ГЛАВА 4

Меняем свои реакции

Как научиться иначе реагировать на все, что происходит

В этой главе мы расскажем о модели ABC. Вы узнаете, как иначе реагировать на сложности, с которыми вы сталкиваетесь, а значит, как изменить свою жизнь.

Во всем мире для лечения тревожности, депрессии, зависимостей, посттравматического стрессового расстройства (ПТСР) и широкого спектра личностных расстройств используют как рационально-эмоционально-поведенческую терапию (РЭПТ), так и ее близкую родственницу — когнитивно-поведенческую терапию (КПТ). Наш курс сфокусирован скорее на результативности и самоусовершенствовании, чем на клинических случаях.

Ключевой момент и в РЭПТ, и в КПТ — они ограничены по времени. Другими словами, вам придется за достаточно короткий срок встроить новые модели поведения в повседневную жизнь. И если в будущем возникнет какая-либо проблема — а такое наверняка произойдет, — вы будете знать, как с нею справиться.

Философия, на которую опирается РЭПТ, восходит к Эпиктету, жившему в I веке нашей эры. Этот древнегреческий философ-стоик говорил: «Людей мучают не вещи, а представления о них». Другими словами, важно не то, что с вами происходит, а то, как вы на это реагируете. Последователь Эпиктета римский император Марк Аврелий говорил: «Для счастливой жизни нужно совсем немного. Все дело в самом человеке, в его образе мышления». Сотни лет спустя Уильям Шекспир писал

Почитать описание, рецензии и купить на сайте МИФа

в «Гамлете»: «Нет ни хорошего, ни плохого; это размышление делает все таковым»*.

Поведенческая терапия

Современная психотерапия возродила стародавние представления. РЭПТ еще в середине 1950-х годов создал нью-йоркский психотерапевт Альберт Эллис, чтобы помочь людям изменить их иррациональное мышление и поведение, избавив от вредных и бескомпромиссных убеждений. Аарон Тёмкин-Бек, автор КПТ, следовал той же модели, но его прежде всего интересовали когнитивные искажения — вредные типы мышления.

Модель ABC, основанная на РЭПТ, — краеугольный камень этой книги и всей программы Mind Fitness. Научившись выявлять с ее помощью свои глубоко укоренившиеся убеждения и взгляды, вы обретете защиту от любых нападок, перестанете обращать внимание на вторжения извне и сможете управлять своими эмоциями.

Причины эмоциональных расстройств. Модель ABC

Модель ABC дает возможность переосмыслить причины эмоциональных расстройств. Другими словами, она стремится докопаться до их сути.

Но все гораздо проще, чем кажется на первый взгляд. Лучше всего проиллюстрировать эти расстройства можно с помощью довольно примитивного примера бытовых неприятностей, с которыми каждый из нас сталкивается время от времени.

У вас бывали дни, когда казалось, что все против вас? Я имею в виду череду мелких неприятностей и ситуаций, вызывающих раздражение и стресс. Вполне обыденные события, заставляющие терять мотивацию. Мало-помалу они могут вырасти в по-настоящему болезненный вопрос. Это расстраивает, заставляет беспокоиться. В результате мы перестаем контролировать свои эмоции. Можем накричать на кого-то, громко

* Цитируется в переводе М. Л. Лозинского. *Прим. пер.*

Почитать описание, рецензии и купить на сайте МИФа

выругаться. В общем, вы понимаете, о чем я, — со всеми такое случалось.

Приведем пример. Вам надо попасть на работу раньше обычного, так как у вас назначено важное совещание. Однако вы выходите из дома с опозданием, потому что в портфеле не оказалось необходимого документа. Вы искали его везде, даже в мусорный бак заглянули! Ладно, думаете вы, наверное, он на работе, но полной уверенности у вас нет. Хорошо, можно заново его распечатать в офисе, не проблема, но вам нужно было еще раз с ним ознакомиться по пути на работу. Почему вы вечно затягиваете все до последней минуты?

Вот теперь вы действительно опаздываете: выскакиваете из дома и мчитесь на автобусную остановку. Начинается дождь, а зонтика нет! Автобус только что ушел. До следующего 20 минут, но табло сообщает, что он прибудет еще позже. Теперь вы опаздываете уже и на собрание! Времени, чтобы снова распечатать документ, не остается, придется импровизировать по ходу дела, а это, вкупе с опозданием, не добавит вам авторитета. Вы уже порядком промокли и замерзли. К тому же серьезно нервничаете. Клянете себя за глупость. Вам же *обязательно* надо было прийти вовремя, *обязательно* освежить в памяти информацию! Почему вы не приготовили все с вечера? Почему вчера не перечитали документ, просто на всякий случай? А теперь придется еще и умирать со стыда, пробираясь на свое место.

Коллеги точно решат, что вы — непрофессионал, а может, и усомнятся в компетентности. Это непременно снизит ваши шансы на повышение. Всё. Надеяться уже не на что. Хорошей должности вам теперь не видать.

Это первый подобный случай?

Поместите эту историю в модель ABC.

A — активирующее событие или неприятность

Иными словами, то, что случилось. Ситуация, в которой вы оказались.

Вы опаздываете на важное собрание полностью по своей вине, хотя этого можно было избежать.

Сразу перейдем к пункту C — последствиям, потому что бессознательно мы именно так и поступаем. Это называется «мышление от A к C»:

Почитать описание, рецензии и купить на сайте МИФа

произошедшее **заставило** меня почувствовать то-то и **заставило** сделать то-то.

Последствия бывают:

1) эмоциональные: то, что мы чувствуем по поводу сложившейся ситуации;

2) мотивационные: как, мы считаем, нам следовало бы поступить, хотя мы так и не поступаем;

3) поведенческие: поведение, которое мы демонстрируем, то есть наша внешняя реакция;

4) физиологические: реакция организма.

С — следствие

Эмоциональные

Очевидно, что вы сильно беспокоитесь. Вы сердитесь на себя из-за собственной глупости, безответственности, хотя обычно придерживаетесь самых высоких стандартов. Вы чувствуете угрызения совести из-за того, что нарушили установленные правила, и предвидите стыд, который, несомненно, испытаете, не только опоздав, но и продемонстрировав, что вы плохо подготовились к совещанию.

Мотивационные

Больше всего вам хочется вернуться домой и, позвонив на работу, притвориться больным. Нельзя сказать, что это полное вранье: вы действительно чувствуете себя плохо.

Поведенческие

Гнев спровоцировал агрессию. Вы вполголоса бранитесь. Ругаете самого себя, но, если кто-то из тех, кто стоит рядом с вами на остановке, отпустит какой-либо комментарий — по любому поводу, вы можете отреагировать отнюдь не дружелюбно.

Физиологические

Сердце колотится, и вовсе не потому, что вам пришлось мчаться к остановке, — это признак стрессовой реакции «бей или беги». Вы расстроены и боитесь совещания, поэтому внутри у вас все сжимается.

Почитать описание, рецензии и купить на сайте МИФа

Вы покраснели — опять же не из-за того, что пришлось бежать. Попытайтесь припомнить, когда еще вы замечали подобные симптомы.

Вы напряжены, сердиты, промокли, чувствуете себя чуть ли не изгоем. Вы с нетерпением ждете автобуса, который опаздывает, и с каждой минутой уровень стресса повышается. Если вкратце описать ситуацию:

— Я пропустил автобус, потому что не подготовился как следует, и теперь опаздываю на важное совещание.
— Я напряжен, зол, чувствую, что опозорюсь на совещании, после чего меня наверняка уволят.

Но верно ли это? Чтобы ответить на этот вопрос, воспользуемся правилом ста человек.

Правило ста человек

Если в аналогичной ситуации окажутся сто человек, все ли они будут реагировать подобным образом? Испытают стресс? Будут обвинять себя во всех смертных грехах? Будут представлять наихудший исход, полагая, что коллеги враждебно к ним настроены? Подумайте, например, о сотне человек, недавно переживших развод. Вряд ли вы решите, что все они находятся в депрессии. Некоторые, напротив, будут в полном восторге; по крайней мере, они могут увидеть в разводе отправную точку для новой жизни. Каждый человек воспринимает ситуацию по-своему.

В рассматриваемом нами сценарии «От А к С» отсутствует один элемент: В — ваши убеждения. Именно они влияют на то, как вы откликаетесь на А — активирующие события, да и вообще на любые непредвиденные обстоятельства.

В — ваши убеждения

Первым делом договоримся: мы хотим проверить иррациональные убеждения, которые приводят к вредоносным эмоциям и поведению. Мы не собираемся переворачивать с ног на голову вашу систему ценностей.

Убеждения — это наши подходы к действительности, значение, которое мы придаем чему бы то ни было в нашей жизни. Убеждения проистекают из установленных нами правил. Как уже говорилось, некоторые из таких правил были заложены в детстве и глубоко укоренились. Они

Почитать описание, рецензии и купить на сайте МИФа

составляют основу нашей личности. Убеждения — эти личные истины и ценности — способны помочь нам стать замечательными людьми. Они позволяют нам быть добрыми, думающими о других, сочувствующими и самоотверженными. Наши убеждения дают нам силы придерживаться важных для нас ценностей, таких как щедрость, честность или целостность. Кажется, что убеждения могут быть очень позитивными, вдохновляющими и полезными. Но это не совсем так.

А что, если с самого детства в вас, например, живет убеждение в собственной глупости? На самом деле в том или ином варианте это негативное убеждение присуще многим. Мы верим, что не можем добиться успеха, потому что недостаточно для этого смекалисты. И это ограничение приводит к тому, что наша жизнь превращается в цепь упущенных возможностей. Наши убеждения, наши истины оказывают сильнейшее влияние на то, как мы живем, на наши отношения, успехи, и в конечном счете от них зависит наше счастье.

В понятие «убеждение» входит целый комплекс составляющих, которые либо служат нам верой и правдой, либо устраивают ловушки. Убеждения способны ограничивать возможности и создавать препятствия. Они определяют наши взгляды на самих себя, на других людей и на мир в целом.

Виды убеждений

Необычные или распространенные

Необычные: я люблю выпить и не доверяю тем, кто не пьет.

Распространенные: если я для кого-то придержал дверь, меня должны поблагодарить. Если тот, кого я пропустил вперед, просто молча прошествует мимо, меня это разозлит.

Истинные или ложные

Истинные: завтра снова встанет солнце (это убеждение основано на законах природы).

Ложное: что бы ни происходило, мы всегда должны выглядеть счастливыми.

Почитать описание, рецензии и купить на сайте МИФа

Реалистичные или нереалистичные

Реалистичные: меня обожают далеко не все. Всегда найдутся люди, которым я безразличен.

Нереалистичные: все без исключения меня ненавидят.

Бескомпромиссные или гибкие

Бескомпромиссные (закостеневшие, абсолютистские, догматические): только так и никак иначе. Выступая перед руководством, я *должен* быть совершенен.

Гибкие (предпочтение): я хотел бы показаться руководству совершенным, но допускаю, что максимум, чего смогу добиться, — заслужить оценку «отлично».

Полезные или вредные

Полезные: я понимаю, что вряд ли могу всегда и во всем добиваться великолепных результатов, но я могу стараться изо всех сил и стремиться к максимуму.

Вредные (бескомпромиссные, нереалистичные, ложные): я должен всегда и во всем быть совершенным, и если это мне не удается, значит, я плохой человек.

УПРАЖНЕНИЕ 4.1. ПРИМЕРЫ УБЕЖДЕНИЙ

Используйте собственные убеждения или приведите в пример кого-то из друзей. Подберите соответствия.

Распространенное убеждение
Необычное убеждение
Истинное убеждение
Ложное убеждение
Реалистичное убеждение
Нереалистичное убеждение
Бескомпромиссное убеждение
Гибкое убеждение
Полезное убеждение
Вредное убеждение

Почитать описание, рецензии и купить на сайте МИФа

Убеждения формируют наши взгляды (на то, каким всему следовало бы быть), ожидания (того, как все должны себя вести или как мир должен к нам относиться) и личные правила (плотно встроенные в наше сознание принципы на все случаи жизни, которых мы придерживаемся и которые защищаем, как если бы это были настоящие законы). Мы упрямо придерживаемся этих правил, когда судим о себе (порою слишком строго), о других и о мире в целом.

Многие полагают, что мы сотканы из своих убеждений — начиная от отношения к живой природе и заканчивая политическими взглядами или отсутствием таковых. Происходит это потому, что убеждения настолько срослись с нашим чувством идентичности, что мы часто с пеной у рта защищаем даже самые вредные из них. Преимущество, которое вы получите, вступив на путь их изменения, — это обновленное ощущение своего «я», которое куда мощнее нынешнего.

Назад к ситуации

Вернемся к ситуации: вы поздно вышли из дома, пропустили автобус и опаздываете на важное совещание. Кажется, все складывается против вас!

Помните, мы говорили о том, что если сто человек окажутся в подобной ситуации, у каждого из них будет свой взгляд на нее? Используя это правило, можно обесценить сценарий «От А к С», согласно которому активирующее событие ведет к последствиям. Потому что, если бы это было так, все сто человек реагировали бы одинаково. Однако последствия определяются убеждениями, которых мы придерживаемся.

Добавим к нашей модели ABC компонент B — ваши убеждения.

A — перспектива опоздания на важное совещание.

B — убеждения, касающиеся этого.

Я никогда *не должен* опаздывать.

Опоздания — это *ужасно*, совершенно неприемлемо.

Я *не в состоянии вынести* отрицательное отношение коллег.

Этот случай — очередное доказательство моей некомпетентности.

C — последствия ситуации.

Эмоциональные: беспокойство, гнев, стыд.

Почитать описание, рецензии и купить на сайте МИФа

Мотивационные: сбежать.

Поведенческие: агрессивность, брань.

Физиологические: учащенное сердцебиение, комок в горле, слезы.

Эта история — наглядная иллюстрация того, как неприятные последствия повлекло за собой не само событие, а вредные, бескомпромиссные и иррациональные убеждения. Именно они вас и расстраивают. Давайте подробнее рассмотрим убеждения, доведшие вас до отчаяния.

1. **Я никогда *не должен* опаздывать**. Это бескомпромиссное личное правило, применяемое с такой неумолимостью, словно оно — вселенский закон. Но до какой степени рационально и разумно придерживаться столь строгого требования? Конечно, отчасти вы сами виноваты в сложившейся ситуации, поскольку могли выйти из дома пораньше. Но как насчет никогда не опаздывать? Разве такое возможно? И что произойдет, если вы все-таки опоздаете? Ведь не всегда же мы опаздываем по своей вине, и подобное бескомпромиссное убеждение приведет лишь к ненужному расстройству.

2. **Опоздания — это *ужасно* и совершенно неприемлемо**. Конечно, опаздывать нехорошо. Это раздражает тех, кто вынужден вас ждать, и может быть расценено как неуважение. Но неужели все настолько *ужасно*? В шестой главе мы разберем, почему мы склонны видеть во всем «ужас» и «катастрофу».

3. **Я *не в состоянии вынести* отрицательное отношение коллег**. «Я не в состоянии вынести» или «Я не переживу» — примеры низкой устойчивости к фрустрации, о которой мы поговорим позже. Да, случай не из приятных, но вы точно в состоянии его пережить. (Все мы способны вынести гораздо больше, чем нам кажется.)

4. **Этот случай — очередное доказательство моей некомпетентности.** Одна небольшая оплошность — и вы уже готовы себя заклеймить? Время от времени все мы совершаем ошибки. Мы — люди.

Итак, вы должны осознать, что вас расстроила не сама ситуация, а ваш взгляд на нее.

Знание, которое вы сейчас получили, — это сила! Вы в состоянии изменить образ мышления и решительно трансформировать последствия

Почитать описание, рецензии и купить на сайте МИФа

проблем. Вы можете использовать модель ABC как инструмент для оценки и выявления своих иррациональных убеждений и начать процесс их превращения в более гибкие и реалистичные. Эта модель укажет вам путь к уверенности, счастью и самореализации!

Иррациональные убеждения

Прежде чем начать разговор о переменах, стоит подробнее изучить этот вид убеждений. Чаще всего они становятся причиной психологических проблем и депрессивного восприятия мира.

Иррациональные убеждения:

— бескомпромиссные, категорические или экстремальные;
— несовместимые с реальностью;
— нелогичные;
— служащие препятствиями в стремлении к целям.

УПРАЖНЕНИЕ 4.2. ВЫЯВЛЕНИЕ ИРРАЦИОНАЛЬНЫХ УБЕЖДЕНИЙ

Соедините стрелочками тип иррационального убеждения и его описание.

— долженствование;
— самозапугивание;
— низкая устойчивость к фрустрации;
— обесценивание себя / других / жизни в целом.

Запишите примечание к каждому утверждению, чтобы сказать, почему:

— «Я никогда не должен опаздывать»;
— «Опоздания — это ужасно и совершенно неприемлемо»;
— «Я не в состоянии вынести отрицательное отношение коллег»;
— «Этот случай — очередное доказательство моей некомпетентности».

Диспуты и дискуссии

Со временем вы начнете все лучше и лучше распознавать вредные убеждения — как свои, так и других людей. Осознание этого — важный шаг к изменению образа мыслей, ощущений и поступков, которые вам мешают. Чтобы добиться большего эффекта, мы добавим еще одну букву к модели ABC — D, то есть диспуты, дискуссии.

Почитать описание, рецензии и купить на сайте МИФа

Цель дискуссий с самим собой — распознать и затем подвергнуть испытанию на прочность убеждения, влияющие на ситуации. Записывайте каждый свой шаг, пока система не войдет в привычку.

Для обсуждения вам потребуется всего четыре вопроса. Возьмем, например, убеждение «Я должен всегда и во всем быть совершенным».

— **Истинно ли оно?**
  Слово «должен» говорит нам о том, что подобное утверждение — не что иное, как жесткое требование. Возможно ли совершенство? Возможно ли *всегда* быть совершенным? Это иррационально-перфекционистское убеждение способно в немалой степени расстраивать и вас, и других людей.

— **Логично ли оно?**
  Логично ли предполагать, что если вы требуете от себя совершенства всегда и во всем, то сможете постоянно быть на высоте? В этом убеждении вообще есть хоть какой-то здравый смысл? Конечно же, нет! А что случится, если вы вдруг окажетесь не на первой ступени пьедестала? Как вы тогда будете себя чувствовать и как будете поступать?

— **Оно помогает мне?**
  Это убеждение не способно помочь. Оно порождает прокрастинацию, откладывание решения задачи из страха, что вы не сможете соответствовать своим иррациональным требованиям. В результате вы можете испытать по-настоящему опасное чувство провала. И этот провал вы устроите себе сами. Пораженческая стратегия. Если же вы будете требовать совершенства от других, то подобное убеждение может иметь гораздо более серьезные последствия.

— **Станете ли вы доносить такое убеждение до других?**
  Судя по ответам на предыдущие два вопроса, вряд ли вы станете рекомендовать его своим друзьям. Это был вопрос на засыпку! Тот самый момент, после которого самые давние и бережно хранимые убеждения, пройдя испытание моделью ABCD, начинают вызывать сомнения. Теперь можно приступать к процессу перемен.

Почитать описание, рецензии и купить на сайте МИФа

Процесс перемен: замена требований на предпочтения

Из третьей главы мы узнали, что с помощью нейропластичности при желании можно преобразить даже свой характер. Например, мы часто слышим: «То, что вы говорите, понятно, но я всю жизнь из-за всего волновался и беспокоился, и моя мать тоже всегда всего опасалась. У меня ничего не получится». Уточняем: бессмысленная суета и беспокойство по любому поводу — это не наследственная черта! Если вы не хотите видеть себя таким — значит, у вас есть возможность стать другим и вам хватит сил измениться.

Жесткие требования не приносят пользы, так что, если вы всерьез озабочены изменениями, нужно прежде всего трансформировать свои убеждения. Существует ли альтернатива требованиям? Существует. Это предпочтения! Чем предпочтения лучше? Требование не оставляет выбора. Оно догматично, жестко. Я должен. Им следует. Мы обязаны. Вы либо соответствуете требованиям, либо нет. Предпочтение же предлагает два и более варианта на выбор.

Что мы имеем в виду под предпочтением? Его можно описать следующим образом: «Я бы *предпочел* всегда добиваться совершенства в работе, *но* я понимаю, что достичь этого невозможно. А вот в стремлении к отличным результатам смысла намного больше. И это моя цель».

Когда я, Бет Вуд, начала работать с моделью ABC, то обнаружила, что подобный подход избавляет меня от многих проблем. Я работала над собой, чтобы мыслить в категориях предпочтений, а не требований, и поверьте, мир вокруг заиграл новыми красками. В течение нескольких месяцев я занималась этим сознательно. Когда возникала сложная ситуация, я проговаривала ее:

— Я бы *предпочла*, чтобы тот зал в центре искусств, в котором мы репетируем с актерами-инвалидами, не превращали на рождественские праздники во «Дворец Санта-Клауса», *однако* это случилось; значит, придется найти компромисс.
— Я бы *предпочла* сама сидеть за рулем (мне запретили, поскольку у меня глаукома), *но* я понимаю, что это невозможно; к тому же автобусная остановка находится рядом с домом.

Почитать описание, рецензии и купить на сайте МИФа

Я занималась этим так долго, что это вошло в привычку, стало моим способом общения с действительностью. Уровень стресса понизился невероятно. Полагаю, что это повлияло и на мое отношение к самой себе и другим людям. Как только я ловлю себя на том, что предъявляю к себе жесткое требование, я понимаю, что я веду себя так от усталости, и стараюсь найти время для отдыха.

УПРАЖНЕНИЕ 4.3. ПРЕДПОЧТЕНИЯ

Выпишите три бескомпромиссных требования, которые вы к себе предъявляете. Замените их предпочтениями: «Я бы хотел, чтобы... но...»

1. _____
2. _____
3. _____

Мышление по модели ABC

Мы уже готовы применять модель ABC. Постарайтесь быть как можно честнее при определении своих убеждений и того, что вас в них беспокоит.

УПРАЖНЕНИЕ 4.4. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МОДЕЛИ ABC

Первый шаг: выявление убеждений, относящихся к активирующему событию и его последствиям, включая эмоции, поведение и физиологические симптомы.

Вспомните вопрос или проблему, с которыми вы недавно столкнулись. Это может быть любая ситуация, вызывающая ваше беспокойство.

A — активирующее событие, неприятность. В чем ее суть? Опишите ситуацию как можно лаконичнее.

B — ваше убеждение. Это бескомпромиссное требование? Есть ли в нем такие слова, как «должен», «обязан», «необходимо»? Как бы вы его охарактеризовали?

C — следствие.

Эмоциональные: что вы чувствуете?

Мотивационные: что вам хочется сделать?

Поведенческие: что вы делаете?

Почитать описание, рецензии и купить на сайте МИФа

Физиологические: что вы ощущаете? Головную боль? Учащенное сердцебиение?

Переходим к дискуссии:

— Оно истинное?
— Оно логичное?
— Оно помогает?
— Станете ли вы учить этому убеждению других?

Попробуйте изменить свое убеждение (если оно содержит жесткое требование, замените его на предпочтение). Оно стало полезнее? Как бы вы поступили, руководствуясь им?

Запишите и произнесите вслух.

Теперь закройте глаза и представьте себе, как вы изменились.

Помните, невзгоды все еще существуют, просто вы иначе на них реагируете.

Мы составили для вас простую дискуссионную форму. Вы можете ею воспользоваться, чтобы протестировать те из своих убеждений, которые не приносят пользу, или использовать как часть шестинедельной программы для закрепления материала.

Вопросы и ответы

Если я заменю бескомпромиссные убеждения на предпочтения, не снизится ли моя продуктивность?

Вы вполне можете совмещать высокие стандарты, жить с гибкими, реалистичными убеждениями и добиваться поставленных целей. Напоминаем, мы можем сколько угодно терзать себя, выдвигая себе и остальным невыполнимые требования, но положительного отклика не встретим.

Если произойдет что-то по-настоящему ужасное, сможет ли модель ABC помочь?

Людям, которые пережили тяжелую травму, помогает РЭПТ, на основе которой и создана модель ABC. Как мы уже говорили, при лечении посттравматических стрессовых расстройств широко

Почитать описание, рецензии и купить на сайте МИФа

используется когнитивная терапия. Само травмирующее событие изменить невозможно, но можно изменить взгляд на него. Модель ABC эффективно помогает это сделать, что благоприятно сказывается на процессе выздоровления.

Резюме

Изучение модели ABC и внедрение ее в повседневную жизнь — ключевая составляющая программы Mind Fitness. Если вы четко осознаёте свою реакцию на ситуацию и выбираете ту из них, которая приносит вам пользу, вы обретаете контроль над собственной жизнью.

Мы не обещаем, что жизнь мгновенно станет легче и наполнится радостью, — это не фантастический роман. Но вы точно будете гораздо меньше беспокоиться о том, что может случиться, и научитесь управлять своими эмоциями, чтобы минимизировать расстройства и конфликты. Говоря «Стоп!» вредным убеждениям, мы совершаем большой шаг по пути к более спокойной и счастливой жизни.

Дискуссионная форма

Проверка убеждений

Активирующее событие: _____

_____

_____

_____

Убеждение, касающееся активирующего события: _____

_____

_____

_____

Обсуждение

Истинно ли ваше убеждение?

Оно реалистично? Какими доводами вы можете его поддержать?

_____

Логично ли ваше убеждение?

Что-то должно произойти только потому, что вы этого хотите?

_____

Почитать описание, рецензии и купить на сайте МИФа

Полезно ли ваше убеждение?
Убеждение помогает или, напротив, мешает?

_____

Станете ли вы учить этому убеждению других?

Используя модель ABC, измените ваше убеждение так, чтобы оно содержало гибкие предпочтения, не заставляло ожидать худшего и обладало высокой толерантностью к фрустрации.

Новое убеждение: _____

_____

_____

_____

Обсуждение нового убеждения

Истинно ли ваше убеждение?
Оно реалистично? Какими доводами вы можете поддержать его?

_____

Логично ли ваше убеждение? _____
Что-то должно произойти только потому, что вы этого хотите?

_____

Полезно ли ваше убеждение?
Убеждение помогает или, напротив, мешает?

_____

Станете ли вы учить этому убеждению других?

Почитать описание, рецензии и купить на сайте МИФа

Почитать описание, рецензии и купить на сайте

Лучшие цитаты из книг, бесплатные главы и новинки:

Mifbooks Mifbooks Mifbooks

издательство
МАНН, ИВАНОВ И ФЕРБЕР
Максимально полезные книги