

СЬЮ ТЕДФІЛД ДЖИЛЛ ГЕССОН

Як
завжди
намагаючись
бути своєю

ЧОМУ НАПОЛЕГ ЛИВИМ
БУТИ НЕ СОРОМНО

SUE HADFIELD

GILL HASSON

How
To Be Assertive
In Any Situation



СЬЮ ГЕДФІЛД

ДЖИЛЛ ГЕССОН

Як
завжди
стояти
на своєму

Харків

 Vivat
ВИДАВНИЦТВО

2022

Вступ

Коли ми почали писати цю книжку, ми хотіли, щоб це був практичний посібник з асертивності¹ для тих, хто не мав змоги відвідувати наші заняття. Перше видання продемонструвало, наскільки універсальним є інтерес до цієї теми. З вересня 2010 року книгу «Як завжди стояти на своєму» переклали 15 мовами. Попри всі культурні та релігійні відмінності між такими країнами, як Індія, Німеччина, Китай, Норвегія та Росія, виявилось, що всіх нас об'єднує бажання жити гідним життям, в якому немає місця страху та тривогам.

Ми помітили, що іноді люди не зовсім розуміють терміни «асертивність» та «наполегливість». Бути асертивним — означає не просто наполягати на своєму, а й урахувувати почуття іншої людини та надихати її теж бути асертивною. Наполеглива людина не позбавлена доброти й тактовності. Ваша особистість не змінюється, коли ви вчитеся наполягати на своєму. Ви просто стаєте ближче до людини, якою завжди хотіли бути.

Якщо ви наполегливі, ваше життя стає простішим, бо вам більше не треба тривожитись — просто знаєте, що впораєтесь з усім тоді, коли в цьому виникне потреба. Ви більше не кажете «так» лише тому, що боїтесь наслідків сказаного «ні». Ви не зраджуєте себе. Вміння висловлювати свою думку, не переймаючись тим, що вона може не сподобатись іншим, — означає можливість бути впевненими в собі та щасливими. При цьому

¹ Асертивність (*англ.* assertiveness) — здатність людини відстоювати свій погляд, не порушуючи моральних прав іншої людини. (*Тут і далі прим. ред.*)

впевнена, спокійна та наполеглива людина може також бути доброю та дбайливою.

Після успіху першого видання ми отримали безліч листів від шанувальників книги з корисними пропозиціями щодо ситуацій, із якими їм було важко впоратися. Ми врахували їхні ідеї та видали додатковий матеріал про важливість особистих цінностей. Його ключова теза полягає в тому, що, коли ви ухвалюєте рішення, які відповідають вашим цінностям, вам легше стояти на своєму. Крім цього, ми написали новий розділ на тему того, як бути асертивними на зібраннях.

У другому виданні ми відреагували на прохання людей надати їм конкретні поради для вирішення певних складних ситуацій. Це ще два додаткових розділи. Розділ «Як допомогти іншим бути асертивними» пояснює, як ви можете допомогти іншим людям стояти на своєму з **вами**, а також з **іншими людьми**. Зокрема, ми розповідаємо, як вам надихнути їх бути чесними, відкритими та прямо говорити, що вони відчують і чого хочуть та не хочуть від **інших**.

Ще один новий розділ називається «Як поводитися зі складними людьми». У ньому ми пояснюємо, як можна ефективно поводитися з людьми, які не підпадають під жоден типовий приклад асертивності. Скажімо, є люди, які виснажують вас своїм негативом, і невідомо, чому постійно на вас гніваються.

Коли ви постаєте перед потенційною конфронтацією чи складною ситуацією, спитайте себе, яким ви хочете бачити результат. Якщо відповідь буде на кшталт: «Я хочу, щоб вони усвідомили...», або «Я хочу, щоб вони зрозуміли...», або навіть «Я хочу, щоб вони змінились...», шансів на успіх у вас небагато. Один із наших перших уроків полягає в тому, що ви не можете змінити іншу людину чи змусити її казати те, що хочете чути. Ви можете змінити лише свою власну реакцією на її дії чи слова.

**Я хотів змінити світ. Але я виявив: єдиним, що точно
здатна змінити людина, є вона сама.**

Олдос Гакслі

Якщо вам потрібна додаткова інформація щодо наших курсів наполегливості чи індивідуальних занять, заходьте на www.makingsenseof.com.

Вступ до попереднього видання

Багато значущих суспільних і політичних змін відбулося завдяки одній людині, яка вирішила стояти на своєму.

Протягом усієї історії чоловіки та жінки знаходили в собі сили на повен голос заявити, з чим вони згодні й із чим незгодні та якого ставлення до себе вимагають. Вони відмовлялись мовчати через побоювання можливого конфлікту. Вони були готові відповідати за свої дії.

1 грудня 1955 року, в Алабамі, сорокадворічна Роза Паркс вирішила зайняти в автобусі призначене лише для білих людей місце. Коли водій сказав їй звільнити місце для білого пасажера, вона відмовилась. Її вчинок (якому передувала схожа відмова п'ятнадцятирічної Клодетт Колвін) став причиною бойкоту автобусів із боку темношкірих мешканців міста Монтгомері та поклав край сегрегації в автобусах у південних штатах США.

Ставши свідками загибелі трьох невинних дітей у серпні 1976 року в Белфасті, тридцятирічна Бетті Вільямс і Мейрід Магвайр, тітка цих дітей, розпочали кампанію в боротьбі за мир. Ці дві жінки заснували «Товариство мирних людей» — рух католиків і протестантів, які прагнули покласти край насиллю в Північній Ірландії. Вільямс і Магвайр отримали Нобелівську премію миру 1977 року.

Такі жінки, а також чоловіки на кшталт Нельсона Мандели та Ганді — це лише кілька прикладів людей, які наполегливо обстоювали свої ідеали. Стояли за себе та за інших.

Можливо, вони не завжди були впевнені у своєму успіху та боялись можливих наслідків, але це не завадило їм діяти.

Своєю наполегливістю та асертивністю вони спричинили неабиякі зміни.

І ви так можете! Можливо, ви не прагнете змін глобального масштабу, але ви можете принаймні змінити *свій* світ.

Що було б, якби ви стали наполегливішими?

Ви могли б конструктивно демонструвати свої почуття, відкрито казати іншим, чого ви хочете й не хочете. Якби ви були асертивнішими, у вас були б значно кращі шанси завести міцні стосунки, дістати бажану роботу, приятелювати з приємними людьми й узагалі жити тим життям, яким ви хочете. Ви були б більш упевненими в собі. Ви могли б допомагати іншим людям бути більш наполегливими.

Навчаючи особистого та кар'єрного розвитку, ми часто диуємось, наскільки людям заважає брак упевненості в собі та невміння стояти на своєму перед іншими. Отож ми написали книгу, що допоможе їм і вам.

Як саме? Дуже просто. Ми допоможемо вам розібратися, що таке асертивність, покажемо, як бути наполегливими та як навчити довколишніх бути асертивними у спілкуванні з вами. У першому розділі ми розглянемо, що ховається за словом «асертивність». Ви дізнаєтесь, які є переваги й недоліки у вмінні та невмінні стояти на своєму. Наявність або відсутність наполегливості — це не константа. Ми розповімо, коли людині простіше, а коли важче бути наполегливою. Тест у цьому розділі допоможе вам визначити, в яких ситуаціях та обставинах ви можете бути більш наполегливими. Ви побачите, що ваша самооцінка, сподівання, цінності та права визначають вашу здатність стояти на своєму.

Та перш ніж зробити перші кроки до наполегливості, ви дізнаєтесь, у другому розділі, про те, що зміна вашої поведінки та манери спілкування — це процес, який складається із серії

кроків. А один із найважливіших кроків — чітко та ясно усвідомити, які саме аспекти вашої поведінки та манери спілкування ви хочете змінити. Коли пройдете тест наприкінці першого розділу, ви знатимете, що це за аспекти.

Дуже важливо розуміти, що, як із будь-якими змінами, на вас чекають як злети, так і падіння.

Але ви не повинні дозволяти невдачам підривати вашу впевненість і рішучість змінити свою поведінку та стати більш асертивними. Вам буде легше, якщо ви спершу визначите свої сильні сторони та позитивних людей у вашому оточенні, які підтримуватимуть ваші старання.

Звісно, здатність бути наполегливими багато в чому залежить від мови тіла, але ви скоро дізнаєтесь, що вміння казати й діставати компліменти не менш важливе.

До того моменту ви вже знатимете, що таке наполегливість насправді. Ви знатимете, в яких аспектах своєї поведінки та манери спілкування ви могли б бути більш асертивними. Ви розумітимете, наскільки важливо діяти з позиції сили. Та перш ніж діяти, потрібно зробити дві речі: ви повинні вирішити бути наполегливими та знати, **як** бути наполегливими. У третьому розділі ви дізнаєтесь, як казати іншим людям, чого ви хочете й не хочете.

Йдеться про те, щоб чітко усвідомлювати свої почуття та заявляти про них довколишнім. Про те, щоб слухати й сприймати погляди інших людей, але в той же час стояти на своєму. Треба знати, коли непохитно обстоювати свої права, а коли йти на компроміс. Зрештою, ви побачите, наскільки важливо брати на себе відповідальність і не звинувачувати інших людей за наслідки вашої взаємодії.

У четвертому розділі ми приділимо увагу вашій реакції на інших людей: як бути наполегливими, коли ви критикуєте або

критикують вас. Ви зрозумієте, чому погано сприймаєте критику, і ми з'ясуємо, як цьому зарадити. Ви дізнаєтесь, чому деякі люди дошкуляють іншим і як реагувати на таку поведінку вдома та на роботі.

Будьте терплячими. Щоб стати більш наполегливими, потрібен час, рішучість і відвага.

Можливо, вам складно навіть уявити себе в образі наполегливої людини. У другій частині ми розглянемо ситуації, коли людям важко стояти на своєму, скажімо, на роботі, у компанії друзів чи рідних. Також ви дізнаєтесь, як постояти за себе, коли купуєте товари чи послуги.

В останньому розділі йтиметься про ухвалення рішень. Здатність ухвалювати правильні рішення нерозривно пов'язана з наполегливістю. У цьому розділі ми дізнаємось, чому люди бувають нерішучими, та проаналізуємо помилки, які вони роблять, лише щоб уникнути ухвалення рішень. Ми покажемо вам шість зрозумілих кроків до ухвалення рішень, завдяки яким ви станете більш рішучими.

У кожному розділі є зразки фраз і дій, які ви можете випробувати, а корисний список асертивних відповідей ви знайдете в додатку 1.

Звісно, вміння стояти на своєму ще не гарантує вам щастя, справедливе ставлення з боку довколишніх і вирішення всіх проблем. Але воно точно *збільшить* ваші шанси всього цього досягти.

ЧАСТИНА ПЕРША

**Дії народжуються не з думок, а з готовності
до відповідальності.**

Дітріх Бонгеффер

Що означає стояти на своєму

У першій частині ми з'ясуємо, що означає бути асертивними та які у вас є альтернативи. Ви дізнаєтесь, чому вам складно бути наполегливими й що може вам допомогти. Ви побачите, що зміна вашої поведінки і рішення бути асертивними у всіх життєвих ситуаціях — не єдиний шлях уперед. Наголос робиться на *виборі* — бути наполегливими чи ні.

Спершу ви маєте навчитися тому, як бути асертивними, таким чином ви точно знатимете, що ухвалюєте свідомі рішення, а не просто уникаєте конфронтації, бо вам лячно. Загалом ви не завжди маєте бути наполегливими. Можна поводитись й інакше, коли це доречно і якщо ви готові брати на себе відповідальність. У першій частині ми про все це розповімо.

РОЗДІЛ



Ми підкорюємо не гірські вершини, а самих себе.

Едмунд Гіллари

Що насправді означає бути асертивним

ЩО ОЗНАЧАЄ СТОЯТИ НА СВОЄМУ ТА ЯКІ Є АЛЬТЕРНАТИВИ

«Голосно кричати і носити із собою велику-велику палицю», — так відповів один мій друг, коли я спитала його, що означає стояти на своєму.

Але насправді асертивність полягає не в тому, щоб кричати, погрожувати і змушувати все робити саме так, як вам заманеться. Така поведінка — це просто агресія. Постійно мовчати й погоджуватися з іншими — це теж не найкраща тактика. Це пасивність. Маніпулювати людьми та уникати відповідальності — також не варіант. Це пасивна агресія.

Натомість наполегливість — це абсолютно інший спосіб задовольнити свої потреби. Ви повинні впевнено й прямо дати довоколишнім зрозуміти, чого ви хочете й чого не хочете. Пасивні та агресивні люди поведуться з іншими так, ніби лише їхні власні інтереси мають значення. Асертивні люди намагаються робити так, щоб ніхто не почувався в програвші.

**Асертивність — це впевнено й прямо
давати довколишнім зрозуміти, чого ви хочете
й чого не хочете.**

Можливо, ви думаєте, що наполегливість перебуває десь посередині між пасивністю та агресією. Насправді ж бути наполегливими — це зрозуміти відмінність між цими двома манерами поведінки й спілкування.

- ◇ Асертивність: упевненість і прямолінійність у спілкуванні з іншими людьми.
- ◇ Агресія: зарозумілість, спроби силоміць, незважаючи ні на що, домогтись бажаного.
- ◇ Пасивність: нехтування власними потребами і бажаннями, щоб догодити іншим людям.
- ◇ Пасивна агресія: непрямі й маніпулятивні спілкування та поведінка.

Отож розглянемо кожен стиль поведінки та спілкування детальніше.

АСЕРТИВНІСТЬ

Це чесне та доречне вираження ваших почуттів, поглядів і потреб. За допомогою асертивної поведінки ви маєте змогу пояснити іншим людям, чого хочете й чого не хочете. Інакше кажучи, спокійно озвучити власні потреби та наголосити на тому, яка поведінка з боку довколишніх є для вас прийнятною, а яка ні.

Тільки вам вирішувати, казати людям, що ви думаєте, як почуваетесь і в що вірите, чи мовчати. Наполегливі люди здатні спокійно та без істерик сприймати критику. Вони не мовчать

лише через те, що бояться конфліктів. І вони готові до наслідків, коли висловлюють свої почуття та бажання.

Якщо ви наполегливі, у вас немає відчуття, ніби ви повинні щось комусь довести, але при цьому ви не дозволяєте ставитись до себе неприпустимим чином. Ви окреслюєте межі та відчуваєте, що готові захищатися від експлуатації, нападок і ворожості.

Асертивна людина відкрита до сприйняття переконань довоколишніх, навіть якщо вони відмінні від її власних. Вона не намагається ні над ким домінувати.

Наполегливість дає силу ухвалювати рішення та брати на себе відповідальність за свої слова та дії. Ви не звинувачуєте інших, коли щось іде не так, як їм хочеться. І вмієте казати та приймати компліменти, а також спокійно ставитися до критики.

Ви відчуваєте, що світ — цілком нормальне місце, в якому ви не менш важливі, ніж хтось інший. Ви знаєте, що у вас є права. І довоколишні теж про це знають.

АГРЕСІЯ

Агресивна поведінка та спілкування теж передбачають вираження ваших почуттів, поглядів і переконань, але в манері, яка залякує, принижує або контролює інших людей.

Якщо ви агресивні, вам постійно здається, що ви повинні щось кому довести. Коли ви відчуваєте, що до вас погано ставляться, ваша реакція — гнів і ворожість.

Замість бути чесними та відкритими, агресивні люди часто поводяться грубо, зловживають сарказмом і звинуваченнями.

Агресія — виграшно-програшна ситуація. Коли ви виграєте, інші люди програють. Ви повідомляєте про свої дії, але не сприймаєте їхнього погляду і не зважаєте на їхні потреби

та почуття. Якщо ви агресивні, ви втручаєтесь у розмови або перекрикуєте інших. Агресія зводиться до загарбницької поведінки, яка заснована на повній неповазі до особистих меж інших людей.

Стосунки, в яких одна людина демонструє агресію, не матимуть шансів, якщо агресивна особа не переосмислить свою поведінку або якщо інші люди не навчаться стояти на своєму.

Якщо ви агресивні, вам здається, що світ — жорстоке місце, і вам треба силою прокладати в ньому свій шлях.

ПАСИВНІСТЬ

Якщо людина пасивна, вона не любить висловлювати свої думки, почуття та потреби.

Бути пасивними — це дозволяти іншим домінувати над вами й казати, що вам робити, а що ні. Довколишнім легко маніпулювати пасивною людиною та ставити свої потреби вище за її. Така людина не скаже їм, чого вона хоче або чого не хоче. Якщо ви пасивні, вам важко обстоювати свої переконання та вимагати належного ставлення до себе. Ви постійно погоджуєтесь з іншими, навіть якщо в душі з ними не згодні.

Якщо ви пасивні, то, ймовірно, уникаєте будь-яких непорозумінь. Ви боїтесь реакції довколишніх, тож мовчки погоджуєтесь з ними.

Люди хибно трактують вашу згоду. З одного боку, вони не розуміють, що ви відчуваєте, тож ігнорують або не враховують вас. З іншого — така поведінка призводить до того, що вами просто користаються. Ви постійно опиняєтесь у ситуаціях, коли вам нав'язують завдання, якими ви не хочете займатись.

Інші люди вас не поважають. А що ви дуже нерішучі, то іншим просто доводиться вирішувати все за вас. Вони виграють, а ви лишаєтесь ні з чим. Вам здається, що жодного

права у вас взагалі немає. І ви часто звинувачуєте себе, коли щось іде не так.

Коли хтось поводить з вами нечесно або нечемно, ви тримаєте все в собі та ховаєте почуття несправедливості в глибинах своєї душі.

Через власну пасивну поведінку люди часто розчаровуються у своїх стосунках. Їм здається, що вони не контролюють власне життя.

Світ здається їм складним і страшним місцем, а потреби довколишніх — важливішими за їхні власні.

ПАСИВНА АГРЕСІЯ

Пасивно-агресивна манера спілкування — це ухильне та нечесне озвучення ваших почуттів, переконань і потреб. Вона передбачає замовчування та уникання того, що ви насправді хочете чи не хочете.

Якщо ви пасивно-агресивна людина, то, ймовірно, маніпулюєте довколишніми, щоб здобути бажане. Ви контролюєте всіх навколо, хоч іншим так і не здається. Зазвичай замість казати, чого вам не хочеться, ви демонструєте пасивний спротив потребам інших.

Ви відкладаєте все на потім, вигадуете відмовки або «забуваєте», про що вас просили. Ви можете навіть створювати ілюзію хаосу, щоб хтось інший зголосився зробити все за вас.

Ви часто придушуєте свій гнів та фрустрацію¹, демонструючи його певними невербальними способами. Наприклад, відмовляєтеся розмовляти з людиною чи кидаєте на неї люті

¹ Фрустрація (від *лат.* *frustratio* — омана, марне очікування) — своєрідний емоційний стан, характерною ознакою якого є дезорганізація свідомості й діяльності у стані безнадійності, втрати перспективи.

погляди, коли чимось незадоволені. Але так люди не розуміють, що ви відчуваєте.

Ви також можете мати звичку до сарказму й тонких натяків як можливості уникати конфронтації чи виконання якихось завдань.

Ви часто навмисно гальмуєте процеси та відмовляєтеся співпрацювати, уникаєте відповідальності та маніпулюєте людьми, щоб вони все вирішили та зробили замість вас.

Якщо ви маєте в чому звинуватити інших, то можете уникнути відповідальності за власні почуття та емоції, викликані вашими ж власними діями. Як наслідок, усі лишаються в прогріші та страждають.

Майстри пасивної агресії чудово вміють привернути загальну увагу. Наприклад, якщо ви така людина, ви постійно запізнюєтесь на зустрічі та вечірки. Ви хочете, щоб інші чекали на вас, бо це дає вам відчуття власної важливості.

Для таких людей світ — несправедливе місце, де за будь-яку ціну слід уникати відповідальності та в усьому звинувачують інших.

КОЛИ МОЖНА БУТИ АГРЕСИВНИМ АБО ПАСИВНИМ

Якщо асертивність — це найефективніший та найліпший спосіб спілкування, чому ж ми використовуємо інші, неефективні та негативні моделі поведінки? У процесі еволюції люди виробили так званий механізм «бий або тікай». Колись він допомагав нашим пращурам захищатися від диких тварин та людей, які загрожували їхньому фізичному виживанню.

Чому ми використовуємо інші, неефективні та негативні моделі поведінки?

	Асертивність	Агресія	Пасивність	Пасивна агресія
Ставлення	Я — ОК, ти — ОК. Гнучкість, відкритість, оптимізм, упевненість, рішучість позитива, уважність, тепло, доброта, підтримка, готовність, надійність, вдячність	Я — ОК, ти не ОК. Упертість, обмеженість, мислення, ворожість, войовничність, упередженість, звинувачення, небажання співпрацювати, невдячність	Я не ОК, ти ОК. Покірність, песимізм, сором'язливість, самоприниження прийняття, задробовання, тривога, скутість	Я не ОК, тому й ти не ОК. Негатив, упертість, кепський настрій, підозри, неговага, песимізм, звинувачення, образливість, заздрощі, мстивість
Поведінка	Людина конструктивно розв'язує проблеми, зосереджена на пошуку рішень, йде на контакт, співпрацює, слухає, цікавиться, вміє казати й приймати компліменти, критикувати й вислововувати критику	Людина поводиться деструктивно, егоїстично, жорстоко, нечуливо та намагається покарати опонента	Людина покірна, поступлива, безпорадна, не має чіткої мети, відчужена	Людина поводиться деструктивно, егоїстично, звинувачує опонента, вдається до маніпуляцій, саботажу, навісмісної неафективності, прокрастинації ¹ , «забуває» про свої обов'язки, уникає відповідальності, вигадує виправдання та бреше
Голос	Спокійний та рівний, щирий, підбадьорливий	Гучний, потужний, образливий, глузливий, саркастичний, критиканський	Тихий, монотонний, невпевнений	Зневажливий, критиканський, саркастичний, із відтінком ремствування
Слова	Що ми робитимемо? Що ти думаєш? Мені треба, мені б хотілось, дякую	Припини, не треба, не буду, не можу, зроби НЕГАЙНО, відчепиись, це твоя провина, ти <i>постійно</i> ...	Вибач, це не мені вирішувати, не має значення, я не знаю,	І що я тепер роблю не так? Це не чесно, це не справноє, я не можу, я ще не закінчив
Мова тіла	Збалансована, відкрита жести, піднята голова, зоровий контакт, усмішка	Різкі, рвучкі жести, захоплення простору, витріщання, насуپленість	Сууплість, згорбленість, метушливість	Уникнення зорового контакту, насуупленість, фальшива посмішка, метушливість

¹ Прокрастинація (від *lat. procrastinare* — затримка, відкладання) — психологічний термін, що означає схильність людини відкладати неприємні завдання на потім, тяжіння до справ, що приносять більше задоволення або швидший результат.

Коли людина вирішувала «бити», це виливалось у фізичну конфронтацію з джерелом загрози, а коли вирішувала «тікати», вона, власне, відступала.

Цей захисний механізм є у нас і досі. Втім, стало більше варіантів дій, ніж просто бити або тікати. Замість бити, ми демонструємо типову агресивну поведінку: егоцентричну, домінуючу, голосну. Замість тікати, ми демонструємо пасивну поведінку: поступаємось іншим, більш домінуючим людям, поводитимось тихо та принижено, тривожимося або скоряємося.

Зараз ми вже не воюємо з хижими звірами та кровожерливими загарбниками, але коли стикаємось із загрозами нашому фізичному існуванню, механізм «бий або тікай» і досі безцінний.

Коли він активується, то спричиняє викид адреналіну й інших гормонів стресу, що насичують наше тіло. У такому стані людина здатна кинутися в охопленій вогнем будинок, щоб урятувати дитину, або сидіти тихо й непомітно, якщо до її дому вдерлися злодії.

Утім, сьогодні найтипівіші загрози — це незговірливий бос, грубий продавець-консультант, ваш агресивний підліток чи партнер-критикан. Вони вмикають наш механізм «бий або тікай» не менш вправно, ніж ведмеді, тигри та ворожі племена. Як би вам цього не хотілось, але ви знаєте, що буде не найкращим рішенням, скажімо, дати босу ляпаса, коли він чи вона вас провокує. З іншого боку, втікати від боса — це теж не варіант!

Проте трапляються ситуації, коли цілком доречно бути пасивними або агресивними. Гнів — це потужна та корисна емоція. У ній немає нічого поганого, але дуже важливо, як і коли ви її демонструєте. Також немає нічого поганого в тому, щоб промовчати та подбати про потреби інших людей, коли це доречно. Та завжди так поводитися не можна.

Як бачите, кожна модель поведінки має свої переваги та недоліки, і саме через них ви можете підсвідомо обирати той чи інший спосіб спілкування.

	Асертивність	Агресія	Пасивність	Пасивна агресія
Переваги	Інші люди вас поважають; ви чітко усвідомлюєте, чого хочете й чого не хочете; у вас більше шансів задовольнити свої потреби; ви враховуєте потреби інших людей	Інші люди вас бояться; ви постійно привертаєте до себе увагу; ви все робите по-своєму	Ви подобаєтесь іншим людям, адже їм здається, що з вами легко знайти спільну мову; вам не доводиться ухвалювати рішення; вас жаліють; вам не треба брати на себе відповідальність	Ви вмієте маніпулювати ситуацією, щоб здобути бажане; ви привертаєте до себе увагу; ви все робите по-своєму; ви не берете на себе відповідальність
Недоліки	Інші люди можуть вам заздрити й не любити вас; інші люди можуть сприймати вашу наполегливість і рішучість як агресію; немає жодної гарантії, що ви здобудете бажане й не дістанете небажаного	Інші люди бояться та уникають вас; ви не подобаєтесь іншим людям; інші люди можуть відповідати взаємною агресією; ви можете відчувати провину та розчарування в собі	Інші люди через вас «переступають»; ви не контролюєте обставини; вами користаються або ігнорують вас; ви не задовольняєте своїх потреб	Через вас іншим людям стає некомфортно; ви не подобаєтесь довколишнім; інші люди вас уникають

На відміну від людей, які не вміють стояти на своєму, коли асертивна особа поводить себе агресивно чи пасивно, вона бере на себе відповідальність за свої дії. Наприклад, якщо наполеглива людина поводить себе агресивно, вона це визнає: «Так, я дуже розлючений». Наполегливі люди захищаються, коли хтось намагається над ними домінувати. Вони готові вдаватися до будь-яких методів, навіть застосовувати силу. Але вони діють агресивно лише з метою захисту, не для атаки.

Також наполеглива людина може відреагувати на обставини пасивно та сказати: «Я нічого з цим не робитиму. Я краще відступлю». Можливо, їй не подобається, що хтось домінує над нею, але вона розуміє, що за певних обставин це — найкращий тимчасовий варіант запобігання потенційному насиллю чи то примусу.

Натомість агресивні люди не беруть відповідальності за свої дії. Вони постійно кажуть, що їх спровокували. Пасивні кажуть, що інші примушують їх щось робити. А пасивно-агресивні особи можуть застосувати будь-яку з цих тактик.

ЧОМУ ТАК ВАЖКО СТАТИ БІЛЬШ АСЕРТИВНИМ

На те може бути багато причин. Ваша поведінка та модель спілкування переважно формується ще в дуже юному віці. Через ваше виховання, колишні та нинішні стосунки, втрати й розчарування вам може здаватися, що ви не здатні контролювати власного життя.

Стать теж має значення. Наша культура нормально ставиться до агресії з боку чоловіків та пасивності жінок. Отже, чоловіки, які не вміють висловлювати свої бажання, почуття та переконання, демонструють агресію, а жінки, які не хочуть обстоювати свої потреби та переконання, діють пасивно.

Отож спробуємо прояснити, чому ви поводитесь у той чи інший спосіб.

ЧОМУ ВИ ПОВОДИТЕСЬ АГРЕСИВНО

Агресія часто проявляється, коли людину довго чи тимчасово ігнорують, не розуміють, зраджують або дурять. Ви можете поводитись агресивно лише в певних ситуаціях. Скажімо, під впливом алкоголю або коли відчуваєте, що вас дискредитують чи з вас глузують. Або коли ви особливо нетерплячі, злі чи засмучені.

Звичка агресивно реагувати може бути набутою. Можливо, вас виховували з переконанням, що агресивно поводитись, щоб здобути бажане чи відмовитись від того, чого ви не хочете, — це нормально та прийнятно.

ЧОМУ ВИ ПОВОДИТЕСЬ ПАСИВНО

Якщо у вашому дитинстві батьки, вчителі, друзі та рідні були доміантними і завжди прагнули вас контролювати, ймовірно, ви звикли почуватися настільки безпорадними, що зараз боїтесь постояти за себе. Якщо вас привчили, що інші люди важливіші за вас, вам здаватиметься, що ви не маєте права нічого для себе вимагати. Одного разу в кондитерській я чула, як дві маленькі дитини просили їхню бабусю купити їм по тістечку, а та сказала: «Що я вам говорила? Ті, хто просить, нічого не одержують!» Що?!

Звісно ж, якщо вам завжди забороняли просити те, чого ви хочете, якщо ви боїтесь засмутити довколишніх, у вас не буде ані найменшого бажання стояти на своєму. Ви вважатимете, що люди гніватимуться на вас і будуть розчаровані, якщо ви не чинитимете по-їхньому.

Імовірно, ви гадаєте, що не маєте права відстоювати свої потреби та переконання. Зазвичай людині складно ухвалювати рішення, якщо вона достеменно не знає, чого хоче в конкретній ситуації, вона просто погоджується з довколишніми, які мають чіткіші бажання.

Такі поведінка та переконання бувають дуже глибоко вкоріненими. Існує теорія набутої безпорадності, у ній ідеться про те, що внаслідок негативних минулих переживань пасивні люди *вчать*ся бути безпорадними та вважають (правда це чи ні), що не контролюють нинішні чи майбутні події, тож не прагнуть навіть намагатися щось змінити.

Натомість асертивні люди мають набагато позитивніший світогляд: вони вважають, що можуть конструктивним способом впливати на події.

Схильність розраховувати на найкраще — це оптимізм. Він допомагає людині вірити в те, що вона контролює своє життя і здатна впоратися зі своїми почуттями.

Та попри будь-які переконання, які вам нав'язали, ваш світогляд — це не константа¹. Переконання та ставлення можна змінювати. Можна навчитися поводитись більш позитивно та наполегливо, ми це й продемонструємо прикладами у книжці.

**Попри будь-які переконання, які вам нав'язали,
ваш світогляд — це не константа.**

ЧОМУ ВИ ПОВОДИТЕСЬ ПАСИВНО-АГРЕСИВНО

Можливо, ви демонструєте ворожість до інших людей у пасивний спосіб, бо звично вважаєте, ніби виражати свої потреби, переконання та почуття — це неприйнятно, грубо та егоїстично.

Якщо в дитинстві вас карали за будь-які прояви злості, гніву чи розчарування, ймовірно, ви опанували альтернативні, менш помітні способи досягати бажаного та демонструвати свої почуття, щоб вони не так очевидно загрожували вашим стосункам із людьми.

Якщо ви поводитесь пасивно-агресивно, це означає, що вам бракує впевненості, щоб казати або робити те, чого ви хочете. Пасивна людина просто змириться з рішенням інших. А пасивно-агресивна водночас і не бажає погоджуватися з довколишніми, і не хоче стояти на своєму. Вона дає змогу

¹ Константа (від *лат.* *constans* — стала величина, інша назва — стала) — величина, що не змінює свого значення протягом певного процесу.