Реферат

Техника ассертивности и противостояние манипуляциям

Введение

ассертивность манипулирование пассивный агрессивный

Актуальность разработки и применения данной темы обусловлена тем, что окружающий мир становится более жестоким по отношению к людям. Нужно уметь отстаивать свою точку зрения, быть уверенным, чтобы добиться успеха в карьере и жизни. Уверенные в себе люди характеризуются независимостью и самодостаточностью, что проявляется в различных жизненных сферах, но наиболее очевидно - в сфере межличностных отношений. Ассертивное поведение является наиболее эффективным стилем делового поведения. Оно основано на осознании каждым сотрудником своих прав и обязанностей и уважительном отношении к правам и обязанностям других. Ассертивное поведение предполагает уверенную и активную позицию как внутри компании, так и во внешних связях. Цели заявляются четко и открыто отстаиваются. Ключевым компонентом такого поведения является индивидуальная ответственность каждого члена коллектива. Стиль руководства некоторых фирм и компаний напрочь исключает ассертивное поведение. В сфере межличностных отношений ассертивность предполагает отказ от опоры на чужие мнения и оценки.

Объектом исследования является развитие и разработка методов ассертивности, а предмет это особенности принципов данной темы.

Цель работы: Доказать важность «уверенности в себе», так как от этого зависит успех в любых сферах деятельности. Коммуникация - это стержень любой организации, одна из основ управления бизнесом. Ошибки во взаимодействии ведут к непониманию, задержкам, неправильным решениям и несоответствию между ожиданиями и результатом. Поэтому системное обучение принципам ассертивного поведения позволяет формировать корпоративную культуру компании.

Задачи исследования: Рассмотреть и изучить теоретические аспекты ассертивности.

Источниковая база: Концепция ассертивности оформилась в конце 50-х - начале 60-х годов XX в. в трудах американского психолога А. Солтера и впитала в себя ключевые положения гуманистической психологии - в частности, противопоставление самореализации манипулированию людьми.

«Тренинг ассертивности» С. Бишоп представляет собой сборник специальных упражнений, направленных на исследование и формирование ассертивного поведения и содержащих все необходимые материалы для проведения полноценного тренинга уверенности.

В книге-пособии «Как делать всё по-своему» авторы В. Каппони и Т. Новак в весьма доступной форме, тактично и с юмором предлагают нам примерить на себе ситуации межличностного взаимодействия, предлагая наиболее эффективные способы их решения. Проходя тесты, участвуя в ролевых играх, мы сможем познать науку одержания победы в проблемах и неурядицах, которые, возможно, по сей день считаем неразрешимыми. Благодаря этой книге мы сможем научиться слышать, что же хотят на самом деле от нас окружающие и правильно реагировать на их «телодвижения». Методы исследования: Анализ данной литературы

Структура работы: Работа состоит из введения, трех глав, заключения и списка используемой литературы

Глава 1. Ассертивность, теоретические аспекты

.1 Понятие «Ассертивность»

Ассертивность - термин, заимствованный из английского языка, где он выступает производным от глагола assert - настаивать на своем, отстаивать свои права. Концепция ассертивности оформилась в конце 50-х - начале 60-х годов XX в. в трудах американского психолога А.Солтера и впитала в себя ключевые положения входившей в ту пору в моду гуманистической психологии - в частности, противопоставление самореализации бездушному манипулированию людьми, - а также трансактного анализа. [1,c. 6]

В теории Солтера ассертивное поведение рассматривается как оптимальный, самый конструктивный способ межличностного взаимодействия, да пожалуй и мироощущения в целом, в противовес двум самым распространенным деструктивным способам - манипуляции и агрессии. Традиционные механизмы социализации невольно формируют уязвимость человека перед всевозможными манипуляциями со стороны других людей. Человек оказывается слишком подвержен внешним влияниям, а окружающие часто злоупотребляют этим, манипулируя им в своих корыстных целях. Сталкиваясь с неприемлемыми требованиями, он не находит сил им противоречить и скрепя сердце подчиняется вопреки своим собственным желаниям и установкам. А собственные требования и притязания он, напротив, зачастую не решается даже высказать. Постоянно сверяя свои побуждения и поступки с чужими ожиданиями и оценками, человек стесняется свои чувств, боится показать свое подлинное лицо. Пытаясь преодолеть неловкость такого положения, человек сам невольно учится ма-нипулятивным приемам, учится отвечать агрессией на агрессию или просто на критику, пускай даже справедливую. Если такая тактика и дает эффект, то лишь временный и по большому счету иллюзорный, поскольку не обогащает, а наоборот - обедняет человека как в плане межличностных отношений, так и в плане душевного комфорта. Формирование ассертивности как личностной черты в первую очередь предусматривает, чтобы человек отдал себе отчет, насколько его поведение определяется его собственными склонностями и побуждениями, а насколько - кем-то навязанными установками. Эта процедура во многом схожа со сценарным анализом Берна, то есть, по терминологии Берна, требует осознать, кем и когда прописаны основные линии сценария вашей жизни, а также устраивает ли вас этот сценарий, а если нет - то в каком направлении следует его откорректировать. Часто оказывается, что человек находится во власти установок, чуждых его подлинному существу, и от этого безотчетно страдает. Ему предлагается не только взять на себя главную роль в сценарии собственной жизни, но и фактически переписать сценарий и выступить режиссером всей постановки. [1,с.15-19.].

Переводчик книги Каппони и Новака, давший ей более доходчивое, чем у авторов, название - "Как делать все по-своему", тем самым очень точно сформулировал суть данного подхода. А квинтэссенцией этого подхода выступают так называемые "ассертивные права человека", приведенные в книге и многократно ретранслированные в ряде вторичных источников. По сути дела, кодекс этих прав, составляющих ключевые положения любого тренинга ассертивности, является обоймой новых, ассертивных установок, которые предлагается усвоить взамен прежних, якобы негодных. [5,с.150-168.].

Существуют как минимум три подхода к рассмотрению ассертивности. Согласно одной из концепций, ассертивность заключается в спонтанности поведения. Человек легко, не регламентируя, выражает свои чувства и желания. По мнению авторов концепции, проявление спонтанности освобождает человека от ложных авторитетов, ритуалов и условностей и предоставляет возможность быть самим собой. К сожалению, в этой концепции не может не настораживать декларация индивидуализма, которая, будучи воспринята буквально, рискует привести к печальным последствиям: сотрудник может перестать считаться с принятыми нормами, начать вести себя исходя из собственных представлений.[3, c. 134] Исследователи, рассматривающие ассертивность как настойчивость, абсолютизируют значимость упорства в достижении своих целей. Данная концепция возникла как альтернатива агрессивному и пассивному поведению, модели которых свойственны многим людям с нарушенной самооценкой. Также ассертивность необходимо рассматривать как адекватность. В этом контексте ассертивность подразумевает, что сотрудник в процессе взаимодействия с коллегами и руководством, прежде всего, действует сообразно обстоятельствам. В зависимости от возникшей ситуации, он реагирует на те или иные возникающие перед ним трудности гибко, варьируя свое поведение в рамках принятых в компании стандартов. Ассертивные умения согласно данной концепции, среди прочих, предусматривают умение вести себя конструктивно, не доставляя своим поведением неприятностей коллегам, умение тактично и вежливо настаивать на своем, умение принимать и предоставлять обратную связь, и, вместе с тем, умение действовать убедительно в контексте достижения поставленных целей. Формирование ассертивности как личностной черты в первую очередь предусматривает, чтобы человек отдал себе отчет, насколько его поведение определяется его собственными склонностями и побуждениями, а насколько - кем-то навязанными установками.

.2 Права человека, значимые для теории ассертивности

У каждого человека есть права, рассмотрим их подробнее:

Я имею право ставить оценку собственному поведению, мыслям и эмоциям и быть за их последствия в ответе.

Манипулирующее суеверие: Я никогда не могу оценить свое поведение самостоятельно, мое поведение и мою личность может правильно оценить только кто-то другой, более умный чем я.

Я имею право не извиняться и не объяснять моё поведение.

Манипулирующее суеверие: У меня нет своей личной территории, где я мог делать все, что я хочу.

Я имею право самостоятельно обдумать, отвечаю ли я вообще или до какой-то степени за решение проблем других людей.

Манипулирующее суеверие: Я не могу сам решать, кому мне помогать, а кому нет. Если мне сказали забыть про свои дела - значит, это правильно.

Я имею право изменить моё мнение.

Манипулирующее суеверие: Что бы ты ни ляпнул, в том числе неподумавши, позже свое мнение безнаказанно менять нельзя.

Я имею право ошибаться и отвечать за ошибки.

Манипулирующее суеверие: Даже в ситуации поиска я не имею права на случайные ошибки, и в случае ошибки обязан быть наказан переживаниями, оставить самостоятельность и подчиниться внешнему контролю.

Я имею право сказать: «Я не знаю».

Манипулирующее суеверие: Я обязан знать все, что от меня хотят другие.

Я имею право быть независимым от доброжелательности остальных и от их хорошего отношения ко мне.

Манипулирующее суеверие: Я должен любыми средствами добиваться, чтобы понравиться всем и каждому.

Я имею право принимать нелогичные решения.

Манипулирующее суеверие: У меня нет своей личной территории, где я могу чудить в свое личное время.

Я имею право сказать: «Я тебя не понимаю».

Манипулирующее суеверие: Я должен читать мысли окружающих и без слов понимать каждого, кому чего надо. Если у меня этого не получается, я невежда, противный, ужасный и вообще!

Я имею право сказать: «Мне это безразлично».

Манипулирующее суеверие: Меня должно интересовать и волновать все, что интересует и волнует других. А если это не так, я черствый, плохой и меня никто не будет любить!

Ассертивные права окружающих, или как не быть манипулятором:

Каждый человек, живущий рядом с вами, несмотря ни на какие ваши убеждения, имеет право сам решать все о себе и отвечать за последствия. Вы можете только поинтересоваться, понять, и показать плюсы другого варианта. Но не принудить: ведь у него есть все права избегать или игнорировать манипулирование. Такие отношения с близкими - самые приятные, эффективные и безопасные.

Каждый человек имеет право менять свои взгляды и убеждения, в том числе по поводу вас и ваших взглядов. Здесь вы так же вправе предложить, показать, объяснить, но не принудить. Если обещание, которое он вам дал, начинает ему вредить - освободите его от обещания. Я не настаиваю на том, что это применимо для всех финансовых договоров, но на деле часто приходится прощать долги - ведь и ты знал, с кем имеешь дело.

Каждый имеет право поступать не логично, в том числе по отношению к вам. Вы можете договориться, как можно поступать, а как нельзя. Но он имеет право. Он пытается улучшить свою жизнь - а это не ваша жизнь.

Никто не должен зависеть от вашей доброй воли. То есть - выполнять все просьбы, соглашаться, поддаваться убеждениям и уговорам, хотеть вашей заботы. Наши увещевания из самых добрых побуждений нужны именно нам - и вовсе не обязательно им. Поняв это, жить намного легче! Ждать однозначного согласия - значит, ни в грош не ставить чужие планы и желания.

Каждый близкий человек вправе решать, отвечать за вас и ваши проблемы. Мы верим, что за нас должны отвечать врачи, родители, правительство, начальство.

Каждый близкий человек имеет право делать ошибки. Как раз те, от которых вы сорок раз предостерегали, или те, что больно бьют по вам. Но при этом он должен отвечать за последствия. Мы же делаем наоборот: решаем за человека его проблемы - и наказываем за ошибки! Это - лучший способ посадить человека себе на шею или сбросить его в апатию. Наказывать за ошибки - значит, наказывать за активность и опыт. Решать чужие проблемы - значит делать беспомощным.

Каждый ваш близкий имеет право не знать, не уметь, и открыто говорить об этом. Двойки в школе - запрет на открытое выражение недопонимания. Значит - запрет на прояснение и понимание. Хороший учитель всегда знает, что двойки он ставит себе.

Никто не обязан никак реагировать на вашу критику упреки и претензии. Тяжело услышать от мужа или дочери: «А мне по барабану». Но это нормальная реакция на упрёк.

Никто не обязан оправдываться и объясняться перед вами. Одно дело - пытаться понять, другое - требовать оправданий. В первом случае вы признаёте свободу человека, во втором - лишаете его права на свои поступки.

Никто не обязан понимать вас, если вы честно и точно не заявили о своих взглядах и желаниях. Каждый вправе спросить вас о них и получить честный ответ. [7, с 176.].

Глава 2. Ассертивность и манипулирование

.1 Управление и манипулирование

Управление - прекрасная, нужная и этичная способность. Оно не имеет отношения к обязанности, принуждению, вообще к ограничению свободы. Управлять - значит понимать и уметь. И - всё. Управление основано на хорошем общении, понимании, добровольном партнёрстве и симпатии. Вы умеете хорошо общаться? Значит, вы управляете общением. Вы можете помирить драчунов? Значит, вы управляете отношениями. Вы ещё не в кювете? Значит, вы управляете автомобилем. А если в кювете - он управляет вами.

Управление - это когда дети или коллектив поддерживают нужный порядок и делают всё сами, по доброй воле, и будут продолжать делать это, даже если вас нет. Управление всегда служит улучшению жизни. Если вы нормально живёте, то только потому, что управляете кучей вещей вокруг себя. Однако, принимая всерьёз свои страхи и сомнения, мы привыкли подменять управление насилием, принуждением, подавлением, хитростью - то есть манипулированием. Мы часто верим, что слушается только тот, кто боится. Мы верим, что бесстрашный человек опасен, потому что неуправляем. Поэтому мы чаще всего пытаемся манипулировать друг другом - вместо того, чтобы создать взаимопонимание и управлять. Плывя по течению привычной морали, мы и сами охотно позволяем собой манипулировать. Мы слушаемся кого-то, боимся или стыдимся чего-то, верим в вину и обязанность; чего-то слишком желаем, а что-то ненавидим; мы покупаемся на добрые слова, на родственные связи, на долг и верность, на слёзы, на сочувствие. А когда жизнь идёт куда-то совсем в другу сторону, ломаем голову: ну почему!?

Да потому, что ты позволил решать за тебя. Ты отдал свою жизнь другим людям. Не важно, кто они, и какие они. Даже если они очень хорошие, даже если - ангелы, они не могут сделать с твоей жизнью то, что ты сам хочешь - у них ведь свои, а не твои представления об этом! А ведь есть и такие, для которых страшна твоя свобода, опасен твой рост или успех. В любом случае, если у руля не ты, жизнь не станет такой, о которой ты мечтаешь. Наоборот, она может вообще превратиться в кошмар.

Манипулирование так древне и естественно для нас, что большинство моральных норм созданы под него. Можно сказать, что львиная доля морали работает на манипуляторов. Неуверенность, стеснительность, неспособность общаться, долг, вина, стыд, наказание, «надо верить людям», послушание и прочие атрибуты манипулирования давно стали частью морали. И мы перестали думать о внутренней свободе. Дейл Карнеги, возможно, был первым, кто показал нормальные, этичные способы управления поведением других людей: приветливость, внимание к собеседнику, способность слушать, способность принять чужую точку зрения, умение понятно выражать мысли, искренность и открытость, хорошее общение. Эти способы оказались непривычно, пугающе эффективными. Если вы умеете заводить друзей, значит, вы этим процессом и управляете! [3,c. 65]

.2 Манипуляторы и то, как мы их создаем

Типы манипуляторов по Шострому:

Достаточно просто рассмотреть и осознать, как происходит манипулирование, чтобы частично освободиться от него.

Хам- давит грубостью и шумом. Слушаются из отвращения и страха. Диктатор - не терпящая возражений сталь, наказания за непослушание, подавление. Последний из проповедников - вызывает чувство вины и неполноценности, обесценивает других, намекая на свои добродетели. Всемилостивейший - само благодушие, за которым - лесть с целью подчинить. Сердобольный родитель - страх, тревога и беспокойство, совершенно отнимающие свободу. Тяжелейшее манипулирование. Бедняжка - жалобы, слёзы, ложь, игра на чужом сочувствии. Самый «бессовестный» и жестокий вид манипулирования, удар ниже пояса. Плющ - взятие измором, безотвязность, надоедливость с целью получить желаемое. «Остап Бендер» (в книге - математик) - свободная смена ролей, фальшь, многоличие на основе расчёта.

В чём суть манипулирования? Это - скрытый страх. Все манипуляторы скрыто боятся людей. Все они имеют заниженную самооценку, скрытые комплексы. Им некомфортно, если другие вокруг свободны или успешны. Они не способны управлять - поэтому используют чувства и страхи людей, жмут на наши кнопки. Точнее, дёргают за ниточки. Некоторые (праведник, всемилостивейший, Бендер) могут маскироваться под симпатичных и обаятельных людей. Эти особенно опасны. [7,c. 89]

Как мы создаем манипуляторов:

Откуда берётся манипулирование? Мы сердобольно лепим его сами! Более подробно об этом - в эссе об избалованности детей. Наши дети начинают манипулировать нами с момента приезда из роддома. Это нормально: главная задача выживания - контроль над окружением. Ненормально то, что мы тут же покупаемся на их капризы, обиды и рёв. Включается страх за ребенка - и напрочь исчезает рассудок. Дело в том, что наши реакции - главная ценность для детёныша. Какими бы они ни были, даже злость и побои - это отклик на нажатие кнопки, подтверждение нашей управляемости. Человечек будет делать именно то, на что мы бурно реагируем - ведь ему нужно выжить среди нас! Именно это и станет его ценностями, важными для выживания. Именно своими реакциями мы буквально лепим характер человека. В этом - весь трёхкопеечный секрет избалованности и цинизма детей. Посмотрите, на что мы реагируем. Это же тихий ужас. Тишина, игра, улыбки, маленькие победы, попытка помочь или общаться - слава Богу, успокоился! - ноль реакции, а то и «не мешай!». Плач, истерики, обиды, недомогания и травмы, подначки, провокации - вот тут мы взвиваемся и проявляем «внимание» по полной программе. Мы награждаем своими реакциями в основном истерики и манипулирование! Что же делать детёнышу, попавшему в такой жестокий мир?! Мы же не оставляем ему выбора. Став к двум годам мастерским манипулятором, уже лет с двенадцати чадо мается от тоски с насквозь управляемыми родителями. Кого из взрослых вы уважали в детстве? Тех, кто не поддавался манипулированию. Отличное чувство юмора и - полная неуправляемость! Из учителей таких было от силы два на школу. А если такими были родители - вам очень крупно повезло!

Манипулятор - это роль.

Манипулирование - неразумное поведение. Это - качество низкого эмоционального тона\*. Немного остановлюсь на этом.

\*Тон - эмоциональное состояние по поводу себя и жизни, эмоциональное самовосприятие. Эмоции - это точная шкала, от энтузиазма и радости вверху, через скуку посередине, до злости, страха, горя и апатии внизу. Именно от тона зависят более двадцати этических и коммуникативных характеристик человека, в том числе и разумность (рациональность, конструктивность). Тон определяет отношение к жизни и людям. [9, c. 136]

Люди в высоких тонах не склонны манипулировать - они умеют договариваться и знают, что это гораздо надёжнее и эффективнее. Но как относиться к человеку, если он манипулирует? Прежде всего, присмотреться к нему повнимательнее.

Наш тон весьма зависит от обстоятельств. Жизнь постоянно что-то преподносит, и мы можем скакать по шкале, то опускаясь в гнев, страх или горе, то поднимаясь до интереса и веселья. Тут нам комфортно, а здесь - плохо; что-то произошло, что-то услышали - бац! - и тон меняется. А в разных тонах мы - совершенно разные люди. Реально разные. Когда с вами поссорился близкий человек, вы видите - это не он. И вы правы! Это действительно другой человек. Он сменил роль, которую считает собой. В разных тонах у нас - разные роли.

Одно дело - иногда впадать в манипуляторство . Это бывает - крыша съехала, заклинило, зациклился. Пройдёт - сам исправишь. Другое дело, если человек - манипулятор по жизни. Не уметь ему противостоять - конец свободе.

Глава 3.Поведение человека

.1 Ассертивное поведение человека

Суть: Вы защищаете Ваши собственные права, выражаете Ваши мысли и чувства прямо, честно и открыто средствами, уважающими права других. Ассертивный человек действует без ненужного беспокойства или чувства вины. Ассертивные люди уважают себя и других людей и отвечают за свои действия и свой выбор. Они понимают свои потребности и просят открыто и прямо о том, что они хотят. При получении отказа они могут загрустить или быть разочарованными, но их самовосприятие не омрачается. Они не слишком полагаются на одобрение других людей и чувствуют безопасность и уверенность в самих себе. Ассертивные люди показывают другим, как они хотели бы, чтобы с ними обращались. Они самодостаточны. Явное поведение:

Вот что я думаю. Вот что я чувствую. Вот как я оцениваю ситуацию. А как насчет Вас? Если наши потребности конфликтуют, я, конечно же, готов рассмотреть различия, и, возможно, буду готов к компромиссу. Скрытая мысль:

Я не позволю Вам использовать меня и не буду атаковать Вас за то, что Вы такой, как Вы есть.

Цель: Общаться ясно и прямо, как взрослый со взрослым.

Вербальные и невербальные характеристики:

Активное слушание.

Твердый, спокойный голос.

Прямой контакт глаз.

Прямая, сбалансированная, открытая позиция тела.

Громкость голоса, подходящая к ситуации.

Использование: «Я люблю, хочу...», «Я не хочу...».

Фразы сотрудничества: «А что Вы думаете по этому поводу?».

Подчеркнутые утверждения заинтересованности: Мне бы очень хотелось

Выгода: Чем больше Вы отстаиваете себя и действуете в манере, которую Вы уважаете, тем выше Ваше самоуважение. Ваши шансы получить от жизни то, что Вы хотите, увеличиваются, если другие понимают, что Вы хотите и то, что Вы защищаете Ваши права и потребности. Если Вы прямо выражаете чувства негодования, то отрицательные эмоции не накапливаются. Не испытывая болезненного чувства застенчивости и тревоги и не тратя силы на самозащиту, Вы можете видеть, слышать и любить более легко. Расплата:

Друзья могут воспользоваться Вашим самоутверждением и могут саботировать Вашу вновь приобретенную ассертивность. Вы переформулируете Ваши убеждения и делаете переоценку ценностей, сформировавшихся с детства. Это может вызывать сопротивление.

.2 Пассивное поведение

Суть: Вы нарушаете Ваши собственные права, так как не выражаете свои чувства, мысли и убеждения, а, следовательно, позволяете другим нарушать Ваши права. Пассивное или неассертивное поведение может также означать выражение мыслей и чувств в такой извиняющейся и скромной манере, что другие просто не обратят на них внимание. Пассивный человек позволяет другим топтаться по себе, как по коврику в коридоре. Неассертивные люди думают, что они не контролируют события, находятся под контролем и не имеют возможности действовать самостоятельно. Они не позволят своим потребностям иметь преимущество над потребностями других. Они позволяют другим принимать за них решения, даже если знают, что в последствии они будут об этом жалеть. Они чувствуют себя беспомощными и бесправными.

Явное поведение:

Со мной все равно не считаются, поэтому можете мной пользоваться. Мои чувства, потребности и мысли менее важны, чем Ваши. Скрытая мысль: Позаботьтесь обо мне и телепатически поймите мои чувства и потребности. Разве Вы будете любить/уважать меня, если я буду ассертивным? Я должен защитить Вас от боли.

Подсознательное: За неуверенностью скрыть глубинный страх, не соответствовать ожиданиям других. Цель:

Умиротворить другого и избежать конфликта и неприятностей любой ценой.

Вербальные и невербальные характеристики:

Позволить событиям проходить мимо

Ходить вокруг да около - не говорить о себе, о том, что в действительности

имеешь в виду.

Ни к месту извиняться мягким, неустойчивым голосом.

Быть нечетким, избегать прямого взгляда .

Избегать телесных контактов - отступить от других, сутулить плечи.

Моргать или смеяться при выражении гнева.

Прикрывать рот рукой.

Использовать фразы: «Если это не будет слишком затруднительно для Вас» или «Но все равно делайте, что хотите...»

Выгода Вы награждены за свою беззаветность. Если что-то пойдет не так, Вы, как пассивный наблюдатель, не будете обвинены. Другие будут защищать Вас и проявлять заботу. Вы избегаете, оттягиваете или прячете конфликт, которого боитесь. Расплата Если из-за недостатка ассертивности Вы позволили отношениям развиваться не так, как Вам хотелось бы, то изменить это очень сложно. Вы ограничиваете себя, создав в глазах других представление о себе как о хорошем, мягком человеке, и не более того. Вы ограничиваете себя в проявлении искренних негативных эмоций (гнева, презрения и др.). Вы страдаете от этого, рисуя по ночам в своем воображении картинки собственной уверенности и искренности.

.3 Агрессивное поведение

Суть: Вы защищаете свои личные права и выражения чувств, мыслей таким образом, что это становится неприемлемым и нарушает права другого человека. Превосходство достигается путем унижения других. Когда Вам угрожают, Вы атакуете.

Явное поведение:

Мне не важно, что Вы чувствуете. То, что важно для Вас, совершенно безразлично для меня.

Скрытая мысль:

«Я сделаю тебя до того, как это сделаешь ты. Я здесь номер первый.»

Вербальные и невербальные характеристики

Вторжение в пространство других людей

Пронзительный, саркастический или снисходительный голос и взгляд

Родительские жесты

Угрозы: «Лучше поосторожнее», «Если ты не...», «А ну-ка..» и др.

Прерывания: «Да что ты говоришь», «Не будь дураком» и др.

Оценивающие комментарии

Выгода Другие делают то, что Вы хотите. Все идет так, как Вы хотите, и Вам нравится чувство человека, который сам управляет своей жизнью. Вы менее уязвимы в среде, отличающейся борьбой, враждебностью и конкуренцией. Подсознательное За агрессией всегда скрыта глубокая неуверенность в себе. Цель Доминировать, побеждать, заставить другого проигрывать и наказать других. Расплата Агрессивное поведение создает врагов, которые могут развить страх и паранойю, делая Вашу жизнь трудной. Если Вы контролируете то, что делают другие, это требует много усилий и энергии и не дает Вам возможности расслабиться. Отношения обычно построены на негативных эмоциях и нестабильны. Рано или поздно обнаруживается, что Вы уже и не можете вести себя неагрессивно, Вы причиняете боль небезразличным Вам людям и страдаете от этого.[11,c. 267]

Заключение

Ассертивность - это навык полного и свободного самовыражения в контактах с другим человеком или людьми. Ассертивное поведение означает непосредственное, решительное и вместе с тем вежливое по отношению к другому человеку выражение своих чувств, позиции, мнений или желаний таким образом, чтобы при этом считаться с чувствами, позицией, мнением, правами и желаниями другого человека. Ассертивность это умение, а не черта характера человека. Ассертивность не является врожденным качеством.

Под ассертивностью следует понимать свойство личности, ее склонность вести себя, при достижении своих целей, ассертивно (уверенно). Ассертивное поведение - это реализация данного свойства в конкретном поведении человека, способ действий, при котором человек активно и последовательно отстаивает свои интересы, открыто заявляет о своих целях и намерениях, уважая при этом интересы окружающих.

Таким образом мы приходим к тому, что ассертивность, это то, чему нужно учиться. То есть необходимо внедрение в школьные программы тренингов направленных на повышение уверенности. А в фирмах нужно проводить необходимые тренинги, помогающие осознать проблемы и помогающие бороться с манипуляциями.

Список используемой литературы

1. Бишоп, С. Тренинг ассертивности [Текст] / С.Бишоп. - СПб.: Питер, 2001. - 208с.

. Вердербер, Р., Вердербер, К.. Психология общения [Текст] / Р.Вердербер, К.Вердербер - СПб.: Прайм- Еврознак, 2003. - 320с.

. Гаврилова, Л. Энциклопедия практической психологии [Текст] / Л. Гаврилова - Спб.: Логос, 2005. - 650с.

. Каппони, В., Новак, Т. Как делать все по-своему, или Ассертивность - в жизнь [Текст] / В. Каппони, Т. Новак - СПб. : Питер, 1995. - 192с

. Коробкова, Т.А. Ассертивность как вид педагогической коммуникации [Текст] / Т.А. Коробкова - Н.Новгород: Изд. ВИПИ,2000. - 150с.

. Раевский, А.Е. Психологическое манипулирование в новых религиозных движениях [Текст] / А.Е. Раевский - М.: Эксмо, 2003. - 376 с.

. Рубинштейн, С.Л. Основы общей психологии [Текст] / С.Л. Рубинштейн

. - СПб.: Питер, 2005. - 713с.

. Смит, М.Д. Тренинг уверенности в себе [Текст] / М.Д. Смит - СПб.: Речь,2001. - 242с.

. Солтер, А. Тренинг ассертивности [Текст] / А. Солтер - СПб.: Речь, 2003. - 169c.

. Степанов, С. Популярная психологическая энциклопедия [Текст] / С. Степанов - М.: Эксмо, 2005. - 560с.