

Про уверенное и неуверенное поведение.

Уверенность не является чем-то недостижимым, прерогативой избранных или передающимся по наследству качеством. Уверенность это навык, который можно и нужно развивать.

I. Как формируется неуверенное поведение?

Любое поведение полезно, если оно целесообразно ситуации.

Так и неуверенность абсолютно нормальна, когда мы находимся в незнакомом месте, когда перед нами новая задача, когда происходит резкая смена событий или мы впервые делаем то, чего не было в нашем предшествующем опыте.

Можно говорить что «есть проблема» только в случае если неуверенность ситуативная перерастает в неуверенность личностную, а значит постоянную. Тогда неуверенное поведение становится причиной излишнего беспокойства и тревоги, причиняя урон всей жизни.

Навыки уверенного поведения приобретаются еще в раннем детстве. Поведенческий репертуар ребенка основывается на отдельных образцах и стереотипах как результат подражания родителям и близкому окружению.

В случае негативного развития возможно формирование выученной беспомощности (М.Селигман) или снижение чувства самоэффективности (А.Бандура).

Синдром выученной беспомощности

Синдром выученной беспомощности был впервые описан американскими психологами Мартином Селигманом и Стивеном Майером.

Выученная беспомощность формируется к 8 годам и означает пассивное поведение человека, отсутствие веры в собственную эффективность. Это нарушение мотивации в результате пережитой субъектом неподконтрольности ситуации, т.е. независимости результата от прилагаемых усилий («сколько ни старайся, все равно без толку»).

Селигман сформировал три основных источника формирования беспомощности:

- 1. Опыт переживания неблагоприятных событий и отсутствие возможности контролировать события собственной жизни.** При этом приобретенный в одной ситуации отрицательный опыт начинает переноситься и на другие ситуации, когда возможность контроля реально существует.
- 2. Опыт наблюдения беспомощных людей** (например, телевизионные сюжеты о незащищенных жертвах);
- 3. Отсутствие самостоятельности в детстве, готовность родителей все делать вместо ребенка.**

«Все наверняка помнят себя маленькими, когда хотелось что-то сделать самому. Глядя на наши неуклюжие попытки, взрослые, вместо того чтобы

помочь, показать как надо, недовольно ворчали, пресекали наши самостоятельные действия. Давая по рукам, они отбирали у нас возможность получать удовольствие от сознания чего-то своего. За нас услужливо убрали игрушки, постель, одевали и обували, выполняли любую работу, лишь бы мы не занимали их драгоценное время. И постепенно мы понимали: не стоит напрягаться, чтобы лишний раз услышать, что мы делаем все не так, как надо».

Чувство самоэффективности

Самоэффективность, А. Бандура, определяет как «убеждения человека относительно его способности управлять событиями, воздействующими на его жизнь».

На формирование самоэффективности влияют следующие факторы:

1. **Непосредственный личный опыт.** Воспоминания о том, что нам приходилось делать в прошлом, и насколько это было успешно или неуспешно.
2. **Косвенный опыт.** Это опыт, складывающийся из наблюдения за схожими ситуациями. Человек оценивает личную эффективность, исходя из эффективности людей, схожих с ним по способностям и подготовке: «у него получилось, значит, получится и у меня». Если такого сходства нет, то опыт другого будет нейтрален.
3. **Мнение общества.** У общества есть два механизма регуляции поведения - это одобрение, похвала и критика. Степень их влияния на эффективность зависит от того, насколько мнение высказывающейся личности авторитетно и вызывает доверие.
4. **Физическое и эмоциональное состояние человека.** Когда человек испытывает сильные эмоции - страх, острую тревогу или находится в состоянии стресса - его уверенность в своей эффективности обычно понижается. Эмоциональное напряжение может помочь успешно сделать что-либо простое, но, как правило, мешает выполнению сложных задач.

Уровень самоэффективности также зависит от того насколько страх и тревога человека имеет под собой реальную основу. Чем безосновательнее страх и волнение, тем ниже уровень эффективности, так как по сути человек не знает с чем ему «бороться» (например: боязнь открытых пространств). И наоборот, если человек знает, что его опасения не напрасны и имеют под собой реальную почву, то его личная эффективность может повышаться.

Десять основных врагов уверенного поведения

Информация о себе самом и об окружающем мире, полученная из вышеперечисленных источников, обрабатывается сознанием и, совместно с воспоминаниями о прошлом опыте может стать нашим врагом на пути построения уверенного поведения.

1. **Социальный страх.** Страх критики, страх оказаться в центре внимания, страх не суметь сказать «нет» и т. п..

«Вряд ли они согласятся, да еще и посмеются в ответ».

«Меня никто всерьез никогда не примет».

2. Заниженная самооценка.

«Я никому не могу быть интересен».

«Я слишком рядовой, заурядный человек, чтобы он (она) мною заинтересовался(лась)».

«Я не смогу и двух слов вымолвить, если придется говорить о самом важном».

3. Нерациональные убеждения.

«Ничего хорошего никому и никогда тесные межличностные связи не приносили и не принесут».

4. Глобальные выводы из единичных фактов.

«Настоящей любви не бывает и за любым интересом девушек ко мне стоит интерес только к моим деньгам».

5. Излишнее стремление «соблюдать приличия».

«А что обо мне подумают люди?»

6. Отсутствие навыков выражения чувств, желаний и потребностей.

«Какая разница, что я чувствую».

7. Смятение и замешательство.

«Я не знаю, что делать, все безнадежно».

«Ничего хорошего уже не будет».

8. Неспособность чувствовать границы в общении. Трудно попросить о чем-то, заявить о своих требованиях.

«Я не решусь попросить повышения зарплаты».

«Я не знаю, как напомнить ему о данном мне обещании».

9. Склонность к зависимости от окружающих людей, их мнений и решений.

«Скорей всего я ошибаюсь, чем рисковать, лучше положиться на мнение большинства».

10. Пассивность, избегание ответственности.

«Я не виноват, как мне сказали так я и сделал».

II. Критерии уверенного поведения

Прежде чем развивать поведенческие навыки, необходимо определить какое именно поведение будет наилучшим результатом. С этой целью определим основные критерии уверенного поведения.

1. Конкретность и открытость в проявлении своих чувств и эмоций

Люди не обладают способностью читать мысли друг друга, но они могут спрашивать, и открыто заявлять о своих чувствах, желаниях и потребностях.

Открытость заключается в искреннем выражении своих чувств «здесь и сейчас», уважительном отношении к другому, в умении доносить

информацию о своих чувствах, не унижая другого, говорить всегда от первого лица.

2. Поведенческая гибкость

Гибкость в поведении — это в первую очередь умение отказаться от неработающих черт характера и жизненных стратегий, убеждений и способов.

Обычно человек не может расстаться с той или иной своей ролью, чертой, так как она несет в себе какую-то очень важную функцию, так называемую вторичную выгоду.

Реализация нового образа жизни натывается на препятствие, которое называется «привычка». У каждого из нас есть три основные привычки, это — привычка быть во всем правым, привычка «быть крутым», хорошо выглядеть и не упасть в глазах других и привычка все и всех контролировать.

Осознание и принятие своих привычек, жизненных приоритетов, индикатором которых являются наши действия, ведет к созданию нового образа жизни и выходу из привычной «зоны комфорта».

3. Ответственность

Ответственность — это принятие авторства над своими действиями.

Ответственность не равна вине, т.к. вина — это навязанное социальными правилами и моралью чувство, которое помогает сделать человека удобным для общества.

Ответственность не равна грузу. Поскольку отвечаем мы только за свою жизнь и только за свои чувства. Но никто из нас не отвечает за то, какие выборы делают другие люди, за то, что они чувствуют.

Если вы не берете ответственность за свою жизнь, ее берет кто-нибудь другой. И тогда этот другой делает с вашей жизнью то, что он считает нужным. Не принимать решение и не делать выбор — это тоже решение и выбор.

4. Самопринятие

Основа уверенности — это адекватная самооценка.

Адекватная самооценка формируется на основе **результатов действий**, а не на основе оценки вас другими людьми. Причем оценка результатов ваших действий тоже должна быть не чужая, а ваша собственная.

Принцип «Десять - Девяносто» гласит: « 90% реакций на нас близких людей не зависит от наших реальных действий в этой жизни и только 10% их реальная причина»

Недостатки — это только то, что нам действительно мешает, а не то, что принято считать недостатками.

5. Принятие похвалы и умение делать комплименты

Принятие похвалы рассматривается как отказ от самоуничижения и недооценки своих сил и качеств. Это умение с улыбкой сказать «спасибо» в ответ на комплимент, а также смелость сказать другому, что в нем нравится, а что нет.

Комплимент всегда должен быть искренним и конкретным. Его главная функция – это воодушевить человека. Комплимент, лишенный искренности и веры, является лестью и манипуляцией.

6. Принятие другого

Способность принимать другого тесно связано с таким явлением как эгоцентризм мышления.

Все конфликты и разногласия возникают именно от неумения понимать друг друга. Как следствие мы осуждаем, критикуем людей, которые на нас не похожи. Уверенный в себе человек знает, что каждый имеет право испытывать то, что он чувствует, говорить то, что считает нужным, так как не бывает неправильных чувств и мыслей, есть мысли и чувства каждого отдельного человека. Понимание этого вносит гармонию и доверие в отношения.

7. Искренность

Эта трудная вещь — искренность. Искренность в своих чувствах и ценностях, в своих мнениях и заявлениях.

Но искренность — это самая большая сила в мире, так как в ней содержится правда.

Люди, из – за страха осуждения, критики, высмеивания, обесценивания, боятся своих искренних проявлений, поэтому искренность обескураживает, но вызывает уважение и доверие.

Быть искренним по отношению к самому себе выражается в способности делать то, что я должен и могу на данный момент, ни больше, ни меньше.

Способность делать то, что можешь – составная искренности, спасающая от смятения и увеличивающая уверенность.

8. Умение говорить «НЕТ»

Просьба — это когда человек обращается к нам за чем-то, принадлежащим нам. И если согласие не соответствует нашим интересам, сказать «нет» мы имеем полное право.

Когда с вами вступают в общение вы вправе либо отказаться от взаимодействия, либо определить меру своего участия в нем.

Говоря «нет», мы защищаем свои интересы и свои границы. Если мы скажем «да», когда это против наших интересов, мы нанесем ущерб себе. Одновременно мы опасаемся ухудшения отношений с этим человеком — и это важно как в бизнесе, так и в быту. Мы понимаем, что если откажем, «он обидится», «разозлится на меня» «будут отношения хуже», «будет вредить», «потом не даст что-то». Мы предугадываем возможные последствия того «удара», который наносим своим отказом.

Поэтому когда мы хотим научиться правильно и вовремя говорить «нет», перед нами встает несколько проблем одновременно — как минимизировать силу удара по самооценке другого человека, как уменьшить свой дискомфорт в ситуации отказа, как предотвратить возможные негативные последствия этой ситуации в будущем.

9. Использование в речи местоимения «Я»

Использование местоимения «Я» во всех его языковых формах является важным индикатором уверенности, так как отражает то, что за словами стоит человек, который не пытается спрятаться за неопределенными формулировками.

Например, как часто описывая собственные переживания, человек применяет местоимение «ты», вместо «я»: «там ты чувствуешь себя чужим».

Этот речевой парадокс человек употребляет в том случае, когда смущается собственными переживаниями, мыслями, потребностями, приписывая их другим.

Такой человек боится критики, не доверяет себе и ждет осуждения от других, стремится соответствовать их ожиданиям.

10. Проактивность

Это понимание того, что будущее зависит от настоящего, от того что сейчас происходит в уме человека.

Настоящая жизнь проактивного человека состоит в том, что он абсолютно доволен настоящим, но хочет большего. В то время как обычно люди хотят большего и тогда уже ненавидят то, что имеют, потому, что все напоминает о том, что этого большего у них нет.