



ГНЕВ

КОГНИТИВНАЯ МОДЕЛЬ ГНЕВА

Гнев может быть важным предупреждающим знаком, который сигнализирует о необходимости действовать и защитить себя от беды. Однако чаще гнев возникает из-за ошибочного восприятия, которое причиняет нам ненужные страдания, побуждает к неправильным действиям и заставляет потом сожалеть о своих словах и поступках. Он возникает из-за невыполненных или нарушенных ожиданий, которые обычно выражаются в форме “должен”, “обязан”, “следовало бы” и “необходимо” (Векк, 1999). Гнев скрывается прямо на поверхности, заставляя нас задумываться о несправедливости, ставя под угрозу нашу способность объективно оценивать ситуацию и подталкивая нас к безрассудным действиям.

Лечение гнева, как и тревоги, заключается не в устранении эмоции гнева, а в том, чтобы помочь пациентам понять, когда гнев является результатом ошибочного мышления. Когда пациенты считают, что другие “должны” или “обязаны” выполнить какую-то их просьбу, они предполагают, что у них есть контроль над другими и над окружающим миром. Чтобы научиться отпускать этот гнев, нужно научить пациентов, что мы, люди, не властны над мыслями, чувствами и поступками других и не можем контролировать внешний мир. Кроме того, хотя у нас нет полного контроля над эмоциями, которые мы испытываем, или мыслями, которые приходят в нашу голову, у нас *есть* контроль над тем, как мы решаем действовать в ответ на эти мысли или чувства.

Помогая пациентам научиться принимать свое бессилие перед другими людьми и окружающим миром, мы можем научить их заменять свои нереалистичные требования более разумными просьбами (например, “Было бы хорошо, если бы”, “Я бы предпочел”, “Я бы хотел” или “Мне хочется”). Замена требования просьбой гасит гнев

и позволяет пациентам копнуть глубже, чтобы осознать, какие конкретные мысли о ситуации их беспокоят. В основе неудовлетворенных ожиданий часто лежит внутреннее чувство страха или боли. Если спросить пациентов, что для них означает невыполненный спрос или что он о них говорит, можно выявить эти автоматические мысли, чтобы подвергнуть их дальнейшей оценке. Часто автоматические мысли пациентов относительно этих неудовлетворенных ожиданий оказываются несоответствующими действительности или преувеличенными. Один из способов помочь пациентам выявить и изменить любые искажения в своем мышлении — попросить их поставить себя на место другого человека. Поощряйте пациентов представлять, что мог думать и чувствовать другой человек, или какие обстоятельства могли заставить этого человека отреагировать так, как он это сделал. Вы также можете попросить пациентов подумать, как они хотели бы, чтобы к ним отнеслись в подобной ситуации, и рассмотреть возможность поступить так же с человеком, который их разгневал.

Например, рассмотрим ситуацию с Алекс, которая спешила домой с работы, чтобы приготовить ужин для своей семьи, и планировала быстро заскочить в продуктовый магазин, чтобы купить необходимые для готовки продукты. С трудом веря своей удаче, она увидела парковочное место прямо перед магазином, но прежде, чем она успела там припарковаться, его заняла другая женщина. Алекс пришла в ярость от того, что кто-то другой занял ее место, поэтому она опустила окно и начала вслух отчитывать женщину. “Как ты смеешь! Тебе не следовало красть мое место! Ты ужасный человек!” Она продолжала кричать на эту женщину, отъезжая в поисках другого места для парковки. Когда обе женщины снова пересеклись в магазине, Алекс опять напала на женщину с воплем: “Ты намеренно украла мое место! Ты одна из тех людей, которые пытаются меня использовать!”

В этом примере гнев Алекс возник из-за ее уверенности в том, что другая женщина украла ее место, и именно это убеждение вызвало у Алекс такой сильный дистресс, заставив ее заикнуться на воображаемой несправедливости, в результате чего она разразилась неуместной гневной тирадой. После того, как Алекс освоила необходимые когнитивные навыки, позволившие ей распознать свои мысли и копнуть глубже, она смогла признать, что ее мышление могло быть искажено множеством ошибок мышления, включая

призму требований (например, “Ей не следовало красть мое место”), поспешные выводы (например, “Она сделала это специально”) и навешивание ярлыков (например, “Она ужасный человек”).

Кроме того, цель управления гневом состоит в том, чтобы помочь Алекс оценить значение, которое она придавала воображаемой несправедливости, поскольку некоторые ее автоматические мысли были связаны с предположением, что люди используют ее в своих интересах; это, в свою очередь, активировало ее глубинное убеждение в своем бессилии. Роль терапевта — помочь Алекс оценить эти автоматические мысли, собрать аргументы за и против этих мыслей и рассмотреть альтернативные объяснения поведения женщины (например, возможно, женщина не осознавала, что Алекс ждала это парковочное место). Алекс также может прийти к более логичному общему выводу о ситуации, поставив себя на место другой женщины и подумав, является ли этот инцидент таким серьезным, каким она его воспринимает.

Кроме того, терапия может помочь Алекс понять, что, *даже если* та женщина намеренно украла ее парковочное место (что вполне возможно), она была бессильна контролировать действия другой женщины. Иногда люди поступают несправедливо по отношению к нам, но мы не можем контролировать их действия. Более того, хотя действия женщины были оскорбительными, они не обязательно были направлены лично против Алекс. Психотерапевт может помочь Алекс практиковать принятие того, что мы бессильны контролировать все, что происходит вокруг нас, но мы можем управлять своей реакцией и научиться говорить: “Ну и что!”

На следующих страницах содержатся различные раздаточные материалы, рабочие листы и копинг-карточки, которые вы можете раздать пациентам. С их помощью они смогут определить, в какой степени невыполненные ожидания или требования (например, “должны”, “обязаны”, “следовало бы”, “необходимо”) выступают в качестве движущей силы гнева в их жизни, а также перефразировать эти требования в более разумные пожелания.

Раздаточный материал для пациентов

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА, НА КОТОРЫЕ СЛЕДУЕТ ОБРАТИТЬ ВНИМАНИЕ



Если мы ожидаем, что другие люди нам что-то “должны” или “обязаны”, что им “следовало бы” или “необходимо” что-то для нас сделать, мы начинаем гневаться, когда эти ожидания не оправдаются. Один из способов уменьшить чувство гнева состоит в том, чтобы перефразировать эти требования в более обоснованные пожелания (например, “Было бы хорошо, если бы”, “Я бы предпочел”, “Я бы хотел” или “Я хочу”). Ниже приведены некоторые примеры.

Вместо:

“Тебе следовало бы...”

“Ты обязан...”

“Ты должен...”

“Тебе следует...”

“Тебе следовало бы позвонить мне вчера вечером”.

“Ты обязан оказать мне эту услугу”.

“Ты должен прекратить работать так допоздна”.

“Тебе следует ехать помедленнее”.

Думайте:

“Я хотел, чтобы ты...”

“Я бы хотел, чтобы ты...”

“Я бы предпочел, чтобы ты...”

“Было бы неплохо, если бы ты...”

“Я хотел, чтобы ты позвонил мне вчера вечером”.

“Я бы хотел, чтобы ты оказал мне эту услугу”.

“Я бы предпочел, чтобы ты не работал так допоздна”.

“Было бы неплохо, если бы ты ехал помедленнее”.

Рабочий лист пациента

ПЕРЕФРАЗИРОВАНИЕ ОЖИДАНИЙ



В этом упражнении вы рассмотрите два гипотетических сценария, чтобы увидеть, как можно изложить требование в виде пожелания, переосмыслить значение неудовлетворенных требований и рассмотреть возможность принятия более подходящих мер. Ниже представлен образец сценария, за которым следуют еще два шаблона сценария, которые вы можете заполнить самостоятельно.

Примерный сценарий: Вы зашли в магазин за необходимыми вещами и спешите домой. Пока вы ждете в очереди в кассу, кассир начинает разговаривать с покупателем перед вами, что вызывает небольшую задержку в очереди.

Требовательное утверждение

Кассир должен прекратить так много разговаривать и начать обслуживать следующего покупателя.



Приписываемое значение

Он намеренно делает так, чтобы я опоздал. Он такой невнимательный.



Возможные действия

Стойте и стучите ногой, раздражаясь, что это занимает так много времени. Смотрите на кассира злым взглядом.

Рефрейминг

Я бы хотел, чтобы кассир замолчал и поторопился.



Вероятно, он просто пытается быть дружелюбным. Может быть, он не хочет показаться невежливым и прервать разговор с покупателем. Дружелюбие не означает невнимательность. Он не знает, что я тороплюсь.



Твердо и вежливо спросите кассира, может ли он ускорить процесс, потому что вы очень спешите. Терпеливо ждите, ведь вы сами приняли решение сгонять за покупками, когда у вас мало времени.

Сценарий 1. Вы едете с работы домой, и приближаетесь к перекрестку. Вы замечаете, что светофор только что переключился на желтый, поэтому увеличиваете скорость и пытаетесь проскочить. Однако женщина в машине перед вами резко нажимает на тормоза, и вы тоже вынуждены притормозить.

Требовательное утверждение

Какого черта вы творите, леди? Как можно быть такой глупой и тормозить на желтый свет? Вы бы уже давно проскочили.



Приписываемое значение

Ей наплевать на других, из-за нее могла бы образоваться большая пробка. Ей не место на дороге. Как можно быть такой безответственной, чтобы так поступить!



Возможные действия

Сигнальте ей, не переставая. Покажите ей средний палец или накричите на нее в окно.

Рефрейминг





Сценарий 2. Сегодня у вас день рождения, и вы весь день ждали звонка от своего сына. Хотя он отправил вам сообщение на Facebook и текстовое сообщение, он так вам и не позвонил, а день уже почти закончился.

Требовательное утверждение

Это просто смешно, что мой сын не нашел минуты, чтобы позвонить мне в день моего рождения, а ведь он должен был позвонить. Мой сын должен позвонить мне в мой день рождения.

↓

Приписываемое значение

Ему наплевать на меня. Я для него не настолько важна, чтобы мой день рождения имел для него приоритетное значение!

↓

Возможные действия

В следующий раз, когда он позвонит, продемонстрируйте ему свое раздражение. Избегайте его какое-то время.

Рефрейминг

↓

↓

Копинг-карточка

ОСВОБОДИТЕСЬ ОТ ГНЕВА

- Не позволяйте гневу заманить вас в ловушку. Обращайте внимание на гнев, который вы ощущаете, когда начинаете чего-то требовать.
- Определите требовательное утверждение (должен, обязан, следует, необходимо).
- Не говорите себе, что вы что-то обязаны сделать.
- Не говорите другим, что они что-то обязаны сделать.
- Замените требование пожеланием (хочу, предпочитаю, было бы неплохо, мне хотелось бы).
- Помните: вы не контролируете мысли, слова или действия других людей.
- Не приписывайте обманутым ожиданиям ложный смысл.
- Вы не можете контролировать других людей и окружающий мир. Просто смиритесь с этим.

ОБРАЗЕЦ РАБОЧЕГО ЛИСТА ПАЦИЕНТА



Каждый раз, когда вы начинаете сердиться, используйте этот дневник, чтобы выявить боль или страх, лежащие в основе вашего гнева, а также мысли, которые вызывают эти ощущения. Изучите обоснованность этих мыслей и спросите себя, не делаете ли вы ситуацию более личной и не приписываете ли вы ей больше смысла, чем она заслуживает. Постарайтесь рассмотреть все альтернативные объяснения и возможности того, что произошло, и позвольте фактам помочь вам прийти к более точным выводам. Ниже представлен образец дневника, за которым следует пустой дневник, который вы можете заполнить самостоятельно.

Факты (То, что было сказано или сделано вами или другим человеком: что случилось)	Ваши ожидания (Требование)	Ваша версия (Значение)	Замените требование пожеланием (Хочу, желаю)	Задумайтесь над смыслом (Альтернативная точка зрения)
Муж оставил на полу кучу грязной одежды.	Он должен был положить свою грязную одежду в стиральную машинку.	Он сделал это специально, чтобы разозлить меня.	Я бы хотела, чтобы он положил свою грязную одежду в стиральную машинку.	Дело не в том, что ему все равно. Он никогда не отличался большой любовью к порядку. Он не изменится, поэтому нет смысла что-то от него требовать. Я должна принять его отрицательные качества, а также напомнить себе, что его положительных качеств намного больше. Он умный, добрый, хороший друг, ответственный, надежный и привлекательный.
	Чувство: Гнев, разочарование	Чувство: Обида		

Дневник гнева

Факты (То, что было сказано или сделано вами или другим человеком: что случилось)	Ваши ожидания (Требование)	Ваша версия (Значение)	Замените требование ние пожеланием (Хочу, желаю)	Задумайтесь над смыслом (Альтернативная точка зрения)
	Чувство:	Чувство:		

ВСПЫШКА ГНЕВА

Зацикленность на вызванных гневом мыслях (например, “Как она посмела!”) только усиливает вегетативное возбуждение, что еще больше обостряет физические и эмоциональные симптомы. Мышцы напрягаются, возрастает тревога, и способность пациентов объективно оценивать ситуацию оказывается под угрозой. В свою очередь, они действуют на основе ошибочных предположений (например, “Она этого заслуживает. Я должен высказаться!”), которые подталкивают их к неэффективным действиям. Например, разгневанные пациенты будут раздражаться гневными тирадами и действовать агрессивно или импульсивно, вместо того, чтобы отстаивать свои потребности более уместным образом.

В тех случаях, когда гнев подпитывает сильные эмоции, полезно попросить пациентов оценить интенсивность своего аффекта по 10-балльной шкале. Если их эмоциональный термометр показывает 8 или выше, они должны воспринять это как сигнал взять “тайм-аут” в сложившейся ситуации и использовать стратегии релаксации или отвлечения, чтобы ослабить возбуждение. После отработки этих стратегий в течение определенного времени они могут перепроверить свой эмоциональный термометр и вернуться к ситуации, когда они менее взведены и могут более ясно мыслить. Чтобы помочь вашим пациентам выработать в себе привычку контролировать свои вспышки гнева, предоставьте им следующую копинг-карточку, а также раздаточный материал, которые вы найдете на следующей странице.

Копинг-карточка

УПРАВЛЕНИЕ ГНЕВОМ

Люди не всегда меня слушают. Они не всегда делают то, что я хочу, они не всегда думают так, как я, и не всегда ценят то, что я делаю. Я не могу контролировать их действия. Я могу смириться с тем, что люди иногда игнорируют мои желания. Хотя мне хотелось бы, чтобы все было иначе, я могу принять реальность. Когда я гневаюсь, я могу успокоиться, практикуя глубокое дыхание, прогуливаясь или используя другие техники релаксации.

Раздаточный материал для пациентов

ПОДАВЛЕНИЕ ВСПЫШКИ ГНЕВА



Во власти эмоций бывает трудно мыслить ясно и вести себя ответственно. Если вы обнаружите, что ваш гнев берет над вами верх, абстрагируйтесь и оцените, насколько интенсивно ваше чувство гнева, используя следующую шкалу.

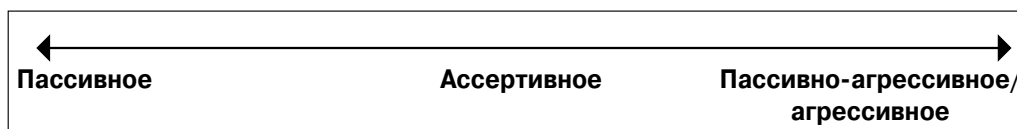
0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Не разд- ражен		Средне раздражен		Немного разочарован		Очень раздражен		Разгневан		Взбешен

Если вы обнаружите, что ваш гнев достигает отметки 8 или выше, это означает, что вам следует сделать перерыв и взять свои эмоции под контроль. Успокойте свое тело, используя некоторые из перечисленных ниже техник релаксации или отвлечения внимания. Вернитесь к ситуации, как только ваш гнев утихнет до управляемого уровня, и вы сможете мыслить более ясно, а затем используйте энергию своего гнева для конструктивных действий. Вам также будет полезно практиковать эти техники, когда вы не чувствуете эмоционального возбуждения, поскольку это поможет поднять ваш эмоциональный порог и держать эмоции под контролем.

- Практикуйте диафрагмальное дыхание.
- Сосчитайте до 20
- Используйте технику прогрессивной мышечной релаксации.
- Сходите на прогулку
- Выполните физические упражнения
- Визуализируйте расслабляющую картину
- Посмотрите на изображение знака "Стоп".
- Посмотрите телевизор
- Послушайте музыку

АССЕРТИВНОЕ ОБЩЕНИЕ

Ассертивное общение повышает наши шансы на то, что наши потребности будут удовлетворены, а мы будем услышаны. Быть ассертивным означает прямо и ясно сообщать о своих мыслях, чувствах и желаемом образе действий. Ассертивность предполагает четкое изложение нашей точки зрения и высказывание своего мнения спокойным, разговорным тоном. Ассертивность — это противоположность крайней пассивности и агрессии, которые являются менее эффективными формами общения. Эти формы общения распределяются по континууму от пассивной до агрессивной с ассертивностью посередине:



Пассивное общение подразумевает, по сути, отсутствие общения: умалчивание своего мнения в надежде, что люди сами о нем догадятся, либо выражение своих потребностей в нечеткой и обтекаемой форме. На другом конце континуума находится агрессивное общение: угрозы, требования или давление на других. Агрессивное общение предназначено для запугивания или противодействия, и его можно рассматривать как враждебное, деструктивное и резкое. Под агрессивным общением также может иметься в виду пассивная агрессия. Вместо того чтобы прямо высказать свое мнение, ответить отказом или озвучить возможную альтернативу, человек, который прибегает к пассивно-агрессивному общению, неохотно соглашается с намерением проявить непокорность. Например, кто-то может намеренно “забыть” выполнить важную задачу, о которой его попросили, вместо того, чтобы прямо сказать, что он не может ее сделать. Другая форма пассивно-агрессивного общения предполагает использование сарказма или подначиваний.

В следующей таблице приведены некоторые примеры каждого типа общения:

Пассивное общение	Ассертивное общение	Агрессивное общение	
		Пассивно-агрессивное общение	Агрессивное общение
“Я надеюсь, что кто-то придет мне на помощь в этом проекте”.	“Я был бы очень благодарен за вашу помощь в этом проекте”.	“Прямо сейчас этим и займусь”. (Но не займется.)	“Вы должны сделать это прямо сейчас”.
“Я знаю, что вы, вероятно, заняты и у вас нет времени на разговоры, так что можете перезвонить мне, если захотите”.	“Сегодня я не могу вам помочь, но смогу завтра”.	“Я бы сказал вам про встречу, если бы вы позвонили”.	“Как можно быть таким тупым и забыть?”
“Я бы хотел высказать свое мнение, но я просто соглашусь со всем, что они говорят”.	“Мне так жаль, что вы отменили наши планы. Давайте назначим еще одну встречу прямо сейчас”.	“Ой, я, наверное, забыл передать вам важное сообщение от вашего начальника”.	“Я требую, чтобы вы немедленно прекратили делать то, что вы делаете, и сделали то, что я хочу”.

АССЕРТИВНОЕ ОБЩЕНИЕ



Ассертивное общение увеличивает вероятность получить то, чего вы хотите. Вместо того, чтобы требовать, кричать или угрожать, будьте ассертивны — прямо попросите о том, что вам нужно. Когда вы кричите, ваш голос слышен, а ваше сообщение — нет. Чтобы быть ассертивными, избегайте вопросов “почему”, поскольку это вызовет защитную реакцию и массу оправданий, но не принесет вам результатов. Вместо этого тихим и четким тоном уверенно сообщите о своих потребностях. Расскажите другим, что они сделали (или не сделали), что они сказали (или не сказали), и что вы при этом почувствовали. Затем озвучьте свою просьбу. Будьте готовы учесть мнение других, услышать то, что они говорят, и прийти к компромиссу, если это оправдано.

Шаги ассертивного общения

1. **Изложите факты:** что произошло (или не произошло) или что было сказано (или не сказано).
2. **Выразите свои чувства:** опишите свои эмоции по поводу ситуации.
3. **Скажите, чего вы хотите:** никаких требований! Скажите, чего вы хотите, что предпочитаете или желаете.
4. **Учитывайте мнение другого человека:** используйте активное слушание и выслушайте его.
5. **Придумайте компромисс:** найдите место в континууме, которое имеет смысл для вас обоих.

Будьте бдительны: никаких криков, никаких “почему”, никаких требований “ты должен”, не ожидайте, что другой человек прочитает ваши мысли.

ЭФФЕКТИВНАЯ СДЕРЖАННОСТЬ

Эффективная сдержанность означает способность сопротивляться действию агрессивных побуждений даже перед лицом гнева. Один из способов помочь пациентам развить лучший самоконтроль состоит в том, чтобы заставить их провести анализ преимуществ и недостатков своих поступков под воздействием гнева. В частности, вы хотите, чтобы они учли как преимущества, так и недостатки своих вспышек гнева. Вам, как психотерапевту, эти недостатки, вероятно, очевидны. Однако, выполняя этот анализ преимуществ и недостатков, вы хотите засвидетельствовать тот факт, что вспышки гнева имеют свои преимущества (например, привлекают внимание людей, могут дать пациентам то, чего они хотят), а также свои недостатки (например, они, фактически, привлекают негативное внимание, заставляют пациентов утрачивать доверие в глазах других людей и ставят под угрозу их отношения или возможности).

Имейте в виду, что, хотя пациенты могут определить некоторые преимущества своих эмоциональных срывов, эти преимущества, скорее всего, более воспринимаемы, чем реальны. Поэтому используйте наводящие вопросы, чтобы помочь пациентам составить более длинный и эффективный список недостатков их срывов. Ниже перечислены несколько примеров наводящих вопросов, которые помогут подвести пациентов к такому выводу.

- “Представьте, как вы будете себя чувствовать через ____ (минут, дней, недель, месяцев, лет) после того, как совершите это действие”.
- “Если бы подруга описала ту же ситуацию и сказала вам, что она предпримет это конкретное действие, что бы вы ей сказали?”
- “Как это повлияет на ваши отношения, когда вы больше не будете расстроены?”
- “Какими были бы ваши мысли и чувства, если бы кто-то так вам ответил?”
- “Если бы так поступили с человеком, который вам небезразличен, что бы вы ему сказали?”

- “Что могут подумать о вас другие люди после того, как вы совершите это действие? Какими могут быть совокупные последствия?”

Для всех пациентов этот список негативных последствий может включать их признание в том, что под воздействием гнева они могут сказать что-то, о чем пожалеют, а их поступки под воздействием гнева могут привести к аресту, разрушить отношения, изолировать их, негативно сказаться на их настроении, усилить негативное мнение о них, отвратить от них других людей и препятствовать новым возможностям. Если пациенты способны признать, что непропорционально бурная реакция — это неправильный путь, то эти злые, разрешающие убеждения не введут их в заблуждение.

С помощью таблицы на следующей странице пациенты смогут провести анализ преимуществ и недостатков в следующий раз, когда они почувствуют гнев и будут рассматривать возможность прибегнуть к агрессивным или проблемным действиям.

Рабочий лист пациента

ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ ДЕЙСТВИЙ ПОД ВОЗДЕЙСТВИЕМ ГНЕВА



Иногда мы позволяем эмоциям брать над собой верх, что заставляет нас реагировать слишком остро. Используйте этот рабочий лист, чтобы изучить недостатки и преимущества гневного возмущения по сравнению с использованием альтернативной стратегии. Критически оцените свои данные, задав следующие наводящие вопросы: Подразумевают ли эти доказательства новый вывод? Не придется ли вам заплатить более высокую цену? Затем сделайте общий вывод, чтобы вы могли действовать эффективно, а не реактивно.

Преимущества гневного возмущения

Недостатки гневного возмущения

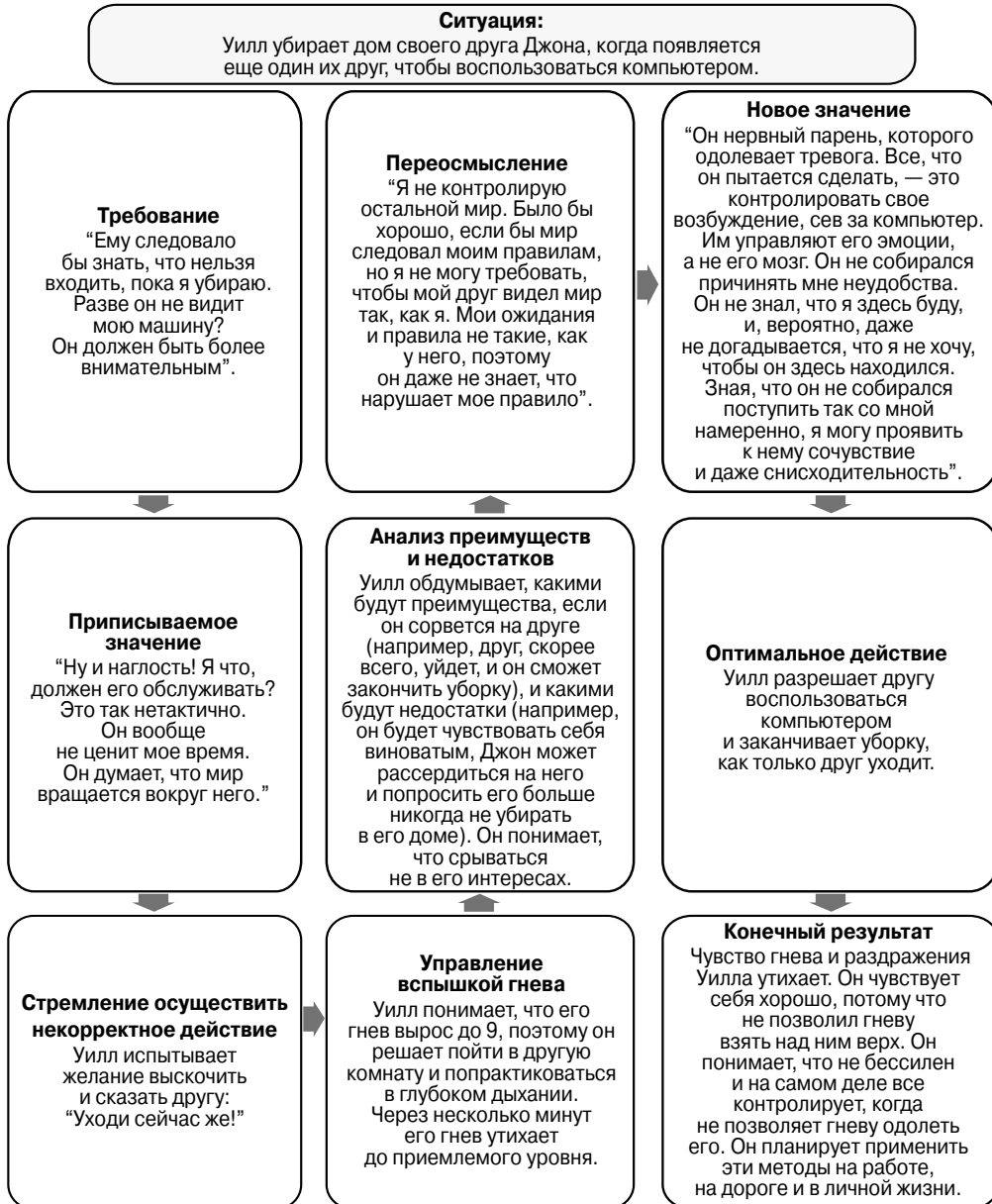
Преимущества использования альтернативной стратегии (ничего не делать, быть асертивным)

Недостатки использования альтернативной стратегии

Вывод: _____

ПОДВЕДЕНИЕ ИТОГОВ: ПЕРЕНАПРАВЛЕНИЕ ГНЕВА

В следующем примере показано, как принципы, обсуждаемые в этой главе, могут перенаправить путь гнева и вывести ваших пациентов на более эффективный путь, который позволит им объективно оценивать ситуацию и предпринимать соответствующие действия.



УВЕРЕННОСТЬ В СВОИХ СИЛАХ

Как обсуждалось ранее, значение, которое пациенты приписывают своим невыполненным требованиям, обычно определяется скрытыми чувствами обиды или страха, и эти обида и страх часто связаны с основными убеждениями, которые включают неуверенность в себе. В частности, когда пациенты приходят к выводу, что они “должны” или “обязаны” соответствовать определенным ожиданиям, их неуверенность в себе может активизироваться, если они не оправдают этих ожиданий. В свою очередь, они начинают злиться на себя, что приводит к циклу дальнейших осуждений, критики и гнева.

Например, возьмем администратора компании, которая злится на себя, если ее объем продаж не такой высокий, как она хотела. Она думает: “Я могла бы добиться большего. Я должна быть более организованной, эффективной и успешной”. Смысл этого неудовлетворенного ожидания определяется ее скрытым ярлыком сомнения “Я неудачница. Я ленюсь”. В результате она начинает сомневаться в себе и задаваться вопросом, обладает ли она всеми необходимыми качествами для достижения успеха. Эти мысли вызывают эскалацию ее стресса, гнева, разочарования и депрессии.

Чтобы преодолеть гнев этой пациентки, необходимо изучить множество других правдоподобных объяснений того, почему показатели ее продаж ниже ожидаемых. Например, ее бизнес — это трудный путь, наработка базы клиентов требует времени, а она еще новичок. Ее список клиентов неуклонно растет, и начальник доволен ее успехами. Она много работает и у нее есть ум и опыт, необходимые для этой работы. Все эти факты говорят о том, что, независимо от того, сколько продаж она совершает, она не ленивая и не неудачница. Если бы она была ленивой, она бы не стала ходить на встречи, звонить или отправлять электронные письма. Если бы она была неудачницей, она бы даже не стала пытаться и не нашла бы клиентов. По правде говоря, она прилагает чрезмерные усилия, работает слишком много часов и идет на множество личных компромиссов в работе. Хотя ее показатели продаж не так высоки, как бы ей хотелось, их более чем достаточно, чтобы ее работодатель высоко ее оценил.

При скрытой неуверенности в себе любые потенциальные возможности, которые представляют пациентам доказательства их “неудач”,

только усиливают их неуверенность в себе и гнев. Один из способов помочь пациентам противостоять их нереалистичным требованиям и обрести уверенность в себе состоит в том, чтобы заставить их обратить внимание на свои сильные стороны и отдать должное своим достижениям. Таким образом, пациенты смогут понять, что их завышенные требования к себе, скорее всего, не обоснованы. Чтобы помочь пациентам развить эту альтернативную точку зрения, предоставьте им следующую копинг-карточку и прилагаемый рабочий лист на следующей странице.

Копинг-карточка

ИЗБАВЛЕНИЕ ОТ СОМНЕНИЙ В СЕБЕ

Я могу преодолеть свою неуверенность в себе, делая перечисленное ниже.

1. Не называя себя грязными ярлыками, которых я не заслуживаю.
2. Посмотрев на все, что я могу сделать, сделал и делаю.
3. Ставя себе в заслугу как свои усилия, так и свои успехи.
4. Считая, что требования, которые я к себе предъявляю, могут быть необоснованными.
5. Напоминая себе, что даже если я не оправдываю своих ожиданий, это не означает, что я потерпел неудачу.
6. Сосредотачиваясь на своих сильных сторонах и не сходя с того пути, который я выбрал.

Рабочий лист пациента

СОБЕРИТЕ ДАННЫЕ, ЧТОБЫ ПОВЫСИТЬ УВЕРЕННОСТЬ В СЕБЕ



Иногда мы можем злиться на самих себя, когда считаем, что не оправдали своих ожиданий. Чтобы преодолеть этот гнев, нам нужно побороть неуверенность в себе, фокусируясь на своих сильных сторонах и своих достижениях. Используйте этот рабочий лист, чтобы собрать некоторые данные, подтверждающие вашу уверенность в себе. Напишите пять или более конкретных, позитивных и эффективных действий, которые вы предприняли сегодня, а затем опишите, что эти действия значат для вас.

Например:

1. Я сделал кому-то искренний комплимент.
2. Я приходил на работу вовремя, даже когда не хотел идти.
3. Я ответил на телефонный звонок, который был в моем списке дел.
4. Я закончил рабочий проект.
5. Я позвонил подруге, переживающей трудный период, чтобы сказать ей, что я за нее волнуюсь.

Это означает: что я хороший человек, который, в целом, делает хорошие вещи.

Теперь ваша очередь:

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____

Это означает: _____