ВОСТОЧНАЯ ЭКОНОМИКО-ЮРИДИЧЕСКАЯ ГУМАНИТАРНАЯ АКАДЕМИЯ

ИНСТИТУТ СОВРЕМЕННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ОБРАЗОВАНИЯ

Кафедра психологии

Курсовая работа

СПОСОБЫ РАЗВИТИЯ УВЕРЕННОСТИ В СЕБЕ

Выполнил

Утяганов М.М.

студент 1 курса з/о

УФА, 2012г.

Оглавление

Введение

Глава I Формы проявления уверенности и неуверенности

§ 1. Что такое уверенное и неуверенное поведение

§ 2. Понимание себя и ситуации

§ 3. Феномен лидерства

Глава II Практические советы

§ 1. Как повысить самооценку

Заключение

Список используемых источников и литературы

Приложение 1

# Введение

Уверенность в себе… Что это такое, для чего она нужна, что отличает уверенного в себе человека? Может ли уверенность или отсутствие уверенности в себе оказывать прямое воздействие на психическое здоровье человека? Может ли отсутствие уверенности в себе в критической ситуации стать причиной непоправимого последствия с риском для жизни? Много, много вопросов и, все таки, ответ один - уверенность в себе , мощный двигатель в жизни! Уверенные в себе люди имеют огромное влияние на окружающих. Они быстрее добиваются успеха. Они энергичны, менее зависимы от обстоятельств и, более того, предпочитают формировать их сами.

Отсутствие уверенности лишает человека внутренней силы, ослабляет его жизненные позиции. Слабые редко добиваются успеха, поскольку их постоянно мучают сомнения.

Неуверенные люди не способны проанализировать сложную ситуацию, не способны принять ответственное решение. Их не воспринимают как серьезных партнеров в бизнесе. Их отличительный признак - постоянное недовольство жизнью, их редко покидает дурное настроение. Им неведомо такое понятие, как сила духа.

Если постараться детально вспомнить вчерашний день, восстановить в подробностях события прошедшей недели, то, наверняка, можно выделить преобладание определенного настроя… Уверенность наполняла душу или ее терзали бесконечные сомнения. Каждому человеку свойственны и пики уверенности и провалы в бездну неуверенности. Как в том и другом случае звучит голос? Как работает голова? Какое выражение лица?

По тому, как улыбается человек - тяжело или легко, всегда можно определить настроение человека.

Что дает уверенность?

1. Спокойствие в стрессовых ситуациях.

2. Контроль раздражительности.

. Простое отношение к жизни.

. Отсутсвие боязни окружающих людей и не придумывание страшных ситуаций.

. Не позволение другим пользоваться собой.

. Больше общения с интересными людьми.

. Занятия тем, что интересно.

. Жизнь становится более интересной, появляется экстрим.

. Состояние полета.

. Люди начинают тянуться к уверенному в себе человеку.

. Появляется много мечтаний.

Как певцу ставят голос, музыканту - руку, так и уверенность тоже ставится человеку в раннем возрасте. Если родители, учителя поддерживают в ребенке чувство собственной значимости, ориентируют его на достижение успеха, хвалят, создают ситуации, в которых он ощущает себя героем, - тогда шансы вырасти в уверенного человека у такого ребенка несомненно велики.

А если с детства в ребенке культивируют неуверенное поведение, занижают его самооценку, то в дальнейшем его ждет столкновение с «закрытым, враждебным» миром…и, чтобы преодолеть «враждебность мира», чтобы понять, что мир управляем и на него можно воздействовать, надо искать способы развития уверенности в себе... Повышение осознанности состояния уверенности и состояния неуверенности делает возможным сознательный выбор поведения человека. Это обуславливает актуальность и практическую значимость темы курсовой работы.

Цель курсовой работы - рассмотреть способы развития уверенности в себе.

В соответствии с заданной целью были сформулированы следующие задачи курсовой работы:

изучить психолого-педагогическую литературу по проблеме исследования;

выявить основные качественные отличия уверенного и неуверенного в себе человека, феномен лидерства;

рассмотреть основные способы развития уверенности в себе;

сделать выводы.

Работа состоит из Ведения, двух глав, Заключения, Списка использованных источников и литературы, Приложения. Первая глава посвящена рассмотрению отличия уверенного и неуверенного поведения личности и феномена лидерства, во второй главе приведены практические советы по повышению уровня уверенности в себе; ко второй главе, как пример, прилагается форма теста, для определения уровня уверенности в себе.

# Глава I Формы проявления уверенности/неуверенности

## §1. Что такое уверенное и неуверенное поведение

Главная особенность неуверенной в себе личности состоит в том, что в социальной деятельности неуверенные в себе люди стремятся в максимально возможной степени избегать любых форм личного самопроявления. Любая форма презентации личных мнений, достижений, желаний и потребностей для них либо крайне неприятна (вследствие чувств страха, стыда, вины, связанных с самопроявлением), либо невозможна (вследствие отсутствия соответствующих навыков), либо не имеет смысла в рамках их системы ценностей и представлений.

Наиболее детально в современной психологии исследована "поведенческая" основа уверенности в себе. Причиной неуверенности в себе может быть недостаток способов поведения, которые должны обеспечивать полноценное овладение социальной реальностью, ригидность и неадаптивность небольшого количества поведенческих альтернатив. Взрослый человек должен обладать: способностью открыто говорить о своих желаниях и требованиях; способностью сказать "Нет"; способностью открыто говорить о своих позитивных и негативных чувствах; способностью устанавливать контакты, начинать и заканчивать разговор.

Наличие названных навыков является необходимой, но еще не достаточной предпосылкой уверенности в себе. Анализируя особенности уверенного в себе поведения, психологи столкнулись с проблемой определения тонкой грани между уверенностью и агрессивностью.

Некоторые, как Вольпе, вообще не видели разницы между ними. Более того, в качестве метода коррекции неуверенности практиковали тренинг напористого и агрессивного самоутверждения. Другие (как, например, А. Ландж и П. Якубовски) считали, что уверенность представляет собой нечто среднее между агрессивностью и неуверенностью, нечто, что имеет ясные отличия как от одного, так и от другого. Третьи утверждали, что агрессивность и неуверенность по сути являются двумя различными формами проявления отсутствия уверенности, при которых нереализованная во внешнем взаимодействии энергия, вызванная актуализацией некоторых потребностей, переносится либо внутрь самого организма и приводит к аутодеструкции (чаще всего - к невротизации), либо оборачивается против других и приводит к неоправданной агрессивности. Но большинство авторов считают, агрессивность и неуверенность представляют собой два разных свойства личности. Это подтверждается, в частности, очень низкими корреляциями по шкалам агрессии и уверенности в себе.

Высокая степень уверенности и агрессивности могут совпадать, если агрессивными действиями человек легко и надежно достигает осуществления своих потребностей и не видит никаких негативных побочных эффектов. В этом случае агрессивность должна пониматься как еще одна, наряду с уверенностью, индивидуальная черта личности. Точно также могут сосуществовать неуверенность и агрессивность, если в репертуаре поведения кого-либо присутствует лишь агрессивное поведение. Даже если агрессивность ничего не приносит, человек продолжает вести себя агрессивно всегда, когда, преодолевая неуверенность, он все же решается на что-либо. Но чаще всего уверенные в себе люди крайне редко бывают агрессивны, поскольку для жизни, которая их устраивает, вполне достаточно иных, неагрессивных, действий.

Существуют также вполне очевидные и простые для наблюдения характеристики поведения, отличающие уверенных в себе людей.

Назовем лишь наиболее четкие отличия уверенного, неуверенного и агрессивного поведения. Уверенные в себе люди говорят громко и ясно, но никогда не переходят на крик, часто смотрят в глаза собеседнику, но не "сверлят собеседника глазами", всегда выдерживают оптимальную дистанцию общения, не приближаясь к собеседнику вплотную. Уверенные в себе люди умеют держать паузу в разговоре, редко перебивают партнеров, способны ясно и четко выражать свои мысли.

На словах (в вербальной плоскости) уверенные в себе люди открыто говорят о своих чувствах, желаниях и претензиях, сопровождая их кратким и четким обоснованием, часто используют местоимение я, не боятся выражения личного мнения. Оскорбления, упреки, обвинения редко можно услышать от уверенных в себе людей. Все претензии к окружающим они высказывают от своего собственного лица (6).

Итак, большинство авторов выделяют следующие признаки уверенного человека:

. Эмоциональность речи, что соответствует открытому, спонтанному и подлинному выражению в речи всех испытываемых чувств. Уверенный человек чувства "называет своими именами" и не заставляет партнера (партнеров) по разговору догадываться, что же именно за чувство стоит за его словами.. Он не стремится скрыть или "смягчить" проявления своих как позитивных, так и негативных чувств.

. Ясное проявление чувств в невербальной плоскости и соответствие между словами и невербальным поведением.

. Умение противостоять и атаковать, проявляющееся в прямое и честном выражении собственного мнения, без оглядки на окружающих, также характерно для уверенного поведения.

. Уверенный в себе человек не стремится спрятаться за неопределенными формулировками. Чаще, чем другие люди, уверенные в себе используют местоимение "Я"

. Им не свойственно самоуничижение и недооценка своих сил и качеств, они способны без стеснения выслушивать похвалу в свой адрес.

. Способность к импровизации, т.е. к спонтанному выражению чувств и потребностей, также характерна уверенным в себе людям.

Причины возникновения неуверенного поведения.

Относительно причин возникновения неуверенности в себе существует несколько взаимодополняющих объяснений. Самое простое объяснение следует из теории "обучения на моделях" Альберта Бандуры. В соответствии с этой теорией, новые репертуар навыков агрессивного, уверенного или неуверенного поведения возникает как результат подражания - копирования ребенком тех стереотипов поведения, которые он имеет возможность наблюдать вокруг себя. Родители, родственники, друзья служат "моделями" для копирования (11).

Другим, не менее популярным объяснением неуверенности можно считать теорию "выученной беспомощности" Мартина Селигмана. Он предположил, что на формирование личности ребенка влияют не только "модели", служащие для копирования, но и реакция родителей, и шире - всей окружающей социальной среды. Эта обратная связь позволяет (или не позволяет) ребенку соотнести разные стереотипы социального поведения с разными реакциями социальной среды.

Чувство беспомощности возникает тогда, когда внешние события протекают совершенно независимо от наших произвольных действий (объективные условия беспомощности), или же если нам кажется, что они протекают независимо от нас (субъективные условия).

Далее, еще одним объяснением неуверенности может быть отсутствие или недостаток веры в эффективность собственных действий. Низкая само-эффективность возникает в результате массированных негативных оценок со стороны близких людей и учителей, которые в последствие видоизменяются в негативные самооценки собственных намерений и возможностей.

Из приведенных объяснений причин неуверенности, никак не следует, что уверенность в себе заложена, так сказать, от рождения. Ребенок появляется на свет с некоторыми задатками и способностями, возможно, с некоторыми физическими или психическими недостатками. Эти задатки, способности и недостатки облегчают или усложняют задачу социализации, но не определяют прямо и непосредственно формирования уровня уверенности в себе.

## § 2. Понимание себя и ситуации

Сергей Юрьевич Мамонтов в своей книге (7) говорит о том, что уверенность рождается из знания. Мы уверены, потому что мы знаем. Уверенность рождается из понимания того, что происходит вокруг и как действовать в данной конкретной ситуации. Мы уверены, потому что мы понимаем.

Первой задачей на пути к уверенности в себе является избавление от безответственности. Мы не можем изменить мир, поэтому, если мы уверены в том, что в наших бедах (которые являются последствиями наших поступков) виноваты другие, значит, мы не в силах повлиять на ситуацию. Необходимо осознать эту мысль. Единственный человек, которого реально можно изменить - это ты сам.

Автор книги предлагает следующее упражнение для избавления от безответственности.

«В конце дня, перед тем как лечь спать, сядьте за письменный стол, положите перед собой чистый лист бумаги и ручку. И начинайте прокручивать свой фильм, "отснятый" за день. Фильм нужно смотреть с конца. То есть, сначала вы смотрите события или мизансцены, которые были последними за этот день, затем те, которые произошли ранее, и в конце - то, что происходило утром. Обращайте внимание на те моменты, когда вы говорите кому-то или самому себе: "Я за это не отвечаю", "Я не виноват, меня заставили обстоятельства" и т. д. Записывайте все то, за что вы "не отвечали" в течение дня. Если вы сделали все правильно и ваша "кинокамера" работала непрерывно и бесперебойно, вы обнаружите огромное количество лазеек безответственности, которые вы оставляете для себя "про запас". Вам даже может не хватить одного листка бумаги. Но если вы их обнаружили и записали - это уже большое дело. Вы сделали первый шаг к принятию ответственности, к уверенности в себе».

Следующей задачей является работа над ответом на вопрос «Кто я?» и принятием себя. Только научившись убежденно произносить "Я принимаю то, какой я есть", мы оказываемся адекватно подготовленными к тому, чтобы взглянуть вне себя, встретить лицом к лицу рискованную ситуацию, как это делают взрослые люди. Открывая себя, мы приобретаем уверенность. Но она возможна только тогда, когда нас принимают такими, какие мы есть на самом деле (5).

## § 3. Феномен лидерства

Когда спрашиваешь, каким вы видите лидера, первым, в большинстве случаев, называют такое качество, как уверенность в себе. Уверенные люди всегда выступают в роли лидера - деятельного, активного, способного на риск.

Понятие лидерства в психологии

Прежде, чем выяснять, кто обычно становится лидером, какими для этого нужно обладать чертами и линиями поведения, рассмотрим понятие “лидерство”.

Лидерство - это естественный социально-психологический процесс в группе, построенной на влиянии личного авторитета человека на поведение членов группы. Лидер не только направляет и ведет своих последователей, но и хочет вести их за собой, а последователи не просто идут за лидером, но и хотят идти за ним. В основе этих процессов лежит способность лидеров притягивать чувство восхищения, обожания, любви. Поклонение людей одной и той же личности может сделать эту личность лидером.

Обязательное условие лидерства - обладание властью в конкретных формальных или неформальных организациях самых разных уровней и масштаба. Но во всех случаях лидер имеет социальную и психологическую, эмоциональную опору в обществе или в коллективах людей, которые за ним следуют (9).

Соответственно, лидер - социальная роль определенной личности в группе, он ведет группу, организует, планирует и управляет деятельностью группы, проявляя при этом более высокий, чем все остальные члены группы уровень активности. Исследования показывают, что знания, и способности лидера оцениваются людьми всегда значительно выше, чем соответствующие качества остальных членов группы.

При всем разнообразии лидеров у них всех можно обнаружить важные общие свойства:

Во-первых, - инициатива в деятельности, принятии верных решений, ведь яркий лидер, вселяет надежду, дает стимул и новый порыв в осуществлении намеченных планов.

Во-вторых, - готовность нести ответственность за свои решения, при этом, не ища, кого можно было бы обвинить, что результат не достигнут, или в том, что произошли определенные сбои при выполнении задач.

В-третьих, - обладание определенной интуицией. Она позволяет схватывать то, что нельзя увидеть или высчитать. Интуиция оказывается гораздо важнее научных знаний, теоретической подготовки. Многие выдающиеся лидеры не были учеными, даже если их именовали "корифеями всех наук".

В-четвертых, - способность убеждать, скорее - увлекать людей, завоевывать доверие и симпатии.

В-пятых, - мысль о том, что одной из основных черт лидера является умение быстро находить эффективные пути и средства решения задач.

А все это было бы невозможно без уверенности в себе.

Герт и С. Милз выделили четыре фактора, которые необходимо, по их мнению, учитывать при рассмотрении феномена лидерства:

а) черты и мотивы лидера как человека;

б) образы лидера и мотивы, существующие в сознании его последователей, побуждающие ихследовать за ним;

в)характеристики роли лидера;

г) институциональный контекст, т.е. те официальные и правовые параметры, в которых работает лидер и в которые он и его последователи вовлечены.

Стогдилл и Шатли предложили изучать лидерство с точки зрения статуса, взаимодействия, восприятия и поведения индивидов по отношению к другим членам группы. Таким образом, лидерство стало рассматриваться как отношения между людьми, а не как характеристика отдельного индивида.

Исходя из данных формулировок ранее понятий “лидер”, “лидерство” и теорий лидерства можно сделать вывод, что лидерами становятся уверенные в себе личности. Таковым является общепризнанное мнение (1).

В том или ином виде проблему уверенности в себе, доверия к себе и к своим способностям можно обнаружить практически в любой психологической теории, так или иначе касающейся психологии личности. То, что люди различаются по степени уверенности в себе, совершенно очевидно (10).

Изучая проблему лидерства, мы поняли, что в этом вопросе нельзя быть однозначным и категоричным. В психологии существует огромное количество определений и суждений, касательных феномена “лидерства”. Если взять этот феномен как общее понятие, то оно может объясняется так: лидер выдвигается в конкретной ситуации, принимая на себя определенные функции. Остальные члены группы принимают лидерство, то есть строят с лидером такие отношения, которые предполагают, что он будет вести, а они будут ведомыми. Лидерство рассматривается как групповое явление: лидер немыслим в одиночку, он всегда дан как элемент групповой структуры.

агрессивный лидерство самооценка уверенность

Глава II Практические советы

На сегодняшний день существует множество способов повышения самооценки, уверенности в себе. Способы, которые прорабатываются на психологических тренингах, на приемах у психологов, описаны в психологической литературе, в интернете, вещаются на радио и в телевизионных передачах…Рассмотрим, как примеры, некоторые техники.

§ 1. Как повысить самооценку

В прикладной психологии под самооценкой понимается отношение к концепции собственного Я или Я - образу. Именно в связи с этим в данной области часто наблюдаются своеобразные парадоксы: когда человек, реально претендующий на объективное социальное признание, оценивает себя неоправданно низко, а малоценный в социально-психологическом плане субъект, наоборот обладает неоправданно высокой самооценкой.

Осознание собственной неуверенности - первый шаг на пути к успеху. Подумайте, как проявляется ваша неуверенность? Когда? При каких обстоятельствах? С какими людьми вы чувствуете себя ущербным и почему?

Имеет смысл послушать свой внутренний голос. Надо разобраться, чей это голос: действительно ваш или чей-то чужой, может быть, человека, который когда-то подверг сомнению или критике ваши способности, вашу силу. Чей же это голос? Кто спроецировал на вас собственную несостоятельность? Может это голос вашей нерешительной матери или разнесчастной учительницы, или старшего брата-пессимиста? Поменяйте чужие голоса на голоса поддержки: вспомните - кто-то же вас хвалил иногда, хоть один человек, но верил в вас когда-то! А были ли у вас когда-либо хоть проблески уверенности? Рассмотрим три основные техники (8).

## Аналоговые состояния

Вспомните моменты, когда вы испытывали чувство максимальной уверенности в себе. Может быть, это был успешно сданный экзамен, лучший результат на спортивных соревнованиях, выступление на концерте, или вы просто что-то сумели сделать лучше других. Вспомните момент, когда вы почувствовали себя героем. Еще раз эмоционально ярко переживите его. Отметьте опорные симптомы вашей уверенности.

Для закрепления опыта можно на запястье левой руки надеть медицинскую резинку. Теперь, повторяя вышеописанную технику, почувствовав прилив неуверенности, нужно оттянуть и резко отпустить резинку, «заякорив» болевым ощущением неуверенность. Боль блокирует ее. А вызвав в себе состояние уверенности, нужно подкрепить его положительной эмоцией, например выпить чашку любимого кофе или съесть шоколадную конфету.

Достаточно будет поработать с резинкой месяц-другой - и можно будет отказаться и от нее.

Наша психика сродни дикому зверю, который нуждается в дрессировке. А в основе любой дрессировки, как известно, лежит положительное подкрепление.

## «Идеальный герой»

Если же у вас нет было достаточного опыта, аналога уверенности, тогда постарайтесь войти в роль того человека, которым вы восхищались или восхищаетесь теперь. Можно вспомнить книжных героев или героев кинофильмов. Можно создать сводный образ идеального героя - такого, каким бы вы хотели быть в жизни. Представьте его ярко, вживитесь в его характер, привычки. Наконец, слейтесь с ним воедино!

## Создание "корсета уверенности"

Что входит в это понятие? Отработка уверенного взгляда, голоса, походки, жестов.

Уверенные в себе люди способны сколь угодно долго держать взгляд на уровне профессиональных гипнотизеров, опытных следователей. Их голос отличается громкостью, дикция - четкостью, они умеют держать паузы, держать темп беседы.

Запишите свой голос на магнитофон, послушайте его. Насколько громко и четко вы говорите? Выдерживаете ли вы паузы? Варьируете ли вы модуляции голоса по своему желанию? Насколько приятен тембр вашего голоса? Записывайте и слушайте себя столько раз, сколько потребуется, пока вы не останетесь довольны собой. А теперь попробуйте поговорить в таком режиме с кем-нибудь по телефону, потом - в прямом контакте.

Язык наших жестов и поз выразительнее наших слов. По одному движению можно понять, как чувствует себя человек в той или иной ситуации. Уверенные в себе люди отличаются прямой походкой, их жесты выразительны, позы - открыты.

Примите максимально закрытую позу: скрестите руки на груди, скрестите ноги. Что вы чувствуете? А потом - максимально откройтесь. Что вы чувствуете теперь? Встаньте в позу «руки в боки». А теперь заведите руки за спину. Какие позы дают вам ощущения уверенности?

Представьте, что центр тяжести вашего тела находится в центре живота пусть он представится вам железным шариком, круглым камнем или чем-то в этом роде. Сместите его из головы, занятой тяжелыми и малопродуктивными мыслями, в самый центр живота, за пупок. Пройдите метров десять - позвоночник прямой, подбородок параллельно полу, ощутите разницу между вашей обычной походкой и нынешней.

Отследите свои жесты и позы уверенности и неуверенности. Сосредоточьтесь на жестах и позах уверенности. Закрепите новые ощущения.

А чтобы закрепить в себе навыки уверенного поведения, можно предпринять попытку попросить милостыню в людном месте, заставить людей что-то делать для вас, отстоять в споре свое мнение, загрузить просьбами близких друзей, наконец, сдержать психологический удар. Даже если двадцать человек будут вас о чем-то настойчиво просить, сумейте сказать «нет».

Единственное, что вы можете сделать, не обладая достаточной смелостью, это прикинуться смелым. Оптимизма у вас должно хватать как минимум на двоих. Вы должны быть довольным, как сытый котенок, и бойким, как лев. И тогда вы легко справитесь и со следующим опорным тренингом.

Проанализируйте свою биографию. Найдите в ней что-либо героическое, ценное, хотя бы пять-шесть событий. И постарайтесь выстроить на них свою биографию. Красочно распишите ее в героическом ракурсе.

Закройте глаза и представьте, что вы находитесь в большой комнате с двумя зеркалами на противоположных стенах. В одном из них вы видите свое отражение. Ваш внешний вид, выражение лица, поза - все говорит о крайней степени неуверенности. Вы слышите, как робко и тихо вы произносите слова, а ваш внутренний голос постоянно твердит: «Я хуже всех!».

Постарайтесь абсолютно слиться со своим отражением в зеркале и почувствовать полное погружение в болото неуверенности. С каждым вдохом и выдохом усиливайте ощущения страха, тревоги, мнительности.

А потом медленно «выйдите» из зеркала и отметьте, как ваш образ становится все более тусклым и наконец, гаснет совсем.

Вы уже никогда не вернетесь к нему.

Медленно повернитесь и всмотритесь в свое отражение в другом зеркале. Вы уверенный в себе человек! Память подсказывает три ярких события вашей жизни, когда вы были «на коне». Вспомните звуки, образы, запахи, сопровождавшие тогда ваше чувство уверенности. Ваш внутренний голос прорвался наружу: «Я верю в себя! Я уверен в себе!». Красный столбик вашей уверенности поднимается по шкале градусника и с каждым вашим вдохом и выдохом приближается к стоградусной отметке.

Каков цвет вашей уверенности? Наполните себя им. Представьте размашистую надпись золочеными буквами на базальте: «Я уверен в себе!».

Глубоко вдохните и откройте глаза. Чувство уверенности - спасительное чувство. И еще…

. Прекратите сравнивать себя с другими людьми. Всегда будут люди, у которых чего-то больше, чем у вас, и есть люди, у которых этого меньше, чем у вас.

. Прекратите ругать и порицать себя. Говорите ли вы о своем внешнем виде, своей карьере, отношениях, финансовом положении или любых других аспектах вашей жизни, избегайте самоуничижительных комментариев.

. Принимайте все комплименты и поздравления ответным «спасибо». Когда вы отвечаете на комплимент чем-то вроде: «да ничего особенного», вы отклоняете этот комплимент и одновременно посылаете себе сообщение о том, что не достойны похвалы, формируя заниженную самооценку.

4. Используйте аффирмации <http://newgoal.ru/pochemu-rabotayut-affirmacii/>(утверждения) для того, чтобы повысить самооценку. Поместите на каком-нибудь часто используемом предмете, например, пластиковой карточке или кошельке утверждение вроде: «я люблю и принимаю себя» или «я привлекательная женщина и заслуживаю в жизни самого лучшего». Пусть это утверждение всегда будет с вами. Повторяйте утверждение несколько раз в течение дня, особенно перед тем, как лечь спать и после того, как проснетесь.

. Используйте семинары, книги, аудио и видеозаписи, посвященные повышению самооценки. Любая информация, допускаемая вами в свой разум, пускает там корни и влияет на ваше поведение. Доминирующая информация влияет на ваши поступки доминирующим образом.

. Старайтесь общаться с позитивными и уверенными в себе людьми, готовыми вас поддержать, когда вас принимают и поощряют, вы чувствуете себя лучше и ваша самооценка личности растет.

. Сделайте список ваших прошлых достижений. Список может включать небольшие победы, например: научились кататься на сноуборде, получили водительские права. Попробуйте закрыть глаза и вновь почувствовать удовлетворение и радость, которую вы когда-то испытали.

. Сформируйте список ваших положительных качеств. Вы честны? Бескорыстны? Полезны для других? Будьте к себе благосклонны и запишите по крайней мере 20 своих положительных качеств. Просматривайте этот список почаще. Начните концентрироваться на своих достоинствах.

. Начните больше давать другим. Я говорю не о деньгах. Подразумевается отдача самого себя в виде поступков, которыми вы можете помочь другим или позитивного поощрения других. Когда вы делаете что-то для других, вы начинаете чувствовать себя более ценным индивидуумом.

. Старайтесь заниматься тем, что вам нравится. Трудно испытывать в отношении себя позитивные чувства если ваши дни проходят на работе, которую вы презираете. Даже если ваша работа не вполне устраивает вас, вы можете посвятить свободное время каким-то своим увлечениям, которые приносят вам радость.

. Будьте верны себе. Живите своей собственной жизнью. Вы никогда не будете себя уважать, если не будете проводить свою жизнь так, как вы хотите ее проводить. Если вы принимаете решения, основанные на одобрении ваших друзей и родственников, вы не верны себе и у вас будет низкая самооценка.

. Действуйте! Вы не сможете развить в себе высокий уровень самооценки, если не будете принимать возникающие перед вами вызовы. Когда вы действуете, независимо от получаемого результата, растет ваше чувство самоуважения. Когда же вы медлите с действиями из-за страха или какого-то другого беспокойства, вы будете чувствовать только расстройство.

Заключение

Проблема повышения уверенности в себе стоит довольно остро.

Спрос рождает предложение, и свидетельством тому являются исследования и работы различных «психологических» школ по всему миру.

Способов и методик повышения уверенности в себе очень много, однако, неправильная, неумелая интерпретация методов может привести к тому, что вместо уверенных самодостаточных людей, в обществе могут появиться хамы, ханжи, лицемеры.

Поэтому к решению этой проблемы надо подходить с большой осторожностью. Например, религиозные источники подразделяют уверенность на: имеющую Божественную и Демоническую природы.

|  |  |
| --- | --- |
| Божественная природа | Демоническая природа |
| Аскетизм бесстрашие добродетель доброта жертвенность искренность контроль внешних чувств милосердие ненасилие нежелание видеть недостатки других, отсутствие жадности отсутствие гнева отрешенность от мирского отсутствие зависти и эгоизма правдивость поглощенное самопознание постоянство прощение решительность спокойствие скромность сострадание сердечная удовлетворенность терпение чистота щедрость | Бессердечность беспокойство вожделение гнев гордость жадность мир сотворен для удовлетворения вожделений, нет чистоты нет правдивости нет благочестивых принципов неблагоразумие нет разума для самопознания неутомимые пахотливые желания раздор сотни желаний страх сегодня я получил все, что хочу, и завтра- я получу еще тщеславие эгоизм |

И все таки, каждый человек - уникальная личность, с огромными возможностями, с огромным потенциалом и он должен быть уверен в себе. Но прежде чем, определиться в способе повышения уверенности в себе надо быть точно уверенным, какое же поведение можно назвать уверенным и какие именно моменты в личности хотелось бы «подтянуть»..

Уверенное поведение - это необходимое, но недостаточное условие для достижения жизненных успехов. Достигать поставленных целей удается тем, кто не только проявляет уверенность, но еще и обладает компетентностью в том, чем занимается. Уверенность сама по себе, без этой второй составляющей, не только бесполезна, но подчас и небезопасна. Если, к примеру, не умеющий кататься на сноуборде человек начнет проявлять уверенное поведение в том, что придет на самую сложную,«олимпийскую» трассу и понесется сломя голову с самой вершины, это чревато несчастьем. В то же время, уверенный человек кататься в конечном итоге научится, только начинать лучше не там, где катаются асы, а на небольшой ровной горке. Но тот, кто из-за неуверенности вообще не сделает попытку покорить гору, а станет лишь ходить по ровному месту со своим сноубордом под мышкой, такой возможности будет лишен в принципе. То же самое происходит и в других жизненных сферах, в частности в межличностном общении: которому, как и всему остальному, тоже можно и нужно учиться. Конечно, в какие-то моменты может быть некомфортно и даже страшно, но нужно тренироваться преодолевать подобные чувства. Ведь уверенность не приходит просто так, сама по себе, чтобы она появилась - следует проявлять активность, включаться в дела, накапливать и осмысливать жизненный опыт.

# Список используемых источников и литературы

1. Андреева Г.М. Социальная психология. - М.: Аспект Пресс, 1998.

. Грецов А.Г., Попова Е.Г. Будь уверен в себе. Практикум. Санкт-Петербург , 2008.

. Гуманистическая психология. Википедия. [В Интернете] 2008. http://ru.wikipedia.org/wiki/Гуманистическая психология.

. Карнеги, Дейл. Как вырабатывать уверенность в себе и влиять на людей, выступая публично. Издательский дом: СЛК, 1997.

. Кови, Стивен. Семь навыков высокоэффективных людей. Москва: Альпина бизнес букс, 2006.

6. Лабунская, В. А., [ред.]. Социальная психология личности в вопросах и ответах. [Учебное пособие]. Москва: Гардарика, 1999.

. Мамонтов, С.Ю. Поверь в себя. Тренинг уверенности в себе. Санкт-Петербург: Питер, 2001.

8. Психология неудачника. Тренинг уверенности в себе. 2-е изд, СПб, Питер, 2009.

. Петровский А.В., Шпалинский В.В. Социальная психология коллектива. - М.: Просвещение, 1978.

. Ромек В.Г. Понятие уверенности в себе в современной социальной психологии // Журнал практического психолога, №9. - Ростов н/Д.: РГУ, 1999.

. Столяренко, Л. Д. и Юсупянц, Э. А. Основы психологии. Москва, 2003.

# Приложение 1

# Тест "Уверенность в себе" (тест Райдаса)

Вам предложено 30 утверждений, описывающих различные типы поведения.

Отметьте каждое по степени соответствия:

- очень характерно для меня, описание очень верное.

- довольно характерно для меня - скорее да, чем нет.

- отчасти характерно, отчасти не характерно.

- довольно не характерно для меня - скорее нет, чем да.

- совсем не характерно для меня, описание не верно.

\*. Большинство людей, по-видимому, агрессивнее и увереннее в себе, чем я.

\*. Я не решаюсь назначать свидания из-за своей застенчивости.

. Когда еда в кафе меня не удовлетворяет, я жалуюсь на это официанту.

\*. Я избегаю задевать чувства других людей, даже если меня оскорбили.

\*. Если продавцу стоило значительных усилий показать мне товар, который не совсем мне подходит, мне трудно сказать ему «нет».

. Когда меня просят что-либо сделать, я обязательно выясняю, зачем это.

. Я предпочитаю использовать сильные аргументы и доводы.

. Я стараюсь быть в числе первых, как и большинство людей.

\*. Честно говоря, люди часто используют меня в своих интересах.

. Я получаю удовольствие от общения с незнакомыми людьми.

\*. Я часто не знаю, что сказать привлекательной(ому) женщине (мужчине).

\*. Я испытываю нерешительность, когда нужно позвонить по телефону в учреждение.

\*. Я предпочту обратиться с письменной просьбой принять меня на работу или зачислить на учебу, чем пройти через собеседование.

\*. Я стесняюсь возвратить покупку.

\*. Если близкий и уважаемый родственник раздражает меня, я скорее скрою свои чувства, чем проявлю раздражение.

\*. Я избегаю задавать вопросы из страха показаться глупым.

\*. В споре я иногда боюсь, что буду волноваться и дрожать.

. Если известный и уважаемый лектор выскажет точку зрения, которую я считаю неверной, я заставлю аудиторию выслушать и свою точку зрения.

\*. Я избегаю спорить и торговаться о цене.

. Сделав что-нибудь важное и стоящее, я хочу чтоб об этом узнали другие.

. Я откровенен и искренен в своих чувствах.

. Если кто-то сплетничает обо мне, я стремлюсь поговорить с ним об этом.

\*. Мне часто трудно ответить «нет».

\*. Я склонен сдерживать проявления своих эмоций, а не устраивать сцены.

. Я жалуюсь на плохое обслуживание и беспорядок.

. Когда мне делают комплимент, я не знаю, что сказать в ответ.

. Если в театре/ на лекции мне мешают разговорами, я делаю замечание.

. Тот, кто пытается пролезть в очереди впереди меня, получит отпор.

. Я всегда высказываю свое мнение.

\*. Иногда мне абсолютно нечего сказать.

Ключ

. Найдите сумму баллов для вопросов, не отмеченных звездочкой (номера 3, 6, 7, 8, 10; 18, 20, 21, 22, 25, 27, 28, 29).

. Найдите сумму для отмеченных звездочкой вопросов (номера 1, 2, 4, 5, 9, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 19, 23, 24, 26, 30).

. Прибавьте к первой сумме число 72 и вычтите вторую сумму.

Интерпретация

- 24: очень неуверен в себе;

- 48: скорее не уверен, чем уверен;

- 72 : среднее значение уверенности;

- 96: уверен в себе;

- 120: слишком самоуверен.