Сергей Пустынский

Моделирование ассертивности и самоуважения

Тель-Авив, 2011

*Воин ни перед кем не опускает головы, но в то же время он не позволит никому опускать свою голову перед ним. Нищий, напротив, уже при падении шляпы падает на колени и метет пол перед любым, кого считает выше себя. Но в то же время он требует, чтобы кто-то, находящийся ниже его, мел пол перед ним*.

Карлос Кастанеда

Предыстория этой работы берёт своё начало в нескольких терапевтических сессиях, которые автор провёл этим летом. Запросы клиентов изначально различались , но в процессе сбора информации (с помощью метамодели – для прояснения и конкретизации запроса - и «чистого языка» - чтобы не привносить в запрос клиента своих проекций) выяснилось, что центральным ядром в обоих запросах является неумение проявлять себя себя и множество убеждений, подкрепляющих это поведение.

Результат терапевтической сессии оказался отложенным по времени. Практический результат одной из сессий проявил себя через полтора месяца: клиент позвонил в огромном воодушевлении и поблагодарил терапевта «Я не знаю, что это было, но я начала позволять себе выражать себя, и это очень здорово». Оказалось, что клиент чуть ли не впервые в жизни открыто заявил о своём недовольстве начальнику и получил от этого процесса огромное удовольствие. Второй клиент спустя две недели позволил себе ассертивное, уверенное в себе и разграничивающее свои интересы и интересы партнёра, поведение и прекратил непростые отношения, поддерживавшие его в состоянии беспомощности и нелюбви к себе.

Ассертивность и самоуважение, на мой взгляд, является одними из важнейших качеств, которые должны быть свойственны человеку разумному в современном обществе.

Поскольку модель ассертивности и самоуважения очень обширна сама по себе, я раскрою здесь только главные и общие элементы модели, оставаясь на уровне макростратегий. Я исхожу из предположения, что более конкретные части модели (как, например, способность осознавать свои цели в каждый конкретный момент) хоть и являются частью целого, но у каждого конкретного человека эта стратегия будет своей и излишняя детализация лишь нивелирует творческий потенциал клиента, способный придумать свои оригинальные способы реализации.

**Что же такое ассертивность?**

Ассертивное поведение рассматривается как оптимальный, самый конструктивный способ межличностного взаимодействия в противовес двум самым распространенным деструктивным способам — манипуляции и агрессии.

**Ассертивность** проявляется, когда мы:

     Даем другим возможность закончить свою  мысль,  прежде  чем начнем говорить сами;

     Отстаиваем позицию, выражающую наши  чувства  или  очевидные для нас факты;

     Основываем свои решения на том, что считаем правильным;

     Рассматриваем дружбу, как возможность узнать больше о себе и других и обмениваться идеями;

     Спонтанно и естественно  включаемся  в  разговор,  пользуясь умеренным тоном и звуком голоса;

     Пытаемся понять чувства других  прежде,  чем  выражать  свои собственные;

     Стараемся избежать неприятностей и  неудобств  высказывая  и обсуждая проблемы до того, как они возникают или  находим  рациональные способы примириться с неизбежным.

     Прямо и честно рассматриваем проблемы и решения;

     Считаем себя сильными  и  способными,  но  в  общем  равными большинству других людей;

     Принимаем ответственность с учетом  собственного  положения, своих потребностей и прав.

 Будучи истинно ассертивными  людьми,  мы  чувствуем  себя свободными в проявлении собственной личности. Мы общаемся с  другими в открытой, прямой, честной и приемлемой манере.  Мы  учитываем свои желания и нужды, участвуя в развитии событий.  Наконец, мы действуем таким образом,  что  можем  уважать  сами  себя.  Мы знаем, что не можем выигрывать всегда. Мы  принимаем  собственные ограничения, но независимо от ситуации, мы  всегда  добросовестно стараемся, чтобы иметь возможность поддерживать наше чувство собственного достоинства.

 Личности пассивно-агрессивные о том, чего они хотят, дают знать окружающим при помощи намеков, никогда не говорят ясно о том, чего хотят. Свои ощущения выражают хлопаньем дверями, не  говоря  с кем-нибудь, опаздывая или халтуря. Окружение чаще всего не  может разобраться в замаскированных сигналах и начинает злиться на  этого человека. В результате такие люди остаются с  ощущением  фрустрации или обиды.

     Ассертивные личности сообщают о том, чего хотят, планируют способы взаимодействия с другими лицами, а затем действуют по плану.

Обычно лучший план создается при выражении чувств или взглядов  и непосредственного обращения к другим об  изменении  их  поведения без употребления  угроз,  требований  и  негативных  утверждений.

Однако, в острых ситуация ассертивные, обычно, особы могут становиться и агрессивными. Обычно поведение ассертивных  лучше  всего приспособлено к ситуации, в которой они находятся. Обычно  ассертивные люди довольны результатами своего дела и обычно к ним  позитивно относится окружение.

     Ассертивность - наиболее эффективный способ взаимосвязи, потому что он сообщает, как влияет на  него  их  поведение.  Имеешь возможность избавления от неприятных чувств, которые, оставаясь  в тебе, могли бы нарастать.  Ассертивное  поведение  часто  помогает разрешить трудности, которые являются предрасположением к  стрессу или неврозу и повышают контроль человека над своей жизнью.

**Итак, с чего начинается модель?**

Хорошо, когда любовь к себе и уважение к своим потребностям идёт с детства. Это случай, рассматриваемый в этом труде далее: он почти всегда подразумевает бессознательную способность уважать себя и свои границы. Человек, обладающий такими способностями, является готовым носителем модели ассертивности, которая приведена во второй части труда.

Я же сначала расскажу здесь как научиться уважать себя «с нуля».

**ТРИГГЕР НОМЕР ОДИН (или «я думал, что я упал на самое дно, но снизу постучали)**

«Как мы сюда попали и как будем выбираться»

Чтобы измениться, нужно искреннее желание. Искреннее желание, несгибаемое намерение (привет Дону Хуану!), вектор движения, потребность измениться. Такая потребность не появляется спонтанно. Чтобы желание появилось, клиенту нужно «дойти до ручки»: регулярно сталкиваться с побочными эффектами своего текущего состояния, своей роли в обществе, чтобы пожелать что-то поменять.

**Пошаговая процедуральная модель терапевтической работы для обретения ассертивности и самоуважения** (с нею можно с равной эффективностью работать как с собой, так и с клиентом):

1. Осознать настоящее состояние.
2. Осознать желание перемен.
3. Если желания перемен недостаточно (это обычно является следствием существования множества вторичных выгод текущего состояния клиента), то
4. Поработать с вторичными выгодами теперешнего состояния.
5. Выяснить метапрограмму достижения цели клиента. «Что побуждает вас что-то менять? Что должно произойти, чтобы вы искренне захотели измениться?»
6. Выяснить, есть ли в опыте клиента уважающие себя люди. Как они выглядят, как они двигаются, какие убеждения поддерживают их ассертивное и уверенное поведение? Собрать информацию – всё это понадобится в дальнейшем для расширения будущей модели.
7. Если клиент мотивируется «к» - достаточно продемонстрировать ему цель движения, субмодально подсвеченную всеми звуками и синестезиями, яркую и привлекательную.
8. Если клиент хорошо мотивируеся «от»: сгустить краски - дать такое неприглядное в*и*дение настоящей ситуации, которое однозначно побудит клиента двигаться в противоположном направлении. Все средства хороши (но в меру, соблюдая экологию). Желательно также показать и само направление (чтобы клиент представлял куда двигаться). «Пока ты будешь продолжать вести себя так же, ты будешь получать тот же результат. Разумеется, ты можешь продолжать в том же духе. И жизнь не будет преподносить тебе новых сюрпризов. И вряд ли что-то поменяется. Но вспомни как что-то поменялось в твоей жизни... и как тебе было с этим. Тебе осталось только по-настоящему захотеть» .

Наша цель здесь – во внутренней реальности клиента создать два полюса:

Текущее состояние: К-  
Желаемое состояние: К+

Ст*о*ит расположить клиента уже не совсем в текущем состоянии, а по дороге в желаемое. Как вариант можно попросить клиента расположить эти полюса в пространстве, провести между ними линию и попросить бессознательное выбрать его теперешнее положение относительно этих двух полюсов, словестно задав пресуппозицию, что текущее состояние- это уже немного прошлое (диссоциация), а желаемое в будущем, тем самым сопоставив эту линию с линией жизни клиента.

1. Сбор информации – что поддерживает сложившуюся систему. Это может быть его идентификация («я не особо значимый», «я – просто человек»), при этом стоит принимать во внимание, что клиент может не осознавать некоторые из своих убеждений.
2. Выход за пределы темы обсуждения (можно сделать разбивку состояния, физически поменять место).
3. Сбор информации – что такое самоуважение для клиента? Вёл ли он себя однажды как человек, умеющий себя проявлять открыто и смело? Если нет, то кто обладает этими качествами? В каких контекстах клиенту хотелось бы обладать этим?
4. Обучение человека выходу во вторую позицию (если он не умеет) .
5. Попросить клиента стать желаемым собой (или личностью, которая проявляет самоуважение). Как бы он себя вёл? Какой метафорой он себя опишет? Какие ценности будут подкреплять его новое поведение? (В случае «сопротивления» или неуверенности – попросить притвориться, «представь как будто...» и другие фокусы языка).
6. Любой техникой НЛП инсталлировать новые убеждения во внутренем опыте человека. Чтобы расшатать привычные убеждения человека, можно использовать раскрутки и фокусы языка. Для работы с убеждениями – музей старых убеждений, технику «нет – да», можно попросить клиента убедить тебя в тех новых убеждениях, которые скоро станут частью его. Очень важны правильные формулировки. Метасообщение клиенту: изменения уже происходят, ты сделал первый шаг, обращай внимание как ситуация уже начинает меняться.
7. Дальнейшая работа также допускает множество вариаций. Я работал с техникой реимпринтинга в состоянии лёгкого транса. Можно использовать и другие способы. Например, создать в клиенте новую субличность, обладающую нужными качествами и в трансе сообщить, что эта субличность расширит его возможности и сможет дать ему огромную поддержку. Привести клиента к его внутреннему Мастеру для того, чтобы он передал эти качества.
8. Иногда возникает необходимость научить клиента любить себя. Для этого найти воображаемого или реального человека (уважаемого клиентом), который восхищается клиентом и попросить клиента из второй позиции рассказать про себя. «Взгляд влюблёнными глазами». Затем принять этот подарок из первой позиции и обратить внимание, как поменялось самоощущение клиента.
9. Для того, чтобы научить клиента сохранять ресурсное состояние в ситуации конфликта (один из элементов модели ассертивности) – импровизировать. Задавая вопросы «что бы помогло тебе сохранять уверенность в шторм?» Метафора: неваляшка, внутренний стержень, ветка гибкого дерева, сгибающаяся, но не ломающаяся под тяжестью снега.
10. После установки убеждений и ценностей привнести их в различные контексты жизни клиента. Попросить его оценить качество своей работы из его будущего (полгода, год). Что поменяется в его общении? Насколько проделанные изменения устроят его? При необходимости, повторить элементы работы, начиная с 11 шага пока клиент не будет полностью удовлетворён работой.
11. Клиент благодарит себя за проделанную работу. Подстройка к будущему – что нового сделает клиент в самом ближайшем будущем. Клиент обозначает первые конкретные шаги своей новой жизни, можно также обозначить некий ритуал в самом ближайшем будущем, который подтвердит намерение клиента двигаться к своей цели.

**Что ещё поможет клиенту научиться больше уважать себя и свои границы?**

1. Выйти за пределы паталогической системы отношений (обычно привычная роль человека прочно известна социуму вокруг него, поэтому изменения стоит делать на уровне окружения тоже) и найти более здоровый вариант отношений (дружный коллектив, людей, которые будут с большим принятием и уважением относиться к клиенту). Повариться в этом коллективе и осознать, что это – норма.
2. Работать с принятием себя (методами НЛП, гештальт-терапии, телесно-ориентированными и дыхательными техниками)

**Как быть ассертивным?**

Общие элементы:

- способность осознавать свои потребности

- способность открыто заявить о своих потребностях

- уважение к потребностям других

- способность к эмпатии

- умение говорить «нет» и не соглашаться с собеседником в конкретных вопросах, но сохранять раппорт в целом.

**Идентичность**:

Я Человек с большой буквы.

Я личность среди равных мне.

Воин ни перед кем не опускает головы, но в то же время он не позволит никому опускать свою голову перед ним.

Поэтическая метафора из уст Арсения Тарковского:

*Я человек, я посредине мира,  
За мною мириады инфузорий,  
Передо мною мириады звезд.  
Я между ними лег во весь свой рост –  
Два берега связующее море,  
Два космоса соединивший мост.*

**Убеждения и ценности:**

*Любое человеческое существо изначально создано свободным*

*Все мы великаны, воспитанные пигмеями (Р. Уилсон)* (особенно актуально для «жертв» советского воспитания, впитавшего убеждения коллективизма вроде «единица ничто, коллектив всё»

*Я полностью принимаю себя*

«*Я себя не на помойке нашёл*» - в процессе моделирования встретилось и такое

«*Будь выше этого*»

Любовь и уважение к другим немыслимо без обретения самоуважения.

В модель ассертивности очень хорошо вписывается «молитва гештальт-терапевта»

*Я живу в этом мире не для того, чтобы соответствовать твоим ожиданиям.  
И ты живешь в этом мире не для того, чтобы соответствовать моим ожиданиям.  
Ты — это ты.  
А я — это я.  
И если нам случилось встретить друг друга — это прекрасно.  
А если нет — этому нельзя помочь.*

(Фриц Перлз)

**Как работать с убеждениями и ценностями:**

До встраивания новых убеждений стоит осознать старые. Например, взять листок, разделить на две части, и в одном столбце выписать все свои текущие и не особо ресурсные убеждения, а в другом – желаемые, поддерживающие, те, которые дадут больше уверенности, ассертивности, самоуважения.

Менять убеждения можно любой подходящей для этого техникой НЛП (и не только). В работе с конкретными клиентами автор предпочитает использование техники «Музей старых убеждений». Соответственно, текущие и не особо ресурсные убеждения отправляются «в музей», а их место занимают новые и более экологичные.

**Какие метапрограммы полезны в модели ассертивности и самоуважения?**

Внутренняя референция с внешней проверкой (чтобы опираться на себя, оставаясь при этом открытым для обратной связи)

Я- а потом другие

**Конфаймент-модель ассертивного поведения**

Способность выражать себя открыто  
Способность дать обратную связь  
Способность идти на управляемый конфликт  
Способность быть не согласным  
Умение понимать чувства других  
Не стесняться отстаивать своии права  
Уменние понимать чего хочешь, знание целей

Мои взгляды и убеждения ценны и достойны того, чтобы быть высказанными

Я сильный и способный, но в целом равный другим

Я имею право отстаивать свои взгляды

Собеседник равен мне, мы партнёры

Любое социальное взаимодействие на уровне Взрослый-Взрослый (деловое или личное общение)

Дать другим закончить свою мысль, прежде чем начать говорить самому

В случае необходимости отстаивать свою позицию

См. Приложение 1

см

Не позволять привычкам других людей или ситуациям управлять собой

Выбирать в каждый момент жизни и нести ответственность за свой выбор

Избавление от неприятных чувств, ниже уровень стресса

Уважение окружающих

Приобретение иммунитета к манипуляциям

Окружающие внимательно слушают

Демонстрирующий стратегию достигает большинства своих целей в социальном взаимодействии

Выслушивание собеседника (эмпатическое, «я с тобой»)

Открытое обсуждение проблем, избегая обобщений и перехода с логических уровней (не переходить на личности)

Человек, достойный уважения  
Личность

Приложение 1: Операции:

Отстаивать свою позицию