особистості, її самооцінкою, індивідуально-психологічними особливостями (темпераментом, характером).

Використовувались: 1) методика Райдаса – для вивчення впевненості у собі; 2) методики, спрямовані на вивчення емоційно-вольової сфери особистості, самоо-

цінки та індивідуально-типологічних особливостей (опитувальники тривоги Ж. Тейлор, Г. Айзенка, тест самооцінки Будассі, опитувальник сили волі, багатофакторний особистісний опитувальник FPI (форма В), опитувальник темпераменту Я. Стреляу, опитувальник структури темпераменту В.М. Русалова (ОСТ)).

Для математичної обробки даних застосовувались методи кореляційного аналізу (лінійний коефіцієнт кореляції  $r_{xy}$  Пірсона, коефіцієнт рангової кореляції  $\rho$  Спірмена), та непараметричний критерій U Манна-Уїтні.

Всього у дослідженні брали участь 80 осіб віком від 18 до 23 років. Дослідження проводилося у ХНПУ імені Г.С. Сковороди серед студентів другого (10 осіб) та четвертого курсів (30 осіб) факультету психології та соціології; серед солдат строкової служби РВіА, м. Біла Церква (20 чоловік); серед солдат, що служать за контрактом у ВДВ спеціального призначення, м. Кіровоград (20 чоловік).

### **Результати та їх обговорення.**

Серія непараметричних тестів за критерієм Манна-Уїтні показала відсутність значимих розрізень за показниками *самооцінки* між групами невпевнених ( $0,61 \pm 0,3$  балів), впевнених ( $0,62 \pm 0,4$  балів), та самовпевнених ( $0,72 \pm 0,2$  балів) досліджуваних. Але, існує тенденція до того, що показники самооцінки вищі у самовпевнених, та найнижчі у невпевнених. Самооцінка – це цінність, яку людина приписує собі або своїм окремим якостям, завдяки самооцінці людина вирішує задачі особистісного вибору та забезпечується незалежність особистості. Важливу роль у формуванні самооцінки відіграє оцінка оточуючих та особистісні досягнення людини. Чим більше оточуючі говорять про те, що людина впевнена у собі, тим вище піднімається її самооцінка, тим самим збільшується впевненість у тому, що все вдасться, збільшується віра у себе. Чим вище у людини самооцінка, тим впевненішою стає її поведінка, тим краще вона здатна до виконання будь-яких дій, тим краще в неї просуваються справи, тим більше людина вірить у свої сили. Впевнена у собі людина поважає інших і себе, намагається бути чесною, відповідальною, відкритою. Така людина і у собі, і в інших бачить особистість, усвідомлює свої думки, почуття, здатна приймати рішення, знає, чого хоче і як цього досягти. Самооцінка є ядром особистості, є важливим регулятором її поведінки. Від самооцінки

залежать взаємовідносини людини з оточуючими, її критичність, вимогливість до себе, відношення до успіхів та невдач. Самооцінка пов'язана з рівнем притягань людини, ступенем складності досягати цілі, які вона ставить перед собою. Розходження між рівнем притягань та реальними можливостями особистості призводить до неправильної самооцінки, внаслідок чого поведінка стає неадекватною, людина перестає вірити у власні сили, а отже, виглядає невпевнено, її оцінюють як невпевнену людину і вона втрачає впевненість у собі. Самооцінка та впевненість також залежать від того, як людина оцінює можливості та результати діяльності інших людей, порівнює себе з ними, чим краще її можливості та результати, тим, відповідно, вище її самооцінка та впевненість у собі.

Вдалося виявити значимі розрізнення між показниками *екстраверсії* у впевнених ( $13,09 \pm 3,24$ ) та самовпевнених ( $15,00 \pm 3,22$ ), ( $U = 335,0$ ;  $p < 0,02$ ) досліджуваних (см. табл. 1). Це говорить про те, що екстраверти частіше за все видаються людям самовпевненими, тому що їх відкритість та імпульсивність видається іншим бажанням виділитися та похизуватися. Тобто, насправді люди, які видаються самовпевненими можуть бути просто екстравертами. Суттєвих розрізень між впевненими ( $13,09 \pm 3,24$ ) та невпевненими ( $12,75 \pm 2,96$ ) немає, ( $U = 261,0$ ). А ось між невпевненими ( $12,75 \pm 2,96$ ) та самовпевненими ( $15,00 \pm 3,22$ ) є значимі розрізнення ( $U = 335,0$ ;  $p < 0,02$ .) Це свідчить про те, що невпевнені у собі люди частіше за все є інтровертами.

Розрізень між показниками *нейротизму* впевнених ( $10,53 \pm 5,28$ ) та самовпевнених ( $10,03 \pm 4,15$ ), ( $U = 503,0$ ) не виявлено. Це говорить про те, що у таких людей рівень нейротизму не впливає на рівень впевненості. Наближеними до значимих є розрізнення між показниками невпевнених ( $12,56 \pm 5,02$ ) та самовпевнених ( $10,03 \pm 4,15$ ), ( $U = 166,0$ ), що говорить про те, що у самовпевнених рівень нейротизму менший за невпевнених, тобто при збільшенні рівня нейротизму дещо зменшується впевненість у собі та навпаки. Значимих розрізень за показниками шкали брехні не виявлено.

Таблиця 1

Показники опитувальника Айзенка в групах невпевнених, впевнених та самовпевнених досліджуваних

Показники опитувальника Айзенка	Групи досліджуваних			U; p		
	невпевнені (N=16)	впевнені (N=34)	самовпевнені (N=30)	невпевнені / впевнені	невпевнені / самовпевнені	впевнені / самовпевнені
Екстраверсія	12,75±2,96	13,09±3,24	15,00±3,22	261,0 -	149,5; 0,04	335,0; 0,02
Нейротизм	12,56±5,02	10,53±5,28	10,03±4,15	207,0; -	166,0*; -	503,0; -
Брехня	2,56±1,09	2,76±1,72	2,73±2,08	267,5; -	238,0; -	497,0; -

Примітка: \* – розрізнення наближені до значущих.

З проведеного порівняння видно, що екстраверти порівняно з інтровертами характеризуються більш високим рівнем впевненості у собі. Це підтверджує позитивний зв'язок між екстраверсією та впевненістю у собі. Зріст екстраверсії призводить до росту впевненості. Нейротизм – риса, що відповідає за зниження впевненості у собі. У впевнених нейротизм менше за неувпевнених.

Тобто екстраверти є більш впевненими людьми, що можна пояснити тим, що вони спрямовані назовні, до людей, вони більш комунікабельні, без проблем спілкуються з незнайомими людьми, вони прагнуть до спілкування, їм потрібна увага оточуючих, їм потрібно багато людей, щоб відчувати себе комфортно, вони прихильники багатолюдних компаній, їм не страшні публічні виступи, а це змушує оточуючих оцінювати їх як впевнених у собі людей, що піднімає самооцінку екстравертів, а отже і збільшує впевненість у собі. Інтроверти більш спрямовані на себе, сконцентровані на своєму внутрішньому світі, вони люблять комфортну самотність, роздуми та власні переживання їм важливіші за спілкування з іншими, інтроверти скоріше спостерігачі, вони рідко займають керівні посади, їм не властиве бажання бути у центрі уваги, вони уникають багатолюдних місць та шумних компаній, вони постійно вагаються перед прийняттям важливих рішень, часто вибачаються, зупиняються на півдороги, не завжди можуть довести розпочату справу до кінця. Отже, впевненість є ознакою екстравертної людини, відкритої, цілеспрямованої.

ваної особистості, а невпевненість – ознака інтровертної особистості, більш закритої, сконцентрованої на власній особі.

Не виявлено значимих розрізень між показниками *тривожності* у групах впевнених ( $13,03 \pm 8,2$ ) та самовпевнених ( $13,10 \pm 8,1$ ), ( $U = 494,5$ ) досліджуваних. Рівень тривожності у них однаково низький, є незначні відмінності – впевнені у собі є менш тривожними за самовпевнених. Є суттєві розрізнення за показниками тривожності між впевненими ( $13,03 \pm 8,2$ ) та невпевненими ( $18,94 \pm 9,7$ ), ( $U = 167,5$   $p < 0,03$ ) досліджуваними. Тривожність знижує впевненість у собі, тобто чим вище тривожність, тим нижче впевненість. Між невпевненими ( $18,94 \pm 9,7$ ) та самовпевненими ( $13,10 \pm 8,1$ ) також є значимі розрізнення ( $U = 157,5$ ;  $p < 0,06$ .) Це свідчить про те, що невпевнені у собі люди частіше за все мають підвищену тривожність. Тобто, виходячи з результатів, ми бачимо, що найменший рівень тривожності у впевнених досліджуваних, рівень впевненості залежить від тривожності, впевнені у собі люди менш тривожні за невпевнених та навіть самовпевнених. Тобто, чим більша тривожність, тим менше впевненість. Це пояснюється тим, що тривожні люди більш заклопотані, збуджені, у них спостерігається внутрішня напруга, перевага депресивного настрою. Тривога – це головна негативна емоція, це відсутність впевненості у тому, що людина знаходиться у безпеці. Тривога зсередини підриває впевненість у собі, впевнену поведінку у будь-якій діяльності: професійній, творчій, ігровій, навчальній, в особистісному спілкуванні. Високий рівень тривожності становить загрозу психічному здоров'ю. Тривожні люди поводяться невпевнено, їх легко можна розпізнати по здавленому голосу, переляканому обличчю, вони часто вагаються перед тим, як щось розпочати, бояться всього нового: нових людей, вражень, подій, переживань, стосунків. Такі особистості не здатні на демонстрацію своїх думок, протестів, їм важко сказати «ні», вони бояться бути неприйнятими іншими, не вірять у власні сили. Все це і є передумовою того, що людина не тільки здається, а і сама відчуває себе невпевненою особистістю. Однак, зв'язок тривожності з експертною оцінкою впевненості у собі показав, що тривожні люди не завжди демонструють свою тривожність на людях, це може бути лише внутрішня тривожність, непомітна оточуючим. Інколи дуже тривожні особистості ззовні вигля-

дають дуже впевнено, хоча внутрішньо відчують велику тривогу, просто вони намагаються її не афішувати, тому оточуючі люди цілком справедливо вважають таких людей дуже впевненими у собі особистостями.

В супереч очікуванням, не виявлено значимих розрізень за показниками *сили волі* між групами досліджуваних з різними рівнями впевненості у собі. Ці дані свідчать про те, що сила волі є самостійним процесом, тому вона суттєво не впливає на впевненість у собі та навпаки, адже ми бачимо, що у невпевнених людей сила волі дещо більша ніж у впевнених.

Виявлено значимі розрізнення за показниками *сили процесів збудження* між групами невпевнених ( $53,75 \pm 10,34$ ) та самовпевнених ( $65,27 \pm 10,94$ ) досліджуваних ( $U = 101,0$ ;  $p < 0,001$ ) (см. табл. 2). Статистично значимі також розрізнення між впевненими ( $51,29 \pm 14,89$ ) та самовпевненими ( $65,27 \pm 10,94$ ) ( $U = 228,5$ ;  $p < 0,0001$ ) досліджуваними. У самовпевнених – найбільший рівень процесів збудження (за тестом Я. Стреляу), що характеризує їх як людей активних та енергійних, здатних довгий час напружено працювати. Між невпевненими ( $53,75 \pm 10,34$ ) та впевненими ( $51,29 \pm 14,89$ ) немає значимих розрізень ( $U = 252,0$ ), що свідчить про слабкість процесів збудження у невпевнених у собі досліджуваних та швидку втомлюваність.

Значимих розрізень між *силою процесів гальмування* та впевненістю у собі не виявлено. Були виявлені значимі розрізнення за показником *рухливості нервових процесів* між групами невпевнених ( $39,06 \pm 6,71$ ) та самовпевнених ( $45,03 \pm 6,31$ ) досліджуваних ( $U = 121,5$ ;  $p < 0,005$ ), а також впевнених ( $36,50 \pm 7,62$ ) та самовпевнених ( $45,03 \pm 6,31$ ) досліджуваних ( $U = 191,0$ ;  $p < 0,00001$ ). Самовпевнені люди відрізняються найбільш високої здатності нервової системи до швидкої зміни реакцій. Між невпевненими ( $39,06 \pm 6,71$ ) та впевненими ( $36,50 \pm 7,62$ ) немає значимих розрізень ( $U = 228,5$ ). Що говорить про те, що у невпевнених більш інертна нервова система, є складнощі при переході від одного способу дій до іншого.

Таблиця 2  
Показники опитувальника Стреляу в групах невпевнених, впевнених та самовпевнених досліджуваних

Показники	Групи досліджуваних	U; p
-----------	---------------------	------

опитувальника Стреляу	невпевнені (N=16)	впевнені (N=34)	самовпевнені (N=30)	невпевнені / впевнені	невпевнені / самовпевнені	впевнені / самовпевнені
Сила процесів збудження	53,75±10,34	51,29±14,89	65,27±10,94	252,0; -	101,0; 0,001	228,5; 0,0001
Сила процесів гальмування	54,19±12,39	53,08±13,65	56,87±12,30	255,0; -	201,5; -	428,0; -
Рухливість нервових процесів	39,06±6,71	36,50±7,62	45,03±6,31	228,5; -	121,5; 0,005	191,0; 0,00001

Отже, високі показники сили процесів збудження самовпевнених та впевнених у собі досліджуваних говорять про те, що для них характерні сильні реакції на зовнішні подразники, є здатність виконувати діяльність, яка потребує напруження, енергійних дій, доволі успішно та без видимої втоми. Вони схильні проявляти бурні реакції, не завжди адекватні обставинам, які їх викликали. Низькі результати не-впевнених свідчать про те, що у них дуже швидко досягається гальмування. Для таких людей характерна швидка втомлюваність, вони потребують частих перерв під час роботи, краще працюють з аналітичним матеріалом у спокійній обстановці. Досягнення успіху можливе за рахунок відповідного складу діяльності та режиму її досягнення. У самовпевнених людей з високими показниками сили процесів гальмування швидко виробляються гальмівні умовні рефлекси, вони здатні швидко та без напруження стримувати свої реакції та пориви, зупиняти небажані форми поведінки. Можуть легко примиритися з новими правилами, вимогами, заборонами, що пов'язані з проявом активності. Низькі результати впевнених говорять про те, що такі люди схильні до імпульсивних дій, їм важко відмовитися від активності та іноді вони важко стримують свої емоції, їх дії часто швидкі та непродумані. Високі показники рухливості нервових процесів у самовпевнених говорять про те, що їх нервова система здатна швидко змінювати рефлекси (із збуджуючого у гальмівний і навпаки). Для таких людей характерні бажання та готовність сприймати нові пре-

дмети та явища, відчувати нові емоції. Одноманітна діяльність знижує їх активність, обмежена інформація викликає втому та нудьгу, їм постійно потрібно відчувати щось нове. Вони відрізняються кмітливістю, балакучістю, легкою зміною настрою. Низькі результати у впевнених та невпевнених говорять про високу інертність нервових процесів, нові ситуації можуть викликати складнощі, їм важко звикнути до нових обставин, новим друзям. Такі люди не можуть швидко переключити свою увагу з роботи на відпочинок та навпаки, їм потрібно більше часу для впрацювання, звикання.

Встановлено, що розрізнення показників *ергічності* між групами невпевнених ( $5,31 \pm 3,14$ ) та впевнених ( $6,05 \pm 2,59$ ) наближені до значимих ( $U = 166,0$ ) (см. табл. 3). Це означає, що у невпевнених найменш розвинена жага до освоєння предметного світу, діяльності, бажання розумової та фізичної праці. За шкалою *соціальної ергічності* є значимі розрізнення між впевненими ( $7,03 \pm 2,99$ ) та самовпевненими ( $8,60 \pm 2,76$ ) досліджуваними, ( $U = 356,0$ ;  $p < 0,04$ ). Рівень потреби у соціальних контактах є вищим у людей самовпевнених, у них більша спрямованість на засвоєння соціальних форм діяльності, прагнення до лідерства. За шкалою *пластичності* опитувальника Русалова виявлені значимі розрізнення між невпевненими ( $6,81 \pm 2,81$ ) та самовпевненими ( $8,33 \pm 1,95$ ) ( $U = 157,5$ ;  $p < 0,05$ ); впевненими ( $6,88 \pm 2,53$ ) та самовпевненими ( $8,33 \pm 1,95$ ) досліджуваними ( $U = 340,5$ ;  $p < 0,02$ ). Впевнені та самовпевнені на відміну від невпевнених легше переключаються з одного предмету на інший, у них швидко переключаються способи мислення, є бажання до урізноманітнення форм предметної діяльності.

За шкалою *соціальної пластичності* є значимі розрізнення між самовпевненими ( $7,07 \pm 2,21$ ) та впевненими ( $5,94 \pm 2,07$ ), ( $U = 351,0$ ;  $p < 0,03$ ). Самовпевнені люди можуть легше переключати увагу в процесі спілкування, мають схильність до урізноманітнення комунікативних програм та форм соціального контакту. За шкалою *темпу* є значимі розрізнення між впевненими ( $7,85 \pm 2,39$ ) та самовпевненими ( $9,33 \pm 2,73$ ), ( $U = 303,0$ ;  $p < 0,005$ ), та наближені до значимих між невпевненими ( $8,25 \pm 2,65$ ) та самовпевненими ( $9,33 \pm 2,73$ ), ( $U = 167,0$ ). Це свідчить про те, що швидкість виконання окремих операцій у самовпевнених вище ніж у інших, вони

здатні до швидких моторно-рухових актів при виконанні предметної діяльності. За шкалою *соціального темпу* встановлено значимі розрізнення між впевненими ( $7,76 \pm 2,19$ ) та самовпевненими ( $8,83 \pm 2,34$ ), ( $U = 367,5$ ;  $p < 0,05$ ), та наближені до значимих між невпевненими ( $7,56 \pm 2,56$ ) та самовпевненими ( $8,83 \pm 2,34$ ), ( $U = 170,0$ ). Швидкісні характеристики комунікативних дій та операцій у самовпевнених вище ніж у інших людей.

За шкалою *емоційності* є значимі розрізнення між невпевненими ( $6,81 \pm 3,72$ ) та самовпевненими ( $4,03 \pm 3,45$ ), ( $U = 142,5$ ;  $p < 0,02$ ). Це означає, що невпевнені дуже емоційно ставляться до невідповідності між задуманим, запланованим та результатами реальної предметної дії, вони дуже чутливі до невдач на роботі. За шкалою *соціальної емоційності* є сильна тенденція до значимості розрізень між впевненими ( $5,59 \pm 3,03$ ) та самовпевненими ( $4,27 \pm 2,79$ ), ( $U = 380,5$ ), невпевненими ( $6,25 \pm 4,31$ ) та самовпевненими ( $4,27 \pm 2,79$ ) ( $U = 168,0$ ). Це свідчить про те, що невпевнені та впевнені більше за самовпевнених переживають невдачі пов'язані із ситуаціями спілкування. Також вони більш чутливі до оцінок їх особистості іншими людьми.

Таблиця 3

Показники опитувальника Русалова в групах невпевнених, впевнених та самовпевнених досліджуваних

Показники опитувальника Русалова	Групи досліджуваних			U; p		
	невпевнені (N=16)	впевнені (N=34)	самовпевнені (N=30)	невпевнені / впевнені	невпевнені / самовпевнені	впевнені / самовпевнені
Ергічність	5,31±3,14	6,05±2,59	6,90±2,72	166,0*; -	234,0; -	419,0; -
Соціальна ергічність	7,50±3,25	7,03±2,99	8,60±2,76	245,5; -	189,0; -	356,0; 0,04
Пластичність	6,81±2,81	6,88±2,53	8,33±1,95	259,0; -	157,5; 0,05	340,5; 0,02
Соціальна пластичність	6,50±2,53	5,94±2,07	7,07±2,21	224,0; -	191,0; -	351,0; 0,03
Темп	8,25±2,65	7,85±2,39	9,33±2,73	237,0; -	167,0*; -	303,0; 0,005
Соціальний темп	7,56±2,56	7,76±2,19	8,83±2,34	266,5; -	170,0*; -	367,5; 0,05

Емоційність	6,81±3,72	5,47±3,77	4,03±3,45	213,0; -	142,5; 0,02	402,5; -
Соціальна емоційність	6,25±4,31	5,59±3,03	4,27±2,79	251,0; -	168,0*; -	380,5*; -

Примітка: \* – розрізнення наближені до значущих.

Отже, аналізуючи отримані дані, ми бачимо, що найбільш активними є самовпевнені люди, вони більше за інших прагнуть до діяльності, спілкування, до праці, соціальних контактів. У них чітко виражене прагнення до лідерства, вони легко здатні переключати свою увагу та розумові процеси, у самовпевнених найбільша швидкість виконання будь-яких завдань та моторно-рухових актів у процесі спілкування. Також ці люди не дуже переймаються невдачами на роботі та у соціальних контактах, не впадають у депресію від невідповідності їх бажань тому, що відбувається у реальному житті. Оцінки інших людей не знижують їх самооцінки та рівня впевненості у собі. Впевнені у собі люди мають подібні характеристики до самовпевнених але на кілька рівнів нижчі. А ось невпевнені мають протилежні характеристики самовпевненим.

При дослідженні характерологічних особливості впевненої поведінки було виявлено наступне (см. табл. 4).

Таблиця 4.

Показники опитувальника FPI в групах невпевнених, впевнених та самовпевнених досліджуваних

Показники опитувальника FPI	Групи досліджуваних			U; p		
	невпевнені (N=16)	впевнені (N=34)	самовпевнені (N=30)	невпевнені / впевнені	невпевнені / самовпевнені	впевнені / самовпевнені
Невротичність	6,56±4,15	5,00±4,02	4,83±4,07	205,5; -	174,5; -	491,0; -
Спонтанна агресивність	5,69±2,39	6,03±2,39	5,73±3,38	239,5; -	231,0; -	465,0; -
депресивність	5,31±3,75	4,65±3,12	3,67±2,94	254; -	185,5; -	412,0; -
роздратованість	4,56±2,36	4,68±2,67	5,10±2,83	268,0; -	217,0; -	458,5; -
товариськість	9,00±2,76	8,17±2,52	9,93±3,19	222,5; -	182,0; -	317,0; 0,01
Врівноваженість	4,82±1,62	5,81±2,32	5,30±1,93	180,0; 0,06	656,0; -	458,0; -

Реактивна агресивність	5,25±2,27	4,44±1,44	5,10±2,09	211,0; -	238,0; -	379,0*; -
Сором'язливість	4,81±2,69	3,44±2,39	2,23±1,92	185,0; 0,07	106,5; 0,002	359,0; 0,04
Відкритість	9,81±1,83	8,91±2,69	8,73±2,45	222,0; -	184,0; -	505,0; -
Екстраверсія / інтроверсія	7,43±1,63	6,76±1,89	7,93±1,74	215,0; -	197,0; -	333,5; 0,02
Емоційна лабільність	7,00±1,41	5,73±1,89	5,07±1,72	157,5; 0,02	93,0; 0,0004	415,5; -
Маскулінізм / фемінізм	7,89±1,45	7,68±1,63	7,37±1,69	246,5; -	193,0; -	454,0; -

За шкалою *товариськості* опитувальника FPI виявлені значимі розрізнення між впевненими (8,17±2,52) та самовпевненими (9,93±3,19) досліджуваними ( $U = 317,0$ ;  $p < 0,01$ ). Це говорить про те, що самовпевнені люди більш товариські за впевнених, вони легше знаходять нових знайомих та легше спілкуються у соціальних контактах. Самовпевнені не бачать себе без спілкування, тоді як впевнені чітко знають, що їм потрібно від життя та не шукають собі друзів на один день. За шкалою *врівноваженості* є значимі розрізнення між впевненими (5,81±2,32) та невпевненими (4,82±1,62) ( $U = 180,0$ ;  $p < 0,05$ ). Це говорить про гарну захищеність від дії негативних факторів та стресу, та більшу емоційну стабільність, оптимістичність та активність. Чого також не вистачає самовпевненим (5,30±1,93).

За шкалою *реактивної агресивності* є наближені до значимих розрізнення між впевненими (4,44±1,44) та самовпевненими (5,10±2,09), ( $U = 379,0$ ). Самовпевнені характеризуються більш агресивним ставленням до оточуючих та вираженим прагненням домінувати. Цікавим є те, що рівень реактивної агресивності є найбільшим у невпевнених у собі (5,25±2,27), це можна пояснити бажанням захистити себе та за своєю агресивністю приховати невпевненість.

Є значимі розрізнення за шкалою *сором'язливості* у всіх трьох групах: невпевнені (4,81±2,69) та впевнені (3,44±2,39), ( $U = 185,0$ ;  $p < 0,05$ ), впевнені (3,44±2,39) та самовпевнені (2,23±1,92), ( $U = 359,0$ ;  $p < 0,04$ ), невпевнені (4,81±2,69) та самовпевнені (2,23±1,92), ( $U = 106,5$ ;  $p < 0,002$ ). Таким чином, рівень сором'язливості залежить від рівня впевненості, тобто чим більше рівень впевненості, тим менше сором'язливість. Самовпевнені люди є найменш сором'язливими,

адже вони не переймаються думкою оточуючих, і навпаки, невпевнені є найбільш сором'язливими, бо їх дуже хвилює думка оточуючих.

За шкалою *екстраверсії / інтроверсії* є значимі розрізнення між впевненими ( $6,76 \pm 1,89$ ) та самовпевненими ( $7,93 \pm 1,74$ ), ( $U = 335,5$ ;  $p < 0,02$ ). Самовпевнені є більш екстравертними ніж впевнені, а невпевнені люди є інтровертними. Це підтверджує результати опитувальника Айзенка.

За шкалою *емоційної лабільності* є значимі розрізнення між невпевненими ( $7,00 \pm 1,41$ ) та впевненими ( $5,73 \pm 1,89$ ), ( $U = 335,5$ ;  $p < 0,02$ ); невпевненими ( $7,00 \pm 1,41$ ) та самовпевненими ( $5,07 \pm 1,72$ ), ( $U = 93,0$ ;  $p < 0,0004$ ). У невпевнених нестійкий емоційний стан, часті зміни настрою, підвищена збудливість, роздратованість, недостатня саморегуляція. А самовпевнені характеризуються досить стабільним емоційним станом та вмінням володіти собою.

**Висновок.** Впевненість у собі є одним з основних факторів, які покращують життя людині. Впевненість у собі значною мірою залежить від багатьох факторів, а саме: від адекватності самооцінки (чим нижче адекватність, тим нижче впевненість); від рівня нейротизму (емоційно стабільні люди більш впевнені у собі, ніж не стабільні); від індивідуально-психологічних рис особистості (екстраверти впевненіші за інтровертів; від рівня тривожності особистості (тривога знижує впевненість у собі). Впевнені у собі люди є більш пластичними, відкритими, ергічними, енергійними, емоційними, емоційно стабільними, вони здатні підтримувати соціальні контакти та характеризуються меншою агресивністю. Тобто, рівень впевненості залежить і від характерологічних особливостей і від темпераментальних. Результати дослідження показали, що впевненість у собі не залежить від сили волі. Це два окремі процеси, не залежні один від одного. Впевненість – це властивість особистості, ядром якої виступає позитивна оцінка індивідом власних навичок та здібностей як достатніх для досягнення значимих для нього цілей та задоволення потреб; це здатність керувати своєю свідомістю, впевненість у тому, що ця здатність присутня у необхідному об'ємі. Також це суб'єктивна позитивна оцінка результатів власних дій та оцінки з боку значимих для особистості людей. Важливим при формуванні впевненості у собі є не стільки об'єктивний життєвий успіх, статус тощо,

скільки суб'єктивна позитивна оцінка результатів власних дій та оцінки, що надходять з боку значущих людей. Впевненість у собі є необхідною умовою існування особистості як суб'єкта активності, здатного до самостійного вибору цілей.

### Список літератури

1. Каппони В. Как делать все по-своему, или асертивность - в жизнь! / В. Каппони, Т. Новак, А.В. Агарков. – Санкт-Петербург : Питер, 1995. – 192 с.
2. Левитов Н.Д. Психология характера / Н.Д. Левитов. – М.: Просвещение, 1969. – 424 с.
3. Ромек В.Г. Понятие уверенности в себе в современной социальной психологии / Ромек В.Г. // Психологический вестник Ростовского государственного университета. – Вып. 1. – Часть 2. – Ростов-на-Дону: Изд-во РГУ, 1996. – С. 132-146.
4. Ромек В.Г. Проблема диагностики уверенности в зарубежной психологии (методом стандартизированного наблюдения) / Ромек В.Г. Психологический вестник Ростовского государственного университета. – Вып. 2. – Часть 1. – Ростов-на-Дону: Изд-во РГУ, 1997. – С. 419-434.
5. Ромек В.Г. Развитие уверенности в межличностных отношениях / В.Г. Ромек // Журнал практического психолога. – 2000. – №12. С. 74-113.
6. Холл К.С. Теории личности / К.С. Холл, Г. Линдсей. – М.: КСП+, 1997. – 719 с.