

## ПРОЯВ УПЕВНЕНОСТІ У СОБІ В МІЖСОБИСТІСНІЙ ВЗАЄМОДІЇ MANIFESTATION OF SELF-CONFIDENCE IN INTERPERSONAL INTERACTION

У статті розглядаються результати вивчення особливостей прояву упевненості у собі в міжособистісній взаємодії. Для перевірки гіпотези про те, що упевненість у собі проявляється у певних формах поведінки індивіда у міжособистісній взаємодії, аналіз результатів дослідження складався з трьох послідовних кроків. По-перше, це визначення точності та варіативності отриманих показників, які характеризують упевненість у собі, а також з'ясування загальних тенденцій її прояву у сучасній молоді. По-друге, встановлення характеру взаємозв'язків між цими показниками та різними формами поведінки у міжособистісній взаємодії. По-третє, порівняння груп досліджуваних з високими та низокими значеннями упевненості у собі. З метою підтвердження висунутої гіпотези було проведено емпіричне дослідження. Вибірку досліджуваних склали 518 студентів Державного закладу «Південноукраїнський національний педагогічний університет імені К.Д. Ушинського» у віці 18–22 роки. У результаті проведеного дослідження визначено, що більшість представників студентської молоді упевнені у собі, проте під час вибору певної альтернативи поведінки вони можуть проявити боязкість, сором'язливість, пасивність, за необхідності запропонувати власний спосіб вирішення можливих труднощів. По-друге, встановлено в процесі кореляційного аналізу, що упевненість у собі прямо пов'язана з емпатією, прагненням до прийняття, такими формами поведінки у конфлікті, як компроміс та уникнення, а також авторитарним, егоїстичним, дружельюбним ставленням до людей, а також від'ємно корелює з конкурентною та пристосовною формами поведінки у конфлікті, підозрілим, покірним, залежним ставленням до людей. По-третє, виявлено шляхом порівняння груп досліджуваних з високою та низкою упевненістю у собі, що упевнені люди більш здатні до прийняття рішень у складних ситуаціях, під час вибору певної альтернативи поведінки є сміливішими через позитивну оцінку власного потенціалу, а в соціальній взаємодії більш зацікавлені в її результаті та частіше пропонують власний спосіб вирішення можливих труднощів. Вони здатні виявляти емоційну чуйність до переживань партнерів по взаємодії та прагнуть частіше бути серед людей. Такі особи більшою мірою, ніж невпевнені, схильні виробляти компромісні рішення, або загалом ухиляючись від конфлікту. Це енергійні, компетентні люди, гнучкі, компромісні, товариські, дружельюбні у відносинах. Вони більш відповідальні, здатні до співчуття, турботи, краще вміють під-

батьорити або заспокоїти оточуючих.

**Ключові слова:** упевненість у собі, міжособистісна взаємодія, відносини, емпатійні здібності, мотивація афіліації, тип конфліктної поведінки.

The article considers the results of studying the peculiarities of self-confidence in interpersonal interaction. To test the hypothesis that self-confidence is manifested in certain forms of individual behavior in interpersonal interaction, the analysis of the results of the study consisted of three successive steps. The first is to determine the accuracy and variability of the indicators that characterize self-confidence, as well as to clarify the general trends of its manifestation in modern youth. Second, to establish the nature of the relationship between these indicators and various forms of behavior in interpersonal interaction. Third, comparing groups of subjects with high and low values of self-confidence. In order to confirm the hypothesis, an empirical study was conducted.

The sample has consisted of 518 students of the State Institution "The South Ukrainian National Pedagogical University named after K.D. Ushinsky" aged 18-22 years old. The study has found that most students are confident, but when choosing a certain alternative behavior, they may show timidity, shyness, passivity, if necessary, to offer their own way to solve possible difficulties. Secondly, it has been established in the process of correlation analysis that self-confidence is directly related to empathy, the desire to accept, such forms of behavior in conflict as compromise and avoidance, as well as authoritarian, selfish, friendly attitude to people and strongly correlates with competitive and adaptive forms of behavior in conflict, suspicious, submissive, dependent attitude towards people. Third, it was found by comparing groups of respondents with high and low self-confidence that confident people are more able to make decisions in difficult situations, when choosing a certain behavior alternative are bolder because of a positive assessment of their own potential, and more interested in social interaction. Its results and more often offer their own way of solving possible difficulties. They are able to show emotional sensitivity to the feelings of interaction partners and tend to be more often among people. Such individuals are more than insecure, prone to compromise, or generally avoid conflict. These are energetic, competent people, flexible, compromising, sociable, friendly in relationships. They are more responsible, capable of compassion, care, better able to encourage or reassure others.

**Key words:** self-confidence, interpersonal interaction, relationships, empathic abilities, affiliation motivation, type of conflict behavior.

УДК 159.923.2  
DOI <https://doi.org/10.32843/2663-5208.2021.28.17>

### Ситнік С.В.

Д. психол. н.,  
доцент кафедри теорії та методики  
практичної психології  
ДЗ «Південноукраїнський національний  
педагогічний університет  
імені К.Д. Ушинського»

### Смокова Л.С.

к. психол. н.,  
доцент кафедри практичної та клінічної  
психології  
Одеський національний університет  
імені І.І. Мечникова

Глобальні зміни, що відбуваються практично в усіх сферах життя суспільства, все більше вимагають від особистості впевненості в собі, соціальної сміливості та ініціативності в контактах. Особливо це виявляється не лише у професійній сфері, а й у міжособистісній взаємодії. Водночас проблема впливу упевненості у собі у міжособистісній взаємодії потре-

бує свого подальшого вивчення. Актуальність теми та її недостатня розробленість зумовили мету нашого дослідження, яка полягала у визначенні характеру міжособистісної взаємодії упевнених осіб. Завдання дослідження: 1) емпірично вивчити загальні тенденції прояву упевненості у сучасній молоді; 2) встановити характер взаємозв'язків між упевненістю

у собі та різними формами поведінки у міжособистісній взаємодії; 3) виявити особливості поведінки упевнених осіб у міжособистісній взаємодії.

Впевненість, як властивість особистості, є складним психічним явищем. Поняття «впевненість» використовується в різних теоріях особистості і психологічних концепціях. Так, І.А. Васильєв розглядає впевненість як інтелектуальну емоцію; О.І. Крупнов – як психологічну структуру впевненою особистості; М.А. Котик – як значуще переживання; Е.В. Головіна – як рису особистості, Я.С. Прангшвили – як елемент установки; М. Рокіч, Д.О. Леонтьєв – як термінальну індивідуальну цінність [3; 5].

У дослідженнях В.Р. Ромека стверджується, що впевнена поведінка включає в себе необхідну кількість навичок, які пов'язані з культурними нормативними вимогами до діяльності і взаємодії людей. Труднощі з проявом впевненості, на думку автора, пов'язані з нездатністю людини реалізувати ці навички, насамперед у міжособистісній взаємодії. На це впливає негативний попередній досвід спілкування, а також проблеми з соціалізацією людини, що проявляються в заниженій самооцінці особистості [7].

Для визначення характеру взаємодії упевнених у собі осіб проведене емпіричне дослідження, у якому застосовано ряд психодіагностичних методик. Це методика «Упевненість у собі» В.Г. Ромека для визначення предмету нашого дослідження разом із пов'язаними з ним параметрами – соціальною сміливістю та ініціативністю у спілкуванні, методика «Тест на емпатійні здібності» В.В. Бойка, який мав показати ступінь емпатійної чутливості досліджуваних до учасників взаємодії, «Мотивація афіліації» А. Мехрабіана, здатний оцінити загальні очікування індивіда (позитивні чи негативні) щодо результатів взаємодії, «Тип поведінки у конфлікті» Т. Томаса, спрямована на виявлення типових форм поведінки у конфліктних ситуаціях, та «Методика діагностики міжособистісних відносин» Т. Лірі, призначення якої діагностувати найбільш притаманний тип ставлення до людей у міжособистісній взаємодії.

Вибірку досліджуваних склали 518 студентів Південноукраїнського національного педагогічного університету імені К.Д. Ушинського у віці 18–22 роки.

Для перевірки гіпотези про те, що впевненість у собі проявляється у певних формах поведінки індивіда у міжособистісній взаємодії, аналіз результатів дослідження складався з трьох послідовних кроків. По-перше, це визначення точності та варіативності отриманих показників, які характеризують впевненість у собі, а також з'ясування загальних тенденцій її прояву у сучасній молоді. По-друге,

встановлення характеру взаємозв'язків між цими показниками та різними формами поведінки у міжособистісній взаємодії. По-третє, порівняння груп досліджуваних з високими та невисокими значеннями упевненості у собі.

**Результати дослідження** показали, що більшість досліджуваних упевнені у собі, здатні до прийняття рішень у складних ситуаціях, до контролю власних дій та їх наслідків. Про це свідчить середнє значення відповідного показника у вибірці, яке дорівнює 6,91 балу з помірною варіативністю індивідуальних оцінок ( $\bar{x}=1,77$ ;  $CV=25,6\%$ ), а також той факт, що більшість результатів досліджуваних зосереджені в межах середнього (59,3%) та високого (38,6%) рівнів, лише 2,1% відповідей свідчать про невпевненість у собі.

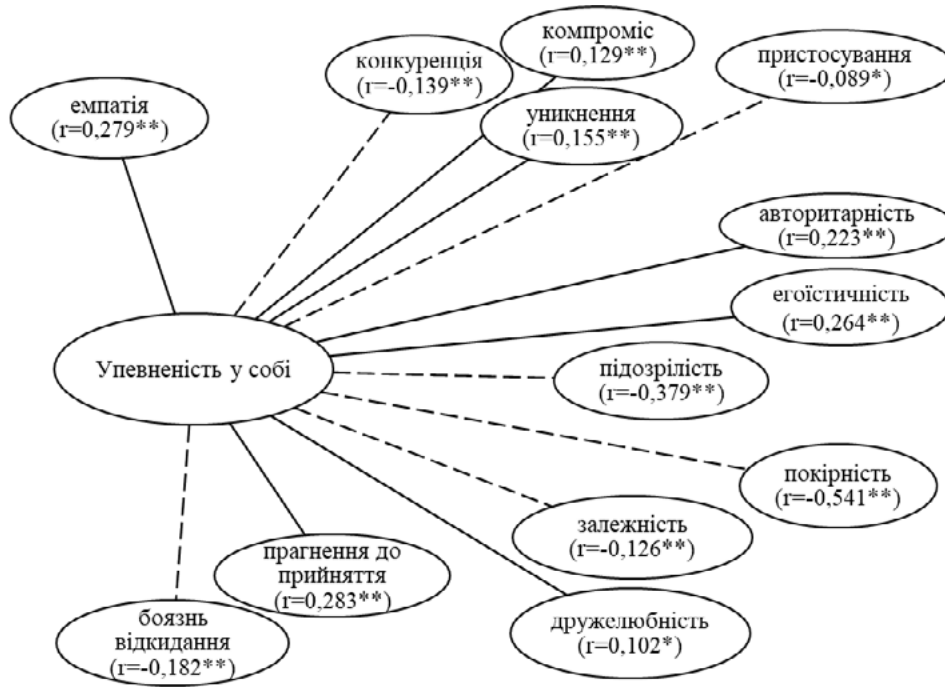
Такі дані показують, що порівняно з відомостями, наведеними С.К. Мельничуком [6, с. 45], який описує не більше, ніж 20% осіб, як гармонійно упевнених або надмірно упевнених, досліджувана нами вибірка більшою мірою складається з осіб з високим рівнем упевненості у собі.

Деяко нижчими є дані за показником соціальної сміливості, за яким середнє значення у вибірці дорівнює 4,86 балу. Проте досить висока варіативність показника ( $\sigma=2,14$ ;  $CV=44,1\%$ ) вказує на те, що певна кількість оцінок розподілена за межами середнього рівня, до якого належить лише 62,5% результатів досліджуваних, 27,8% – зосереджені в межах низького рівня, а 9,7% – в межах високого рівня прояву соціальної сміливості. Тобто під час вибору певної альтернативи поведінки, коли виникає необхідність оцінки власного потенціалу, багато досліджуваних можуть проявити боязкість, сором'язливість, й лише у невеличкій частці студентів такі ситуації викликають безсумнівно позитивну емоційну реакцію.

Схожі дані отримані під час оцінювання ініціативності у спілкуванні. Середня вираженість відповідного показника дорівнює 4,97 балу з варіативністю, що відповідає закону нормального розподілу ( $\sigma=1,73$ ;  $CV=34,75\%$ ). Більшість оцінок знаходяться в межах середнього (65,6%) та низького (25,1%) рівнів, лише 9,3% досліджуваних можуть характеризуватися як ініціативні в соціальній взаємодії, зацікавлені в її результаті, здатні запропонувати власний спосіб вирішення можливих труднощів.

Отже, як показав аналіз індивідуальних даних та первинних статистик, більшість досліджуваних упевнені у собі, проте під час вибору певної альтернативи поведінки вони можуть проявити боязкість, сором'язливість, пасивність за необхідності запропонувати власний спосіб вирішення можливих труднощів.

Результати кореляційного аналізу із застосуванням коефіцієнта рангової кореляції Спірмена показали наявність статистично



**Рис. 1. Статистично значущі взаємозв'язки показника упевненості у собі**

прямі кореляції; від'ємні кореляції; \*кореляції, статистично достовірні на рівні  $p < 0,05$ ; \*\*на рівні  $p < 0,01$ .

достовірних зв'язків показників, що характеризують упевненість у собі, з емпатією, мотивами афіліації, певними формами поведінки у конфлікті та типами ставлення до людей у міжособистісній взаємодії (рис. 1).

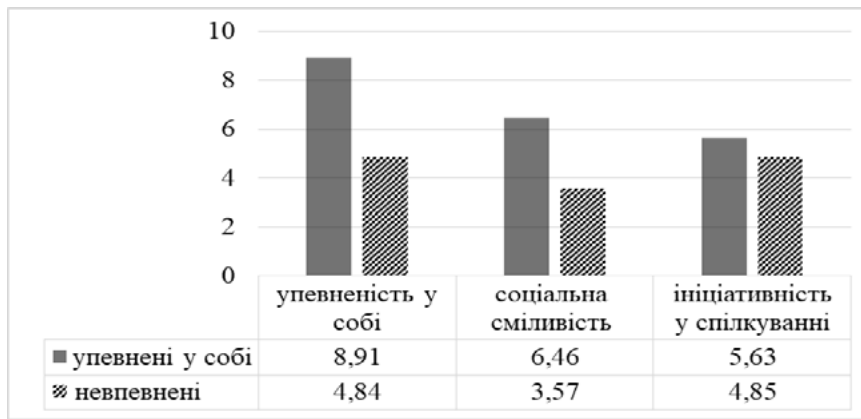
Зображені на рисунку дані показують, що прямі статистично достовірні ( $p < 0,01$ ) зв'язки виявлено з показниками, які характеризують емпатію, прагнення до прийняття, такі форми поведінки у конфлікті, як компроміс та уникнення, а також авторитарне й егоїстичне ставлення до людей.

На 5% рівні значущості з показником упевненості у собі прямі кореляції має параметр «дружелюбність». Від'ємні статистично значущі зв'язки з упевненістю у собі зафіксовано серед показників, які характеризують конкурентну ( $p < 0,01$ ) та пристосовну ( $p < 0,05$ ) форми поведінки у конфлікті, підозріле ( $p < 0,01$ ), покірне ( $p < 0,01$ ), залежне ( $p < 0,01$ ) ставлення до людей, а також боязнь відкидання ( $p < 0,01$ ). Ці дані продемонстрували, що упевненість у собі досить суттєво пов'язана з характером поведінки людини у міжособистісній взаємодії, а також з внутрішніми умовами, що забезпечують її успішність, демонструючи нам, що упевнені люди у спілкуванні схильні спиратися на розвинені емпатійні здібності, позитивно налаштовані на процес та результати взаємодії, виражають готовність поступитися певними інтересами або загалом ухиляються від загострення стосунків у відно-

шеннях з оточуючими демонструють упевненість, вимагають поваги до себе, при цьому демонструючи гнучкість, товариськість, дружелюбність.

Щодо показника соціальної сміливості, то коло його зв'язків з досліджуваними параметрами взаємодії є дещо меншим. Так, прямі кореляції на 1% рівні значущості виявлено з показником прагнення до прийняття ( $r = 0,316$ ), співробітництва у конфлікті ( $r = 0,169$ ), авторитарним ( $r = 0,235$ ) та егоїстичним ставленням до людей ( $r = 0,216$ ), а від'ємні зв'язки на рівні  $p < 0,01$  – з показниками, які характеризують боязнь відкидання ( $r = -0,149$ ), підозрілість ( $r = -0,315$ ) та покірність ( $r = -0,440$ ). Як свідчать ці дані, соціальна сміливість, на відміну від упевненості, не пов'язана із емпатійними здібностями та дружелюбністю, водночас вона так само позначається на демонстрації упевненості, наполегливості та самоповаги у відносинах з людьми, очікуванням від них позитивного ставлення у відповідь на готовність до конструктивної співпраці.

Стосовно показника ініціативності у спілкуванні зазначимо, що його кореляції більш схожі за характером з такими, що виявлені за показником упевненості у собі. Йдеться про прямі зв'язки з показниками емпатії ( $r = 0,174$ ;  $p < 0,01$ ), прагнення до прийняття ( $r = 0,211$ ;  $p < 0,01$ ), компромісу ( $r = 0,122$ ;  $p < 0,01$ ) та уникнення у конфлікті ( $r = 0,112$ ;  $p < 0,05$ ) авторитарного ( $r = 0,363$ ;  $p < 0,01$ ) та егоїстичного



**Рис. 2. Середні значення показників упевненості у собі в групах упевнених та неупевнених досліджуваних**

ставлення до людей ( $r=0,367$ ;  $p<0,01$ ), та про від’ємні – з показниками боязні відкидання ( $r=-0,113$ ;  $p<0,05$ ), конкуренції у конфлікті ( $r=-0,122$ ;  $p<0,01$ ) та покірності ( $r=-0,298$ ;  $p<0,01$ ). Крім того, лише показник ініціативності прямо корелює з показником агресивності ( $r=0,353$ ;  $p<0,01$ ) та від’ємно – з показником альтруїстичного ставлення до людей ( $r=-0,149$ ;  $p<0,01$ ). Тобто, крім описаних вище особливостей поведінки у міжособистісній взаємодії, ініціативність проявляється у певній завзятості, наполегливості та енергійності, неделікатності у взаєминах.

Отже, результати кореляційного аналізу продемонстрували наявність статистично значущих зв’язків упевненості у собі з такими внутрішніми умовами міжособистісної взаємодії, як емпатія та афіліація, з певними формами поведінки під час її розгортання (компромісною, конкурентною, пристосуванням, уникненнями), а також з проявами авторитарного, егоїстичного, підозрілого, покірнього, дружнього ставлення до її учасників.

Це дало підставу приступити до якісного аналізу характеру поведінки у міжособистісній взаємодії упевнених осіб, що здійснювався шляхом порівняння груп досліджуваних з високою та невисокою упевненістю у собі. Першу групу склали 30% вибірки досліджуваних, індивідуальні значення яких за показником упевненості у собі виявились найвищими, другу групу – 30% осіб з найнижчими результатами за цим показником.

Середні значення показників, отриманих за методикою В.Г. Ромека у цих групах, підтверджують, що їхніх учасників можна вважати за таких, хто великою мірою відрізняються за упевненістю у собі, за здатністю приймати рішення, контролювати власні дії (рис. 2).

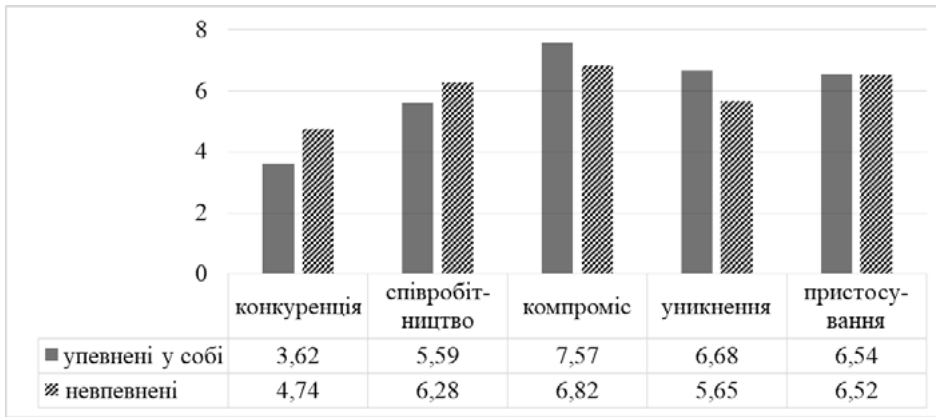
Дані, представлені на гістограмі, демонструють, що всі показники в групі упевнених досліджуваних вище, ніж у групи неупевнених, при цьому різниця між середніми зна-

ченнями за показником упевненості у собі складає 4 бали, за показником соціальної сміливості – 2,9 бали, за показником ініціативності у спілкуванні 0,8 бали. Щоб перевірити, наскільки вказані відмінності є статистично достовірними, нами був зроблений відповідний аналіз за допомогою t-критерію Стьюдента, результати якого показали, що різниця між групами статистично значуща на рівні  $p<0,01$  за показниками упевненості в собі ( $t=9,61$ ), соціальної сміливості ( $t=4,09$ ), а також на рівні  $p<0,05$  за показником ініціативності у спілкуванні ( $t=2,34$ ). Тобто упевнені досліджувані більш здатні до прийняття рішень у складних ситуаціях, під час вибору певної альтернативи поведінки є сміливішими через позитивну оцінку власного потенціалу, а в соціальній взаємодії більш зацікавлені в її результаті та частіше пропонують власний спосіб вирішення можливих труднощів.

Порівнюючи емпатійні здібності в цих групах досліджуваних, підкреслимо, що за середніми значеннями відповідного показника група упевнених досліджуваних продемонструвала результати ( $M=24,92$ ), на 3,56 балу вищі, ніж група неупевнених осіб ( $M=21,36$ ), і ця різниця виявилася статистично достовірною, оскільки значення t-критерію ( $t=4,48$ ) перевищує t-критичне для  $p<0,01$ . Ці дані вказують на більшу емоційну чуйність упевнених у собі людей до переживань партнерів по взаємодії, на їхню здатність до співпереживання, що безсумнівно є важливим особистісним потенціалом, який сприяє підвищенню продуктивності взаємодії, підвищенню компетентності в спілкуванні, розвитку ефективних відносин і, як наслідок, зростанню переконаності у власних можливостях.

Щодо середніх значень за показниками мотивації афіліації в групах, вони підтверджують, що прагнення бути серед людей, створювати теплі, емоційно значущі відносини





**Рис. 3. Середні значення показників, які характеризують типові форми поведінки у конфліктних ситуаціях, в групах упевнених та неупевнених досліджуваних**

є невід’ємною рисою упевнених людей. Про це свідчить значне перевищення результатів за показником прагнення до прийняття у групі упевнених досліджуваних ( $M=18,59$ ) порівняно з групою неупевнених ( $M=15,66$ ), яке може вважатися статистично достовірним ( $t=4,60$ ;  $p<0,01$ ), а також той факт, що середня вираженість показника боязні відкидання в групі упевнених осіб ( $M=14,90$ ) є суттєво нижчою, ніж у неупевнених людей ( $M=16,79$ ), оскільки  $t=3,16$  при  $p<0,01$ .

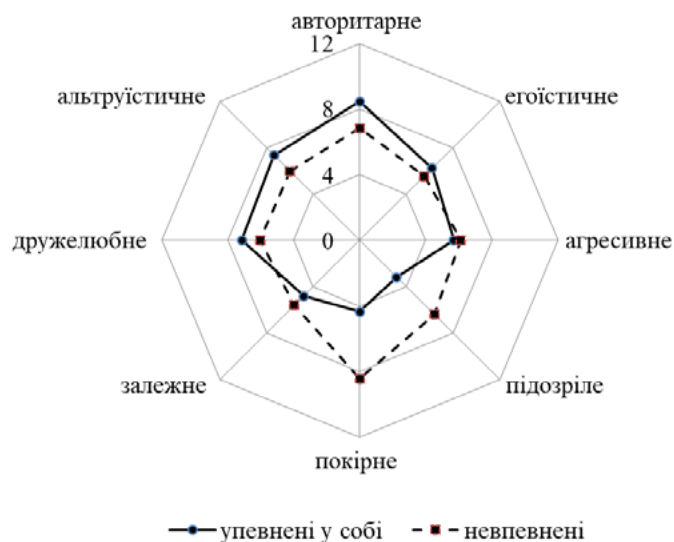
Стосовно показників, що характеризують типові форми поведінки у конфліктних ситуаціях, порівнювані групи майже не відрізняються за вираженістю показника пристосовування, що свідчить про незалежність тенденції пристосовуватися до чужих рішень, не намагаючись відстоювати власні інтереси, від впливу такої риси особистості, як упевненість у собі (рис. 3).

Як показано на гістограмі, за рештою форм поведінки є певні відмінності. Так, середні оцінки у групі упевнених досліджуваних є вищими за показниками компромісу – на 0,75 балу ( $t=2,32$ ;  $p<0,05$ ) та уникнення – на 1,03 балу ( $t=2,68$ ;  $p<0,01$ ). Водночас у цій групі оцінки є у середньому нижчими за показниками конкуренції – на 1,12 балу ( $t=2,88$ ;  $p<0,01$ ) та співробітництва – на 0,69 балу ( $t=2,08$ ;  $p<0,05$ ). Отже, упевнені особи більшою мірою, ніж неупевнені, схильні розв’язувати конфліктні ситуації, обмінюючись поступками, торгуючись для розробки компромісного рішення, або загалом ухиляючись від конфлікту. Неупевненим людям більшою мірою притаманні конкурентні форми поведінки,

коли відстоюються лише власні інтереси, або такі, коли, відстоюючи свої інтереси, вони йдуть на співпрацю з опонентом.

Якщо звернутися до даних, що вказують на типове ставлення до людей у міжособистісній взаємодії досліджуваних з упевненої та неупевненої груп (рис. 4), стає очевидним, що за певними показниками середні значення у групах майже не відрізняються. Це показники егоїстичного, агресивного та залежного ставлення до людей, де різниця між середніми значеннями у групах складає 0,4–0,8 балу.

Водночас за певними показниками відмінності набувають більших значень. Так, у групі упевнених досліджуваних середні оцінки є вищими, ніж у групі неупевнених осіб, за



**Рис. 4. Середні значення показників, які характеризують найбільш притаманні типи ставлення до людей у міжособистісній взаємодії, в групах упевнених та неупевнених досліджуваних**

**Відмінності у вираженості показників ставлення до людей між групами упевнених у собі та неупевнених досліджуваних**

Показники ставлення до людей	Групи; статистичні показники				t
	упевнені у собі (n=155)		неупевнені (n=155)		
	М	σ	М	σ	
авторитарне	8,47	3,22	6,83	2,76	2,83**
егоїстичне	6,22	2,21	5,52	3,68	1,84
агресивне	5,69	1,85	6,12	3,44	1,38
підозріле	3,17	2,13	6,4	2,84	3,25**
покірне	4,35	1,93	8,46	3,60	4,13**
залежне	4,80	2,02	5,61	3,21	1,84
дружелюбне	7,14	2,50	6,03	4,41	2,12*
альтруїстичне	7,34	2,23	5,97	4,64	2,31*

Примітка. М – середнє значення, σ – стандартне відхилення, t – значення t-критерія Стьюдента; \* – відмінності статистично достовірні на рівні  $p < 0,05$ ; \*\* – на рівні  $p < 0,01$ .

показниками авторитарного (на 1,64 балу), дружелюбного (на 1,11 балу) та альтруїстичного ставлення (1,37 балу), і нижчими за такі самі оцінки в групі неупевнених – за показниками підозрілого (на 3,23 балу) та покірного ставлення до людей (на 4,11 балу).

Перевірка за t-критерієм Стьюдента (табл. 1) показала, що ці відмінності виявилися статистично достовірними на рівні  $p < 0,01$  для показників авторитарного, підозрілого, покірного ставлення до людей, а також на рівні  $p < 0,05$  – для показників дружелюбного та альтруїстичного ставлення. Такі відомості дозволяють стверджувати, що упевнені особи у взаємодії частіше проявляють себе як енергійні, компетентні, авторитетні люди, успішні у справах, гнучкі, компромісні, товариські, такі, що знаходяться у центрі уваги, заслуговують визнання, проявляють теплоту і дружелюбність у відносинах. Їм меншою мірою притаманні підозрілість та покірність. Вони більш відповідальні, здатні до співчуття, турботи, краще вміють підбадьорити або заспокоїти оточуючих, ніж неупевнені досліджувані.

Таким чином, проведене дослідження дозволило зробити певні висновки.

По-перше, показано, в результаті аналізу індивідуальних даних та первинних статистик, що більшість представників студентської молоді упевнені у собі, проте під час вибору певної альтернативи поведінки вони можуть проявити боязкість, сором'язливість, пасивність за необхідності запропонувати власний спосіб вирішення можливих труднощів.

По-друге, встановлено в процесі кореляційного аналізу, що упевненість у собі прямо пов'язана з емпатією, прагненням до прийняття, такими формами поведінки у конфлікті, як компроміс та уникнення, а також авторитарним, егоїстичним, дружелюбним ставленням до людей, а також від'ємно корелює з конкурентною та пристосовною формами поведінки

у конфлікті, підозрілим, покірним, залежним ставленням до людей.

По-третє, виявлено шляхом порівняння груп досліджуваних з високою та невисокою упевненістю у собі, що упевнені люди більш здатні до прийняття рішень у складних ситуаціях, під час вибору певної альтернативи поведінки є сміливішими через позитивну оцінку власного потенціалу, а в соціальній взаємодії більш зацікавлені в її результаті та частіше пропонують власний спосіб вирішення можливих труднощів. Вони здатні виявляти емоційну чуйність до переживань партнерів по взаємодії та прагнуть частіше бути серед людей, створювати теплі, емоційно значущі відносини, що є важливим особистісним потенціалом, який сприяє підвищенню компетентності в спілкуванні, розвитку ефективних відносин і, як наслідок, зростанню переконаності у власних можливостях. Такі особи більшою мірою, ніж неупевнені, схильні виробляти компромісні рішення або загалом ухиляються від конфлікту. Це енергійні, компетентні люди, гнучкі, компромісні, товариські, дружелюбні у відносинах. Вони більш відповідальні, здатні до співчуття, турботи, краще вміють підбадьорити або заспокоїти оточуючих.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Гайдамашко І.В., Осякова І.В. Психологічне закономірності проявлення впевненості суб'єктів управління. *Вестник ТвГУ. Сер.: «Педагогіка і психологія»*. 2019. Вып. 2(47). С. 31–35. URL: <https://core.ac.uk/download/pdf/287724219.pdf> (дата звернення: 04.08.2021).
2. Дудина М.Н. Уверенность в себе как психолого-педагогическая проблема. *Педагогический журнал*. 2016. Т. 6. № 6А. С. 94-104. URL: <http://publishing-vak.ru/file/archive-pedagogy-2016-6/9-dudina.pdf> (дата звернення 10.08.2021).
3. Крупнов А.И., Селиверстова М.А. Психологическая структура уверенности личности / Индивидуальные различия и проблема индивидуально-

сти: материалы науч.-практ. конференции. Москва: Уникум-Центр, 2003. С. 139.

4. Кузьмина О.В., Корнильцева Е.Г. Развитие форм уверенного поведения у студентов вуза в курсе «Имиджелогия». *Интернет-журнал «Мир науки»*. 2018. № 4. URL: <https://mir-nauki.com/PDF/01PSMN418.pdf> (дата звернення 03.08.2021).

5. Леонтьев Д.А. Самоактуализация как движущая сила личностного развития: историко-критический анализ. *Современная психология мотивации* / Под. ред. Д.А. Леонтьева. Москва : Смысл, 2002. С. 13-46.

6. Мельничук С.К. Психологічні особливості становлення видів упевненості в собі у юнаць-

кому віці. *Наука і освіта*. 2017. № 9. С. 42–47. DOI: <https://doi.org/10.24195/2414-4665-2017-9-7>.

7. Ромек В.Г. Понятие уверенности в себе в современной социальной психологии. *Психологический вестник Ростовского государственного университета*. Вып. 1. Часть 2. Ростов-на-Дону : Изд-во РГУ, 1996. С. 132–146.

8. Рюмина И.М. Формирование уверенности в себе в юношеском возрасте средствами социально-психологического тренинга. *Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований*. 2017. № 1-1. С. 168–171. URL: <https://applied-research.ru/ru/article/view?id=11119> (дата звернення: 04.08.2021).