



ISSN (E): 2181-4570 ResearchBib Impact Factor: 6,4 / 2023

«ЗАСТЕНЧИВОСТЬ И ОБЩЕНИЯ»

Рахимова Ирода Гиязжановна

Ташкентский Государственный Педагогический

Университет им. Низами

Преподаватель кафедры «Общей психологии»

доктор философии по психологическим наукам (PhD),

Аннотация

В статье рассмотрены общение и его влияние на развития личности а так же проблемы застенчивости, её влияние на личность, выделены виды, формы и возникновение её причины. Застенчивость является проблемой для личностного развития и непосредственно связана с личностным психологическим здоровьем, образованиями, как самооценка и уровень притязаний. Что в свою очередь приведены некоторые психокоррекционные программы по преодолению застенчивости которое является препятствием в жизни.

Ключевые слова: застенчивость, общения психокоррекция, самоприняти, позитивное мышление, релаксационные упражнения, телесная терапия, арттерапия, ролевые игры

COMMUNICATION CHARM AND SHYNESS

Rakhimova Iroda Giyazovna

Tashkent State Pedagogical University after Nizami

Teacher of the Department “General psychology”

Annotation

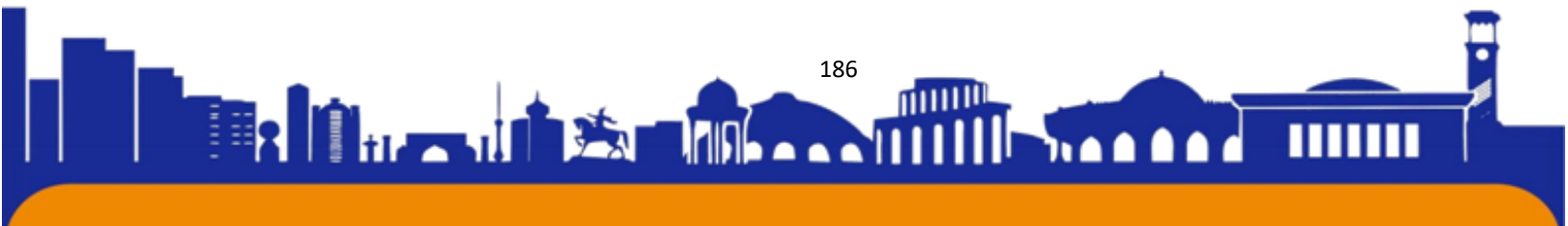
The article considers the problems of shyness, its influence on personality, identifies the types, forms and causes of it. Shyness is a problem for personal development and is directly related to personal psychological health, formations like self-esteem and level of pretensions. That in turn are some psychocorrective programs to overcome shyness which is an obstacle in life.

Keywords: shyness, psychocorrection, self-acceptance, positive thinking, relaxation exercises, body therapy, art therapy, role-playing games

Общение есть потребность человека как

социального, разумного существа, как носителя сознания.

К.Маркс



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



ISSN (E): 2181-4570 ResearchBib Impact Factor: 6,4 / 2023

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.

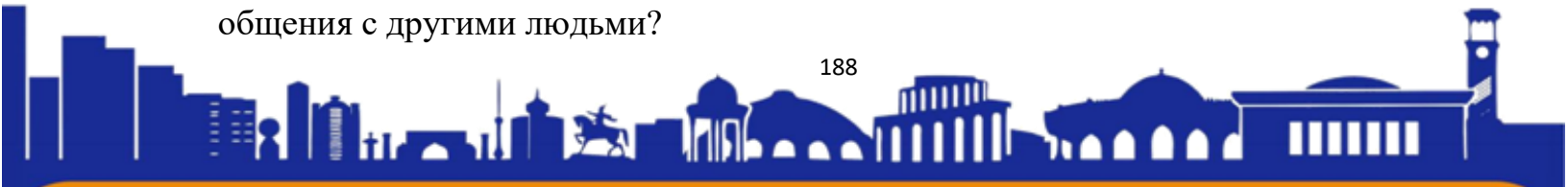
Имея в виду важность для человека процесса общения, понятно, что может испытывать человек, имеющий проблемы в общении. Общение человеку необходимо, поэтому он будет снова и снова делать попытки общаться и страдать от своих неудач. В чем же проблема? Что мешает человеку полноценно общаться? Можно ли изменить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

Факторы, влияющие на общение:

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, усваивает 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?

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





ISSN (E): 2181-4570 ResearchBib Impact Factor: 6,4 / 2023

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 Гиппократом 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.

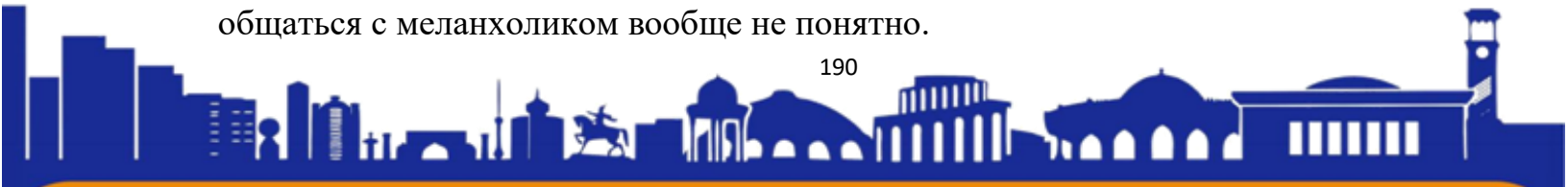
Естественно с людьми разного темперамента общение будет строиться по-разному.

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 мало подвижной 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.





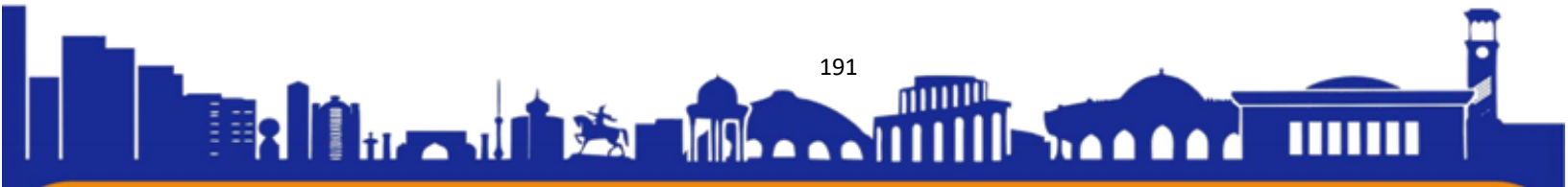
ISSN (E): 2181-4570 ResearchBib Impact Factor: 6,4 / 2023

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.

Застенчивость-препятствие к общению.

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.

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 ведет 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.

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, нападков 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 удастся 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».

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 подойти застенчивый человек в отношениях с другими.

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 не-знакомцам; застенчивость проявляется у них при общении с друзьями-ми.

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:

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.

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





ISSN (E): 2181-4570 ResearchBib Impact Factor: 6,4 / 2023

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».

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 тяжелых 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.

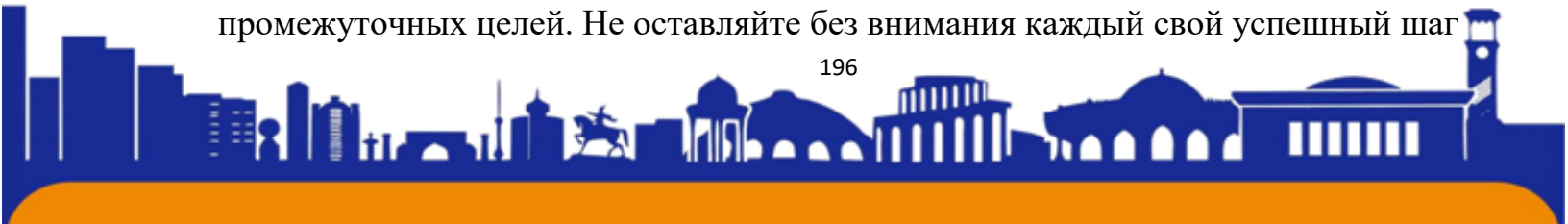
10. Не миритесь с людьми, занятиями и обстоятельствами, которые заставляют вас чувствовать свою неполноценность. Если вам не удастся изменить их или себя настолько, чтобы почувствовать уверенность, лучше просто отвернуться от них. Жизнь слишком коротка, чтобы тратить ее на уныние.

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.

Список литературы:

1. Зимбардо Ф. Застенчивость (что это такое и как с ней справиться). – СПб.: Питер Пресс, 1996г
2. Зимбардо Ф. Застенчивость: / Пер. с англ. — М.: Педагогика, 1991г.
3. Зимбардо Ф., Рэдл Ш. Застенчивый ребенок: как преодолеть детскую застенчивость и предупредить ее развитие / [Пер. с англ. Е.Долинской] — М.: АСТ:Артель, 2005г.
4. Дубровина И.В. Психокоррекционная и развивающая работа с детьми //Под редакцией – М., 1998г.
5. Галигузова Л.Н. Психологический анализ феномена детской застенчивости // Вопросы психологии. – 2000г- №5.
6. Шишова Т. Застенчивый невидимка. – М., 1997 Хорни К. Наши внутренние конфликты. Конструктивная теория невроза. – Оформление обложки А. Лурье. – СПб.: Лань, 1997. – 240 с.