МЕЖГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«БЕЛОРУССКО-РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Отдел по воспитательной работе с молодежью

АССЕРТИВНОЕ ПОВЕДЕНИЕ КАК ОСНОВА ПСИХОЛОГИЧЕСКОГО БЛАГОПОЛУЧИЯ ЛИЧНОСТИ

Методические рекомендации

Могилев 2023

УДК 159.99
ББК 88.3
А90

Составители: педагог социальный А. И. Тарелкин
педагог-психолог В. С. Александрова

Рецензент канд. пед. наук С.Ю.Масич

В методических рекомендациях рассматриваются теоретические и практические аспекты ассертивности как личностного свойства и поведенческой стратегии. Приведены сценарии авторского тренинга формирования ассертивности.

Данные методические рекомендации могут быть полезны как для кураторов учебных групп, так и для студентов.

АССЕРТИВНОЕ ПОВЕДЕНИЕ КАК ОСНОВА ПСИХОЛОГИЧЕСКОГО БЛАГОПОЛУЧИЯ ЛИЧНОСТИ

Ответственный за выпуск	Т. В. Протасова
Корректор	А. И. Тарелкин
Компьютерная верстка	А. И.Тарелкин

Подписано в печать 19.06.2023. Формат 60×84/16. Бумага трафаретная. Печать офсетная.
Гарнитура Таймс. Усл. печ. л. 1,86. Уч.-изд. л. 2,04
Тираж 12 экз. Заказ 563.

Содержание

1. Теоретические аспекты феномена ассертивности
2. Тренинг ассертивного поведения
3. Тренинг личностной ассертивности
4. Методики диагностики ассертивности
Список использованных источников

1 Теоретические аспекты феномена ассертивности

Понятие «ассертивность». «Ассертивность» – термин, заимствованный из английского языка, где он выступает производным от глагола «assert» – настаивать на своем, отстаивать свои права.

Впервые понятие «ассертивность» использовано в трудах *Э. Солтера* в конце 50-х – начале 60-х годов XX века как способность человека конструктивно настаивать на своих правах, проявляя позитивное уважение к другим людям, при этом полностью являясь ответственным за свое поведение. В русскоязычную психологию термин проник в середине 90-х годов XX века после выхода книги чешских авторов *В. Копони* и *Т. Новак* «Как делать все по-своему».

В современной психологии «ассертивность» понимается двояко: 1) как система устойчивых свойств человека, обеспечивающих здоровье и безопасность личности; 2) как стратегия преодолевающего поведения.

В «Большом психологическом словаре» *Б.Г. Мещеряков* и *В.П. Зинченко* определяют «ассертивность» как способность человека уверенно и с достоинством отстаивать свои права, не попирая при этом прав других.

Как личностная черта ассертивоность означает независимость от оценок других, возможность самостоятельно регулировать собственное поведение. *Н.М. Зеленина* определяет «ассертивность» как черту характера, обозначающую способность личности отстаивать собственные интересы и умение отвечать за осуществленный выбор, при этом уважительно относиться к другим людям, не нарушать их права на собственное самоутверждение. *Т.В. Пластилина* понимает под «ассертивностью» свойство личности, ее склонность вести себя при достижении целей ассертивно, а под «ассертивным поведением» – реализацию данного свойства в конкретном поведении человека.

И.В. Лебедева утверждает, сто ассертивность является основным свойством субъекта, интегральной характеристикой активности человека, ассоциируется с целеустремленным, самостоятельным, независимым, инициативным, настойчивым, напористым, требовательным, решительным, «пробивным», уверенным типом личности.

Ассертивность – синоним самодостаточности и уверенности в себе. Ассертивность является золотой серединой между агрессивностью и пассивностью.

Психологические функции и значение асертивности:

– способствует психологическому здоровью, психологической зрелости, адекватной самооценке;

– избавляет человека от неуверенности в себе;

– снижает уровень тревожности и страхов;

– усиливает самоуважение и чувство собственного достоинства;

– защищает от эмоциональных проблем;

– помогает преодолевать стрессы;

– помогает быть более успешным в жизни;

– служит профилактикой личностного бессилия и помогает расширить человеческие возможности;

– способствует формированию собственной точки зрения;

– ассертивные люди менее подвержены стадном инстинкту в оценке явлений, не склоны слепо доверять негативной информации, из которой складывается плохая репутация;

– у ассертивных людей более высокий уровень эмоционального интеллекта;

– ассертивные люди вселяют уверенность в других людей;

– ассертивные люди склонны строить близкие отношения;

– обучающиеся с более высоким уровнем ассертивности добиваются больших результатов в обучении;

– ассертивеность воспринимается другими людьми более адекватно чем агрессивность;

– существует обратная связь ассертивности с тревожностью, депрессией, нейротизмом;

– ассертивность улучшает межличностное общение индивида.

Характеристики ассертивности. *Э. Солтер* выделял следующие характеристики ассертивности:

1) эмоциональность речи – открытое, спонтанное и подлинное выражение в речи всех испытываемых чувств;

2) экспрессивность речи – ясное проявление чувств в невербаольной плоскости и соответствие между словами и невербальным поведением;

3) умение противостоять и прямо и честно выражать свое мнение без оглядки на окружающих;

4) использование местоимения «Я» как предъявление 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.

По *А.А. Лазарусу* уверенное поведение включает:

1) способность сказать «нет»;

2) способность открыто говорить о чувствах и требованиях;

3) способность устанавливать контакты, начинать и оканчивать беседу;

4) способность открыто выражать позитивные и негативные чувства.

А. Бандура считал, что уверенные в себе (ассертивные) люди проявляют большую эффективность в творческом анализе ситуаций. Он ввел понятие «самоэффективность», через которое можно выразить ассертивность. Самоэффективность индивида проявляется в способностях и умениях, которые позволяют:

– осознать и понять содержание проблемы;

– создавать альтернативные ситуации;

– планировать реальные средства достижения цели;

– предвидеть последствия принятия решения;

– реализовать принятое решение;

– самостоятельно контролировать поведение и при необходимости изменять решения и цели.

В.П. Шейнов выделяет следующие качества ассертивной личности:

– уверенность в себе;

– отстаивание своих прав;

– прямота;

– открытость;

– откровенность;

– независимость от внешних воздействий;

– направленность на взаимодействие окружающими, а не на себя;

– отрицательная связь с макиавеллизмом;

– лучшая защищенность от манипуляций;

– большая мотивация к достижению успеха;

– независимость от возраста;

– отсутствие склонности к тревожности, депрессии, нейротизму и зависимому поведению;

– положительная связь с внутренней направленностью;

– отсутствие особого стремления к принятию и в еще большей степени страха отвержения;

– положительная связь с маскулинностью и андрогинностью;

– положительная связь с экстраверсией;

– положительная связь с самоуважением, самоэффективностью.

И.В. Лебедева описывает следующую структуру ассертивности личнсоти:

1) уверенность в себе;

2) ответственность;

3) открытость;

4) независимость;

5) настойчивость;

6) доминантность;

7) чувствительность.

Согласно автору мотивационными и ценностно-смысловыми детерминантами ассертивного поведения являются мотивация достижения успеха, степень осмысленности жизни, ценности, связанные с мироощущением и жизненной позицией, направленной на взаимопонимание, сочувствие, милосердие и сопротивление насилию.

И.В. Попова выделяет следующую структуру ассертивных свойств личности:

1) субъект-субъектная сущность;

2) социально-психологическая адаптивность;

3) решительность, сила воли;

4) уверенность в себе, настойчивость;

5) актуализация, самоакутализация;

6) самореализация, самоутверждение.

Е.В. Хохлова утверждает, что основными составляющими структуры ассертивной личности выступают следующие личностные и поведенческие характеристики: позитивная открытость, эмоциональная включенность поведения в противоположность инертности, энергичность как выражение внутренней силы, необходимой для созидательной активности, настойчивость как здоровое выражение своих позиций, смелость в творении, подозрительность как показатель развития, самостоятельного и творческого поиска, здоровое беспокойство как показатель активной деятельной жизни и внутреннее волнение (напряженность) в противоположность бездеятельности, что связано с продуктивностью жизни; уверенность в себе как показатель ценностного отношения к себе и другим, социальная смелость и инициативность в социальных контактах как выражение активности в направлении развития и познания; временная направленность личности, связанная я деятельностью познания и вызванная ценностью познания.

Особенности ассертивности как стратегии преодоления. По *А.А. Золотовской* уверенное поведение характеризуется признаками:

– целенаправленностью;

– ориентированностью на преодоление возникающих препятствий, а не на переживания;

– гибкостью, адекватностью реакций на быстро меняющуюся обстановку;

– социальной ориентированностью, направленность на конструктивные отношения с окружающими;

– сочетанием спонтанности возможностью произвольной регуляции;

– настойчивостью, не переходящая в агрессию;

– направленностью на достижение успеха, а не на избегание неудач;

– созиданием.

Е,Г. Трошихина и *Г.В. Навдушевич* выделяют следующие особенности ассертивного преодолевающего поведения:

1) отрицательная связь с избеганием;

2) положительная связь с самоуверенностью, саморуководством, отраженным соотношением;

3) положительная связь с самоценностью, самопривязанностью (эмоциональная расположенность к себе);

4) положительная связь со смелостью, доминанстностью, уверенностью в себе, эмоциональной устойчивостью, обличительностью, самодостаточностью;

5) прибегание к активным просоциальным стратегиям преодолевающего поведения, способность к сотрудничеству;

6) чем выше ассертивность, тем шире диапазон использования различных стратегий в стрессовых ситуациях.

Характеристики уверенного, неуверенного и агрессивного поведения приведены в таблице 1.

Таблица 1 – Характеристики уверенного, неуверенного и агрессивного поведения

	Агрессивное поведение	Уверенное поведение	Неуверенное поведение
Контакт глаз	Пристальный взгляд прямо в глаза собеседнику	Устойчивый контакт глаз: в глаза партнеру смотрят в момент предъявления требований, отводят взгляд, когда слушают возражения.	Отсутствие контакта глаз: смотрят себе под ноги, на потолок, в свои бумаги, но не в глаза собеседнику
Дистанция общения	Минимальная. На партнера все время «наступают*, вторгаются на его территорию.	Оптимальная. Соответствует принятым в данной среде стандартам дистанции официального общения.	Стремится к увеличению: от партнера «отступают», начинают говорить с очень большого расстояния.
Жестикуляция	Бурная. Размахивают руками, совершают шумные и хаотичные движения, стучат дверями и бьют посторонние предметы.	Соответствует смыслу сказанного.	Напряженная. Дрожь и хаотичные движения. Судорожно перебирают бумаги, не знают, куда деть руки.
Тон, громкость голоса	Крики, вопли, угрожающие интонации. Собеседника совсем не слушают, не дают договорить. Говорят короткими	Говорят достаточно громко, чтобы быть услышанным собеседником. Уверенные интонации. Собеседника внимательно выслушивают.	Говорят тихо, сбивчиво, стремятся сократить паузы в разговоре. Фразы неоправданно затянуты.

	рублеными фразами.		
Чувства	Злость, ярость	Спокойствие, уверенность	Страх, тревога, вина
Содержание речи	Упреки, угрозы, приказы, оскорбления.	Информирование о своих правах, желаниях, намерениях, действиях	Оправдания, извинения, объяснения
Местоимение: *Я,* мне	В фразах, содержащих угрозы и приказы	Указывает на тот факт, что именно я сам стою за данным требованием	Используется неопределенная форма глагола, речь от третьего лица
Содержание требования	Угрозы, приказы	Краткое и четкое	Понять, что именно хочет человек, невозможно — об этом не говорят
Обоснование	Не дается	Краткое и четкое	Обоснование излишне длинное и путаное, насыщено извинениями и ненужными объяснениями

2 Тренинг ассертивного поведения

Упражнение 1 «Снежный ком»

Цель: Знакомство участников и создание доброжелательной атмосферы в группе.

Время проведения: 10 минут.

Ход упражнения: Участник называет свое имя и качество личности, отличающее его от других участников. Качества личности не должны дублироваться. Каждый последующий участник повторяет имя и качество личности предыдущих членов группы, затем присоединяет свою информацию. Завершается работа, когда игрок, начавший упражнение, повторит всю озвученную информацию.

Упражнение 2 «Приветствие без слов»

Цель: развитие эмпатии, умения передавать с помощью мимики и пантомимы свои чувства.

Время проведения: 3 минуты.

Ход упражнения: Участникам дается инструкция: «Сейчас мы попробуем поприветствовать в течение трех минут как можно большее количество членов группы – но без слов, используя лишь возможности вашего тела, взгляда, мимики и жестикуляции. Можно приветствовать одного участника несколько раз. Постарайтесь попробовать как можно больше возможностей для приветствия».

Упражнение 3 «Карниз»

Цель: Снятие мышечного напряжения, повышение степени доверия.

Время проведения: 10-15 минут.

Ход упражнения: Все участники выстраиваются в шеренгу по одному. Первый участник должен пройти рядом с каждым участником приставляя свои носки вплотную к носкам стоящего в шеренге, не оступаясь, не теряя равновесия. Участнику, осуществляющему движение, можно слегка придерживаться за всех, выполняющих роль «карниза». Упражнение выполняется по принципу «змейки»: первый идет, за ним – второй и т.д. Прошедшие «карниз» занимают места в конце шеренги и становятся частью «карниза».

Упражнение 4 «Памятка участника тренинга»

Цель: формирование личностной ответственности за ход тренинга и его результаты.

Время: 10 минут.

Ход упражнения: Участникам раздается «Памятка участника тренинга», с которой они знакомятся. Важно выработать согласие с аудиторией по каждому пункту.

«Памятка участника тренинга»

1. Принимай активное участие в работе тренинга. Будь активным.
2. Эффективность тренинга зависит от степени твоего участия. Прими ответственность за ход и результаты тренинга.
3. Все равны, обращайся к другому по имени и на «ты».
4. Не говори за всех и от имени всех на свете. Концентрируй внимание на себе, своих партнерах, на событиях, происходящих в данный момент в группе. Живи «Здесь и теперь».
5. Уважай личность другого. Описывай, а не осуждай.
6. Говори откровенно и искренне. Будь открытым для других. Пределы откровенности ты устанавливаешь сам.

7 Информация «личного» характера не выносится за пределы данного круга людей, за пределы тренинговых ситуаций. «Не выноси сор из избы».

8. Не бойся выглядеть смешным. Играй.
9. Мгновенно переноси и закрепляй полученные знания и сформированные навыки на практике. Ищи возможность и имей смелость использовать их в ситуациях непосредственного взаимодействия.
10. Главные слова и выводы в конце. Дойди до конца!

Упражнение 5 «До черты»

Цель: выявить доминирующую мотивацию достижения успеха или избегания неудач.

Время: 20 минут.

Ход упражнения: Участник с закрытыми глазами должен дойти до черты, отмеченной на полу. Дается две попытки. Если участник не доходит до черты, то это свидетельствует о доминировании мотивации избегания неудач. Если доходит или заходит за черту – о мотивации достижения успеха. Проходят до черты все участники тренинга.

Упражнение 6 «Спящие львы»

Цель: формирование эмоционального самоконтроля.

Время: 10 минут.

Ход упражнения: Ведущий ходит между участниками и пытается вызвать эмоциональную реакцию (можно делать все кроме физического контакта с участниками). Задача участников тренинга сохранить спокойствие. Кто выражает эмоциональную реакцию, присоединяется к ведущему. И так по цепочке. Останется один самый спокойный участник тренинга.

Упражнение 7 «Качества уверенного человека»

Цель: выявить желаемые недостающие качества личности.

Время: 20 минут.

Ход упражнения: Участникам тренинга дается инструкция: «Разделите лист бумаги пополам. Слева напишите, какими качествами, по Вашему мнению, должен обладать уверенный в себе человек, а справа напишите, какими из этих, написанных Вами, качеств обладаете Вы». Затем все участники по очереди зачитывают полученные списки.

Упражнение 8 «Принципы ассертивного поведения»

Цель: сформировать представление об ассертивном поведении.

Время: 10 минут.

Ход упражнения: Участники получают раздаточный материал «Принципы ассертивного поведения», с которым они знакомятся. После происходит обсуждение с выявлением знакомого и нового в понимании ассертивности.

Принципы ассертивного поведения:

- *Принятие на себя ответственности за собственное поведение*. По своей сути ассертивность – это философия личной ответственности. То есть речь идет о том, что мы ответственны за свое собственное поведение и не имеем права винить других людей за их реакцию на наше поведение.

- *Демонстрация самоуважения и уважения к другим людям.* Основной составляющей ассертивности является наличие самоуважения и уважения к другим людям. Если вы не уважаете себя, то кто тогда будет уважать вас?
- *Эффективное общение.* В данном случае главными являются три следующих качества – честность, открытость и прямота в разговоре, но не за счёт эмоционального состояния другого человека. Речь идет об умении сказать то, что вы думаете или чувствуете относительно какого-либо вопроса, не расстраивая при этом своего партнера по общению.
- *Демонстрация уверенности и позитивной установки.* Ассертивное поведение предполагает развитие уверенности и позитивной установки. Уверенность в себе связана с двумя параметрами: самоуважением и знанием того, что мы профессионалы, хорошо владеющие своим ремеслом.
- *Умение внимательно слушать и понимать.* Ассертивность требует умения внимательно слушать и стремления понять точку зрения другого человека. Все мы считаем себя хорошими слушателями, но возникает вопрос, как часто мы, слушая другого человека, переходим от фактов к предположениям, и как часто мы перебиваем других для того, чтобы побыстрее изложить свою точку зрения?
- *Переговоры и достижение рабочего компромисса.* Стремление к достижению рабочего компромисса – очень полезное качество. Подчас возникает потребность найти такой выход из сложившейся ситуации, который бы устраивал все стороны, в ней задействованные.

Упражнение 9 «Тестирование»

Цель: выявить актуальный уровень ассертивности у участников тренинга.

Время: 25 минут.

Ход упражнения: участники получают опросник и бланк ответов и выполняют тест. Затем в соотвествии с ключом подсчитывают уровень своей ассертивности (методики изучения ассертивности приведены ниже в соответствующем разделе).

Упражнение 10 «Правила уверенного человека»

Цель: Знакомство и обсуждение правил уверенного человека.

Время проведения: 10 минут.

Ход упражнения: Участники получают раздаточный материал «Правила уверенного человека», с которым они знакомятся. После происходит обсуждение с выявлением необходимости и возможности жизни по данным правилам.

Правила уверенного человека:

Я имею право оценивать собственное поведение, мысли и эмоции и отвечать за их последствия.

Я имею право не извиняться и не объяснять свое поведение.

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

Я имею право изменить свое мнение.

Я имею право ошибаться и отвечать за свои ошибки.

Я имею право сказать: «Я не знаю».

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

Я имею право принимать нелогичные решения.

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

Я имею право сказать: «Меня это не интересует».

Вы имеете право:

• иногда ставить себя на первое место;

• просить о помощи и эмоциональной поддержке;

• протестовать против несправедливого обращения или критики;

• на свое собственное мнение и убеждения;

• совершать ошибки, пока не найдете правильный путь;

• предоставлять людям решать свои собственные проблемы;

• говорить «НЕТ, спасибо», «извините, НЕТ»;

• не обращать внимания на советы окружающих и следовать своим собственным убеждениям;

• побыть одному(ой), даже если другим хочется вашего общества;

• иметь свои собственные чувства независимо от того, понимают ли их окружающие;

• изменять свои решения или избирать другой образ действий;

• добиваться перемены договоренности, которая вас не устраивает.

Упражнение 11 «Я так боюсь, а многие этого не боятся»

Цель: выявление личностных преград и ресурсов.

Время: 15 минут.

Ход упражнения: Участникам дается инструкция: «Ваша задача будет состоять в том, чтобы обнаружить в себе «зоны страха» и найти такие вещи, которых вы боитесь, хотя многие люди этого не боятся. Пожалуйста, попробуйте выстроить применительно к себе самим фразы по следующему шаблону: «Я боюсь чего-то, хотя этого не боятся». Задача каждого — найти в себе минимум 3 страха». Бывают вещи, которых действительно стоит бояться, например, оголенных электрических проводов, диких хищных животных,

автомобилей на большой скорости. Но бывают и страхи менее рациональные, например, страх критики, страх успеха, страх задать вопрос преподавателю. Можем ли мы среди названных страхов найти абсолютно рациональные или абсолютно нерациональные?

Упражнение 12 «Я не боюсь, а многие боятся»

Цель: выявление личностных преград и ресурсов.

Время: 15 минут.

Ход упражнения: Участникам дается инструкция: «Ваша задача будет состоять в том, чтобы обнаружить в себе «зоны смелости» и найти такие действия, совершать которые вы не боитесь, хотя многие люди этого боятся. Пожалуйста, попробуйте выстроить применительно к себе самим фразы по следующему шаблону: «Я не боюсь чего-то, хотя этого боятся и (или) не могут многие люди». Задача каждого – произнести 3 подобные фразы». Возможно, кто-то из вас заметил, что он боится того, чего не боятся другие участники группы. Скажите, пожалуйста, им об этом.

Упражнение 13 «Ты молодец»

Цель: формирование коммуникативного навыка просьбы о помощи.

Время: 10 минут.

Ход упражнения: Участники образуют внешний и втуренний круги, располагаясь друг напротив друга. Участник внешнего круга говорит о своих достижениях, участник внутреннего круга отвечает: «Ты молодец. Если мне понадобится помощь я обращусь к тебе. Если тебе понадобится моя помощь – обращайся ко мне» По команде ведущего внешний круг смещается на одного человека. В результате все участники внешнего круга должны поговорить со всеми участниками внутреннего круга. Ведущий подчеркивает важность самоуважения и самоценности личности.

Упражнение 14 «Заезженная пластинка»

Цель: формирование ассертивного умения говорить «нет».

Время: 30 минут.

Ход упражнения: Участникам дается инструкция и правила использования приема «заезженная пластинка»: «Для начала скажите, что вы ничем не можете помочь. И раз за разом повторяйте свой первоначальный ответ».

Как следует пользоваться моделью:

1. Определите, какой является ваша цель при применении этого приема: убедитесь, что вы точно знаете, чего вы хотите достичь.

2. Кратко, четко и конкретно сформулируйте свое утверждение: например, «У меня нет времени для подготовки этого отчета сегодня. Я закончу его завтра»; «У меня есть нерешенные проблемы, и поэтому сегодня вечером я не смогу задержаться на работе допоздна».

3. Примите ответ другого человека и включите его в свое повторяемое утверждение: «Я понимаю, что вам нужен отчет сегодня, но у меня нет времени, чтобы его сегодня подготовить»; «Я понимаю, что на вас давят, но у меня есть нерешенные проблемы, и поэтому сегодня вечером не смогу задержаться на работе допоздна».

4. При повторном использовании своего утверждения сделайте его более лаконичным: «Я не могу подготовить этот отчет сегодня», «Сегодня вечером я не смогу задержаться на работе допоздна».

Это упражнение учит настойчивости. Вы раз за разом повторяете свой отказ, никак не реагируя на новые условия или вводные. Это не позволяет другому человеку выторговать свое.

Не злитесь и не повышайте голос. Просто спокойно повторяйте одно и тоже, пока собеседник не устанет.

Будьте аккуратны: не отвечайте прямо и не вступайте в дискуссию по поводу доводов оппонента. Если вы будете стоять на своем простом ответе, проситель не сможет заставить вас поменять позицию. Важно, чтобы вы не вступали ни в какие переговоры. Это новая для вас территория. Не позволяйте утянуть вас в состояние переговоров, где есть шанс, что ваша старая привычка угождать возьмет верх, и в итоге вы скажете «да», даже если не хотели»

После знакомства с привалами приема происходит проигрывание ситуаций.

Ситуации:

1. Вы купили дорогую куртку. Померяли дома и она вам не подошла. Пришли к продавцу, чтобы ее отдать и забрать деньги. Проявите настойчивость.

Вы продали дорогую куртку. Клиент померял ее дома и она ему не подошла. Он пришел ее сдать и забрать деньги. Вам нужно отказать клиенту.

2. Вы пришли в аптеку, чтобы поменять импортное лекарство на отечественное. Проявите настойчивость.

Вы работник аптеки. К вам пришел клиент, чтобы заменить импортное лекарство на отечественное. Этого сделать нельзя. Вам нужно отказать клиенту.

3. Вы студент. Пришли отпроситься у преподавателя с контрольной под предлогом посещения поликлиники. Проявите настойчивость.

Вы преподаватель. К вам пришел студент, чтобы отпроситься с обязательной контрольной под предлогом посещения поликлиники. Вам нужно отказать студенту.

4. Вы хотите пригласить своего лучшего друга на вечеринку. Проявите настойчивость.

Ваш лучший друг приглашает вас на вечеринку. Вам нужно отказать так как нужно подготовиться к обязательной лабораторной работе.

5. Вы просите друга сделать за вас задание по философии, так как он хорошо разбирается в этом предмете. Проявите настойчивость.

Ваш друг просит вас сделать за него задание по философии. У вас нет времени, так как у самого много заданий. Вам нужно отказать другу.

После проигрывания ситуаций происходит обсуждение: насколько участникам удалось использовать прием «заезженная пластинка». Тренер подчеркивает манипулятивный характер иррационального убеждения о том, что мы должны всем нравиться и о нас должны другие думать только хорошее.

Упражнение 15 «Я-высказывания»

Цель: обучение поведенческим приемам противостояния манипулятивному воздействию, развитие ассертивного поведения.

Время: 20 минут.

Ход упражнения: Тренер просит вспомнить и записать как бы вы обычно отреагировали, если бы стали свидетелем приведенных в раздаточном материале ситуаций (по одной первой, приходящей сразу на ум, фразе на ситуацию).

Ситуации:

Студент систематически опаздывает на занятия.

Ваша дочь подросток дружит с мальчиком из плохой семьи.

У вас астма, а в поезде рядом с вами закурили.

В ваш магазин пришли с собакой.

Вас оскорбили в очереди в поликлинику.

Ваш друг не возвращает вам давний долг.

Ваш друг стал ухаживать за вашей девушкой.

Ваш друг рассказал другим личную информацию о вас.

Вам пришел большой счет об оплате интернет-услуг из-за того, что ваша дочь девяти лет поигралась в интернете.

Ваши друзья предлагают вам отдохнуть с ними и выпить пиво, а вы не употребляете алкоголь.

После выполнения этого этапа задания, тренер просит зачитать записанные фразы и обращает внимание участников, что, как правило, на подобные нарушения люди реагируют при помощи «Ты-высказываний» (Например: «Прекратите слушать плеер на занятии»). Тренер указывает на конфликтогенный характер «Ты-высказываний», поскольку они затрагивают личность другого и заставляют его обороняться, и объясняет суть приема «Я-

высказывания». Когда возникает сильное негативное чувство по отношению к собеседнику необходимо про себя назвать это чувство и также про себя сформулировать пожелания относительно поведения другого. Затем необходимо описать объективно сложившуюся ситуацию без каких-либо комментариев и оценочных суждений. Затем от первого лица, с использованием местоимения «я», необходимо перечислить чувства, которые появляются в этой ситуации, описывать то, что Вы актуально чувствуете и думаете. Затем происходит вербализация пожеланий относительно поведения другого. После внимательного выслушивания другого еще раз необходимо повторить свои чувства, мысли и пожелания с использованием «Я-высказываний» (то есть от первого лица).

После этого тренер просит заменить все «Ты-высказывания», которыми отреагировали педагоги на нарушения норм этики педагогического взаимодействия на «Я-высказывания».

Упражнение 16 «Амортизация» (М.Е. Литвак)

Цель: обучение поведенческим приемам противостояния манипулятивному воздействию, развитие ассертивного поведения.

Время: 30 минут.

Ход упражнения: Тренер обращает внимание участников на то, что ряд техник ответа на манипуляцию обозначены их авторами в терминах боевых искусств. Участников обучения просят подумать, в чем сходство взаимодействия в ситуации манипулирования и взаимодействия противников при различных видах единоборств. Участники тренинга знакомятся с основными принципами «психологического айкидо» и техникой амортизации (М.Литвак). Основные принципы «психологического айкидо»: 1) Первым не наносить манипулятивный удар, получая моральное преимущество; 2) сознавая куда «идет» соперник (его манипулятивные намерения и средства), идти за соперником, получая двойное моральное преимущество; 3) раскрыв его намерения, дать сопернику право остаться с лицом, получая тройное моральное преимущество. Тренер раскрывает суть приема амортизации – немедленного соглашения с доводами партнера. Амортизация бывает непосредственная, отставленная (например, амортизационное письмо) и профилактическая. Кроме амортизации может быть и супер-амортизация (усиление того качества, которое приписал тебе партнер):

А: Вы глупец!

Б: Вы абсолютно правы! Или: Как Вы быстро соображаете, что я глупец. Мне столько лет удавалось от всех это скрывать. При Вашей проницательности вас ждет большое будущее. Я просто удивлен, что вас до сих пор начальство не оценило по достоинству.

Затем формируется пара, где один собеседник выполняет роль манипулятора-нападающего, а другой – роль защищающегося, который в ходе разговора должен реализовать прием «Амортизация».

В ходе обсуждения подчеркивается важность ассертивного поведения при защите от манипулятивного воздействия обучающихся.

Упражнение 17 «Декларация моей самоценности»

Цель: формирование самоуважения и самоценности личности.

Время: 15 минут.

Ход упражнения: участники знакомятся с раздаточным материалом «Декларация моей самоценнности» (В. Сатир), после чего происходит обсуждение текста.

Психотерапевт В. Сатир составила «Декларацию моей самоценности»:

«Я – это я.

Во всем мире нет в точности такого же, как Я. Есть люди, чем-то похожие на меня, но нет никого в точности такого же, как Я. Поэтому все, что исходит от меня, – это подлинно мое, потому что именно Я выбрал это.

Мне принадлежит все, что есть во мне: мое тело, включая все, что оно делает; мое сознание, включая все мои мысли и планы; мои глаза, включая все образы; мои чувства, какими бы они ни были: тревога, удовольствие, напряжение, любовь, раздражение, радость; мой рот и все мои слова, которые он может произносить, – вежливые, ласковые или грубые, правильные или неправильные; мой голос, громкий или тихий; все мои действия, обращенные к другим людям или ко мне самой.

Мне принадлежат все мои фантазии, мои мечты, все мои надежды и мои страхи. Мне принадлежат все мои победы и успехи. Все мои поражения и ошибки. Все это принадлежит мне.

И поэтому Я могу очень близко познакомиться с собой. Я могу полюбить себя и подружиться с собой. И я могу сделать так, чтобы все во мне содействовало моим интересам. Я знаю, что кое-что во мне озадачивает меня, и есть во мне что-то такое, чего я не знаю. Но поскольку я дружу с собой и люблю себя, Я могу осторожно и терпеливо открывать в себе источники того, что озадачивает меня, и узнавать все больше и больше разных вещей о себе самом.

Все, что Я вижу и ощущаю, все, что Я говорю и что Я делаю, что Я думаю и чувствую в данный момент, – это мое. И это в точности позволяет мне узнать, где Я и кто Я в данный момент. Когда Я вглядываюсь в свое прошлое, смотрю на то, что Я видел и ощущал, что Я говорил и что Я делал, как Я думал и как Я чувствовал, Я вижу то, что не вполне меня устраивает.

Я могу отказаться от того, что кажется неподходящим, и сохранить то, что кажется очень нужным, и открыть что-то новое в себе самом. Я могу видеть, слышать, чувствовать, думать, говорить и действовать.

Я имею все, чтобы быть близким с другими людьми, чтобы быть продуктивным, вносить смысл и порядок в мир вещей и людей вокруг меня.

Я принадлежу себе, и поэтому Я могу строить себя.

Я – это Я, и Я – это замечательно».

Упражнение 18 «Осознание ценности собственной личности» (Л.И. Рюмшина)

Цель: осознание ценности личности, накопление личностных ресурсов преодоления.

Время проведения: 15 минут.

Ход упражнения: Участники письменно отвечают на вопрос «Без меня мир был бы неполон. Почему?». После этого каждый зачитывает свои ответы и происходит обсуждение. В ходе обсуждения подчеркивается, что при манипуляции происходит нивелировка манипулятором ценности партнера, поэтому необходимо осознавать ценность собственной личности в общении с другими людьми.

Упражнение 19 «Аплодисменты»

Цель: рефлексия тренинга.

Время: 7 минут.

Ход упражнения: Начинать упражнение должен тренер, тем самым поборов робость и страх среди членов тренинговой группы. Сначала он аплодирует кому-то одному из участников тренинга, затем этот участник выбирает кого-то другого из тренинговой группы и ему аплодируют уже и тренер, и он сам, и т.д. В итоге последнему участнику аплодирует вся группа.

3 Тренинг личностной ассертивности

Упражнение 1 «Знакомство»

Цель: Знакомство участников друг с другом, создание доброжелательной атмосферы, сплочение группы.

Время проведения: 10 минут.

Ход упражнения: Участник практического занятия представляется в произвольной манере: называет имя, которое он предпочитает в качестве обращения к себе и одно прилагательное, наиболее емко характеризующее его личность.

Упражнение 2 «Кто я?»

Цель: сфокусировать внимание на своей уникальности, найти отличия от других.

Время проведения: 5-10 минут.

Ход упражнения: участникам тренинга дается инструкция: «Возьмите лист бумаги, разделите на три равные вертикальные колонки. Напишите в первой колонке ответ на вопрос «Кто я?» (десять слов-эпитетов). Сделайте это быстро, записывайте ответы в той последовательности, в которой они приходят в голову. Во второй колонке ответьте на тот же вопрос, как, по вашему мнению, отозвались бы о вас ваши отец, мать или старшие родственники. Можете выбрать одного из них. Пишите также десять слов. И в третьей колонке на этот же вопрос запишете то, как будет отвечать любой человек, которого вы выберете. Это может быть важный и значимый человек в вашей жизни (учитель, воспитатель, подруга, друг) или малозначимый (сосед, случайный попутчик, знакомый). Теперь сравните все три набора ответов».

Это упражнение можно делать, и используя реальных людей. Вы можете попросить, чтобы ваши родственники или друзья заполнили сами вторую и третью колонки и ответили на вопрос «Кто Вы такой для них?». Однако в психологии с успехом используются так называемые циркулярные вопросы, когда человек отвечает сам за другого. Например, «Если бы Вы попросили друга подобрать десять слов эпитетов к вопросу «Кто Вы, его друг?», чтобы он ответил?». Вы как бы становитесь на две позиции одновременно, свою и друга. Это дает возможность по-новому взглянуть на ваши взаимоотношения, на себя в этих отношениях. Если вы говорите: «Я не знаю, что сказал бы мой друг» или «Он бы отказался» или «Он десять раз повторил бы слово идеал», – оцените свои чувства.

В конце упражнения происходит обсуждение:

– Есть ли «генеральная» линия вашего поведения, повторяющаяся во всех трех колонках, например, «девушка-дочка-хозяйка»?

– Сколько совпадений в ваших списках?

– Можно ли сказать, что в этих характеристиках отражается ваша уникальность?

Упражнение 3 «Банк поглаживаний»

Цель: научиться замечать свои успехи и достижения.

Время проведения: 10 минут.

Ход упражнения: участникам тренинга дается инструкция: «Возьмите лист бумаги и продолжите предложения: «Я люблю себя за…», «Я уважаю себя за…». Подсчитайте, сколько у вас позиций. На верху листа большими буквами

напишите «БАНК ПОГЛАЖИВАНИЙ». Вы будете заполнять лист каждый день, добавляя новые слова. Каждый вечер вы будете анализировать прошедший день, и фиксировать в Банке свои достижения. Вы будете учиться уважать себя, замечать свои успехи и достижения, даже самые незначительные. Нужно хвалить себя за каждый поступок, за качества характера, за чувства, взгляды и суждения: «Я прекрасная хозяйка и замечательная активистка…», «Я бережливая, могу элегантно одеваться, не тратя много денег…», «Я уважаю себя за то, что добрая и отзывчивая», «Я люблю себя за то, что я есть…».

В конце упражнения происходит обсуждение:

– Было ли легко себя хвалить?

– Какие у вас возникали чувства, когда себя хвалили?

Упражнение 4 «Право на чувства»

Цель: обнаружить право иметь свои чувства, мнения и выражать их.

Время проведения: 10 минут.

Ход упражнения: участникам тренинга дается инструкция: «Каждый имеет право на чувства и на их выражение. Обычно мы выражаем чувства кому-то редко, когда нет слушателей или субъекта, на которого эти чувства направлены. Чтобы наш партнер не стал «помойным ведром», в которое мы сливаем свои эмоции и чувства, надо остановиться и задать себе три вопроса:

– Необходимо ли мне это?

– Правда ли это?

– Вежливо ли это?

После того как вас устроили ответы на эти три вопроса, вы берете на себя всю ответственность за сказанное вами.

В нашей культуре характерно наказывать детей за проявление ярких эмоций, особенно агрессии. Ребенка поучают: «Не повышай голоса, когда говоришь со старшими! Не возражай!» Часто запугивают для подавления эмоций: «Если не перестанешь обижать сестру, я вызову милиционера, и он тебя заберет», «Если ты будешь грубить бабушке, она заболеет, умрет, и ты будешь в этом виноват». Угроза наказания, чувство вины, стыд, страх – способы устранения проявления ярких, истинных эмоций со стороны ребенка.

Существует три стиля поведения во взрослой жизни, позволяющие не проявлять истинных чувств:

1) скрытый пассивный – поиск утешения и первичного удовлетворения потребности с помощью безликих материальных вещей (работа, алкоголь, наркотики, еда, телевизор, компьютер, игровые автоматы). Цель – оцепенение. Забыться, отключиться от действительных, истинных эмоций, чувств. Заменить суррогатными чувствами.

2) агрессивный – яркий цинизм. Люди – объекты для использования и манипуляций.

3) пассивный – постоянно носить маску отчаяния и неудачника.

Результат запретов – невозможность самоутверждения, отстаивания своих чувств, убеждений.

Шесть эмоционально разрушительных установок, запрещающих выражать свои чувства и мнение:

1) «Если я скажу ему, что я на самом деле чувствую, он не выдержит, он погибнет». Это утверждение базируется на представлении о хрупкости другого. Часто иллюзию хрупкости партнер специально поддерживает в целях сохранения ситуации. Хрупкость – манипуляция. Аналог детских страшилок, которыми манипулируют детьми: «Будешь шуметь, бабушка не выдержит и умрет».

2) «Гневаться вредно и бессмысленно». Это утверждение имеет смысл, если идет длительное накапливание гнева и раздражения. Когда плотина рушится, то эффект сокрушителен. Конструктивнее высказывать сразу свое мнение открыто, не скрывая и не накапливая обид, предлагая обоюдный, открытый диалог.

3) «Если я дам волю своим чувствам, я потеряю контроль над собой». Относится к предыдущему пункту.

4) «Такое поведение неприлично». Это утверждение перекликается с мифами о женщине. Роль добропорядочной женщины (матери, жены) запрещает такое поведение («Не леди!»). Если реальная личность тяготиться запретами роли, если подлинные чувства иные, то что будет более разрушительным для личности женщины? Выражение чувств или психосоматические заболевания? Здоровье или болезнь? Жизнь или смерть?

5) «Если я раскрою истинные чувства, они меня отвергнут». Страх остаться в одиночестве, стать изгоем, белой вороной. Детские страхи: «Будешь так себя вести, мы от тебя откажемся, отдадим милиционеру

В конце упражнения происходит обсуждение:

– Какие страхи не позволяют детям проявлять эмоции? Какие они принимают сценарные решения в эти годы?

– Какие чувства (эмоции) чаще всего Вы подавляете?

– Какие чувства не принято выражать в обществе?

– Как можно выразить свои чувства экологично?

Упражнение 5 «Что я сейчас чувствую»

Цель: формирование умения выражать свои эмоции и чувства.

Время проведения: 10 минут.

Ход упражнения: участникам тренинга дается инструкция: «Попробуем как можно точнее назвать чувство, которое вы сейчас испытываете. По очереди каждый из вас прислушается к себе и постарается довести чувство до максимума – изобразить его в преувеличенной, можно даже гротескной форме. Группа попытается отгадать, что это за чувство. Если группе это не удастся, вы сами подробно опишете ваши чувства».

В конце упражнения происходит обсуждение:

– Кому было приятно «распалять» свои чувства?

– Кому было неприятно это делать? Какие это были чувства?

Упражнение 6 «Невидимый поводок»

Цель: направлено на развитие уверенности в поведении и умения противостоять манипуляции.

Время проведения: 20 минут.

Ход упражнения: Ведущий тренинга заводит беседу с участниками. В процессе беседы можно рассмотреть несколько типичных примеров манипуляции (примеры предлагает, как сам ведущий, так и участники). Разговор подводится к тому, что обычно значительно легче убедить человека не делать чего-то, чем убедить его наоборот что-то сделать. Это связано с двумя обстоятельствами.

Во-первых, чтобы сделать какое-то более-менее сложное действие, человек внутри себя проводит некоторую работу, сознательную или бессознательную. Надо настроить себя на выполнение определенного алгоритма действий, надо проанализировать возможные последствия, надо выяснить наиболее оптимальный способ достижения цели. Все это надо проделать предварительно, перед выполнением действия. Разрушить эту конструкцию внешним манипулятивным воздействием легко. Построить – значительно тяжелее.

Второе обстоятельство связано с тем, что человек, как и другие животные, значительно охотнее верит в плохое, нежели в хорошее. В поведенческом плане животному значительно выгоднее сразу и решительно поверить в плохое развитие событий (в то, например, что за ближайшей скалой прячется хищник), нежели в другой ситуации так же решительно поверить в хорошее развитие событий (например, в то, что за той же скалой теперь прячется не хищник, а большой кусок еды). Одна ошибка первого сорта может стоить животному жизни. Ошибка второго сорта грозит лишь временным состоянием голода.

Манипулятор легко может запугать наивного человека и внушить ему какое-то действие, но только если это действие носит оборонительный,

защитный характер. Значительно сложнее воодушевить того же самого человека на какие-то созидательные действия.

Пример 1. Манипулятор может, например, сравнительно легко запугать какого-то человека и добиться того, чтобы этот человек покинул город, в котором он живет. Манипулятор, искусно жонглируя фактами может «доказать», что какие-то нехорошие люди преследуют этого человека.

Пример 2. Если перед манипулятором стоит другая цель, добиться, например, чтобы его жертва не покинула город, а поступила учиться в какой-нибудь вуз или же сменила место работы, то это значительно более сложная задача. Скорее всего манипулятору придется приложить много сил, времени и иных ресурсов на эту манипуляцию. Жертва, рассматривая вариант с поступлением в вуз или сменой места работы, волей-неволей начнет критически рассматривать ситуацию: будет анализировать возможные последствия своего поступка, будет рассматривать разные способы движения к цели. В конце концов, жертве придется настраиваться на выполнение действия, а это у неё может не получиться. Манипулятор обычно просто не может контролировать все эти обстоятельства.

Манипуляцию можно охарактеризовать как «поводок», который связывает манипулятора с его жертвой. С помощью этого поводка можно ограничить свободу действий манипулируемого: одернуть его, не дать ему приблизиться к чему-то. Однако поводком сложно подтолкнуть к чему-то (хотя, конечно, можно потащить за собой).

Ведущий выбирает одного участника. Здесь желательно остановить свой выбор на самом эмоционально устойчивом участнике тренинга. Участнику дается инструкция: «Надо здесь и сейчас, находясь в тренинговом зале и имея под рукой только то, что есть в этом месте, придумать какое-нибудь простое действие. Которое игрок может совершить, а может и не совершить – в зависимости от обстоятельств». Ведущий может подсказать, какого рода задачу можно поставить перед собой: простоять на одной ноге минуту; похлопать другого участника по плечу; лечь на пол и т.п.

Игрок должен придумать себе возможное действие и огласить его, то есть свои намерения. Все другие участники, услышав об этом намерении, должны отговорить всеобщими усилиями игрока от этого «поступка». В ход можно пускать любые рассуждения, придерживаясь, конечно, правил приличия. Участники могут говорить вместе, а могут высказываться по очереди.

Желательно, чтобы «жертвой манипуляции» побывали все игроки по очереди. Задача ведущего – внимательно следить за состоянием «жертвы». Некоторые могут не выдержать психологического давления и начать эмоционально реагировать. В этом случае желательно прекратить давление под тем или иным предлогом.

В конце упражнения происходит обсуждение:

– Как можно классифицировать способы давления?

– Как вы чувствовали себя в роли «жертвы»?

– Легко ли противостоять запугиванию и другим способам давления?

Упражнение 7 «Интеллигентная грубость»

Цель: освоить умение выражать свои мысли в прямой форме.

Время проведения: 20 минут.

Ход упражнения: Ведущий предлагает участникам порассуждать над вопросами:

– Всегда ли приятно иметь дело с правдой? А с ложью?

– Если надо или если хочется говорить правду, то в какой форме это лучше делать?

– Можно ли варьировать свое поведение: в одних ситуациях вести себя «интеллигентно так», а в других – «интеллигентно сяк»?

– Какие яркие примеры «интеллигентных грубиянов» можно вспомнить из истории, художественной литературы?

В качестве литературного примера можно выбрать всеми известного профессора Преображенского из «Собачьего сердца», который в общении тоже не «вилял» и говорил прямо, что думает и чувствует. Можно вспомнить сюжет фильма «Осенний марафон», в котором главный герой в конце фильма не выдерживает постоянного давления на себя и начинает проявлять «интеллигентную грубость».

В конце упражнения происходит обсуждение:

– Чем отличается «просто грубость» от «интеллигентной грубости»?

– Каковы отличительные черты «интеллигентной грубости»?

– «Интеллигентная грубость» – это самоцель или средство?

Упражнение 8 «Чья проблема больше?»

Цель: изучить способы разрешения разногласий.

Время проведения: 10 минут.

Ход упражнения: участникам тренинга дается инструкция: «Вспомните, пожалуйста, ситуацию из ближайшего прошлого, когда у вас возникли разногласия с близким вам человеком. Запишите эту ситуацию. Переверните, пожалуйста, листок и запишите на нем, в чем состояла ваша проблема, а в чем – проблема вашего партнера. Пожалуйста, определите, чья проблема больше, и обоснуйте ваш выбор группе».

В конце упражнения происходит обсуждение:

– Чья проблема больше?

– Как вы считаете, могло ли быть соотношение проблем в этой ситуации иным?

Упражнение 9 «Оценка по шкалам»

Цель: получение обратной связи от участников.

Время проведения: 5 минут.

Ход упражнения: Ведущий рисует несколько шкал, каждая из которых предназначена для получения обратной связи от участников по определенному критерию. Например, можно нарисовать три шкалы – «практический эффект», «атмосфера на тренинге», «получение новой информации». Участники подходят и отмечают точку на шкале, которая соответствует их внутренней оценке тренинга по данному критерию. Важно организовать процесс так, чтобы участники подходили к флипчарту (доске) не по одному, а все вместе. Тогда возникает большее ощущение анонимности выбора, и обучающимся легче выразить свое мнение. Сильная сторона данной техники – в визуализации, а также участии всех обучающихся в процессе оценки и обратной связи. Слабая сторона – относительно низкая информативность. Для ее повышения после того, как участники выставят точки на шкалах, можно попросить желающих прокомментировать свои оценки. Всегда найдутся несколько человек, которые смогут и захотят это сделать, и данный материал может стать предметом обсуждения.

Упражнение 10 «Рефлексия»

Цель: рефлексия эмоциональных переживаний.

Время проведения: 5-10 минут.

Ход упражнения: Ведущий задает участникам вопросы, на которые каждый отвечает:

– Лично я для себя на занятиях узнал (или открыл)…;

– Самым интересным (важным) для меня на этом занятии было….

Ведущий благодарит всех за участие и откровенность и прощается, завершая занятие.

3 Методики диагностики ассертивности

Опросник А23 (В.П. Шейнов)

Инструкция: Ваши ответы выберите по следующему правилу: если ситуация имеет место: *всегда – 1, часто – 2, редко – 3, никогда - 4.*

1. Я умею знакомиться с людьми, к которым чувствую симпатию. Не жду, когда они сделают первый шаг.
2. Разговаривая с кем-либо, я не способен возразить, даже если думаю, что моя

собственная точка зрения более правильная. Мне проще промолчать.
3. На заседаниях и различных собраниях я предпочитаю отмалчиваться, когда есть вероятность оказаться в глупом положении.
4. Мне трудно пригласить на встречу интересующего меня человека (например, противоположного пола).
5. Когда меня хвалят, говорят комплименты, я теряюсь, не знаю, как на это реагировать, чувствую себя не в своей тарелке.
6. Во время разговора о чем-нибудь важном или с кем-либо, от кого я завишу, я путаюсь и ощущаю свою неубедительность.
7. Мне трудно попросить о чем-либо незнакомого человека.
8. Для меня трудно заводить разговор с чиновниками и с руководителями, даже если необходимо просто что-то им сообщить.
9. Я отстаиваю свои права.
10. Я не стесняюсь указать всем, кто работает, отдыхает или проживает со мной в одной комнате, чтобы они выполняли свою долю работы по поддержанию порядка.
11. Для меня трудно смотреть в глаза человеку, с которым я расхожусь во взглядах.
12. Мне трудно обратиться с просьбой об услуге.
13. Если что-то в поведении собеседника мешает беседе, мне хватает решимости сказать ему об этом.
14. Я позволяю вить из себя веревки.
15. Бывает ли так, что вы сторонитесь каких-то людей или стараетесь не попадать в определенные ситуации из-за нежелания испытать неловкость?
16. Вам неудобно напомнить о себе официанту, если тот, не обслужив вас, начнет обслуживать пришедшего позже вас посетителя?
17. Если какой-то человек в чем-то не прав, вы постесняетесь сказать ему об этом?
18. Мне трудно сделать комплимент или похвалить кого-либо.
19. Постесняетесь ли вы попросить официанта в дорогом ресторане заменить вам блюдо, если оно плохо приготовлено или сервировано?
20. Трудно ли вам защитить свою точку зрения, если она противоречит взглядам человека, которого уважаете?
21. Я объективно оцениваю собственное поведение.
22. Для меня очень важно мнение окружающих.
23.Мне трудно признаться, что я не понял объяснения (задания).

Ключ к тесту А23:

1) Перед подсчетом результатов следует произвести инверсию в №№ 1,9,10,13,21, заменив: 1→4, 2→3, 3→2, 4→1.
2) Подсчитать сумму всех полученных баллов.

Если сумма меньше 60, имеет место *неуверенность* испытуемого,
если больше 71 – *склонность к агрессии.*
Диапазон **60 -71** – ***ассертивность*** испытуемого.

Тест уверенности в себе В.Г. Ромека

Инструкция: Ответьте, пожалуйста, на каждый из следующих далее вопросов так, чтобы это выражало Ваше личное мнение, Ваши собственные представления. Для этого просто на Вашем распечатанном бланке перечеркните квадрат рядом с нужным ответом. В каждом ряду должна быть перечеркнута лишь одна цифра. Например, квадрат, перечеркнутый справа в следующем примере, будет означать, что Вы согласны с правым утверждением:

Я хорошо понял инструкцию.

☐(Нет) ☐(Трудно сказать) x (Да)

Если Вы передумали и хотите исправить уже сделанную оценку, пожалуйста, обведите кружком неправильно перечеркнутую цифру и перечеркните новую, как это сделано в следующем примере:

Я часто ошибаюсь, заполняя тесты

x(Нет) ☐(Трудно сказать) x (Да)

Постарайтесь, пожалуйста, как можно реже использовать средний, неопределенный ответ (не чаще, чем 1 раз на каждые 3-4 вопроса).

Заранее благодарим за Вашу работу.

Тест:

Даже если я отвратительно себя чувствую, я слежу за тем, чтобы не испортить настроение другим.

☐(Верно) ☐(Трудно сказать) ☐(Неверно) [1]

В присутствии авторитетной персоны (начальства) я всегда смущаюсь.

☐(Верно) ☐(Трудно сказать) ☐(Неверно) [2]

Я – довольно независимый человек.

☐(Верно) ☐(Трудно сказать) ☐(Неверно) [3]

В спорах с близкими мне людьми я склонен к тому, чтобы поддаваться и не вступать в пререкания.

☐(Часто) ☐(Иногда) ☐(Очень редко) [4]

Если вблизи моего рабочего места появляется мой начальник, то я чувствую себя неловко.

☐(Неверно) ☐(Иногда) ☐(Почти всегда) [5]

Я легко выбираю ту линию поведения, которая дает мне наибольшие шансы достичь своих целей.

☐(Верно) ☐(Трудно сказать) ☐(Неверно) [6]

Мне приходится отказываться от многого, поскольку обстоятельства сильнее меня.

☐(Часто) ☐(Иногда) ☐(Очень редко) [7]

Я чувствую себя неловко, если другие предлагают мне свою помощь.

☐(Верно) ☐(Трудно сказать) ☐(Неверно) [8]

Я могу сказать, что в целом я контролирую свою судьбу.

☐(Да) ☐(Трудно сказать) ☐(Нет) [9]

Мне трудно открыто говорить о своих чувствах.

☐(Да) ☐(Иногда) ☐(Нет) [10]

Я вынужден бороться со своей робостью.

☐(Постоянно) ☐(Иногда) ☐(Очень редко) [11]

Есть много вещей, которыми я могу гордиться.
☐(Да) ☐(Трудно сказать) ☐(Нет) [12]
Мне приходится скрывать свои чувства.
☐(Часто) ☐(Иногда) ☐(Очень редко) [13]
Если пауза в разговоре затянулась, то я чувствую себя очень неловко)
☐(Часто) ☐(Иногда) ☐(Очень редко) [14]
Я принимаю решения быстро, без долгих сомнений
☐(Верно) ☐(Нечто среднее) ☐(Неверно) [15]
Мне легко удается потребовать чего-либо.
☐(Нет) ☐(Трудно сказать) ☐(Да) [16]
Я стесняюсь обращаться с моими служебными проблемами к начальству или сведущему человеку.
☐(Верно) ☐(Трудно сказать) ☐(Неверно) [17]
Я уверен, что на меня можно положиться в самых ответственных делах.
☐(Да) ☐(Трудно сказать) ☐(Нет) [18]
Если мне срочно нужен мой друг, то я звоню ему даже поздно ночью.
☐(Верно) ☐(Иногда) ☐(Неверно) [19]
Часто я не решаюсь звонить в официальные учреждения.
☐(Верно) ☐(Трудно сказать) ☐(Неверно) [20]
Обычно я добиваюсь того, что мне нужно.
☐(Нет) ☐(Трудно сказать) ☐(Да) [21]
Если близкий и уважаемый мною родственник чем-то разозлит меня, то я предпочитаю скрыть свою злость и не говорить ему об этом)
☐(Верно) ☐(Трудно сказать) ☐(Неверно) [22]
Мне очень трудно начать разговор с незнакомым человеком.
☐(Верно) ☐(Трудно сказать) ☐(Неверно) [23]
У меня достаточно способностей и энергии, чтобы воплотить в жизнь задуманное.
☐(Верно) ☐(Трудно сказать) ☐(Неверно) [24]
Я избегаю говорить что-либо, что может обидеть других.
☐(Верно) ☐(Трудно сказать) ☐(Неверно) [25]
Если кто-либо смотрит, как я работаю, то это мне очень мешает
☐(Верно) ☐(Трудно сказать) ☐(Неверно) [26]
Бывает, что мне приходят в голову мысли о моей неполноценности.
☐(Часто) ☐(Очень редко) ☐(Никогда) [27]
Я стараюсь не обременять друзей своими проблемами.
☐(Верно) ☐(Трудно сказать) ☐(Неверно) [28]
Я смущаюсь, если мне говорят комплимент.
☐(Часто) ☐(Иногда) ☐(Очень редко) [29]
Я вполне могу сказать, что уважаю сам себя.
☐(Верно) ☐(В основном — верно) ☐(Неверно) [30]

Обработка результатов

Ключ для подсчета сырых баллов по тесту уверенности в себе В.Г. Ромека

Таблица пересчета в значения по шкалам к тесту уверенности в себе

Шкалы	*Вопросы теста*
Уверенность в себе	3r; 6r; 9r; 12r; 15r; 18r; 21 24r; 27; 30r
Социальная смелость	2; 5r; 8; 11; 14; 17; 20; 23; 26; 29
Инициатива в социальных контактах	1; 4; 7; 10; 13; 16; 19r; 22; 25; 28

Значения по шкалам получаются простым суммированием баллов по всем вопросам шкалы. Суммируются значения получаемые следующим образом:

	По прямым вопросам:	По «обратным» вопросам: (отмечены буквой «r» в таблице)
левый (или верхний) ответ в бланке	«1»	«3»
средний ответ в бланке	«2»	«2»
правый (или нижний) ответ в бланке	«3»	«1»

Полученные суммы служат для сравнения с показателями других тестов или с нормами, приведенными в таблице. На основании норм можно также пересчитать сырые значения в стандартные по следующей таблице:

Шкалы	*Стандартные значения (стэны)*									
	1	*2*	*3*	*4*	*5*	*6*	*7*	*8*	*9*	*10*
Уверенность в себе	10-13	14-15	16-17	18-20	21-22	23-24	25-26	27-28	29	30
Социальная смелость	10-13	14-15	16-18	19-20	21-22	23-24	25-26	27	28-29	30
Инициатива в социальных контактах	10-12	13-14	15-16	17	18-20	21-23	24	25-26	27-28	29-30

Шкала 1 – уверенность в себе – неуверенность в себе. Высокие оценки по шкале – 8-10 стенов – свидетельствуют о выраженной у испытуемого способности к принятию решений в сложных ситуациях, контроле собственных действий и их результатов.

*Шкала 2 – социальная смелость – робость, застенчивость***.** Утверждения этой шкалы касаются преимущественно эмоциональных процессов, сопровождающих выбор той или иной альтернативы поведения и возникающих при необходимости оценки собственных навыков и способностей. Положительные эмоции, сопровождающие процесс выбора определенной альтернативы, представлены в показателях теста высокими – 8-10 стенов – значениями по этой шкале.

Шкала 3 – инициатива в социальных контактах – пассивность. Высокие значения по шкале *Шкала 3 – инициатива в социальных контактах – пассивность*. Высокие значения по шкале характеризуют испытуемого как инициативного и предприимчивого в социальных взаимодействиях, способного

предложить собственный способ решения проблемной ситуации, заинтересованного в результативности взаимодействия с людьми.

Список использованных источников

1) Бишоп, С. Тренинг ассертивности: избранные упражнения / С. Бишоп. – СПб.: Питер, 2001. – 208 с.

2) Дудина, М.Н. Ассертивные свойства студентов: вопросы теории и практики исследования ценностно-смыслового аспекта / М.Н. Дудина. – Режим доступа: https://elar.urfu.ru/bitstream/10995/35571/1/iurp-2015-144-15.pdf. – Дата доступа: 04.04.2023.

3) Зеленина, Н. М. Ассертивность: проблема определения понятия / Н. М. Зеленина // UNIVERSUM: Психология и образование: электрон. науч. журнал. – 2022. – № 6 (96). – Режим доступа: https://7universum.com/ru/psy/archive/item/13865. – Дата доступа: 05.04.2023.

4) Каппони, В. Как делать все по-своему, или Ассертивность - в жизнь / В. Каппони, Т. Новак. – СПб.: Питер, 1995. – 186 с.

5) Кэррел, С. Групповая психотерапия подростков / С. Кэррел. – СПб, «Питер», 2002. – 223 с.

6) Лебедева, И.В. Психологические детерминанты ассертивности личности: дис. … канд. психолог. наук: 19.00.01 /И. В. Лебедева – Красноярск, 2014. – 204 л.

7) Лебедева, И.В. Развитие ассертивности и ассертивного поведения личности / И. В. Лебедева // Вестник БурГУ. – 2010. – № 5. – . 127-132.

8) Попова, И.В. Особенности ассертивного поведения в подростковом возрасте: дисс. … канд. психол. наук: 19.00.13 / И. В. Попова. – СПб. 2011. – 236 л.

9) Прихожан, А.М. Психология неудачника: тренинг уверенности в себе / А.М. Прихожан. – М.: ТЦ «Сфера», 1997. – 102 с.

10) Ромек, В.Г. Тренинг уверенности в межличностных отношениях В.Г, Ромек. – СПб.: Речь, 2003. –286 с.

11) Скотникова, И. Г. Проблема уверенности: история и современное состояние / И. Г. Скотникова // Психологический журнал. – 2002. – № 1. – С. 52-60.

12) Стишенок, И.В. Тренинг уверенности в себе / И.В. Стишенок. – СПб.: Речь, 2008. – 230 с.

13) Трошихина, Е. Г. Ассертивность как копинг-стратегия и личностная характеристика в подростково-юношеском возрасте / Е. Г. Трошихина, Г. В. Навдушевич // Вестник Костромского государственного университета. Серия : Педагогика. Психология. Социокенетика. – 2021. – Т. 27. – № 4. – С. 221-227.

14) Хохлова, Е. В. Конструктивная агрессивность в формировании навыков ассертивного поведения студентов вуза: дис. ... канд. психол. наук: 19.00.07 / Е. В. Хохлова. – Нижний Новгород, 2008. – 220 л.

15) Шейнов, В.П. Взаимосвязь ассертивности с психологическими и социально-психологическими характеристиками личности / В. П. Шейнов // Вестник РУДН. Серия: психология и педагогика. – 2018. – Vol. 15. – № 2. – С. 147-161.

16) Шейнов, В. П. Разработка теста ассертивности, удовлетворяющего требованиям надежности и валидности / В. П. Шейнов // Вопросы психологии. – 2014. – № 2. – С. 107-116.