**Департамент охраны здоровья населения Кемеровской области**

Государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение

**«Кемеровский областной медицинский колледж»**

**(ГБПОУ «КОМК»)**

Методическая разработка практического занятия

Дисциплины Психология общения

Раздел Общая психология

Для специальности «Лечебное дело»31.02.01

Занятие № 3. Тренинг уверенного поведения

Тема 1.3. Виды социальных воздействий

Составлен преподавателями

психологии

2017 г.

**Задание:**

1. Выполнение тестового задания (Приложение №1)
2. О каком способе влияния говорится в материале Приложения №2?
3. Вам необходимо прочитать пациентам с больным сердцем лекцию: «Как добиться помощи от окружающих при возникновении у вас острой боли в сердце, если вы находитесь в публичном месте». К каким методам воздействия Вы прибегните! Докажите целесообразность своего выбора.
4. Близки ли Вам слова одной из студенток медицинского колледжа г. Омска (назовем её Н.)? Постарайтесь обосновать необходимость выработки навыков уверенного поведения для будущего медработника и для личностного развития (Приложение №3)
5. Используя информационный материал ( Приложение 4), охарактеризуйте понятие «ассертивность», «характеристики ассертивного поведения». Сделайте конспект.
6. Приведите примеры из повседневной практики медицинского работника, когда медицинскому работнику профессионально значимо занимать уверенную позицию.
7. Выполните задание Приложения №5.
8. Законспектируйте материал А и Б.
9. Выполните тест Басса-Дарка, сделайте выводы. (Приложение № 6)

Приложение №1

Выбрать номер правильного ответа:

1. Влияние - это *…*

1. Глобальная способность действовать разумно, рационально мыслить и хорошо справляться с жизненными обстоятельствами;

2. Воздействие на состояние, мысли, чувства и действия другого человека с помощью исключительно психологических средств, с предоставлением ему права и времени отвечать на это воздействие;

3. Организация взаимодействия с другими людьми.

2. Привлечение к себе непроизвольного внимания адресата путем проявления инициатором собственной незаурядности и привлекательности, высказывания благоприятных суждений об адресате, подражания ему или оказания ему услуги…

1. Убеждение;

2. Внушение;

3. Формирование благосклонности.

3.Передача своего состояния или отношения другому человеку или группе людей, которые перенимают это состояние или отношение. Передаваться состояние может как непроизвольно, так и произвольно, усваиваться – также непроизвольно или произвольно…

1. Убеждение;

2. Заражение;

3. Формирование благосклонности.

4. Угроза применения инициатором своих контролирующих возможностей для того, чтобы добиться от адресата требуемого поведения …

1. Принуждение;

2. Внушение;

3. Формирование благосклонности.

5*.* Способность вызвать стремление быть подобным себе. Эта способность может, как произвольно использоваться, так и непроизвольно проявляться…

1. Убеждение;

2. Пробуждение импульса к подражанию;

3. Формирование благосклонности.

6. Высказывание пренебрежительных или оскорбительных суждений о личности человека, грубое агрессивное осуждение или осмеяние его дел и поступков …

1. Убеждение;

2. Внушение;

3. Деструктивная критика.

7. Сознательное аргументированное воздействие на другого человека или группу людей, имеющее своей целью изменение их суждения, отношения, намерения или решения …

1. Убеждение;

2. Внушение;

3. Формирование благосклонности.

8.Сознательное неаргументированное воздействие на человека или группу людей, имеющее своей целью изменение их состояния, отношения к чему-либо и предрасположенности к определенным действиям …

1. Убеждение;

2. Внушение;

3. Формирование благосклонности.

9.Скрытое побуждение адресата к переживанию определенных состояний, принятию решений и выполнению действий, необходимых для достижения инициатором своих собственных целей …

1. Убеждение;

2. Манипуляция;

3. Формирование благосклонности.

10.Объявление своих целей и предъявление свидетельств своей компетентности и квалификации для того, чтобы быть оцененным по достоинству и благодаря этому получить преимущество *…*

1. Самопродвижение;

2. Внушение;

3. Формирование благосклонности.

11.Обращение к адресату с призывом удовлетворить потребности или желания инициатора воздействия …

1. Убеждение;

2. Внушение;

3. Просьба.

Приложение2

О каком способе социального воздействия идет речь в приведенном отрывке?

1 апреля 1976 года английский астроном Патрик Мур в эфире радио BBC разыграл слушателей, объявив, что в 9:47 случится редкий астрономический эффект: Плутон пройдёт позади Юпитера, вступит с ним в гравитационное взаимодействие и немного ослабит гравитационное поле Земли. Если слушатели подпрыгнут в этот момент, они должны испытать странное чувство. Начиная с 9:47 BBC получило сотни звонков с рассказами о странном чувстве, а одна женщина даже заявила, что вместе со своими друзьями оторвалась от стульев и летала по комнате.

Приложение 3

Перед Вами - выдержки из размышлений студентки медицинского колледжа, содержащие размышления о необходимости выработки навыков уверенного поведения. Согласны ли Вы с ней? Что бы Вы добавили к её словам, исходя из Вашего жизненного опыта? Актуализируйте значимость ассертивного поведения для профессиональной деятельности медицинского работника.

«Данная тема для меня важна тем, что отражает, с одной стороны, мои проблемы, а с другой – ресурсы.

Проблемы – это потому что мне часто в жизни не хватало и иногда не хватает сейчас уверенности в себе. Ресурсы – это то, что я могу сделать своей сильной частью, преодолев имеющиеся проблемы. Это касается тех ситуаций, когда нужно отстаивать собственную позицию, поступать так, как я считаю нужным в данный момент, вступать с кем-то в открытый конфликт. В жизни мне часто приходилось уступать, жертвуя собственными интересами. Это касалось как ситуаций в личной жизни, так в быту, на работе и, в целом, в социуме. Часто мне приходилось задумываться при ответе, что подумают обо мне окружающие; не осудят ли меня, не скажут ли, что я делаю что-то не так. Мне было сложно сказать «нет», высказывать собеседнику критические замечания. Постепенно я стала работать со своими проблемами, преодолевая их. Иногда выходило, что я заходила на другой полюс неуверенности – в агрессию, словесную перепалку, когда эмоции выплескиваются из тебя и очень сложно их остановить. Но чаще всего агрессивное отреагирование я себе позволяла лишь с близкими людьми, а в общественных местах вела себя как «хорошая девочка». Постепенно я поняла, что надо учиться отстаивать собственное мнение, но не «с пеной у рта», и не «с просящим видом», а четко, целенаправленно и осознанно, предварительно взвесив все «за» и «против».

Приложение 4

**Подходы к исследованию ассертивного (уверенного) поведения**

Проведенный анализ теоретических положений описания ассертивности зарубежными и отчественными исследователями позволяет нам сформулировать следующие коцепции 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 (В. Капони, Т. Новак).

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 (А. А. Лазарус, А. Вайнер, В. Высоцкий).

Третья концепция рассматривает ассертивность как адекватность. В этом контексте ассертивность подразумевает, что человек в процессе взаимодействия с другими, 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 обществе (в образовательном учреждении, семье, коллективе и т.п.) стандартов. Ассертивное 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 (А. Солтер, М. Розенберг, М. Дж. Смит, Рении Фричи).

Если говорить непосредственно о термине «ассертивность», то он происходит от английского «assert» - настаивать на своем, отстаивать свои права. Обычно под ассертивностью понимается естественность и независимость от внешних влияний и оценок, способность самостоятельно регулировать собственное поведение и отвечать за него. Это понятие близко принципу гештальт-терапии «Я существую не для того, чтобы соответствовать твоим ожиданиям, ты существуешь не для того, чтобы соответствовать моим ожиданиям…». По определению Ренни Фричи, ассертивный человек – тот, кто отвечает за собственное поведение, демонстрирует самоуважение и уважение к другим, позитивен, слушает, понимает и пытается достичь разумного компромисса.

Под ассертивностью понимается определенная личностная черта, которую можно определить как автономию, независимость от внешних влияний и оценок, способность самостоятельно регулировать собственное поведение. Таким образом, вполне оправданно допустить очень близкую аналогию с другим понятием - самодостаточностью.

Концепция ассертивности впитала в себя ключевые положения гуманистической психологии - в частности, противопоставление самореализации бездушному манипулированию людьми. 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 манипулятивным 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. 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. В сфере межличностных отношений ассертивность предполагает отказ от опоры на чужие мнения и оценки, культивирование спонтанного поведения в соответствии со своими собственными настроениями, побуждениями и интересами.

Квинтэссенцией учения об ассертивности выступают так называемые “ассертивные права человека». Перечислим эти права.

**Права человека:**

        Вы имеете право сами судить о своем поведении, мыслях и эмоциях и несете ответственность за их последствия.

        Вы имеете право не давать никаких объяснений и обоснований, оправдывающих ваше поведение.

        Вы имеете право сами решить, отвечаете ли и в какой мере за проблемы других людей.

        Вы имеете право менять свои взгляды.

        Вы имеете право совершать ошибки и отвечать за них.

        Вы имеете право сказать: “Я не знаю”.

        Вы имеете право не зависеть от доброй воли других людей.

        Вы имеете право на нелогичные решения.

        Вы имеете право сказать: “Я тебя не понимаю”.

        Вы имеете право сказать: “Меня это не волнует”.

С одной стороны, эти права позволяют человеку быть свободным и независимым, но, с другой - при доведении до крайности могут привести к крайнему индивидуализму и игнорированием интересов окружающих. Поэтому важно соотносить свои интересы с интересами окружающих, не игнорируя их.

Так что же характеризует ассертивную личность?

Ассертивного человека следует отличать от неуверенного в себе человека и агрессивного человека.

Поведение человека бывает двух типов: уверенное и неуверенное (как два «полюса» неуверенного поведения - агрессивность и застенчивость). Неуверенный человек может быть очень тихим, застенчивым, ходить ссутулившись и опустив голову, избегать прямого взгляда, пасовать перед любым давлением на него. При таком поведении человек уходит от прямого обсуждения проблемы, склонен говорить о своих желаниях и потребностях в косвенной форме, пассивен, не готов принять предложение партнера. Неуверенность может проявляться и в агрессии, человек кричит, оскорбляет, размахивает руками, смотрит с подозрением и т.п. проявляется требовательность и враждебность, человек «переходит на личности», пытается наказать другого человека, а не удовлетворить свои потребности.

Можно перечислить основные характеристики уверенного в себе человека (по А. Солтеру):

1. Эмоциональность речи: открытое, спонтанное и подлинное выражение в речи всех испытываемых чувств;

2. Экспрессивность речи: ясное проявление чувств в невербальной плоскости и соответствие между словами и невербальным поведением;

3. Противостоять и атаковать: как прямое и честное выражение собственного мнения, без оглядки на окружающих;

4. Использование местоимения "Я": как выражение того факта, что за человек стоит за словами, отсутствие попыток спрятаться за неопределенными формулировками;

5. Принятие похвалы: как отказ от самоуничижения и недооценки своих сил и качеств;

6. Импровизация как спонтанное выражение чувств и потребностей, повседневных забот, отказ от предусмотрительности и планирования .

Приложение 5

Упражнение «Характеристики»

Запишите в таблице основные поведенческие реакции уверенного, агрессивного и неуверенного поведения, которые Вы могли наблюдать в процессе жизнедеятельности \*походка, речь, жесты, поза, скорость реакций, отношение к другим и т.п.

Характеристики поведения

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Уверенное | Агрессивное | Неуверенное поведение |
|  |  |  |

По окончании работы студенты сравнивают свои записи с информационными материалами

**Неуверенное поведение**

Голова: опущенная или наклон в сторону, вниз.

Мимика: застывшая мимика или неконтролируемые движения мышц лица.

Взгляд: взгляд вниз, в пол, или «бегающий» взгляд (быстрое перемещение взгляда по пространству), или взгляд исподлобья, или расфокусированный взгляд.

Рот: «покусывает ногти или губы», «улыбка не до конца».

Плечи: опущенные, подняты вверх и вперед.

Спина: согнутая, «сутулая».

Грудная клетка: «закрывание себя» (сумкой, руками).

Руки, пальцы: поправляет / подергивает/ теребит одежду или прическу, мелкие движения пальцами, руки совершают различные движения (сумку открывают, пальцы теребят).

Тазовая область: «ерзание на стуле».

Ноги, стопы: колени вместе; носки внутрь; мелкие, маленькие шаги; перенос веса с ноги на ногу; перекрещенные ноги.

Движение в пространстве: «сидит на краешке стула», «ходит по стенке».

Наклон корпуса: наклон туловища к коленям, наклон туловища в сторону. Форма тела: узкая поза, сжатие туловища.

Скорость движения: быстрые движения руками и ногами; скорость может меняться (быстрая или замедленная).

Сила движения: слабые; сниженный тонус ног.

Качество движения: резкие, «угловатые».

Направленность движения: нарушение точности движения, хаотичные изменения частые изменения положения тела.

Расслабление/ напряжение: напряжение рук, ног; скованность; напряжение.

**Агрессивное поведение**

Голова: подбородок параллелен полу, или поднят вверх, или опущен вниз; «качание головой вперед-назад».

Мимика: выдвинутая вперед нижняя челюсть.

Взгляд: пристальный взгляд «глаза в глаза»; суженные веки (прищуренный взгляд); прямой взгляд; взгляд долго фиксируется на партнере.

Плечи: «приподнятые плечи».

Грудная клетка: грудь выставлена вперед.

Спина: прямая. Руки, пальцы:

кидание предметов; «бьет пальцами по стулу», «бьет кулаком», «размахивает руками»; оскорбительные жесты; «руки в боки»; хлопанье дверью; сжатые кулаки; «руки тянутся вперед по направлению к партнеру»; руки опираются на ноги.

Ноги, стопы: «стучит ногой об пол»; широкие шаги; ноги расставлены шире плеч.

Движение в пространстве: «занимает все пространство кресла».

Наклон корпуса: вперед по направлению к партнеру.

Форма тела: широкая поза; широкие шаги.

Скорость движения: быстрая.

Сила движения: сильные, «слышимые/ шумные движения».

Качество движения: резкие.

Направленность движения: направленные или хаотичные движения. Расслабление/ напряжение: напряжение.

Уверенное поведение

Голова: прямая, подбородок параллелен полу.

Мимика: живое выражение лица.

Взгляд: прямой/ открытый взгляд, контакт глаз, сфокусированный взгляд, устойчивый контакт глаз: «глаза в глаза».

Рот: улыбка, «легкая улыбка».

Плечи: расправленные.

Грудная клетка: открытая; грудь вперед.

Спина: прямая, ровная; «есть опора на спинку кресла».

Руки, пальцы: расправленные кисти рук; руки лежат на подлокотниках или вдоль тела; перекрещенные руки с открытой грудной клеткой; жестикуляция соответствует смыслу сказанного.

Ноги, стопы: стопы параллельны друг другу; расстояние между стопами «на ширине плеч»; или нога на ногу; опора на стопы.

Движение в пространстве: «полностью занимает сиденье кресла».

Наклон корпуса: прямо.

Форма тела: туловище расправлено. Скорость движения: средняя, редко меняется (стабильная).

Сила движения: достаточно сильная.

Качество движения: плавные, ритмичные.

Направленность движения: целесообразные, направленные, точные. Расслабление/ напряжение: расслабленность; «расслабленные руки».

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Неуверенное (пассивное)** **поведение** | **Агрессивное** **поведение** | **Уверенное** **поведение** |
| *Как действующее лицо* | *Как действующее лицо* | *Как действующее лицо* |
| Ущемляет свои интересы Испытывает чувство душевной боли и беспокойства | Ущемляет интересы других Выражает свои чувства, ущемляя чувства других | Доволен собой Выражает свои чувства Испытывает чувство удовлетворения |
| Испытывает чувства неловкости и недовольства собой Дает возможность другим решать за себя Не достигает желаемой цели | Решает за других Достигает желаемой цели, ущемляя интересы других | Может достичь желаемой цели Делает выбор для себя |
| *Как лицо, по отношению к которому поведение направлено* | *Как лицо, по отношению к которому поведение направлено* | *Как лицо, по отношению к которому поведение направлено* |
| Испытывает чувства вины и гнева | Испытывает чувства обиды и унижения | Испытывает чувство удовлетворения |

Материал А

**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 делать 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 (Seligman, Maier, 1967). 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. **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. **2. Опыт наблюдения беспомощных людей** (например, телевизионные сюжеты о беззащитных жертвах);
3. **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 убирали 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. **1. Непосредственный личный опыт.** Воспоминания о том, что нам приходилось делать в прошлом, и насколько это было успешно или неуспешно.
2. **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. **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. **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. **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. **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. **3. Нерациональные убеждения.**   
   *«Ничего хорошего никому и никогда тесные межличностные связи не приносили и не принесут».*
4. **4. Глобальные выводы из единичных фактов.***«Настоящей любви не бывает и за любым интересом девушек ко мне стоит интерес только к моим деньгам».*
5. **5. Излишнее стремление «соблюдать приличия».***«А что обо мне подумают люди?»*
6. **6. Отсутствие навыков выражения чувств, желаний и потребностей.**   
   *«Какая разница, что я чувствую».*
7. **7. Смятение и замешательство.***«Я не знаю, что делать, все безнадежно».   
   «Ничего хорошего уже не будет».*
8. **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. **9. Склонность к зависимости от окружающих людей, их мнений и решений.***«Скорей всего я ошибаюсь, чем рисковать, лучше положиться на мнение большинства».*
10. **10. Пассивность, избегание ответственности.***«Я не виноват, как мне сказали так я и сделал».*

Материал Б

**Агрессия** – слово латинского происхождения (“aggredi”) и означает - “нападение, нападать”. Современный ритм жизни, психические и физические нагрузки, бессонницы и регулярные стрессовые ситуации приводят к тому, что население становится все более и более агрессивным.

**Причины агрессивного поведения**

Приверженцы биологической теории придерживаются мнения, что агрессия – это: врождённая реакция человека, связанная с инстинктом самосохранения (нападение – лучшая защита); поведение, возникающее как результат борьбы за территорию и ресурсы (конкуренция в личной и профессиональной сферах); наследственное свойство, полученное вместе с типом нервной системы (неуравновешенной); следствие нарушений гормонального фона (избыток тестостерона или адреналина); следствие употребления психотропных веществ (алкоголя, никотина, наркотиков).

Согласно социобиологическому подходу люди с похожими генами содействуют выживанию друг друга даже путём самопожертвования. В то же время они проявляют агрессию к индивидуумам, которые сильно от них отличаются и содержат мало общих генов. Это объясняет конфликтные вспышки между представителями социальных, национальных, религиозных и профессиональных групп.

Психосоциальная теория связывает повышенную агрессивность с качеством жизни человека. Чем хуже его состояние (не выспался, голоден, не удовлетворён жизнью), тем он более враждебен.

Факторы, влияющие на уровень агрессивности

Согласно социальной теории, агрессия – это приобретённое в течение жизни свойство человека. Причём развивается она на фоне следующих факторов: неблагополучные семьи (частые ссоры между родителями, применение физического воздействия на детей, недостаток родительского внимания); ежедневный показ и пропаганда насилия на телевидении и в прочих СМИ. Психологи также тесно связывают факторы агрессии человека с такими его личностными качествами:

* доминантный стиль поведения;
* повышенная тревожность;
* тенденция к выявлению враждебности действий других индивидуумов; повышенный или, наоборот, заниженный самоконтроль;
* пониженное самоуважение и частое ущемление собственного достоинства; полное отсутствие потенциала, в том числе творческого.-

|  |  |
| --- | --- |
| Типы лиц, формы проявления агрессии | Личностные особенности |
| 1.Лица, склонные к проявлению физической агрессии | Отличаются активностью, целеустремленностью, смелостью; склонны к риску. Экстравертированность. Проявляют лидерские качества в сочетании с низким уровнем самоконтроля. Импульсивность поведения. Отсутствие социализации влечений, потребность в острых переживаниях. |
| 2.Лица, склонные к проявлению вербальной агрессии | Отличаются выраженной психической неуравновешенностью, депрессивностью, фрустрационной толерантностью; Повышенная чувствительность к оценкам и действиям окружающих; постоянный внутренний конфликт. Импульсивность поведения. |
| 3.Лица, склонные к проявлению косвенной агрессии | Импульсивность; низкий уровень самоконтроля. Недостаточная социализация влечений, низкая осознанность собственных действий. Несформированность произвольных реакций. |

**Типы агрессии.**

|  |  |
| --- | --- |
| Тип агрессии | Примеры |
| 1. Физическая – активная – прямая | Нанесение другому человеку ударов холодным оружием, избиение или ранение при помощи огнестрельного оружия. |
| 1. Физическая – активная – непрямая | Закладка мин-ловушек; сговор с наемным убийцей с целью уничтожения врага. |
| 1. Физическая – пассивная – прямая | Стремление физически не позволить другому человеку достичь желаемой цели или заняться желаемой деятельностью. |
| 1. Физическая – пассивная – непрямая | Отказ от выполнения необходимых задач. |
| 1. Вербальная – активная – прямая | Словесное оскорбление или уничтожение другого человека. |
| 1. Вербальная – активная – непрямая | Распространение злостной клеветы или сплетен о другом человеке. |
| 1. Вербальная – пассивная – прямая | Отказ разговаривать с другим человеком, отвечать на его вопросы и др. |
| 1. Вербальная – пассивная – непрямая | Отказ дать определенные словесные пояснения или объяснения (например, отказ высказаться в защиту человека, которого незаслуженно критикуют). |

**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,

Люди с **низкими способностями к презентации и интерпретации** характеризуется направленностью на себя, самодостаточностью, подозрительностью и низкой способностью к эмпатии.

**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 натыкается 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 моралями 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 наших 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 из - за неумения понимать друг друга. Как следствие мы осуждаем, критикуем людей, которые на нас непохожи. 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.

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 на работе, 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 собственных переживаний, мыслей, потребностей, 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

Три позиции на происходящие события

**«Человек Прошлого» -** принятие ситуации и отсутствие желания что-то менять: *«я принимаю эту ситуацию, все нормально, надо смириться, вот раньше было хорошо, а сейчас….,но ничего не поделать».*

**«Человек Будущего»** – непринятие ситуации и стремление к скорейшему изменению: *«меня полностью не устраивает это, придется приложить усилия, чтобы ускорить будущие события».*

**«Человек Настоящего» –** принятие ситуации и желание и вера в ее улучшение: «*я доволен тем, что происходит сейчас, я это принимаю и верю в лучшее*».

Проактивный человек не ставит в зависимость от внешних обстоятельств свои настроения, он не боится остаться один, быть непризнанным, непонятым, выделившимся из толпы, потому что он понимает, что для того чтобы ему быть счастливым у него уже все есть.

Приложение 6

Опросник Басса-Дарки

Агрессивность обладает качественной и количественной характеристикой. Как и всякое свойство, она имеет различную степень выраженности: от почти полного отсутствия до ее предельного развития. Каждая личность должна обладать определенной степенью агрессивности. Отсутствие ее приводит к пассивности, ведомости, конформности и т.д. Чрезмерное развитие ее начинает определять весь облик личности, которая может стать конфликтной, неспособной на сознательную кооперацию и т.д. Сама по себе агрессивность не делает субъекта сознательно опасным, так как, с одной стороны, существующая связь между агрессивностью и агрессией не является жесткой, а, с другой, сам акт агрессии может не принимать сознательно опасные и неодобряемые формы. Исходя из этого, можно разделить проявления агрессии на два основных типа: первый – мотивационная агрессия, как самоценность, второй – инструментальная, как средство (подразумевая при этом, что и та, и другая могут проявляться как под контролем сознания, так и вне него, и сопряжены с эмоциональными переживаниями (гнев, враждебность).

А. Басс разделил понятия агрессии и враждебность и определил последнюю как: "...реакцию, развивающую негативные чувства и негативные оценки людей и событий". Создавая свой опросник, дифференцирующий проявления агрессии и враждебности, А. Басе и А. Дарки выделили следующие *виды реакций:*

1. Физическая агрессия – использование физической силы против другого лица.

2. Косвенная – агрессия, окольным путем направленная на другое лицо или ни на кого не направленная.

3. Раздражение – готовность к проявлению негативных чувств при малейшем возбуждении (вспыльчивость, грубость).

4. Негативизм – оппозиционная манера в поведении от пассивного сопротивления до активной борьбы против установившихся обычаев и законов.

5. Обида – зависть и ненависть к окружающим за действительные и вымышленные действия.

6. Подозрительность – в диапазоне от недоверия и осторожности по отношению к людям до убеждения в том, что другие люди планируют и приносят вред.

7. Вербальная агрессия – выражение негативных чувств как через форму (крик, визг), так и через содержание словесных ответов (проклятия, угрозы).

8. Чувство вины – выражает возможное убеждение субъекта в том, что он является плохим человеком, что поступает зло, а также ощущаемые им угрызения совести.

Опросник состоит из 75 утверждений, на которые испытуемый отвечает "да" или "нет".

**ОПРОСНИК**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 1. Временами я не могу справиться с желанием причинить вред другим | да | нет |
| 1.  Иногда сплетничаю о людях, которых не люблю | да | нет |
| 1.  Я легко раздражаюсь, но быстро успокаиваюсь | да | нет |
| 1.  Если меня не попросят по-хорошему, я не выполню | да | нет |
| 1.  Я не всегда получаю то, что мне положено | да | нет |
| 1.  Я не знаю, что люди говорят обо мне за моей спиной | да | нет |
| 1.  Если я не одобряю поведение друзей, я даю им это почувствовать | да | нет |
| 1.  Когда мне случалось обмануть кого-нибудь, я испытывал мучительные угрызения совести | да | нет |
| 1.  Мне кажется, что я не способен ударить человека | да | нет |
| 1.  Я никогда не раздражаюсь настолько, чтобы кидаться предметами | да | нет |
| 1.  Я всегда снисходителен к чужим недостаткам | да | нет |
| 1.  Если мне не нравится установленное правило, мне хочется нарушить его | да | нет |
| 1.  Другие умеют почти всегда пользоваться благоприятными обстоятельствами | да | нет |
| 1.  Я держусь настороженно с людьми, которые относятся ко мне несколько более дружественно, чем я ожидал | да | нет |
| 1.  Я часто бываю несогласен с людьми | да | нет |
| 1.  Иногда мне на ум приходят мысли, которых я стыжусь | да | нет |
| 1.  Если кто-нибудь первым ударит меня, я не отвечу ему | да | нет |
| 1.  Когда я раздражаюсь, я хлопаю дверями | да | нет |
| 1.  Я гораздо более раздражителен, чем кажется | да | нет |
| 1.  Если кто-то воображает себя начальником, я всегда поступаю ему наперекор | да | нет |
| 1.  Меня немного огорчает моя судьба | да | нет |
| 1.  Я думаю, что многие люди не любят меня | да | нет |
| 1.  Я не могу удержаться от спора, если люди не согласны со мной | да | нет |
| 1.  Люди, увиливающие от работы, должны испытывать чувство вины | да | нет |
| 1.  Тот, кто оскорбляет меня и мою семью, напрашивается на драку | да | нет |
| 1.  Я не способен на грубые шутки | да | нет |
| 1.  Меня охватывает ярость, когда надо мной насмехаются | да | нет |
| 1.  Когда люди строят из себя начальников, я делаю все, чтобы они не зазнавались | да | нет |
| 1.  Почти каждую неделю я вижу кого-нибудь, кто мне не нравится | да | нет |
| 1.  Довольно многие люди завидуют мне | да | нет |
| 1.  Я требую, чтобы люди уважали меня | да | нет |
| 1.  Меня угнетает то, что я мало делаю для своих родителей | да | нет |
| 1.  Люди, которые постоянно изводят вас, стоят того, чтобы их "щелкнули по носу" | да | нет |
| 1.  Я никогда не бываю мрачен от злости | да | нет |
| 1.  Если ко мне относятся хуже, чем я того заслуживаю, я не расстраиваюсь | да | нет |
| 1.  Если кто-то выводит меня из себя, я не обращаю внимания | да | нет |
| 1.  Хотя я и не показываю этого, меня иногда гложет зависть | да | нет |
| 1.  Иногда мне кажется, что надо мной смеются | да | нет |
| 1.  Даже если я злюсь, я не прибегаю к "сильным" выражениям | да | нет |
| 1.  Мне хочется, чтобы мои грехи были прощены | да | нет |
| 1.  Я редко даю сдачи, даже если кто-нибудь ударит меня | да | нет |
| 1.  Когда получается не по-моему, я иногда обижаюсь | да | нет |
| 1.  Иногда люди раздражают меня одним своим присутствием | да | нет |
| 1.  Нет людей, которых бы я по-настоящему ненавидел | да | нет |
| 1.  Мой принцип: "Никогда не доверять "чужакам" | да | нет |
| 1.  Если кто-нибудь раздражает меня, я готов сказать, что я о нем думаю | да | нет |
| 1.  Я делаю много такого, о чем впоследствии жалею | да | нет |
| 1.  Если я разозлюсь, я могу ударить кого-нибудь | да | нет |
| 1.  С детства я никогда не проявлял вспышек гнева | да | нет |
| 1.  Я часто чувствую себя как пороховая бочка, готовая взорваться | да | нет |
| 1.  Если бы все знали, что я чувствую, меня бы считали человеком, с которым нелегко работать | да | нет |
| 1.  Я всегда думаю о том, какие тайные причины заставляют людей делать что-нибудь приятное для меня | да | нет |
| 1.  Когда на меня кричат, я начинаю кричать в ответ | да | нет |
| 1.  Неудачи огорчают меня | да | нет |
| 1.  Я дерусь не реже и не чаще чем другие | да | нет |
| 1.  Я могу вспомнить случаи, когда я был настолько зол, что хватал попавшуюся мне под руку вещь и ломал ее | да | нет |
| 1.  Иногда я чувствую, что готов первым начать драку | да | нет |
| 1.  Иногда я чувствую, что жизнь поступает со мной несправедливо | да | нет |
| 1.  Раньше я думал, что большинство людей говорит правду, но теперь я в это не верю | да | нет |
| 1.  Я ругаюсь только со злости | да | нет |
| 1.  Когда я поступаю неправильно, меня мучает совесть | да | нет |
| 1.  Если для защиты своих прав мне нужно применить физическую силу, я применяю ее | да | нет |
| 1.  Иногда я выражаю свой гнев тем, что стучу кулаком по столу | да | нет |
| 1.  Я бываю грубоват по отношению к людям, которые мне не нравятся | да | нет |
| 1.  У меня нет врагов, которые бы хотели мне навредить | да | нет |
| 1.  Я не умею поставить человека на место, даже если он того заслуживает | да | нет |
| 1.  Я часто думаю, что жил неправильно | да | нет |
| 1.  Я знаю людей, которые способны довести меня до драки | да | нет |
| 1.  Я не огорчаюсь из-за мелочей | да | нет |
| 1.  Мне редко приходит в голову, что люди пытаются разозлить или оскорбить меня | да | нет |
| 1.  Я часто только угрожаю людям, хотя и не собираюсь приводить угрозы в исполнение | да | нет |
| 1.  В последнее время я стал занудой | да | нет |
| 1.  В споре я часто повышаю голос | да | нет |
| 1.  Я стараюсь обычно скрывать свое плохое отношение к людям | да | нет |
| 1.  Я лучше соглашусь с чем-либо, чем стану спорить | да | нет |

**При составлении опросника использовались принципы:**

1. Вопрос может относиться только к одной форме агрессии.

2. Вопросы формулируются таким образом, чтобы в наибольшей степени ослабить влияние общественного одобрения ответа на вопрос.

Ответы оцениваются по восьми шкалам следующим образом:

**I. Физическая агрессия:**

"да" = 1, "нет"-0: 1,25,31,41,48,55,62,68, "нет" =1, "да" = 0:9,7

**2. Косвенная агрессия:**

"да" - 1, "нет" = 0:2, 10, 18, 34,42, 56, 63, "нет" = 1, "да" - 0: 26,49

**3. Раздражение:**

"да"=1, "нет"=0: 3,19,27,43, 50, 57,64,72, "нет" = 1, "да" =0: II,35,69

**4. Негативизм:**

"да" == 1, "нет" = 0: 4, 12, 20, 28, "нет" - 1, "да" = 0: 36

**5. Обида:**

"да"= 1,"нет" - 0: 5, 13, 21,29,37,44,51,58

**6. Подозрительность:**

"да"=1, "нет"=0: 6,14,22,30,38,45,52,59, "нет" = 1, "да" = 0: 33, **66,** 74,75

**7. Вербальная агрессия:**

"да" = 1, "нет" = 0: 7, 15, 23, 31, 46, 53, 60, 71, 73, "нет" - 1, "да"= 0: 33,66,74,75

**8. Чувство вины: "да"-1, "нет"=0: 8, 16, 24, 32, 40, 47,54,61,67**

*Индекс враждебности включает в себя 5 и 6 шкалу, а индекс агрессивности (как прямой, так и мотивационной) включает в себя шкалы 1, 3, 7.*

*Нормой агрессивности является величина ее индекса, равная 21 плюс-минус 4, а враждебности – 6,5-7 плюс-минус 3. При этом обращается внимание на возможность достижения определенной величины, показывающей степень проявления агрессивности*.