Глава 2

Внутрішні перепони: як страхи і переконання перешкоджають асертивній поведінці

Розглянуті в цій главі техніки значною мірою ґрунтуються на методах когнітивно-поведінкової терапії (КПТ) — науково обґрунтованого підходу, спрямованого на зміну вкорінених думок, емоцій і поведінки. У межах розвитку асертивної поведінки КПТ зосереджується на виявленні обмежувальних переконань, зміні автоматичних думок і виробленні нових моделей поведінки.

Хоча техніки, що спрямовані на розвиток навичок асертивності, містяться у таких терапевтичних підходах, як терапія прийняття та відповідальності (ACT) чи діалектична поведінкова терапія (ДПТ), і часто застосовуються у груповій та сімейній терапії, саме КПТ вважають найефективнішим інструментом навчання асертивності, тому що цей підхід допомагає виявляти й змінювати негативні думки та переконання, які перешкоджають виробленню належної поведінки. Ось як це працює на практиці.

- **Виявлення автоматичних негативних думок, що виникають у людей у непростих ситуаціях.** Такі думки часто спотворені й не відповідають дійсності.
- **Визначення глибинних переконань.** Когнітивно-поведінкова терапія допомагає людям виявити вкорінені негативні переконання про себе, про світ і про майбутнє. Ці переконання часто формуються в дитинстві, можуть бути ірраціональними та перешкоджати повноцінному життю.
- **Розвиток впевненості через практику асертивної поведінки.** У когнітивно-поведінковій терапії передбачається участь людини в рольових іграх і виконання вправ, під час яких вона вчиться

впевнено, шанобливо і точно висловлювати свої думки, почуття і потреби без маніпуляцій та агресії.

- **Подолання страху бути неприйнятим.** Когнітивно-поведінкова терапія допомагає людям усвідомити страх бути відкинутим, який часто лежить в основі негативних думок і переконань.

У когнітивно-поведінковому підході стверджується, що люди реагують не на саму подію, а на своє уявлення про неї. Розгляньмо простий приклад. Уявіть, що ваш партнер запізнюється на побачення на пів години; він написав, що затримався на роботі, а зараз стоїть у заторі. Запізнення — це просто факт. Однак реакція на нього, а іноді й ваша доля, залежить від безлічі складових: ваших переконань про себе та інших, досвіду особистих стосунків у минулому, емоційного настрою в цю хвилину... Залежно від цього ви можете стривожитися, розлютитися, образитися, запідозрити щось недобре і навіть піти або залишитися тільки для того, щоб "докопатися до істини". Або ви можете спокійно зачекати, насолоджуючись тим місцем, де перебуваєте, можливістю побути наодинці з собою, подумати про партнера і свої почуття до нього, поміркувати, як цікавіше провести час разом, і знайти ще безліч інших привабливих варіантів. Жоден із цих станів та жодне з рішень не випливає з факту запізнення як такого — вони випливають тільки з ваших емоцій, уявлень та переконань.

Обмежувальні переконання: походження і вплив на поведінку

Здається, світ диктує, як нам на нього реагувати: хороші події викликають радість, погані — смуток і тривогу. Та, як ми вже побачили, реакція — це не просто відгук на те, що відбувається, а наслідок наших інтерпретацій. Одна й та сама подія може сприйматися по-різному залежно від переконань, досвіду та емоційного стану.

Уявіть ще одну ситуацію: на людній вулиці ви помічаєте приятеля, що йде вам назустріч, але він проходить повз вас і не вітається. Ви можете по-різному витлумачити таку поведінку.

1. "**Він мене ігнорує**". У такому разі ви відчуєте образу, злість чи розчарування. Ви можете подумати: "Я більше не важливий для нього, він не хоче зі мною товаришувати, бо за щось на мене злий".

Ваша реакція: уникнення друга, спроби з'ясувати причину або відповідне ігнорування, коли той вийде на зв'язок. Дружбі кінець!

2. "**Він про щось думає та не помічає мене**". Тут ви, імовірно, не відчуєте негативу, вирішивши: "Він надто зайнятий своїми думками. Мабуть, йому не до мене".

   Ваша реакція: привітатися ще раз, підійти й запитати, чи все гаразд, або просто проігнорувати цей епізод.

3. "**Він спеціально не вітається, бо поспішає та не хоче затримуватися**". Як і в другому варіанті, ви не відчуєте негативу.

   Ваша реакція: не звернути уваги на цю ситуацію, що ніяк не позначиться на вашій дружбі.

Бачите, одна подія може спричинити абсолютно різні відгуки. Отже, ми архітектори своєї реальності. Наш світ — це не те, що з нами трапляється, а те, як ми розуміємо ці події. Це розуміння базується на двох китах: сприйнятті й переконаннях.

Сприйняття — це фільтр. Якщо ми не бачимо небезпеки, для нас її не існує. Але набагато важливіші переконання: вони є фільтрами, фундаментом інтерпретації дійсності. Саме крізь них ми пропускаємо реальність, що визначає нашу поведінку та емоції.

Розгляньмо ще один приклад: вам пропонують нову роботу. Якщо ви думаєте, що це шанс для професійного зростання, ви відчуєте радість та ентузіазм. Якщо ж ви переконані, що зміни — це надто ризиковано і ви не впораєтеся, ваша реакція буде тривожною. У першому випадку ви відчуваєте наснагу, а в другому — страх і непевність: "Я не впораюся з новими обов'язками; я звик до комфорту, а зміни — це стрес; я не гідний підвищення".

У всіх цих прикладах описано одну подію і кілька реакцій, які залежать від внутрішніх переконань. Розуміння того, що емоції та поведінка впливають на наше ставлення до події, дає нам змогу краще себе контролювати. Ми не зобов'язані реагувати автоматично і можемо усвідомлювати свої переконання, переглядати їх і свідомо вибирати ставлення до того, що відбувається. У такому разі ми не пасивні глядачі в театрі життя, а його режисери.

Катастрофізація та методи її подолання

Отже, ми реагуємо не на саму подію, а на її значення для нас. Одна з крайніх реакцій — це катастрофізація, тобто схильність інтерпретувати події гірше, ніж вони є насправді, що лише посилює стрес. Такі оцінки часто виникають автоматично. Ми не усвідомлюємо їхнього впливу, а вони спричиняють сильні емоції, навіть якщо загроза перебільшена. Щоб упоратися з катастрофізацією, слід навчитися розпізнавати свої автоматичні думки та негативні переконання.

Згадайте й опишіть нещодавню стресову подію, яка викликала у вас надто сильну реакцію.

1. Що в цій ситуації налякало вас найбільше?

   _____

   _____

2. Чи є це єдиним можливим поясненням?

   _____

   _____

3. Чи існують менш страшні варіанти?

   _____

   _____

У КПТ часто застосовують спеціальні опитувальники та форми, щоб допомогти клієнту поглянути збоку на свої автоматичні переконання, детально описати їх і знайти інші варіанти інтерпретації подій. Але іноді навіть одного запитання про інтерпретацію тривожної події достатньо, щоб проаналізувати власні переконання та розглянути більш адаптивні варіанти реагування.

Нижче представлено кілька стратегій, які допомагають правильно оцінити ситуацію та змінити ставлення до неї. Оберіть ті, що підходять вам якнайкраще.

1. **Чи справді є загроза?** Коли ми сприймаємо ситуацію як небезпечну, то переживаємо стрес, хоча в більшості випадків реальної загрози нашому життю чи здоров'ю немає.

Стратегія: нагадайте собі, що відчуття тривоги попереджає про небезпеку, але не кожен тривожний стан свідчить про ризик для життя. Запитайте себе: "Моєму життю щось загрожує?". Якщо відповідь — "ні", у вас немає причин для хвилювання.

2. **Чи варто зараз хвилюватися?** Іноді здається, що тривога обґрунтована, але насправді вона допомагає тільки в обставинах, які вимагають миттєвої реакції: боротися або тікати.

   Стратегія: якщо це ваш випадок, оцініть, чи допоможе занепокоєння впоратися з проблемою. Якщо ні, свідомо спробуйте розслабитися.

3. **Що найгірше може статися?** Багато переживань пов'язані з незначними подіями. Уявіть найгірший сценарій і запитайте себе: "Чи зможу я з цим впоратися?". Найчастіше відповідь ствердна, отже, такий розвиток подій цілком імовірний.

   Стратегія: коли розумієш, що навіть найбільш несприятливий результат не настільки катастрофічний, як здається на перший погляд, можна значно знизити рівень тривоги.

Як бачите, часто ми переоцінюємо небезпеку в складних ситуаціях: занепокоєння виявляється невиправданим, а для зменшення тривоги достатньо тверезо оцінити найгірший сценарій. Наведені вище стратегії допомагають об'єктивно оцінити ваші обставини й уникнути катастрофізації.

Походження переконань

Кожен із нас є продуктом виховання, і чимало переконань прищеплено нам у дитинстві. Наприклад, батьки можуть нагадувати дитині: "Завжди ділися з іншими", чим формують настанову про те, що щедрість — це важлива й хороша якість. Але, на жаль, нас не убезпечували від сумнівних і навіть шкідливих принципів, як-от: "Якщо не візьмешся за розум, нічого путнього з тебе не вийде. Помилятися неприпустимо!".

Часто переконання формуються під впливом оточення. Наприклад, якщо дитина бачить, що один із батьків уникає собак, вона може несвідомо засвоїти, що всі собаки небезпечні. Або той, хто ріс в атмосфері насильства, може вважати, що агресія — це єдиний спосіб домогтися

бажаного. Незгладимий слід залишає особистий досвід. Після серії невдалих стосунків людина може дійти висновку, що любов — це ілюзія, а довіра є недозволеною розкішшю. Виховання в сім'ї, де панувала жорстокість, може сформувати переконання, що єдиний спосіб вижити — це залишатися в тіні.

Проблема полягає в тому, що переконання, навіть якщо ми розуміємо їхню помилковість, стають частиною нас. Ми перестаємо їх помічати, але вони продовжують керувати нашим життям. Парадоксально, але вони здатні ставати пророцтвами, що самореалізуються. Скажімо, страх бути покинутим може призводити до того, що людина сама провокує розрив, а потім нарікає: "Я знав, що так і буде!".

Як розірвати це замкнене коло? Перш за все, слід "вмикати" усвідомлення. Поки переконання перебуває в тіні, воно непомітно формує наші реакції. Щойно розпізнавши спотворену природу переконань, ми зможемо поглянути на них з позиції дорослої та розсудливої людини: "Я боюся бути відкинутим, бо нас покинув батько, але це не означає, що дружина мене покине. І навіть якщо це станеться, я впораюся з цим краще, ніж у дитинстві".

Зміна переконань — це процес, що вимагає усвідомленості та внутрішньої роботи. Але саме усвідомлення є ключем до свободи від обмежувальних настанов.

Оцінювання переконань

Усвідомлення автоматичних переконань — це найважливіший крок до розвитку асертивності. Нижче подано поширені настанови, властиві різним стилям спілкування: пасивному, агресивному та пасивно-агресивному. Коли читатимете їх, позначайте ті твердження, які вам близькі. Імовірно, ви не матимете сумнівів у тому, що чимало з них є правильними. Наприклад, якщо ви вважаєте, що все сказане або зроблене вами має бути ідеальним, то, навіть за усвідомлення ірраціональності і нездійсненності цієї ідеї, ви можете боятися помилитися, уникатимете нових викликів або вам буде страшно висловлювати свою думку.

Отже, ознайомтеся з наведеними далі переконаннями, визначте ті з них, що знижують ваші почуття власної значущості й упевненості в собі, і почніть свідомо замінювати їх асертивними висловлюваннями.

Ментальні настанови, що підкріплюють пасивний стиль

Цей стиль комунікації зумовлюється найрізноманітнішими настановами, проте всі вони ґрунтуються на переконанні, що будь-яка інша поведінка, окрім підпорядкування, *вам не підходить*. Подібні настанови роблять людину зручною для інших, але хіба життя дається для того, щоб бути зручним? Замисліться, чому хтось має право претендувати на ваші ресурси, тимчасом як ви — перший, хто їх потребує? Нижче наведено приклади переконань, здатних утримувати вас від упевненої та проактивної поведінки, і показано їхню абсурдність.

- **Потреби інших людей важливіші за мої.** Передбачається, що ви завжди маєте ставити потреби та бажання інших людей *вище* за власні. Людина, яка внутрішньо впевнена у другорядності своїх потреб, може виконувати чужі прохання, навіть якщо це суперечить її планам і бажанням. Вона може почуватися винною, коли відмовляє іншим, навіть якщо в неї є вагомі причини. Але ж кожна людина має право на задоволення власних потреб і бажань. Здорові стосунки ґрунтуються на взаємній повазі та врахуванні інтересів усіх сторін. Постійне ігнорування людиною своїх потреб призводить до вигорання, прихованої образи та незадоволеності.
- **Інші люди здатні досягати цілей, а в мене це не вийде.** Це переконання підриває впевненість людини у власних силах і можливостях. Той, хто думає, що "в інших усе виходить, а в нього — ні", часто уникає нових завдань і можливостей з остраху зазнати невдачі. Він може применшувати власні досягнення і фокусуватися виключно на недоліках. Але ж кожен із нас має унікальні здібності та потенціал. Задумайтеся, чому ви вважаєте, що інші можуть, а ви — ні? Вам не виписали спеціального дозволу бути самостійним? Непевність у собі часто є наслідком самокритики та негативних порівнянь. Кожна людина має право на помилку в процесі вивчення нового. Єдиний спосіб навчитися взаємодіяти ефективно — спробувати зробити це.
- **Асертивність — це просто завуальований егоїзм і маніпулятивний спосіб домагатися свого.** Якщо ви так вважаєте, то думаєте, що заявою про свої бажання і відстоюванням власних поглядів ви ставите себе вище за інших і нав'язуєте їм свою волю. Дехто

може так думати, тому що з дитинства звик поступатися чи боїться видатися нав'язливим. Ці люди не хочуть тиснути на інших, надають перевагу компромісам і вірять, що повага досягається за рахунок поступок.

Але асертивність — це не про те, щоб завжди гнути свою лінію і тиснути на інших, а про те, щоб спілкуватися на рівних і відстоювати власні інтереси без обмеження чужих. Це означає, що ви не зобов'язані танцювати, як інші грають, але й не повинні вічно правити бал. Ви можете говорити про те, що для вас важливо, без почуття провини, наче ви егоїст. Асертивність — це свобода вибору, вміння домовлятися і йти на компроміси, але тільки з власної волі, а не через примус.

- **Пасивність (невибагливість) є запорукою любові та гармонії у стосунках.** Чимало людей помилково вважають, що можуть заслужити турботу й увагу, якщо займатимуть позицію підпорядкування або будуть копіювати чужі вподобання. "Ти любиш кайєннський перець у стравах? О, я теж!" — і от ви вже комфортна у спілкуванні особа, яка поділяє цінності іншого. Але це ж абсурд! Хіба справжня прихильність будується на тому, що одна людина нескінченно догоджає? Згадайте тих, кого ви щиро любите. Напевно, ви цінуєте їх не за вміння мовчки підкорятися, а за характер і переконання.

  Дивно вважати, що відмова від себе — це перепустка у любов. Думка про те, що пасивність гарантує любов і спокій, часто бере початок у дитячому досвіді, коли любов асоціювалася зі слухняністю, а не з індивідуальністю. Але насправді повага і близькість народжуються не від того, що ти зручний, а від того, що ти справжній.

- **Моя значущість зумовлюється тим, що я можу дати.** Багато хто вірить, що їх цінують тільки тоді, коли вони щось роблять для товариства. Це все одно що намагатися купити прихильність через жертовність. Ви немов укладаєте неявну угоду в очікуванні, що ваші зусилля будуть винагороджені. Та люди не вміють читати думки, і ваша "щедрість" може бути сприйнята як нав'язливість. У підсумку ви ризикуєте відштовхнути людей навколо вас, замість того щоб завоювати їхню симпатію. Ідея, що ви зобов'язані

якомога більше віддавати, позбавляє вас права голосу і контролю над власним життям.

Пам'ятайте, що за піклуванням про інших не слід забувати про себе, інакше можна виснажитися і втратити здатність допомагати навіть найближчим людям.

- **Якщо ви не погоджуєтеся, ви нечемна або неприємна особа.** Уявіть ситуацію: хтось висловлює свою думку, і, замість того щоб заперечити, ви киваєте і посміхаєтеся, навіть якщо думаєте інакше. Адже сперечатися означає нав'язувати свою точку зору, а це неввічливо, еге ж? Страх висловити свою позицію призводить до нудних, прісних розмов, під час яких усі лише посміхаються, а справжня дискусія вмирає.

  Ось ще одне переконання: якщо хтось відкрито з вами не погодився, це ознака вашої поразки. Якщо люди думають інакше, отже, ви помилилися? Ви починаєте сумніватися в собі, тому що чужа думка здається вам більш вагомою. У підсумку замість обговорення настає незручне мовчання, а замість певності в собі ви відчуваєте страх бовкнути дурницю. Та хіба обмін думками означає, що вам обов'язково потрібно когось переконати? Це просто бесіда, і вона буде цікавою, тільки якщо ви не побоїтеся бути собою.

- **Якщо я почну висловлювати свої думки, це ранить інших або ситуація вийде з-під контролю.** Ви звикли мовчати, бо боїтеся, що ваша чесність когось образить. Якщо ви скажете, що вам щось не подобається, співрозмовник засмутиться, а якщо озвучите власну думку, вона може не збігтися з чужою, і в повітрі зависне напруженість. А раптом ви не зможете зупинитися, якщо почнете сперечатися? Роками стримуваний гнів вирветься назовні... Ні, краще так не ризикувати.

  Абсурдно вважати, що впевненість і вміння відстоювати власні межі є бомбою уповільненої дії, здатною зруйнувати стосунки. Асертивність — це не нескінченний потік претензій. Так, люди можуть реагувати по-різному, але це не означає, що ви повинні мовчати. Навчіться контролювати свої емоції, говоріть спокійно і впевнено, і тоді "чудовисько" асертивності перетвориться на союзника.

- **Навіщо взагалі комусь знати мою думку, адже вона нічого не змінює?** Чимало з тих, хто звик відмовчуватися, переконані, що недостатньо компетентні в тому, що обговорюється. І в деяких ситуаціях це справді так: пілот знає про польоти більше, ніж пасажир, а лікар розуміється на медицині краще за пацієнта. Однак, коли справа стосується вашого життя та обставин близьких людей, ваше слово має величезну силу. Воно справді здатне вплинути на перебіг подій. Причому невимовлені слова можуть впливати так само, як і вимовлені. Подумайте про це.

  Імовірно, іноді ви відчуваєте, що вас не чують. Але, можливо, справа в тому, як ви говорите? Спробуйте спілкуватися впевнено, і ви побачите, як зміниться ставлення людей довкола. У будь-якому разі ваші думки і вибір мають значення, тому що ніхто не проживе ваше життя замість вас.

Ментальні настанови, що зумовлюють агресивні реакції

- **Я не агресивна, а просто чесна людина.** Безумовно, чесність — це чудово, але коли нею виправдовують грубощі, вона перетворюється на звичайне хамство. Прихильність до правди нікому не дає права ображати почуття людей. Можна сказати правду, не ображаючи людину, і можна висловити власну думку та не переходити на особистості, коли ви прагнете втілити неусвідомлене бажання зачепити іншого.

  Справжня щирість не має бути прикриттям для агресії. Тому, якщо ви справді цінуєте чесність, користуйтеся нею з розумом і добротою, а не як кийком для чужих почуттів.

- **Я маю право гніватися і не зобов'язаний дбати про почуття інших: їхні емоції — це їхня проблема.** Звісно, у вас є повне право гніватися. Сам собою гнів не добрий і не поганий, це природна реакція на певні події, і ви вільні висловлювати його так, як вважаєте за потрібне. І, звісно, ви не зобов'язані відповідати за чужі почуття: кожен сам за них відповідає. Однак за цим переконанням часто ховається неусвідомлене очікування: "Тільки я можу лютувати, як хочу, а ближнє коло має прийняти це без образ і наслідків". Однак реальність складніша: люди не зобов'язані терпіти

агресію. Тому, щоб взаємодіяти з людьми, важливо не тільки виплескувати емоції, а й розуміти, до чого це призведе. Найчастіше агресивне вираження гніву віддаляє вас від цілей.

Якщо не вважаєте за потрібне дбати про чужі емоції, то чому очікуєте поваги до себе? Іронія полягає в тому, що люди, які дотримуються цього переконання, все одно хочуть, щоб на їхні почуття зважали. Вони можуть казати, що "ваші емоції — це ваші проблеми", але якщо хтось образить їх, вони очікують розуміння і навіть вибачень. Все це робить таку позицію абсурдною і суперечливою. Насправді заперечення емпатії лише погіршує якість життя: якщо ви ігноруєте почуття людей, то вам важко знайти друзів, створити сім'ю та побудувати кар'єру. Належна соціальна взаємодія ґрунтується на прагненні співрозмовників зважати на емоції одне одного. Повна відмова від цього є шляхом до самотності та конфліктів у стосунках.

- **Найкращий захист — це напад.** Це переконання будується на уявленні, що світ є ворожим місцем, у якому люди або перемагають, або потерпають. У його основі лежать страх і недовіра до людей. З одного боку, воно може давати відчуття контролю та безпеки, коли запобігає потенційній загрозі. Однак з іншого — провокує агресію, руйнує стосунки і часто призводить до ескалації конфліктів.

  Постійна агресія робить людину передбачуваною і позбавляє гнучкості, адже інколи ефективніше слухати, домовлятися або просто ігнорувати провокації. Крім того, напад, особливо превентивний, — це не захист, а спосіб постійно тримати ваше соціальне середовище в напрузі, що заважає продуктивній взаємодії.

- **Люди ліниві й дурні, тому їх треба змушувати до того, що важливо вам.** Прихильники цього підходу вважають, що без тиску та залякування люди довкола не виконуватимуть належним чином свої обов'язки. Справді, у короткостроковій перспективі агресивна поведінка може призвести до бажаного результату: люди підкоряються через страх. Однак у довгостроковій перспективі така тактика призводить до негативних наслідків: ризику зіткнутися з пасивною агресією і саботажем.

Отже, хоча агресивний стиль спілкування може давати швидкі результати, він зрідка сприяє побудові міцних і здорових стосунків.

Ментальні настанови, що лежать в основі пасивної агресії

Якщо пасивному й агресивному стилям властиві відносно чіткі переконання, то з пасивно-агресивним ставленням до оточення все інакше. Пасивно-агресивна дія — це результат складного поєднання когнітивних, емоційних і поведінкових чинників. Мало хто зізнається в пасивній агресії. Навпаки, люди, які практикують такий стиль взаємодії, з усієї сили намагаються від нього відгородитися: "Я ніколи не зробив би нічого подібного, це не в моїх правилах, а те, що сталося, є лише збігом обставин. Я щиро хотів допомогти, і не моя провина, що так вийшло".

Причина такого ставлення криється в когнітивних спотвореннях, які затьмарюють справжнє значення того, що людина думає і відчуває. У КПТ виділяють кілька видів когнітивних спотворень. Розгляньмо ті з них, що призводять до пасивної агресії.

- **Відновлення справедливості.** Людина може вважати, що з нею поводяться несправедливо. Проте, якщо вона боїться зізнатися в цьому (адже це вимагає прийняття рішень) або не вміє довіряти власним почуттям, вона вдається до пасивної агресії як до способу "помститися" чи "покарати" кривдника. Наприклад, вона може зачаїти образу і висловлювати її за допомогою саркастичних зауважень чи демонстративного мовчання.
- **Хибні припущення.** Людина може відчувати, що втрачає контроль над ситуацією чи своїми емоціями, і тоді вдається до пасивної агресії, щоб повернути собі цей контроль. Так буває, коли хтось упевнений, що всі довкола мають здогадуватися про його наміри, думки та почуття. Людина, яка дотримується такої позиції, живе у вигаданому світі, де інші вміють читати думки й беззаперечно виконуватимуть її бажання. На жаль, у реальності ніхто не володіє телепатичними здібностями, і лише кілька близьких людей можуть зрозуміти вас без слів. Хіба не краще відкрито повідомити про свої бажання, ніж сподіватися, що хтось про них здогадається? Однак, якщо людина з якихось причин не може або боїться проявити себе, вона починає саботувати виконання завдань або ігнорувати прохання.
- **Знецінювання.** Це когнітивне спотворення працює щодо себе і щодо інших. У другому випадку йдеться про навмисне зниження значущості думок або почуттів інших, щоб виправдати власну

поведінку (наприклад, фразою "Не хочу здавати нечемним, але...", яка сказана перед образливим зауваженням). Водночас людина може применшувати значущість власних негативних емоцій і вважати, що вони не заслуговують на відкрите вираження. Це призводить до того, що вона пригнічує почуття і виражає їх опосередковано. Замість того, щоб сказати: "Я злюся на тебе", вона каже: "Усе гаразд", але поводиться холодно і відсторонено.

- **Катастрофізація.** Це очікування найгіршого і застосування страху для маніпуляції: "Якщо не зробити так, як я думаю, усе піде шкереберть, ось побачите". Крім того, людина може перебільшувати негативні наслідки відкритого вираження своїх емоцій з остраху конфліктів чи відкидання. Це призводить до того, що вона уникає прямих конфронтацій і вдається до пасивної агресії як до безпечнішого способу вираження невдоволення.

Розуміння цих спотворень допомагає розпізнавати й коригувати пасивно-агресивну поведінку, сприяючи відкритому та здоровому спілкуванню.

Складання списку автоматичних переконань

Вище подано далеко не всі переконання, що стоять на заваді асертивному спілкуванню. Які ще дезадаптивні думки, що утримують вас у межах неефективних стилів спілкування, ви помічаєте в себе? Запишіть їх нижче та вкажіть стилі взаємодії, до яких вони призводять. Орієнтуйтеся на такий приклад.

Переконання: "Якщо мені не вдасться довести свою точку зору в суперечці, мене перестануть поважати".

Стиль спілкування: агресивний.

Мої дезадаптивні переконання

Переконання 1: _____

_____

Стиль спілкування: _____

_____

Переконання 2: _____

_____

Стиль спілкування: _____

_____

Переконання 3: _____

_____

Стиль спілкування: _____

_____

Зміна переконань через зміну мислення

Отже, одна з головних перепон на шляху до асертивності — це спотворені, неналежні переконання, що керують поведінкою. Іноді вони звучать тихо, майже непомітно, але саме вони вирішують, чи скажемо ми "ні", коли це потрібно, чи знову знехтуємо межами.

На щастя, у КПТ є ефективні інструменти для перероблення хибних переконань, що дають змогу виявити, проаналізувати та змінити неробочі, обмежувальні настанови. У КПТ виходять із того, що думки, почуття і поведінка взаємопов'язані. Негативні думки породжують негативні емоції та неконструктивну поведінку, і навпаки. Отже, ми можемо буквально "переписати внутрішній код", що заважає нам відстоювати власні межі і взаємодіяти зі світом чесно, спокійно та впевнено.

Описана нижче послідовність дій застосовується не лише в асертивній комунікації, а й під час ухвалення виважених рішень у багатьох інших ситуаціях, що вимагають осмисленої поведінки. Вона заснована на моделі "ситуація — думка — емоція — поведінка". Її головна мета — виявити автоматичну думку, оцінити її справедливість і замінити більш адаптивним переконанням. Тут долучається раціональне мислення, що дає змогу сформувати нові нейронні зв'язки.

1. **Виявлення автоматичної думки.** Щоразу, коли вам не вдалося відповісти асертивно, запитайте себе про таке.

- Про що я подумав?
- Чого я злякався?
- Які переконання стоять за цим?

2. **Перевірка виявлених переконань.** Дайте відповідь на такі запитання.
   - Це правда? Я абсолютно впевнений у цьому?
   - Чи існують докази справедливості цього переконання?
   - Як би я подивився на ситуацію, якби в ній опинився не я, а мій друг?
3. **Формування нової установки.** Переформулюйте думку, якщо ви дотримуєтеся асертивного підходу, і повторіть її кілька разів.

Іноді навіть після опрацювання переконання не стають по-справжньому "вашими". Чому так відбувається? Перш за все, для формування нових нейронних зв'язків необхідно трохи часу. Мозок створює стійкі нейронні зв'язки під час регулярного повторення поведінки та закріплення нових настанов. Мислення тренується так само, як і м'язи. Якщо ж переконання пов'язані з травмою, може знадобитися глибша терапія. Крім того, ваше оточення може саботувати зміни. Якщо для товариства ви є зручним саме в такому втіленні, як зараз, то ваша нова поведінка може спричинити опір.

Щоб закріпити нові переконання, скористайтеся описаними нижче техніками.

- **Опис і переосмислення.** Створіть "журнал переконань": у першій колонці записуйте автоматичні думки, а в другій — переосмислені настанови. Повторюйте їх щодня: зачитуйте вголос або переписуйте від руки. Ви також можете завести щоденник і фіксувати в ньому, як нові переконання заміщають старі та допомагають впоратися з важкими ситуаціями.
- **Уявне опрацювання.** Уявіть ситуацію, в якій ви дієте асертивно. Відчуйте, як це — говорити спокійно, впевнено і чесно. Тіло поступово "запам'ятає" цей стан.
- **Рольова гра.** Розіграйте ситуації, у яких ви могли б проявити асертивність, скориставшись новими переконаннями. Це можна робити разом із другом, психологом чи самостійно, поки ви стоїте

перед дзеркалом. Проговорюйте фрази, що стосуються вашої ситуації, наприклад: "Я відчуваю, що твоє прохання мене напружує. Мені дійсно важливо, щоб мої межі поважали. Ні, я не зможу. Дякую за розуміння!". Що частіше ви повторюватимете ці слова, то легше вам буде сказати їх у реальній ситуації.

- **Оскарження думок внутрішнього критика.** Якщо голос у голові торочить: "Своєю відмовою ти підведеш усіх і доведеш свою неспроможність", рішуче відповідайте йому: "Це не може бути правдою, не все залежить від мене. Я маю намір виконати свою частину завдання, але додаткові умови потрібно обговорювати з урахуванням моїх можливостей. Я запропоную це, і, гадаю, знайдуться люди, які мене підтримають".

ПРИКЛАД ВИПАДКУ: СТЕФАНІ КАЖЕ "НІ"

Стефані — дизайнерка-початківиця у відомому агентстві. Дівчина постійно перевантажена проханнями колег. Її переконання: "Якщо я не допоможу, вони подумають, що я егоїстка і не хочу вчитися новому". Після того як Стефані ознайомилася з КПТ-техніками зміни глибинних переконань, вона навчилася розпізнавати свої автоматичні думки ("Я зобов'язана допомогти. Мене не поважатимуть, якщо я відмовлю"), перевіряти їх ("Точно зобов'язана? Чому? Що буде, якщо я відмовлю?") і замінювати їх здоровими настановами ("Я можу бути корисною, але не за рахунок власних меж").

Спочатку Стефані було страшно. Коли вона вперше відмовила колезі в черговому проханні зробити замість нього креслення, то почувалася винною. За місяць дівчина навчилася говорити "ні" спокійніше й певніше. Згодом вона помітила, що колеги з розумінням поставилися до її відмов. Стефані не стала вигнанкою, як боялася спочатку, і в неї з'явилося більше часу для виконання власної роботи та професійного зростання.

Розвиток асертивності за допомогою КПТ-технік — це як замінювати підлогу зі старими прогнилими дошками переконань новим покриттям, щоб спокійно й упевнено ходити власним будинком. Ви не стаєте іншою людиною, а повертаєтеся до справжнього "я". Ви вчитеся говорити: "Я є. Я важливий. Я маю право", — і це ваш справжній голос.

Право мати бажання

Уявіть океан. Його поверхня — це гребні хвиль неймовірної сили, що здіймаються під впливом швидких течій і вітрів. Точно так само

на поверхні людських доль можуть вирувати хвилі суперечок, суджень, невисловлених вимог і образ. Це зовнішній прояв наших стосунків зі світом і запитів до суспільства, але в основі драматургії будь-якої бурі завжди лежать глибокі, як товща океанських вод, відчуття й усвідомлення права мати та вільно висловлювати свої потреби.

Часто вважають, що асертивність полягає лише в умінні казати "ні" або чітко формулювати "я хочу", але це всього лише зовнішні прояви, що зринають під час спілкування. Справжня асертивність виходить зсередини — з дозволу самому собі мати власні бажання, почуття і погляди. Це не рятівні фрази, які потрібно завчити, а внутрішній голос, який неможливо заглушити: "Так, мої бажання мають значення. Так, мої потреби важливі". Справжня асертивність — це не техніка, а дозвіл собі бажати і відстоювати власні прагнення.

Такий дозвіл походить із почуття власної гідності. Якщо ми не відчуваємо, що маємо право на задоволення власних потреб, якщо не віримо, що наші бажання так само важливі, як і бажання інших людей, як ми можемо впевнено заявляти про них світові? Щоб розвинути асертивність, необхідно навчитися чути свій внутрішній голос і розпізнавати справжні бажання. Це потребує часу та усвідомлених зусиль.

> Ентоні, молодий економіст, підійшов до керівника з проханням запровадити його проєкт. Директор насупився: "Зарано, Ентоні. Вам слід попрацювати ще кілька років у компанії, перш ніж ви зможете потягнути власний проєкт". Ентоні пішов. Річ у тім, що раніше він узагалі не наважився би підійти з подібним проханням. Однак молодий фахівець вмів дослухатися свого внутрішнього голосу, який невпинно повторював: "Твої ідеї гарні та перспективні. Ти не виявляєш зайвої наполегливості, а просто віриш у себе". Наступного разу Ентоні знову прийде з тим самим проханням, і хто знає, чи не змінить керівник своєї позиції, якщо бачитиме наполегливість і певність менеджера. Це і є асертивність: не агресія, не страх, а дозвіл мати й задовольняти власні амбіції.

Бажання лежить в основі всього: вибору, рішення, особистісних меж. Якщо у вас пригнічене почуття власної гідності, то паростки асертивності загинуть під тиском агресії або прагнення стати невидимим. Саме тому безглуздо розвивати комунікативні навички без підвищення самооцінки. Уявіть, що замість посудини, яку ви наповнюєте знаннями, у вас решето: як не намагайся, все одно витече. Так і з навичками спілкування: за відсутності почуття власної гідності вони навряд чи допоможуть досягти успіху.

Якщо ви дотримуватиметеся наведених нижче рекомендацій, то зможете усвідомити свої справжні бажання.

- **Уповільніться.** У метушні повсякдення ми часто діємо автоматично, не замислюючись про те, чого справді хочемо. Виділіть кілька хвилин, щоб заспокоїтися і розібратися в найважливішому. Запитайте себе: "Чого я хочу насправді? Що для мене дійсно важливо?".
- **Зверніть увагу на свої почуття.** Найчастіше наші бажання проявляються через емоції. Роздратування може сигналізувати про порушення меж, а радість — про те, що ми робимо щось цінне для себе. Вчіться розпізнавати ці сигнали.
- **Проявіть усвідомленість.** Звертайте увагу на свої реакції в різних ситуаціях. Помічайте, коли відчуваєте дискомфорт або незадоволення. Запитайте себе: "Що саме мене не влаштовує? Яке моє право тут зневажається?".
- **Увімкніть уяву.** Намалюйте собі ідеальну ситуацію. Що б ви зробили? Що б вибрали? Уникайте раціональних суджень і загальноприйнятих рішень. Дозвольте бажанням вільно спливати у свідомості.
- **Почніть із малого.** Не намагайтесь одразу змінити світ і звичний уклад життя. Почніть із невеликих кроків. Дозвольте собі вибрати фільм, який справді хочете переглянути, або замовити в ресторані страву, яка вам подобається найбільше, навіть якщо сам шеф-кухар вийшов до вас, щоб порадити іншу.

  Ви. Мамо, я не приїду цими вихідними. Я втомився на роботі й хочу побути сам.

  Мама. Але ти ж завжди приїжджаєш на вихідні! Мені буде самотньо, і я вже приготувала твої улюблені страви...

  Ви. Я все розумію і дуже вдячний. Але я відчуваю, що зараз мені потрібно відпочити від спілкування, щоб відновитися. Я люблю тебе і приїду наступного разу.

Ось так: ані нападів, ані виправдань, тільки щирість, повага до себе та інших. Це як уперше в житті сісти за кермо автомобіля: спочатку

страшно, руки тремтять, усі навколо щось радять. Хтось лякає: "Ти розіб'єшся", а хтось підбадьорює: "Нумо швидше". Однак ви слухаєте тільки себе. Спочатку — тихий голос: "Поверни ліворуч". Потім гучніше: "Тут пригальмуй. А тепер поїхали". І ось ви вже на головній магістралі, причому не всупереч комусь і не на доказ чогось, а тому що хочете навчитися бути за кермом.

Асертивність — це не стільки стиль спілкування (хоча, безумовно, і він також), скільки стиль життя. Пам'ятайте: кожен має право на своє "я хочу", і воно заслуговує на те, щоб бути почутим, насамперед вами.

Еволюційна спадщина: реакція "бий або біжи"

Певно, ви вже згодні з тим, що шанобліва поведінка частіше призводить до кращих результатів, ніж уникнення, агресія чи пасивна ворожість. Але якщо це так, чому ми не застосовуємо асертивний стиль спілкування постійно? Легко бути асертивним у спокійних, сприятливих умовах, проте ця навичка необхідна насамперед тоді, коли ви стикаєтеся із сильними емоціями чи зовнішнім тиском — у непростих обставинах, що потребують душевного напруження і навіть відваги. Ось тоді й виникає дуже сильний опір: внутрішня фізіологічна реакція організму на сприйняття небезпеки. Коли ця реакція активується, більшість людей нездатні діяти ефективно. Щоб подолати такий потужний бар'єр, необхідно розуміти природу цієї реакції та способи її регулювання.

Коли людина стикається з інтенсивними емоціями або відчуває тиск, в організмі запускається давня захисна програма. Вона діє на фізіологічному рівні, а не на рівні усвідомленого прийняття рішень. Її мета — забезпечити виживання в умовах, що становлять загрозу життю. Ключовим чинником, що зумовлює запуск такої реакції, є відчуття загрози, що насувається. Ідеться про реакцію "бий або біжи". У такі моменти тіло буквально перебудовується: дихання частішає, м'язи напружуються, а почуття загострюються. Організм готовий до негайної дії: у давнину — до бою чи втечі. Ті, хто виявлявся достатньо моторним і сильним, мали більше шансів на виживання.

Ці поведінкові патерни активуються і сьогодні, коли основним джерелом напруження є не фізична, а емоційна загроза. Ми так само нападаємо, ранимо емоційними висловлюваннями та жестами, або старанно

уникаємо спілкування, ідучи на поступки, аби "не загострювати" ситуацію. Це неусвідомлені автоматичні реакції, що були вироблені під час еволюції для нашого захисту.

Асертивність вимагає зовсім іншого: залишитися в контакті з собою, усвідомлювати свої межі й потреби під час взаємодії з іншими людьми без агресії, але й без уникнення. Ця навичка не закладена в нас від народження, а вдосконалюється мірою розвитку здатності до свідомої протидії внутрішньому напруженню.

Стійкість до емоційного стресу

Під час розпізнавання загрози, чи є то реальна фізична небезпека, чи суб'єктивна інтерпретація обставин як загрозливих, у людському організмі моментально запускається каскад біохімічних реакцій. Вони добре описані в науковій літературі, і їх важливо розуміти, щоб навчитися ними керувати.

Усе починається з того, що мигдалина — ділянка мозку, відповідальна за опрацювання емоцій і розпізнавання небезпеки, — визначає потенційну загрозу. Вона передає сигнал гіпоталамусу. Той діє як центр координації та активує симпатичну нервову систему, що призводить до викиду адреналіну і норадреналіну з надниркових залоз у кров. Ці гормони системно впливають на організм: частішає серцебиття, підвищується артеріальний тиск, дихання стає поверхневим і частим, посилюється приплив крові до м'язів і мозку, а кровопостачання органів травлення та шкіри знижується.

Паралельно з цим запускається гіпоталамо-гіпофізарно-надниркова вісь (ГГН-вісь) — повільніша і довготривала система реагування. Гіпоталамус виділяє кортикотропін-рилізинг-гормон, що стимулює гіпофіз до вироблення адренокортикотропного гормону. Він впливає на надниркові залози та спричиняє викид кортизолу — основного гормону довгострокової адаптації. Кортизол підвищує рівень глюкози в крові, чим забезпечує організм енергією, і тимчасово пригнічує функції, що не є критичними для виживання в момент гострої небезпеки, наприклад імунну та травну системи.

Отже, біохімічна реакція на загрозу є складним, але налагодженим процесом, що дає змогу організму миттєво мобілізуватися й адаптуватися до небезпеки, істотно підвищуючи шанси на виживання. У такі

моменти ніхто не думає про асертивність, і це нормально. Однак, якщо ми розуміємо, що загрози життю немає, а ситуація вимагає виваженого рішення, яке ґрунтується на цінностях, нам слід активувати парасимпатичну нервову систему. Вона відповідає за відпочинок, відновлення та повернення до нормального ритму життєдіяльності.

Ключову роль в активації парасимпатичної нервової системи відіграє дихання. Один з основних шляхів її запуску — стимуляція блудного нерву, і дихання є найбільш ефективним способом виконання цього завдання.

- **Повільне, розмірене дихання.** Воно сповіщає мозок про те, що загроза минула і можна розслабитися. Під час глибокого вдиху і видиху запускається парасимпатична реакція: зменшується частота серцебиття, нормалізується тиск, знижується рівень кортизолу і підвищується вироблення гамма-аміномасляної кислоти, що заспокоює збуджену нервову систему.

  Щоб дихання дійсно допомагало прийти в норму, потрібно дотримуватися кількох принципів. По-перше, дихання має бути повільним і ритмічним (оптимально — 4–7 вдихів і видихів на хвилину). У такий спосіб ви синхронізуєте його із серцевим ритмом. По-друге, намагайтеся дихати животом, а не грудьми. Під час такого дихання активну участь бере діафрагма; це м'яко масажує внутрішні органи і стимулює блудний нерв. Глибоке дихання набагато ефективніше запускає всі відновлювальні механізми. Хорошим прикладом є техніка 4–7–8: вдих протягом чотирьох секунд, затримка дихання на сім секунд і повільний видих протягом восьми секунд. Важливо, щоб видих був довшим за вдих, це найпростіший спосіб активації парасимпатичної нервової системи. За регулярної практики глибоке дихання стає ефективною технікою відновлення навіть у дуже складних ситуаціях, де відчувається сильне напруження.
- **Фізичні вправи.** Внутрішнє напруження спонукає організм до активних дій. Звичайно, можна проігнорувати цей імпульс і дочекатися, коли фізіологічні реакції природно вщухнуть. Однак набагато ефективніше дати організму фізичне навантаження. Біг, плавання, теніс, велосипедна прогулянка, танці та енергійна ходьба допомагають "скинути" нервовий стрес, що спричинений

емоційним перенапруженням. Фізична активність поліпшує кровопостачання, нормалізує дихання, стабілізує емоційний стан, а також відновлює ясність розуму та здатність розважно реагувати на складні обставини.

Наукові дослідження показують, що регулярні фізичні навантаження знижують емоційне напруження та тривожність. Вид вправ не має особливого значення, ключовим є їхня регулярність. Виберіть заняття до душі та приділяйте йому час 3-4 рази на тиждень. Уникайте надмірних навантажень і обов'язково проконсультуйтеся з лікарем, якщо вирішите розпочати інтенсивну програму тренувань. Позитивні зміни відбудуться вже за кілька тижнів: ви станете енергійнішими, позбудетеся різких перепадів настрою, і вам буде легше концентруватися на завданнях та зберігати внутрішню рівновагу.

Фізичні навантаження — це природний спосіб турботи про своє здоров'я, відновлення і стабілізації емоційного стану. Що частіше ви вдаватиметеся до них, то легше вам буде повертатися до звичного стану в кризові часи.

Подолання внутрішнього напруження — це не разове зусилля, а системна робота, яка пов'язана зі зміною способу життя, мислення і ставлення до себе. Це шлях, на якому важлива не швидкість, а наполегливість. У здоровому способі життя немає дрібниць. Повноцінне відновлення після стресової реакції залежить від безлічі чинників: здорового харчування, міцного сну, планування дня, соціальної підтримки, психологічної стійкості тощо.

- **Турбота про себе.** Здатність до асертивної взаємодії безпосередньо залежить від якості піклування людини про себе, що надає необхідні ресурси для підтримання внутрішнього балансу. Вчасно задовольняючи свої фізичні, емоційні та ментальні потреби, людина відчуває більшу впевненість.

  Турбота про свій емоційний стан, що охоплює усвідомлення і прийняття почуттів, а також уміння долати стрес, дає змогу віднайти внутрішню рівновагу, яка так потрібна для спокійного і впевненого відстоювання своїх прав. У цьому контексті турбота стає не просто проявом любові до себе, а найважливішою умовою повернення доступу до внутрішніх ресурсів. Регулярний відпочинок, збалансоване

харчування, фізична активність, якісний сон та підтримання допомагають організму вийти з режиму постійної мобілізації. Водночас відновлюється робота префронтальної кори — ділянки мозку, що відповідає за усвідомлений вибір, саморегуляцію та соціальну поведінку. Ви починаєте усвідомлювати власні межі й бажання та заявляти про них, не вдаючись до захисних реакцій. У піклуванні про себе ви вчитеся довіряти своїм почуттям, отже, набуваєте впевненості. Що певніше ви почуватиметеся, то простіше вам буде спілкуватися з повагою до себе й до оточення.

Практичні вправи

Діафрагмальне дихання

Діафрагмальне дихання (дихання животом) — це один із найефективніших і найприродніших способів заспокоїтися та придушити стресову реакцію. Під час нього задіюється діафрагма — великий м'яз, що розділяє грудну і черевну порожнини. Опанувати цю техніку до снаги кожному: згодом вона стане ефективним інструментом не лише для стабілізації вашого емоційного стану, а й для поліпшення самопочуття загалом. Регулярні заняття цим методом дають змогу позбутися стресу, стабілізувати серцебиття, підвищити якість сну, набратися сил і навіть поліпшити травлення.

1. **Підготовка.** Виберіть тихе, комфортне місце, де вас ніхто не потурбує. Прийміть зручну позу: стоячи, сидячи або лежачи.
   - ✓ *Положення стоячи.* Обіпріться спиною на стіну або будь-яку іншу надійну поверхню. Це допоможе зберігати вертикальне положення тіла, щоб не відволікатися на підтримання рівноваги. Станьте прямо, розслабте м'язи. Стопи розташуйте на ширині плечей, рівномірно розподіливши між ними вагу тіла. Коліна злегка розслаблені, не заблоковані. Плечі опустіть, хай руки вільно звисають уздовж тіла. Шия і голова мають перебувати на одній лінії з хребтом, підборіддя злегка опущене.
   - ✓ *Положення сидячи.* Виберіть стілець зі зручною спинкою. Сядьте прямо, розслабте й опустіть плечі. Стопи мають стояти на підлозі.
   - ✓ *Положення лежачи.* Це найзручніша поза для навчання, що дає змогу швидко розслабити тіло. Ляжте на спину на тверду, зручну поверхню, наприклад на килимок для йоги. Зігніть ноги в колінах, поставте стопи на підлогу, щоб розслабити поперек.

   За необхідності заплющте очі. Відчуйте своє тіло. Дозвольте напруженню піти з плечей, шиї та нижньої частини спини. Зробіть кілька повільних, глибоких вдихів і видихів, щоб налаштуватися на виконання вправи.
2. **Дихання.** Покладіть одну руку на груди, а іншу — на живіт, трохи вище пупка. Зосередьтеся. Слідкуйте за тим, яка рука піднімається під час вдиху. За поверхневого грудного дихання підніматиметься рука на грудях. Ваша мета — навчитися дихати животом.

- ✓ *Вдих.* Повільно і глибоко вдихайте повітря крізь ніс. Уявіть, що наповнюєте ним живіт, як повітряну кулю. Рука на животі має повільно здійматися, а рука на грудях — залишатися нерухомою. Це ключовий момент: переконайтеся, що рухається саме рука на животі. Груди і плечі мають залишатися розслабленими.
- ✓ *Видих.* Повільно видихайте крізь злегка прочинені губи, ніби задуваєте свічку, або крізь ніс. Відчуйте, як живіт плавно опускається, а рука повертається у вихідне положення. Наприкінці видиху можете злегка втягнути живіт, щоб випустити з легень усе повітря.

Видих має бути трохи довшим за вдих. Наприклад, якщо ви вдихаєте протягом 4 с, то видихайте протягом 7-8 с. Так ви досягнете більшого розслаблення. Уявляйте, як із кожним вдихом тіло насичується киснем, а з кожним видихом — скидає напруження.

3. **Рекомендації.** Приділяйте діафрагмальному диханню 5–10 хв щодня. Поступово збільште тривалість вправи до 15–20 хв. Ключом до опанування техніки є регулярна практика. Спочатку це може здаватися незвичним і вимагати зусиль. Не засмучуйтеся, якщо не вийде одразу, адже ваше тіло швидко призвичається. Коли опануєте вправу в положенні стоячи, лежачи або сидячи, спробуйте дихати так під час ходіння, на роботі та в інших повсякденних ситуаціях. Діафрагмальне дихання стане вашим основним способом заспокоєння в емоційно складних обставинах.

Зміна переконань, що перешкоджають асертивній поведінці

- ✓ **Виявлення переконання.** Яка думка найчастіше не дає вам змоги діяти впевнено та відкрито? Яке глибинне переконання про себе та світ обмежує вашу свободу самовираження? Запишіть його без намагання переосмислити, у тому вигляді, у якому воно зринає подумки.
- ✓ **Аналіз впливу.** Як це переконання впливає на ваш стиль спілкування? Чи примушує воно вас замикатися й мовчати, коли хочеться висловитися? Чи, навпаки, спонукає діяти різко й розгонисто в разі виникнення загрози? А можливо, ви дотримуєтеся пасивно-агресивного стилю, коли приховані емоції проривaються у вигляді натяків і роздратування? Опишіть свій стиль спілкування та наслідки його застосування.
- ✓ **Визначення тригерів.** Коли це переконання проявляється особливо сильно? Ви втрачаєте голос у розмові з партнером? Стаєте занадто стриманим перед керівником? Або, навпаки, поводитеся вразливо і напружено в колі сім'ї? Назвіть сфери свого життя, у яких внутрішній голос викликає дезадаптивні реакції, та опишіть ситуації, у яких він особливо сильний.
- ✓ **Формування альтернативи.** Що ви можете протиставити автоматичному переконанню, коли воно знову зринає? Наприклад, коли чуєте, як внутрішній голос стверджує: "Якщо я скажу все, що думаю, мене не зрозуміють", замініть це думкою: "Чесність дає змогу вибудувати глибші та щиріші стосунки". Якщо вам здається, що тільки жорстка позиція дає змогу домогтися свого, то поміркуйте, як досягти того самого результату м'якшими способами, що не призводять до розриву стосунків.

Щоб нове мислення вкоренилося, одного розуміння замало. Потрібно свідомо повторювати нове формулювання щоразу, коли виникає старий страх або емоційний імпульс. Спочатку це може здатися штучним, але ви швидко звикнете. Головне — не зупиняйтеся. Поступово нова думка стане частиною вашої особистості.

Домашнє завдання

Відстежуйте, коли старе переконання починає керувати вашими словами чи діями. Помічайте його, переосмислюйте і замінюйте новим твердженням, яке ви щойно сформулювали. Практикуйте це щодня: у розмові, у справах, у думках. Згодом ви почнете помічати, як певність, спокій і внутрішній стрижень стають вашими надійними супутниками.