Министерство образования Российской федерации

 Школа№93 класс 11В

 Шестаковой Кристины

 **РЕФЕРАТ**

По психологии

 г. Пермь 2003 г

**Содержание.**

1.Зачем человеку общение …………………………………………3

2.Факторы, влияющие на общение…………………………………4

2.1.Характер……………………………………………………..4

2.2.Темперамент………………………………………………...5

3.Застенчивость-препятствие к общению………………………….6

3.1.Что такое застенчивость……………………………………6

3.2.Как застенчивость влияет на людей……………………….7

3.3.Застенчивость, как проявление неуверенности………….11

 3.3.1.Признаки уверенности и неуверенности……………13

 3.3.2.Как победить свою неуверенность…………………..14

 3.4.Социальные и культурные предпосылки застенчивости.15

 3.5.Коррекция застенчивости…………………………………18

4.Рекомендации по избавлению от застенчивости………………24

5.Обаяние, как помощник в общении…………………………….25

6.Заключение……………………………………………………….28

7.Приложение (Тесты)……………………………………………..29

8.Список используемой литературы………………………………

 Общение есть потребность

 Человека как социального,

 разумного существа, как

 носителя сознания.

 К.Маркс

 **1.Зачем человеку общение.**

Настоятельная необходимость общения с другими людьми определяется, в первую очередь, совместной трудовой деятельностью, в процессе которой люди должны понимать друг друга, устанавливать нужные для успеха дела контакты, учитывать зависимость этого успеха от возможностей каждого ее участника и т. д. Именно в процессе общественно - трудовой деятельности происходит формирование человека как члена общества, как личности.

Человек в подлинном смысле слова есть продукт общества, и вне общества он перестает быть человеком. Не только длительное выключение человека из общества оказывает на него отрицательное воздействие. Даже сравнительно кратковременное одиночество переживается обычно весьма тягостно, что убедительно свидетельствует о важности, необходимости меж людских контактов, о той роли, которую играет потребность общения в системе всех потребностей человеческого духа. Потребность общения при ее ущемлении вызывает лавинно - нарастающее чувство утраты чего-то очень нужного, очень дорогого, без чего жизнь теряет смысл. Об этом постоянно говорят те, кому по тем или иным причинам довелось испытать такое переживание.

Только в общении с другими людьми человек обретает, познает свое собственное «я». «В некоторых отношениях»,- писал К. Маркс, - «человек напоминает товар. Т.к. он родился без зеркала в руках и не фихтеанским философом: « я есмь я», то человек сначала смотрится, как в зеркало, в другого человека». Поведение в целом и отдельные поступки другого человека играют роль своего рода образцов, эталонов, сверяясь с которыми строится оценка собственного поведения, своих поступков. Хорошая оценка во всех случаях означает прежде всего, что человек занимает в данном конкретном коллективе (группе, компании, команде, и т.д.) «подобающее ему место», которое он стремится занять, которое отвечает самооценке, собственному представлению о своих достоинствах.

Место в коллективе, роль в коллективе - это жизненная проблема, волнующая каждого, особенно молодого человека, направляющегося в плавание по социальному океану человеческих взаимоотношений. Естественно, что в начале такого плавания перед каждым его участником встают многочисленные вопросы, ответ на которые имеет для них очень большое значение. Это, в первую очередь, вопросы о правилах, принципах, законах человеческого общежития, о средствах, способах и содержании, как любого отдельного акта общения, так и всего процесса общения в целом.

Имея в виду важность для человека процесса общения, понятно, что может испытывать человек, имеющий проблемы в общении. Общение человеку необходимо, поэтому он будет снова и снова делать попытки общаться и страдать от своих неудач. В чем же проблема? Что мешает человеку полноценно общаться? Можно ли изменить эту ситуацию? В своем реферате я постараюсь найти ответы на эти вопросы.

**2.Факторы, влияющие на общение.**

**2.1.Характер**

Может быть характер человека является причиной его проблем в общении с другими людьми. Что это такое? В повседневной жизни мы нередко связываем те или иные поступки, действия, привычки людей с их характером. Правильно ли это? Действительно, в психологическом плане под характером понимается совокупность (или сочетание) устойчивых индивидуальных психических особенностей человека, обуславливающая типичные для него способы поведения. Характер включает устойчивые психические особенности личности, но он не есть нечто изначально присущее и неизменное в ней. Развитие и становление характера неразрывно связано с процессом социализации личности. Это значит, что он во многом связан с тем, как включается личность в различные системы социальных отношений, деятельность институтов и организаций, устаивает исторически сложившиеся в обществе знания, нормы поведения и т.п., какие приобретает установки, ценностные ориентации и интересы. Таким образом, хотя на поведении человека сказываются присущие и характерные для него психологические свойства, последние в свою очередь формируются в процессе его деятельности, общения с другими людьми. И много здесь зависит как раз от уровня культуры общения.

Воспитание в человеке полезных норм культуры поведения и общения дело не простое. Они закладываются в детском, юношеском возрасте и закрепляются в зрелые годы. Но как же влияет характер человека на его манеру общения с другими людьми?

• Большое значение в процессе общения имеет умение проявлять участие к собеседнику, заряжать его оптимизмом, бодростью, внушать ему веру в свои силы. Подлинная культура общения несовместима с равнодушием, с появлением таких качеств как тщеславие, эгоизм, зависть и т.п.

• Конечно, любой человек может поддаться различным, в том числе и отрицательным эмоциям. Но культура общения, поведения и проявляется в умении управлять своими эмоциями, сдерживать их и даже стараться изжить отрицательные черты характера, не переносить свое дурное настроение на других, не заражать им окружающих.

Поведение человека, обладающего культурой общения, отличается тактом и чувством меры, умением учитывать настроение и чувства других людей. Его характеризуют благожелательность, приветливость, участие и т.п.

Противоположностью общительности является замкнутость. Замкнутый человек, как правило, не делится с окружающими своими мыслями и чувствами, хотя ему есть что сказать. В общении с другими замкнутость не порок, и ее причина может лежать не в отсутствии доверия, уважения и нежелании поделиться с близкими людьми своими переживаниями, а в том, что человек в силу склада своего характера и темперамента не склонен делиться своими мыслями, не вырабатывая у себя привычки межличностного общения. Но замкнутый человек просто не хочет вступать в контакт с другим человеком. Меня же интересует случай когда человек хочет общаться, но не может по каким-то внутренним причинам.

Можно сделать вывод, что общительным человек может быть независимо от того, хороший у него характер или плохой. Собеседнику может и не очень нравится общаться с самовлюбленным эгоистом, но он то этого не замечает и с удовольствием вступает в контакт. Если характер не влияет на способность человека к общению, тогда что?

**2.2.Темперамент.**

Как на общительность человека влияет его темперамент? Может это он виноват в том, что некоторые люди испытывают трудности в общении? Темпераментом называется совокупность динамических особенностей психических процессов и поведения. О людях, которые по-разному - одни быстрее, другие медленнее реагируют на слова и действия других, говорят, что они обладают различным темпераментом. О тех, кто медленно или быстро включается в работу, легко или с трудом переходит от одного вида деятельности к другому, также говорят как о людях с разным темпераментом. То же самое касается индивидуальных различий в скорости реакций, в возбудимости и в эмоциональности поведения.

После Гиппократа одним из первых дал характеристики темпераментам людей немецкий философ И.Кант. Сангвиник, по Канту, - человек, отличающийся быстрой сменой сравнительно слабых по силе эмоций. Холерик - горячий, порывистый человек. Меланхолик-индивид, для которого характерны глубокие и длительные эмоциональные переживания. Флегматик - медлительный, спокойный человек.

Естественно с людьми разного темперамента общение будет строиться по-разному.

Сангвинически темперамент, по-видимому, свойствен людям с сильной, динамической, уравновешенной и переключаемой нервной системой. Такие люди спокойно ведут себя, контролируют проявления своей эмоциональности, способны управлять собой. Конечно, общаться с человеком, который умеет контролировать свои эмоции, проще.

Холерический темперамент отличается высокой активностью, темпом движений, быстрой реакцией и повышенной эмоциональностью. У такого человека громкая речь, резкие движения. Холерики редко бывают спокойными и своей возбужденностью «заводят» остальных. Понятно, что с Холериком общение будет сложнее, чем с Сангвиником по причине его неуравновешенности.

Флегматик-человек с сильной, уравновешенной, но малоподвижной и слабо переключаемой нервной системой. От Сангвиника он отличается замедленностью реакций. Внешне такой человек обычно выглядит очень спокойным, невозмутимым, и его очень трудно вывести из себя. Казалось бы, тоже уравновешенный человек, но общение с ним может быть затруднено по причине замедленности его реакций.

Внешне меланхолик кажется подавленным, заторможенным человеком, у которого почти всегда плохое настроение. От любых достаточно сильных эмоциональных воздействий способен впасть в состояние депрессии. Как общаться с меланхоликом вообще не понятно.

Можно прийти к выводу, что с любым проявлением темперамента общаться проблематично. Но, к счастью описанные типы темперамента человека в чистом виде в жизни встречаются не часто. Чаще всего они сочетаются друг с другом так, что у одного и того же человека обнаруживаются признаки разных типов темперамента. К тому или иному типу человека относят на основании того, что в его психологии и поведении доминируют черты какого-либо одного из описанных типов. Встречается немало людей, которых вообще нельзя отнести ни к одному из представленных типов темперамента, так как у них свойства нервной системы, характерные для каждого типа «перемешаны».

Получается, что темперамент, конечно, влияет на способность человека к общению, но не так, чтоб можно было сказать, что человек с таким-то темпераментом имеет барьер к общению. Конечно, можно сказать, что проблемы с общением у меланхолика. Но их может и не быть. Меланхолика отличает чувствительность и сентиментальность, при этом он может спокойно разговаривать с другими людьми на интересные для него темы. Так что темперамент тут не причем. Видимо, проблема в другом.

**3.Застенчивость-препятствие к общению.**

**3.1Что такое застенчивость.**

Застенчивость - понятие расплывчатое: чем пристальнее в него вглядываться, тем больше видов застенчивости можно обнаружить. Так что, прежде чем решать, как бороться с застенчивостью, следует лучше узнать, что она собой представляет. « Быть застенчивым» значит быть человеком, с которым «трудно общаться из-за его осторожности, робости и недоверчивости». Застенчивый человек « избегает взаимодействия с определенными людьми, предметами». «Осторожный в словах и поступках, не настаивающий на своих правах, болезненно робкий» застенчивый индивидуум может быть «необщительным и склонный к уединению» или, с иной точки зрения, « казаться подозрительным, «темным», пользующимся скверной репутацией». Словарь Уэбстера определяет застенчивость как состояние «стеснения в присутствии других людей». Это комплексное состояние, которое проявляется в разнообразных формах – это может быть и легкий дискомфорт, и необъяснимый страх, и даже глубокий невроз.

Основной вывод состоит в том, что застенчивость-это явление всеобщее и широко распространенное. Степень застенчивости различается у представителей разных культур и у разных типов людей.

Кто является застенчивым?

Застенчивость чаще всего встречается среди школьников, нежели среди взрослых, поскольку многим взрослым; ныне не являющимся застенчивым, просто удалось преодолеть свою детскую застенчивость.

 Застенчивость возникает загадочным образом, часто охватывая тех, кто никогда не был застенчив.

**3.2 Как застенчивость влияет на людей?**

Застенчивость охватывает широкий круг психологических проявлений : от смущения, возникающего иногда в присутствии других людей, вплоть до травмирующих тревожностей, полностью нарушающей жизнь человека. Но даже в этой тоненькой прослойке континуума застенчивых имеются разные уровни: начиная с тех, кто легко взаимодействует с людьми в случае необходимости, до тех, для кого общение затруднительно, поскольку они не могут поддерживать беседу, обратиться к группе людей, просто потанцевать или непринужденно вести себя за общим столом.

Наибольшая часть застенчивых относится к среднему уровню: это те, кто чувствует страх и неловкость при столкновении с определенными обстоятельствами и определенными типами людей. Их замешательство сильно настолько, что нарушает их жизнь и поведение, делая затруднительным или невозможным сказать, что думаешь, или сделать, что хочешь.

Иногда смущение пытаются скрыть под маской развязности и напористости, а это производит отталкивающее впечатление.

Так как один и тот же источник застенчивости - страх перед людьми - вызывает столь различные реакции, то поведение человека не может служить надежным показателем того, насколько он сам испытывает застенчивость. Конечно, застенчивость сказывается на нашем поведении, но ее влияние не однозначно и не обязательно очевидно. В конечном счете, человек застенчив, если считает себя таковым, не зависимо от того, как он себя ведете на людях.

Люди, относящиеся к среднему уровню континууме застенчивы, в основном страдают застенчивостью вследствие отсутствия социальных навыков, а также недостаточной уверенности в себе. Некоторым не достает тех навыков, которые запускают механизм человеческих взаимоотношений.

 На крайнем полюсе континуума находятся те индивидуумы, чей страх перед людьми не знает границ - хронически застенчивы.

В худшем случае застенчивость принимает форму невроза- паралича сознания, который выражается в депрессии и порой может привести к самоубийству. Если мы решаем пойти на первоначальный контакт, то таким образом вступаем на путь завязывания дружеских отношений. Но чтобы отношения получили развитие, нужно открыться другому человеку, до некоторой степени допустить его в свой внутренний мир. В процессе самообнажения мы приоткрываем завесу над своими целями, ценностями, ожиданиями, установками и даже над некоторыми личными тайнами. Без этого между потенциальными друзьями или возлюбленными не может возникнуть отношения близости. Однако, чтобы это произошло, необходимо доверять друг другу. А откуда взяться доверию, если вы еще ничего не знаете о человеке?

Психолог Сидней Джорард, много писавший о процессах самораскрытия, также указывает на это противоречие. Он отмечает: « Мы маскируем свою истинную сущность, чтобы обезопасить себя от возможной критики, нападок и отторжения». Но если мы не раскрываем себя, то лишаем других людей возможности узнать, каковы мы есть. И таким образом, мы остаемся уязвимыми для того, чтоб быть ложно понятыми. «Хуже того», - пишет Джорард, - «когда нам удается скрыть свое естество от других, то и мы сами начинаем терять представление о самих себе, а эта утрата выливается в болезнь во множестве ее проявлений».

Доверие и самораскрытие требуют гарантий безопасности. И человек, и обстоятельства встречи с ним должны надежно гарантировать нам безопасность наших откровений. Но безопасность-понятие индивидуальное. Это автору удалось выяснить, когда он изучал, каков должен быть подход к застенчивым людям. Например, в кафетерии незастенчивый человек мог задать вопрос: «Вам нравится, как здесь кормят?» Застенчивая девушка застывала в шоке, будучи не в состоянии ответить на такой «личный» вопрос. Или другой не застенчивый парень мог начать так: «Привет, меня зовут Адам, а тебя?» Тоже «слишком личное». При этом действительно никаких личных тем, никаких оценочных суждений (особенно о том, что человек в данный момент делает и как он одет) и, вообще, не так уж много вопросов. Возникает противоречие между искренним желанием познакомиться с застенчивым человеком и незнанием того, какая из реплик, кажущихся стандартными, будет воспринята им как вызов.

Каждый из нас воздвигает незримые укрепления с целью оградить свой внутренний мир. Застенчивые же строят целые комплексы буферных зон, чтобы не дать другим приблизиться. Эти барьеры определяют до каких пределов может дойти застенчивый человек в отношениях с другими.

Сходные барьеры есть у людей, которые боятся змей. В одном исследовании лишь несколько человек, из откликнувшихся на объявление об участии в эксперименте со змеями смогли сразу взять змею в руки. Для них барьером служило лишь предубеждение, заставлявшее избегать змей, но позволявшее взять в руки змею, если это требовалось. Некоторые люди, страдавшие фобией, не могли даже войти в комнату, где находилась клетка со змеей. Для других барьер был на пути к клетке, или же они не могли видеть змею на воле, но в чьих-то руках. Встречался барьер, не позволявший коснуться спо­койно лежащей змеи. Если он был преодолен, то следующий мешал позволить змее обвиться вокруг руки. Даже если такой весьма тес­ный контакт был возможен, оставался последний барьер: взять с по­ла свободно лежащую змею.

Помогая людям преодолеть страх, исследователи установили, что наиболее удаленные барьеры, например, когда надо всего лишь войти в комнату, где стоит клетка со змеей, следует преодолевать до попы­ток разрушить последующие. Перескакивание через ступени или форсирование этого процесса может привести к усилению страха и отказу от дальнейших шагов.

Застенчивые воздвигают подобные барьеры в страхе перед людьми. Для некоторых пределом является контакт (в целом женщины расценивают встречу глаз как более приемлемую и желательную, нежели мужчины.) Для других затруднения начинаются тогда, когда требуется действо­вать в новой, незнакомой ситуации. Новые ситуации и незнакомые люди повергают в застенчивость почти всех. Однако для некоторых здесь барьера не существует, поскольку они не придают значения не­знакомцам; застенчивость проявляется у них при общении с друзья­ми.

Примером такой путаницы во внутренних барьерах может служить проститутка, которая принимала за ночь полдюжины клиентов, однако рассказывала, что испытывает застенчивость при встрече с тем, кто ей нравится.

Выявить индивидуальные барьеры застенчивости совсем не прос­то, они могут быть хорошо замаскированы. Некоторое отдельно взя­тое действие — приятельский шлепок, игривое поддразнивание или двусмысленный комплимент — может - производить впечатление непринужденности, скрывая подоплеку, замешанную на страхе и враждебности.

Исследователь и психотерапевт Леонард Горовиц выделяет два типа поведения, лежащего в основе любых межличностных отноше­ний: поведение, ориентированное на то, чтобы приблизить другого человека,— действия типа С; поведение, ориентированное на удале­ние от другого — действия типа D. Поведение типа С имеет место, когда существует склонность к сотрудничеству, согласию, близости и в конечном счете к любви. Действия типа D манифестируют разно­гласия, недоверие, отстраненность и враждебность.

Поведение типа D воздвигает барьеры, которые другим надо пре­одолеть прежде, чем удастся добиться проявлений типа С. Однако иногда застенчивый человек может посылать двусмысленные сигна­лы, вроде: «Ты мне очень нужен, уходи прочь». Это бывает непредна­меренно, например: «Ты всегда обижаешь того, кто тебя любит». Или же это может быть вариантом защитной тактики, как об этом рассказывает один молодой человек:

 «Мне необходима поддержка в моих симпатиях. Мне очень нужна взаимность, чтобы чувствовать себя защищенным в дружеских отношениях. Иногда я нарочно делаю странные вещи, чтобы убедиться в поддержке со стороны моих друзей и собственной значимости…»

 Эти «странные вещи» могут быть не только испытанием дружбы на прочность, но также являться частью неосознанного плана, запрограммированного на провал. Многим людям свойствен глубинный страх перед неудачей и они стараются избегать ситуаций, чреватых поражением, будь то в учебе, общении или сексе. Если от такой ситуации уклониться невозможно, возникает парадоксальный эффект, когда для преодоления испытания привлекаются заведомо недостаточные усилия. В таком случае поражение можно объяснить недостатком усилий, не обращаясь к предмету скрытых страхов - недостатку способностей.

Психотерапевт Ричард Бири приводит примеры своих пациентов, для которых стиль отношений с противоположным полом из-за опасений оказаться несостоятельным заключался именно в стремлении потерпеть неудачу. «Они создают именно такие ситуации, которых втайне опасаются, поскольку это позволяет питать иллюзию, что именно они контролируют ситуацию, а не кто-то другой»,— пишет Бири. Люди, внешне демонстрирующие заинтересованность в социальном и сексуальном успехе, ведут себя так, что раз за разом тер­пят неудачи. Ведь именно неудача ими неосознанно, избежав таким образом признания собствен­ной несостоятельности предвкушается. Свалить вину можно на что угодно — на других людей, на обстоя­тельства. Заурядные мужчины нередко стремятся ухаживать за красавицами, поскольку это безнадежно. Подобным образом ведут себя женщины, выходя замуж за заведомых алкоголиков, наркоманов, азартных игроков.

Страх неудачи нередко смешивается с опасением добиться успеха, поскольку успех предусматривает перемену личного статуса, необходимость приспосабливаться к новым условиям, отказ oт при­вычных способов поведения в пользу неопределенного нового стиля. Автор отмечает: «бывают пары, которые расстаются в тот момент, когда отношения, казалось, достигали наибольшей близости. К недоумению женщины, мужчина неожиданно, без видимой причины становится холодным и отчужденным. И отношения вскоре разрушаются, потому что «она слишком требовательна». Близость мужчину пугает.

Люди часто ведут себя противоречиво, не отдавая себе отчета в несоответствии того, что они сознательно делают, тому, что они не­осознанно чувствуют. В некоторых ситуациях неопределенность усу­губляется тем, как такое поведение понимают окружающие. Нигде этого не увидишь так отчетливо, как на танцах.

**3.3. Застенчивость, как проявление неуверенности в себе.**

Страх неудачи, страх перед людьми. Что это, как не отсутствие уверенности в себе? Значит, застенчивость рождается неуверенностью человека в себе. Чем же отличается уверенный в себе человек от неуверенного?

Уверенный в себе человек знает, что он имеет определенные права, умеет и может точно определить и выразить так, что бы это ни затронуло чувства окружающих, свои желания, потребности, чувства, переживания, сказать о том поведении, которого он ждет в той или иной ситуации от других людей. Он умеет строить отношения с другими людьми, что называется, «на равных», в независимости от положения, которое те занимают, умеет обратиться с просьбой к другому человеку и в случае необходимости вежливо ответить отказом.

Неуверенный в себе человек, напротив, скрывает свои желания и потребности, сдерживает чувства, некогда не выражая их прямо и непосредственно - они время от времени лишь «вырываются» наружу в виде неожиданного взрыва, например, плача или крика, ему трудно сказать «нет», он избегает общения с людьми, которое по социальной иерархии находится выше его, избегает ситуаций, которые могут, по его мнению, угрожать его представлению о себе, точнее, сохранению его представлений о собственной ценности. При этом круг таких ситуаций бесконечно расширяется, поскольку любой случай проявления неуважения, грубости, даже не адресованный ему лично, воспринимается как настоящий ущерб его «Я».

Можно, таким образом, сказать, что уверенный в себе человек убежден в праве на реализацию потребностей своего «Я» и владеет способами и формами такой реализации. Естественно, эта реализация не ущемляет потребности других людей, прежде всего в силу того, что ему не надо заботиться о защите своего «Я». Неуверенный в себе человек, напротив, постоянно ощущает необходимость в такой защите в отстаивании своих прав, прав своей личности или охране своего «Я» от столкновения с ситуациями, которые могут угрожать ему. Он постоянно чувствует, что его возможностей не достаточно для того, что бы добиться успеха в таких ситуациях и тем самым защитить себя, что он не имеет необходимых средств, способов поведения. Поэтому он постоянно испытывает волнение, тревогу, и даже страх.

Кроме того, неуверенный в себе человек постоянно испытывает чувство вины, может быть более для нас привычное под названием «угрызение совести». Это очень важное, можно даже сказать драгоценное качество человеческого индивида, в данном случае оборачивается против неуверенного в себе человека, потому что это одновременно и чувство вины перед собственном «Я» за, скажем так, недостаточную заботу о нем. И в тоже время это чувство вины перед другими людьми за стремление к самоутверждению, к реализации потребностей «Я».

Неуверенный в себе человек оказывается как бы в капкане отрицательных чувств - тревоги, страха, вины. Добавьте к этому ощущение собственной несостоятельности, переживание несоответствия своих возможностей и умений задачам, жизненным целям, и вы получите портрет глубоко несчастного человека.

Уверенности в себе можно достичь совсем просто, соотнеся притязания с оценкой возможностей. Человек неуверенный не может дифференцировать свои притязания, определить задачи применительно именно к конкретной ситуации. Он нуждается в большом и очень большом успехе и «притязает» именно на это, так как только таким способом можно хорошо защищать свое «Я» и компенсировать опыт неудач. И одновременно он настолько сомневается в своих возможностях, что ждет полного провала. Это явление в психологии называется аффектом неадекватности, и было впервые обнаружено в лаборатории Л.И.Божович психологом М.С.Неймарк. Именно это препятствует нормальному отношению к целям, задачам, к поиску необходимых средств. У человека резко сокращается возможность выбора, поскольку в каждой ситуации он занят лишь одним –защитой и утверждением своего «Я». У уверенного в себе человека необходимости в этом нет, поэтому он достаточно свободен в выборе цели и средств. Поскольку ему не надо ни защищаться и не само- утверждаться, он может ставить перед собой задачи любого уровня и искать подходящие средства, обучаться им, спрашивать, выяснять.

Уверенный в себе человек открыто признается в том, что он чего-то не знает, совершенно не соотнося это с представлением о себе, с чувством собственного достоинства. Для неуверенного в себе человека признаться в том, что он чего-то не знает, слишком часто означает показать свою слабость, обнаружить брешь в своей защите. Поэтому он предпочитает не задавать вопросов. И тем самым, конечно, реже добивается успеха.

Итак, неуверенный в себе человек подходит к значительному количеству жизненных ситуаций с точки зрения собственной защиты. Но поскольку он достаточно часто понимает, что это неосуществимо, то, руководствуясь принципом «все или ничего», он или вообще отказывается от достижения цели, или, если это не возможно, заранее готовиться для неуспеха.

Еще сложнее обстоит дело в тех случаях, когда притязания связаны с удовлетворением потребностей «Я». Как уже отмечалось, поведение неуверенного в себе человека характеризуется тем, что он как бы постоянно сомневается в праве этих своих потребностей на реализацию. Дело здесь в том же конфликте: в переживания этих потребностей и связанных с ними притязаний таких, которые могут быть удовлетворены только за счет других, и одновременно в ощущении, что возможности удовлетворения этих потребностей очень малы.

Уверенность и неуверенность проявляются в жестах, походке, выражении лица, позе, манере говорить. В психологии используется механизм обратной связи, очень важный для человеческой психики. Дело в том, что не только внутреннее состояние выражается через поведение, голос, мимику, жесты, но и они, в свою очередь, влияют на наше внутреннее состояние. Известно, что основное расхождение между театральными школами К.С.Станиславского и В.Э.Мейерхольда острословы тех лет описывали как различие между «я испугался и побежал» и «я побежал и испугался». Но то, что для студента театрального вуза серьезная проблема –0 выражение чувства, переживания, для повседневной жизни обычное явление. Это круг, который очень легко начинает действовать по закону заколдованного психологического круга, или чертова колеса. В этом случае неуверенное поведение влечет за собой такое же неуверенное, только еще более сильное переживание неуверенности в себе, оно, в свою очередь, соответствующее поведение.

**3.3.1.Признаки уверенности и неуверенности.**

Нужно попробовать вести себя в ситуации так, как ведут себя уверенные люди. Вот как описывают неуверенность авторы книги «Читать человека - как книгу» Дж.Ниренберг и Г.Калеро: «мы наблюдали это состояние много раз у тех, кому впервые в жизни приходилось сниматься на видео. Типичный для них жест - переплетенные пальцы рук, при этом большие пальцы нервно двигаются или пощипывают ладони. Другой жест - когда грызут или сосут конец авторучки… трогание спинки кресла перед тем, как в него сесть… Еще один жест-пощипывание ладони. Многие жесты пальцев отражают неуверенность, внутренний конфликт или опасения. Ребенок в этом случае сосет палец, подросток грызет ногти, а взрослый часто замещает палец ручкой и карандашом и грызет их».

В качестве признаков уверенности авторы указывают на гордую, прямую позу, широко развернутые плечи. Интересно и такое их наблюдение: у человека, который твердо уверен в том, что говорит, пальцы соединены в «купол», причем руки могут быть на разной высоте: чем выше положение человека, тем выше он держит этот купол. Как отмечают авторы: «Шерлок Холмс и Ниро Вульф, объясняя ход «элементарных» заключений своим доверчивым биографам, обычно принимали такую позу, чтобы усилить установку абсолютного доверия к себе».

 У неуверенного в себе человека, по словам авторов, есть стремление во время разговора загородить лицо - он прикрывает рот, почесывает нос, лицо и голову. Уверенному такие жесты несвойственны.

А вот как описывает позу неуверенного человека М.И.Чистякова, автор книги «Психогимнастика»: «Сидит на кончике стула очень прямо, колени сдвинуты, ладони лежат на коленях, голова опущена». Поза и мимика победителя в ее описании таковы: «Плечи развернуты, ноги слегка расставлены, голова откинута, брови приподняты, губы тронуты улыбкой». *Взгляд* - сильное и мощное средство воздействия на другого человека, на его эмоциональную сферу. Вот какие интересные данные про взгляд приводит Дж.Ниренберг и Г.Калеро: «Многие из нас, без сомнения, считают, что люди, которые не смотрят нам в глаза, что-то скрывают. И Эргель в книге «Психология межличностного общения» подсчитал, что люди смотрят друг на друга от 30 до 60% времени общения. Он также заметил, что если два собеседника смотрят друг на друга более 60% времени, то они, вероятно больше заинтересованы в собеседнике, чем в том, о чем они говорят. Крайности в этом спектре - влюбленные, с обожанием смотрящие друг на друга, и два разгневанных человека, готовых к драке. Эргель также полагает, что те, кто мыслит абстрактными категориями, стремятся к большему количеству контактов глаз в отличие от тех, кто мыслит конкретными понятиями, потому что у первых больше способности к интегрированию данных и их труднее отвлечь».

Прямой, открытый, доброжелательный или спокойный взгляд, направляемый на собеседника и отводимый время от времени в сторону, свидетельствует об искренности, уверенности, внимании к нему. Напряженный, настойчивый, пристальный взгляд, «сверкание глазами» - все это признаки агрессивного поведения. Взгляд, направленный в сторону от собеседника, мимолетные короткие встречи глазами, оставляющие ощущение неудобства, говорят о неуверенности или чувстве вины.

Уверенность в себе выражается не только в том, как вы говорите, ходите, смотрите, но и в том, как вы умеете слушать, как во всем этом, впрочем, выражается и высокий уровень самоуважения. Умение слушать говорит о человеке, о его отношении к себе не меньше, чем его высказывания.

Конечно, это лишь некоторые, наиболее яркие внешние признаки уверенности и неуверенности. В реальной жизни их гораздо больше, они более разнообразны.

**3.3.2.Как победить свою неуверенность.**

Теперь понятно, что причиной застенчивости является неуверенность. И что с эти делать? Поставить диагноз – это еще пол дела, надо еще выписать лечение. Следующее упражнение используется многими авторами. Но я возьму его в том варианте, который предлагает Дж.Джампольски, известный врач и психотерапевт, прославившийся тем, что создал удивительные клиники для смертельно больных детей, клиники в которых, как это ни поразительно, царит атмосфера радости. Вот что предлагает Дж. Джампольски: «Другое направление переориентации нашей психики - это анализ силы воздействия слов, которыми мы пользуемся в общении с окружающими и обращаясь к самим себе. Использование этих слов способствует сохранению чувства вины по отношению к прошлому опыту и страха по отношению к будущему… Чем глубже мы сознаем, что использование определенных слов препятствует установлению внутреннего равновесия, тем легче нам будет исключить их из наших мыслей и из нашего словаря. Может быть, для нас окажется полезным представить себе доску и мел. Каждый раз, когда вы употребляете одно из этих слов, представьте себе его написанным на доске и … стирайте его с доски…

Вот список слов, употребления которых следует по возможности избегать:

Невозможно

Не могу

Пытаться

Ограничения

Если только

Да, но

Трудно

Обязан

Должен

Сомнения-

Любых слов, которые относят вас или других к той или иной категории; любых « слов-ярлыков», которые являются оценкой самого себя или кого-нибудь другого».

Это выражения неуверенного в себе человека.

Очень существенный момент в формировании уверенности в себе - умение говорить о своих переживаниях, потребностях. Причем не просто говорить, а называть то, что ты на самом деле чувствуешь, что ты на самом деле хочешь. Особенно это трудно, когда речь идет об отрицательных эмоциях в тот момент, когда ты их переживаешь. Но именно возможность понять свое чувство, назвать его «по имени» и выразить его не криком, а словами: « Мне больно, когда ты так говоришь…», « Я чувствую себя униженной…» и т.п. характеризует уверенного в себе человека. «Я чувствую боль» вместо «Ты оскорбляешь меня». Последнее характерно для неуверенного, а если к этому добавляется еще желание задеть чувства другого, то агрессивного поведения.

Мы привыкли к тому, что наши эмоции «считываются» другими людьми по нашим жестам, позам, интонации, привыкли и даже ждем и требуем этого. Обижаемся: «Неужели он не видел, как я огорчена», «Ты сама должна была догадаться, что я хочу с тобой пойти». Но почему бы прямо и открыто не сказать о своих желаниях, о своих чувствах?

**3.4.Социальные и культурные предпосылки застенчивости.**

Есть два пути изменения нежелательного поведения: изменение его последствий или же изменение его причин: модификации поведения; Одно предусматривает излечение от страдания, другое позволяет обезопасить себя от страданий. Отдельных индивидов можно вылечить от болезни с помощью терапевтических приемов: общество можно застраховать от болезни, ликвидировав условия, ее вызывающие.

Поскольку застенчивость существует и являет собой крайне неприятную проблему для многих людей, то существует и необхо­димость оказать этим людям немедленную помощь. Но в то же время мы можем и должны работать над тем, чтобы застраховать других от столкновения с этой проблемой. В борьбе с застенчивостью следует использовать оба подхода. Но, конечно, воплотить этот идеал на практике нелегко.

Анализируя застенчивость, мы сконцентрировали внимание на застенчивом человеке и именно на человека возложили ответст­венность за решение его проблем. Ну а социальные и культурные предпосылки застенчивости? Можно ли изменить их с помощью приемов релаксации, формирования уверенности в себе и подобных методов самопомощи? Конечно нет. И новое поколение застенчи­вых уже готовится занять место тех, кто каким-то образом сумел из «застенчивых сегодня» стать «застенчивыми вчера». Не­смотря на перемены в отдельных людях, система остается незыбле­мой. И никакими чудесными лекарствами не совладать с эпидемией.

Отказаться от этих заблуждений будет легче, если ознакомиться с примерами того, как изменение условий может быть более эффективным, чем попытки переделать «неудобных людей».

В колонии для несовершеннолетних преступников в Вашингтоне персонал столкнулся с неразрешимой проблемой жестокости среди заключенных. Были испробованы методы психологического консультирования и психотерапии среди злостных нарушителей, сдержанное поведение поощрялось, а возмутителей спокойствия стро­го наказывали. С насилием не удавалось справиться до тех пор, пока не был предпринят анализ вызывавших его условий. Большин­ство инцидентов возникало в коридорах, главных образом на пово­ротах, где часто можно было столкнуться с человеком, выходящим навстречу из-за угла. Один толчок вызывал другой, и вскоре жела­ние дать сдачи приводило к драке. Простое решение заключалось в том, чтобы расширить проход и закруглить поворот. С исчезно­вением повода для столкновений насилие пошло на убыль.

Чтобы не допустить превышения скорости автомашин на городских улицах, оказалось недостаточно предупредительных дорожных знаков, высоких штрафов и увещеваний через прессу. Но установка специальных заграждений возымела эффект. Один чувствительный удар для лихача приобрел большую убедительность, чем несколько предупреждений.

На протяжении многих лет работы преподавателя преследовала одна проблема (кстати, чрезвычайно часто возникаю­щая в учебных заведениях) — шпаргалки. Чтобы их устра­нить, автор использовал множество способов, но всегда оказывался менее изобретательным, чем студенты. Да и его аргументы оказывались слабее, чем те причины, которые побуждали студен­тов хитрить. Призывы к совести не воспринимались, пристальный контроль не давал результатов. В конце концов несколько злостных нарушителей в назидание другим были исключены. И тогда автор по­нял, что искал не там, где следует.

Присутствуя на административном разбирательстве очередного инцидента, автор вдруг осознал бесполезность подобных мероприя­тий. Судили обычно того, кто совершил проступок, не обращая внимания на то, почему он это сделал. Основной причиной была отчаянная конкуренция студентов в борьбе за вожделенный выс­ший балл (А), выставлявшийся лишь немногим лучшим. Кроме того, каждый был встревожен в преддверии экзамена и не был уве­рен, что отвечать потребуется именно то, что он выучил. И нако­нец, играла свою роль обезличенная и строгая атмосфера экза­мена — каждый студент противопоставлялся остальным.

Тогда автор разработал стратегию, которая должна была нивелировать причины нечестных ухищрений; в результате и сами ухищрения оказались лишенными смысла. Оценки стали отражать уровень овладения студентами пройденным материалом, а не их превосходство над остальными. Высший балл А отныне выставлялся каждому, кто мог выполнить экзаменационное зада­ние на определенном уровне (например, правильно ответить на 80 % вопросов). Конкуренция была устранена, каждый стремился превзойти самого себя, а не других. Тревожность удалось преодо­леть, предоставив студентам возможность сдавать экзамен несколь­ко раз в течение семестра, когда они были готовы отчитаться по определенному разделу курса. В случае неудовлетворитель­ного ответа экзамен разрешалось пересдать. Экзаменационные за­дания выполнялись в непринужденной обстановке, индивидуаль­но, под контролем одного из товарищей. В результате студенты стали работать в рамках курса автора более увлеченно, чем по любому другому предмету. Они получали от этого больше удовлет­ворения и почти все добивались высшего балла. Новые условия лишили шпаргалки всякого смысла. А в качестве подобного эффекта выступило возникновение новых дружеских отношений меж­ду экзаменуемыми и наблюдателями-контролерами.

Эти примеры являют альтернативу традиционным подходам к решению социальных проблем. Во всех указанных случаях нежелательное поведение было предотвращено за счет изменения вызывавших его условий. Не исключено, что единственная возможность предотвратить застенчивость заключается в изменении тех культурных ценностей, которые ее провоцируют.

В какой руке вы держите вилку? В левой, когда разрезаете мясо, и в правой — когда едите? Вероятно, именно так, если вы — амери­канец; европейцы же всегда держат вилку в левой руке. Кланяетесь ли вы, встретив на улице знакомого? Американец едва ли станет это делать; японец, не отвесивший поклона, будет считаться невоспи­танным. Кому вы с большей охотой помогли бы — иностранцу или соотечественнику? Это также зависит от культурной традиции деления на своих и чужих. Для грека своими выступают родст­венники, друзья, а также туристы, но не другие незнакомые греки. Что касается парижан или бостонцев, то в целом они с большей готовностью идут навстречу соотечественнику, нежели иностранцу.

Особенности нашей культуры обусловливают восприятие нами реальности и программируют наши мысли, чувства и поступки в гораздо большей степени, чем мы это осознаем. Оказывается, даже такая незыблемая реальность, как боль, порождает разные реакции в зависимости от происхождения человека. Итальянцы очень чувствительны к боли и преувеличивают ее силу. Евреи также сильно реагируют на боль, но в большей степени, чем итальянцы, озабочены ее последствиями для здоровья. Протестанты англосаксонского происхождения позволяют себе эмоционально реагировать на боль только в приватной обстановке. Ирландцы же безмолвно переносят боль, не допуская жалоб и демонстрации своих страданий даже среди близких.

А каким образом социальные ценности и условия заставляют людей становиться застенчивыми? Можно ответить на этот вопрос, если вообразить себя Министром внутренних дел некоего общества, поставившим себе задачу насадить поголовную застен­чивость. В списке необходимых мероприятий , вероятно, можно отмети­ть следующее:

-Культивирование безудержного индивидуализма (каждый ведет себя, как хочет).

-Насаждение культа Эго (нарциссическая интроспекция, самоуглубленность, озабоченность своими проблемами).

-Создание системы жесткой конкуренции, в которой вознаграждаются личные достижения, а неудачи превращаются в повод для осмеяния и стыда.

-Стимулирование безграничного стремления к успеху при отсутствии каких бы то ни было рекомендаций, как справляться с неудачами.

-Дискредитация открытого проявления чувств и сопереживания.

-Ограничение взаимоотношений полов и строгий запрет на большинство сексуальных проявлений.

-Отнесение выражений взаимной симпатии и любви к нежелательным формам поведения и т.д.

**3.5.Коррекция застенчивости**

Говоря о коррекции застенчивости, нельзя не обратиться к работе Зимбардо Ф. «Застенчивость» (пер. с англ. - М. Педагогика, 1991, 208 с.). Вот что говорит об этой проблеме автор в первой части своей книги «Что такое застенчивость»:

«Многие психологи, психиатры, социологи и иные специалисты пытались разобраться в сложном понятии "застенчивость". Их ответы на вопрос, чем бывает вызвана застенчивость, представляют собой широкий спектр возможных толкований.

Исследователи личностных черт убеждены, что застенчивость представляет собой передаваемую по наследству индивидуальную особенность, как, например, уровень интеллекта или рост.

Бихевиористы полагают, что застенчивые люди просто не овла­дели определенными социальными навыками, необходимыми для эффективного общения.

Психоаналитики утверждают, что застенчивость - это симптом, внешнее проявление глубинного бессознательного конфликта.

Социологи и некоторые специалисты по детской психологии считают, что застенчивость следует рассматривать в терминах соци­ального программирования: условия социальной среды многих из нас делают застенчивыми.

Социальные психологи предполагают, что застенчивость начинается не с чего иного, как с навешивания ярлыка. «Я застенчив, потому, что считаю себя застенчивым или потому что другие меня таким считают».

Конечно, эти пять подходов не исчерпывают всего многообра­зия возможных объяснений. Например, у одного писателя есть своеобразная теория, что люди застенчивы в силу безграничного стремления к успеху. Но каждое из приведенных объяснений может способствовать нашему пониманию застенчивости. Можно заметить, что как не существует единственного определения застен­чивости, так нет и единственно верного ответа на вопрос о ее причинах.

После небольшого обзора Ф. Зимбардо резюмирует: «Теории подобны огромным пылесосам, всасывающим все на своем пути. Каждая из упомянутых теорий имеет рекламных агентов, расхвали­вающих свой пылесос как лучший на рынке. Когда мы подойдем к вопросу о средствах преодоления застенчивости, мы позаимствуем понемногу от каждой теории. Теория черт поможет нам понять, как выявляется застенчивость, как она становится ярлыком и что сам человек думает по поводу своей застенчивости. У бихевиористов мы позаимствуем идею изменения порочного стиля поведения. Психоаналитические теории подтолкнут нас к необходимости глу­бинного анализа внутренних конфликтов, симптомом которых может быть застенчивость. Теории темперамента представляют для Нас ограниченный интерес, за исключением, пожалуй, проблемы индивидуальных различий чувствительности у детей; исходя из этого мы рассмотрим пути создания оптимальных условий развития личности. В конце концов, мы обратимся к анализу тех социальных и культурных ценностей, из-за которых застенчивость превратилась в национальную эпидемию».

Вероятно, каждый практический психолог согласится с этими выводами.

Нельзя не согласиться с автором в том, что задача победы над застенчивостью достаточно сложна, «но подобно строительству египетских пирамид, она решается шаг за шагом, кирпич к кирпичу. Чудотворных магических заклинаний не существует, и ошибается тот, кто рассчитывает на немедленный успех целительного снадобья доктора Зимбардо. Основной ингредиент нашего лекарства - это то, чем вы уже обладаете, но, вероятно, не всегда эффективно пользуетесь, - сила вашего собственного разума».

В книге дается полная программа приобретения уверенности в себе:

"1. Признайтесь себе в своих сильных и слабых сторонах и соот­ветственно сформулируйте свои цели.

2. Решите, что для вас ценно, во что вы верите, какой вы хотели бы видеть свою жизнь. Проанализируйте свои планы и оце­ните их с точки зрения сегодняшнего дня, так, чтобы воспользо­ваться этим, когда наметится прогресс.

 3.Докопайтесь до корней. Проанализировав свое прошлое, разберитесь в том, что привело вас к вашему нынешнему положению. Постарайтесь понять и простить тех, кто заставил вас страдать или не оказал помощи, хоть и мог бы. Простите себе самому прошлые ошибки, заблуждения и грехи. После того как вы извлекли из тяжких воспоминаний хоть какую-то пользу, забудьте о них и не возвращайтесь к ним. Дурное прошлое живет в вашей памяти лишь до той поры, пока вы его не изгоните. Освободите лучше место для воспоминаний о былых успехах, пусть и небольших.

 4.Чувства вины и стыда не помогут вам добиться успеха. Не позволяйте себе предаваться им.

 5.Ищите причины своего поведения в физических, социальных, экономических и политических аспектах нынешней ситуации, а не в недостатках собственной личности.

 6.Не забывайте, что каждое событие можно оценить по-разному. Реальность - это не то, что каждый по отдельности видит, это не более чем результат соглашения между людьми называть вещи определенными именами. Такой взгляд позволит вам терпимее относиться к людям и более великодушно сносить то, что может показаться унижением.

 7.Никогда не говорите о себе плохо; особенно избегайте приписывать себе отрицательные черты - «глупый», «уродливый», «неспособный», «невезучий», «неисправимый».

 8.Ваши действия могут подлежать любой оценке, если они подвергаются конструктивной критике - воспользуйтесь этим для своего блага, но не позволяйте другим критиковать вас как личность.

 9.Помните, что иное поражение - это удача; из него вы можете заключить, что преследовали ложные цели, которые не стоили усилий, а возможных последующих более крупных неприятностей удалось избежать.

10. Не миритесь с людьми, занятиями и обстоятельствами, которые заставляют вас чувствовать свою неполноценность. Если вам не удается изменить их или себя настолько, чтобы почув­ствовать уверенность, лучше просто отвернуться от них. Жизнь слишком коротка, чтобы тратить ее на уныние.

11. Позволяйте себе расслабиться, прислушаться к своим мыслям, заняться тем, что вам по душе, наедине с самим собой. Так вы сможете лучше себя понять.

12. Практикуйтесь в общении. Наслаждайтесь ощущением той энергии, которой обмениваются люди - они такие непохожие и своеобразные, ваши братья и сестры. Представьте себе, что и они могут испытывать страх и неуверенность, и постарайтесь им помочь. Решите, чего вы хотите от них и что можете им дать. А затем дайте им понять, что вы открыты для такого обмена.

 13.Перестаньте чрезмерно охранять свое «Я» - оно гораздо крепче и пластичнее, чем вам кажется. Оно гнется, но не ломается. Пусть лучше оно испытает кратковременный эмоциональный удар, чем будет пребывать в бездействии и изоляции.

 14.Выберите для себя несколько серьезных отдаленных целей, на пути к которым необходимо достижение целей более мелких, промежуточных. Трезво взвесьте, какие средства необходимы для того, чтобы достичь этих промежуточных целей. Не оставляйте без внимания каждый свой успешный шаг и не забывайте подбодрить и похвалить себя. Не бойтесь оказаться нескромным, ведь вас никто не услышит.

 15.Вы - не пассивный объект, на который валятся неприятности, не травинка, которая с трепетом ждет, что на нее наступят. Вы - вершина эволюционной пирамиды, вы - воплощение надежд ваших родителей, вы - образ и подобие Господа. Вы - неповтори­мая личность, активный творец своей жизни, вы повелеваете со­бытиями. Если вы уверены в себе, то препятствие становится для вас вызовом, а вызов побуждает к свершениям. И застенчивость отступит, потому что вы, вместо того чтобы беспокоиться, как вам жить, погружаетесь в самую гущу жизни».

Предлагаю несколько простых упражнений, которые помогут победить застенчивость.

  *1. Откажитесь от самоунижения*

Отметьте все негативные моменты вашей жизни на протяжении последних двух недель, заставившие вас думать о себе плохо. Что, по-вашему, постоянно вызывает приступы самоунижения?

Серьезно разберитесь в самообвинениях. Каждый раз, стоит вам начать бичевать себя, говорите «Стоп». Делайте это до тех пор, пока совсем не отвыкнете от самоунижения.

Отметьте, сколько раз в течение дня вам удалось удержаться от подобных мыслей. Вознаградите себя за это.

 *2. Контраргументы*

Составьте список слабых сторон. Разместите его на левой поло­вине листа бумаги. На правой против каждого пункта укажите то положительное, что этому можно противопоставить. Например:

*Ни одному из тех, кто меня знает, я не нравлюсь.*

*Во мне почти нет привлекательных черт.*

*Те, кто действительно меня знает, относятся ко мне хорошо.*

*Во мне масса привлекательных черт.*

Разверните и обоснуйте контраргументы. Найдите им подходя­щие примеры. Начните думать о себе в терминах правой колонки, а не левой.

*3. Другое название для застенчивого*

Бывает, что мы испытываем застенчивость в какой-то одной или двух ситуациях, но тем не менее считаем себя застенчивыми людьми. Вместо того чтобы считать и говорить: «Я застенчивый человек, старайтесь думать и высказываться о себе в более конкретных поня­тиях, имея к виду определенные обстоятельства и реакции. Напри­мер: «Я волнуюсь, когда выступаю публично», или «В компании я чувствую себя не на своем месте», или «Я нервничаю, встречаясь с президентом нашей фирмы», или еще более конкретно: «У меня учащается сердцебиение, если я чувствую, что девушка обратила на меня внимание».

Составьте максимально полный список своих реакций, относя­щихся к определенным ситуациям. Затем решите, каким образом эти реакции можно подавить или видоизменить. Например, если при раз­говоре с девушкой у вас дрожат руки, сцепите пальцы, положите ру­ки на колени, на худой конец засуньте их в карманы.

*4. Острый диалог*

Составьте список всех людей, которые отвергают вас или в обществе которых вы испытываете застенчивость. Поставьте друг напротив друга два стула. Сядьте на один стул и вообразите, что на другом си­дит номер первый из вашего списка.

Обращаясь к нему, выскажите все, что связано с проблемой ва­шей застенчивости. Потом пересядьте на его стул и попытайтесь от­ветить с его точки зрения. Вернитесь на «свое» место и проделайте то же самое относительно другого человека. И так далее.

*5. Если бы я не был застенчив...*

Устройтесь поудобнее и закройте глаза. Представьте себе челове­ка или ситуацию, постоянно заставляющую вас испытывать застен­чивость. Не упустите никаких подробностей - ни одного слова и жеста.

А теперь представьте, как бы вы себя в этой ситуации повели, не будь вы застенчивы. Что бы вы сделали? Что бы сказали? Чем бы все кончилось?

Пробуждайте в себе этот положительный образ ежедневно в те­чение недели.

Когда в следующий раз вам придется реально столкнуться с этой ситуацией, восстановите в сознании свой положительный образ. И вести себя постарайтесь соответственно.

*6. Знаешь, что мне в тебе нравится?*

Выберите среди своих друзей того, кому вы более всего доверяете, и проделайте это упражнение вместе с ним. Каждый из вас должен составить список тех черт, которые в другом ему наиболее симпатич­ны. (Постарайтесь, чтобы список включал десять пунктов). По оче­реди объясните друг другу, почему вы включили в список каждый пункт. Начните словами: «Что мне к тебе действительно нравится, так это то...».

Как вы себя чувствуете, когда ваш друг вас хвалит? Научитесь принимать похвалу (по крайней мере поблагодарите) и наслаждать­ся той радостью, которую приносят комплименты.

Научитесь одаривать комплиментами своих друзей. Используйте этот навык в повседневной жизни, не жалея похвалы даже за вещи самые обыкновенные.

*7. Коллаж из достоинств*

Каждый из нас, по крайней мере, что-то одно умеет делать лучше других - хотя бы жарить омлет, чистить ботинки или рассказывать анекдоты. А вы? Что вы умеете делать лучше всех?

Вырежьте из старых газет и журналов подходящие картинки и заголовки, иллюстрирующие ваши достоинства, и сделайте из них коллаж. Получившуюся картину повесьте, на видное место.

*8. Ролевая модель самооценки*

Представьте себе того, кем вы восхищаетесь. Это может быть друг
или родственник, а может быть герой кинофильма или книги. Вооб­разите обстоятельства, в которых этот человек испытал бы застен­чивость. Что бы он сделал? Что бы сказал? Чем бы вы могли ему помочь? В чем заключаются сильные стороны этого человека? Пере­числите их.

Если бы вы обладали этими достоинствами, то каковы бы вы бы­ли? Как наличие этих черт повлияло бы на вашу застенчивость? Зак­ройте глаза и вообразите те ситуации, в которых вы не испытываете застенчивости. Что вы ощущаете в этой связи?

*9. Записки о хорошем настроении*

Заведите блокнот и в течение двух недель записывайте в него все то хорошее, что с вами происходит. Выберите для этого те две недели, когда вы не ведете запись переживаний застенчивости.

Составьте ежедневную таблицу приятных событий. Потом про­анализируйте ее и отметьте следующее:

Сколько из этих событий были вызваны инициативой других людей?

Сколько их произошло по вашей инициативе?

Сколько всего было хороших событий?

Что нужно для того, чтоб их стало больше?

С сегодняшнего дня каждый раз, когда происходит что-то хоро­шее, не упускайте этого из внимания, и не отказывайте себе в удо­вольствии этим насладиться.

*10. Станьте интересным*

Вам необходимо развить в себе навык, который, по вашему мнению, поможет включиться в социальное взаимодействие. Следует развить хотя бы одну такую черту, которая была бы положительно оценена окружающими, приносила бы им радость и пользу. Человек, умею­щий играть на гитаре или пианино, - желанный гость в любой ком­пании. Научитесь рассказывать смешные истории или показывать фокусы. Очень полезно, да и совсем не трудно научиться танцевать, особенно тем мужчинам, которые чувствуют себя неуверенно, стоит только заиграть музыке. Будьте в курсе международных событий и модных тем (проблемы перенаселения, экологии и т.п.). Читайте хорошие книги - как серьезную литературу, так и бестселлеры - и будьте готовы к их обсуждению.

**4.Рекомендации по избавлению от застенчивости**

Если же вы безнадежно застенчивы и общение с людьми для вас в тягость, попробуйте провести несколько «упражнений», помогающие развить способность взаимодействия с людьми.

1). Часто ли прохожий обращается к вам с вопросом, как пройти, проехать и т.п.? Если это случается крайне редко, значит, у вас угрюмое, злое, надменное или замкнутое выражение лица. Вы отгораживаетесь от людей: это ваше дело, но учтите, что в ответ они невольно станут отгораживаться и от вас и не будут чувствовать никакой охоты содействовать вам.

УПРАЖНЕНИЕ. Утром чуть подольше задержите взгляд на своем отражении в зеркале. Покажите себе язык, это вас рассмешит и вы улыбнетесь. Стоп! Именно такое, а не «казенное» лицо должно быть у вас в течение дня. Обещайте это себе, прежде чем выйти на люди.

2). Замечаете ли вы лица людей в автобусе, поезде? Если нет, то вы слишком поглощены собой. Это нехорошо не только по этическим соображениям, но и по житейским. Вы не сумеете, когда это понадобиться, реально оценить чувства и намерения собеседника. Свои домыслы, предвзятые представления легко примете за «действительность».

УПРАЖНЕНИЕ. Находясь в транспорте, приглядитесь к кому-либо невдалеке. Сделайте это деликатно, «вполглаза»:человека раздражает, когда его изучают в упор. Если он перехватил ваш взгляд, немедленно отвернитесь! Теперь, не глядя, воспроизведите в памяти это лицо. Вообразите его себе веселым, добродушным, например, во время дружеской вечеринки. Представьте себе обратное: как выглядит этот человек в гневе, раздражении. Если ваш спутник все же задет и вызывающе поглядывает на вас, дружески улыбнитесь ему и отвернитесь снова. Вы больше не имеете права смотреть в его сторону - разве что, если решили завязать знакомство.

3). Умеете ли вы слушать, что говорят другие? Вопрос может показаться странным: раз я с кем-то беседую, значит, слышу его. Но умеете ли вы слушать, думая о нем, а не о себе? Если нет, то в вашей жизни нередки мелочные, досадные ссоры, «недоразумения», о которых стыдно потом вспоминать…

УПРАЖНЕНИЕ. В приятельской компании, где вы обычно говорите все, что взбредет на ум, измените как-нибудь своей привычке перебивать и молча послушайте другого. Слушая думайте: «Почему он это говорит? Весел или прикидывается? Грустен или интересничает? А если изображает из себя что-то - зачем?» Вообразите, что он- это вы; представьте себе, каким вы выглядите сейчас в его глазах. Во что бы то ни стало, настройтесь таким образом, чтобы мысленно не осуждать человека и не чувствовать «превосходства» над ним, не осуждать человека и не чувствовать «превосходства» над ним, - просто старайтесь понять его душевное состояние.

Между прочим, если вы будете практиковаться в этом, вскоре многие начнут льнуть к вам, все больше радоваться встрече с вами.

4). Способны ли вы эмоционально согреть собеседника, то есть вести себя так, чтобы он держался в вашем присутствии доверчиво, непринужденно, сердечно? Если не умеете, то, по-видимому, ваши отношения - даже с друзьями-«формальны». В них есть(при всей доброжелательности) какая-то скованность, неестественность, неискренность. И когда кому-то из вас плохо, он не ищет встречи с другим.

УПРЖНЕНИЕ. Присматривайтесь к тому, как люди работают, и не упускайте случая выразить им свое одобрение. Например, вы видите, как продавщица быстро и точными движениями нарезает сыр. Скажите ей негромко что-нибудь в таком роде:»Ловко это у вас получается!» Вы стеснительны, но преодолейте себя и все-таки скажите. Можно понять, что вас смущает. К сожалению, при ускоренном ритме нашей городской жизни, при этой калейдоскопической смене лиц в толпе мы отвыкаем говорить друг другу приятное, и каждый настроен услышать скорее резкость. Поэтому доброе слово может даже насторожить продавщицу. Не исключено, что она подумает: « Что ему от меня надо?» Пусть вас это не беспокоит: вы-то знаете, что вам ничего не надо.

Конечно, такое упражнение еще не научит вас тонкому искусству эмоциональной поддержки. Но оно «проторит тропку» в этом направлении. Вы избавитесь от ненужного навыка скрывать положительное отношение к человеку.

**5.Обаяние, как помощник в общении**

Что же помогает человеку в его общении с другими людьми? На что ему опираться? Секрет удачного общения в обаянии. Что же это такое? раздумья о тех, кто удачливее в контактах, кто легче привлекает к себе симпатии и уважение собеседников.

«Обаяние»-понятие весьма неоднозначное. Есть, например, «обаяние молодости», о котором сам молодой человек либо девушка даже не задумываются. Блеск глаз, живость движений, непосредственность реакций, некоторая наивность и горячность суждений - вот и все необходимое для того, чтобы иные люди воспринимали юного знакомого или знакомую как обаятельное существо, которому простительны даже дерзкие речи и необдуманные поступки. Есть обаяние эффектной внешности. Обаяние юмора и обаяние серьезности. Обаяние интеллигенции и обаяние неудержимой силы…

Не каждому дано быть всесторонне обаятельным. Обаятельный рассказчик тоже большая редкость. Существует даже термин «фасцинация», переводимый как «завораживание». Среди способов фасцинации выделяют, прежде всего, особый взгляд (он должен быть прямым, лучистым, если и твердым, то теплым), особый голос(богатый в тембровом отношении, гибкий по модуляциям), особый ритм речи (подобный хорошему музыкальному ритму- то возбуждающий, то успокаивающий, но не наскучивающий). Весьма важен смысловой зачин рассказа- этим можно сразу завоевать внимание слушающих.

Обладая хорошим умом, человек может быть обаятельным рассказчиком даже при невзрачной внешности, скрипучем голосе, несовершенной дикции и однообразной ритмике речи. Ну, а если вдобавок ему доступна вся палитра внешних средств фасцинаций?.. Тогда это подлинный дар.

Почти у каждого человека есть возможность стать обаятельным собеседником. Для этого необходимо «всего лишь» одно: умение слушать. Хорошо слушает тот, кто понимает собеседника. Мы не всегда умеем понять другого, но всегда должны настроить себя так, чтобы хотеть этого. Если вы способны к этому - и притом не только с начальством или авторитетным лицом, но даже с набедокурившим подростком, - значит, окружение считает вас обаятельным собеседником. Или, по меньшей мере, у вас есть шансы им стать. Справедливое, терпеливое и доброжелательное отношение к другому - вот он, «секрет» обаяния, который не надо искать в лабораторных колбах.

У обаяния есть свои правила. Обаятельный от природы человек их безусловно соблюдает, но делает он это безусловно несознательно, на уровне интуиции. Можно же сознательно научиться развить в себе обаяние, используя следующие подсказки.

−Подсолнухи тянутся к солнцу, повора­чиваясь за ним по ходу движения светила по небоскло­ну? Если вы хотите, чтобы люди тянулись к вам с иск­ренним дружелюбием,— не жалейте для них тепла и света своей души, проявляйте к ним сердечный интерес, не ограничивайтесь при встрече формальным вопросом «Как дела?».

-Каждый сделавший доброе дело втайне мечтает, чтобы оно не осталось незамеченным. Искренняя по­хвала поможет ему ощутить чувство собственной зна­чимости и не останавливаться на достигнутом. Научи­тесь замечать доброе у окружающих и не стесняйтесь говорить об этом вслух. Добрых дел будет гораздо больше.

-Можно экономить на покупках, но никогда не следует скупиться на искреннюю похвалу, если человек этого достоин.

−Знаменитый клоун Карандаш ездил по арене на ос­лике, перед носом которого висела привязанная морков­ка. Ослику очень хотелось полакомиться морковкой, но он никак не мог достать ее и поэтому бежал вперед, полагая, что вот-вот удастся откусить кусочек. Путе­шествие Карандаша всякий раз заканчивалось тем, что он отдавал ослику вожделенную морковку.

Используйте прием Карандаша. Если вы хотите че­го-то добиться от человека, постарайтесь сделать так, чтобы он сам захотел этого, а задача, которую вы ста­вите перед ним, казалась ему интересной и нетрудной.

-Если с человеком случилась неприятность или он чем-то недоволен, ему нужно выговориться. Если вы в чем-то провинились, дайте вашему критику возмож­ность высказать о вас все, что он думает, не перебивай­те и не спорьте. На ваших глазах он станет мягче. Если вы еще и согласитесь с его доводами, он наверня­ка проявит готовность простить вас. Не забывайте, что повинную голову меч не сечет. Кипящий чайник будет кипеть до тех пор, пока в нем не выкипит вода или его не уберут с огня. Оба варианта неплохи. Но второй оптимальнее. Если вы уберете огонь, признаете свою вину — чайник прекратит кипение гораздо раньше.

−Известный физик Ландау заметил однажды: «Пом­ните, ваша биография интересует только вашу жену».Если вы хотите прослыть хорошим собеседником, не распространяйтесь о своих делах и заслугах, а, всяче­ски поощряйте людей рассказывать о самих себе. Не ведите с математиком бесед о сахарной свекле, если, конечно, это не хобби математика. Даже если вы не очень сильны в интегралах, но они представляют боль­шой интерес для собеседника, дайте ему возможность рассказать вам о них.

-Когда о ком-то говорят «Он скучный», это означает, что человек может говорить о чем угодно, только не об интересах и увлечениях своих собеседников.

Не будьте скучными!

−Любой приказ унижает. Ибо предполагает, что тот, кто его отдает, умнее исполнителя. Каким бы замеча­тельным человеком вы ни были, прежде всего вы ду­маете о себе, а уж потом о других. Судьба человечества порой волнует вас меньше, чем собственное больное горло. А тот, кто отдает приказ, не думает о вашем больном горле и потому не вызывает у вас добрых чувств и стремления выполнить приказ хорошо. Но как только начальник подумает и позаботится о вашем гор­ле, он превратится в вашего доброжелателя и друга, и вы готовы будете для него на все.

−Никогда не забывайте, что в споре так или иначе вы критикуете позицию оппонента, тем самым унижая его и демонстрируя свое превосходство. Быть в роли униженного не нравится никому, включая и вас. Заме­тив чужую ошибку, не всплескивайте руками и не на­дувайтесь всезнайкой - индюком. Сообщите об этом в косвенной форме, предварительно выразив сомнение в собственной правоте. Дайте человеку возможность са­мому заметить и исправить свой промах. Если он ис­правил ошибку, не замечайте того, что ранее он был не прав, подчеркните, что новый результат относится исключительно к его заслугам. В итоге вы добьетесь правильного результата и не лишитесь доброго распо­ложения к себе.

−Если вы просите человека что-то сделать для вас и заранее даете понять, что сомневаетесь в качествен­ном исполнении, ждите провала. Выразите уверенность, что все будет выполнено на должном уровне,— шансы, что так и случится, резко возрастут.

-Научитесь ставить себя на место других. Это по­может смотреть на вещи глазами окружающих, и чу­жие ошибки уже не покажутся вам чересчур большими, ибо при данных обстоятельствах и вы могли бы совер­шить их. Не забывайте, что в сочувствии нуждается не только ребенок, разбивший о порог коленку, но и любой взрослый человек.

−Каждый, кто сделал для вас доброе дело, имел пол­ное право его не делать. Но раз он все - таки сделал, то заслуживает искренней благодарности. Поблагода­рив кого-то, вы тем самым подчеркиваете благородст­во совершенного им поступка и стимулируете к новым добрым делам.

Не пользуйтесь объективными «рычагами власти», ибо рано или поздно обстоятельства меняются и эти рычаги могут оказаться в других руках; тогда вы не получите ничего, кроме мести.

−Будьте снисходительны к чужим недостаткам, не придирайтесь и не пытайтесь переделать ни собствен­ную жену, ни своего подчиненного. Создайте такую обстановку, чтобы они сами захотели исправить свои недостатки и были заинтересованы в этом намного боль­ше вас

−Не забывайте про дни рождения своих друзей и знакомых. Возможно, в этом случае вам не придется отмечать свой день ангела в одиночестве.

−Научитесь признавать собственную неправоту. Это быстро снимает напряжение и не вызывает у окружающих отрицательной реакции по отношению к вам. Тот, кто признает свои ошибки, избавляет себя от критики и недовольства.

−Можно не утруждать себя запоминанием всех этих правил. Достаточно применять лишь одно: поступайте с другими так, как вы хотели бы, чтобы другие поступали с вами.

**6.Заключение.**

Невозможно себе представить развитие человека, само существование индивида как личности, его связь с обществом вне общения с другими людьми. Карл Маркс и Франк Энгельс отмечали в связи с этим: «…действительное духовное богатство индивида всецело зависеть от богатства его действительных отношений…». Исторический опыт и повседневная практика свидетельствуют о том, что полная изоляция человека от общества, изъятия его из общения с другими людьми, приводит к полной утрате человеческой личности, ее социальных качеств и свойств.

 Общение включает в себя все многообразие духовных и материальных форм жизнедеятельности человека и является его насущной потребностью. Ни для кого не секрет, пишет польский психолог Е. Мелибруда, что «межличностные отношения имеют для нас значение не меньшее, чем воздух, которым мы дышим».

В своей работе я попыталась разобраться в том, почему у людей возникают проблемы в общении с другими людьми. На способность к общению влияют и характер человека и его темперамент. Но решающего влияния ни то, ни другое не оказывает. У людей одинакового темперамента могут возникать различные проблемы при контакте с другим человеком. Так же люди со схожим характером могут по-разному проявляться в социуме. Что же тогда?

Оказывается, главным барьером для общения является застенчивость. У застенчивости могут быть разные причины, но результат один - человеку трудно общаться так, как ему хочется. Можно ли избавиться от застенчивости? Оказывается, можно. Разные авторы предлагают разные способы. Общее в них то, что все они направлены на приобретение человеком уверенности в себе. Уверенность исключает застенчивость. Если человеку удастся победить в себе неуверенность, он перестает быть застенчивым. И тогда задача выполнена - барьера к общению нет.

Обратная сторона застенчивости –обаяние. Природное обаяние помогает человеку в общении. А если он не наделен таким даром? Оказывается, обаяние можно развивать, научить себя быть обаятельным. Таким образом, я пришла к выводу, что если у человека есть желание полноценно общаться, у него есть такая возможность. Нужно только развить свое обаяние и справиться с неуверенность в себе. Чтобы этого добиться, в реферате приведены практические рекомендации.

**Список используемой литературы.**

1.Каган Н.С. «Мир общения»-1988г

2.Добрович А.Б. «Общение: наука и искусство»

3.Прихожан А.М. «Психология неудачника»-1997г

4.Юрий Рогозин «Секреты общения»-1991г

5.Гозман Л.Я. Ажгихина Н.И. «Психология симпатий»-1988г

6.Борис Алекринский «Общение и его проблемы»-1982г

7.Добрович А.Б. « О психологии и психогигиене общения»-1987г

8.Ночевник М.Н. «Человеческое общение»-1988г

9.Зимбардо Ф. «Застенчивость, что это такое и как с ней бороться»-1996г

10.Волков А. «Психология и мистика жизни» –1994г

11.Соломин А.Д. «Среда и поведение»-1997г

12.Берн Эрик « Игры, в которые играют люди»-1998г

13.Иванова Е.Н. «Эффективное общение»-1997г

14.Сизанов А.Н. «Психологические игры-1995г