

A decorative L-shaped frame composed of thick, dark purple lines. The top horizontal line is on the left, the left vertical line is on the left, and the bottom horizontal line is on the right. The right vertical line is on the right.

КОУЧИНГ,
САМОРАЗВИТИЕ,
УПРАВЛЕНИЕ
ВРЕМЕНЕМ

Формула удовлетворенности профессиональной деятельностью

$$\text{Удовлетворенность профессиональной деятельностью} = \frac{\text{НАДО}}{\text{запрос общества}} + \frac{\text{ХОЧУ}}{\text{внутренняя мотивация}} + \frac{\text{МОГУ}}{\text{личностные качества}}$$

$$\begin{array}{l} \text{Удовлетворенность} \\ \text{профессиональной} \\ \text{деятельностью} \end{array} = \frac{\text{НАДО}}{\text{запрос общества}} + \frac{\text{ХОЧУ}}{\text{внутренняя мотивация}} + \frac{\text{МОГУ}}{\text{личностные качества}}$$

- Профессиональная деятельность направляется в большей степени организационными целями — **НАДО**.
- Человек, понимающий важность и нужность своего труда, чувствует себя причастным к общечеловеческим ценностям и целям.
- Это чувство причастности может выражаться в гуманистическом желании помогать людям, в понимании того, какой вклад вносит его работа (или работа компании, в которой он задействован) в развитие общества.
- От того, как индивиду видится смысл человеческого существования вообще, будет зависеть и его повседневная жизнь.

$$\begin{array}{l}
 \text{Удовлетворенность} \\
 \text{профессиональной} \\
 \text{деятельностью}
 \end{array}
 =
 \frac{\text{НАДО}}{\text{запрос общества}}
 +
 \frac{\text{ХОЧУ}}{\text{внутренняя мотивация}}
 +
 \frac{\text{МОГУ}}{\text{личностные качества}}$$

- Гармонии в профессии можно достичь только лишь **при соответствии общественных (НАДО) и личных (ХОЧУ) целей.**
- Если сотрудник знает, насколько важна для общества его работа, однако лично ему она совсем не интересна и не нужна, то его труд никогда не будет приносить ему удовольствие.
- Очень важными для гармонии внутреннего состояния человека являются первые две составляющие формулы: НАДО и ХОЧУ.
- Когда гармония нарушается, возникает внутренний конфликт, который сотрудник может решить только двумя способами:
 - ✓ **делая акцент на НАДО.** В этом случае будет травмироваться психика человека. Сотрудник в силу своей повышенной ответственности будет выполнять порученное ему дело, «наступая на горло собственной песне». Фраза: «на работу — как на каторгу» отлично характеризует данную ситуацию. В таких условиях рабочий процесс не будет нарушен, а психическое здоровье данного сотрудника может быть серьезно надорвано;
 - ✓ **делая акцент на ХОЧУ.** В этом случае могут пострадать интересы организации, так как сотрудник будет относиться к своим обязанностям халатно, без интереса к делу.

$$\begin{array}{l}
 \text{Удовлетворенность} \\
 \text{профессиональной} \\
 \text{деятельностью}
 \end{array}
 =
 \frac{\text{НАДО}}{\text{запрос общества}}
 +
 \frac{\text{ХОЧУ}}{\text{внутренняя мотивация}}
 +
 \frac{\text{МОГУ}}{\text{личностные качества}}$$

- Компонент **МОГУ** определяется наличием у человека таких способностей, благодаря которым становится возможным качественное выполнение трудовых обязанностей (характеристики внимания и памяти, эмоциональные и волевые качества, наличие интеллектуальных возможностей для принятия решений в сложных ситуациях, коммуникативные и организаторские способности и т.д.).
- При дисгармонии составляющих ХОЧУ и МОГУ возникает внутренний конфликт, проявляющийся двояко:
 - ✓ **все могу, но не хочу.** Такие сотрудники все свои способности, энергию, опыт будут прилагать не к своей работе, а реализовывать в других сферах, более для них интересных или важных. Своей же основной деятельности они уделяют минимум внимания, оправдывая себя тем, что они очень заняты другими более важными делами. Такого сотрудника трудно заставить на рабочем месте и сложно добиться от него решения каких-либо организационных вопросов;
 - ✓ **очень хочу, но не могу.** Недостает опыта и знаний, профессиональной компетенции и необходимых способностей. Здесь сотруднику важно иметь стремление к профессиональному самосовершенствованию и саморазвитию.

Самоменеджмент – это целенаправленное и последовательное использование испытанных методов работы в повседневной практике для оптимального использования своего времени.

- Термин самоменеджмент был предложен немецким профессором Лотаром Зайвертом, руководителем Института стратегии и эффективного использования времени (г. Хайдельберг, Германия).
- Главная цель самоменеджмента - максимальное использование собственных возможностей и ресурсов, сознательное управление течением своей жизни (самоопределение) и преодоление внешних обстоятельств, как на работе, так и в личной жизни.
- Исследователи включают в содержание самоменеджмента руководителя следующие грани:
 - личностные и профессиональные качества;
 - делегирование полномочий;
 - способность к целеполаганию, выявлению реальных путей и способов их реализации;
 - способность к концентрации личностных ресурсов на том, что должно быть достигнуто;
 - планирование и распределение рабочего времени;
 - рациональное использование информации и коммуникации; «менеджмент здоровья» и т. п.

Основные цели самоменеджмента:

- ✓ максимальное использование менеджером времени и своих возможностей;
- ✓ сознательное управление собственной профессиональной деятельностью;
- ✓ преодоление внешних обстоятельств на работе и в личной жизни.

Овладение искусством самоменеджмента дает следующие преимущества:

- выполнение работы с наименьшими затратами времени;
- улучшается организация труда;
- меньше спешки и стрессов;
- больше удовлетворения от работы;
- активная мотивация труда;
- рост квалификации;
- снижение загруженности работой;
- сокращение ошибок при выполнении своих функций;
- достижение профессиональных и жизненных целей кратчайшим путем.

Управленческая деятельность имеет три «измерения»:

✓ **деятельностное** — связано с организацией и управлением какой-либо системой;

✓ **кадровое** — связано с управлением людьми, с организацией межличностных взаимодействий;

✓ **производственно-технологическое** — связано с организацией технологического процесса, с его оперативным управлением.

Первая категория управленческих способностей - **общеуправленческие характеристики** - необходимы для грамотной организации и координации всех уровней управленческой системы:

- ✓ высокий уровень интеллекта;
- ✓ соответствующее образование;
- ✓ профессиональная компетентность;
- ✓ логическое мышление;
- ✓ стрессоустойчивость;
- ✓ широта взглядов, глобальный подход;
- ✓ долгосрочное предвидение и гибкость (адаптивность);
- ✓ энергичность, инициативность и решительность, в том числе и в условиях риска;
- ✓ упорная работа и непрерывная учеба (профессиональное развитие, совершенствование менеджерских качеств);
- ✓ высокая степень обучаемости при формировании организаторских навыков и умений;
- ✓ способность к целеполаганию;
- ✓ способность к прогнозированию;
- ✓ способность к планированию, как своих действий, так и деятельности подчиненных и организации в целом;
- ✓ способность к принятию управленческих решений.

Управленческая деятельность имеет три «измерения»:

✓ **деятельностное** — связано с организацией и управлением какой-либо системой;

✓ **кадровое** — связано с управлением людьми, с организацией межличностных взаимодействий;

✓ **производственно-технологическое** — связано с организацией технологического процесса, с его оперативным управлением.

Вторая категория управленческих способностей - **личностные характеристики** – необходимы при общении с людьми и организации межличностного взаимодействия:

- ✓ тактичность;
- ✓ честность;
- ✓ высокий уровень культуры и нравственности;
- ✓ авторитет;
- ✓ коммуникабельность;
- ✓ доступность;
- ✓ твердость;
- ✓ дружелюбие;
- ✓ умение и желание слушать;
- ✓ готовность выслушивать мнения других;
- ✓ доминантность, уверенность в себе;
- ✓ эмоциональная стабильность;
- ✓ умение четко формулировать цели и установки;
- ✓ беспристрастность, бескорыстие и лояльность;
- ✓ способность максимально использовать возможности сотрудников с помощью правильной расстановки кадров и справедливых санкций;
- ✓ личное обаяние;
- ✓ способность создавать коллектив и гармоничную атмосферу в нем;
- ✓ быстрая ориентация в ситуациях, требующих практического применения знаний людей;
- ✓ находчивость в применении психологического состояния, настроения людей к данным условиям жизни и деятельности;
- ✓ способность заинтересовывать людей делом, мотивировать на эффективную работу;
- ✓ учет взаимоотношений, личных симпатий и антипатий, психологических различий людей при создании групп для выполнения коллективной деятельности;
- ✓ тенденция решать практические вопросы исходя из имеющихся человеческих ресурсов.

Управленческая деятельность имеет три «измерения»:

✓ **деятельностное** — связано с организацией и управлением какой-либо системой;

✓ **кадровое** — связано с управлением людьми, с организацией межличностных взаимодействий;

✓ **производственно-технологическое** — связано с организацией технологического процесса, с его оперативным управлением.

Третья категория управленческих способностей – **специальные характеристики** – необходимы при организации технологического процесса и профессионального труда исполнителей:

- ✓ умение делегировать полномочия;
- ✓ ораторские способности;
- ✓ организаторские способности;
- ✓ объективность;
- ✓ креативность;
- ✓ стремление к достижениям;
- ✓ предприимчивость;
- ✓ ответственность;
- ✓ надежность в выполнении заданий;
- ✓ независимость;
- ✓ требовательность;
- ✓ способность к контролю и др.

Лаконичную, но скорее символическую характеристику требований к менеджеру содержит формула американского менеджмента, называемая правилом «7М».

Менеджер должен обладать способностями, позволяющими ему отвечать за семь «М»:

- men (люди),
- methods (методы),
- money (деньги),
- machines (машины),
- materials (материалы),
- marketing (сбыт),
- management (управление).

Один из возможных вариантов требований к руководителю включает в себя следующие факторы:

- ✓ умение работать на результат; готовность много трудиться для его достижения;
- ✓ желание и способность нести ответственность за порученное задание и принимать рискованные решения;
- ✓ готовность начинать процессы изменений, управлять ими и направлять в интересах организации;
- ✓ готовность использовать открытый способ управления, основанный на сотрудничестве;
- ✓ способность сосредотачиваться на настоящем и будущем;
- ✓ способность отслеживать изменения, происходящие внутри и вне организации, и умение использовать их;
- ✓ умение устанавливать доверительные деловые взаимоотношения;
- ✓ готовность к общему руководству;
- ✓ постоянное самосовершенствование; хорошая общая психическая и физическая форма;
- ✓ умение правильно использовать свое время;
- ✓ готовность работать во главе хорошо подготовленного профессионального персонала;
- ✓ готовность к политическому руководству;
- ✓ международный кругозор.

Самодиагностика

Тест «Самооценка личностных качеств»

Каждый человек имеет свое представление об идеальном наборе наиболее ценных свойств личности. Каково ваше представление об «идеальных чертах» «идеального менеджера» и насколько вы сами близки к вашему идеалу, ответить на эти вопросы поможет тест.

■ Инструкция.

- Возьмите лист бумаги и разделите его на четыре равные части, обозначив каждую из них римскими цифрами: I, II, III, IV.
- На следующих слайдах будут приведены четыре набора слов, характеризующих положительные качества людей.
- Ваша задача — выделить в каждом наборе качеств те, которые более значимы и ценны в вашем понимании для руководителя и которым вы отдаете предпочтение перед другими. Какие это качества — решать только вам.

I.

Межличностные отношения, общение

Внимательно прочитайте слова набора качеств и выпишите в столбик наиболее ценные для вас.

- ✓ Вежливость — соблюдение правил приличия, учтивость.
- ✓ Доброжелательность — желание добра людям, готовность содействовать их благополучию.
- ✓ Заботливость — мысль или действие, направленное на благополучие людей; попечение, уход.
- ✓ Искренность — выражение подлинных чувств; правдивость, откровенность.
- ✓ Коллективизм — способность поддерживать общую работу, общие интересы, коллективное начало.
- ✓ Обаятельность — способность очаровывать, притягивать к себе.
- ✓ Общительность — способность легко входить в общение.
- ✓ Обязательность — верность слову, долгу, обещанию.
- ✓ Ответственность — необходимость, обязанность отвечать за свои поступки и действия.
- ✓ Отзывчивость — готовность отозваться на чужие нужды.
- ✓ Откровенность — открытость, доступность для людей.

I.

Межличностные отношения, общение

Внимательно прочитайте
слова набора качеств и
выпишите в столбик
наиболее ценные для вас.

- ✓ Приветливость — способность выражать чувство личной симпатии.
- ✓ Радусие — сердечное, ласковое отношение, соединенное с гостеприимством, готовностью чем-нибудь услужить.
- ✓ Совместимость — умение соединять свои усилия с активностью других при решении общих задач.
- ✓ Справедливость — объективная оценка людей в соответствии с истиной.
- ✓ Сочувствие — отзывчивое, участливое отношение к переживаниям, несчастью людей.
- ✓ Тактичность — чувство меры, создающее умение вести себя в обществе, не задевать достоинства людей.
- ✓ Терпимость — умение без вражды относиться к чужому мнению, характеру, привычкам.
- ✓ Требовательность — строгость, ожидание от людей выполнения своих обязанностей, долга.
- ✓ Чуткость — отзывчивость, сочувствие, способность легко понимать людей.

II. Поведение

Внимательно прочитайте
слова набора качеств и
выпишите в столбик
наиболее ценные для вас.

- ✓ Активность — проявление заинтересованного отношения к окружающему миру, самому себе, коллективу; энергичные поступки и действия.
- ✓ Гордость — чувство собственного достоинства.
- ✓ Добродушие — мягкость характера, расположение к людям.
- ✓ Добросовестность — честное выполнение своих обязанностей.
- ✓ Инициативность — стремление к новым формам деятельности.
- ✓ Интеллигентность — высокая культура, образованность, эрудиция.
- ✓ Настойчивость — упорство в достижении целей.
- ✓ Порядочность — честность, неспособность совершать подлые и антиобщественные поступки.
- ✓ Принципиальность — умение придерживаться твердых принципов, убеждений, взглядов на вещи и события.
- ✓ Решительность — непреклонность, твердость в поступках, способность быстро принимать решения, преодолевая внутренние колебания.

II. Поведение

Внимательно прочитайте
слова набора качеств и
выпишите в столбик
наиболее ценные для вас.

✓ Самокритичность — стремление оценивать свое поведение, умение вскрывать свои ошибки и недостатки.

✓ Самостоятельность — способность осуществлять действия без чужой помощи, своими силами.

✓ Смелость — способность принимать и осуществлять свои решения без страха.

✓ Твердость — умение настоять на своем, не поддаваться давлению, непоколебимость, устойчивость.

✓ Уверенность — вера в правильность поступков; отсутствие колебаний, сомнений.

✓ Уравновешенность — ровный, спокойный характер, гармоничное поведение.

✓ Целеустремленность — наличие ясной цели, стремление ее достичь.

✓ Честность — прямота, искренность в отношениях и поступках.

✓ Энергичность — решительность, активность поступков и действий.

✓ Энтузиазм — сильное воодушевление, душевный подъем.

III. Деятельность

Внимательно прочитайте слова набора качеств и выпишите в столбик наиболее ценные для вас.

- ✓ Аккуратность — соблюдение во всем порядка, тщательность работы, исполнительность.
- ✓ Вдумчивость — глубокое проникновение в суть дела.
- ✓ Внимательность — сосредоточенность на выполняемой деятельности.
- ✓ Дальновидность — прозорливость, способность предвидеть последствия, прогнозировать будущее.
- ✓ Деловитость — знание дела, предприимчивость, толковость.
- ✓ Дисциплинированность — привычка к дисциплине, сознание долга перед обществом.
- ✓ Исполнительность — старательность, хорошее исполнение заданий.
- ✓ Любознательность — пытливость ума, склонность к приобретению новых знаний.
- ✓ Мастерство — высокое искусство в какой-либо области.
- ✓ Находчивость — способность быстро находить выход из затруднительных ситуаций.

III. Деятельность

Внимательно прочитайте
слова набора качеств и
выпишите в столбик
наиболее ценные для вас.

- ✓ Понятливость — умение понять смысл; сообразительность.
- ✓ Последовательность — умение выполнять задания, действия в строгом порядке, в соответствии с логикой.
- ✓ Работоспособность — способность много и продуктивно работать.
- ✓ Скорость — стремительность поступков и действий; быстрота.
- ✓ Скрупулезность — точность до мелочей, особая тщательность.
- ✓ Собранность — сосредоточенность, подтянутость.
- ✓ Точность — умение действовать, как задано, в соответствии с образцом.
- ✓ Трудолюбие — любовь к труду, общественно-полезной деятельности, требующей напряжения.
- ✓ Увлеченность — умение целиком отдаваться какому-либо делу.
- ✓ Усидчивость — усердие в том, что требует длительного времени и терпения.

IV. Переживания, чувства

Внимательно
прочитайте слова
набора качеств и
выпишите в столбик
наиболее ценные для
вас.

- ✓ Бодрость — ощущение полноты сил, деятельности, энергии.
- ✓ Бесстрашие — отсутствие страха, храбрость.
- ✓ Веселость — беззаботно-радостное состояние.
- ✓ Взволнованность — мера переживания, душевное беспокойство.
- ✓ Восторженность — большой подъем чувств, восторг, восхищение.
- ✓ Душевность — искреннее дружелюбие, расположение к людям.
- ✓ Жалостливость — способность к состраданию.
- ✓ Жизнерадостность — постоянство чувства радости, отсутствие уныния.
- ✓ Любвеобильность — способность сильно любить.
- ✓ Милосердие — готовность помочь, простить из сострадания, человеколюбия.

IV. Переживания, чувства

Внимательно
прочитайте слова
набора качеств и
выпишите в столбик
наиболее ценные для
вас.

- ✓ Нежность — проявление любви, ласки.
- ✓ Оптимистичность — жизнерадостное мироощущение, вера в успех.
- ✓ Свободолюбие — любовь и стремление к свободе, независимости.
- ✓ Сдержанность — способность удерживать себя от проявлений чувств.
- ✓ Сердечность — задушевность, искренность в отношениях.
- ✓ Страстность — способность целиком отдаваться делу.
- ✓ Стыдливость — способность испытывать чувство стыда.
- ✓ Удовлетворенность — ощущение удовольствия от исполнения желаний.
- ✓ Хладнокровие — способность сохранять спокойствие и выдержку.
- ✓ Чувствительность — легкость возникновения переживаний, чувств; повышенная восприимчивость к воздействиям извне.

Самодиагностика

Тест «Самооценка личностных качеств»

Инструкция.

- Внимательно рассмотрите выписанные вами качества руководителя из первого набора и найдите среди них такие, которыми вы обладаете реально.
- Отметьте их.
- Теперь переходите ко второму набору качеств, затем к третьему и четвертому.
- **Обработка и интерпретация результатов:**
 - Подсчитайте, сколько вы нашли у себя реальных качеств (Р).
 - Подсчитайте общее количество идеальных качеств, выписанных вами (И).
 - Вычислите их процентное соотношение по формуле: $П = Р / И \times 100 \%$.

P!!! Чем ближе ваш результат к единице, тем сильнее у вас развиты управленческие качества; чем ближе ваш результат к нулю, тем более активная работа по развитию этих качеств вам предстоит.

Формирование уверенного поведения

УВЕРЕННОСТЬ В СЕБЕ

- Уверенности в себе приписывают определяющую роль в успехе руководителя.
С одной стороны уверенность в себе является личностной чертой, которая зависит от многих психофизиологических особенностей человека.
- С другой — уверенное поведение — тренируемый навык.

Черты уверенности в себе:

- ✓ способность выступать на собраниях,
- ✓ высказывать свою точку зрения,
- ✓ отдавать распоряжения и требовать их выполнения,
- ✓ быть жестким, но не наглым и агрессивным,
- ✓ критиковать,
- ✓ просить,
- ✓ отказывать,
- ✓ вести переговоры,
- ✓ противостоять манипулятивному воздействию.

Формирование уверенного поведения

УВЕРЕННОСТЬ В СЕБЕ

- Ученые составили список основных прав человека, которые поддерживают его уверенность в себе:
 - право на одиночество,
 - право на независимость,
 - право на успех,
 - право быть выслушанным и принятым всерьез,
 - право получить то, за что уплачено,
 - право иметь права, то есть действовать уверенно,
 - право отвечать отказом на просьбу, не считая себя при этом эгоистичным и не испытывая чувства вины,
 - право обращаться с любыми просьбами,
 - право делать ошибки и отвечать за них,
 - право не самоутверждаться.

- Уверенность в себе не следует путать с бесчувственностью и приписывать ей выражение только отрицательных эмоций.

- Важным условием развития уверенности в себе является способность к выражению положительного, заботливого отношения к другим.

Признаки уверенности

УВЕРЕННОСТЬ В СЕБЕ

- **Внешние:**
 - ✓ спокойный, прямой, «небегающий» взгляд;
 - ✓ расслабленное тело без зажимов;
 - ✓ звучный, нескованный голос;
 - ✓ отсутствие суеты в движениях, эмоциях, фразах;
 - ✓ смелое, без страха, формулирование своих желаний и настаивание на них;
 - ✓ знание своих законных прав и умение отстаивать их.
- **Внутренние:**
 - ✓ готовность принимать решения;
 - ✓ готовность отдавать распоряжения и требовать их выполнения;
 - ✓ внутреннее спокойствие.

Модели поведения людей, действующих неуверенно, уверенно

Неуверенное поведение	Агрессивное поведение	Уверенное поведение
Как действующее лицо		
<p>Ущемляет свои интересы. Испытывает чувство душевной боли и беспокойства. Испытывает чувство неловкости и недовольство собой. Позволяет другим решать за себя. Не достигает желаемой цели</p>	<p>Ущемляет интересы других. Выражает свои чувства, ущемляя чувства других. Решает за других. Достигает желаемой цели, пренебрегая интересами других</p>	<p>Доволен собой. Выражает свои чувства. Испытывает чувство удовлетворения. Может достичь желаемой цели. Делает выбор для себя</p>
Как лицо, по отношению к которому направлено поведение		
<p>Испытывает чувства вины и гнева</p>	<p>Испытывает чувства обиды и унижения</p>	<p>Испытывает чувство удовлетворения</p>

□ **Право на уверенность в себе не означает необходимость быть уверенным при любых обстоятельствах. Уверенное поведение связано с высокой самооценкой. Уверенное поведение — это только одна из составляющих, указывающих на**

Самодиагностика

■ **Тест «Оценка уверенности в себе»**

Инструкция: Для оценки вашей уверенности в себе ответьте на следующие вопросы, давая положительный («да») или отрицательный («нет») ответ.

Тест «Оценка уверенности в себе»

Для вашей уверенности в себе ответьте на следующие вопросы, давая положительный («да») или отрицательный («нет») ответ.

1. Часто ли вы ощущаете внезапную усталость, хотя, в сущности, вы не переутомились?
2. Бывает ли с вами, что вы вдруг испытываете чувство неуверенности — заперли ли вы за собой дверь?
3. Часто ли вы огорчаетесь без определенной причины?
4. Безразлично ли вам, когда, находясь в театре, вы сидите в середине ряда?
5. Трудно ли вам настроиться на чей-то неожиданный визит?
6. Пугаетесь ли вы иной раз, когда звонит телефон?
7. Часто ли вам снятся сны?
8. Быстро ли вы принимаете решения?
9. Неприятно ли вам, если вы обнаруживаете на своей одежде пятно и приходится в таком виде куда-то идти?
10. Любите ли вы заводить новые знакомства?
11. Бывает ли с вами, что перед поездкой в отпуск вы вдруг отказываетесь от нее?
12. Просыпаетесь ли вы ночью с ощущением сильного голода?
13. Хочется ли вам порой остаться наедине с собой?
14. Если вы пришли в ресторан один (одна), присаживаетесь ли вы за столик, за которым сидят посетители, хотя есть свободный стол?
15. Руководствуетесь ли вы в своих поступках, главным образом, тем, чего ожидают от вас другие?

Обработка и интерпретация

- Поставьте по 1 баллу **результатов**
 - за утвердительные ответы на вопросы: 1, 2, 3, 4, 5, 6, 11, 12, 15
 - за отрицательные ответы на вопросы: 7, 8, 9, 10, 13, 14.
- Подсчитайте количество набранных баллов.

0 баллов: вы в такой степени самоуверенны, что можно предположить вашу неоткровенность в ответах.

1–4 баллов: вы свободны от опрометчивых поступков, свойственных неврастеникам. Некоторая доля неуверенности в себе является не недостатком, а доказательством гибкости вашей психики.

5–8 баллов: у вас ярко выражена потребность чувствовать себя уверенно. Другие люди почти всегда могут на вас положиться. Однако вы сами несколько скованы в выражении своих чувств из-за некоторой неуверенности в себе.

9–12 баллов: ваша потребность быть уверенным в себе настолько сильна, что вам грозит опасность зачастую видеть вещи не такими, какие они есть на самом деле, а такими, какими они соответствуют вашим представлениям. Если вы не готовы хотя бы изредка отваживаться на «прыжок в неизвестное», то в вашей жизни будет крайне мало счастливых мгновений.

13–15 баллов: ваш страх перед непредвиденными ситуациями настолько велик, что даже, например, выигрывая в лото, вы, прежде всего, будете испытывать сомнения. Потребность устойчивости, стабильности вполне понятна, но когда она вырастает до таких размеров, то малейшее изменение обстоятельств разрушает у вас чувство уверенности в себе. Если вы хотите преодолеть это, то вам придется заставить себя примириться с некоторой долей неуверенности.

Задание 1

- ❖ Составьте таблицу наблюдения за своим поведением в течение дня.
- ❖ Заносите в нее ваши мысли и действия в наиболее типичных для вас ситуациях.
- ❖ Дайте оценку своему поведению:
 - ✓ У — уверенное,
 - ✓ А — агрессивное,
 - ✓ П — пассивное, уступчивое, неуверенное.

Самоанализ:

- ✓ Подсчитайте количество проявлений уверенного, агрессивного, уступчивого поведения.
- ✓ Проанализируйте, в каких ситуациях проявляется каждый из трех типов поведения.

Дата, время	Предпосылки	Поведение, мысли, чувства	Последствия, оценка
	Когда это произошло? С кем вы были? Что вы делали? Какие мысли и чувства были у вас в тот момент?	Какие мысли у вас возникли? Какие физические и эмоциональные ощущения у вас появились? Какие действия вы совершили (или избежали)?	Каков итог ситуации? Приятным или неприятным оказался для вас результат? Отмечались ли сиюминутные последствия? (Например, крик в момент гнева может принести временное облегчение, но после, как правило, возникает чувство вины.) Как вы можете оценить ваше поведение — как уверенное, агрессивное или уступчивое?
Например:			
Пн. 10-30	Начальник вручил мне кипу бумаг и велел подготовить отчет к обеду	Сжимаю зубы. Чувствую, как учащается пульс. Хочу сказать начальнику все, что о нем думаю, но молчу	Злюсь на себя за нерешительность. Боль в челюсти усиливается. Принимаю две таблетки анальгина. Поведение — уступчивое

Задание 2

Существует два способа поведения в сложной ситуации:

- 1) бегство (преодоление трудностей внутри личности);
- 2) коммуникация (преодоление трудностей в поведении).

Время от времени каждый из нас оказывается ущемленным в своих правах.

Выбирая бегство, мы не только не повышаем свою компетентность, но и не решаем проблему и получаем массу негативных последствий.

Единственным конструктивным выходом из проблемной ситуации является вступление в коммуникацию, действие.

Проанализируем два крайних варианта поведения — неуверенное и агрессивное.

Первая ситуация для анализа:

✓ *Вчера вы приняли квартальный отчет у своего сотрудника, бегло просмотрели бумаги и похвалили исполнителя за вовремя сданную и качественно выполненную работу. Сегодня утром, решив просмотреть отчет более внимательно, вы обнаруживаете в нем массу неточностей. Нужно вызвать сотрудника, которого вы вчера похвалили, и вернуть отчет на доработку. После его прихода вы говорите ему:...*

Ваша инструкция: Постарайтесь как можно более точно представить, как будет вести себя в предложенных ситуациях агрессивно настроенный / стеснительный, неуверенный, застенчивый человек. Разработайте «сценарий» и «текст роли» для агрессивного/ неуверенного человека. Для этого постарайтесь ответить на вопрос: «Что, по-вашему, должен говорить или делать агрессивный (неуверенный) руководитель?» и вспомните знакомого агрессивного или неуверенного человека; опишите его поведение.

Задание 2

Существует два способа поведения в сложной ситуации:

- 1) бегство (преодоление трудностей внутри личности);
- 2) коммуникация (преодоление трудностей в поведении).

Время от времени каждый из нас оказывается ущемленным в своих правах.

Выбирая бегство, мы не только не повышаем свою компетентность, но и не решаем проблему и получаем массу негативных последствий.

Единственным конструктивным выходом из проблемной ситуации является вступление в коммуникацию, действие.

Проанализируем два крайних варианта поведения — неуверенное и агрессивное.

Вторая ситуация анализа:

✓ *Ваша секретарь постоянно звонит по телефону своим детям, расспрашивая, как они проводят день. Это уже стало у нее привычкой, поскольку она очень переживает, оставляя их одних дома. Обычно идет очень много звонков от клиентов, но телефон постоянно занят. Сегодня вы решаете поговорить с ней о прекращении всех внеслужебных звонков. Вы подходите к секретарю и говорите:...*

Ваша инструкция: Постарайтесь как можно более точно представить, как будет вести себя в предложенных ситуациях агрессивно настроенный / стеснительный, неуверенный, застенчивый человек. Разработайте «сценарий» и «текст роли» для агрессивного/ неуверенного человека. Для этого постарайтесь ответить на вопрос: «Что, по-вашему, должен говорить или делать агрессивный (неуверенный) руководитель?» и вспомните знакомого агрессивного или неуверенного человека; опишите его поведение.

Задание 2

Существует два способа поведения в сложной ситуации:

- 1) бегство (преодоление трудностей внутри личности);
- 2) коммуникация (преодоление трудностей в поведении).

Время от времени каждый из нас оказывается ущемленным в своих правах.

Выбирая бегство, мы не только не повышаем свою компетентность, но и не решаем проблему и получаем массу негативных последствий.

Единственным конструктивным выходом из проблемной ситуации является вступление в коммуникацию, действие.

Проанализируем два крайних варианта поведения — неуверенное и агрессивное.

Вторая ситуация анализа:

✓ *Полчаса назад, проходя по коридору, вы видели трех сотрудников вашего отдела. Они курили и весело что-то обсуждали. Сейчас вы снова их видите на том же месте, хотя в отделе довольно много срочной работы. Вы подходите к ним и говорите:*

Ваша инструкция: Постарайтесь как можно более точно представить, как будет вести себя в предложенных ситуациях агрессивно настроенный / стеснительный, неуверенный, застенчивый человек. Разработайте «сценарий» и «текст роли» для агрессивного/ неуверенного человека. Для этого постарайтесь ответить на вопрос: «Что, по-вашему, должен говорить или делать агрессивный (неуверенный) руководитель?» и вспомните знакомого агрессивного или неуверенного человека; опишите его поведение.

Задание 3

Подумайте, как бы вы повели себя в описанных ситуациях.

К какому типу можно отнести ваше поведение (агрессивное, неуверенное)?

✓ На совещании вы неожиданно осознаете, что ничего не поняли в технических характеристиках предлагаемого продукта. Поскольку решение о заключении договора с поставщиками необходимо принять на сегодняшнем совещании, вам всенепременно надо вникнуть во все подробности. Однако вам неудобно показать себя некомпетентным, но и необдуманную сделку заключать не хочется.

✓ Ваш главный уже несколько раз просил вас в рабочее время сделать для него несложную частную работу. На этот раз вы отказываетесь выполнить его просьбу.

✓ Вы уже довольно долго стоите в очереди на прием к городскому начальству, и сейчас к секретарю подходит незнакомый человек и пытается уговорить ее пропустить его на прием к начальству вне очереди. Вы вмешиваетесь в разговор и отказываетесь пропустить его.

✓ В комнате ожидания для клиентов двое мужчин лузгают семечки и при этом нецензурно бранятся. Вы требуете прекратить и то, и другое.

✓ Сегодня утром вы забрали в автосервисе свою машину. Через пару кварталов заглох мотор. Вы возвращаетесь в автосалон и добиваетесь возврата

Задание 3

Подумайте, как бы вы повели себя в описанных ситуациях.

К какому типу можно отнести ваше поведение (агрессивное, неуверенное)?

✓ В соседнем помещении один из сотрудников постоянно курит, подходя к окну. Это уже стало у него привычкой, хотя большинство сотрудников не курят. Сегодня табачный дым вам очень мешает работать, у вас разболелась голова. Вы настоятельно просите коллегу прекратить курить сейчас и впредь не курить в рабочем помещении.

✓ В соседнем офисе идет капитальный ремонт. Весь рабочий день вас сопровождает грохот. Сегодня у вас очень напряженный день. Вы звоните в соседний офис и просите их прекратить шуметь.

✓ В магазине на сдачу вам дают рваную купюру в 1000 рублей (для вас это большая сумма). Вы настаиваете на том, чтобы кассир заменил купюру, несмотря на его сопротивление.

✓ Ваш начальник имеет привычку критиковать вашу работу в присутствии ваших подчиненных. Это вас очень задевает, и однажды вы специально идете к нему в кабинет, чтобы он мог критиковать вас наедине.

✓ Вас вызывает к себе начальник и просит на месяц подменить сотрудника, который уходит в отпуск; вы — самый молодой руководитель подразделения. Вы отказываетесь, поскольку у вас совершенно другие профессиональные обязанности.

Задание 4

Составьте перечень прав, которые, как вы считаете, нужно отстаивать всенепременно.

Дополните список правами, отстаивание которых вы считаете желательным.

Назовите ситуации, в которых записанные вами права могут быть нарушены кем-либо другим?

Бывает ли так, что вы сами ущемляете кого-то в этих правах?

Компоненты умения отстаивания своих прав:

- ✓ четкое осознание своих прав;
 - ✓ ясная позитивная самоинструкция;
 - ✓ ясное изложение своих требований;
 - ✓ короткое и четкое обоснование;
 - ✓ контакт глазами;
 - ✓ внутреннее спокойствие;
 - ✓ громкий голос;
 - ✓ устойчивость к провокациям;
 - ✓ использование местоимения «я».
- Отметьте те компоненты навыка, которые до сих пор вам удавались меньше всего, и которые вы хотели бы улучшить.
 - Проработайте в реальных ситуациях все компоненты навыка уверенного поведения, давая себе позитивную самоинструкцию, например: «Сегодня я попробую смотреть в глаза партнеру так часто, как это только возможно». Доведите навык до автоматизма.
 - Далее усложните задачу. Научитесь показывать партнеру по общению, что самоутверждение не означает для вас унижение другого. Ваша уверенность не должна быть воспринята как агрессивность. Поэтому, завершая разговор, найдите то, за что вы можете похвалить партнера, и сделайте это.

Задание 5

- Запишите свой голос на магнитофон.
- Послушайте его.
- Проанализируйте запись:
 - ✓ Насколько громко и четко вы говорите?
 - ✓ Выдерживаете ли вы паузы?
 - ✓ Изменяете ли вы модуляции голоса по своему желанию?
 - ✓ Насколько приятен тембр вашего голоса?
- Записывайте и слушайте себя столько раз, сколько потребуются, пока не останетесь довольны собой.
- Попробуйте поговорить с кем-нибудь в таком режиме по телефону, а потом при живом общении.

Три «голосовых» правила уверенного человека:

- ✓ Выделяйте в разговоре звук «Р». Весь секрет в заложенной в нем мощной энергетике.
- ✓ Держите громкость речи на одном уровне. Если вы начинаете фразу за здравие, а кончаете за упокой, впечатление уверенного человека вам не произвести.
- ✓ Протягивайте гласные. Это признак того, что вы не торопитесь, ваши слова звучат веско, уверенно.

Задание 6

Наше бессознательное не отличает реальную практику от воображаемой. Вымышленные события вызывают те же эмоции, что и действительные, оказывают на нас то же влияние, что и

Представьте невидимый круг диаметром около 60 см на полу примерно в полуметре от себя.

Зайдите в него и вспомните прекрасное время, когда вы были «на волне» успеха, когда максимально проявились все ваши способности. Все было хорошо, удача сопутствовала вам. Если трудно вспомнить свою историю, вы можете воспользоваться историей героя кинофильма или легенды, которым восхищаетесь.

Развивайте полную визуальную (зрительные образы), аудиальную (звуковые, слуховые образы) и кинестетическую картину этого состояния. Отметьте для себя и запомните то, как вы видите, слышите и чувствуете окружающий мир в ситуации успеха. Как особо уверенно звучит ваш голос, как особенно устойчива и горда осанка. Почувствуйте, как вы наполняетесь гордостью.

Теперь выйдите из круга и вернитесь в нейтральное состояние. Запомните все ваши ощущения, которые вы испытали, находясь в «круге уверенности»: особенные характеристики звуков, краски зрительных образов, исключительные ощущения в теле в состоянии успеха.

Отныне этот комплекс может стать вашим ключом к уверенности в себе — каждый раз, когда возникнет ситуация, требующая от вас уверенности, мысленно входите в тот круг, чтобы вспомнить ощущения

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ

Желаю вам быть успешными, счастливыми,
любящими и любимыми

