

УВЕРЕННОЕ ПОВЕДЕНИЕ

Любое поведение полезно, если оно целесообразно ситуации. Уверенное поведение - поведение, выражающее внутреннюю силу и спокойствие.

Уверенно вести себя – значит, уметь ставить и достигать цели, осознавать свои действия, контролировать себя, отстаивать свои интересы без агрессии и застенчивости, с достоинством выходить из любой конфликтной ситуации. Данные качества развиваются на протяжении всей жизни, но в наибольшей степени на их формирование влияет тот опыт, который накоплен в подростковом возрасте.

УВЕРЕННОЕ ПОВЕДЕНИЕ – это собирательное понятие, включающие в себя различные составляющие.



Оно:

Целенаправленное. Уверенный человек конкретно представляет свои цели и выстраивает собственные действия для их достижения.

Ориентированное на преодоление возникающих препятствий, а не на переживание по их поводу.

Гибкое. Подразумевает адекватную реакцию на быстро меняющую обстановку. В ситуациях новизны и неопределённости уверенный человек способен оперативно пересматривать своё поведение, если оно не приводит к нужному результату.

Социально-ориентированное. Направлено на построение конструктивных отношений с окружающими: движение "к людям", а не "от людей" или "против людей".

Сочетающее спонтанность с возможностью произвольной регуляции. Когда ситуация требует немедленных действий, уверенный человек их совершает, при этом вполне

осознанно может управлять своими спонтанными реакциями.

Настойчивое (но не переходящее в агрессивное). Человек прилагает усилия для достижения своих целей, но делает это, по возможности, не в ущерб интересам других людей.



Направленное на достижение успеха, а не на избегание неудачи. Человек сконцентрирован на том, чтобы получить нечто позитивное, и руководствуется именно этой целью, но не тем, чтобы избежать возможных неприятностей.

Созидательное: человек, проявляющий уверенное поведение, не тратит силы на борьбу с кем или чем бы то ни было, а вместо этого создаёт то, что считает нужным.

Одна из разновидностей успешного поведения – уверенность, которая проявляется как способность открыто говорить о чувствах и требованиях, устанавливать контакты, начинать и оканчивать беседу, открыто выражать позитивные и негативные чувства, умение сказать «нет», когда это необходимо.

Неуверенное поведение обуславливает страх критики, боязнь сказать «нет» в ответ на требования, неконтактность, страх потребовать и настоять на своем, чувство вины, чрезмерную конформность и осторожность.



ВАЖНЕЙШИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ УВЕРЕННОГО ПОВЕДЕНИЯ:

- ◆ умение противостоять другим и атаковать как прямое и честное выражение собственного мнения без оглядки на окружающих;
- ◆ эмоциональность речи;
- ◆ открытое, спонтанное и подлинное выражение в речи всех испытываемых чувств;
- ◆ использование местоимения «я» как выражение того факта, что человек отвечает за свои слова, берет на себя ответственность, не пытается спрятаться за неопределенными формулировками;
- ◆ принятие похвалы как отказ от самоуничижения и недооценки своих сил и качеств;
- ◆ импровизация как спонтанное выражение чувств и потребностей, повседневных забот.

ФАКТОРЫ УВЕРЕННОГО ПОВЕДЕНИЯ:

Здоровье, привлекательность, правильное питание, физические удовольствия, признание окружающих, внутренняя сила и физическая выносливость.

Чувство любви и заботы, ощущения внимания со стороны близких и друзей, совместное времяпровождение повышает уверенность в себе.

Позитивные мысли о будущем, внутренняя свобода, мечты, духовность и сила духа, личностный рост, убеждения и вера, религиозные принципы придают уверенности в себе не меньше, чем деньги и признание.

Наивысший уровень уверенного поведения – **самоценность**. В отличие от уверенности или самооценки, самоценность не нуждается в доказательствах. Самоценность – это позиция человека, а не его

ощущение. Позиция человека, который признает свою значимость. Обеспечивают значимость и благополучие такие важные сферы жизни как семья или связь с родителями, дружба, любимое дело, природа, материнство или отцовство и др.

КАК БЫТЬ УВЕРЕННЫМ В ПОВЕДЕНИИ?

1. Если вы хотите в чем-либо отказать другому человеку, скажите ему ясно и однозначно «нет», объясните, почему вы отказали, но не извиняйтесь слишком долго.
2. Отвечайте без паузы – так быстро, как только это вообще возможно.
3. Настаивайте на том, чтобы с вами говорили честно и откровенно.
4. Попросите пояснить, почему вас просят о том, чего вы не хотите делать.
5. Смотрите на человека, с которым вы говорите. Следите за невербальным поведением партнера: не проявляет ли он признаков неуверенности (руки около лица, бегающий взгляд).
6. Если вы злитесь, дайте понять, что это касается поведения партнера и не затрагивает его как личность.
7. Если вы комментируете поведение другого, используйте речь от первого лица – местоимение «я»: «Если ты ведешь себя подобным образом, то я чувствую себя так-то и так-то...» Предлагайте альтернативные способы поведения, которые, по вашему мнению, будут лучше вами восприняты.
8. Хвалите тех (и себя), кому, по вашему мнению, удалось вести себя уверенно (независимо от того, достигнута ли цель).
9. Не упрекайте себя, если вы были неуверенны или агрессивны. Попробуйте вместо этого выяснить, в какой момент вы «сошли» с правильного пути и как возможно поступить в подобных ситуациях, если они возникнут в будущем.

