

Глава 1

Ассертивность и вы

Будь справедлива по отношению к другим,
а потом следуй за ними до тех пор, пока они
не будут справедливы к тебе.

Алан Алда

Пусть название* не вводит вас в заблуждение: эта книга — не о том, как добиться своего. Для нас «ваше абсолютное право» означает равноправную жизнь с другими людьми. Мы полностью поддерживаем равенство — баланс — в вашей жизни и отношениях, и вот почему.

Вопрос для наших американских читателей: вам нравится мороженое *Ben & Jerry's*? Возможно, *Chunky Monkey*, или *Chubby Hubby*, или *Cherry Garcia*, или *White Russian*?

Ладно, это сложный вопрос. Кому не нравится вкусное дорогое мороженое? (Конечно, кроме несчастных людей с непереносимостью лактозы.) Мы спрашиваем, потому что за успешным выходом *Ben & Jerry's* на международный рынок стоит интересная история.

В 1984 году, после того как Бен Коэн и Джерри Гринфилд построили безупречную репутацию своего «домашнего» продукта с вермонтскими коровами на этикетке в штатах Новой Англии, их компания едва не закрылась. Примерно в то же время мороженое *Ben & Jerry's* начало набирать популярность. Такую популярность, что *Pillsbury*, материнская компания бренда мороженого *Häagen-Dazs*,

* Речь об оригинальном названии книги, которое переводится «Твое абсолютное право». Прим. ред.

сообщила своим реселлерам, что те не могут продавать *Ben & Jerry's*, если хотят продавать *Häagen-Dazs*. Возможно, вы догадались, что произошло дальше. Продуктовые магазины испугались угроз *Pillsbury*. Большинство из них с легкостью отказалась от «первоклассного вермонтского» мороженого.

К счастью для любителей сладкого, *Ben & Jerry's* не испугалась. Помимо антимонопольного судебного иска, она запустила рекламную кампанию под слоганом «Чего боится человечек из теста?»*. Через листовки, футболки и автомобильные наклейки команда *Ben & Jerry's* поддерживала рекламное давление, пока первоклассные бостонские юристы, которых они наняли, вели антимонопольные переговоры. Спустя год судебных процессов, встречных исков и бесценной национальной огласки дело было урегулировано во внесудебном порядке, и *Ben & Jerry's* стала премиум-брендом мороженого, с которым приходилось считаться (подробно история компании описана в книге Фреда Лагера *Ben & Jerry's: The Inside Scoop*).

Давайте кое-что проясним: эта книга не о мороженом, не об антимонопольных исках и даже не о борьбе Давида и Голиафа (ну, разве что немного). Мы не собираемся объяснять, как вырубить парня, который вас унижает. Вы не узнаете, как проходить без очереди или даже выигрывать судебное дело. Если вы ищете уроки манипулирования другими, вы обратились не по адресу. В мире и так предостаточно подобной информации.

Наша цель — вдохновить людей, например вас, уравновесить чаши весов, как *Ben & Jerry's* сделала с *Pillsbury* в 1980-х. В этом вам поможет процесс, который мы разрабатывали на протяжении более 50 лет. Мы рекомендуем ассертивность в качестве инструмента, который сделает ваши отношения более равноправными — избавит от неприятного ощущения, нередко возникающего, когда нам не удается озвучить свои настоящие желания и потребности.

* Речь идет о *Doughboy*, эмблеме и главном герое рекламных роликов *Pillsbury*. Прим. пер.

Такой подход к взаимоотношениям уважает интересы каждого, помогает более слабой стороне уравнивать условия и выразить свои желания, при этом не нарушив права другой стороны. Более того, он позволяет проявить свои чувства и отстоять свое мнение.

Итак, как это работает?

Сам процесс весьма прост. Мы научим вас базовым принципам, предложим несколько примеров и объясним конкретные практики, которым вы сможете следовать. Если вы хотите попробовать, ваша задача — внимательно прочитать книгу, научиться признавать свои чувства и потребности и проверить наши идеи на практике.

Звучит сложно? На самом деле нет. Чтобы улучшить свою жизнь, требуется лишь настойчивость и решимость (и немного терпения: перемены не произойдут за одну ночь!).

Вот о чем мы говорим:

Валери посмотрела на часы: время 19:15. Она позвонила Шону и оставила сообщение, но знала, что он будет злиться или сходить с ума от тревоги. Начальник подошел к ее столу в 16:55 и попросил подготовить отчет к утреннему заседанию совета директоров. Такое происходило уже не в первый раз.

Такие ситуации могут вызывать гнев, растерянность и беспомощность. Что делать? Как выразить свои потребности и чувства, когда вы сталкиваетесь с подобным разочарованием? Простых решений нет, но некоторые ответы помогут, если вы захотите приложить усилия. Возможно, для этого потребуется изменить свою жизнь.

Изменить себя непросто, но возможно. Мы предложим вам надежную пошаговую методику для формирования эффективной

ассертивности и улучшения своих отношений с людьми. Мы уверены: если следовать ей, она сработает. Миллионы людей научились более эффективно самовыражаться и достигли своих целей в жизни благодаря этому подходу.

Кстати, возможно, вы удивитесь, как удивились мы, когда это исследование было опубликовано впервые: наш мозг содержит удивительную систему нейронных сетей, которые серьезно влияют на наше социальное поведение. Нейробиологи обнаружили ключевые паттерны, которые важны для нашей способности успешно выражать социальные эмоции.

Ассертивность и ваш мозг

Большая часть исследований о формировании и функциях мозга появилась в последние 15–20 лет. По мнению исследователей, способность человека строить успешные социальные отношения формируется на очень раннем этапе жизни и буквально монтируется в мозг через нейронные пути. Сегодня психологи называют эти врожденные характеристики темпераментом — понятие, очень схожее с тем, что раньше условно называлось личностью.

Паттерны мозга, связанные с социальным интеллектом, сосредоточены главным образом на двух видах навыков.

1. *Восприимчивость к чувствам других (например, способность определять и сопереживать ощущениям людей).*
2. *Поведенческие навыки для правильного реагирования на эти чувства (например, социальные навыки).*

Изменить паттерны реагирования, которые сформировались в мозге на раннем этапе, сложно, но все же возможно. Это означает, что любой может научиться лучше выражать себя. Для этого вам придется учесть собственный темперамент и особенности восприятия.

Люди, для которых главное значение имеет восприимчивость к чувствам других, должны научиться различать сигналы

(социальные подсказки), а также определять и понимать потребности, чувства и поведение окружающих людей (удивительно, но психологи проделали огромную работу в этой сфере задолго до того, как научились оценивать паттерны мозга; в 1960–1970-х годах мы называли это тренингом восприимчивости).

Те, кому нужно научиться поведенческим навыкам для правильного реагирования на чувства других, обнаружат, что ассертивность — навык, о котором вы узнаете в этой книге, — занимает центральное место в наборе социальных навыков человека.

Исследование мозга и социальных отношений — новое, удивительное, увлекательное и очень сложное. Мы еще поговорим о нем на страницах этой книги.

Кому нужна ассертивность?

Джанетт очень расстроилась, когда к ней пришла соседка. Женщина пересказывала последнюю городскую сплетню целых 45 минут без остановки. И в первую очередь Джанетт расстроилась из-за того, что допустила это... снова.

Происходит ли подобное лишь с людьми вроде Джанетт — теми, кто не может постоять за себя? Лишь отчасти. Мы написали первое издание книги (в 1970 году) для людей с этой проблемой, но за последние годы мы узнали многое. Теперь мы точно знаем, что каждый из нас порой нуждается в помощи, чтобы лучше ладить с людьми.

Скорее всего, как и у большинства людей, ваша личная власть умалется изо дня в день — дома, на работе, в университете, в магазинах и ресторанах, на неформальных встречах — как тривиальным, так и значимым образом. Многие не знают, как себя вести.

Что делать, если:

- Вы не хотите выполнять чужую просьбу?
- Вам поступил рекламный звонок во время ужина?
- Коллега унижает вас в присутствии остальных?
- Сосед слушает музыку на всю громкость до трех утра?
- Ваш ребенок огрызается?

Умеете ли вы выражать теплые, позитивные чувства в общении с другим человеком? Комфортно ли вам начать разговор с незнакомцами на вечеринке? Сложно ли вам отказать напористым людям? Чувствуете ли вы, что иногда не можете четко выразить свои потребности? Часто ли вы оказываетесь в самом низу «иерархии» и подвергаетесь грубому обращению? Или, возможно, это вы притесняете других, чтобы добиться желаемого?

В подобных ситуациях все мы нуждаемся в тактиках выживания — способах отреагировать так, чтобы люди осознали свою неправоту. Одни игнорируют свои чувства, молчат и расстраиваются. Другие обрушивают на обидчика ярость и гнев.

Нам кажется, что есть способ получше. Мы поддерживаем позицию равенства. Не «добиваться своего». Не «мстить» другому человеку. Не «подставлять другую щеку». По нашему мнению, очень важно утвердить самооценку — свою и другого человека.

Хотя нет правильного способа уладить подобные ситуации, есть базовые принципы, которые помогут обрести уверенность и улучшить отношения с другими. В процессе чтения книги вы познакомитесь с этими принципами. Научитесь разрабатывать и применять справедливые тактики, которые сохраняют самоуважение обеих сторон.

Вам не нужно запугивать других, чтобы избежать ответного запугивания. Не нужно позволять другим притеснять вас. Научившись ассертивности, вы научитесь справляться с неприятными чувствами открыто и честно и сохраните равенство в отношениях — по крайней мере, большую часть времени.

Ниже вы найдете больше повседневных ситуаций, о которых мы говорим.

Ассертивная альтернатива

Трэвис и Линда не знали, забыл ли о них официант, игнорировал или просто был слишком занят. Он не подходил к их столу уже 15 минут. Пара опаздывала в театр.

Ассертивность — это противоположность личной беспомощности или манипулированию. В этой книге вы найдете план, который поможет сформировать эффективные способы самовыражения, сохранить самоуважение и проявлять уважение и доброжелательность к другим. Мы твердо верим в равенство каждого человека. Наша книга посвящена этому убеждению и мотивирует на позитивные отношения между людьми, которые уважают и ценят друг друга.

Возможно, вы слышали массу популярных идей о том, что такое ассертивность. Мы не согласны с большинством из них! Например, старый мультфильм *Ziggy* показывает несчастного персонажа, образа которого придерживаются многие. В одной из серий герой приходит на занятие по ассертивности. На двери висит табличка: «Не стучать, вламываться смело!» (Наверное, вы поняли нашу идею: вламываться — не значит быть ассертивным!)

С годами появились другие популярные книги об ассертивности как технике, позволяющей добиться своего. Как мы уже сказали, это не наша цель. Мы поможем вам определить личные цели в отношениях и объясним, как сохранить ощущение самоконтроля и ответственности за свою жизнь без попытки контролировать других.

Распространенные ситуации, требующие ассертивности

- Вы хотите уверенно, но вежливо отказать в просьбе.
- Вы хотите, чтобы ваш партнер чаще инициировал интимную близость.

- Вы устали от ругани за семейным ужином.
- Вы хотите, чтобы повзрослевшие дети чаще навещали вас.
- Вам не нравится снисходительное отношение врача к пожилым пациентам.
- Ваш сосед по комнате слишком часто и поздно приглашает гостей.
- Вы получили электронное письмо, которое кажется оскорбительным, но вы не уверены.
- Коллега слишком часто сует нос в вашу личную жизнь.
- Ваш начальник необоснованно претендует на ваше нерабочее время.
- Вы знаете о нарушениях закона на вашем рабочем месте.
- Ваш профсоюз занял политическую позицию, с которой вы не согласны.
- Вас очень расстроило недавнее решение попечительского совета в школе ваших детей.
- Ваш начальник платит разную зарплату мужчинам и женщинам за одну и ту же работу.
- Ваш автомеханик выполнил работу, о которой вы не просили.
- Ваш арендодатель отказывается выполнить необходимый ремонт в квартире.
- Ваши соседи устраивают шумные вечеринки до рассвета.
- Другие зрители громко разговаривают во время киносеанса.
- Вы знаете, что ваши однокурсники сдали экзамены нечестным образом.
- Как учитель, вы ждете от своих учеников лучшей дисциплины во время уроков.
- Вы хотите хвалить и выражать любовь более открыто.
- Вашего ребенка травят в школе.
- Вы не умеете отказывать в помощи и не соглашаться на приглашения.

- Когда кто-то интересуется вашим личным мнением, вы обычно говорите: «Мне все равно».
- За рулем вы часто критикуете других водителей.
- Вы злитесь, но не знаете, что делать со своим гневом.
- Вам сложно позвать официанта в ресторане.
- Менеджеры запугиванием убеждают вас купить ненужные товары.

Многие путают агрессию с ассертивностью, но это совершенно разные понятия. Агрессивность предполагает мышление в стиле «сначала мне», грубое отношение к другим и отрицание их прав. Как вы вскоре убедитесь, смысл ассертивности — искренняя забота о правах каждого.

Многие люди, в том числе авторы некоторых книг, приравнивают ассертивность к умению говорить «нет». Хотя это важный аспект качества, о котором мы говорим, в нем скрывается гораздо больше. Наше определение адекватной ассертивности звучит так:

Ассертивное самовыражение — это прямолинейное, решительное, позитивное и при необходимости настойчивое поведение ради укрепления равенства в межличностных отношениях. Ассертивность позволяет нам действовать в наших лучших интересах, отстаивать свое мнение без лишней тревожности, пользоваться личными правами, не ущемляя прав других, и выражать наши чувства и потребности (привязанность, любовь, дружбу, разочарование, раздражение, гнев, сожаление, печаль) честно и легко.

В сложной ситуации многие реагируют неассертивно и придумывают уместный ответ гораздо позже, когда момент уже упущен. Другие реагируют агрессивно и производят глубоко негативное впечатление, о чем нередко позже сожалеют.

Определив более грамотный набор ассертивных действий, вы сможете выбрать и проявить уместное поведение в самых разных ситуациях.

Что мешает самовыражению?

Научив тысячи людей открыто и честно ценить себя и самовыражаться, мы обнаружили три особенно сложных препятствия для самоутверждения.

1. Многие люди не верят, что вправе быть ассертивными.
2. Многие люди очень переживают или боятся быть ассертивными.
3. Многим людям не хватает навыков для успешного самовыражения.

Кроме того, некоторые из последних потрясающих исследований в области нейронауки по-новому освещают нашу тему. Например, теперь нейробиологи утверждают, что некоторые люди рождаются с генетической предрасположенностью к застенчивости или социальной ингибиции. Но даже с этим препятствием можно справиться — во многом благодаря упорному применению практик, которые мы опишем в книге. Мы разобрали преграды, которые стоят на пути личной силы и здоровых отношений, и предложили надежные инструменты для их преодоления.

В последующих главах вы узнаете о понятиях неассертивного, агрессивного и ассертивного поведения. Множество примеров и конкретных инструкций продемонстрируют, как эти виды поведения проявляются в вашей жизни.

К счастью, исследования мозга также показывают, что все мы обладаем так называемыми зеркальными нейронами в мозге. Они позволяют подражать поведению других, помогают правильно реагировать на ситуации и перенимать социально уместное поведение.

Какую пользу вы можете извлечь из этой книги?

Умение с бóльшим успехом реагировать на ситуации снизит тревожность, которую вы испытываете при общении с людьми. Возможно, даже улучшится ваше здоровье. Головные боли, хроническая усталость, расстройства желудка, кожная сыпь, депрессия и даже астма иногда связаны с неспособностью открыто выразить свои чувства. Умение позитивно и уверенно выразить себя поможет избавиться от этих неприятных симптомов.

Сотни исследований показали, что способность отстаивать свое мнение, преодолеть тревожность в социальных ситуациях и решиться на что-то для вас важное снижает стресс и укрепляет ощущение собственной значимости как личности.

Вы можете поправить свое здоровье, лучше контролировать себя в отношениях, более уверенно и непринужденно выражать свои чувства. Скорее всего, другие тоже начнут восхищаться вами, особенно если вы будете относиться к людям с уважением и добротой. Независимо от того, какие цели вы преследуете — личные, социальные, рабочие или меняющие мир, — эти идеи и практики помогут вам самовыражаться позитивнее и строить более здоровые отношения.

Мы гордимся, что тысячи психологов порекомендовали эту книгу своим клиентам. Возможно, именно поэтому вы читаете ее сейчас. И мы очень рады тому, что в трех отдельных исследованиях среди практикующих профессионалов эта книга получила наивысшую оценку среди книг по ассертивности и вошла в список самых рекомендуемых среди всех книг для самопомощи.

Прежде чем вы перейдете к следующей главе, подумайте, зачем вы купили эту книгу. Вы нуждаетесь в поддержке в отдельных сферах вашей жизни — например, на работе или в семейных отношениях? Знаете ли вы, как хотите изменить свою жизнь?

В главе 7 мы подробно рассмотрим, как ставить цели саморазвития, но пока что постарайтесь понять, что именно вы хотите получить от чтения. Теперь, когда вы готовы, переверните страницу и наконец узнайте, что такое ассертивность.



[Почитать описание, рецензии
и купить на сайте](#)

Лучшие цитаты из книг, бесплатные главы и новинки:

