

Ассертивность как важное профессиональное и личностное качество современного студента

Новоиспеченные специалисты не всегда являются востребованными на рынке труда из-за отсутствия профессионального и социального опыта. Ведь именно благодаря практике, опыту в студенческие годы человек, во-первых, нарабатывает для себя эффективные способы реагирования, поведения, общения и, во-вторых, получает профессиональные навыки, способы успешной деятельности в профессиональной сфере. В настоящее время социально-экономические условия в нашей стране таковы, что для того чтобы быть преуспевающим, востребованным человеком нужно обладать определенными личностными и профессиональными качествами. Одним из таких качеств является *ассертивность*, уверенность в себе.

В современной психологической науке в качестве синонима понятия «уверенность» используется понятие «ассертивность». В переводе с английского языка слово «Assertion» означает «утверждение, защита, отстаивание», соответственно «assertive» – означает «настойчивый, напористый, утвердительный», речь идет о поведении или качествах, которые проявляются в конкретных поступках [4, 145].

Вот основные характеристики ассертивных речевых навыков:

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

- Способность к спонтанному выражению желаний, потребностей [4, 146].

Характерными чертами асертивного поведения является то, что такие люди подчеркивают, что выражаемые ими мысли и чувства принадлежат им; не используют угрозы, оценки или высказывания, не допускающие возражений; вместо того чтобы сосредотачивать внимание на посторонних предметах используют описательные выражения, которые фокусируются на более уместных вопросах; асертивные люди не используют сигналы, которые могут быть восприняты как проявление агрессивности, а также нерешительности или неуверенности; говорят твердо, но с нормальной высотой и силой голоса и в нормальном темпе; избегают длинных пауз и других признаков неуверенности. Это качество 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 группы, к которой относится тот или иной служащий, мнение профессиональной группы, к которой он принадлежит, умение «ладить», находить общий язык с большинством людей и так далее. Важно найти компромисс с разными людьми. Важно умение вести бизнес, ценно умение договора. Очевидно, асертивность, то есть уверенность в себе, является наиболее важным и востребованным качеством (критерием) для современных работодателей. Важно воспитывать и развивать данное свойство у студентов как потенциальных активных кадров на рынке труда.

Асертивность – умение постоять за себя в межличностных отношениях, защищая свои права и уважая права других [2, 287]. Отсутствие асертивности может помешать достичь цели и снизить самооценку. Можно лучше понять определенные качества асертивного общения, если сравнить его с другими способами взаимодействия (пассивный, агрессивный или асертивный), когда считается, что права, чувства или потребности могут быть нарушены или проигнорированы.

Многие стараются вести себя пассивно, потому что они боятся за свои действия, не уверены в своих знаниях. Вместо того чтобы попытаться повлиять на поведение других, такие люди подчиняются их своим тре-

бованиям, даже когда это создает им неудобства, не соответствует их интересам или ущемляет их права.

Агрессивное поведение в отличие от ассертивного незтично. 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, быть успешными в межличностных отношениях [1, 118]. Различие между ассертивным, пассивным и агрессивным поведением состоит не столько в чувствах, стоящих за реакцией человека, сколько 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. Наиболее ценным в международной практике является умение вести партнерские отношения, умение договариваться.

Несмотря на то, что ассертивность может рассматриваться как основная человеческая потребность, она, главным образом, 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» [1, 120].

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.

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.

Восприятие себя влияет на то, как люди говорят о себе с другими. Если они высоко оценивают себя, то, скорее всего, другие проникаются уверенностью [1, 34]. 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.

Уверенность в себе и присутствие духа ассоциируется с отчетливым, звучным голосом. Однако слишком многословное выражение уверенности может подействовать в противоположном направлении и вызвать у другого человека сопротивление.

Влияние на человека или группу людей возможно через несколько каналов: это и вербальная, и невербальная, и паралингвистическая сторона. Центральным фактором убеждения 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 [1, 112, 113].

В ситуации самопрезентации, например, при приеме на работу, большое значение имеет внешность, и внешние характеристики, но в дальнейшем по мере накопления опыта общения и совместной деятельности основной акцент смещается на внутренние характеристики воспринимаемого. Таким образом, важно воспитывать, развивать, формировать такое качество, как ассертивность. Данный процесс возможен через коррекцию, развитие, формирование и воспитание:

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

- осознавать свои силы и слабости, умение ставить перед собой четкие цели и умение осознать ее как успех;
- умение высказывать свои предположения, умение убеждать других;
- когда люди не согласны с вами, важно научиться рассматривать вопрос под другим углом, найти точки соприкосновения [5, 25].

В соответствии с положением рационально-эмоциональной терапии о том, что мы сами продуцируем свои эмоции можно многие техники по обучению асертивности построить на том, 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.

Ассертивность – важное профессиональное и личностное качество, позволяющее студенту как молодому специалисту, потенциальному активному профессиональному кадру быть преуспевающим, продуктивным в профессиональной сфере, межличностном общении, конструктивно работать в коллективе. Важно на протяжении всего процесса профессионального обучения и воспитания использовать различные активные методы по тренировке и воспитанию данного качества.

Литература:

1. Вердербер Р., Вердербер К. Психология общения. СПб., 2003.
2. Доусон Р. Уверенно принимать решения. М., 1996.
3. Зимбардо Ф., Ляйппе М. Социальное влияние. М., 2000.
4. Рогожникова Т.М. //Влияние асертивности на эффективность педагогического воздействия// Сб. ст. межвуз. Конференции «Психология сегодня». Екатеринбург, 2003.
5. Сидоренко Е.В. Тренинг влияния и противостояния влиянию. СПб., 2002.