

Уверенное поведение

Уверенное поведение является межличностным поведением, требующим честного, откровенного, прямого и эффективного выражения чувств. Ожидание от себя уверенного поведения редко оправдываются во всех межличностных ситуациях, с которыми мы сталкиваемся. Большинство из нас видят помеху или угрозу в конкретных людях или определенных ситуациях.

Типичные ситуации, связанные с неуверенным поведением и негативными эмоциями:

- получая комплимент, вы смущаетесь и волнуетесь;
- вы негодуете, когда, например, еда в ресторане оказывается плохой, но ничего не говорите официанту, так как не хотите «поднимать» шум;
- вы идете «на поводу» друзей, в то время как сами предпочли бы заняться чем-то другим.

Различия между уверенным, агрессивным и пассивным поведением

Уверенное поведение

Цель уверенного поведения – честно, эффективно и прямо выразить свои мысли, чувства, желания и убеждения. Ведя себя уверенно, вы отстаиваете собственные права, не нарушая при этом прав окружающих. Уверенность в себе – это форма поведения, основанная на осознании своих прав и обязанностей. Как личность вы имеете следующие права: право на собственные чувства, потребности и мнения и право на уважение их другими; право на рассмотрение своих собственных потребностей; право на просьбу; право на отказ; право на непонимание; право на успех; право ошибаться; право менять свое решение; право на то, чтобы быть неуверенным в себе; право быть самим собой.

Агрессивное поведение

Цель агрессивного поведения – доминировать, оскорблять, унижать, очернять и манипулировать (хотя лицо, ведущее себя агрессивно, может не осознавать этого). Люди, ведущие себя агрессивно, отстаивают свои права за счет других людей.

Пассивное поведение

Цель пассивного поведения – угодить окружающим, избежать конфликта, восприниматься окружающими как приятный человек и скрывать собственные чувства. Люди, ведущие себя пассивно, держат свое мнение при себе и не отстаивают своих законных прав. В результате их права часто ущемляются другими людьми. Это может привести к «сдерживаемому» гневу и обиде (гнев в себе), которые периодически проявляются взрывами вербального или физического агрессивного поведения.

Откуда берется неуверенное поведение?

Неуверенное поведение – усвоенный стереотип взаимодействия с другими людьми. Опыт научения неуверенному поведению в определенных ситуациях у каждого свой, однако существуют некоторые общие моменты, во многом помогающие объяснить неуверенное поведение, проявления которого вы можете заметить у себя или окружающих.

Порицание. Иногда неуверенное поведение развивается потому, что в прошлом было наказано уверенное. Например, вы можете бояться выразить свое мнение перед лицом ваших нынешних друзей отчасти потому, что ваши школьные товарищи высмеивали ваши взгляды. Выражение мнения или инициативы могли быть наказаны

недовольной grimасой, словесным упреком или еще как-либо, чтобы вы осознали всю неуместность сделанного.

Позитивное закрепление. Неуверенное поведение часто позитивно закрепляется, и это повышает вероятность неуверенных действий в будущем. Например, вы можете согласиться делать то, что вам не хочется или на что у вас нет времени, так как ваши друзья осыпают вас похвалами.

Негативное закрепление. Негативное закрепление также помогает поддерживать неуверенное поведение тем, что позволяет нам избежать неприятного негативного возбуждения. Если говорить точнее, то неуверенное поведение является формой уклоняющегося поведения. Избегание возможного конфликта и несогласия устраняет негативное возбуждение. Тревога, которую вы можете чувствовать при обдумывании уверенного поведения, включается в случае конфликта между тем, чего вы хотите или в чем вы нуждаетесь и вашими рациональными убеждениями.

Моделирование. Многие из наших поведенческих реакций мы усваиваем из наблюдения и подражания поведению других людей из нашего окружения, которые контролируют закрепляющие факторы, обладают престижем и являются предметом восхищения окружающих. Самыми важными моделями для большинства из нас являются наши родители. Если кто-то из ваших родителей допустил неуверенность в своем стиле общения с людьми, то вы, вероятно, скопируете некоторые из этих моделей поведения.

Рекомендации по принятию решения: быть или не быть уверенным в себе

1. Осознайте, что большинство людей сильно преувеличивают возможность негативного разрешения ситуаций, в которых они обдумывают уверенные действия. Существует мнение, что другим людям не понравится ваше уверенное поведение. Исследования опровергли это убеждение и фактически показали обратное. Большинство людей скорее захотят иметь дело с уверенным человеком. Чрезвычайно досадно быть рядом с личностью, которая никак не выражает свои предпочтения. Подумайте, к примеру, над нескончаемой круговертью при попытках вычислить, куда отправится пообедать или какое кино посмотреть, когда кто-то один или несколько человек в компании заладят «как хотите», будучи спрошены, чего им хочется. Большинство людей предпочтут не заниматься угадыванием мыслей, пытаясь понять чего вы хотите, что любите и в чем нуждаетесь.

2. Очень важно, чтобы вы отслеживали уровень своего негативного возбуждения не только в ситуации, но и после нее. Вы можете чувствовать себя лучше в самом начале, когда избегаете уверенного поведения встречи потому, что уклоняющееся поведение выводит вас из тревожной стрессовой ситуации. Однако если ваши гнев и обида возникает после встречи, может вам стоит обдумать и принять уверенное поведение в следующей аналогичной ситуации.

3. Если вы не уверены в себе по той причине, что находитесь в ситуации, представляющей физическую опасность, и перемена в вашем поведении со всей очевидностью будет иметь негативные последствия, то постарайтесь выйти из ситуации, вместо того чтобы пытаться проявлять в ней уверенность.