

5. Подласый И. П. Педагогика: Учеб. для студентов высш. учеб. заведений. М., 2001.

6. Усова А. В. Подготовка студентов педвузов к духовно-нравственному воспитанию учащихся // Образование и наука. Изв. Урал. отд-ния Рос. акад. образования. 2002. № 2.

**Е. В. Казанцева**

## **УВЕРЕННОСТЬ В СЕБЕ КАК ВАЖНОЕ ЛИЧНОЕ КАЧЕСТВО СТУДЕНТА**

Молодые специалисты не всегда являются востребованными на рынке труда из-за своей неопытности. Ведь именно благодаря опыту, практике человек, во-первых, вырабатывает для себя эффективные способы действия, поведения, общения, а во-вторых, получает профессиональные навыки, способы и пути успешной деятельности в профессиональной сфере. В настоящее время социально-экономические условия в нашей стране таковы, что для того, чтобы быть преуспевающим человеком, нужно обладать определенными личностными качествами. Одним из таких качеств является асертивность, уверенность в себе.

В современной психологической науке в качестве синонима понятия «уверенность» используется термин «асертивность». В переводе с английского Assertion означает утверждение, защита, отстаивание, соответственно assertive – настойчивый, напористый, утвердительный. Речь идет о поведении или качествах, которые проявляются в конкретных поступках.

Вот основные характеристики асертивных речевых навыков:

1. Эмоциональность речи (открытое, спонтанное и подлинное выражение в речи всех испытываемых чувств).
2. Экспрессивность и конгруэнтность поведения и речи (ясное невербальное проявление чувств и соответствие между словами и невербальным поведением).
3. Умение противостоять, проявляющееся в прямом и честном выражении собственного мнения, без оглядки на мнения и реакции окружающих.

4. Использование Я-высказываний.
5. Способность к спонтанному выражению желаний, потребностей.
6. Способность выслушивать комплименты в свой адрес.

Для ассертивных людей характерно следующее: они подчеркивают, что выражаемые ими мысли и чувства принадлежат им; не используют угрозы, оценки или высказывания, не допускающие возражений; вместо того чтобы сосредоточивать внимание на посторонних предметах, такие люди используют описательные выражения, которые фокусируются на более уместных вопросах; ассертивные люди не используют сигналы, которые могут быть восприняты как проявление нерешительности или неуверенности; ассертивные люди говорят твердо, но с нормальной высотой и силой голоса и в нормальном темпе; ассертивные люди избегают длинных пауз и других признаков неуверенности. Уверенность в себе часто воспринимается многими в комплексе с такими личностными характеристиками, как самостоятельность в выборе, решительность, настойчивость в достижении цели, умение постоять за свое мнение, за мнение компании, к которой относится тот или иной служащий, умение «ладить», находить общий язык с большинством людей и т. д. Важно найти компромисс с разными людьми. Важно умение вести бизнес, дело, ценно умение договора. Очевидно, ассертивность, т. е. уверенность в себе, является наиболее важным и востребованным качеством на современном рынке труда. Важно воспитывать и развивать данное свойство у студентов.

Ассертивность – умение постоять за себя в межличностных отношениях, защищая свои права и уважая права других. Отсутствие ассертивности может помешать достичь цели и снизить самооценку. Можно лучше понять определенные качества ассертивного общения, если сравнить его с другими способами взаимодействия, когда считается, что права, чувства или потребности могут быть нарушены или проигнорированы.

В ситуации, когда считается, что права, чувства или потребности могут быть нарушены или проигнорированы другими, можно выбрать один из трех видов поведения: пассивный, агрессивный или ассертивный.

Многие стараются вести себя пассивно, потому что они боятся за свои действия, не уверены в своих знаниях. Независимо от мотивации, вместо того чтобы попытаться повлиять на поведение других, такие люди подчиняются их требованиям, даже когда это создает им неудобства, не соответствует их интересам или ущемляет их права.

Агрессивное поведение, в отличие от ассертивного, неэтично. Агрессоры пытаются достичь своих целей, не считаясь с потребностями, правами и чувствами других. В результате люди, которые получают агрессивные послания, будут обижены, ощущая, что с их чувствами не считаются.

Ассертивное поведение означает умение эффективно постоять за себя в межличностных отношениях. Различие между ассертивным, пассивным и агрессивным поведением состоит не в чувствах, стоящих за вашей реакцией, а в способе реагирования на события. Агрессивное поведение также могло бы привести его к намеченной цели, но ассертивное поведение помогает достичь той же самой цели с меньшими эмоциональными затратами со стороны всех участников этого события.

Важно сознавать, что ассертивное общение не всегда приводит к достижению целей. Оно лишь призвано увеличить вероятность достижения эффекта в межличностных отношениях. Ассертивное поведение связано с определенным риском. Например, некоторые люди будут воспринимать любое ассертивное поведение как агрессивность. Не очень уверенные в себе люди часто не в состоянии оценить тот факт, что потенциальные выгоды перевешивают возможный риск. Именно наше собственное поведение учит окружающих тому, как с нами надо обращаться.

Гендерные, профессиональные, культурные, конфессиональные, географические, социально-исторические и другие влияния затрудняют изучение данного феномена.

Несмотря на то что ассертивность может рассматриваться как основная человеческая потребность, она принята в западных культурах. Среди выходцев из стран Азии соблюдение внешних приличий нередко более значимо, чем отстаивание своих убеждений или защита прав, и поощрение часто зависит от сохранения правильного с формальной точки зрения стандарта социального воздействия. Для людей, принадлежащих к таким культурам, сохранение «лица» и вежливость могут быть более важны, чем достижение личного успеха. Напротив, латиноамериканских мужчин нередко специально учат формам самовыражения. В этих сообществах поведением мужчин управляет концепция «мачизма».

Таким образом, стандарты ассертивности, принятые в одних культурах, могут быть неприемлемыми для людей, чья культура предписывает им воспринимать такое поведение или как агрессивное, или как пассивное.

По этим причинам в отношении ассертивных навыков речевого общения, как и в отношении любых других, нужно хорошо усвоить, что никакой стандарт поведения не обеспечит достижения целей. Несмотря на то что в разных культурах считается уместным разное поведение, результаты пассивного и агрессивного поведения будут универсальны: пассивное поведение может служить причиной обиды, а агрессивное поведение может вызвать страх и ссоры. Когда ведется разговор с людьми, чья культура, происхождение или образ жизни отличаются от наших собственных, нужно наблюдать за их поведением и реакциями на наши высказывания, с тем, чтобы быть уверенными в том, что выбрали поведение, которое наиболее эффективно передает наши намерения.

Все люди – социальные существа по природе своей. Люди общаются, чтобы усовершенствовать и поддерживать представление о себе. Люди общаются, чтобы строить взаимоотношения. Именно с помощью данной функции возможно воздействовать, оказывать влияние на людей, убеждать их в чем-либо, а также ассертивно вести себя, поддерживать равновесие интересов без соотнесения их с чувствами и без высказывания предпочтения той или иной стороне в конфликте, проявлять внимание или предупредительность к человеку и соблюдение его прав, уметь отвечать за свои действия.

Личная власть связана с наличием внутри себя способности влиять на других людей. Без сомнения, когда люди не чувствуют себя уверенно, они в большей степени ориентируются на действия других, чтобы решить, как действовать им самим. Личная власть зависит от того, как человек относится к самому себе и как к нему относятся другие. Внимательные и могущественные люди обладают высокой мотивацией, уверенностью в себе. Восприятие себя, вероятно, сильнее воздействует на наше поведение, чем реальные способности. Таким образом, люди с высокой самооценкой склонны вести себя, демонстрируя большую уверенность, тогда как люди с низкой самооценкой склонны вести себя, всячески подтверждая низкую самооценку, во власти которой они находятся.

Восприятие себя влияет на то, как люди говорят о себе с другими. Если они высоко оценивают себя, то, скорее всего, другие общаются уверенно. Например, люди с сильной Я-концепцией и высокой самооценкой обычно побуждают других верить в свой успех. Подобно этому люди со здоровым

восприятием себя склонны защищать свою точку зрения даже под натиском контраргументов.

Также принято ассоциировать уверенность в себе и присутствие духа с отчетливым, звонким голосом. Однако слишком многословное выражение уверенности может подействовать в противоположном направлении и вызвать у другого человека сопротивление.

Влияние возможно через несколько каналов: вербальный, невербальный и паралингвистический. Центральным фактором убеждения, особенно во взаимодействиях между двумя людьми, является экспрессия уверенности. В серии исследований, в которых пары испытуемых выступали в роли присяжных, обсуждающих судебное дело, исследователи обнаружили, что убедившие использовали слова, выражающие уверенность, в то время как те, кого удавалось убедить в этих парных убеждающих взаимодействиях, были склонны использовать слова, выражающие сомнение.

Многие исследователи межличностного восприятия отмечают, что если при первом впечатлении, как правило, значительное внимание уделяется внешним характеристикам, то в дальнейшем по мере накопления опыта общения и совместной деятельности основной акцент смещается на внутренние характеристики воспринимаемого.

Обнаружено, что то, как мы себя ведем в разговоре, зависит от того, как много мы знаем о том, какое поведение соответствует данной ситуации.

В соответствии с деятельностным подходом, развиваемым такими известными психологами, как П. Я. Гальперин, Л. С. Выготский, В. В. Давыдов, А. Н. Леонтьев, С. Л. Рубинштейн, Н. Ф. Талызина, усвоение содержания исторического опыта людей осуществляется не путем передачи информации о нем человеку, а в процессе его собственной активности, направленной на предметы и явления окружающего мира, которые созданы развитием человеческой культуры. Таким образом, важно воспитывать, развивать, формировать такое личное качество, как ассертивность. Данный процесс возможен через развитие и формирование следующих умений:

- спокойно воспринимать критику в свой адрес;
- признавать свои ошибки, на которые указывает оппонент, как вполне возможные и вину (не извиняясь за них);
- самому признаваться как в положительных, так и отрицательных сторонах своего характера, поведения, жизни;
- уверенно справляться с манипуляциями;

- осознавать свои сильные и слабые стороны ставить перед собой четкие цели;

- высказывать свои предположения, убеждать других.

Многие техники по обучению асертивности можно построить на том факте, что индивид сначала играет роль уверенного в себе человека (окружающие в силу своих возможностей поддерживают его в этом начинании), а затем постепенно на самом деле становится уверенным в себе в условиях повседневной жизни. Рационально-эмоциональная терапия предполагает, что мы сами продуцируем свои эмоции.

Изучение феномена уверенности в себе позволяет получать данные о возможностях управления мнениями людей, аудиторией, а также отстаивания собственного мнения, своей позиции. Важно знать и владеть методами защиты от такого воздействия, выработать в себе уверенность, отработать техники асертивности, быть успешным в межличностных отношениях.

Данная проблематика весьма актуальна и современна, так как центральной тенденцией развития современного общества, на наш взгляд, является информационный взрыв. Через человеческую психику проходит за день огромный объем информации, и для того, чтобы чувствовать себя в этих условиях уверенно, необходимо выработать навыки асертивного поведения. Именно поэтому эта тема является интересной и перспективной в плане дальнейшего изучения.

**Д. В. Колесников**

## **РАЗВИТИЕ УЧЕБНОЙ МОТИВАЦИИ У УЧАЩИХСЯ В УЧРЕЖДЕНИЯХ НАЧАЛЬНОГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ\***

В настоящее время исследователи не сомневаются в том, что успеваемость учащихся, формирование их личности как творческой, стремящейся к познанию мира и самого себя зависят во многом от развития учебной мотивации.

---

\* Статья написана под руководством старшего преподавателя кафедры педагогики РГППУ Е. Ю. Кашниковой.