



Ассертивность, как условие эффективной самопрезентации.

Одним из условий успешного прохождения собеседования с работодателем и эффективного общения с окружающими является ассертивность. Данный термин имеет английское происхождение (**assertiveness**) и обозначает способность человека уверенно и с достоинством отстаивать свои права, не ущемляя при этом права других людей.

Ассертивность можно также перевести на русский язык как самопродвижение или продвижение своей воли. Автор этой методики - американский исследователь А. Салтер - дал ей определение - «уметь настаивать на своём, уметь убеждать». По мнению данного автора ассертивно ведущий себя человек:

1. сможет точно и ясно определить, что ему требуется, как он видит ситуацию, что о ней думает и как её чувствует;
2. позитивно настроен к другим людям, имеет реалистичную самооценку;
3. всей своей сущностью даёт понять, что знает, что его требование законно и исполнимо, заинтересован в положительном решении проблемы;
4. ведёт себя спокойно и уверенно, умеет слушать других и знает, когда пойти на компромисс;
5. способен изменить свою точку зрения, если другой человек представляет убедительную систему аргументов в пользу своей точки зрения;
6. сам при необходимости готов попросить других людей об уступке.

Речь ассертивного человека спокойна, внятна, понятна для собеседника. Контакт глазами прямой. Ассертивно ведущий себя человек генерирует вокруг себя согласие. Так как он хорошо ориентируется в социальной ситуации, то от него исходит чувство уверенности. Когда ему что-то не удастся, он не обвиняет в своём неуспехе другого и не убеждает себя, что это было по его вине. Умеет распознать и защититься от манипуляций.

Правила, которыми руководствуется ассертивная личность:

1. Имею право сам (а) оценивать своё поведение, мысли и эмоции, и сам (а) несу ответственность за их последствия.

2. Имею право, не оправдываться, либо извиняться за мое поведение.
3. Имею право самостоятельно решить, насколько я ответственен (-нна) за проблемы других людей.
4. Имею право изменить свою позицию.
5. Имею право делать ошибки и несу за них ответственность.
6. Имею право сказать: «Я не знаю».
7. Имею право быть независим (ой) от доброй воли других.
8. Имею право принимать нелогичные решения.
9. Имею право говорить: «Я Вас не понимаю».
10. Имею право сказать: «Мне это все равно» (это значит - не быть подстроенным под определения кого-то другого).

Для «усиления» своей позиции в условиях прохождения собеседования, задайте себе несколько вопросов и выполните действия, позволяющие вам скорректировать свое состояние:

1. Что сообщает пространство вокруг? Комфортно ли Вам в нем? Что бы хотелось поменять в нем, чтобы Вы стали чувствовать себя более уверенно? (Возможно, Вам захочется переставить стул, сократить или увеличить расстояние между Вами и другим человеком.)
2. Как чувствует себя ваше тело? Удобно ли ему? Примите позу, удобную для Вас.
Что с Вашей осанкой? Спина чрезмерно напряжена или чрезмерно расслаблена? Найдите комфортное положение спины.
3. Как Вы дышите? Поверхностно или глубоко, учащенно или спокойно? Найдите свой комфортный ритм дыхания.
4. Как звучит Ваш голос? Тихо или громко, спокойно или торопливо? Поэкспериментируйте с характеристиками звучания.
Что делают Ваши руки и ноги? Что бы Вам хотелось поменять?

Психологи иногда рекомендуют провести репетицию своего выступления перед работодателем. Возможно устроить диалог, в котором Вы можете одновременно побыть в роли работодателя и самого себя. Будучи на месте работодателя попробуйте задать себе вопросы и попытайтесь самому себе на них ответить. При этом Вы имеете возможность увидеть себя со стороны и оценить степень Вашей уверенности и компетентности, скорректировать свое поведение и общение.