

ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ОРИЕНТАЦИЯ

САМООЦЕНКА И УВЕРЕННОЕ ПОВЕДЕНИЕ



Москва
Издательский центр «Академия»
2012

УДК 37.048.45(075.3)
ББК 74.200.51я721
С176

Серия «Профессиональная ориентация»

Рецензенты:

д-р пед. наук, проф. факультета психологии МГУ им. М. В. Ломоносова
Н.С.Пряжников;
руководитель психологической службы ГОУ СОШ «Школа здоровья» № 630
Н.В.Сплетухова

Самооценка и уверенное поведение : учеб. пособие / [А. М. Корягин, Н. Ю. Бариева, Ю. Б. Кошлакова, Д. А. Боровкова]. — М. : Издательский центр «Академия», 2012. — 160 с. — (Серия «Профессиональная ориентация»).

ISBN 978-5-7695-9131-0

Цель данного учебного пособия — ознакомить подростков и молодежь с принципами уверенного поведения, побудить подростков оценить преимущества такого поведения на своем жизненном опыте и, следовательно, мотивировать их применять эти принципы в практических жизненных ситуациях, как общественных, так и личных. Предлагаемая система практикоориентированных занятий позволит подростку значительно повысить уверенность в себе за счет появления внутренней свободы и более полно реализовать свои желания. В результате значительно облегчаются контакт и взаимодействие с другими людьми, появляется удовлетворенность жизнью.

Для учащихся 9—11 классов общеобразовательных учреждений. Может быть рекомендовано обучающимся в учреждениях начального, среднего, высшего профессионального образования и лицам, находящимся в поиске работы.

УДК 37.048.45(075.3)
ББК 74.200.51я721

Условные обозначения:



— дополнительная информация



— примеры

© Корягин А. М., Бариева Н. Ю., Кошлакова Ю. Б.,
Боровкова Д. А., 2012

© Образовательно-издательский центр «Академия», 2012

ISBN 978-5-7695-9131-0 © Оформление. Издательский центр «Академия», 2012

ПРЕДИСЛОВИЕ



Вспомните свое состояние, свои ощущения, когда вы чувствовали себя неуверенно. Это смутное и довольно неприятное чувство.

Задумывались ли вы о том, что неуверенность — это, возможно, только собственное мнение человека о самом себе, которое сформировалось в процессе его межличностных отношений.

Ведь уверенность в себе — это прежде всего вера в себя, свои силы, мысли, чувства, действия, а неуверенность отражает наше собственное недоверие к себе, сомнение в своих идеях, чувствах, желаниях, целях.

В ситуациях неуверенности мы предоставляем управление собой, своими мыслями, чувствами, действиями и, наконец, всей своей жизнью другим людям, которые оказываются увереннее нас по жизни.

Мы воспользовались произведением Кристофера Фостера «Ворон, который говорил с Богом» и хотели бы познакомить вас с одним моментом из жизни, описанным в книге. Может, вы узнаете в нем себя...

...Усевшись на высокий камень на краю долины, он (ворон Иешуа) старательно концентрировал внимание на дыхании.

Иешуа учился медитации. Он изо всех сил старался успокоить мысли, ведущие непрерывную болтовню в его голове.

Нельзя сказать, что Иешуа совсем не интересовали игры или еда. Интересовали. На самом деле он иногда даже сдерживал себя, опасаясь, как бы они не заняли слишком много места в его сознании и не завладели вниманием без остатка.

Но по-настоящему для него важна только тайна жизни. Ее непостижимое чудо. Иешуа чувствовал, что в жизни больше смысла и значения, чем принято считать, но он совершенно не понимал, в чем этот смысл состоит.

Поэтому для Иешуа на шкале ценностей от одного до десяти пища, к примеру, занимала шестое или, возможно, седьмое место. Но для его брата, сестер и всех остальных знакомых воронов она находится на десятом, самом высоком. Естественно. Что же еще?

Что может быть важнее?

Во всяком случае, не дурацкие вопросы о том, существует ли на самом деле Великий Дух или есть ли жизнь после смерти.

Иешуа снова попытался обрести контроль над своими мыслями.

Что говорила ему мать?

— Твой ум, Иешуа, подобен напуганному олененку. Он в смятении мечется из стороны в сторону. Если хочешь обрести умиротворение, необходимо успокоить его. А для этого нужно сделать вот что: вначале расслабься и сделай несколько глубоких вдохов. Затем начни наблюдать за каждым вдохом и выдохом. Сделай первый вдох, почувствуй, как входит и выходит воздух, — наблюдай. Затем сделай следующий вдох и тоже наблюдай за ним. Просто сосредоточься на своем дыхании.

— И это все, мама? — перебил он самоуверенно. — Да это же проще простого. А я-то думал, что медитация — дело трудное.

В этом весь Иешуа. Он либо слишком доверчив, либо слишком скептичен. Ему трудно держаться середины.

Естественно, Саманта стала смеяться над ним. Ворониха хохотала и хохотала, затем перевела дух и снова принялась хохотать.

— Тут есть одно обстоятельство, — сказала она. — Довольно скоро ты обнаружишь, что то и дело забываешь о дыхании. Начинаешь вспоминать, что ты ел на завтрак или о чем сказал тебе утром Барни, а потом мысли пере скакивают на что-нибудь еще. Тогда приходится вновь возвращаться к дыханию и начинать все сначала. Тут необходимо упражняться, Иешуа. Много упражняться. Если хочешь, попробуй считать вдохи. Иногда это помогает.

Тут она снова расхохоталась пуще прежнего, и Иешуа обеспокоился. Он с недоумением спрашивал себя: «Неужели медитация действительно так трудна?».

И вот теперь, проведя в медитации более получаса, он почти убедился, что это дело очень сложное. Казалось, ему вообще не удастся сдвинуться с места.

«Попробую в последний раз», — подумал он.

Теперь он решил считать вдохи.

— Раз, — твердо произнес он, делая первый вдох. Он ощутил, как мягкое облачко воздуха входит в его грудь. Ощутил, как оно выходит.

«Что ж, совсем неплохо».

— Два, — пробормотал ворон.

«Получается».

— Три.

«Совсем неплохо получается. Эй, а что это там висит на ветке? Интересно. Нужно слетать проверить... Кажется, снова собирается дождь. Любопытно, чем занимается Барни с сестренками. Может быть, отыскали что-нибудь съестное. Похоже, я проголодался... Проклятие! — подумал Иешуа. — Вот проклятие!»

Словно школьник, уличенный в том, что он замечтался на уроке, Иешуа со смущением осознал, что совсем забыл о дыхании, — в точности как пре-

дупреждала мать. А ему так хотелось, чтобы все получилось. Ему так хотелось прилететь к матери и похвастаться успехами.

Вороненок уныло склонил голову: «Видимо, лучше сдать и лететь домой. Похоже, мне такое не под силу. Мама права, все это не так просто, как кажется».

Эти мысли услышал чертик из Департамента Стыда и сразу же понял, что ему представилась возможность неплохо поработать. Он в общих чертах выяснил, что тревожит Иешуа, и, будучи прилежным чертом, обратился за помощью к братьям.

Помощников собралось много: опытных, вкрадчивых, злобных. Они плотным кольцом окружили вороненка и стали твердить, что он зря тратит силы.

Говорили, что он ничего не понимает в жизни. Говорили, что он, несомненно, не сможет научиться медитации.

Один из чертей — главный, судя по тону, — насмешливо заявил, что если Иешуа надеется что-то изменить в мире, то он себя дурачит.

Вороненок поник под грузом печальных мыслей. Возможно, ему нужно отказаться от желания учиться медитации. В конце концов, может быть, это предчувствие особого жизненного предназначения — всего лишь иллюзия. Жалкая, нелепая ложь.

«Я просто хочу считать себя более важным, чем я есть на самом деле», — подумал он с грустью...

Вы готовы предоставить собственную будущую жизнь в распоряжение другим? Если нет, то прямо сейчас, не подчиняясь никаким опытным, вкрадчивым, злобным чертикам, не сдавайтесь, идите вперед к изменениям прежде всего своего внутреннего мира и увидите, как мир вокруг тоже изменится.

А мы желаем вам успехов, веры в себя и радости от удивительных событий, которые ждут вас впереди.



1

Никогда
не сдавайтесь!



ГЛАВА 1

УВЕРЕННОСТЬ В СЕБЕ: ЧТО ЭТО ТАКОЕ И ДЛЯ ЧЕГО ЭТО НУЖНО

Прочитав эту главу, вы узнаете:

- что такое уверенность в себе;
- различия между уверенным, неуверенным и агрессивным поведением;
- зачем человеку необходимо уверенное поведение.

Хорошая новость: вы уже сделали первый шаг к уверенности в себе! Вы признались себе, что готовы измениться, и взяли ответственность за эти изменения на себя. Сделайте следующий шаг — меняйтесь и идите вперед к своей уверенности. Смело смотрите вперед!

Что же такое уверенность в себе? Как отличить уверенного в себе человека? Что необходимо для развития уверенности в себе? Нам надо ответить на эти вопросы в первую очередь.

Жалобы на неуверенность в себе, на устойчивое чувство тревоги, на боязливость в отношениях с другими людьми встречаются в жизни достаточно часто. Причем ощущение неуверенности не зависит ни от пола, ни от возраста, ни от социального положения.

Знакома ли вам одна из следующих ситуаций:

- вам трудно привлечь и удержать внимание конкретного человека или аудитории;

- вы боитесь внести предложение и получить в ответ непонимание или отказ;
- вы боитесь высказывать свое мнение, отличное от большинства коллектива;
- вы не умеете отказывать;
- вы избегаете споров, так как боитесь опровержения своих аргументов;
- вы теряетесь, входя в кабинет очень важного человека;
- вы не решаетесь позвонить человеку, если думаете, что он вам не будет рад;
- вы не умеете грамотно реагировать на чужую агрессию.

Совершенно неважно, сколько раз вы кивнули головой, читая предложенные высказывания. Важно понять, хочется ли вам и дальше испытывать неловкость, переживая подобные моменты.

Если вы намерены избавиться от нерешительности и вздохнуть свободно, то эта книга для вас.

Прочитав эту книгу, вы сможете понять, что уверенное поведение проявляется в тех ситуациях, когда вы можете без излишней агрессии или ненужных оправданий предъ-

УВЕРЕННОСТЬ
В СЕБЕ: ЧТО ЭТО
ТАКОЕ И ДЛЯ ЧЕГО
ЭТО НУЖНО

Уверенными людьми не рождаются,
а становятся!



2

Смело смотрите
вперед!



являть требования, обращаться с просьбой, принимать комплименты или отвечать отказом. Уверенность — это и просто и сложно одновременно, или она есть, или ее нет.

Уверенному человеку легко и просто идти по жизни, отражать любые нападки, гасить конфликты, добиваться своего.

А для того чтобы понять, как живут и мыслят уверенные в себе люди, следует разобраться с основными моделями поведения: пассивным и активным, которое, в свою очередь, бывает агрессивным, манипулятивным и уверенным.

Пассивное поведение. В процессе взаимодействия с другими людьми пассивность проявляется прежде всего в том, что человек не умеет четко заявлять о своих желаниях и потребностях, он незащищен перед требованиями окружающих людей. Такое поведение может означать выражение мыслей и чувств в такой извиняющейся и скромной манере, при которой окружающие просто не обратят на это внимания.

Как правило, за неуверенным, или пассивным, поведением скрыт глубинный страх не соответствовать ожиданиям других людей.

Ведь если вы стремитесь соответствовать ожиданиям других людей, то живете не для себя и не в связи со своими потребностями, а для других. Подходит ли это вам?

Для того чтобы избавиться от внутреннего конфликта, проделайте следующее упражнение.

Как только вы почувствуете, что вам подходит фраза «Я недоволен собой в связи с тем, что сделал то-то и то-то», попробуйте вспомнить: кто был недоволен вами, когда вы так поступали? Возможно, этим человеком окажется

кто-то из ваших близких, родственников, родителей. Попробуйте понять, какие чувства у вас возникают к этому человеку в связи с тем, что он был вами недоволен? Что бы вам сейчас хотелось ответить ему? Что бы хотелось попросить у него? Запишите ваши наблюдения и чувства на листе бумаги. Такой внутренний конфликт на самом деле является трансформацией давнего внешнего конфликта между вами и другими людьми, который так и не разрешился. Если вы будете отслеживать в себе внутреннюю борьбу, каж-

дый раз обнаруживая, с кем она на самом деле ведется, и завершать ее с помощью тех фраз, которые будут выражать ваши чувства к этому человеку, через некоторое время вы заметите, что ваше самобичевание закончилось и вам стало легче.

Пассивный человек не способен противостоять манипуляциям, в напряженных ситуациях всегда занимает позицию ведомого, на критику реагирует оправданиями, объяснениями, извинениями, принимает на себя ответственность за промахи руководства или близких людей.

Люди, использующие модель пассивного поведения в повседневной жизни, получают определенные выгоды:

- они награждены за свою беззаветность. Если что-то пойдет не так, то они как пассивные наблюдатели не будут обвинены;
- другие люди, как правило, станут защищать и проявлять заботу о них;
- они избегают, оттягивают или скрывают конфликт, которого боятся.

Если вы ведете себя пассивно, то ограничиваете себя, создавая в глазах других представление о себе как о хороших, мягких людях, но не более того. Вы ограничиваете себя в проявлении не только таких искренних негативных эмоций, как гнев и презрение, но и позитивных эмоций, к которым относятся радость, восхищение, интерес к жизни и ко всему происходящему вокруг.

Иногда пассивные люди могут попытаться овладеть ситуацией при помощи интриг, манипуляций, что в сущности есть ни что иное, как одна из форм скрытой агрессии. В результате такого поведения при деловом общении будет снижаться эффективность профессионального взаимодействия.

Таким образом, можно сделать следующие выводы:

- пассивные люди позволяют другим распоряжаться собой;
- они ставят потребности других людей выше своих собственных;
- пассивные люди допускают, что другие принимают решения за них, даже если знают, что впоследствии будут об этом сожалеть;
- они чувствуют себя беспомощными и бесправными.



4

Агрессивный
человек

Активное поведение. *Агрессивное поведение.* Агрессия понимается как разрушительное поведение, которое противоречит нормам и правилам сосуществования людей, наносит им физический ущерб или вызывает психологический дискомфорт. Дискомфорт, как правило, выражается в отрицательных переживаниях, состояниях напряжения, страха и подавленности. Агрессивные люди защищают свои личные права и выражения чувств, мыслей таким образом, что это становится неприемлемым и нарушает права другого человека. Превосходство в данном случае достигается путем унижения других. Когда таким людям угрожают, они атакуют.

Наверняка, в определенных жизненных ситуациях и вы руководствовались мыслью: «Мне не важно, что ты чувствуешь. То, что важно для тебя, мне безразлично». Агрессия может быть не только физической или словесной, но и прямой или косвенной, т. е. замаскированной. Формой агрессии также могут быть сарказм и ирония (например: «Иные творят добро с особой жестокостью»).

В скором времени обнаруживается, что вы не можете вести себя неагрессивно. Самое главное, что агрессивные люди причиняют боль близким людям и сами страдают от этого.

Таким образом:

- человек, ведущий себя агрессивно, старается добиться своего любой ценой, не считаясь с доводами других людей;
- агрессивные люди в общении с другими людьми предпочитают девиз: «Я сделаю тебя до того, как это сделаешь ты. Я здесь номер один»;
- несмотря на кажущуюся уверенность, в глубине души такие люди чувствуют глубокую неуверенность в собственных силах;
- вследствие агрессивного поведения человек наживает себе врагов, у него развиваются страх и паранойя.

Манипулятивное поведение. Манипуляция — это скрытое управление собеседником против его воли. Манипулятор добивается нужного ему результата путем обнаружения

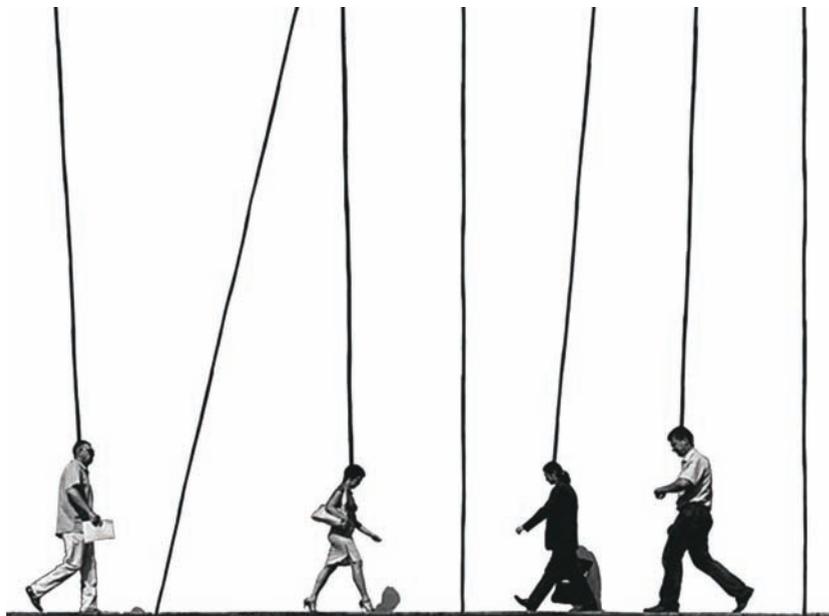
у оппонента недостатков и слабостей и направленного воздействия на его эмоции и чувства.

Манипуляции бывают сознательными — когда для достижения цели пользуются жесткими психологическими техниками и манипулятор четко понимает, что и зачем он делает, и бессознательными — когда человек (манипулятор) лишь следует сложившимся привычкам и усвоенным с детства деструктивным моделям поведения.

Чтобы определить, есть ли среди ваших знакомых манипуляторы, обратите внимание на стили поведения и взаимодействия этих людей. Именно в том, как они общаются друг с другом, и проявляются признаки скрытого управления. Манипуляция возникает в тот момент, когда человек начинает исполнять одну из трех ролей: *Агрессора*, *Жертвы* или *Спасителя*.

Скрытое управление людьми основано на использовании поведенческих моделей, связанных с названными ранее ролями. При этом человек может избирать тот или иной стиль поведения как преднамеренно, так и бессознательно.

Бессознательным манипулятором может быть любой сотрудник, привыкший использовать в жизни ту или иную модель манипулятивного поведения. Его главное оружие — эмоции, как собственные, так и чужие. Стиль манипуляции



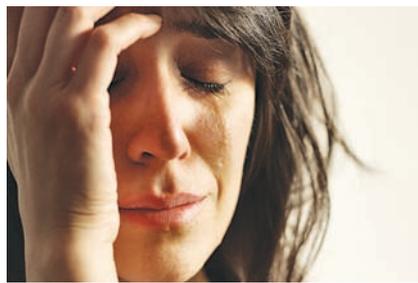
УВЕРЕННОСТЬ
В СЕБЕ: ЧТО ЭТО
ТАКОЕ И ДЛЯ ЧЕГО
ЭТО НУЖНО

5

Люди в руках
манипулятора

зависит от типа личности. Как уже упоминалось, одни симулируют беспомощность, другие ведут себя агрессивно и напористо. В современных книгах по психологии и управлению персоналом представлено множество классификаций типов манипуляторов, однако наиболее основательной считается классификация Шосторма.

Например, *Жертва* (психологические типы — *Бедняжка*, *Плющ*) добивается нужной реакции окружающих с помощью нагнетания эмоций вокруг таких состояний, как *Слезливый ребенок* или *Издерганная мамочка*. Соответственно первая стратегия *Жертвы* состоит в том, чтобы при-



6

Манипулятор
по типу *Жертва*

влекать внимание людей к собственным проблемам: «Я маленький и слабый, мне сейчас плохо, и потому мне срочно нужна помощь», и заставить помогать себе, пусть даже в ущерб собственным интересам.

Вторая распространенная стратегия *Жертвы* состоит



Пример. «Лена, ты можешь заменить меня сегодня? Мне тут присмотреть за младшей сестренкой надо... уйти бы пораньше надо... а учителя я предупредила уже, он отпускает, и Анюта согласна!» — такие просьбы Лена слышит от Кати с завидным постоянством. И Лена каждый раз, входя в положение, задерживается на школьном дежурстве на один-два часа. При этом «несчастливая» Катя и не думает в свой черед отрабатывать пропущенное время и тем более благодарить Лену. Зато она всегда так искренне изображает тревогу и так просительно смотрит, что у Лены не хватает воли ей отказать.

в том, чтобы избавиться себя от части работы через драматизацию ситуации и соответствующее этому поведение. Девиз такой *Жертвы*: «Мне сейчас плохо, и потому отстаньте все от меня!». Иногда для усиления манипулятивного эффекта

Жертва прибегает к скрытой атаке: «Мне плохо, и вы лично в этом виноваты!». И в такие моменты обращаться к человеку даже по вопросу, входящему в его компетенцию, становится как-то неудобно, чем *Жертва* и пользуется.

Вот еще один пример поведения *Жертвы* — *Издерганная мамочка*.

Жертва — пассивный манипулятор, чье тайное ору-

УВЕРЕННОСТЬ
В СЕБЕ: ЧТО ЭТО
ТАКОЕ И ДЛЯ ЧЕГО
ЭТО НУЖНО



7

Манипулятор
по типу
*Издерганная
мамочка*

жие — слабость, реальная или мнимая. Цель — снять с себя ответственность за свои действия и ошибки. Главная причина, заставляющая людей прибегать к манипулятивной



Пример. В период подготовки Ольги к Единому госэкзамену дома все ходят на цыпочках, потому что любимая дочь болезненно реагирует на попытки отвлечь ее от подготовки. Довести ее до крика и даже до слез может любой человек, явившийся без стука в комнату. Но обращаться к ней все равно приходится — то сходить в магазин, то забрать брата из детского сада. И чтобы Ольга выполнила просьбу, родителям приходится ее подкупать — то конфеты, то новая кофточка. При этом Ольга регулярно жалуется своей подруге на то, что всю работу по дому ей приходится делать самостоятельно и это-то безо всякой благодарности и в период подготовки к экзаменам! На предложения родителей заниматься с репетиторами Ольга отвечает категоричным отказом.

стратегии *Жертвы*, — неумение конструктивно справляться со стрессом и большими нагрузками, а также детская привычка искать причины своих неудач во внешних обстоятельствах или людях.

Следующий тип манипулятивного поведения — *Агрессор* (психологические типы — *Хищник*, *Грубиян*, *Диктатор*). В отличие от *Жертвы* это активный тип. Он воздействует на окружающих людей путем применения грубой силы (оскорбления, крика) или более изощренными способами: психологическим давлением, «выкручиванием рук», тонкими интригами (тип *Мафиози*). Агрессор часто объясняет свою непримиримость к ошибкам и недостаткам других заботой о процветании компании, хотя его личная выгода,



8

Манипулятор
по типу *Агрессор*

как правило, состоит в том, чтобы как можно скорее занять лидерские позиции.

Один из типов агрессивного манипулятора — *Мафиози*.

В ситуации когда такой человек не может оказать на кого-то из своих знакомых прямое давление, он начинает общаться с ним намеками или многозначительными недомолвками.

В результате в компании практически всегда сохраняется высокое напряжение. Ситуация неизвестности и неопределенности, создаваемая таким манипулятором, добавляет нервозности и провоцирует людей на совершение каких-либо ошибок. Манипулятор-*Агрессор* непременно использует оплошность или ошибку окружающих людей для последующего воздействия на человека через чувство вины, по-

скольку любимую тактику *Агрессора* можно выразить фразой: «Ну что, попался?».

Например, в роли *Агрессоров* в российских компаниях чаще всего выступают начальники любого уровня, амбициозные молодые специалисты, сотрудники, состоящие с руководством компании в дружеских или родственных отношениях, охранники, администраторы.

Жизнь для *Агрессора* — это битва, где все остальные люди — соперники, реальные или потенциальные. При этом *Агрессор* стремится собрать вокруг себя группу лояльных и преданных ему людей, которых при случае он будет защищать. Но плата за подобную защиту для его друзей слишком высока, так как дружба с *Агрессором* строится по принципу: «Шаг вправо, шаг влево — попытка к бегству, стреляю без предупреждения».

Агрессор — соревнующийся манипулятор, он рассматривает жизнь в коллективе как состояние, требующее постоянной бдительности, поскольку здесь можно или выиграть, или проиграть. Цель — власть и контроль над окружением.

Но существуют две ситуации, когда появление *Агрессора* и его действия могут принести пользу его коллективу: кризис роста, который сопровождается реорганизацией, и обострение конкурентной борьбы.

Третий тип манипулятора — *Спаситель* (общие типы — *Джокер*, *Человек с двойным дном*). Как правило, это сотрудник, обладающий авторитетом или талантами, способ-

УВЕРЕННОСТЬ
В СЕБЕ: ЧТО ЭТО
ТАКОЕ И ДЛЯ ЧЕГО
ЭТО НУЖНО



Пример. Юрий решил создать собственную музыкальную группу, но во взаимоотношениях с друзьями избрал авторитарный стиль. На внутригрупповых собраниях он разбивал их идеи «в пух и прах», критикуя и унижая людей, их выдвинувших. Зато, когда происходила встреча с продюсером, Юрий выдвигал собственные идеи, часто практически повторяющие те, что он сам только что подверг разгромной критике. При этом его друзья вынуждены были одобрять эти «его» идеи и в глазах продюсера он неизменно выигрывал на их фоне.

ными для него этот авторитет завоевать.

Спаситель, так же как и *Агрессор*, занимает в коллективе активную позицию, однако никогда не действует грубостью. Наоборот, такие люди подчеркнута внимательны и в основном любезны. Он избегает демонстрировать свои истинные чувства, обычно избирая роль бодрого, полного

УВЕРЕННОСТЬ
В СЕБЕ: ЧТО ЭТО
ТАКОЕ И ДЛЯ ЧЕГО
ЭТО НУЖНО

сил позитивного лидера. Чтобы подтвердить свою компетентность и способность решить любую проблему, манипулятор-Спаситель часто использует в качестве неоспоримо-

9

Манипулятор
по типу
Спаситель



го аргумента собственной правоты свой служебный и социальный статус (старший товарищ, эксперт, начальник). Его



Пример. Максим, придя в новый класс, очень быстро выдвинулся в «звезды», прославив мировым парнем и душой коллектива. Любезный и дружелюбный, он буквально объединил вокруг себя лучших ребят класса — добрых, умных, веселых и спортивных. Они были довольны вечеринками у нового одноклассника и вскоре единодушно признали его своим неформальным лидером. А через несколько месяцев Максим неожиданно для всех был назначен ответственным за подготовку к годовому концерту. Все разъяснилось на собрании, где классный руководитель очень хвалил его за оригинальные идеи, в которых приятели Максима без труда узнали некоторые свои идеи, которые они ранее обсуждали в тесном кругу. Они попробовали выяснить, почему он украл их идеи? Максим разводил руками и говорил, что все это — продукт организованного им «мозгового штурма» и именно он догадался рассказать учителю, так что все претензии одноклассников к нему просто смешны, наоборот, они должны быть ему признательны за инициативу.

любимые игры: «палочка-выручалочка», «знаток», «в каждой бочке затычка», «психолог», «папа-мама».

Итак, мы рассмотрели различные типы манипулятивного поведения, преимуществом которых является возможность достигать краткосрочных целей с минимальными затратами, и которое позволяет получать удовольствие от ощущения тайной власти и чувства превосходства над другими. Однако одним из главных недостатков такого поведения является нервное напряжение манипулятора, связанное с риском раскрытия манипулятивных действий.

Раздражение, досада, тревога, подозрения, чувство вины — вот лишь некоторые чувства, которые вызывает манипулятивное поведение у окружающих людей. В свою очередь, эти чувства затрудняют деловое взаимодействие, обуславливают возникновение конфликтов и могут привести к разрыву межличностных отношений.

Манипулятивное поведение можно определить по двум категориям:

- 1) внутренние ощущения, переживания, состояния, возникающие в ответ на воздействие собеседника;
- 2) внешние сигналы — высказывания, к которым относятся просьбы, интонации голоса собеседника и его действия.

Уверенное поведение. Под уверенным поведением подразумевается такой способ действий, при котором человек активно и последовательно отстаивает свои интересы, открыто заявляет о своих целях и намерениях, уважая при этом интересы окружающих. Уверенный в себе человек действует без ненужного беспокойства или чувства вины. Он уважает себя и других и отвечает за свои действия и выбор. Он осознает свои собственные потребности и просит открыто и прямо о том, чего хочет. При отказе он может разочароваться, но его самовосприятие не омрачается. Он не слишком полагается на одобрение других людей и чувствует безопасность и уверенность в самом себе. Такие люди показывают другим, как они хотели бы, чтобы с ними обращались. Они самодостаточны.

Чем больше человек отстаивает свои интересы и действует в манере, которую уважают окружающие, тем выше его самоуважение. Таким образом, ваши шансы получить от окружающих людей то, что вам нужно, увеличиваются, они понимают, что вы, будучи уверенным человеком, защи-

УВЕРЕННОСТЬ
В СЕБЕ: ЧТО ЭТО
ТАКОЕ И ДЛЯ ЧЕГО
ЭТО НУЖНО

щаете свои права и потребности. Уверенные люди спокойно и открыто выражают чувства негодования, не позволяя отрицательным эмоциям накапливаться. Не испытывая болезненного чувства застенчивости и тревоги и не тратя силы на самозащиту, уверенные люди могут видеть, слышать и любить с большей свободой.

Существует множество определений понятия уверенности. Одним из самых распространенных является то, в ко-

10

Уверенный в себе человек



тором под уверенностью в себе подразумевается сочетание внутренней установки человека и его поведения.

Если вы хотите стать уверенным в себе, то надо работать по двум основным направлениям. Во-первых, необходимо изменить свой образ мышления, жизненную философию и самооценку. Во-вторых, надо изменить свое поведение, выработать ряд конкретных навыков уверенного поведения.

Существует ряд основных навыков уверенного поведения:

- использование местоимения «я»;
- отсутствие попыток спрятаться за неопределенными формулировками;
- прямое и честное выражение собственного мнения без оглядки на окружающих. Например: «Я думаю, что это плохая идея», «Я считаю, что это незаконно»;
- способность отказывать и говорить «нет», когда это необходимо. Например: «Нет. Мне это не подходит», «Я не хочу делать это»;