

УДК 159.923

DOI <https://doi.org/10.32689/maup.psych.2025.1.2>**Леонід ВЕЛИТЧЕНКО**доктор психологічних наук, професор, професор кафедри загальної та практичної психології,
Ізмаїльський державний гуманітарний університет

ORCID: 0000-0003-2077-3898

ДОМІНАНТНІСТЬ ЯК СКЛАДОВА КОМУНІКАТИВНО-ІНТЕРАКТИВНОГО ПАТЕРНУ ОСОБИСТОСТІ

Мета статті полягає в аналітичному розгляді процесуальних обставин комунікативно-інтерактивних відносин особистості при організації та здійсненні спільної діяльності, пов'язаної з розподілом ролей та утворенням відповідно до цього функціональної структури групи як колективного суб'єкта. На підставі аналітичних міркувань із опорою на реінтерпретацію низки предметних досліджень доводиться, що переживання індивідом власної суб'єктної значущості виступає як аналог усвідомлення власної ресурсності. Відзначається, що у сфері суб'єкт-суб'єктних відносин повторення таких переживань створює передумову для закріплення поведінкового патерну. Наголошується, що прояви домінантності пов'язані з певним видом активності (поведінкова, комунікативна, інтерактивна), в якій один із партнерів приймає на себе лідируючу функцію в результаті порівняння себе з партнером за ознаками, актуальними саме для цієї або аналогічних ситуацій. Новизна пропонованого трактування домінантності визначається думкою про те, що психологічною передумовою домінування є переживання власної ресурсності, що у комунікативно-інтерактивних відносинах виявляє себе у феномені взяття на себе ініціативи при організації активності колективного суб'єкта, де кожен із учасників запозичує з нього відповідну частку домінантності, яка відповідає його власному суб'єктному статусу, посилюючи його за рахунок соціального наочіння спостережуваним комунікативно-інтерактивним функціям та аутопоезисного пізнання, завдяки чому соціальна спільнота отримує можливість перетворюватися на мультисуб'єктне квазі-домінантне утворення, що володіє відповідними навичковими схемами ініціювання, які в міру їх розвитку та накопичення утворюють основу для виникнення відповідних ознак домінантності у складі комунікативно-інтерактивного патерну особистості.

Ключові слова: особистість, домінантність, ресурсність, впевненість у собі, ініціативність.

Leonid Velitchenko. DOMINANCE AS A COMPONENT OF THE COMMUNICATIVE AND INTERACTIVE PATTERN OF PERSONALITY

The purpose of the article is to analytically consider the procedural circumstances of communicative and interactive relations of an individual in the organization and implementation of joint activities related to the distribution of roles and the formation of the functional structure of the group as a collective subject in accordance with this. Based on analytical considerations based on the reinterpretation of a number of substantive studies, it is proven that an individual's experience of his own subjective significance acts as an analogue of the awareness of his own resourcefulness. It is noted that in the sphere of subject-subject relations, the repetition of such experiences creates a prerequisite for the consolidation of a behavioral pattern. It is emphasized that manifestations of dominance are associated with a certain type of activity (behavioral, communicative, interactive), in which one of the partners assumes a leading function as a result of comparing himself with the partner on the basis of characteristics relevant for this or similar situations. The novelty of the proposed interpretation of dominance is determined by the idea that the psychological prerequisite for dominance is the experience of one's own resourcefulness, which in communicative-interactive relations manifests itself in the phenomenon of taking the initiative in organizing the activity of a collective subject, where each of the participants borrows from it a corresponding share of dominance that corresponds to his own subjective status, strengthening it through social learning of the observed communicative-interactive functions and autopoietic cognition, due to which the social community gets the opportunity to transform into a multi-subject quasi-dominant formation that possesses the appropriate skill schemes of initiation, which, as they develop and accumulate, form the basis for the emergence of the corresponding signs of dominance as part of the communicative-interactive pattern of the personality.

Key words: personality, dominance, resourcefulness, self-confidence, initiative.

Постановка проблеми. Вважаючи діючого індивіда основним феноменом буття особистості, ми не можемо не звернутися у теоретичному розгляді питання про механізм, що лежить в основі його цілеспрямованої та результативної активності, що здійснюється, як правило, у присутності деякої кількості осіб, не тільки зацікавлених в отриманні результату, що впливає з логіки інтерактивної ситуації, а й таких, що претендують на провідну роль у здійсненні взаємної активності, виявляючи при цьому домінантні якості, відображені у самооцінчному самовідчутті рівня своєї суб'єктної значущості взагалі й у контексті цієї ситуації, зокрема.

У контексті даних міркувань ми можемо поставити деякий знак рівності між поняттями суб'єктної значущості та власної ресурсності, вважаючи рівень кожного з них цілком резонною умовою для забезпечення бажаного для нас рівня домінування. З посиленням на праці зарубіжних та вітчизняних науковців наголошується на такій ознаці ресурсності як потенціал життєстійкості та адаптації до життєвих ситуацій [7].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розрізняють ресурси: а) особистісні – висока самооцінка, емоційна врівноваженість, впевненість та лідерство, автономність та інтер-

нальність, відповідальність, цілеспрямованість, адаптивність та психологічна гнучкість (І. Рибкін); б) персональні матеріальні засоби (матеріальний дохід, одяг, помешкання) та нематеріальні конструкти (бажання, цілі, ідеї, переконання); зовнішні (соціальна підтримка, сім'я, друзі, робота, соціальний статус) та внутрішні – інтраперсональні змінні (самоповага, професійні уміння, самоконтроль, життєві цінності, система вірувань); стан душевного та психологічного благополуччя, вольові й емоційні характеристики (С. Хобфолл); в) психологічні ресурси – ресурси саморегуляції, мотивації, інструментальні ресурси (Д. Леонтьєв); відчуття щастя, сили, впевненості; стратегії досвіду (Ф. Майленова) [12].

Зазвичай в понятті домінантності наголошують такі ознаки, як впевненість у собі, потреба контролювати, проявляти ініціативність, досягати результатів та визначати правила чи норми в групі [4].

Більш всебічна характеристика домінантності [3] наголошує на таких її приналежностях, як біологічна інстинктивність, інстинктивна поведінковість, гормональна обтяженість та владна зорієнтованість у різних сферах соціумного буття при врахуванні її ієрархічної природи, де чи не найважливішу роль грає переживання своєї високої самооцінки, що йде вглиб молекулярних основ домінування.

Досить однозначною є теоретична позиція, в якій явище ресурсності розглядається як явище, яке є однозначною запорукою психічного здоров'я [9], але й таке, що допускає можливість переходу до проявів окремих ознак підпорядковувальної поведінки аж до їх перетворення на відверту агресивність [6].

Постійне функціонування серед індивідів різної домінантності не може не сформувати постійно діючий механізм «психологічного вирівнювання», що дозволяє кожному конкретному індивіду перебувати у зоні психологічного комфорту, вважаючи себе володарем саме такого рівня домінантності, який дає йому можливість бути повністю самостійним у виборі з різних відомих йому моделей своєї власної суб'єктної моделі.

Стверджуючи зазначене, ми виходимо з початкового припущення про існування у кожної особи деякого уявлення різного рівня узагальненості та поведінкової прийнятності щодо ступеня суб'єктної самостійності іншого, ґрунтуючись на якій вона отримує можливість приймати комунікативні рішення, що не допускають жодних компромісних варіантів, а якщо і допускають, то тільки у діапазоні більш меншої обмеженості.

У такому судженні ми маємо виходити не тільки з імовірного образу домінантності у свідомості індивіда, але з його системної присутності у складі компонентів власної імпліцитної теорії особистості, що володіє не тільки компонентами різного ступеня опрацьованості, а й висхідною до різних ситуацій соціального навчіння та пов'язаних з ними особистісного досвіду.

Зі сказаного випливає, що домінантність, будучи основою та запорукою самостійної поведінки, що переслідує цілком конкретні індивідуальні цілі, виявляючись у індивіда в собі, служить орієнтиром для їх виявлення в іншому на стику взаємних, але різноспрямованих бажань.

Якщо на ранніх етапах онтогенезу домінантність виявляє себе в ступені наполегливості «хочу», якому протистоїть виховно доцільна перешкода зі своїм рівнем домінантності, то на наступних етапах у міру формування образу агента, що протистоїть, і навчання рефлексування, все більше і більше вимальовується образ перешкоди, яку необхідно не просто подолати, а насамперед знати в собі здатність до її подолання.

Боротьба за «місце під сонцем» і її супутня дресура є формувальною умовою не тільки буттєвого досвіду, але в першу чергу з'ясуванням питання про передумову досягнення бажаного з апробуванням відповіді через послідовність спроб і помилок та формування власного самовідчуття, що виникає при цьому. Переживання, що виникають при цьому, співвідносні з самооцінкою, що містить відповідь на питання про ступінь ймовірності отримання шуканого не тільки в тій чи іншій ситуації, а й шуканого взагалі, пов'язаного із загальною впевненістю в цьому, породжують впевненість у своїх силах, до певної міри повертаючи індивіда до стану його онтогенетичної «пра-домінантності» з характерним для кризи першого року життя зростанням незалежності дитини від дорослого [1, с. 37].

Мета статі полягає в аналітичному розгляді домінантності як риси, яка вселяє почуття впевненості у свідомість індивіда у його здатності протистояти всьому тому, що не є його «Я», яке тим сильніше, чим більш виражена ця риса. Розмірковуючи так, ми ніби зближуємо поняття, що лежать в основі природного переживання себе як живої істоти в цілому, яка «прагне зміцнитися у своєму бутті» (Спіноза), і того, що закладено в її нервову систему у вигляді здатності витримувати значні нервові навантаження, і те, що пов'язано з його сформованою нервово-психічною стійкістю як учасника міжособистісних контактів різного рівня та складності.

Виклад основного матеріалу дослідження. У руслі наведених вище міркувань доходимо висновку про різні прояви домінантності, розуміючи під нею здатність володіти ситуацією з усіма її складовими, підпорядковуючи її своїм планам, сформульованим у вихідному і потоковому моделюванні відповідно до спрямованості особистості та її індивідуальних установок. З огляду на даний висновок можна вказати на можливість існування таких домінантностей, як поведінкова, комунікативна, інтерактивна, тобто таких, які пов'язані з певним видом активності, в якій один із партнерів приймає на себе лідируючу функцію, відчуваючи в собі наявність передумов до цього в результаті порівняння себе з партнером за ознаками, актуальними саме для цієї або аналогічних ситуацій.

Орієнтуючись при порівнянні на оцінку «більше/менше» і стаючи на бік «переможця» за цією властивістю, індивід, як ми вважаємо, не просто поступається «сильнішому», а схиляється до того, щоб сприяти йому саме відповідно до порівнюваних ознак, завдяки чому відбувається ніби злиття окремих ознак в одній спільній Ми-ознаці, яка в подальшому екстраполюється на кожного з партнерів окремо у вигляді нової набутої якості.

Сказане знаходиться в деякій опозиції щодо судження про процес домінування як здійснення суто владно-підвладних відносин, де домінуюча особа підпорядковує собі іншу, яка відмовляється від власних цілей [8, с. 261].

Прагнучи уникнути категоричної однозначності щодо зазначених понять та вважаючи їхню спостерігальність кожним із учасників інтерсуб'єктної взаємодії цілком правдоподібною детермінантою особистісного розвитку з огляду на знаходження та присвоєння ситуативно прийнятих функцій з їх подальшою апробацією за відповідних обставин, ми схильні вважати мотиваційно-цільову складову відносин найбільш важливим фактором суб'єктної інструменталізації комунікативного процесу, під впливом якої особа не тільки не цурається своїх цілей – вона їх переформулює відповідно до нових обставин, зберігаючи їхню змістовну суть, але видозмінюючи засіб досягнення аж до ступеня прояви наполегливості і цілеспрямованості як особистісних якостей, навчившись цьому в партнера, порівнюючи себе з ним за необхідним параметром.

Якщо слідувати цій лінії міркування, де домінантність постає як індивідний феномен, демонструючий здатність бути самим собою при реалізації своєї життєдіяльності, спираючись при цьому на відповідний ресурс, то ми

не повинні скидати з рахунків можливість її видозміни в ході міжособистісних порівнянь за тими параметрами, що впливають на результативність вихідної комунікативної задачі.

Вже така постановка питання дає можливість побудувати деяку задачну версію моделі особистості, зміст якої визначається континуумом завдань різної активності, при розв'язанні якої зазвичай присутній також і інший «розв'язувач», що пропонує свій хід рішення.

Присутність такої особи, особливо у разі її впертої активності, створює прецедент наслідування у вигляді «орієнтації на певний приклад, взірць, повторення і відтворення однією людиною дій, вчинків, жестів, манер, інтонацій іншої людини, копіювання рис її характеру та стилю життя» [5, с. 98].

Дотримуючись думки про наслідувальну сутність соціального наuczіння, особливо щодо ставлення до взірця взагалі і до взірця, з яким порівнюються конкуруючі якості – власні та партнера, і бачачи перевагу партнера в цьому плані індивід не просто переходить подумки на позицію іншого – він стає цим іншим і за цей рахунок мимоволі включає цю якість до переліку своїх домінантних якостей у вигляді домінантних комунікаційних дій, що спостерігаються.

Таке наслідувальне наuczіння не може не позначитися на ситуації, де індивід, відчувши свою перевагу в іншій ситуації, зіграє роль провідного партнера, яка в нього вийде, якщо інший погодиться із його домінуванням.

Зі сказаного випливає, що домінування як таке є реципрокним явищем, властиве кожній діадній структурі, що викликається оціночними відносинами у плані розподілу провідної та веденої ролей з наголосом на більшій привабливості першої, де все залежить від того, наскільки талановито ця роль буде гратися, породжуючи при цьому щось на кшталт «вірю» Станіславського.

Звертаючись до ознаки впевненості в собі як однієї з суттєвих ознак домінантності, коріння якого криється в минулому досвіді, що не просто свідчить про досить велику кількість позитивних наслідків у ситуаціях життєдіяльності, але дає моральне право вірити в їх невинність, ми тим самим відзначаємо не лише досвідченість як результат успішних результатів, але й рису, яка цьому найбільшою мірою сприяла.

Відповідно до [10] зміст поняття «впевненість у собі» містить такі ознаки, як: а) стійке позитивне ставлення індивіда до власних навичок, умінь, здібностей (Н. Ю. Будіч); б) усвідомлення власної спроможності досяг-

ненні успіху у ситуаціях різного рівня складності (М. Є. Мішечкіна); в) генералізована позитивна самооцінка (В. Г. Ромек); г) повноцінне оволодіння собою та соціальна сміливість при визначенні нових цілей і завдань (І. С. Толкунова); д) віра в себе та власні можливості (О. С. Шило); е) автономний рефлексивний оптимізм (О. П. Хомчук).

У понятті впевненості в собі вбачають також такі ознаки: а) переживання індивідом рівня своїх можливостей (Б. Д. Карвасарський); б) базальна довіра (Е. Еріксон); в) повноцінне оволодіння соціальною реальністю (А. Лазарус); г) напористе самоствердження (Дж. Вольпе); д) рольове самомоделювання ефективної поведінки (А. Бандура); е) реалізована потреба у визнанні (А. Маслоу); є) вираження рішучості (С. Л. Рубінштейн); ж) оцінка особою самої себе (Т. Шибутані); з) почуття власної гідності (З. В. Бойко); и) енергійність, оптимізм, щедрість, прагнення допомагати людям (С. М. Зіньковська) тощо [10].

Сам факт такого розмаїття ознак, що виділяються різними дослідниками, не тільки вказує на достатню складність впевненості в собі як психологічного явища, але і на присутність у ньому сутнісних нюансів, що допускають відповідну розстановку акцентів у суб'єктній самохарактеристичі індивіда, висхідної до його минулого досвіду участі в міжособистісних взаємодіях з установкою на отримання особистісно значущого результату.

Переживання себе як діяльного індивіда пов'язане, як правило, з переживанням відповідного психічного і фізичного напруження, здійснення якого передбачає наявність достатнього для цього діяльного і характерологічного ресурсу, ступінь витрачання якого поряд із значною результативністю є показником власної пристосованості до умов існування, що, власне, і породжує відповідне ставлення до себе. Сказане дає підставу для судження про переживання власної ресурсності як психологічної передумови домінування в ситуації на правах компетентнішого й енергійнішого партнера з подальшим перетворенням процесуальної якості на характерологічну рису – домінантність.

З огляду на зазначене, домінантність як риса має природне і досвідне походження, де останнє постає і як результат комунікативно-інтерактивного навчання, і як наслідок зростання власної компетентності у міру зростання досвіду, що є запорукою успішності діяльної спільноти у тій чи іншій справі, що не тільки стає доступним свідомості особи, а й впливає на підвищення її функціональної незалежності у ній.

Вже сам процес набуття досвіду є досить інформативним по відношенню до характеристики вихідних передумов, ґрунтуючись на яких індивід виконує аналітичну обробку задачі, моделюючи її, та ухвалює рішення щодо вибору варіанта її розв'язування.

Природно, тут не обійтися без цілого набору ментальних властивостей, не тільки визначальних для архітекτονіки інтелектуальної діяльності, але і для створення її вольового каркасу, який вже сам по собі є досить чіткою ознакою схильності до вибудовування виразної лінії використання наявного ресурсу з прицілом на його примноження у результаті, що ми розглядаємо і як наслідок дієвого домінування в ситуації, і як передумову для відповідної поведінки у наступних ситуаціях.

Домінування в ситуації пліч-о-пліч йде з ініціативністю, пов'язаною не тільки з досвідом, компетентністю, впевненістю в успішному результаті, але і зі стилем поведінки особи, що задає ситуації відповідний тон, розставляючи акценти, згідно з якими визначаються головні та другорядні ролі при дотриманні принципу єдиноначальності.

В ініціативності як у психологічному явищі [11] вбачають такі ознаки, як: а) цілеспрямованість діяльнісного стану з опорою на мобілізованість морально-вольових зусиль (О. Трошкін); б) постійне прагнення людини до ініціації (Н. Терских); в) підпорядкованість власним починанням (С. Рубінштейн); г) системне поєднання динамічних емоціональних, регулятивних, цільових, мотиваційних, когнітивних, результативних і рефлексивних компонентів (О. Крупнов); д) здатність і схильність до активних і самостійних дій (О. Скрипченко та С. Гончаренко); е) вміння ставити перед собою нові задачі та втілювати їх (Т. Борисова); ж) готовність особи до процесу ініціації (К. Полянська); з) вільна надситуативна активність, спрямована на рішуче досягнення конкретних запланованих цілей (В. Шапран).

У наведеному переліку ідея починання найвиразніше проглядається в ознаках схильності до активних і самостійних дій, готовності до них, які при вираженій домінантності та впевненості в собі мають властивість перенесення і на інших учасників ситуації, спонукаючи їх до відповідної активності, аналогічної активності ініціатора.

Вважаючи явище перенесення під час ініціювання майже основним атрибутом домінування, що проявляється із боку компетентного учасника, а домінування – процесуальною причиною домінантності як особистісної риси, доходимо висновку про те, що комунікативно-інтерактивний досвід не може не впли-

нути на міжособистісні відносини в будь-якій спільноті, існування якої має яскраво виражену цільову спрямованість і передбачає відповідну виконавську диференціацію при прояві кожним учасником своїх власних домінантних рис, які вписуються в загальну канву розв'язування спільної задачі.

Зі сказаного випливає, що прояв феномена домінування в практиці спільного комунікативно-інтерактивного перебування індивідів у групі у зв'язку з розв'язуванням спільної задачі має цілу низку особливостей, детермінованих як з боку соціального наочіння під час включеного спостереження за поведінкою інших членів групи з різною домінантністю від *min* до *max*, так і з боку інтерналізації «чужих» задачних дій та перетворення їх на свої власні разом із переживанням почуттям зростання власної ресурсності, і, як наслідок, підвищення не просто рівня впевненості у собі, а впевненості, пов'язаної з практикою функціонування у ситуаціях, які потребують відповідної ініціативної поведінки і, отже, оптимальної домінантності від усіх.

Розглядаючи взаємини у групі не стільки як владно-підвладні відносини, скільки як доцільне взаємне підпорядкування учасників комунікативно-інтерактивного процесу у складі Ми-суб'єкта, де кожен із учасників запозичує з нього відповідну частку домінантності, яка відповідає його власному суб'єктному статусу, у певному плані посилюючи його за рахунок соціального наочіння спостережуванням комунікативно-інтерактивним функціям та аутопоезисного пізнання, завдяки чому соціальна спільнота отримує можливість перетворюватися на мультисуб'єктне квазі-домінантне утворення, що володіє відповідними навичковими схемами ініціювання, які в міру їх розвитку та накопичення утворюють основу для виникнення ініціативності як особистісної риси.

З огляду на аутопоезисність комунікативно-інтерактивних відносин, спрямованих на отримання діяльнісного результату, що є, по суті справи, системотвірним чинником задачної функціональної системи, утворюваної діячами як протилежностями, спрямованими на взаємопізнання з метою визначення та наслідування того, що є функціональною запорукою шуканого результату, доходимо висновку про невинне зростання дієвого досвіду кожного з учасників за рахунок споглядального наслідувального відтворення того, що робить інший, за умов успішного аналітико-синтетичного проникнення в логіку функціонування іншого у межах розв'язання спільної задачі.

Якщо вбачати в домінуванні рису панування над задачними обставинами з прицілом на результат, то вбачаючи в домінуванні основну причину успішної функціональності, ми повинні проте провести межу між безпосередньою задачею, щось на кшталт «Задача мені під силу» (індивідуальне домінування), та задачею як колективним об'єктом, наприклад, «При відповідному керівництві вона буде розв'язана» (розподілене домінування).

Цілком зрозуміла картина за умови існування однозначної домінантності стає розпливчастою якщо до міркувань додати варіанти домінантності, як це, наприклад, представлено в тесті Т. Лірі, в якому домінування розпадається на авторитарність, егоїстичність, агресивність та підозрілість. Тоді навіть мала дешифрація відповідного нюансування основного октанта в термінах додаткових може значно змінити його прочитання кожним із учасників, внаслідок чого індивідуальне трактування домінантності піде по знюансованому руслу, що вимагатиме додаткових комунікативних зусиль.

Приведемо приклад, отриманий від одного з досліджуваних: 1. Домінантний (10 балів): 9–12 балів – домінантний, енергійний, компетентний, авторитетний лідер, успішний у справах, любить давати поради, вимагає до себе поваги. 2. Егоїстичний (7 балів): 0–12 балів – егоїстичні риси, орієнтація на себе, схильність до суперництва. 3. Агресивний (9 балів): 9–12 балів – вимогливий, прямолінійний, відвертий, строгий і різкий в оцінці інших, непримиренний, схильний у всьому звинувачувати оточуючих, іронічний, дратівливий. 4. Підозрілий (7 балів): 0–8 балів – критичний по відношенню до всіх соціальних явищ та оточуючих людей.

Цей приклад ще більше ускладнюється, якщо до уваги прийняти і зміст недомінантних октантів: 5. Підпорядкований (6 балів): 0–8 балів – скромний, боязкий, поступливий, емоційно стриманий, здатний підкорятися, не має власної думки, слухняно і чесно виконує свої обов'язки. 6. Залежний (6 балів): 0–8 балів – конформний, м'який, чекає на допомогу та поради, довірливий, схильний до захоплення оточуючими, ввічливий. 7. Доброзичливий (9 балів): 9–16 балів – дружлюбний і люб'язний з усіма, орієнтований на прийняття та соціальне схвалення, прагне задовольнити вимоги всіх, «бути хорошим» для всіх без урахування ситуації, прагне до цілей мікрогруп має розвинені механізми витіснення та придушення, емоційно лабільний (істероїдний тип характеру). 8. Альтруїстичний (7 балів): 0–8 балів – відповідальний

по відношенню до людей, делікатний, м'який, добрий, емоційне ставлення до людей виявляє у співчутті, симпатії, турботі, ласці, вмє підбадьорити та заспокоїти оточуючих, безкорисливий та чуйний.

На наведеному прикладі можна помітити, наскільки складно відокремити риси окремих октантів, розглядаючи їх через призму ідеї домінантності у складі тієї чи іншої особистості, яка сама по собі є виразом міри прояву суб'єктності індивіда у порівняльному співвідношенні із суб'єктністю інших учасників комунікативно-інтерактивних відносин, кожен із яких виходить зі свого уявлення про належне в контексті даної ситуації, відводячи при цьому собі ту роль, яку він віддає собі відповідно до його самовідчуття.

Якщо вважати суб'єктність індивіда основною змістовною характеристикою його особистості, вираженою в усереднених задачних контекстах його життєдіяльності, то на перший план починає висуватися поведінкова стилістика функціональних відносин з партнерами, що демонструє початкову характерологічну здатність і відповідну результативність, що ґрунтується на ній, не тільки підлаштовуватися під іншого, але й зберігати, хоч і в дещо зміненому вигляді свою домінуючу позицію.

Цілком резонне судження про процесуальне наочіння домінантності за рахунок приєднання до домінантності іншого за наявності в індивіда позитивної установки на іншого у вигляді відповідних не домінантних рис, наприклад, ввічливості, конформності, дружельобності, співчуття (див. октанти 5–8) та відсутності таких домінантних рис, як схильність до суперництва, строгий і різкий в оцінці іншого, критичність ставлення до іншого (див. октанти 2–4).

Наочіння домінантності матиме зовсім іншу спрямованість у разі прояву авторитарного домінування при зверненні до уявної

побудови протиставних схем, що переводять інтеракції в площину конструкту «наступного разу» [2], в якому будуть дотримані індивідуальні особливості домінантних та не домінантних характеристик. Наприклад, вимагання до себе поваги, прояв суперництва, вимогливість, критичність (октанти 1–4), з одного боку, та орієнтація на власні обов'язки, ввічливість, емоційна лабільність, делікатність (октанти 5–8).

Висновки. Якщо розглядати проблему особистості з точки зору її активності, беручи за основу розгляду її вихідні установки на самозбереження та самоствердження, дані індивіду у вигляді самооцінного переживання власної ресурсності як основної передумови оволодіння та володіння буттєвою обстановкою, то ми необхідним чином натрапляємо на ідею підпорядкування ситуації своїй волі, яку найповніше відбито в дієслові домінувати над чимось (суб'єкт-об'єктні відношення) або над кимось (суб'єкт-суб'єктні відносини).

Поняття ресурсності дає можливість розглядати все те, що відбувається у просторі комунікативно-інтерактивних відносин як безперервний аутопоезний процес, спрямований кожним із учасників на самоствердження відповідно до власного уявлення про себе взагалі та своєї ролі в даній ситуації, зокрема.

Вважаючи власну ресурсність індивіда одночасно як досвідну інструменталізацію необхідного рівня домінування, з одного боку, та постійну аутопоезну присутність у комунікативно-інтерактивних обставинах як залучення до наслідувального наочіння, з іншого, приходимо до висновку про домінантність як функціонально-суттєве явище, що входить до складу поведінкового патерну особистості. Перспективу дослідження зазначених аспектів домінантності ми пов'язуємо із моделюванням комунікативно-інтерактивних ситуацій за участю осіб різної ресурсної спрямованості.

Література:

1. Білецька О. Д. Психологічні аспекти вікових криз особистості від народження до юнацтва. *Психологія: реальність і перспективи. Збірник наукових праць РДГУ*. 2018. Випуск 11, С. 36–42. с. 37.
2. Велитченко Л. К. Конструкт «наступного разу» як розвивальна установка особистісного зростання. *Вісник Львівського університету. Серія психологічні науки*. 2024. Випуск 21. С. 32–39.
3. Домінантна людина. URL: <https://motorexports.com.ua>
4. Домінантність, Український психологічний хаб. URL: <https://www.psykholoh.com>
5. Завязкіна Н. В., Кривенко О. В. Психологічні чинники формування ірраціональної споживацької поведінки. *Дніпровський науковий часопис публічного управління, психології, права*. 2022. Випуск 3, с. 97–102.
6. Казанжи М. Й., Таукач Ю. Ю. Психологічна ресурсність та агресивність: взаємозв'язок та вплив. Актуальні проблеми життєвого та професійного самоздійснення особистості: Матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції «Психологія самоздійснення особистості : теорія, досвід, практика» (19–20 травня 2023 р.). Одеса, 2023. С. 37–46.
7. Музичко Л. Психологічна ресурсність особистості та її резильєнтність. *Журнал соціальної та практичної психології*. 2023. № 1. С. 28–33.

8. Семененко О. О. Домінування у спілкуванні: поняття, причини запобігання. *Від XIX до XXI ст.: трансформація бібліотек у контексті розвитку суспільства : до 125-річчя Харківської держ. наук. бібліотеки ім. В. Г. Короленка: матер. Міжнар. наук.-практич. конференції* (Харків, 12-14 жовтня 2011 р.). Харків: ХДНБ; РА «ІРІС», 2011. С. 259–264.
9. Сондак Н., Матласевич О. Стратегії розвитку психологічної ресурсності здобувачів вищої освіти як засіб підвищення психічного здоров'я в академічному середовищі. *Universum*, 2024, №7, с. 264–268.
10. Хомчук О. П. Сутність впевненості в собі та її детермінанти в підлітковому віці. *Збірник наукових праць К-ПНУ імені Івана Огієнка, Інституту психології імені Г.С. Костюка НАПН України. Проблеми сучасної психології*. 2013. Випуск 22. С. 624–641.
11. Шапран В. Ю. Ініціативність як психологічний феномен: різні підходи до його вивчення. *«Освіта регіону» (український науковий журнал)*. 2010. №1. С. 160–164.
12. Штепа О. С. Особливості зв'язку психологічної та персональної ресурсності особистості. *Проблеми сучасної психології. Збірник наукових праць К-ПНУ імені Івана Огієнка, Інституту психології імені Г.С. Костюка НАПН України*. 2013. Випуск 21. С. 782–791.