***Мордовский Государственный Университет Им. Н.П. Огарева***

***НА ТЕМУ:***

**«Уверенность в себе, как фактор взаимодействия»**

 ***Выполнила:***

 Студентка 113 группы

 Экономического факультета

 Специальности

 «Налоги и налогообложение»

 Кудряшкина Татьяна

 ***Прверила:***

Доцент кафедры государственное

 и муниципальное управление

 Маслова Светлана Ивановна

Саранск 2010.

**СОДЕРЖАНИЕ:**

1.*Введение.*

2.*Уверенность в себе, как фактор взаимодействия.*

3.*Причины неуверенности в себе.*

4.*Заключение.*

5.*Список использованной литературы.*

1.

Уверенность в себе — это свойство личности, ядром которого выступает позитивная оценка индивидом собственных навыков и способностей как достаточных для достижения значимых для него целей и удовлетворения его потребностей. Основой для формирования такого рода оценок служит достаточный поведенческий репертуар, позитивный опыт решения социальных задач и успешного достижения собственных целей (удовлетворения потребностей). Для формирования уверенности в себе важен не столько объективный жизненный успех, статус, деньги и т. д., сколько субъективная позитивная оценка результатов собственных действий и оценки, которые следуют со стороны значимых людей. Позитивные оценки наличия, «качества» и эффективности собственных навыков и способностей определяют социальную смелость в постановке новых целей и определении задач, а также инициативу, с которой человек берется за их выполнение.

2.

Уверенность — это один из важных моментов для достижения необходимой цели в жизни.

В структуре уверенности в себе можно выделить три важнейших компонента: общую уверенность в себе, социальную смелость и инициативу в социальных контактах .

*Общая уверенность в себе* представляет собой позитивную оценку собственных навыков и способностей и очень близка по смыслу концепту общей само-эффективности Альберта Бандуры.

*Социальная смелость* является противоположностью социальным страхам и выражается в позитивном эмоциональном фоне, сопровождающем любые, в том числе и новые, социальные контакты.

*Инициатива в контактах* заключается в готовности к такого рода контактам. Для оценки уровня уверенности в себе разработан психологический тест уверенности в себе, включающий в себя 30 вопросов и дающий оценку трем названным компонентам уверенности в себе.

Существуют следующие характеристики здоровой, уверенной в себе личности:

1. Эмоциональность речи, что соответствует открытому, спонтанному и подлинному выражению в речи всех испытываемых чувств. Уверенный человек чувства «называет своими именами» и не заставляет партнера (партнеров) по разговору догадываться, что же именно за чувство стоит за его словами. Это тем более важно, что партнер, скорее всего, поглощен своими собственными чувствами, и будет реагировать скорее на контекст беседы. Во-вторых, чувства уверенный в себе человек выражает спонтанно, то есть в тот момент, когда они возникли. В-третьих, уверенный человек говорит именно о тех чувствах, которые он испытывает. Он не стремится скрыть или «смягчить» проявления своих как позитивных, так и негативных чувств.

2. Ясное проявление чувств в невербальной плоскости и соответствие между словами и невербальным поведением. Психологи, занимающиеся изучением уверенности в себе вообще много внимания уделяют изучению особенностей невербального поведения уверенных в себе людей. Это мы подробно обсудим немного позже.

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

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

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

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

Уверенность в себе — это способность в любой момент, в любой ситуации управлять своим состоянием, восприятием, внутренним согласием, а также убеждённость в том, что эта способность присутствует в необходимом объёме.

Но также существуют следующие проблемы уверенности в себе.

Уверенный человек имеет огромный авторитет у окружающих. Спокойная уверенность способна создать вокруг Вас ауру притяжения, которую всегда бессознательно чувствуют люди. Уверенному в себе человеку легче общаться с людьми. Уверенные в себе люди неизменно добиваются успеха. Уверенный в себе человек легче управляет, руководит людьми. Уверенный в себе человек свободней держится во время публичных выступлений и презентаций.

Они энергичны. Он независимы от обстоятельств. Они предпочитают формировать их сами.

Проблема уверенности в общении лежит на пересечении тех сфер нашей активности, которые лежат между сферами внутренних и внешних коммуникаций, на связке общения с собой и общения с другими.

Проблема коммуникативной уверенности в значительной степени сводится к проблеме выражения чувств. Освоив уверенное их выражение, можно выработать стереотип уверенного и эффективного поведения в любой конфликтной ситуации, овладеть методом эффективного разрешения конфликтов к своей пользе.

Каждый человек практически ежедневно сталкивается с конфликтными ситуациями, оказывается вовлечен в них. Вроде бы в результате такого частого повторения должно произойти достаточное научение. Но практика говорит о другом - к каждой новой конфликтной ситуации обычный человек оказывается совершенно не готов.

3.

Итак, под уверенностью в себе понимают способность индивидуума предъявлять требования и запросы во взаимодействии с социальным окружением и добиваться их осуществления. Кроме этого к уверенности относится способность разрешать себе иметь запросы и требования (установки по отношению к самому себе), осмеливаться их проявлять (социальный страх и заторможенность) и обладание навыками их осуществления (социальные навыки).

Неуверенность в себе проявляется на самых разных этапах процесса регуляции поведения – при постановке цели поведения, при планировании действий, при выполнении действий. Неуверенность проявляется также в результатах действий и в их оценке. Неуверенность была обозначена как состояние, которое возникает, если привычный или запланированный ход деятельности «нарушается», если что-то происходит непривычным или же незапланированным образом.

Человек задает себе вопрос: как я выгляжу, как я хотел бы выглядеть, как, предположительно, меня воспринимают другие. Неуверенность в себе возникает как следствие негативных оценок, «нарушенного образа себя», собственные достижения недооцениваются в сравнении с другими. В результате индивид начинает привычно негативно оценивать себя, свои достижения, способности и цели.

Объяснением неуверенности может быть отсутствие или недостаток веры в эффективность собственных действий. Низкая само-эффективность возникает в результате массированных негативных оценок со стороны близких людей и учителей, которые в последствие видоизменяются в негативные самооценки собственных намерений и возможностей. Эти негативные самооценки блокируют, с одной стороны, социальную инициативу, а с другой стороны – вызывают негативные (неприятные) эмоции.

Как самостоятельно справиться со своей неуверенностью?

В случае если ваша неуверенность ситуативна, то есть проявляется время от времени и лишь в общении с определенными людьми лишь в некоторых ситуациях, то у вас есть два варианта решения этой проблемы.

Первое состоит в том, что вы просто перестаете встречаться с людьми или попадать в ситуации, которые вызывают у вас чувство неуверенности. Если такое решение не нарушает ваших жизненных планов и не вредит карьере или самореализации, то это – оптимальное решение. Хотя и у него есть свой недостаток. Используя стратегию предотвращения неприятных стимулов, мы сталкиваемся с опасностью привыкнуть избегать ситуаций затрудненного социального взаимодействия. Так как стратегия предотвращения представляет собой один из компонентов социального страха, то практиковать ее систематически – означает лишь усиливать собственные страхи, например, вновь оказаться в ситуации, провоцирующей неуверенность.

Второй выход состоит в активном преодолении неуверенности в определенном круге ситуаций, устранении поведенческого дефицита, беспокойства и тревоги, коррекции нерациональных убеждений , связанных с ситуативной неуверенностью.

Здесь вам придется использовать весь арсенал тренинга уверенности в себе и поведенческой терапии социальных страхов. Для этого нужно будет сначала точно определить стимулы, которые провоцируют неуверенность и разобраться, что именно наиболее существенно и принципиально – внешний объект, образ, возникающий в вашем воображении, мысли по поводу ситуации и перспектив ее развития, или же отсутствие требуемых для овладения ситуацией навыков.

Агрессивное поведение – это поведение, направленное против других. Оно подразумевает управление кем-либо, подавление другого, чтобы добиться своего. Подразделяется, во-первых, на физическую агрессию, которая не нуждается в особых объяснениях. Во-вторых, это вербальная агрессия, то есть агрессия с помощью слов – оскорбления, унижения, сквернословие, порицание, упреки. К вербальной агрессии также относится черный юмор и сарказм. В-третьих, существует и невербальная агрессия как передача своего отношения к человеку через взгляд, жест, позу, выражение лица. Многие, наверное, знакомы с выражением ‘убивать взглядом’. Так, в частности, проявляется невербальная агрессия.

4.

Исходя из этих и многих других исследований, можно считать, что уверенное поведение является важнейшим фактором успешной конкурентной борьбы, социального продвижения. Уверенному в себе человеку легко приводить веские аргументы и оспаривать аргументы соперника.

Уверенность порождает успех, а успех порождает уверенность. Здесь существует положительная обратная связь. Постепенно наращивая степень уверенности в своем поведении, вы наращиваете и внутреннюю уверенность в себе, которая в свою очередь увеличивает степень Вашей уверенности в жизни. Через коммуникативный успех Вы меняетесь в лучшую сторону.

Если Вы довольны собой, если Вы цените себя как личность, если у Вас положительное самопринятие, тогда Вы активны в жизни и наслаждаетесь жизнью, обществом окружающих Вас людей, новыми местами и вещами, действуете спонтанно, доверяете своим суждениям, хорошо адаптируетесь в обществе.

С появлением коммуникативной уверенности исчезают симптомы таких психосоматических недугов как гастриты, астма, головная боль и общая усталость. Нервное напряжение и волнения, присущие людям пассивным или агрессивным, часто являются причиной таких недугов, и, наоборот, эти симптомы исчезают у тех, кто учится достойно защищать свои интересы. Люди, умеющие должным образом постоять за себя, в значительно меньшей степени подвержены стрессовым состояниям в сложных жизненных ситуациях, а также в большей степени испытывают чувства удовлетворенности собой и чувства собственной ценности и значительности.

**Список использованной литературы:**

**1*.*** *Казаринова Н.В.* Межличностное общение. Конспект лекций. – СПб.: Изд-во Михайлова В.А., 2000.

**2.** *Яхонтова Е.С.* Эффективность управленческого лидерства. – М.: ТЕИС, 2002.

**3.** *Горанчук В.В.* Психология делового общения и управленческих воздействий. Теория и практика. /Уч. пособие. СПб.: Изд-ий Дом «Нева», М.: Изд-во «ОЛМА\_ПРЕСС», 2003.

**4.** *Андреева И.В., Спивак В.А.* Организационное поведение. – СПб.: Изд-ий Дом «Нева», 2003.

**5.** *Бландел Ричард.* Эффективные бизнес-коммуникации. // Теория и практика в эпоху информации./Пер. с англ. - СПб., 2000.

**6.** *Алёхина Е.А., Горбачёв М.И., Колесникова Т.И.* др. Психология тем делового преуспевания. – М.: Изд-во ВЛАДОС-ПРЕСС, 2001