



Казанцева Е.В.
г. Екатеринбург
РГППУ

Возможности асертивного речевого воздействия

Общение – это "изучение неправильного понимания и его исправление". Эффективность воздействия будет зависеть от вербального или невербального умения общаться. Каждый день люди подвергаются отрицательным речевым воздействиям (реклама на радио, телевидении, в газетах и журналах, речи политиков и других людей, пытающихся повлиять на общественное мнение, изменить поведение), которые могут оказать негативное влияние на работу и функционирование психики. Людям свойственно ассоциировать уверенность в себе и присутствие духа с отчетливым, звучным голосом.

Вербальными воздействиями в отечественной и зарубежной психологии занимались Г.М. Андреева, Р. Вердербер, К. Вердербер, Р. Доусон, Ф. Дэвис, Ф. Зимбардо, М. Ляйппе, Э. Кристофер, Л. Смит, В.Н. Куницына, Е.В. Сидоренко, Р. Бэрон, Д. Бирн, Б. Джонсон, Р. Чалдини, Б. Спицберг, И.А. Ричардз, Т.А. Титкина, Robinson, Mc Arthur и многие другие.

Сложность изучения вербального воздействия, его возможностей в аспекте асертивности состоит в том, что на данный момент существуют единичные диагностические методики. Особенности, затрудняющими изучение данного феномена, являются гендерные, профессиональные, культурные, конфессиональные, социально-исторические и другие влияния.

Об уровне сформированности умения можно судить только по субъективным высказываниям, самоотчетам, личному опыту, поведенческим проявлениям при наблюдении.

Ассертивность – умение постоять за себя в межличностных отношениях, защищая свои права и уважая права других. Владение человеком техник асертивного речевого воздействия зависит от отношения к самому

себе, особенностей отношения, восприятия человека окружающими, от мотивации (высокая – низкая), наличия уверенности в себе, сильной Я-концепции.

В зависимости от выбранного средства демонстрации социального статуса и ролевых репертуаров общающихся, можно постоять за себя или оскорбить оппонента, а можно показать уважение собеседнику и не ограничить рамки общения для себя. Очень многое зависит от:

1) выбранной формы обращения ("Дамы и господа" - проявление уважения, "эй, ты!" – вульгарное, "здорово, ребята!", "приветствую вас" – почтительное выражение); а чтобы скрыть эмоции под контролем, обращаются к помощи шаблонных фраз ("Как дела?", "Всего хорошего!");

2) намеренной имитации произношения ("приспосабливание", "подстраивание");

3) от выбранного стиля речевого общения: высокий показывает определенные рамки для обеих сторон в общении, низкий (разговорная речь, жаргон, сленг);

4) от выбранных речевых стратегий.

Исследователи отмечают, что при первом впечатлении, значительное внимание уделяется внешним характеристикам, а по мере накопления опыта общения акцент смещается на внутренние характеристики воспринимаемого.

Основными характеристиками ассертивной речи являются: эмоциональность речи (открытое, спонтанное выражение в речи чувств); экспрессивность и конгруэнтность поведения и речи (ясное невербальное проявление чувств и соответствие между словами и невербальным поведением); прямое выражение собственного мнения; использование Я-высказываний; способность выслушивать комплименты, правильное использование ресурсов дыхания для управления голосом, его силой звучания и высотой тона голоса; темп (замедленный - уверенность), быстрота, направленность.



А чтобы заставить людей усвоить вашу точку зрения необходимо правильно выдерживать и варьировать паузы (слуховой эквивалент тишины, момент равенства для обеих сторон общения). Следующей особенностью является тональность голоса. Впечатление о том, что человек обладает властью и влиянием, может передаваться с помощью интенсивности или громкости его голоса.

Нужно учитывать и произношение и акцент некоторых людей (способствует качественному изменению качества изложения, а не содержания). Важно иметь в виду голосовые характеристики – высота, громкость, темп (беглость) и звуковые качества речи, артикуляция (придание звукам речи формы), произношение.

Если целью является убеждение, важно четко формулировать выступление, ясно излагать мысли, делать заключение в форме призыва к действию. Слишком многословное выражение уверенности может подействовать в противоположном направлении и вызвать у другого человека сопротивление.

Ассертивные люди не используют угрозы, оценки или высказывания, не допускающие возражений; они говорят твердо, но с нормальной высотой и силой голоса и в нормальном темпе; они избегают длинных пауз и других признаков неуверенности.

Примером ассертивного речевого поведения будет следующее: поддержание баланса между произнесением речей и слушанием, предоставление каждому высказываться одинаковое число раз; отсутствие монологов.

Культуры отличаются по значению, вкладываемому в язык. Ассертивность принята в западных культурах. Для азиатов соблюдение внешних приличий, нередко более значимо, чем отстаивание своих убеждений или защита прав, достижение личного успеха. Латиноамериканских мужчин нередко специально учат формам самовыражения. В этих сообществах по-

ведением мужчин управляет концепция "мачизма". Стандарты ассертивности, принятые в одних культурах, могут быть неприемлемыми для людей, чья культура предписывает им воспринимать такое поведение или как агрессивное или как пассивное

Различие между ассертивным, пассивным и агрессивным поведением состоит не в чувствах, стоящих за реакцией, а в способе реагирования на события. Ассертивное поведение помогает достичь той же самой цели с меньшими эмоциональными затратами со стороны всех участников этого события. Нужно понять, что никакой стандарт поведения не обеспечит достижения целей. Ассертивное поведение универсально для разных культур, а пассивное может служить причиной обиды, агрессивное может вызывать страх и ссоры.

Эффективными техниками по освоению речевой ассертивности можно назвать следующие:

- 1) воспитание настойчивости, научиться не объяснять причины своих желаний и намерений; четко определять свою мотивацию, цели, задачи;
- 2) адекватно воспринимать критику;
- 3) не бояться обратной связи, вынуждая оппонента быть более ассертивным и не использовать против вас свои манипуляции;
- 4) побудить близких вам людей не манипулировать вами;
- 5) научиться разрешать конфликты в ситуациях с авторитетами;
- 6) находить компромисс с близкими людьми;
- 7) научиться уверенно вести в сексуальных отношениях;
- 8) адекватно оценивать свои сильные и слабые стороны;
- 9) использовать личные местоимения (к тому, кто говорит, к тем, кому говорят, или к тем, о ком говорят);
- 10) быть более терпимым в интерпретации замыслов других людей, в осмыслении мотивов чужого поведения.



Данная проблематика является актуальной, современной, так как центральной тенденцией развития современного общества, на наш взгляд, является информационный взрыв. Через человеческую психику проходит за день огромный объем информации. Необходимо выработать навыки ограничения поступающей информации с помощью навыков речевой асертивности.

Эта тема является интересной и перспективной в плане дальнейшего изучения. Возможно проведение психологических экспериментов, разработка психодиагностического инструментария и новых техник по формированию и развитию речевой асертивности.

Литература

1. *Вердербер Р., Вердербер К.* Психология общения. СПб., 2003.
2. *Зимбардо Ф., Ляйпте М.* Социальное влияние. СПб., 2000.
3. *Куницына В.Н., Казаринова Н.В., Погольша В.М.* Межличностное общение: Учебник для вузов. СПб., 2003.
4. *Рогожникова Т.М.* Влияние асертивности на эффективность пед. воздействия // Сб. ст. межвуз. конференции "Психология сегодня". Екатеринбург, 2003.
5. *Сидоренко Е.В.* Тренинг влияния и противостояния влиянию. СПб., 2002.
6. *Смит М.* Тренинг уверенности в себе. СПб., 2000.

Казанцева Е.В.
г. Екатеринбург
РГПУ

Изучение мотивации достижения и уровня притязания личности у преподавателей лингвистической гимназии и детской школы искусств

В современной ситуации осуществление управления на предприятии в предполагает учет индивидуальных потребностей, интересов, направлен-