

10. Этика и воспитание: От самооценки к самосовершенствованию: Методическое пособие. – М.: ВЦХТ, 2002. – 144 с.

УДК 316.37
ББК Ю952

УВЕРЕННОСТЬ В СЕБЕ КАК ВАЖНОЕ КАЧЕСТВО ЛИЧНОСТИ

С. З. Гончаров,
Е. В. Казанцева

Ключевые слова: ассертивность, уверенность, личность, общение, пассивность, агрессивность социокультурные особенности.

Резюме: уверенность в себе является одним из личностных качеств, позволяющих субъекту быть преуспевающим, продуктивным в общем деле, общении, конструктивно работать в коллективе.

Молодые специалисты не всегда являются востребованными на рынке труда из-за своей неопытности. Ведь именно благодаря опыту, практике человек нарабатывает для себя эффективные способы действия, поведения, общения и, конечно, получает профессиональные навыки, способы и пути успешной деятельности в профессиональной сфере. В современных социально-экономических условиях чтобы быть успешным, преуспевающим, востребованным человеком, нужно обладать определенными личностными 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 слово «*Assertion*» означает «утверждение, защита, отстаивание», соответственно, «*assertive*» означает «настойчивый, напористый, утвердительный», когда речь идет о поведении или качествах, которые проявляются в конкретных поступках [4, С. 145].

Наиболее явно ассертивность проявляется в речевом поведении. Ее основные признаки:

- 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, С. 146].

Человек, демонстрирующий ассертивное поведение, проявляет себя в следующем: подчеркивает, что выражаемые ими мысли и чувства принадлежат исключительно ему; не использует угрозы, оценки или высказывания, не допускающие возражений; вместо того чтобы концентрировать внимание на посторонних предметах, используют описательные выражения, которые фокусируются на более уместных вопросах; не использует сигналы, которые могут быть восприняты как проявление нерешительности или неуверенности; говорит твердо, но с нормальной высотой и силой голоса и в нормальном темпе; избегает длинных пауз и других признаков неуверенности.

Уверенность в себе многими воспринимается в комплексе с такими личностными характеристиками, как самостоятельность в выборе, решительность, настойчивость в достижении цели, умение отстаивать свое мнение и корпоративную точку зрения, умение «ладить», находить общий язык с большинством людей и так далее.

Очевидно, ассертивность, то есть уверенность в себе, является наиболее важным и востребованным качеством на современном рынке труда. Важно воспитывать и развивать данное свойство у студентов.

Ассертивность – это умение постоять за себя в межличностных отношениях, защищая свои права и уважая права других [2, С. 287]. Отсутствие ассертивности может помешать достижению цели и снизить самооценку.

Чтобы лучше понять определенные качества ассертивного поведения, рассмотрим его в сравнении с другими, в ситуации, предполагающей, что права, чувства или потребности одного из участников общения могут быть нарушены или проигнорированы. В такой ситуации можно выбрать один из трех видов поведения: *пассивный, агрессивный или ассертивный* [1, С. 117].

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 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 [1, С. 118]. Различие между ассертивным, пассивным и агрессивным поведением состоит не столько в чувствах, стоящих за вашей реакцией, сколько в способе реагирования на события. Агрессивное поведение может привести к намеченной цели, но ассертивное поведение помогает достичь той же цели с меньшими эмоциональными затратами со стороны всех участников общения.

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. Как правило, наше собственное поведение подсказывает окружающим, как с нами надо обращаться.

При изучении данного явления следует учитывать гендерные, профессиональные, культурные, конфессиональные, географические, социально-исторические и другие влияния.

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» может быть более важна, чем достижение личного успеха. Напротив, латиноамериканских мужчин нередко специально учат формам самовыражения. В этих сообществах поведением мужчин управляет концепция «мачизма» [1, С. 120].

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

По этим причинам в отношении ассертивных навыков речевого общения, как и в отношении любых других навыков, 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 их реакциями на наши высказываниями, прежде чем мы сможем быть уверены, что выбрали поведение, которое наиболее эффективно передает наши намерения.

На восприятие нас другими людьми влияет множество факторов. Очень важно, как человек сам относится к себе. Если он высоко оценивает себя, то, скорее всего, и другие проникаются уверенностью [1, С. 34]. Например, люди с сильной я-концепцией и высокой самооценкой обычно побуждают других верить в свой успех. Они способны защищать свою точку зрения даже под натиском контраргументов.

Уверенность в себе и присутствие духа ассоциируется с отчетливым, звучным голосом. Однако слишком многословное выражение уверенности мо-

жет подействовать в противоположном направлении и вызвать у другого человека сопротивление.

Влияние на человека в ситуации общения происходит по разному. Центральным фактором убеждения, особенно во взаимодействиях между двумя людьми, является экспрессия уверенности, которая может быть выражена как вербально, так и невербально, паралингвистическими средствами. 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, С. 112, 113].

Многие исследователи межличностного общения 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.

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 (А. С. Выготский, С. А. Рубинштейн, А. Н. Леонтьев, П. Я. Гальперин, В. В. Давыдов, 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 коррекцию, развитие, формирование и воспитание следующих качеств:

- настойчивости;
- умения спокойно воспринимать критику в свой адрес;
- умения признавать свои ошибки, на которые указывает оппонент, как вполне возможные;
- умения самому признаваться как в положительных, так и отрицательных сторонах своего характера, поведения, стиля жизни;
- навыка уверенно справляться с манипуляциями;
- умения ставить перед собой четкие цели;
- умения высказывать свои предположения и убеждать других;
- умения ставить вопрос иначе, под другим углом, в ситуации, если с вами не согласны [5, С. 25].

Многие техники по обучению ассертивности можно построить на том факте, что индивид сначала играет роль уверенного в себе человека (оказывающие в силу своих возможностей поддерживают его в этом начинании), а затем постепенно на самом деле обретает уверенность в себе в условиях повсе-

дневной жизни. Рационально-эмоциональная терапия предполагает, что мы сами продуцируем свои эмоции.

Изучение феномена асертивности позволяет получать данные о возможностях управления мнениями людей, аудиторией, о приемах отстаивания собственного мнения, своей позиции. Отработка техник асертивности позволит быть успешным в межличностных отношениях.

Выше речь шла о психологическом аспекте уверенности. Однако за этим качеством скрывается важное социокультурное основание: с каким образом личность идентифицирует себя, насколько она убеждена в правоте своей позиции, в решении вопросов общего дела, в какой степени объективно обоснована такая убежденность, какие интересы (индивидуальные, групповые, государственные и др.) и мотивы руководят поведением личности. И, наконец, какова иерархия ценностей личности – что в этой иерархии выступает самым главным, ради чего личность готова рисковать, быть самоотверженной в отстаивании доминирующих ценностей. Психология личности, в общем и целом, производна от социокультурных ценностных оснований деятельности и общения субъекта, что следует учитывать в воспитании и обучении современных специалистов в рамках вуза.

Литература

1. Вердербер Р., Вердербер К. Психология общения. – СПб.: Прайм-Еврознак, 2003.
2. Доусон Р. Уверенно принимать решения. – М.: Культура и спорт, ЮНИТИ, 1996.
3. Зимбардо Ф., Лайппе М. Социальное влияние. – М.: Питер, 2000.
4. Рогожникова Т. М. Влияние асертивности на эффективность педагогического воздействия // Сб. ст. межвуз. конф. «Психология сегодня». – Екатеринбург: РГППУ, 2003.
5. Сидоренко Е. В. Тренинг влияния и противостояния влиянию. – СПб.: ООО «Речь», 2002.