

ПСИХОКОРРЕКЦИОННАЯ РАЗРАБОТКА АССЕРТИВНОГО ПОВЕДЕНИЯ

<https://doi.org/10.5281/zenodo.7512838>



ELSEVIER

Абдусаматова Шахло Саидмуратовна

ЧПУ кафедра Психологии
старший преподаватель



Received: 05-01-2023
Accepted: 07-01-2023
Published: 22-01-2023

Abstract: Чтобы хорошо жить и наслаждаться собой и жизнью в целом, необходимо научиться правильно реагировать на негативное отношение, и поведение большинства людей состоит из двух крайностей: пассивности или агрессии.

Keywords: пассивность агрессии, третья психологическая крайность-середина надежности, пассивные трудности жертвы, неуверенность, страх перед переменами в жизни, страх потери.

About: FARS Publishers has been established with the aim of spreading quality scientific information to the research community throughout the universe. Open Access process eliminates the barriers associated with the older publication models, thus matching up with the rapidity of the twenty-first century.

Abdusamatova Shahlo Saidmuratovna

CHDPU Psixologiya kafedrası
Katta o'qituvchi



Received: 05-01-2023
Accepted: 07-01-2023
Published: 22-01-2023

Abstract: O'zidan va umuman hayotdan yaxshi yashash va atrofdan bahramand bo'lish uchun salbiy munosabatlarga qanday qilib to'g'ri munosabatda bo'lishni o'rganish kerak va aksariyat odamlarning xatti-harakatlari ikkita haddan iborat: passivlik yoki tajovuz..

Keywords: tajovuzning passivligi, uchinchi psixologiya ekstremalligi, ishonchlilikning o'rtasidir, Jabrlanuvchining passiv qiyinchiliklari, noaniqlik, hayot o'zgarishidan qo'rqish, yo'qotishdan qo'rqish..

About: FARS Publishers has been established with the aim of spreading quality scientific information to the research community throughout the universe. Open Access process eliminates the barriers associated with the older publication models, thus matching up with the rapidity of the twenty-first century.

Abdusamatova Shahlo Saidmuratovna

ChGPU Department of Psychology
Senior Lecturer



Received: 05-01-2023
Accepted: 07-01-2023
Published: 22-01-2023

Abstract: To live well and enjoy the environment, from oneself and from life in general, one must learn how to properly respond to negative attitudes, and the behavior of most people has two extremes: passivity or aggression.

Keywords: passive, aggression, the third extreme, psychology is the middle, assertiveness, confidence, passive victim difficulties, uncertainty, afraid of life changes, fear of losing.

About: FARS Publishers has been established with the aim of spreading quality scientific information to the research community throughout the universe. Open Access process eliminates the barriers associated with the older publication models, thus matching up with the rapidity of the twenty-first century.

Чтобы хорошо жить и получать удовольствие от окружающей среды, от себя и от жизни в целом, надо научиться правильно реагировать на негативные отношения, а поведения большинства людей имеет два крайностей: пассивности либо агрессии. Но имеется третья крайность в

психологии середина которая стоит между ними — **ассертивность**, или уверенность.

1. Пассивная личность всегда смиряется с трудностями жизни и постоянно играет роль жертвы, эта та личность, которая не уверена в себе, боится любых (значимых и не значимых) перемен жизни, опасается потерять то, что есть. Всегда и везде живет по принципу: ты мне должен, потому что я слабый, а слабым надо помогать.

2. Агрессивная личность имеет желание доминировать и манипулировать окружающими и подчинять их действия своим интересам. У агрессора другое убеждение, чем пассивного: ты мне должен, потому что я сильнее.

Тактика этих двух личностей дает эффект, но временный и скорее всего — иллюзорный, поскольку обедняет отношения, лишая душевного комфорта.

Имеются некоторые принципы ассертивного поведения в психологии: никто никому ничего не должен; мы всегда можем договориться, потому что мы равны. Прежде чем провести коррекционную методику, надо определить свой тип поведения. Если отношения с окружающими не складываются, то стоит выяснить, к какому типу поведения вы прибегаете чаще всего — к пассивности или к агрессии.

Неуверенный (пассивный) человек не умеет четко заявить о своих желаниях и потребностях, старается любой ценой избежать конфликта, позволяет, чтобы кто-то делал за него выбор, нарушая его права. При малейшей критике оправдывается или приносит извинения. Иногда манипулирует людьми, пытаясь вызвать у них жалость. Вообще непонятно, чего он на самом деле хочет, поэтому с ним сложно общаться.

Агрессивный человек не признает справедливых требований и еще чьих-либо прав, кроме своих. И добивается своего в ущерб другим. Для этого он использует высших средств: контроль, доминирование, стремление реализовать жадность власти. Агрессора боятся, но не уважают. Он сам разрушает доверие окружающих к себе, настраивает против себя. Общение с таким человеком может облегчить понимание того, что его агрессия направлена не против вас лично, а на достижение цели и что за таким поведением скрывается неуверенность в себе.

Предрасположенность к тому или иному типу поведения можно корректировать, усиливая или наоборот свойства характера и произвольные реакции. В результате формируется ассертивность — твердая уверенность в себе, с чувством собственного достоинства.

Такая работа предполагает осознание неотъемлемых прав личности и признание того, что у всех людей одинаковые права. Пассивному человеку важно осознать наличие собственных прав, агрессивному признать, что такие

же права, есть у каждого в его окружении. Разумеется, быть уверенным нужно всегда, и тем более, в конфликтной или неприятной ситуации. Ассертивное поведение особенно эффективно в случаях, когда вы знаете, что ваше требование трудно выполнить, или когда хотите повлиять на чье-то поведение.

1. Можем придумать и использовать разные приемы ассертивного поведения в сложных ситуациях. Например, включить «Спокойствие». Этот прием действует безотказно при столкновении с агрессией, враждебностью или точкой зрения, с которой вы не можете согласиться. Он помогает погасить отрицательный импульс и снизить эмоциональный стресс с помощью логики. Суть его состоит в том, чтобы отвечать спокойно и логично, охлаждая тем самым пыл оппонента. Полезно запомнить следующие фразы: «Интересная мысль. На основе чего вы сделали такой вывод?» «Давайте говорить более конструктивно». «Как, по-вашему, я должен в этой ситуации поступить?» и т.д.

Чем большее спокойствие вы демонстрируете, тем слабее становится напряжение человека, с которым, рано или поздно он будет вынужден занять нейтральную позицию.

2. Можем придумать и использовать ещё одну методику и назвать ее **Красивый отказ**. Метод отлично срабатывает, когда вас пытаются принудить к нежелательным действиям. Найдите причину для отказа, против которой нельзя возразить, и стойте на своем. Вас будут убеждать, уговаривать, но ваша задача — повторять одно и то же снова и снова и не вступать в дискуссию.

Например: Вы просто обязаны прийти на собрание - Не могу, у меня назначена важная встреча. Но я на вас рассчитывал! - Понимаю, но не могу отменить встречу. Все будут очень огорчены - Сожалею, но встречу отменить не могу.

Суть приема в том, чтобы озвучить одну причину и повторять ее тем упорнее и настойчивее просьба или требование собеседника. Прием эффективен и в ситуациях, когда не хотят выполнять ваше справедливое требование. Чем тверже вы стоите на своем, тем яснее, что вы не восприимчивы к уговорам. Ваш друг (или незнакомый человек) в конце концов вынужден будет сдаться.

Молчание

3. Следующий придуманный и использованный факт мной, когда вам делают обидное замечание в несдержанной форме, хорошим выходом может стать отступление. **Например,** на вопрос: «И что же вы собираетесь делать с тем, что сделали или натворили?» вы можете ответить: «Я подумаю об этом». Конечно, вы не обязаны отвечать. Можете посмотреть обидчику в глаза

- прямо, многозначительно и промолчать. Молчаливое неодобрение особенно выразительно в общении по телефону.

« **Только Я**» когда вас задевают чьи-то советы или какие-то действия. Никто не вправе навязывать вам свое мнение, вы всегда сами решаете, как поступить. Желание обвинить человека, вызвавшего у вас отрицательные эмоции, но заявление как: «ты мне весь день испортил» заставляет собеседника защищаться, и в результате усиливается отрицательная эмоциональность разговора. Нужно спокойно и четко сказать, как слова или действия влияют на вас, используя при этом местоимение **я** в место **ты**. **Например:** «Ваше замечание очень сильно меня расстроило». «Мне бы очень не хотелось продолжать этот разговор». Выражая свои чувства, вы даете человеку понять, что его поведение вам не нравится. Такой ответ не только обезоруживает, но и не дает развиваться конфликту, позволяя сменить стиль общения. **Сочувствия (проблемная ситуация)** Этот подход поможет, когда из-за чьих-то действий (или бездействия) у вас возникает проблема. Не важно, насколько сильны ваше раздражение или ваша подавленность, убедите человека, что считаетесь с его интересами, и он будет вынужден включиться в решение ваших проблем только потому, что вы ему сочувствуете. Дать человеку понять, что его проблемы вам известны. **Помогут примерно такие фразы:** «Я хорошо знаю, как вы заняты...», «Я понимаю, как вам тяжело работать с этим поставщиком...», «Я представляю, в каком сложном положении вы оказались...» Постарайтесь как можно яснее выразить свое отношение к проблемам собеседника, и он наверняка откликнется. Возможно, даже подскажет, как решить ваши проблемы. Вообще-то асертивное поведение ориентировано на долгосрочное сотрудничество и на командную работу, отрицает манипулирование, жестокость и агрессию. Это наиболее конструктивный способ взаимодействия.

Литература:

1. Мануэль Дж. Смит. Тренинг уверенности в себе. – СПб.: «Речь», 2001, предисловие, гл. 1.
2. Моисеев Д.Л. К проблеме межличностных конфликтов во взаимоотношениях государственных служащих. – М., 1997.
3. Психологический практикум. Межличностные отношения. – СПб.: «Речь», 2003.

ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ЛИТЕРАТУРА:

1. Богданов Е.Н., Зазыкин В.Г. Психология личности в конфликте. – СПб.: Питер, 2004.
2. Бодалев А.А. Восприятие и понимание человека человеком. – М., 1982.
3. Коваленко Б.В. Конфликты: психологический анализ, диагностика и разрешение. – М., 2001.
4. Никандров В.В. Антитренинг, или Контуры нравственных и теоретических основ психотренинга. – СПб.: Речь, 2003.
- 5.