

Патрик Кинг

# Ассертивность

Высказаться. Сказать «нет». Установить границы.  
Получить контроль



# Патрик Кинг

## Ассертивность. Высказаться. Сказать «нет». Установить границы. Получить контроль

*Текст предоставлен правообладателем*

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=31520126](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=31520126)*

*Ассертивность. Высказаться. Сказать «нет». Установить границы.*

*Получить контроль: Библиос; Москва; 2018*

*ISBN 978-5-905641-50-3*

### Аннотация

Кто принимает решения в вашей жизни вместо вас? Убедитесь, что обладаете достаточной ассертивностью, чтобы самому выбирать, что делать, и противостоять давлению со всех сторон. Всю свою жизнь вы ставили себя на последнее место. Пора это изменить. Хватит приспосабливаться, угождать другим и идти на компромиссы. Завоюйте доверие, установите границы и просите то, чего вы хотите на самом деле. Вы живете жизнью, которую навязывают окружающие? Вы вынуждены решать чужие проблемы? Ассертивность – первый шаг к той жизни, о которой вы мечтаете. Занимайтесь тем, что делает вас счастливым. Избегайте того, что делает вас несчастным. Прекратите ставить других людей на первое место, хватит позволять им пользоваться вами. Из этой книги вы узнаете: – как уверенно говорить НЕТ

и вернуть себе свои силы и время; – как просить о том, что вам нужно и когда это нужно; – как отказывать вежливо, без негативных последствий; – как сбалансировать асертивность, стоворчивость и услужливость; – как практиковать самопринятие, приоритизацию и эмпатию; – как побороть склонность постоянно извиняться.

# Содержание

Book-kit	6
Об авторе	9
Введение	11
Глава 1	12
Как заявить о своих потребностях	18
1. Определенность	19
2. Разнообразие	21
3. Значимость	22
4. Любовь и единение	24
5. Рост	26
6. Вклад	28
Баланс	30
Не всегда стоит быть добрым	34
Конец ознакомительного фрагмента.	38

**Патрик Кинг**  
**Ассертивность.**  
**Высказаться. Сказать**  
**«нет». Установить границы.**  
**Получить контроль**

© Patrick King, 2017

© CARTOON RESOURCE, иллюстрации, 2018.

© CARTOON RESOURCE, иллюстрация на обложке,  
2018.

© ООО «Библос», 2019.

\* \* \*

# Book-kit

**Отстаивайте свои интересы без чувства вины, страха или неловкого напряжения. Научитесь получать то, чего вы заслуживаете, и перестаньте закрывать глаза на проблемы.**

Кто принимает решения в вашей жизни вместо вас? Убедитесь, что обладаете достаточной асертивностью, чтобы самому выбирать, что делать, и противостоять давлению со всех сторон. Всю свою жизнь вы ставили себя на последнее место. Пора это изменить.

**Хватит приспосабливаться, угождать другим и идти на компромиссы.**

Мы предлагаем руководство для тех, кто страдает хроническими формами услужливости, сговорчивости, неконфликтности и перегруженности. Вы узнаете, почему вам не хватает асертивности и как систематически бороться со своими деструктивными склонностями. Эта книга отличается от всех остальных обилием жизненных примеров. Если ваша проблема – отсутствие асертивности, здесь вы найдете подробнейшее решение, включая уникальный 27-дневный План действий.

**Завоюйте доверие, установите границы и просите**

**то, чего вы хотите на самом деле.**

Патрик Кинг – автор международных бестселлеров и коуч по социальным навыкам. Его книги опираются на обширные источники, исследования, научный опыт, коучинг и реальную жизнь. В прошлом он стремился угодать людям и точно знает, что это значит, когда не можешь высказать свое мнение.

**Хватит ставить других людей на первое место, хватит позволять им пользоваться вами.**

- Как сбалансировать ассертивность, стоворчивость и услужливость.
- Как практиковать самосострадание, самопринятие, приоритизацию и эмпатию.
- Как справиться со склонностью постоянно извиниться.
- Причины уступчивости и безотказности.

**Как уверенно говорить НЕТ и вернуть себе свои силы и время.**

- Просить о том, что вам нужно и когда это нужно.
- Отказывать вежливо, без негативных последствий.
- Понять свои подсознательные паттерны мышления и убеждения.

**Для кого вы собираетесь прожить свою жизнь? Надеюсь, для себя, а не для других.**

Вы живете жизнью, которую навязывают окружающие? Вы вынуждены решать чужие проблемы? Ассертивность – первый шаг к той жизни, о которой вы мечтаете. Что делает вас счастливым? Занимайтесь этим. Что делает вас несчастным? Избегайте этого. Если другие люди нарушат это простое кредо, ассертивность спасет положение.

**Если хотите контролировать свою жизнь, прочтите эту книгу!**

# Об авторе



**ПАТРИК КИНГ** – автор бестселлеров, которые продаются по всему миру, а также востребованный коуч и тренер по навыкам общения. Он по собственному опыту знает ценность навыков общения, потому что именно они помогли ему подняться над заурядными достижениями и начать успешную карьеру. Умение вписаться в любую ситуацию и в любые об-

стоятельства, считает он, невозможно переоценить. С этим умением любой разговор пройдет как по маслу.

Патрика хорошо знают как специалиста по социальному взаимодействию и коуча по устному общению из Сан-Франциско. Его можно найти в GQ Magazine, TedX, Forbes, NBC News, Huffington Post, Business Insider, Men's Fitness, Inc., ATTN, Real Simple Magazine, и Creative Live. Благодаря высокому эмоциональному интеллекту и пониманию особенностей человеческого взаимодействия он стремится преодолеть эмоциональные барьеры, внушить уверенность и вооружить людей инструментами, необходимыми для успеха. Никаких трюков и уловок, только тщательный анализ человеческой психики, одобренный практикой реального общения, отшлифованного и доведенного до совершенства за три года обучения на юридическом факультете. Когда он не занят тем, что помогает клиентам «завоевать мир», то выступает солистом в кавер-группе, исполняя хиты 80-х годов или же готовится к очередному забегу на 10 километров.

# Введение

*Что для вас значит твердость характера?*

*Могу сказать, что это значит для меня: свобода.*

*Не безусловная свобода от других или свобода от жизненных обязательств (как известно, жить в обществе и не зависеть от него – невозможно), но твердость характера. Это свобода выбирать, чем я хочу заниматься и как, и в своем выборе не зависеть от людей, мест и материальных вещей.*

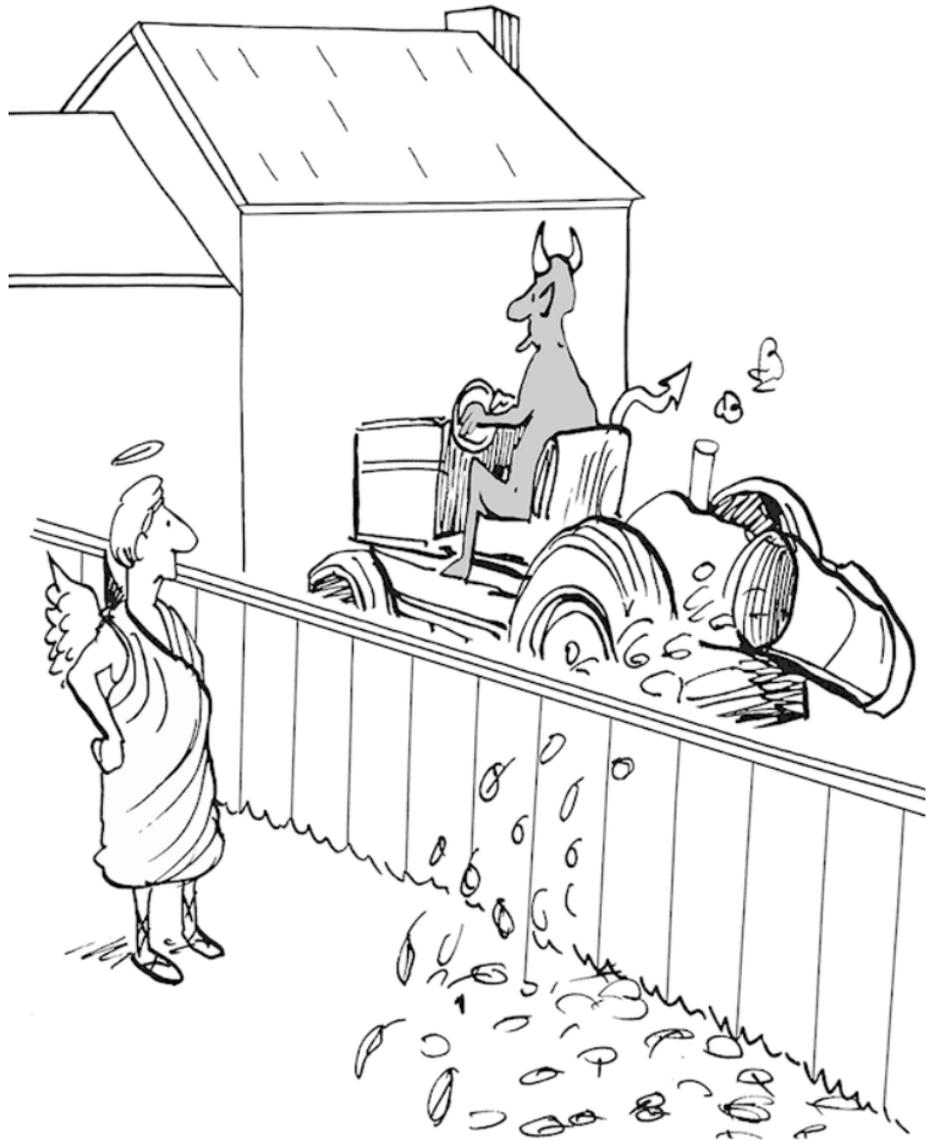
*Если звучит нереально, это не так. Вы ведь понимаете разницу между тонущим человеком и с легкостью рассекающим воду? Поэтому пора вернуть себе свое время, энергию и жизнь.*

*Я всегда любил угождать, был пассивным, безвольным. Теперь я понимаю, что вел себя так по нескольким причинам. Во-первых, я не знал, что можно говорить людям «нет». Во-вторых, я думал, что все возненавидят меня, если я осмелюсь возразить. В-третьих, я буквально не знал, что сказать в сложных ситуациях. Глупо теперь вспоминать, но я знаю, что не одинок.*

*Я написал эту книгу не только для вас, но и для себя. За свободу!*

# **Глава 1**

## **Баланс асертивности**



Он сразу же решил переехать

Одних коммуникативных навыков не достаточно, чтобы преодолеть минное поле межличностных и рабочих отношений.

Что если вы до сих пор из кожи вон лезете, чтобы избежать конфликта, не умеете выразить свои мысли четко и ясно, боясь выплеснуть эмоции? Что если вы клянете себя за то, что вы такой слабохарактерный, легко сдаетесь или выполняете чужие распоряжения, потому что слишком добродушны?

Теоретически, чтобы проявить твердость характера, или ассертивность, достаточно произнести несколько простых фраз. Но на практике это один из сложнейших элементов взаимоотношений – как узкая тропка на краю пропасти. Чтобы изменить свое поведение, нужно в первую очередь научиться распознавать эту проблему в себе и в других.

Три подружки решили встретиться, и одна из них, Кейша, забронировала столик в ресторане. Она заказала самое дорогое блюдо, потому что ее повысили, и она могла позволить себе такую роскошь. Элис никому не сказала, что недавно у нее было расстройство желудка, и вообще ничего не заказала, оправдываясь (дрожа и потея) тем, что боится, как бы ее не стошнило.

Гита оплатила в тот день незапланированный ремонт машины и, взглянув на цены в меню и ахнув, заказала лишь гарнир, чтобы остались деньги на долгожданный бокал чего-нибудь покрепче.

Когда принесли счет, Кейша сказала официанту, чтобы он разделил его на троих.

Элис меньше всего хотелось платить за еду, когда по-хорошему она должна была остаться дома и лежать в постели, но она согласилась, чтобы не расстраивать Кейшу. Гита (вероятно, вино на пустой желудок сыграло свою роль) огрызнулась, сказав, что Кейша слишком много на себя берет, и нужно было вообще отказаться от этого ресторана.

«Почему же вы молчали?» – спросила Кейша, театрально расплатившись за весь ужин, несмотря на протесты подруг. После чего наступила оглушительная тишина. Это была их последняя встреча.

Почти все мы можем вспомнить случай, когда мы играли роль Кейши, Гиты или Элис. Твердость характера пригодилась бы в тот вечер всем троим.

Пассивное поведение Элис было вызвано тем, что она постеснялась рассказать Кейше, что плохо себя чувствует и не может прийти на встречу. Гита стыдилась своей финансовой ситуации и стала подозревать Кейшу в скрытых намерениях унижить ее. Несмотря на внешнюю уверенность Кейши, ее низкая самооценка подогрела агрессивное поведение и желание самой выбрать, где, когда и как они будут ужинать.



Он подсчитал, кто сколько должен... и взял с них плату

за услугу

Что такое ассертивность и почему она важна?

Ассертивность позволяет информировать людей о вашей позиции, о вашем выборе без негатива. Это ваше умение добиться желаемого без отрицательных последствий. Представьте, что ассертивность – пузырь, защищающий ваши ценности, ваше время, способности и потребности, ваш уверенный телохранитель, который не позволяет ситуации выйти из-под контроля. Она не позволяет прыгать выше головы или бояться навязать свое мнение людям. Ассертивность – это умение спокойно отстаивать свои права и корректно, со всем уважением, влиять на окружающих в потенциально стрессовых ситуациях.

Ассертивность улучшает взаимоотношения с коллегами, семьей, друзьями и незнакомыми людьми во всех обстоятельствах. Она может принести удивительные плоды, если вы сделаете то, чего раньше предпочитали избегать: например, пожаловаться или попросить повысить вам зарплату. Вы можете получить преимущества, о которых и мечтать не смели, до того как стали практиковать ассертивность.

# Как заявить о своих потребностях

У каждого есть потребности, психологические или физические, и отсутствие твердости духа означает, что эти потребности не будут удовлетворены. В краткосрочной перспективе это приемлемо и иногда даже необходимо. Однако разве так вы хотите прожить свою жизнь – с лишениями и утратами?

Потребности во многом определяют вашу личность: это упрощенный вариант ваших грез и глубочайших желаний, это то, о чем вы мечтаете, когда бросаете монетку в фонтан или видите падающую звезду, или цели, которые вы записываете в дневник в первый день нового года. Это движущая сила любого из нас, а неудовлетворенные потребности порождают тревогу, безнадежность и недовольство собой.

Важно понимать, какие потребности абсолютно необходимо удовлетворить, так как именно их вы упускали, когда не проявляли ассертивность. Это то, чем вы жертвовали в жизни, закрывая на все глаза и не отстаивая свое мнение. Известный спикер по личностному развитию и писатель Тони Роббинс выделяет шесть общих человеческих потребностей.

# 1. Определенность



**Определенность** – потребность в последовательности, стабильности, безопасности, порядке, комфорте и контроле. Базовая потребность, нацеленная на выживание и способность создавать структуру, а также обеспечивать рутинную деятельность в безопасных условиях.

*Без ассертивности:* если вы дали приятелю, с которым вместе снимаете квартиру, деньги на оплату ее аренды и счетов, а он потратил их на что-то другое, но вы даже не возмутились, что привело к массе рассерженных писем от хозяина квартиры и предупреждениям об отключении воды и электричества, то эта потребность не будет удовлетворена.

Однако не будем забывать, что люди – сложные существа; слишком много определенности порождает скуку. Вот почему в игру вступает следующая потребность.

## 2. Разнообразие



«Я внесу разнообразие в вашу команду»

**Разнообразие** – потребность в вариативности, проверке на прочность, изменениях, вызовах, сюрпризах, неопределенности и приключениях.

*Без ассертивности:* ваш приятель, с которым вы вместе снимаете квартиру, прилично зарабатывает, но считает ремонт или новое оформление интерьера пустой тратой времени. Интерьер квартиры вгоняет вас в тоску, но вам не хватает смелости настоять на том, что пора освежить его. Вы уже мечтаете, чтобы приятель перестал платить свою долю аренды; тогда вы бы перебрались в новую квартиру. Ваша потребность в перемене пока не удовлетворена.

### 3. Значимость



«Этот парень с детства мечтал быть особенным»

**Значимость** – потребность чувствовать себя нужным, почитаемым, желанным, особенным и ценным. С рождения нам нужно чувствовать себя уникальными и достойными внимания, и один из способов почувствовать себя **значимым** – преподавание.

*Без ассертивности:* на работе появилась вакансия учителя

ля, о которой вы давно мечтали. Предполагается, что ее получит ваш общительный, дружелюбный коллега, хотя его это не очень интересует, а вы знаете, что эта должность идеально подходит вам. Вы не можете набраться смелости и поговорить с менеджером по подбору кадров, и в итоге должность получает менее квалифицированный кандидат.

## 4. Любовь и единение



**Любовь и единение** – потребность в общении, дружбе, близости и взаимной любви.

*Без ассертивности:* несмотря на несколько месяцев намеков, вы не можете набраться смелости и пригласить на свидание того, кому вы не безразличны. Был подходящий момент, но вы запнулись, и человек ушел, с грустью и печалью.

лю. Несколько месяцев спустя общий друг сообщил вам, что у него/нее теперь новая любовь. Удовлетворить эту потребность очень важно, так как люди жаждут более глубокой близости и единения.

## 5. Рост



**Рост** – потребность в интеллектуальном, духовном, физическом и эмоциональном развитии. Это потребности духа. Без удовлетворения предыдущих потребностей рост невозможен.

*Без ассертивности:* ваша компания предлагает тренинг по публичным выступлениям, однако, когда записывают желающих, то проходят мимо вас и шутят, что серая мышка не осмелится на такое. Вы молча смотрите им вслед и миритесь с тем фактом, что такие люди, как вы, не заслуживают шанса победить свои страхи.

## 6. Вклад



«Что я могу сделать для вас, мадам?»

**Вклад** – потребность творить добро, служить людям, делиться, защищать не только себя, заботиться о других.

*Без ассертивности:* вы всегда мечтали спасти животных, но боитесь, что не сможете убедить персонал приюта доверить вам такое дело; вы считаете, что животным будет лучше в другом месте, и гоните мысли о тех, чью жизнь вы могли бы улучшить. Вы отказываетесь от желания быть вегетарианцем, как только друзья высмеют его, сказав, что вы не протянете и недели. Вы едите мясо, которое они готовят, и говорите, что просто пошутили.

Перечисленные примеры показывают, что удовлетворение шести основных человеческих потребностей неотделимо от взаимодействия с людьми. Твердость характера позволила бы избежать таких результатов. Проявив ее, можно было бы заново обустроить квартиру, заняться преподаванием, связать жизнь с любимым человеком и спасти животных.

Даже если ваши потребности никогда не удовлетворялись, они у вас все же есть, как и у всех. Невозможно проявлять твердость характера, когда внушаешь себе, что никаких потребностей у тебя нет, и презираешь тех, кто, как тебе кажется, требует слишком многого и никогда не задумывается о твоих интересах. Вам придется работать с людьми, чтобы удовлетворить свои потребности и, возможно, впервые в жизни достичь баланса.

# Баланс

Мы только что взглянули на худшие сценарии. Как вы понимаете, если не хватает твердости духа, люди подавляют свои естественные потребности. Думаю, вы готовы поверить, что заслуживаете самореализации, удовлетворяя свои потребности, и, возможно, выбрав эту книгу, вы уже были готовы набить кое-кому морду.

Как же найти баланс? У других людей тоже есть потребности.



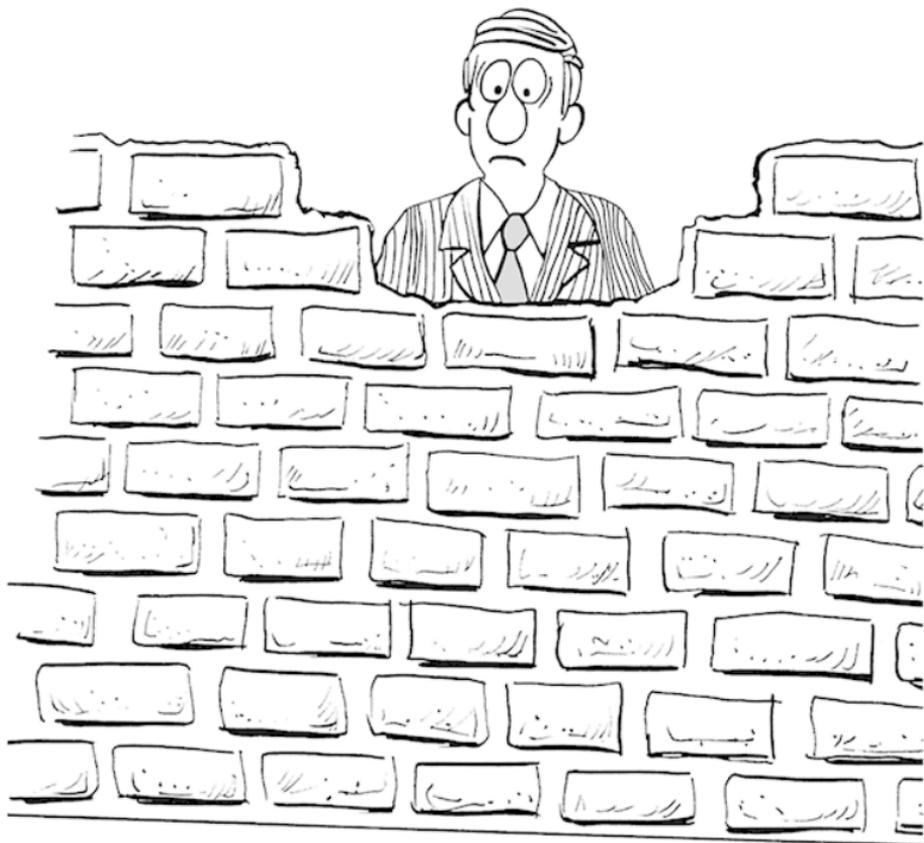
Он достиг идеального баланса в жизни

Хотя важно думать о себе, слишком быстро мы впадаем

из одной крайности в другую. Если вы считаете, что кто-то встал вам поперек дороги, естественной эмоциональной реакцией будет гнев или даже желание отомстить. Вам кажется, что люди обязаны вам, и вы вините других за то, что чувствуете себя неуверенно или не добились желаемого. Ассертивность не означает, что нужно эгоистично игнорировать потребности других людей, чтобы удовлетворить свои собственные.

Люди вечно будут чего-то требовать от вас, этого не изменишь, но у вас всегда есть возможность сказать «нет». Пусть другие ведут себя, как хотят, ведь они тоже могут подавлять или раздувать свои потребности, руководствуясь прошлым опытом. Мечтать о том, чтобы они изменились, – это не проявление ассертивности. Ассертивность – понимание, что вы не можете контролировать поступки других людей, но можете контролировать свое поведение.

К примеру, контролируйте личное пространство, но проявляйте при этом уважение к другим. Не позволяйте людям протискиваться перед вами в очереди, но в то же время не перекрывайте дорогу другим и не расталкивайте их. У вас есть полное право физически защищать себя при необходимости, но нет нужды угрожать людям. Это и есть баланс.



Выстроив стену, он почувствовал себя в безопасности

Другой пример – границы. Границы важны для безопасности и сохранения чувства собственного достоинства. В ваших интересах указать каждому, с кем вас связывают какие-либо отношения, на то, что вас раздражает в его поведении, однако не превращайте это в постоянную критику и нападки по поводу того, что они не удовлетворяют ваши по-

требности. Границы можно установить, если вежливо говорить «нет». Если никогда ни в чем не отказывать, вы обречены вечно выполнять чужие условия, прихоти и капризы, а если грозить отказом, чтобы манипулировать людьми, это вряд ли будет способствовать строительству грамотных границ. Это тоже баланс.

Сбалансировать свои потребности с потребностями окружающих людей – важный элемент асертивности.

# Не всегда стоит быть добрым

Наверняка вам знакомы люди, которые всегда получают желаемое, несмотря на то, что нарушают баланс. Возможно, у вас даже есть свои собственные вредные привычки, которыми вы грешите: оказываете психологическое давление, чтобы люди согласились на ваши требования, или игнорируете просьбы, пока они сами собой не испарятся. Никто не спорит, что такая тактика действительно позволяет удовлетворить некоторые ключевые человеческие потребности, хотя вряд ли поможет достичь любви, единения, роста и вклада. Но можно ли получить более эффективный результат, если проявить капельку эгоизма и пренебречь балансом?



Война – так война!

В исследовании «Агрессия, эксклюзивность и статус в

межличностных отношениях», опубликованном в журнале *Social Forces*, социолог Роберт Ферис наблюдал за учениками шестого, седьмого и восьмого классов из трех округов Северной Каролины в течение трех лет.

Ферис использовал такой фактор, как статус «самого успешного», чтобы выявить элиту школы, и затем проанализировал, кого дети называли своими друзьями. «Прихлебатели» называли своими друзьями одного из представителей элиты, но не были названы таковыми в ответ. Ученики также рассказали, с кем они плохо обошлись и кто был жесток с ними. Элита представляла всего 5 % учеников всех школ, а их друзья и «прихлебатели» – 14 %. Ферис обнаружил, что оставшиеся ученики (81 %) могли бы попасть в высший эшелон через «репутационную агрессию», то есть сплетни, бойкот, слухи и насмешки.

Подобное поведение удваивало шансы подружиться с элитой, особенно если агрессивное поведение было нацелено на ученика с высоким статусом или его близкого друга. Жертвы репутационной агрессии падают с пьедестала на второй или третий уровень иерархии.

Ассертивность не является пассивной или агрессивной. Люди, которые хотят проявлять больше твердости духа, переживают, что их назовут «недобрыми». На самом деле твердость духа предполагает, что вам придется отказываться от того, что вам не подходит. Большинство не любят получать отказ, но важно, как вы сформулируете свое «нет», именно

это определяет отношение к вам.

Пассивные люди не достигают цели – в данном случае популярности – и иногда даже не понимают, чего они хотят. Чаще всего такие ученики попадали в 81 % тех, над кем никто не смеялся, а если они были частью элиты, то не могли противостоять агрессии.

Агрессивные дети попали в элиту, превратив других учеников в мишень для насмешек. Это принесло им желаемый результат, но им пришлось использовать нездоровые типы поведения и в итоге оказаться на линии обстрела для других агрессивных детей, которые следуют их примеру. То есть недоброе поведение принесло свои плоды агрессивным людям. Они достигли значимости, но пожертвовали определенностью, любовью, единением и ростом.

# Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

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

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