

## «Тренинг ассертивного поведения (практические рекомендации)»

Если говорить непосредственно о термине «ассертивность», то он происходит от английского «assert» - настаивать на своем, отстаивать свои права. Обычно под ассертивностью понимается естественность и независимость от внешних влияний и оценок, способность самостоятельно регулировать собственное поведение и отвечать за него. Это понятие близко принципу гештальт-терапии «Я существую не для того, чтобы соответствовать твоим ожиданиям, ты существуешь не для того, чтобы соответствовать моим ожиданиям...». По определению Ренни Фричи, ассертивный человек – тот, кто отвечает за собственное поведение, демонстрирует самоуважение и уважение к другим, позитивен, слушает, понимает и пытается достичь разумного компромисса.

Под ассертивностью понимается определенная личностная черта, которую можно определить как автономию, независимость от внешних влияний и оценок, способность самостоятельно регулировать собственное поведение. Таким образом, вполне оправданно допустить очень близкую аналогию с другим понятием - самодостаточностью.

Концепция ассертивности впитала в себя ключевые положения гуманистической психологии - в частности, противопоставление самореализации бездушному манипулированию людьми. В теории Солтера ассертивное поведение рассматривается как оптимальный, самый конструктивный способ межличностного взаимодействия, да пожалуй и мироощущения в целом, в противовес двум самым распространенным деструктивным способам - манипуляции и агрессии. Традиционные механизмы социализации невольно формируют уязвимость человека перед всевозможными манипуляциями со стороны других людей. Человек оказывается слишком подвержен внешним влияниям, а окружающие часто злоупотребляют этим, манипулируя им в своих корыстных целях. Сталкиваясь с неприемлемыми требованиями, он не находит сил им противоречить и скрепя сердце подчиняется вопреки своим собственным желаниям и установкам. А собственные требования и притязания он, напротив, зачастую не решает даже высказать. Постоянно сверяя свои побуждения и поступки с чужими ожиданиями и оценками, человек стесняется свои чувств, боится показать свое подлинное лицо. Пытаясь преодолеть неловкость такого положения, человек сам невольно учится манипулятивным приемам, учится отвечать агрессией на агрессию или просто на критику, пускай даже справедливую. Если такая тактика и дает эффект, то лишь временный и по большому счету иллюзорный, поскольку не обогащает, а наоборот - обедняет человека как в плане межличностных отношений, так и в плане душевного комфорта. Формирование ассертивности как личностной черты в первую очередь предусматривает, чтобы человек отдал себе отчет, насколько его поведение определяется его собственными склонностями и побуждениями, а насколько - кем-то навязанными установками. Часто оказывается, что человек находится во власти установок, чуждых его подлинному существу, и от этого безотчетно страдает. Ему предлагается не только взять на себя главную роль в сценарии собственной жизни, но и фактически переписать сценарий и выступить режиссером всей постановки. В сфере межличностных отношений ассертивность предполагает отказ от опоры на чужие мнения и оценки, культивирование спонтанного

поведения в соответствии со своими собственными настроениями, побуждениями и интересами.

Квинтэссенцией учения об асертивности выступают так называемые «асертивные права человека». Перечислим эти права.

### **Права человека:**

- Вы имеете право сами судить о своем поведении, мыслях и эмоциях и несете ответственность за их последствия.
- Вы имеете право не давать никаких объяснений и обоснований, оправдывающих ваше поведение.
- Вы имеете право сами решить, отвечаете ли и в какой мере за проблемы других людей.
- Вы имеете право менять свои взгляды.
- Вы имеете право совершать ошибки и отвечать за них.
- Вы имеете право сказать: «Я не знаю».
- Вы имеете право не зависеть от доброй воли других людей.
- Вы имеете право на нелогичные решения.
- Вы имеете право сказать: «Я тебя не понимаю».
- Вы имеете право сказать: «Меня это не волнует».

С одной стороны, эти права позволяют человеку быть свободным и независимым, но, с другой - при доведении до крайности могут привести к крайнему индивидуализму и игнорированием интересов окружающих. Поэтому важно соотносить свои интересы с интересами окружающих, не игнорируя их.

Так что же характеризует асертивную личность?

Асертивного человека следует отличать от неуверенного в себе человека и агрессивного человека.

Поведение человека бывает двух типов: уверенное и неуверенное (как два «полюса» неуверенного поведения - агрессивность и застенчивость). Неуверенный человек может быть очень тихим, застенчивым, ходить ссутулившись и опустив голову, избегать прямого взгляда, пасовать перед любым давлением на него. При таком поведении человек уходит от прямого обсуждения проблемы, склонен говорить о своих желаниях и потребностях в косвенной форме, пассивен, не готов принять предложение партнера. Неуверенность может проявляться и в агрессии, человек кричит, оскорбляет, размахивает руками, смотрит с подозрением и т.п. проявляется требовательность и враждебность, человек «переходит на личности», пытается

наказать другого человека, а не удовлетворить свои потребности.

Можно перечислить основные характеристики уверенного в себе человека (по А. Солтеру):

1. Эмоциональность речи: открытое, спонтанное и подлинное выражение в речи всех испытываемых чувств;
2. Экспрессивность речи: ясное проявление чувств в невербальной плоскости и соответствие между словами и невербальным поведением;
3. Противостоять и атаковать: как прямое и честное выражение собственного мнения, без оглядки на окружающих;
4. Использование местоимения "Я": как выражение 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, отказ от предусмотрительности и планирования .

Если рассматривать стили поведения в терминах транзакционного анализа, то получается следующая картина.

Состояние «Родитель»: человек рассуждает так же, как обычно рассуждал один из его родителей (воспитателей, руководителей), реагирует так, как прореагировал бы он. Благодаря Родителю, многие реакции давно стали автоматическими, что помогает сберечь массу времени и энергии. Люди многое делают только потому, что «так принято делать». Это освобождает Взрослого от необходимости принимать множество тривиальных решений, но затрудняет принятие точки зрения другого человека. Поведение Родителя описывается формулой «Так надо», «Знаю, как надо».

Состояние «Ребёнок»: человек реагирует так же и с той же целью, как это сделал бы маленький ребёнок. Ребёнок не всегда задумывается о последствиях своих действий для себя и для других людей и руководствуется формулой «Я хочу».

Состояние «Взрослый»: человек самостоятельно и объективно оценивает ситуацию, в непредвзятой манере излагает ход размышлений, формулирует свои проблемы и выводы, к которым пришёл. Человек перерабатывает информацию и вычисляет вероятности, которые нужно знать, чтобы эффективно взаимодействовать с окружающим миром. Взрослый осознаёт свои цели, эмоции и побуждения и в состоянии управлять ими. Формула действия для взрослого: «Я выбираю», «Я предпочитаю».

Уверенное поведение характеризуется такими признаками, как:

- целенаправленность;
- ориентированность на преодоление возникающих препятствий, а не на переживания;

- гибкость, адекватность реакций на быстро меняющуюся обстановку;
- социальная ориентированность, направленность на конструктивные отношения с окружающими;
- сочетание спонтанности с возможностью произвольной регуляции;
- настойчивость, не переходящая в агрессию;
- направленность на достижение успеха, а не на избегание неудач;
- созидание.

Какие же существуют способы развития асертивности в тренинге?

Необходимо смоделировать условия, в которых возможно сформировать навыки уверенности в себе. Оптимальные условия для этого создает психологический тренинг. Тренер помогает осознать неэффективность стиля общения и заменить его на эффективный стиль.

Таким образом, цель тренинга по развитию асертивности состоит в овладении навыками уверенного поведения в межличностных отношениях, в выработке такого поведения, которое является приемлемым не только для индивида, но и общества в целом. Так как асертивность как личностное качество проявляется во взаимодействии людей, в группе, то и формировать ее необходимо в условиях групповой работы, то есть в процессе тренинговых занятий.

Тренинг асертивного поведения чаще всего составляет один из аспектов более широкой терапевтической программы. Его цели включают: а) повышение осознанности личных прав; б) различение неасертивности, асертивности и агрессивности; в) [обучение](#) вербальным и невербальным умениям. Последняя категория включает умения говорить "нет", обращаться с просьбами и выдвигать требования, выражать положительные и отрицательные [чувства](#), начинать, поддерживать и заканчивать разговор. Тренинг асертивности в том виде, как он обычно практикуется, требует определения специфических ситуаций, в которых [клиент](#) обычно ведет себя дезадаптивно - т. е., неасертивно или агрессивно. Это определяется при помощи моделирования различных ситуаций в тренинге. Нет какой-то общепринятой программы под названием тренинг асертивного поведения. Ход терапии определяется личными предпочтениями терапевта. И все же, в большинстве случаев для повышения асертивности используются следующие пять процедур.

Первая - приобретение навыков реагирования - повышает [асертивность](#) благодаря моделированию (как открытому, так и скрытому) поведения и инструктированию клиента. В фокусе оказываются как вербальные, так и невербальные компоненты асертивности.

Вторая - [воспроизведение](#) реакций - состоит в отработке новых реакций в ролевой игре, репетиции поведения или специальных упражнениях.

Третья - совершенствование реакций - заключается в придании новому поведению непринужденности и устойчивости с помощью адекватной обратной связи, критических комментариев и указаний терапевта.

Четвертая - когнитивное реструктурирование - включает критический [анализ](#)

иррациональных представлений, препятствующих асертивности, и приобретение знаний, усиливающих асертивность.

Пятая и последняя процедура - [генерализация](#) обучения - предполагает опробование нового поведения в реальной ситуации и поощряет распространение его на новые ситуации.

Эти процедуры, часто реализуемые в группах, продолжаются до тех пор, пока клиент не продемонстрирует надлежащую асертивность.

Если говорить о этапах тренинга, то можно предложить следующие:

1. Работа с образом Я, с рациональными и нерациональными суждениями
2. Работа с программой достижения цели
3. Работа над сопротивлением, преодоление защитных механизмов
4. Работа с чувствами и способами их выражения
5. Работа по самопринятию, развитию позитивного мышления
6. Изучение прав и обязанностей человека, составление позитивного намерения жизни по собственному выбору
7. Работа по обучению уверенному поведению
8. Подведение итогов.

На фазе лабилизации в тренинге можно использовать такое упражнение, как, например, «До черты»: участник с закрытыми глазами должен пройти 3 метра до линии на полу, максимально к ней приблизившись, но не заступив за нее. На выполнение дается две попытки. Упражнение является своеобразной экспресс – диагностикой: если участник останавливается на достаточно большом расстоянии, не доходя до черты, то у него преобладает мотивация на избегание неудач; если останавливается на черте или за ней – то доминирует мотивация на достижение успеха.

Кроме того, на фазе обучения можно использовать упражнение «Оптимальные варианты». Участники объединяются в группы по 3-4 человека. Им предоставляются конфликтные ситуации, например: ты купил плеер, принес домой, а он не работает. Попросил заменить в магазине, а там сказали, что менять не будут; ты стоишь в очереди, и вдруг какие-то парень с девушкой встают прямо перед тобой, как будто так оно и нужно и т.д. Задача участников – продумать, прорепетировать и продемонстрировать сценки, отражающие оптимальные (т.е. позволяющие добиться цели с наибольшей вероятностью и с наименьшими затратами сил) варианты уверенного, агрессивного и застенчивого поведения применительно к каждой ситуации. Психологический смысл упражнения: повышение гибкости в разных ситуациях, демонстрация типов поведения и того, что в зависимости от ситуации могут быть оптимальны разные стратегии поведения.

Можно также использовать упражнение «Спящие львы»: сидящие участники изображают спящих львов. Как известно, львы спят с открытыми глазами – вдруг обнаружится опасность? Водящий свободно перемещается между ними. Его задача – вывести

«львов» из состояния невозмутимости, вызвать у них какую-либо эмоциональную реакцию. Можно делать что угодно, но не касаться физически других участников и не употреблять в их адрес оскорбительных выражений. Если ведущему удалось вызвать эмоциональную реакцию у какого-то участника, тот встает и присоединяется к ведущему. Побеждает тот, кто дольше всех продержится в положении «спящего льва», сохранив невозмутимость. Психологический смысл упражнения: тренировка умения контролировать выражение своих эмоций, сохранять невозмутимость в стрессогенных ситуациях.

В заключение работы проводится обсуждение всей работы, идет обратная связь тренеру от группы по результатам всей работы, участники высказывают свои пожелания, впечатления. Ведущий благодарит участников группы за работу и на прощание дает домашнее задание: быть ассертивным в любой ситуации!

Так как тренинг уверенности требует большего осознания себя и своего влияния на других людей, вам как тренеру необходимо стать ролевой моделью для участников программы.

Какие же существуют основные принципы проведения тренинга 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 нашу реакцию на их 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 счет эмоционального состояния другого человека. Речь идет об умении сказать то, 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. Все тренеры должны обладать сильной уверенностью и позитивной установкой для того, чтобы эффективно справляться со сложными ситуациями, которые могут возникать в ходе тренинговой деятельности.

**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? Любой тренер должен научиться внимательно и продуктивно слушать и понимать суть различных проблем и вопросов. Только тогда он сможет предлагать решения, которые будут позитивными.

**Переговоры и достижение рабочего компромисса.** Стремление к достижению рабочего компромисса – очень важное для нас качество. Подчас возникает потребность найти такой выход из сложившейся ситуации, который устраивал бы все стороны, в ней задействованные.

**Поиск простых выходов из сложных ситуаций.** Ассертивность помогает нам в

процессе поиска и нахождения простых выходов из сложных ситуаций.

Уверенность (ассертивность) может потребовать изменений — в восприятии себя и в отношениях с другими. Участникам следует осознавать как преимущества, так и опасности, связанные с развитием уверенности. Эффективный тренинг, конечно, гарантирует, что первые из них перевесят последние!

#### Список использованной литературы:

1. Бишоп С. «Тренинг ассертивности: избранные упражнения»
2. Каппони В., Новака Т. «Как сделать все по-своему, или Ассертивность - в жизнь» - СПб.: Питер, 1995.
3. Стишенок И.В. «Тренинг уверенности в себе», С-Петербург, 2008
4. Прихожан А.М.. Психология неудачника: тренинг уверенности в себе. - М.: Тц «Сфера». 2000
5. Хрулева Т.А., «Социально-психологический тренинг ассертивности в работе психолога с подростками», Симферополь, 2009