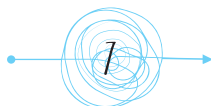


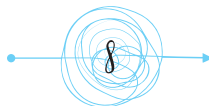
ОГЛАВЛЕНИЕ



ГЛАВА 1. ПРИРОДА САМООЦЕНКИ	11
Причины и следствия	12
Как пользоваться этой книгой	15
Терапевту на заметку	17
ГЛАВА 2. ПАТОЛОГИЧЕСКИЙ КРИТИК	32
Арсенал того, что вы должны	35
Происхождение критика	36
Почему вы слушаете критика	41
Роль подкрепления	42
Переменный режим подкрепления	45
Как подкрепляется критик	47
Поймите своего критика	54
ГЛАВА 3. ОБЕЗОРУЖИТЬ КРИТИКА	59
Разоблечь его цель	61
Ответить ему	62
Сделать критика бесполезным	66
Таблица-резюме	72
ГЛАВА 4. ТОЧНАЯ САМООЦЕНКА	74
Опросник самооценки	75
Перечисление ваших недостатков	80
Перечисление ваших достоинств	87
Новое самописание	90
Радуйтесь своим достоинствам	92
ГЛАВА 5. КОГНИТИВНЫЕ ИСКАЖЕНИЯ	96
Искажения	97
Борьба с искажениями	108



ГЛАВА 6. ОБЕЗВРЕЖИВАНИЕ БОЛЕЗНЕННЫХ МЫСЛЕЙ	136
Следите за своими мыслями	137
Как отпустить мысли	140
Комбинация наблюдения, маркировки и отпускания	142
Дистанцирование от критика	144
Пример: Тони и три вопроса	146
ГЛАВА 7. СОЧУВСТВИЕ	148
Определение сочувствия	149
На пути к сочувствующему уму	153
Сочувственный ответ	154
Проблема ценности	155
Утверждение вашей ценности	159
Сочувствие другим	162
Эмпатия	163
ГЛАВА 8. «ДОЛЖЕН»	175
Как формируются ценности	177
Тирания слова «должен»	180
Здоровые и нездоровые ценности	183
Как «должен» влияет на вашу самооценку	194
Разоблачение ваших «должен»	198
Бросить вызов своим «должен» и пересмотреть их	203
Убрать это «должен»	208
Искупление: когда «должен» имеет смысл	210
ГЛАВА 9. ДЕЙСТВИЕ СООТВЕТСТВЕННО ВАШИМ ЦЕННОСТЯМ	212
Области жизни	213
Десять недель на то, чтобы ценности начали действовать	218
Планирование совершаемых действий	222
ГЛАВА 10. ЧТО ДЕЛАТЬ С ОШИБКАМИ	226
Рефрейминг ошибок	227
Проблема осознания	233
Ответственность	234
Ограничения ответственности	235



Оглавление

Привычка к осознанности	238
Взращивание осознания своих ошибок	239
ГЛАВА 11. ОТВЕТЫ НА КРИТИКУ	246
Миф о реальности	247
Ответы на критику	263
Все это вместе	278
ГЛАВА 12. ПРОСЬБА О ТОМ, ЧЕГО ВЫ ХОТИТЕ	281
Ваши законные потребности	282
Потребности и желания	284
Перевод желаний в слова	290
Дистилляция ассертивной просьбы	293
Все сообщение в целом	294
ГЛАВА 13. ПОСТАНОВКА ЦЕЛЕЙ И ПЛАНИРОВАНИЕ	301
Чего вы хотите?	302
Выбор целей: начало	307
Выбор целей: оценка	308
Сделать ваши цели конкретными	309
Список шагов	311
Возьмите на себя обязательства	312
Препятствия на пути к достижению целей	313
Недостаточное планирование	315
Недостаток знания	317
Плохой тайм-менеджмент	319
Нереалистичные цели	322
Страх провала	325
Оценка риска	326
Страх успеха	329
ГЛАВА 14. ВИЗУАЛИЗАЦИЯ	331
Почему визуализация работает	332
Упражнения по визуализации	335
Правила по созданию эффективных визуализаций для самооценки	346
Сессии для самооценки	350
Конкретные соображения	361



Оглавление

ГЛАВА 15. СО МНОЙ ПО-ПРЕЖНЕМУ НЕ ВСЕ В ПОРЯДКЕ.....	363
Особенная уязвимость.....	366
Защита от боли.....	367
Встретиться с болью.....	381
Выбор психотерапии.....	389
ГЛАВА 16. ГЛУБИННЫЕ УБЕЖДЕНИЯ.....	390
Идентификация глубинных убеждений.....	391
Новые глубинные убеждения.....	405
ГЛАВА 17. ФОРМИРОВАНИЕ САМООЦЕНКИ РЕБЕНКА.....	409
Влияние родителей.....	409
Родители как зеркала.....	410
Присмотритесь к своему ребенку.....	411
Слушание.....	424
Язык самоуважения.....	431
Похвала.....	433
Исправление вашего ребенка.....	436
Дисциплина.....	442
Против наказаний.....	443
Сделайте, чтобы правильно поступать было легко.....	445
Привлекайте ребенка к решению проблем.....	447
Факты из жизни — последствия.....	449
Самостоятельность.....	452
Развитие социальных навыков.....	459
Моделирование самооценки.....	460
БИБЛИОГРАФИЯ.....	462
ОБ АВТОРАХ.....	464

ГЛАВА 3



ОБЕЗОРУЖИТЬ КРИТИКА

К настоящему времени вы должны лучше познакомиться с вашим критиком. К счастью, вы стали лучше различать его голос в сплошном потоке внутреннего диалога в течение дня. Это задача вроде прослушивания телефона возможного наркобарона. Вам придется просеять множество невинных разговоров, чтобы уловить момент, когда он себя выдаст. И вы не можете перестать слушать, потому что в любой момент он может сказать что-то, что поможет его уличить.

Прежде чем разоружить критика, его надо узнать. Его самая сильная сторона — секретность. Так что если вы научитесь по-настоящему хорошо слушать и различать его голос, это будет крупной победой. Помните, что каждый раз, атакая, критик психологически вредит вам. Он продолжает травмировать ваше чувство собственной значимости, в результате чего вам становится труднее чувствовать себя в этом мире компетентным и счастливым человеком. Вы не можете позволить себе то, что он с вами делает. Это слишком дорого обходится. Так как на самом деле невозможно быть начеку каждый момент своей сознательной жизни, следует знать, когда нужно быть особенно бдительным. В предыдущей главе вы получили список проблемных ситуаций, где ошибаетесь, подвергаетесь критике или общаетесь с людьми, которые могут вас не

одобрить. Но есть еще один случай, когда вам надо следить за критиком — если вы подавлены и придираетесь к самому себе. Такие эмоции обычно запускаются критиком, и их присутствие сигнализирует о том, что он сейчас действует. Чтобы поймать критика за работой, когда он загоняет вас в депрессию, нужно совершить четыре шага:

1. Закройте глаза и несколько раз глубоко вдохните. Сделайте глубокий вдох животом, растянув диафрагму, и расслабьтесь.
2. Расслабьте тело. Замечайте и устраняйте каждое напряжение в ногах, руках, лице, подбородке, шее, плечах.
3. Замечайте, где в теле чувствуете подавленность. Сосредоточьтесь на этом месте; по-настоящему поймите, что за эмоция там находится.
4. Прислушивайтесь к своим мыслям, продолжая переживать эмоцию в этой части тела. Замечайте все, что себе говорите. А теперь постарайтесь запомнить, как чувство возникло и что в этот момент говорил критик.

Проходя все четыре шага каждый раз, почувствовав себя подавленным или несправедливым к себе, вы будете намного лучше знать конкретное содержание нападок критика.

Если вы сделали все упражнения из предыдущей главы, то теперь лучше знаете основные темы внутреннего критикующего голоса. Анализируя свои критические мысли и определяя, что они помогают вам почувствовать или не почувствовать, вы начнете различать паттерн его атак. Один человек может обнаружить, что главная функция его критика — помочь ему искупить вину. Кто-то другой почувствует, что тот в основном старается мотивировать на достижения. Кому-то критик помогает уменьшать страх отвержения. А может, он учит вас не покидать свою прямую и узкую тропу. Когда вы

узнаете тему или темы, которые использует ваш критик, то будете готовы дать ему отпор.

Разоблачение критика происходит в три этапа:

- 1) разоблачить его цель;
- 2) ответить ему;
- 3) сделать его бесполезным.

РАЗОБЛАЧИТЬ ЕГО ЦЕЛЬ

Мало что бывает более эффективным побеждающим аргументом, чем внезапное раскрытие корыстного мотива оппонента. Классический пример — «исследование» табачной компании, которое не обнаруживает связи между курением и заболеваниями сердца. Так как корыстные мотивы табачной индустрии ясны, немногие люди принимают такие аргументы всерьез.

Разоблачая критика, вы выставляете напоказ его истинную цель и функции. Вот несколько примеров того, как можно вывести его на чистую воду:



- Сейчас ты подталкиваешь меня к тому, чтобы я жил согласно с правилами, в которых вырос.
- Ты сравниваешь меня со всеми подряд, чтобы иногда я обнаруживал кого-то, кто ниже меня на тотемном столбе.
- Ты меня шлепаешь, как когда-то родители, и я верю тебе, потому что верил им.
- Ты бьешь меня, чтобы я достигал все большего и больше-го и, возможно, тогда лучше относился бы к самому себе.
- Ты настаиваешь, чтобы я был совершенным, потому что, делая все идеально, я мог бы наконец чувствовать себя хорошо.

- Ты говоришь: «Ты не можешь это сделать», чтобы я не пытался, и тогда не придется беспокоиться о последствиях.
- Ты говоришь: «Ты им не понравишься», чтобы мне не было так больно, если меня отвергнут.
- Ты говоришь: «Ты ей противен», как бы это ни было на самом деле, чтобы я был готов к худшему.
- Ты говоришь: «Ты должен быть совершенным», чтобы я наивно думал, что я это могу. И тогда я буду думать о себе лучше.
- Ты пинаешь меня, чтобы я мог искупить вину за развод с Джилл.

Прояснение функции критика делает все его слова менее правдоподобными. Вы знаете о его корыстных мотивах. Он может рвать и метать, но вы раскрыли его тайный план и поэтому стали менее уязвимыми. Помните, что критик нападает на вас, потому что его голос некоторым образом получает подкрепление. Когда вы идентифицируете роль критика в вашей психической жизни, когда сможете назвать игру, в которую он играет, вы начинаете серьезно подрывать доверие к тому, что он говорит.

ОТВЕТИТЬ ЕМУ

Идея отвечать вашему критикующему голосу может показаться вам странной. Но на самом деле значительная часть этой книги — о том, как ему ответить: учась опровергать и отвергать прежнее программирование, которому вы подверглись в детстве. Когда Ванда росла, она получала буквально тысячи обесценивающих сообщений: сначала от отца, а потом от собственного критикующего голоса. Каждый раз, когда отец сердился, он называл ее тупой. Он особенно высмеивал то,

что она все познает на горьком опыте и что в старшей школе она получает только оценки С. Всю жизнь Ванда верила суждениям отца. И сейчас критик постоянно ругает ее за то, что она все делает «по-дурацки». Самооценка Ванды не исправится, пока она не прервет эти сообщения, научившись отвечать критику. Ей нужна психологическая «пушка», чтобы взорвать критика и наконец-то «заткнуть» его.

Далее приводятся два метода ответа критику. Использование их должным образом на несколько минут просто лишает критика дара речи. Поэкспериментируйте с каждым из них; испытайте их по отдельности и в сочетании. Определите, который больше подходит вам.

Запрашиваемая цена. Один из лучших способов обезоружить критика — подумать о цене, которую вы платите за его нападки. Чего вам стоит его прослушивание? Тридцатидвухлетний торговый представитель фирмы, занимающейся типографскими работами, оценив плату, которую его критик берет за свою работу, составил следующий список.



- Защитные реакции в общении с женой в ответ на любую критику.
- Срываюсь на свою дочь, когда она что-нибудь напортачит.
- Больше не дружу с Элом, потому что я стал вести себя враждебно.
- Срываюсь на мать при малейшей критике с ее стороны.
- Боюсь быть ассертивным с потенциальными клиентами; боюсь, как бы они меня не отвергли. (А это, вероятно, стоит мне \$10 000 комиссионных вознаграждений в год.)
- Обычно бываю холодным и отстраненным с начальниками и другими авторитетными фигурами, потому что боюсь их.

- В общении с людьми беспокоюсь и бываю настороженным.
- Постоянно думаю о том, что людям я не нравлюсь.
- Боюсь пробовать новое, как бы все не испортить.

Низкая самооценка дорого обошлась торговому представителю в каждой сфере его жизни. Теперь на атаки критика он мог отвечать: «Ты заставляешь меня защищаться и бояться людей, ты урезаешь мой доход, теряешь моих друзей, делаешь меня жестким с моей маленькой девочкой».

Пора и вам оценить, во что обходится критик. Составьте список способов влияния самооценки на ваши отношения, работу и уровень благосостояния. Затем объедините самые важные пункты в одно сводное утверждение, которым вы сможете пользоваться при атаках критика. Дайте ему отпор, сказав: «Я не могу себе этого позволить, ты уже обошелся мне в...».

Утверждение ценности. Этот метод практиковать очень трудно, особенно если в вас глубоко коренится вера в то, что с вами что-то не так, что вы недостаточно хороши. Но необходимо научиться себя утверждать, чтобы обезоружить вашего критика. Первый метод — ответ критику — важен, но его недостаточно. Вы можете *постоянно* отводить от себя ядовитого критика, настаивая на том, что он вам обходится слишком дорого. На некоторое время это помогает. Но заставляя его замолчать, вы создаете пустоту, ничем ее не заполняя. И достаточно скоро вы снова услышите его голос, заполняющий образовавшийся вакуум новыми нападками. Заставив критика замолчать, вы должны заменить критикующий голос позитивным осознанием своей ценности.

Утвердить свою ценность — непростая задача. В данный момент вы верите, что ценность зависит от вашего поведения. Выражаясь образно, вы — пустой сосуд, который следует

наполнить, капля за каплей, вашими достижениями. Вы стараетесь, в сущности, не имеющим ценности, просто телом, которое движется и говорит. Критик заставляет вас верить, что в вас нет *неотъемлемой* жизненной ценности, просто *потенциал* для создания чего-то стоящего, чего-то важного.

Правда в том, что ваша ценность — это ваше сознание, способность воспринимать и переживать. Ценность человеческой жизни в том, что она есть. Вы — сложно устроенное чудо мироздания. Вы человек, который старается жить, и это делает вас таким же достойным существования, как и любого другого человека. Достижения тут ни при чем. Что бы вы ни делали, какой бы вклад ни внесли, вы должны исходить не из потребности доказать свою ценность, а из естественного течения вашей жизни. Вы должны действовать с драйвом, чтобы полноценно жить, а не бороться, чтобы оправдать свое существование.

Будь вы ученым, открывающим секрет лечения рака, или парнем, который подметает улицы, в вашей жизни были надежда и страх, любовь и утрата, желание и разочарование. Глядя на мир, вы пытались найти в нем смысл, справлялись с уникальным набором проблем в мире, в котором родились, вы выдерживали боль. С течением лет вы испытали много стратегий, чтобы научиться лучше себя чувствовать перед лицом боли. Какие-то из них сработали, другие — нет. Действие некоторых оказалось краткосрочным и в перспективе принесло еще бóльший дистресс. Ничего. Вы просто пытаетесь жить. И, несмотря на все трудности, продолжаете стараться. Это и есть ваша ценность, человеческое в вас.

Следующие аффирмации — примеры того, что вы можете себе говорить, чтобы не давать критику вмешиваться:



- Я имею ценность потому, что дышу, чувствую и осознаю.
- Почему я причиняю себе боль? Я пытаюсь выжить. Я делаю все, что могу.

- Я чувствую боль, я люблю, я пытаюсь выжить. Я хороший человек.
- Моя боль, моя надежда и моя борьба за выживание связывают меня со всеми остальными людьми. Мы все просто стараемся жить, и мы делаем лучшее, что можем.

Одна из этих аффирмаций покажется вам правильной. А может, ни одна из них. Важно, чтобы вы пришли к утверждению, в которое верите и которое может занять место вашего критикующего голоса.

Теперь потратьте время на то, чтобы написать собственную аффирмацию. Если вам трудно составить утверждение, которое было бы истинным, главы 4, 7 и 10 помогут вам разработать аффирмации, в которые вы сможете поверить.

Помните, что вам нужны позитивные утверждения, чтобы заменить ими голос критика. Старайтесь использовать аффирмацию каждый раз, когда вам удалось успешно отразить атаку критика.

СДЕЛАТЬ КРИТИКА БЕСПОЛЕЗНЫМ

Лучший способ разоружить критика — сделать его бесполезным. Отнимите у него его роль и он наконец замолчит. Понимание того, как действует критик, недостаточно. Вы уже знаете, что функция критика — подталкивать вас к достижению, или защищать от страха быть отвергнутым, или заглядывать вашу вину. Но знание немного изменит. Эти самые потребности должны быть удовлетворены новыми и здоровыми способами, прежде чем вы захотите отказаться от услуг своего критика. Эта книга — о новых конструктивных способах заботы об удовлетворении своих потребностей без опоры на внутреннего критика.

Далее следует список потребностей из предыдущей главы, которые критик обычно помогает вам удовлетворять. За каждым пунктом идет краткое обсуждение с подчеркиванием здоровых альтернативных стратегий удовлетворения потребностей без помощи критика. Также будут указаны главы, которые могут помочь в конкретном случае.

Потребность поступать правильно. Ваша прежняя стратегия заключалась в том, чтобы опираться на критика, который принуждал вас идти «прямой и узкой тропой». Более здоровая стратегия предлагает переоценить список ваших обязательств и личных стандартов и посмотреть, какие из них реально подходят вам в настоящей ситуации. Глава 8 (о том, что вы должны) дает пошаговую методику оценки правил, по которым вы живете. В ней также описывается здоровая система мотивирования самого себя жить согласно собственным ценностям: основывать решения на ясном представлении краткосрочных и долгосрочных последствий каждой альтернативы.

Потребность чувствовать себя правым. Старая стратегия, благодаря которой вы временно чувствовали себя более достойным, состояла в том, чтобы сравнивать себя и других или в установлении высоких, перфекционистских стандартов. Более здоровая стратегия — научиться видеть себя реалистичнее (главы 4, 5 и 6 по точной оценке самого себя, когнитивным искажениям и обезвреживанию болезненных мыслей) и с полным принятием (глава 7, «Сочувствие»). Глава 14 посредством визуализации подкрепит новые способы видеть себя и говорить с собой. Фактически значительная часть этой книги сосредоточена на вашей потребности чувствовать свою правоту и помогать развивать точную и приемлемую самооценку.

Потребность в достижении целей. Ваша старая стратегия опирается на критика, мотивирующего на большие достиже-

ния. Но за это вы платите плохим самочувствием и ощущением своей никчемности каждый раз, когда не достигаете цели, либо совершаете ошибку, либо упускаете подходящий момент. Но самая большая проблема в том, что вы считаете основной предпосылкой шквал критика. Вы верите лжи, что ваша ценность зависит от поведения. Первый шаг здорового способа удовлетворения потребности в достижениях — бросить вызов вашей старой вере в то, что вы делаете, — это и есть то, чего вы стоите (см. раздел «Аффирмации ценности» в этой главе и главу 7 о сочувствии).

Второй шаг предполагает, что вы научитесь оценивать свои цели и определять, подходят ли они вам. Вы действительно хотите стать хозяином этого дома, или это ваш отец, или жена, или какой-то идеал хорошего семьянина? Глава 8, о том, что вы должны, поможет в этом. Вы оцените свои цели с точки зрения их долгосрочных и краткосрочных последствий и определите, правильны ли они для вас. Честное исследование неизбежно откроет вам, что цена некоторых целей слишком высока. Глава 9 «Действие соответственно вашим ценностям» поможет раскрыть ценности и реализовать их в действии.

Последний шаг в удовлетворении этой потребности здоровым способом — найти новую мотивацию. Вашим прежним мотиватором был критик, который нападал каждый раз, когда вы не работали достаточно прилежно для достижения своих целей. Более здоровый способ мотивации — визуализация позитивных последствий успеха. Увидев себя пожинаящим плоды праведных трудов, представив каждую деталь своего успеха, услышав одобрение друзей и почувствовав удовлетворение, вы поймете, что создали очень мощную мотивирующую силу. Глава 14 по визуализации дает подробные указания по использованию воображения для мотивации к желанному поведению.