

Патрик Кинг

Как постоять за себя

Умение отстаивать свои интересы, устанавливать
личные границы и избегать угодничества




BYBLOS

Патрик Кинг

**Как постоять за себя. Умение
отстаивать свои интересы,
устанавливать личные границы
и перестать угождать**

«Библос»

2022

УДК 316.6
ББК 88.52

Кинг П.

Как постоять за себя. Умение отстаивать свои интересы, устанавливать личные границы и перестать угождать / П. Кинг — «Библос», 2022

ISBN 978-5-6048478-8-6

Высказывать свои желания - это не эгоизм. Это выбор себя в качестве приоритета. А вы поступаете именно так? Не стоит быть милым со всеми, если это сопровождается суровостью к себе. Учитесь ставить свои интересы на первое место и в конечном счете делать только то, чего хотите сами. Потребность угождать - это очень мощное побуждение, однако оно сопровождается тревожностью, стрессами и чувством обиды. Пришло время изменить привычки. «Как постоять за себя» - это руководство к действию, конкретное и без лишней воды. Дело в том, что стратегия, при которой вы отдаете приоритет другим и позволяете кому угодно нарушать ваши границы, не работает, от слова «совсем». Значит, нужны перемены. Эта книга научит вас, как обратиться к своей выгоде мини-решения и утвердиться во мнении, что вы достойны самого лучшего, обладаете ценностью как личность и полностью этого заслуживаете. Потому что это так и есть. Вы разберетесь в психологии угождения и узнаете, как победить эту склонность с помощью действенных техник. Патрик Кинг - автор мировых бестселлеров, коуч по навыкам взаимодействия в социуме. Его труды основаны на самых разнообразных источниках, результатах научных исследований, академическом опыте, практике коучинга и знании реальной жизни. Прочитав эту книгу, вы узнаете:

- как перепрограммировать свои убеждения и научиться устанавливать границы, которые никто не сможет игнорировать;
- почему вы позволяете другим садиться себе на голову и почему это кажется психологически логичным поведением;
- как избавиться от страха быть собой, проявляя больше щедрости и принятия;
- как изменить свои самоповествования, действуя быстро;
- каковы психологические основы конфликта и почему он так нас пугает;
- какие существуют действенные и реалистичные способы

сказать «нет» кому угодно; • почему важно регистрировать достигнутые успехи на пути к истинной любви к себе. Не позволяйте никому вытирать о себя ноги - обретите уверенность в себе. Обретите собственный голос, отстаивайте свои позиции и отдавайте себе приоритет. Это ваша жизнь - так живите и действуйте ради себя! В формате PDF А4 сохранен издательский макет книги.

УДК 316.6

ББК 88.52

ISBN 978-5-6048478-8-6

© Кинг П., 2022

© Библос, 2022

Содержание

Часть I	7
Глава 1	7
Вы – просто чернильное пятнышко	8
Ваша самооценка не зависит от одобрения окружающих	9
Нет ничего плохого в том, чтобы иметь потребности – и удовлетворять их	9
Вы не всеильны	10
Упражнение «Разграничение ответственности»	10
Глава 2	12
Конец ознакомительного фрагмента.	13

Патрик Кинг

Как постоять за себя. Умение отстаивать свои интересы, устанавливать личные границы и перестать угождать

Patrick King
Stand Up For Yourself,
Set Boundaries, & Stop Pleasing Others

By Patrick King
Social Interaction and
Conversation Coach at
www.PatrickKingConsulting.com

Данный перевод книги «КАК ПОСТОЯТЬ ЗА СЕБЯ. Умение отстаивать свои интересы, устанавливать личные границы и перестать угождать» печатается по соглашению TLL Literary Agency.



© 2022 by Patrick King
© Студия Артемия Лебедева, иллюстрация и верстка обложки, 2023.
© ООО «Библос», 2023.

Часть I

Почему некоторые люди склонны к угодничеству

Глава 1

Потребность нравиться

В этой книге мы уделим самое пристальное внимание непреодолимой потребности некоторых людей любой ценой делать приятное другим и узнаем, как разбираться с катастрофическими последствиями поведенческой модели, при которой человек ставит себя на последнее место. Мы подумаем, почему вы, возможно, и есть самый настоящий угодник и чем обусловлено подобное умонастроение. И в процессе нашей работы вы начнете выявлять определенные глубинные убеждения, которые мешают устанавливать здоровые личные границы и брать на себя ответственность за собственную жизнь.

– Слушай, ты не мог бы задержаться и закончить мою работу? Сегодня вечеринка, мне надо уйти прямо сейчас, чтобы не опоздать.

– Ну конечно! С радостью! Э-э... может, тебя туда подвезти?

Для таких личностей у окружающих припасены унижительные словечки вроде «тряпка», «простофиля» или «угодник». Но как бы их ни называли, все они, похоже, действуют по одному сценарию: быть милым, услужливым, добрым, а самое главное, в чем бы ни было дело, никогда – *никогда!* – и никому не говорить «нет».

Люди могут твердить вам: «Просто откажи! Стой на своем!», но правда заключается в том, что если вы – хронический угодник, то проблема кроется гораздо глубже. Я предложу вам некоторые простые советы и хитрости из разряда «притворяйся, пока не получится по-настоящему». А еще мы вплотную займемся изменениями, долговременными и основательными, которые необходимо внести в вашу жизнь. Эти изменения действительно помогут вам стать удовлетворенными, собранными и уверенными в себе – и тогда вам больше *не потребуется* угождать кому бы то ни было.

Когда люди ставят крест на угодничестве, происходит поразительная вещь – они осознают, что возникшее состояние счастья, уравновешенности и уверенности в себе (ассертивности) позволяет им наладить более уважительные, тесные и реальные отношения с людьми: только так!

Угодничество – это сложная, заученная модель поведения. Однако порадуемся за себя: прикладывая не так уж много усилий, мы способны изменить ее и взаимодействовать с окружающими более искренне, зрело и на основе равноправия. Неважно, на каком этапе пути вы находитесь прямо сейчас; эта книга научит вас, как именно действовать.

Одна из основных причин угодничества – потребность нравиться.

Вы склонны угождать? Велики шансы, что ответ на данный вопрос вам уже известен. Однако существует один явный признак, свидетельствующий о наличии глубокой проблемы, – это когда вы постоянно думаете: «Интересно, я им нравлюсь?»

Им нравится, как я выгляжу?

Им нравится, как я работаю?

Считают ли они, что я интересный/умный/ценный человек?

Я им нужен?

Им нравится, что я говорю или делаю?

Я им вообще нравлюсь?

Но давайте по порядку: желание нравиться – это не проблема. Оно свойственно всем людям. Все мы хотим, чтобы нас принимало сообщество, все мы стараемся сделать так, чтобы нас не оттолкнули. Эволюция человеческого рода проходила в небольших территориальных трибах, где от принадлежности единичного представителя к большому целому зависело его выживание. Следовательно, нет ничего плохого в том, чтобы заботиться о мнении окружающих, желать их одобрения или думать о себе хорошо, потому что о вас хорошо думают другие.

А проблема в том, что угодникам сложно определить, где проходит грань между потребностью угождать и личной потребностью в аутентичности, достоинстве и самоуважении. Иными словами, перед нами проблема баланса.

Есть люди, которых не особенно заботит мнение окружающих. Мы считаем их бесчувственными, невнимательными, равнодушными или откровенно враждебными к идее угождения другим. Но если вы читаете эту книгу, то, скорее всего, относитесь к другой человеческой разновидности. Когда дело доходит до вашего самовосприятия и вашей самооценки как личности, вы придаете мнениям и поступкам окружающих слишком большую значимость.

Вот несколько примеров, когда потребность делать приятное другим превращается из нормального человеческого побуждения в набор поведенческих паттернов, активно ограничивающих жизненный потенциал.

- Вы сдаете работу клиенту, который обычно не скупится на похвалу. Но в этот раз он небрежно говорит «Спасибо!» и переходит к другим вопросам. Вы потом целый вечер не можете успокоиться, гадая, что же человек подумал. Может, он остался недоволен вашей работой? А может, это *вы лично* вывели его из себя?

- Вы случайно кого-то обидели и тут же попросили прощения. Человек несколько задет, однако прощает вас, и вы продолжаете общение. Но вы полны чувства вины и не можете избавиться от мысли, что бы такое сделать, чтобы эту вину загладить. И рассыпаетесь в извинениях, пока ситуация не становится смехотворной.

- Вы начинаете встречаться с новым романтическим партнером и думаете только о том, что он любит, как бы ему понравиться. И вот вы начинаете по-другому говорить, одеваться, вести себя в надежде стать привлекательным в его глазах.

Доктор Роджер Ковин – психолог-клиницист, автор книги «Потребность нравиться» (*The Need to be Liked*). Согласно его исследованиям, несмотря на то что угодничество – естественное поведение в социуме, все же оно может вызвать некоторые проблемы.

Оно мешает вам делать то, что вы хотите (что подумают люди?).

Оно мешает исследовать, творить, пробовать нечто новое (слишком рискованно).

Оно вызывает тревогу и заставляет чувствовать себя несчастным.

В общем, если смысл вашей жизни – удовлетворять нужды других людей, что тогда происходит с *вашими собственными*? Жизнь угодника зачастую полна стрессов, не приносит удовлетворения и вообще не настоящая. А в основе такой жизни лежат два ложных убеждения: первое – что совершенно и абсолютно неприемлемо, чтобы нас не любили; и второе – что наш долг приносить счастье другим, что именно мы несем ответственность за ощущения других.

Как же победить эту ложь? Предлагаю вам некоторые мнения и мысли, которые присущи личности со здоровой самооценкой.

Вы – просто чернильное пятнышко

Возьмем известный тест Роршаха с чернильными пятнами. Каждый видит в этих расплывчатых кляксах все, что хочет. Но то, что люди видят, не имеет ничего общего с самой кляксой – она такая, как есть. Попробуйте думать также и о себе!

Кому-то вы нравитесь, кому-то нет. Кто-то в восторге от каких-то ваших качеств, а кто-то их просто ненавидит. Но это не значит равным счетом ничего. Если кто-нибудь говорит: «Ты мне нравишься», это ничем особым не отличается от его же утверждения «Клубничное мороженое нравится мне больше, чем шоколадное». Все в порядке, никто вас не оценивает. Человек просто высказывает свое мнение, и это его личное дело. Другими словами, если кто-то говорит: «Ты мне не нравишься», здесь нет ни проблемы, требующей решения, ни ошибки, ни кризисной ситуации, ни оскорбления.

Например, вы идете на свидание с женщиной, которая заявляет, что ей не нравятся худые мужчины. Вы как раз такой худой мужчина, поэтому можете подумать: 1) «Мне надо нарастить мышцы в спортзале, или женщины не будут меня любить» либо 2) «Так, похоже, мы друг другу не подходим!»

На нашей планете проживает семь миллиардов человек. Вы вообще способны представить, каким надо быть, чтобы вас одобряли *все*? Это просто невозможно.

Ваша самооценка не зависит от одобрения окружающих

Для наших древних предков исключение из общины в буквальном смысле означало неминуемую гибель. А вот для современного человека, прошедшего долгий путь эволюции, — необязательно.

Это нормально — время от времени сталкиваться с неодобрением. Нет, правда! Если поразмыслить, то вам, вероятно, не придет на ум ни одна личность, на которую когда-то и кто-то не смотрел бы с неодобрением. И вы сами, вероятно, очень много кого не одобряете! Угодники же зависают в агонии, мучая себя вопросом: «Почему меня не любят?» Но разве ответ так важен? Может, стоит набраться храбрости и признать, что даже если мы кому-то не нравимся, мы от этого не исчезнем с лица земли и не развеемся как дым! Мы все равно останемся теми, кто мы есть, и своего счастья добьемся сами.

Здоровое мировоззрение предполагает, что самооценку не зависит от (мимолетных и зачастую неверных) чужих мнений и вкусов. Вы можете избрать карьеру, которую, к примеру, ваше семейство презирает, но делает счастливым вас. Имея здоровое мироощущение, вы скажете себе: «Я — достойная личность, одобряют они меня там или нет».

Кто сказал, что вы не можете жить счастливой, здоровой, осмысленной и удивительной жизнью, если вы кому-то не понравились?

Нет ничего плохого в том, чтобы иметь потребности — и удовлетворять их

Просто смешно, как угодники бросаются удовлетворять чужие нужды, забывая о своих. И очень странно, что они немедленно принимают чужие суждения за непогрешимые истины, априори считая несостоятельными собственные чувства, мысли и мнения.

Возможно, вы боитесь, что отказ угождать другим означает: вы — безответственная, эгоистичная личность, достойная того, чтобы вас отвергли или осудили. А может, вы чувствуете, что, в отличие от других, не имеете права на удовлетворение собственных нужд. Или же, подобно многим другим, подсознательно убеждены в следующем: «Я чего-то стою лишь в том случае, если имею хоть какую-то ценность в глазах окружающих, если доставляю им удовольствие, если делаю их счастливыми». На страницах этой книги мы подробнее рассмотрим все подобные убеждения.

Порой даже угодник осознает, что нужно срочно что-то менять — и тогда срывается, резко меняет поведение или внезапно проявляет холодность, грубость, эгоизм. Но это тоже не решение. Проблема возникает тогда, когда вы пытаетесь ПРОТИВОПОСТАВИТЬ свои потребности

сти потребностям других. Но не существует никаких «либо – либо». Ведь это не соперничество за ограниченные ресурсы.

Вы имеете право удовлетворять свои нужды – и другие люди тоже.

Угодник задается вопросом: «Что я могу сделать, чтобы им понравиться?» Но человек, мыслящий здраво, спросил бы: «Я им не нравлюсь – и что?»

Отстранившись от чужих мнений и суждений, вы обретаете свободу спросить, а чего хотите вы, что заботит вас, что цените вы сами. И действовать соответственно. Если вы будете жить вот так, целенаправленно, то обретете новые силы. Живя аутентичной жизнью согласно собственным ценностям, вы исполняете смелости, и тогда, даже если другие вас не одобряют, это не будет иметь никакого значения. Что значит чужое мнение, если вы следуете собственному сердцу и живете замечательной жизнью, потому что знаете, как это делать?

Вы не всемогущи

Возможно, это прозвучит странно, но как вам такая крышесносная мысль, поражающая своей новизной: все люди живут собственной жизнью, которая не имеет никакого отношения к вам!

Но шутки в сторону. Угодник совершает одну и ту же ошибку, исходя из того, что выбор других людей непременно имеет к нему какое-то отношение. Угодник неосознанно ставит себя в центр всего, что происходит вокруг. Если кто-то случайно вам нагрубил, вы по умолчанию предположили, что сами сделали что-то не так. Но разве это не проявление гордыни?

Любой человек имеет свою историю жизни, собственный набор установок и глубинных убеждений, свой скрытый внутренний мир. Некоторые даже не отдают отчета в собственных мотивациях, не говоря уже о том, чтобы объяснить окружающим, почему поступают так, а не иначе! Звучит необычно? Но успокойтесь и просто примите тот факт, что вы, скорее всего, мало что значите в жизни большинства людей.

Вы не имеете представления, что думают и чувствуют другие, почему совершают определенные поступки, чего желают. Вы далеко не всегда располагаете полной информацией о той или иной ситуации и о своей роли в ней. А это значит, что вы свободны, и нет нужды мучить себя догадками и толкованиями чужого поведения. «Почему теща так ко мне относится? Она делает это специально? Может, она считает себя лучше меня? А может, я ее чем-то обидел?»

А может, вы упустили одно возможное обстоятельство: вы понятия не имеете, что происходит в личном мирке вашей тещи; и, по правде говоря, она о вас даже не думает.

Постоянно напоминайте себе, что **нейтральность не есть негативность**. Иногда угодники считают, что их оттолкнули, в то время как произошло... да вообще ничего не произошло. Большая часть встреч и взаимодействий обладает свойством нейтральности. И это нормально.

Упражнение «Разграничение ответственности»

Знакомьтесь – перед нами Альфред Адлер, психиатр, создатель системы индивидуальной психологии. В центре его теорий – потребность индивидуума в социальной адаптации к своей группе. Адлер считал, что от ощущения гармоничной принадлежности к сообществу во многом зависит психическое здоровье личности. По мнению Ичиро Кисими и Фумитакэ Кога, авторов книги «Смелость не нравится», **одна из важнейших способностей, которую следует развить в себе, – это смелость задать вопрос: «А чье это дело?»**

Чтобы понять, в чем тут суть, давайте выполним упражнение «Разграничение ответственности». Говоря о системе Адлера, авторы книги утверждают: «Все, что вы способны сделать с собственной жизнью – это выбрать наилучший путь и поверить в него. С другой стороны,

делая подобный выбор, люди могут встретиться с осуждением. Но судить – дело других людей, и вы с этим ничего не можете поделать».

Есть вещи, которые мы можем контролировать; есть и те, что вне нашего контроля. Есть вещи, за которые мы несем ответственность; есть и те, за которые несут ответственность другие. Есть наше дело, и есть чужое. Весь фокус в том, чтобы проявить мудрость и провести их разграничение.

Угодник в тревоге думает: «Я должен найти какой-то способ и сделать так, чтобы этот человек меня полюбил». Но обязанность любить кого-то или нет – чья она вообще? Можно сказать по-другому: «Это *их* дело – решать, нравлюсь я им или нет». Подобная мысль провоцирует гораздо меньше тревог и звучит как настоящее прозрение: «Каждый человек в конечном счете несет ответственность только за собственные мнения, реакции и поступки».

В общем, все просто, однако эффект от этого короткого упражнения может иметь глубинное значение. Каждый раз, испытывая стресс или смущение, спросите себя: «В чем здесь моя задача?» Имеете ли вы дело с коллегами по работе, родными, близкими или друзьями, возьмите паузу и быстро задайте себе вопрос: вот эта задача, идея или мысль – действительно мое дело? Я за нее отвечаю? Она в рамках моего контроля?

Если нет, отпустите ее и не чувствуйте себя виноватым.

Хронические угодники склонны воспринимать чужие дела как свои личные. Как же, ведь заставить людей нас любить – целиком наша проблема! Мы взваливаем на себя обязанность делать всех счастливыми, любой ценой избегать конфликтов, быть на хорошем счету. А потом волнуемся!

К примеру, вы лезете из кожи вон, организуя рождественский праздник для своего семейства. Вы пригласили двух гостей, которые друг с другом в контрах, и с тревогой думаете, как бы все уладить, как не взъерошить ничьих перышек, как сделать так, чтобы все остальные хорошо провели время.

Вместо этого можно остановиться и задаться вопросом, как отделить их работу от своей. И тогда вы, возможно, увидите, что:

- происходящее между этими двумя людьми – не ваша забота;
- их реакции, их чувства – вне вашего контроля;
- ваша единственная задача – организовать праздник в меру своих возможностей (если исходить из того, что подобная обязанность доставляет удовольствие лично вам; кстати, *это* вообще ваша задача?).

Один-единственный вопрос – «В чем здесь МОЯ обязанность?» – избавит вас от тяжелого бремени угождения и тревог. Поймав себя в очередной раз на тревогах по поводу того, что подумают или почувствуют другие, остановитесь и напомните себе, что это не ваша забота. Замечательное средство для угодников – молитва о спокойствии духа, поскольку мы должны помнить, что в нашей власти, а что нет: **«Боже, дай мне спокойствие духа, чтобы принять то, чего я не могу изменить, дай мне мужество изменить то, что я могу изменить, и дай мне мудрость отличить одно от другого».**

Да, конечно, вы *можете* беспокоиться по поводу чужих дел, если вам этого действительно хочется. Вот только зачем нужны такие желания, если это не пойдет на пользу другим и, уж конечно, не поможет вам?

Глава 2

Вы щедры от природы? Или просто боитесь, что вас отвергнут?

Некоторые люди впадают в угодничество, потому что отчаянно нуждаются в том, чтобы их одобряли, ценили, любили окружающие. Но иногда угодничество имеет несколько иные корни. Причиной его может быть так называемая «чувствительность к отторжению» – **усиленный, ничем не оправданный страх, что вас оттолкнут**. И истинной проблемой становится наше поведение, все те поступки, которые мы совершаем, дабы *избежать* самой возможности отторжения. **Способ, к которому мы прибегаем, чтобы не встретиться с Великим Ужасом по имени «отторжение», – это начать угождать**.

Многие угодники начинают отвратительно себя чувствовать при одной только мысли, что надо проявлять поменьше доброты, щедрости и всепрощения. Но подумайте вот о чем: вами *действительно* движет такой мотив, как сострадание и доброта? Или это просто попытка, сознательная или нет, контролировать людей? Если вы именно так смотрите на вещи, то вскоре осознаете: как раз отказ от страхов, боязни отторжения и угоднического поведения позволит вам проявлять *большие* щедрости – или, точнее, истинной щедрости!

Стремление отдавать – прекрасное качество. Но оно начинает казаться не столь прекрасным, если является на деле лишь стратегией борьбы с тревожностью. Согласно исследованию Domingues et al., опубликованному в научном журнале «Передовая нейробиология человека» (*Frontiers in Human Neuroscience*), «доброжелательные» люди склонны угождать другим во избежание социального стресса. Изучив сканы фМРТ, исследователи обнаружили, что, когда такие люди сталкиваются с необходимостью ответить на просьбу отказом, области мозга, связанные с когнитивным диссонансом, начинают светиться. А когда они отвечают согласием, те же области отключаются.

Такой результат позволяет предположить, что согласие на просьбы является способом снизить внутренний стресс и беспокойство (кто-то назовет это чувством вины!). По сути, авторы обнаружили физиологическую основу чувства, которое можно описать фразой «Я просто не могу сказать “нет”!» Страх отторжения вызывает у нас стресс, а говоря «да», мы его гасим. Таким образом, желание быть щедрым и отдавать на самом деле вообще не имеет отношения к другому человеку – все дело в регулировании наших *собственных* ощущений.

Конечно, это не всегда срабатывает, поскольку, говоря «да», мы порой избыточно открываемся, и другие могут этим воспользоваться, заставляя соглашаться на то, что, по сути, нарушает наши границы. При этом наше спокойствие *ставится в зависимость от того, будем ли мы щедрыми и полезными в отношении окружающих*

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.