

Сью Хэдфилд и Джилл Хэссон

Обрести уверенность в себе

Что означает быть assertивным



Слабый человек сомневается
перед тем, как принять решение,
сильный — после.

Карл Краус

Книга рекомендована Международной
школой бизнеса IBS-Plekhanov

**Сью Хэдфилд
Джилл Хэссон**

**Обрести уверенность
в себе. Что означает
быть ассертивным**

Текст предоставлен правообладателем

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=11080162

*Обрести уверенность в себе. Что означает быть ассертивным / Сью Хэдфилд, Джилл Хэссон: Претекст; Москва; 2014
ISBN 978-5-98995-095-9*

Аннотация

Бывает ли так, что вы говорите «да», когда хотели бы сказать «нет»? Соглашаетесь ли вы на то, что вам не по душе, лишь бы избежать конфликта? Мучаетесь и медлите, прежде чем принять решение? Жалуете, что приняли его?

Хотели бы вы на все эти вопросы ответить отрицательно? Хотели бы выражать свои желания спокойно и открыто? Уверенно отвечать на требования и критику?

С этой книгой вы сможете сделать это. Вы узнаете, как избавиться от страха, обрести уверенность в себе и повернуть свою жизнь в нужном вам направлении.

Эта книга научит вас, как изменить свое поведение и стать хозяином своей судьбы, как начать жить полной жизнью и быть счастливым.

Управляйте своей жизнью, живите так, как этого хотите вы!

Книга предназначена для широкого круга читателей.

В формате a4.pdf сохранен издательский макет.

Содержание

Об авторах	7
Введение. Искусство оказывать влияние	9
Часть 1. Уверенность в себе	15
Глава 1. Что значит быть уверенным в себе?	16
Уверенность в себе (ассертивность) и альтернативы	16
Стили поведения и общения	17
Когда стоит быть агрессивным или пассивным?	24
Почему вы так стараетесь стать увереннее?	26
Почему вы ведете себя агрессивно?	27
Почему вы ведете себя пассивно?	28
Почему вы ведете себя пассивно-агрессивно?	29
Конец ознакомительного фрагмента.	31

**Сью Хэдфилд,
Джилл Хэссон**

**Обрести уверенность
в себе. Что означает
быть ассертивным**

SUE HADFIELD, GILL HASSON

HOW TO BE ASSERTIVE IN ANY SITUATION

Prentice Hall LIFE
is an imprint of
PEARSON

© Pearson Education Limited, 2010

Переводчик – Анастасия Брычук

Данный перевод книги «HOW TO BE ASSERTIVE IN ANY SITUATION» печатается с разрешения Pearson Education Limited.

Prentice Hall LIFE

Если жизнь такова, какой мы ее делаем, то можно научиться делать ее лучше. То, что мы узнаем сегодня, способно изменить нашу жизнь завтра – изменить наше мышление, наши цели или открыть новые возможности, или просто побудить нас иначе строить свою жизнь. Поэтому мы подготовили новую серию изданий, которая поможет улучшить вашу жизнь. Хотите стать увереннее в себе или реже попадать в стрессовые ситуации, приобрести новые качества или иную перспективу? Наше руководство поможет вам изменить жизнь к лучшему. Мы познакомим вас с самыми блестящими идеями и лучшими способами управления своей жизнью, работой и благополучием.

Надеемся, что в этой книге вы найдете то, что поможет вам сделать свою жизнь такой, какой вы хотите ее видеть. Вперед, помогите себе!

Жизнь такова, какой вы ее делаете.

Об авторах

Сью Хэдфилд и Джилл Хэссон – по профессии учительницы, авторы книги «Преодоление» (Bounce – use the power of resilience to live the life you want. Pearson Education, 2009).

Сью Хэдфилд преподавала английский язык в течение 20 лет в средней школе, где она также организовывала курсы и семинары по ассертивности¹ для студентов, персонала и родителей. Последние 10 лет она вела программы для взрослых («Ассертивность», «Письменное творчество», «Навыки обучения», «Карьера и самосовершенствование») в университете Сассекса. Сью также проводит семинары в местных школах, объясняя родителям и педагогам, как помочь детям стать увереннее в себе и настойчивее, получая при этом удовольствие от школьной жизни. Она полагает, что уверенность в себе необходима для счастливой, успешной и полной жизни.

Джилл Хэссон работает с представителями разных социальных слоев, находящихся в тех или иных ситуациях. Ее

¹ Ассертивность (assertiveness) – слово происходит от английского «assert» – «заявлять о себе». Означает уверенность в себе, умение отстаивать свои интересы, защищать себя, не ущемляя при этом интересов окружающих. В России этот термин широко применяется в деловой лексике. Все чаще тренинги по развитию уверенности в себе стали называться тренингами ассертивности. Производные – ассертивное поведение, ассертивный человек. В настоящей книге этот термин является ключевым. – Прим. пер.

главная мотивация – вера в способность людей научиться мыслить позитивно – о жизни, о других и о себе. Помимо программ для взрослых по самосовершенствованию в Брайтоне, она также преподает курсы «Карьера и самосовершенствование» и «Навыки академического обучения» в университете Сассекса. Кроме того, она ведет тренинги по развитию детей и юношества для воспитателей дошкольных учреждений, социальных работников и родителей. Джилл также публикует статьи на тему самосовершенствования и взаимоотношений в таких журналах, как *Psychologies*.

Введение. Искусство оказывать влияние

Часто глобальные социальные и политические изменения в обществе начинаются с решения одного человека отстаивать свои интересы.

На протяжении всей истории мужчины и женщины неоднократно заявляли о себе, выражая свое отношение к существующему миропорядку. Они не боялись конфликтов и всегда были готовы отвечать за свои действия.

В штате Алабама 1 декабря 1955 года 42-летняя Роза Паркс решила занять место в автобусе, предназначенное только для белых пассажиров. Она отказалась выполнить требование водителя уступить место белому пассажиру. Ее поступок (которому предшествовал аналогичный отказ 15-летней Клодетт Колвин) привел к бойкоту автобуса в городе Монтгомери и положил конец сегрегации между белыми и черными пассажирами в южных штатах Америки.

Под впечатлением гибели троих детей в предместье Бел-фаста в августе 1976 года 33-летняя свидетельница этой смерти Бетти Уильямс вместе с их теткой Мейрид Магуайр начала кампанию за мир. Эти женщины основали Сообщество мирных людей (Peace People Organization), движение католиков и протестантов за запрещение насилия сектантов

в Северной Ирландии. За свою деятельность Уильямс и Магвайр получили Нобелевскую премию мира в 1977 году.

Женщины, такие, как эти, и мужчины, такие, как Нельсон Мандела и Механдас Ганди, – показали пример отстаивания своих позиций в общении и поведении. Они защищали права для себя и для других.

Возможно, они не всегда были уверены в успехе и часто тревожились о результатах своих усилий, но это не останавливало их. Им удавалось изменить ситуацию благодаря уверенности в себе и настойчивости.

Вы тоже способны сделать это! Даже если вам не удастся изменить весь мир, вы вполне сможете изменить **свой** мир.

Что вам дало бы умение уверенно отстаивать свои позиции?

Вы смогли бы выражать свои мысли конструктивно и открыто заявлять другим, чего хотите и чего не хотите. Если бы вы были увереннее и настойчивее, то существенно повысили бы свои шансы в обретении желаемых отношений, желаемой работы, желаемых друзей и желаемой жизни. Вы бы могли помочь другим людям отстаивать свои интересы.

Читая слушателям курс «Карьера и самосовершенствование», мы часто поражаемся тому, до какой степени многих людей сдерживает неуверенность в себе и отсутствие настойчивости в общении с другими. Надеемся, что эта книга поможет им и вам преодолеть это.

Как она поможет? Очень просто: она объяснит, что та-

кое асертивность (настойчивость и уверенность в отстаивании своих позиций), как стать уверенным и настойчивым, добываясь своего, и как помочь другим отстаивать свои позиции. В главе 1 мы рассматриваем, чем является асертивность и чем она не является, а также каковы преимущества и недостатки поведения асертивного и неасертивного. Почему нельзя быть все время уверенным и настойчивым? Ответ на этот вопрос подскажет вам, когда это дается легко, а когда трудно. Небольшой тест в этой главе поможет вам определить, в каких ситуациях и при каких обстоятельствах вы могли бы быть увереннее и настойчивее. Вы увидите, что в вашей способности уверенно добиваться своего важно все – самооценка, ожидания, ценности и права.

Прежде чем вы сделаете первые шаги в обретении этой способности, из главы 2 вы узнаете, что изменение вашего поведения и стиля общения – это часть процесса, ряд шагов. Один из самых важных из них – это ясное понимание того, что в своем поведении и в общении с другими вы хотели бы улучшить. Четкое представление об этом вы получите уже после выполнения теста в главе 1.

Важно знать при этом, что впереди вас ожидают, как и при любых переменах, и подъемы, и спуски.

Однако вы не должны поддаваться неудачам, если решитесь изменить свое поведение и стать увереннее в себе и настойчивее. Вы почувствуете большую потребность в переменах, если определите свои навыки и умения, а также найде-

те в своем окружении значимых для вас людей, способных поддержать ваши намерения научиться отстаивать свои интересы.

Конечно, на вашу уверенность в себе влияет язык тела, но вы также обнаружите, что умение говорить и принимать комплименты имеет большое значение в формировании позитивного отношения к жизни.

Выяснив, чем является и чем не является ассертивность, и уже понимая, когда нужно быть более настойчивым и уверенным, вы также осознаете важность действия с позиции силы. Но прежде чем начать действовать, вам необходимо, во-первых, решиться стать уверенным в себе и, во-вторых, знать, как это сделать. Глава 3 объяснит вам, как говорить другим людям о том, чего вы хотите и чего не хотите.

Что предполагает этот навык? Во-первых, осознание своего мироощущения, требующее ясности и искренности. Во-вторых, умение слушать и принимать точку зрения других людей, но в то же время отстаивать свои позиции. В-третьих, понимание того, когда надо настаивать на своем, а когда идти на компромисс и переговоры. Наконец, вы узнаете, как важно брать на себя ответственность, не обвиняя других людей в результатах вашего взаимодействия.

В главе 4 речь идет о том, как реагировать на действия других людей: как отстоять свои позиции, когда хочется критиковать или приходится выслушивать критику. Вы поймете, почему сами болезненно реагируете на критику и не мо-

жете постоять за себя. Выяснив, почему некоторые люди грубят, вы научитесь отвечать на грубость дома и на работе.

Осваивая новые навыки, проявите терпение: изменение требует времени, истинного намерения и смелости.

Возможно, вам трудно представить себя настойчивым, убедительно отстаивающим свои интересы. Для того чтобы помочь вам, во второй части книги рассматриваются ситуации, в которых человеку трудно быть уверенным и настойчивым; как правило, на работе, с друзьями и семьей. Эти примеры также научат вас добиваться желаемого на собеседовании и при покупке товаров или услуг.

Последняя глава – о принятии решений. Способность принимать правильные решения в жизни – это тоже умение добиваться желаемого. Эта глава объясняет, почему временами вас охватывает нерешительность и какие ошибки часто совершают люди, избегая принятия решений. Она предлагает четкое руководство по принятию решений и рассматривает шесть логических шагов к становлению более решительной – ассертивной – личностью.

Каждую главу сопровождают примеры убедительных фраз и действий для практического применения, а в Приложении вы найдете список эффективных ответов.

Умение отстаивать свои права не обязательно сделает вас счастливым и не гарантирует вам справедливого отношения окружающих, как и решения всех ваших проблем или получения всего, что вы хотите. Но в одном можно быть уверен-

ным: это умение повысит вероятность того, что это произойдет.

Часть 1. Уверенность в себе

«Действие обуславливает не мысль, а готовность взять на себя ответственность».

Дитрих Бонхоффер

Что значит быть уверенным в себе (ассертивным) и какие существуют альтернативы? Почему вам, возможно, трудно быть уверенным и настойчивым и как этому помочь? Вы увидите, что изменение своего поведения и решение проявлять уверенность и настойчивость во всех ситуациях – это не единственное, что нужно. Главное – это ваш **выбор** быть вам настойчивым или нет.

Сначала вам необходимо понять, как быть настойчивым и уверенным, чтобы потом сделать сознательный выбор, не думая, что вы просто избегаете конфронтации из-за боязни. Когда вы станете уверенным и настойчивым, вам не придется все время отстаивать свои интересы, вы сможете вести себя по-другому, в соответствии с ситуацией, если будете готовы взять на себя ответственность. О том, как это сделать, вы и узнаете из этой части.

Глава 1. Что значит быть уверенным в себе?

«Не горы мы преодолеваем, а себя».
Эдмунд Хиллари

Уверенность в себе (ассертивность) и альтернативы

«Просто громко кричи и держи в руках большую палку», – вот что ответил один мой друг, когда я спросил его, как быть ассертивным. Но умение громко кричать и угрожать или всегда все делать по-своему – это не ассертивность. Это агрессия. Тихо соглашаться с другими – тоже не всегда хорошо. Это пассивность. Манипулировать другими и избегать ответственности при достижении своих целей – несправедливо. Это пассивная агрессия.

Ассертивность – это совершенно иной подход к достижению своих целей. Это уверенное и прямое объяснение другим людям, чего вы хотите и чего не хотите. И пассивный, и агрессивный относятся к другим так, как будто важны только они одни. В отличие от них, ассертивный человек добивается справедливости для всех.

«Ассертивность – это уверенное и прямое

объяснение другим людям того, чего вы хотите и чего не хотите».

Хотя вы можете подумать, что асертивность – это нечто среднее между пассивностью и агрессивностью, она предполагает понимание границ между этими различными стилями поведения и общения.

Асертивный стиль: уверенность в себе и честность в общении с другими.

Агрессивный стиль: высокомерие, властность и желание сделать все по-своему.

Пассивный стиль: постоянные уступки, отказ от своих нужд в пользу интересов и желаний других людей.

Пассивно-агрессивный стиль: неискренность, манипулирование людьми в поведении и общении.

Давайте подробнее рассмотрим каждый стиль поведения и общения.

Стили поведения и общения

Асертивный

Асертивность – это честное и уместное выражение своих чувств, мнений и нужд. Когда вы уверены в себе, вам легко объяснить окружающим, чего вы хотите и чего не хотите. Вы говорите о своих потребностях, о том, что принимаете или не принимаете и какого отношения к себе хотите.

Вы можете решить, говорить или не говорить другим людям о своих чувствах и мнениях. Вы можете воспринять критику без слез или вспышек гнева. Вы не промолчите, избегая конфликта, и готовы принять на себя ответственность за объяснение своих чувств и желаний.

Быть ассертивным означает, что вы не чувствуете необходимости доказывать что-то, но и не позволите относиться к себе плохо. Вы установите границы и не дадите использовать себя, а сумеете защититься от враждебных нападков.

Вы открыты мнениям других людей, даже если они отличаются от ваших. Вы не пытаетесь доминировать над другими и не демонстрируете свое превосходство.

Вы уверенно принимаете решение и отвечаете за свои слова и поступки. Вы не обвиняете других, если что-то не получается. Вы умеете делать и принимать комплименты и спокойно воспринимать критику.

Вы чувствуете, что мир – это хорошее место, где вы так же важны, как и любой другой. Вы знаете, что у вас есть права, и что они есть у каждого.

Агрессивный

Агрессивный стиль общения и поведения также предполагает выражение своих чувств, мнений и нужд, но путем запугивания и команд.

Агрессивный человек может чувствовать необходимость что-то доказывать и заявлять о своих притязаниях. Плохое

отношение к нему вызывает у него гнев и враждебность. В отличие от честного и прямого стиля общения, агрессивность часто проявляется грубостью, сарказмом и обвинениями.

Агрессия – это ситуация «победа – поражение». Вы побеждаете, а другие при этом, возможно, проигрывают. Это односторонний процесс – вы говорите, чего хотите и чего не хотите, но не учитываете нужды и чувства других людей. Агрессивный человек перекрикивает других и перебивает их. Агрессия – это политика доминирования и захвата, основанная на неуважении к личным границам других людей.

Взаимоотношения с участием агрессивного человека обычно ухудшаются до тех пор, пока он не захочет измениться или пока другая сторона не начнет уверенно отстаивать свои интересы. Вы знаете, что мир – это жестокое место, и вы прокладываете в нем себе дорогу.

Пассивный

Пассивный стиль поведения и общения подразумевает боязнь выражения своих мыслей, чувств и нужд.

Быть пассивным означает позволять другим людям доминировать над вами и указывать вам, что делать или не делать. Вами легко манипулировать и навязывать чужие нужды как первостепенные. Вы не высказываете своих желаний или мыслей. Вам трудно отстаивать то, что вы считаете правильным, или указывать на ошибки, или объяснять, какого

отношения к себе вы бы хотели. Вы часто присоединяетесь к мнениям других, даже если с ними не согласны.

Вы стараетесь избегать любых трений. Вы, возможно, боитесь реакции других людей, поэтому соглашаетесь со всеми.

Вашу готовность соглашаться часто неправильно понимают. С одной стороны, люди, сомневаясь в ваших чувствах, игнорируют их или не придают им значения. С другой стороны, вашей готовностью соглашаться могут воспользоваться. На вас часто сваливают нежелательные для вас задания.

Окружающие люди склонны не уважать вас. Вы часто нерешительны, поэтому вместо вас действуют другие. Это ситуация «победа – поражение». Они побеждают, вы проигрываете. Вы сетуете на свою бесправность, часто обвиняя себя в том, что все идет не так, как вам хотелось бы.

Если к вам кто-то относится непорядочно или несправедливо, вы таите обиду в себе.

Пассивное поведение приводит к разочарованию во взаимоотношениях с другими людьми, и вы понимаете, что не управляете своей жизнью.

На ваш взгляд, мир – это трудное и опасное место. Нужды и мнения других людей важнее ваших собственных.

Пассивно-агрессивный

Пассивно-агрессивное общение – это неискреннее и нечестное выражение своих чувств, мнений и нужд. Вы из-

бегаете говорить о том, чего в действительности хотите и чего не хотите.

Пассивно-агрессивный человек манипулирует окружающими в своих интересах. Вы скрытно контролируете ситуацию и людей. Обычно вы, вместо того чтобы прямо высказаться против чего-то, пассивно сопротивляетесь этому, откладывая осуществление чужих ожиданий, находя отговорки и оправдания задержкам или «забывая» о том, что вас попросили сделать. Вы даже можете сделать так, что кто-то другой предложит выполнить это за вас.

Вы часто подавляете свой гнев, выражая свое недовольство невербальным способом – например, бросая злобные взгляды. При этом вы не признаетесь окружающим в своих действительных чувствах.

Вы также можете часто прибегать к сарказму и другим хитрым уловкам, чтобы избежать конфронтации или выполнения определенных заданий, которые вам не нравятся.

Нередко вы намеренно препятствуете действиям и не помогаете, избегаете ответственности за выполнение своего задания и манипулируете людьми, вынуждая их принимать решения и работать за вас.

Найдя повод обвинить других в неудаче, вы сваливаете на них ответственность за свое недовольство, фактически обусловленное вашими собственными действиями. Вы проигрываете, они проигрывают – обе стороны страдают.

Вы стараетесь всеми силами привлечь к себе внимание.

Например, вы редко приходите на собрание или встречу вовремя. Вы хотите, чтобы остальные ждали вас, подчеркивая этим свою значимость.

На ваш взгляд, мир – это несправедливое место, и вам надо избегать ответственности и обвинять других в этом.

То, как проявляются различные стили поведения и общения, показано в табл. 1.

Таблица 1. Проявление различных стилей поведения и общения

Способ проявления	Стиль поведения человека			
	ассертивного	агрессивного	пассивного	пассивно-агрессивного
Отношение	Мне хорошо, вам хорошо	Мне хорошо, вам нет	Мне плохо, вам хорошо	Мне плохо, поэтому и вам плохо
	Гибкий, открытый. Оптимистичный. Уверенный. Решительный, позитивный. Осведомлённый. Елагожелательный, добрый. Поддерживающий. Надёжный. Понимающий	Жёсткий. Ограниченный. Воинственный. Враждебный. Предубеждённый. Обвиняющий. Не поддерживающий. Неблагодарный	Покорный. Пессимист. Робкий. Самоуничтожительный. Соглашающийся. Задабривающий. Озабоченный. Встревоженный	Негативно настроенный. Упрямый. Мрачный. Подозрительный, неуважительный. Пессимист. Порицающий. Мнительный. Завистливый. Злопамятный
Поведение	Конструктивное	Деструктивное	Покорное	Деструктивное
	Решающий проблемы. Сконцентрированный на решении. Ведёт переговоры. Помогает, выслушивает. Заинтересованный. Внимательный. Способный говорить и выслушивать комплименты, а также воспринимать критику	Эгоистичный. Вспыльчивый. Доминирующий. Нападающий. Бесчувственный. Наказывающий	Уступчивый. Беспомощный. Неорганизованный. Беспорядочный	Манипулирующий. Эгоистичный. Укоряющий. Действующий исподтишка. Саботажник. Намеренно работающий неэффективно. Подрывающий успех. Затягивающий работу, «забывает» обязательства, избегает ответственности, придумывает отговорки и лжёт

Способ проявления	Стиль поведения человека			
	ассертивного	агрессивного	пассивного	пассивно-агрессивного
Голос	Спокойный, ровный. Подбадривающий, искренний	Громкий. Властный. Оскорбительный. Насмешливый. Саркастический. Критикующий	Тихий. Бормоучий. Монотонный. Невнятный	Критикующий. Саркастический. Ноющий. Жалобный
Слова	Давай мы. Как ты думаешь? Мне надо. Я бы хотел. Спасибо	Прекрати. Не делай. Не буду. Не могу. Сделай это сейчас. Отстань. Это твоя вина. Ты всегда...	Простите. Это зависит не от меня. Это только я. Это не имеет значения. Я не знаю. Я не возражаю. Как хочешь	Ну что я сделал не так? Это несправедливо. Это никогда не получится. Не могу. Я ещё не сделал
Язык тела	Уравновешенные, открытые жесты. Голова поднята. Смотрит в глаза, улыбается	Резкие угловатые жесты. Захватывает пространство. Сверлит взглядом. Хмурится	Морщится. Горбится. Вертит что-нибудь в руках	Избегает смотреть в глаза. Хмурится. Фальшиво улыбается. Вертит что-нибудь в руках

Преимущества и недостатки каждого стиля приведены в табл. 2.

Таблица 2. Преимущества и недостатки агрессивного, пассивного и асертивного стиля поведения

Стиль поведения человека			
ассертивного	агрессивного	пассивного	пассивно-агрессивного
Преимущества			
Другие уважают вас. Вы больше отдаёте себе отчёт в том, чего хотите и чего не хотите. Есть большая вероятность, что ваши нужды будут удовлетворены. Вы принимаете во внимание нужды других людей	Другие люди боятся вас. Вы привлекаете внимание. Вы добиваетесь своего	Вы нравитесь людям, и они считают, что с вами легко иметь дело. Вам не надо принимать решения. Другие люди жалуют вас. Вам не надо брать на себя ответственность	Вы можете контролировать ситуацию, чтобы добиться своего. Вы привлекаете внимание. Вы добиваетесь своего. Вы не берёте на себя ответственность
Недостатки			
Другие люди могут вам завидовать или обижаться на вас. Другие могут рассматривать ваше упорство и целеустремлённость как агрессию. Нет гарантии, что вы достигнете своей цели	Другие люди боятся и избегают вас. Другие люди обижаются на вас и вы им не нравитесь. Другие могут отплатить вам такой же агрессией. Вы можете почувствовать свою вину или разочароваться в себе	Другие люди опережают вас. Вы не контролируете ситуацию. Вы не участвуете в действиях или вас используют. Ваши нужды не удовлетворяются	Другие люди смущены и разочарованы в вас. Другие люди обижаются на вас и вы им не нравитесь. Другие люди избегают вас

Когда стоит быть агрессивным или пассивным?

Если отстаивание своих интересов – это наиболее эффективный, позитивный стиль поведения и общения, то почему мы действуем иначе – неэффективно и негативно? Это объясняется приверженностью политике «бей или беги» («fight or flight response») – рефлекторной реакции первобытного человека, вынужденного бороться за свое физическое выживание.

«Почему мы действуем иначе – неэффективно и негативно?»

Вступая в бой, человек защищал себя от угрозы, а побег спасал его от сильного врага. Эта реакция «бей или беги» сохранилась у нас и по сей день, но для выхода из стрессовой ситуации есть и более широкий выбор моделей поведения. Ответ «бей» выражается типично агрессивным поведением: эгоистичным, доминирующим, гневным, громким.

Ответ «беги» можно наблюдать в пассивном поведении, когда люди, например, подчиняются более сильному доминирующему натурам; ведут себя тихо и нерешительно, беспокорно или покорно. В наше время нам, возможно, не встретятся опасные животные или захватчики-мародеры, но когда мы сталкиваемся с угрозой нашему физическому выжи-

ванию, ответ «бей или беги» – самый верный.

Когда запускается эта реакция, происходит выброс в кровь адреналина и других гормонов стресса. Эта сила помогает человеку пробежать сквозь пламя, чтобы спасти ребенка в горящем доме. Или затаиться, чтобы его не обнаружили забравшиеся в квартиру бандиты.

Однако чаще такая угроза сегодня исходит от недоброжелательного начальника, грубого продавца, собственно враждебно настроенного ребенка-подростка или партнера-критикана.

Все это способно спровоцировать такую же реакцию «бей или беги», как и дикие животные или враги-мародеры. Однако вы знаете, что при всем своем желании ударить, например, собственного начальника, это будет непродуктивно. Хотя и убежать от него тоже бесполезно!

Но в некоторых ситуациях пассивность или агрессивность – это преимущество. Гнев – это очень мощная и полезная эмоция. В гневе нет ничего дурного, главное – как и когда его выразить. Нет ничего плохого и в спокойном подчинении приказаниям чужих людей, когда этого требует определенная ситуация, если только вы не ведете себя подобным образом все время.

Как видите, в каждом стиле поведения есть свои преимущества и недостатки, поэтому вы, возможно, выбираете их подсознательно.

В отличие от людей нерешительных, человек уверенный

и настойчивый (ассертивный), становясь агрессивным или пассивным, берет на себя ответственность за выбор такого стиля поведения. Например, если уверенный человек становится агрессивным, то он признает: «Да, я очень сердит». Ассертивные люди защищаются от чьих-либо попыток доминировать над ними любым способом, включая силу. Они используют агрессию для защиты, но никогда – для оскорбления.

Но уверенный человек может выбрать и пассивный ответ, признав: «Я не собираюсь реагировать на это или что-либо предпринимать. Я предпочитаю не участвовать в решении этой проблемы». Ему не нравится кому-то подчиняться, но в данной ситуации он считает, что лучше вести себя пассивно, чтобы избежать возможного применения силы или любой формы принуждения.

В отличие от него, агрессивный человек не берет на себя ответственность за свои действия, ссылаясь на то, что его спровоцировали. Пассивный же человек скажет, что его заставили, а пассивно-агрессивный использует один из этих двух стилей поведения.

Почему вы так стараетесь стать увереннее?

Существует множество причин, побуждающих вас к этому. В основном стиль поведения и общения формируется в

молодости. Ваше воспитание, прошлые и настоящие взаимоотношения с людьми, былые потери и разочарования могли убедить вас в неспособности управлять своей жизнью. Ваш пол тоже имеет значение. Наша культура склонна принимать агрессию в мужчинах и пассивное поведение в женщинах. Поэтому мужчины, которые не могут выразить, чего они хотят и чего не хотят, как они себя чувствуют и что считают правильным, самовыражаются агрессивно, а женщины, которые не умеют защищать свои интересы и мнения, ведут себя пассивно.

Почему вы ведете себя агрессивно?

Агрессивное поведение – это часто результат того, что вас не замечают, не понимают, обманывают или подавляют в течение длительного времени. Возможно, вы ведете себя агрессивно только в отдельных ситуациях, например, под воздействием алкоголя, или когда чувствуете, что против вас что-то замыслили, над вами смеются, или когда ваше терпение переполнилось, когда вы разгневаны или расстроены.

Модель агрессивной реакции бывает приобретенной: возможно, вас научили тому, что агрессивное поведение, помогающее получить желаемое или отказаться от нежелательного, – это нормально.

Почему вы ведете себя пассивно?

Если ваши родители, учителя, братья и сестры или друзья в детстве командовали вами, это могло привести к тому, что вы стали бояться заявлять о себе. Если вас учили, что сначала надо уступать место другим, то вы можете полагать, что вам не подобает требовать что-то себе. Я однажды слышала, как две маленькие девочки в булочной просили бабушку купить им по пирожному. «Что я вам говорила? – спросила бабушка. – Те, кто просят, ничего не получают!» Если вас учили не просить того, чего вам хочется, вы, боясь вызвать недовольство других, будете избегать настойчивой модели поведения. Вы можете думать, что кого-то обидите, рассердите или разочаруете, если не сделаете того, чего хотят они.

Вы, возможно, полагаете, что не вправе заявлять о своих нуждах и желаниях. Затрудняясь принять решение или точно не зная, чего хотите в любой конкретной ситуации, вы, как правило, присоединяетесь к тем, у кого есть своя точка зрения.

Эта модель поведения, возможно, прочно укоренилась в вас. Теория приобретенной беспомощности предполагает, что отрицательный опыт прошлого *научил* пассивных людей быть беспомощными и безропотными, дав им ощущение (верное или неверное), что они не могут управлять текущими или будущими событиями, поэтому они не хотят даже

попытаться изменить ситуацию.

В то же время уверенные в себе люди обладают гораздо более позитивным взглядом на мир, считая, что могут положительно повлиять на ситуацию.

Эта уверенность, конечно, обусловлена оптимизмом. Она позволяет вам чувствовать, что вы сами управляете своей жизнью. И верить в то, что вы справитесь.

Даже если вас научили такому отношению к жизни, вы вполне способны изменить свое мировоззрение. Вы можете научиться думать и вести себя более позитивно и настойчиво, в чем вам поможет эта книга.

«Даже если вас научили такому отношению к жизни, вы вполне способны изменить свое мировоззрение».

Почему вы ведете себя пассивно-агрессивно?

Вы, возможно, проявляете враждебность и возмущение пассивно, потому что вас учили видеть в выражении своих желаний, мнений и чувств грубость или эгоизм.

Если в детстве любое проявление гнева, расстройств или разочарования не поощрялось и даже наказывалось, вы научились находить менее заметные способы получать желаемое и выражать чувства таким образом, чтобы не подвергать риску свои отношения с людьми.

Если вы ведете себя пассивно-агрессивно, возможно, вам не хватает уверенности в себе, чтобы попросить, сделать или сказать, чего вы в действительности хотите. Пассивный человек просто предоставил бы решать свою судьбу другим. В отличие от него, вы вовсе не рады подчиняться другим, но и сами не хотите отстаивать свои интересы. Поэтому вы предоставляете возможность другим брать на себя ответственность, а потом прибегаете к закулисным интригам, саботируя их действия и манипулируя людьми, чтобы добиться своего.

Причиной пассивно-агрессивного поведения могут быть определенные обстоятельства: ситуации, в которых, по вашему мнению, ваши способности или процесс выполнения задачи будут оцениваться. Также раздраженное поведение может быть косвенно спровоцировано любой ситуацией, в которой вам придется иметь дело с представителями администрации, родителями, начальством, учителями или друзьями.

Когда вы ведете себя пассивно-агрессивно, считая, что нельзя открыто выражать свои чувства, то, возможно, даже не осознаете, что действуете именно таким образом.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.