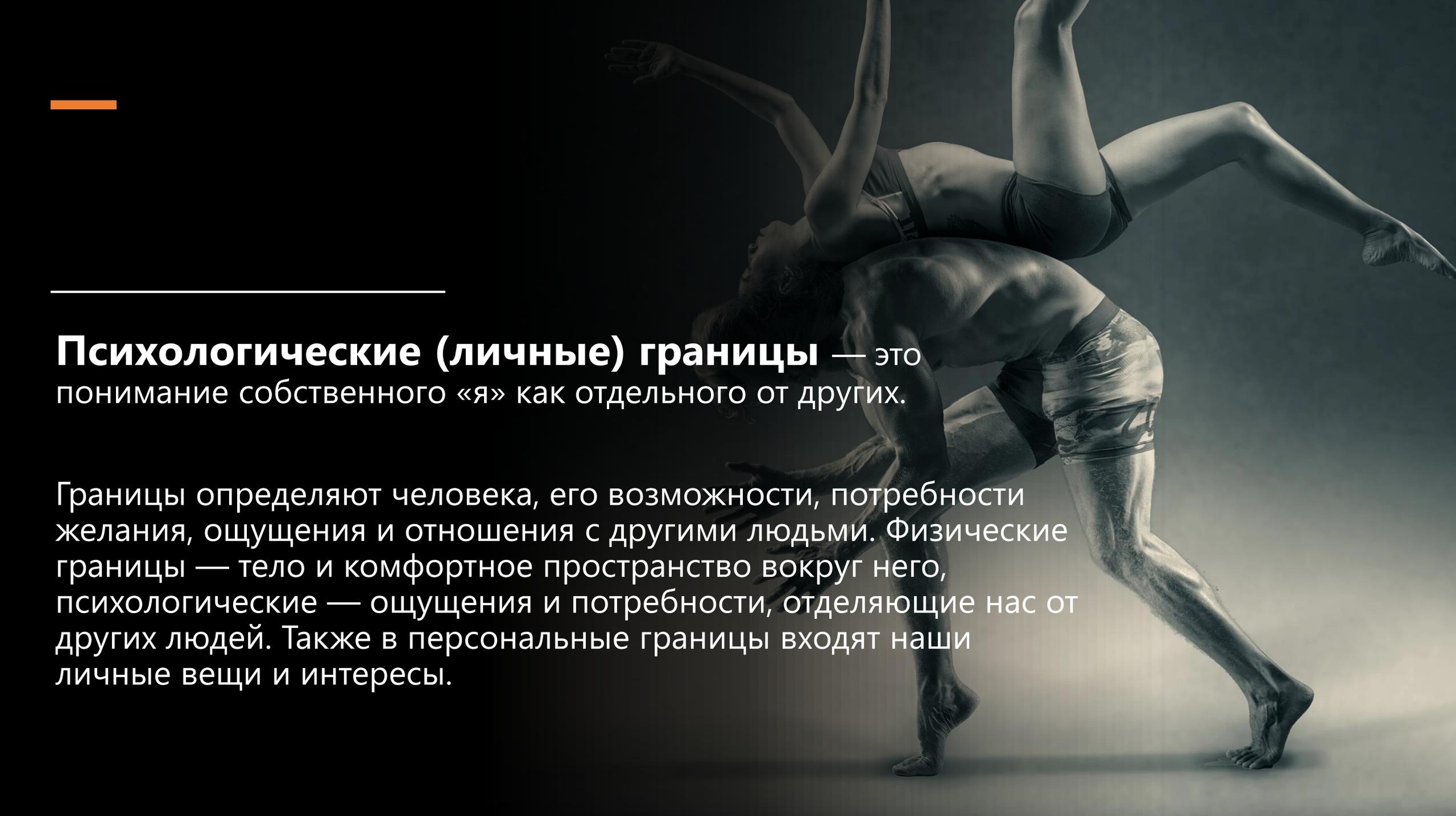


Личные границы:
ассертивность,
токсичные
отношения, и как
говорить «нет»

Воркшоп Татьяны
Путятиной



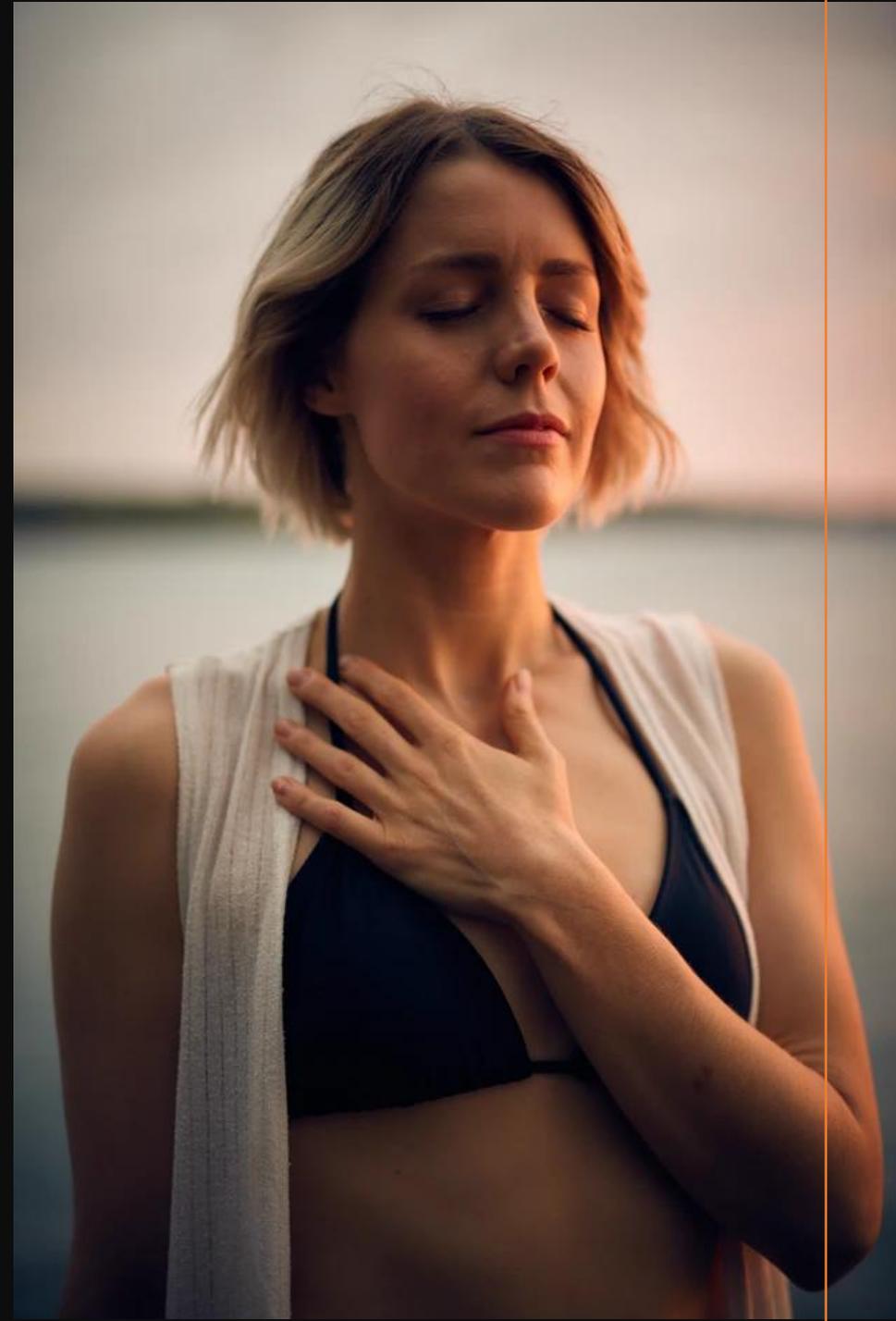


Психологические (личные) границы — это понимание собственного «я» как отдельного от других.

Границы определяют человека, его возможности, потребности, желания, ощущения и отношения с другими людьми. Физические границы — тело и комфортное пространство вокруг него, психологические — ощущения и потребности, отделяющие нас от других людей. Также в персональные границы входят наши личные вещи и интересы.

Для того чтобы чувствовать свои границы и уметь их отстаивать, важно уметь распознать свои потребности, слышать свое тело и эмоции.

Задавайте себе почаще вопросы: «комфортно ли мне?», «зачем я это делаю? это моя цель или желание кому-то быть удобной», «что я могу сделать, чтобы в данный момент мне стало комфортнее?».



Ассертивность





ДОСТИГНУТЬ ЦЕЛИ



ПОДДЕРЖКА И
УЛУЧШЕНИЕ ОТНОШЕНИЙ



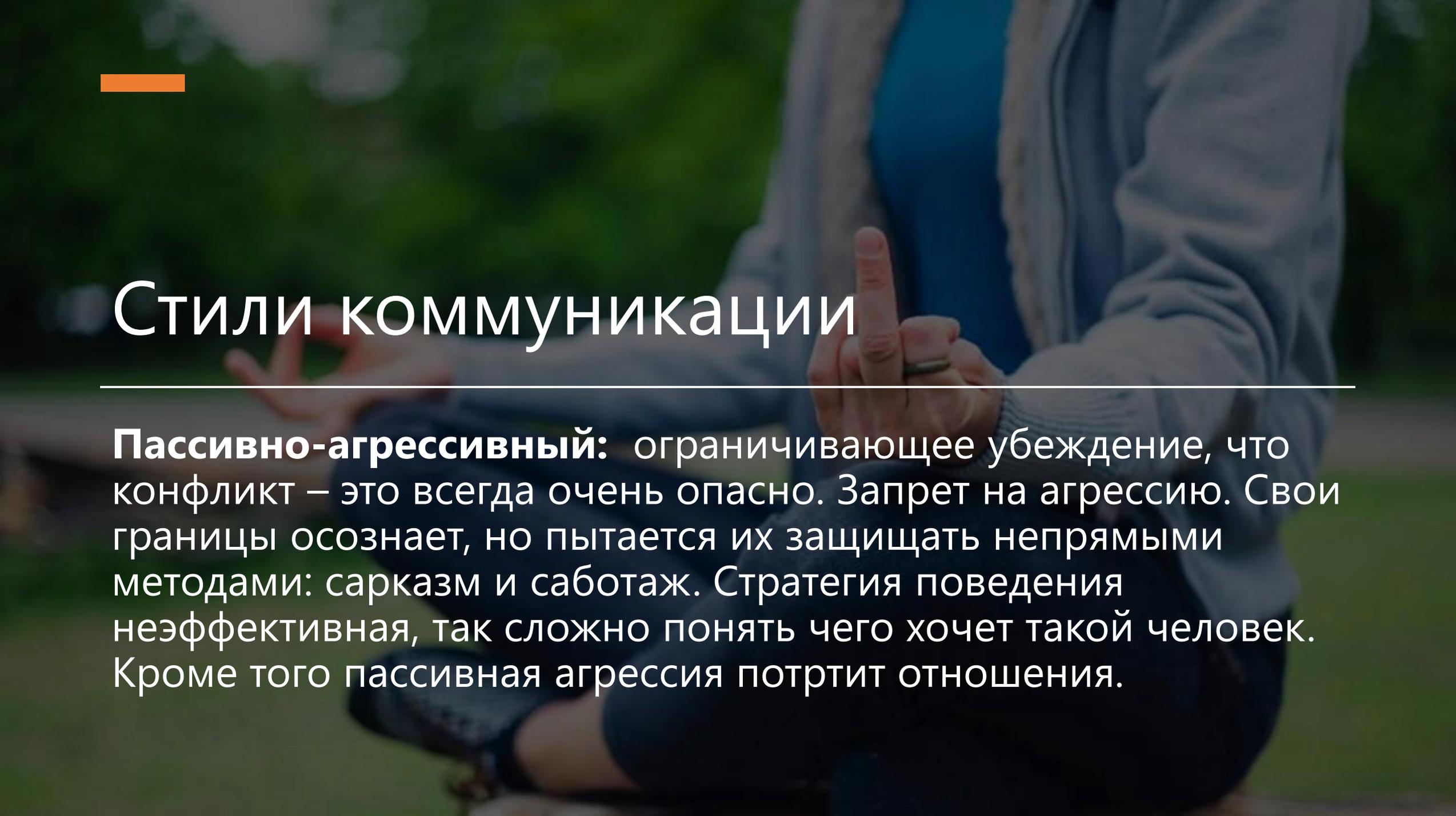
СОХРАНЕНИЕ
САМОУВАЖЕНИЯ

3 приоритета в общении по DBT

Пассивный: ограничивающее убеждение, что потребности других важнее. «Если я сделаю как нужно мне, подумают, что я эгоистка». Не всегда чувствует свои границы и позволяет их нарушать. Сложно говорить «нет». Долго копит недовольство в себе, может иногда неожиданно взорваться и потом чувсвоать за это стыд и вину.

Агрессивный: стремится удовлетворить свои потребности, даже если для этого нужно нарушить чужие границы. Краткосрочно это эффективная стратегия, долгосрочно приводит к потере доверия и разрушению отношений.

Стили коммуникации

A person wearing a grey hoodie is shown from the chest down, gesturing with their hands as if speaking. The background is a blurred green field. An orange horizontal bar is located in the top left corner.

Стили коммуникации

Пассивно-агрессивный: ограничивающее убеждение, что конфликт – это всегда очень опасно. Запрет на агрессию. Свои границы осознает, но пытается их защищать непрямыми методами: сарказм и саботаж. Стратегия поведения неэффективная, так сложно понять чего хочет такой человек. Кроме того пассивная агрессия портит отношения.

Ассертивный стиль

Имеет высокое чувство самооценности и устанавливает здоровые границы.

Может открыто, прямо, чётко и вежливо говорить чего он хочет.

Открыто делится своим мнением и идеями, даже если другие этого не сделали до него.

Не избегает конфликтов.

Ассертивный стиль

Его вербальная и невербальная коммуникация конгруэнтна.

Чувствует себя свободно в коммуникации, даже конфликтной.

Не боится чужого неодобрения.

Понимает, что у людей могут различаться взгляды.

Может выйти из токсичных отношений.

Приоритеты общения для **пассивного** стиля



Цель - чаще всего не достигается



Сохранение отношений – чаще достигается, но слишком дорогой ценой



Самоуважение – не поддерживается



Ключевые эмоции:



Стыд



Вина

Приоритеты общения для **пассивно-агрессивного** стиля



Цель - достигается частично, непрямыми методами



Сохранение отношений – отношения постепенно разрушаются



Самоуважение – ложное самоуважение себя как благородной жертвы



Ключевые эмоции:



Стыд



Подавленный гнев + запрет на агрессию

Приоритеты общения для агрессивного стиля

 **Цель** - достигается быстро, но эффект краткосрочный (в ситуациях, где не важны отношения это оправдано)

 **Сохранение отношений** – люди отдаляются, чтобы не быть в постоянном противостоянии

 **Самоуважение** – поддержка ложного самоуважения

 **Ключевые эмоции:**

 Страх потерять контроль и статус

 **Гнев**

Приоритеты общения ассертивного стиля



Цель - достигается или переформулируется в новую.



Сохранение отношений – иногда через конфликты, но отношения становятся продуктивными и доверительными



Самоуважение – растёт и поддерживается.



Ключевые эмоции:



Нормальный спектр эмоций, к которым ассертивный человек прислушивается, но не всегда идет на поводу.

Техники ассертивного общения

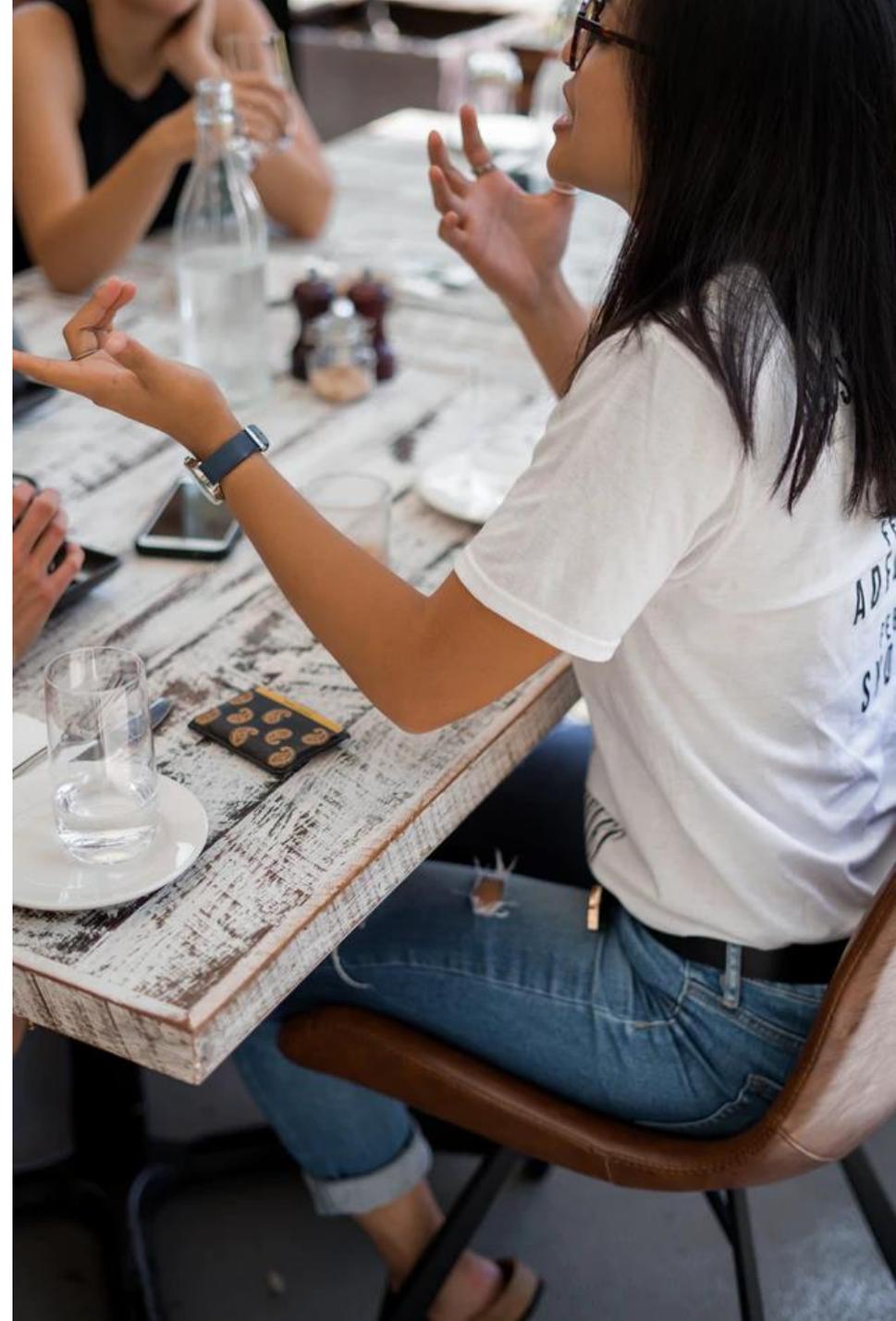


Как выражать чувства и потребности?

«я-высказывания»

- Определить **эмоцию**.
- **Почему** (когда) я её чувствую.
- **Описать** чувство в первом лице, не перекладывая ответственность на человека.
- Выразить **потребность** в виде просьбы.

«Мне очень грустно, когда ты уезжаешь от меня. Может быть у тебя получится остаться на минут сорок и мы поговорим?» вместо «ну вот, ты опять меня бросаешь».





Что такое валидация?

Валидация – это признание и принятие мыслей, эмоций, чувств и поступков другого как понятных и уместных. Не обязательно одобрение, но и не суждение.

Существует и **само-валидация**.

Понимаю, что тебе обидно. Ты так вкладывался в общее дело, а сейчас кажется, что не получаешь никакой отдачи.

DEAR MAN (достижение целей)



Describe — Опиши ситуацию без суждения



Express — Вырази чувства я-высказыванием



Assert — Объясни ясно и уверенно



Reinforce — Подкрепи (поощрай)

DEAR MAN (достижение целей)



Mindful of the situation —
сосредоточься только на этой
проблеме. Игнорировать атаки, не
переходить на другую тему.



Appear confident —
Выгляди уверенным



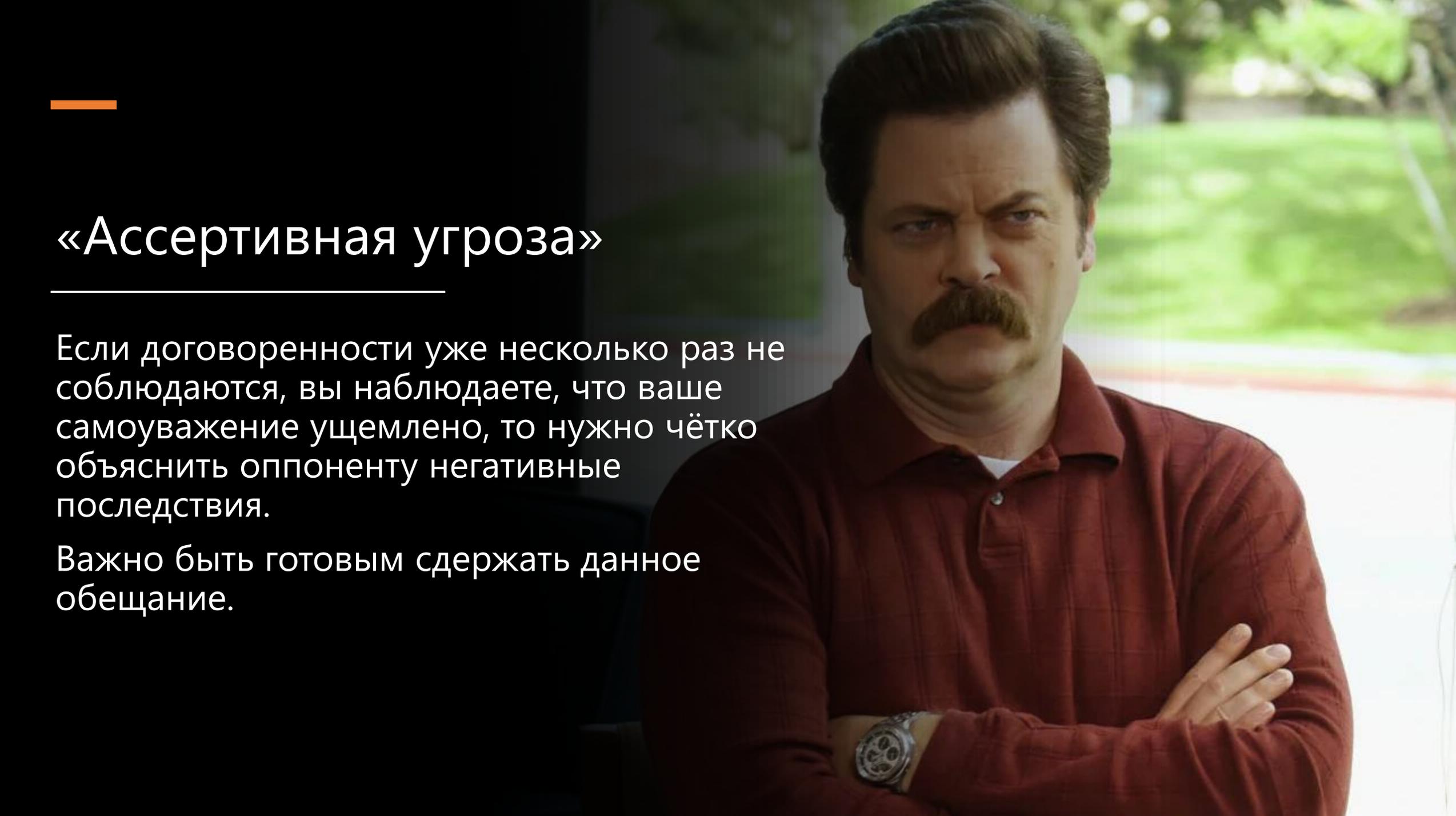
Negotiate — Обсуждай.
Высказывай свою позицию,
позицию оппонента и
спрашивай, что он может
предложить в этой ситуации.

Как правильно отказывать?

- Определяемся с приоритетом общения.
- Если главное – это **защита самоуважения**, то отказываем спокойно, твердо, без уступок и оправданий.
- Если важна **цель**, то отказываем достаточно твердо, но сохраняем гибкость и идем на переговоры, если это необходимо для достижения цели.
- Если важна **поддержка отношений**, то объясняем причины отказа. Можно воспользоваться формулой «нет, но». Пример: *Я не возьмусь за этот проект, но могу порекомендовать вам коллегу, который справится с этим не хуже меня.*
- Убедитесь, что ваше «нет» услышали.

Как выражать мнение?

- Продумать аргументацию.
- Достаточно ли информации для составления мнения?
- Мнение не чувство, от него стоит быть немного отстранённым.
- Я думаю, что...
- Слышать чужое мнение, в споре показывать, что вы его валидируете и не обесцениваете.

A man with a mustache, wearing a red polo shirt, looking serious with his arms crossed. He is standing in front of a window with a view of a green lawn and trees.

«Ассертивная угроза»

Если договоренности уже несколько раз не соблюдаются, вы наблюдаете, что ваше самоуважение ущемлено, то нужно чётко объяснить оппоненту негативные последствия.

Важно быть готовым сдержать данное обещание.

FAST (защита границ и самоуважение)



Be Fair - придерживаться фактов



(no) Apologies - не извиняться за свои границы и ценности



Stick to values – держаться своих ценностей



To be Truthful – быть правдивым

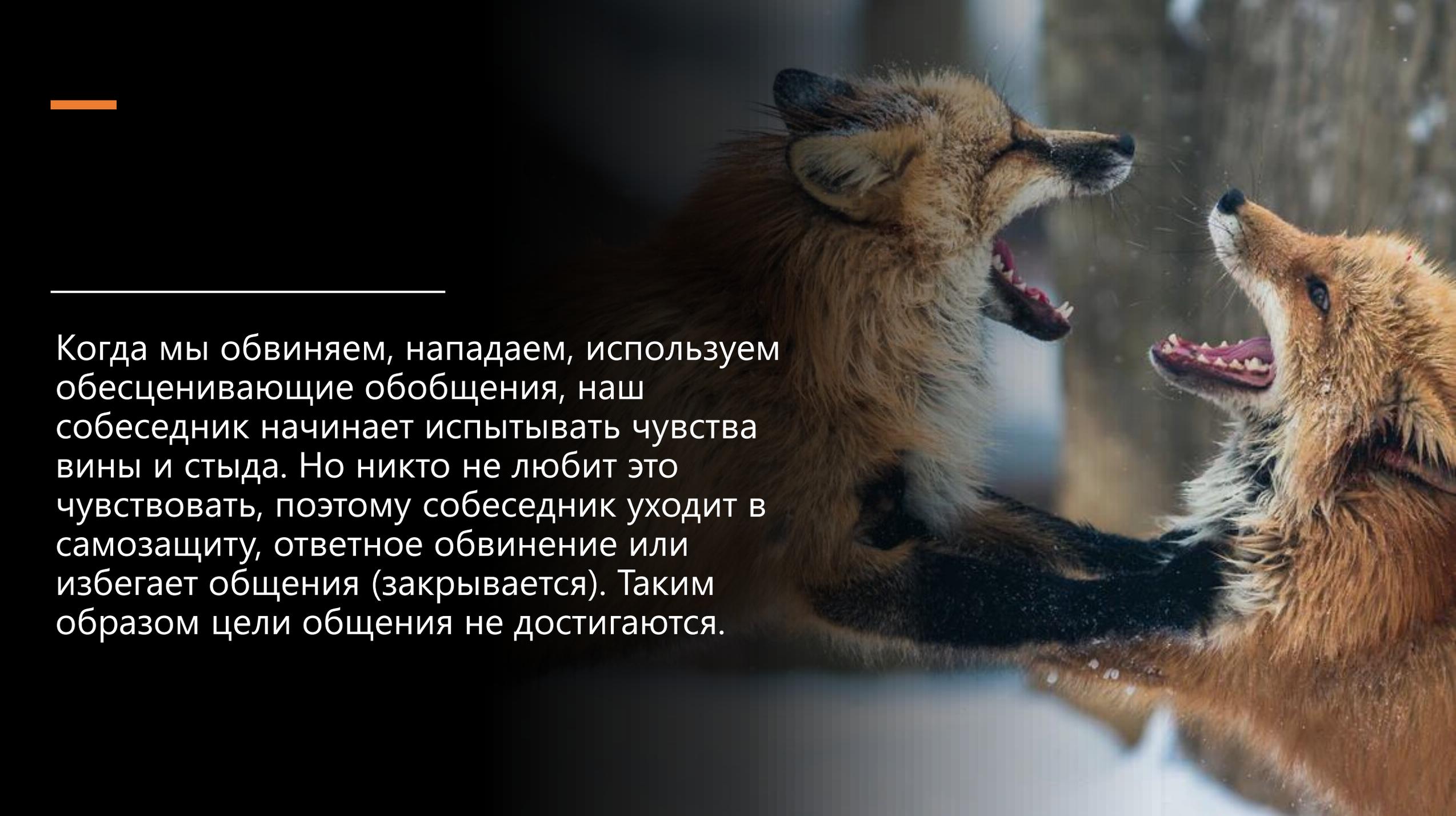


«Физиологическая» уверенность

- Высыпайтесь
- Держите тело в тонусе
- Не бойтесь занимать комфортное вам пространство
- Улыбайтесь
- Держите зрительный контакт
- Помните, что забота о себе, своем теле и благополучии – главная ваша задача

Нарушения границ далеко не всегда злонамеренны. Часто это отсутствие навыков коммуникации, отчаянное желание достучаться до собеседника, попадание в негативный цикл общения из которого сложно выбраться без дополнительных знаний и помощи со стороны.



A close-up photograph of two foxes in a snowy, outdoor setting. The fox on the left is shown in profile, facing right, with its mouth wide open, revealing its teeth and pink tongue. The fox on the right is also shown in profile, facing left, with its mouth open and looking upwards. The background is a soft-focus, snowy landscape. In the top left corner, there is a small orange horizontal bar. Below the text, there is a thin white horizontal line.

Когда мы обвиняем, нападаем, используем обесценивающие обобщения, наш собеседник начинает испытывать чувства вины и стыда. Но никто не любит это чувствовать, поэтому собеседник уходит в самозащиту, ответное обвинение или избегает общения (закрывается). Таким образом цели общения не достигаются.

Основа негативного цикла (по ЭФТ)

Поведение. Например: менеджер говорит, что вы уехали в отпуск не вовремя, а команде в это время пришлось пережить очень сложные времена, так как не хватало вашей экспертизы.

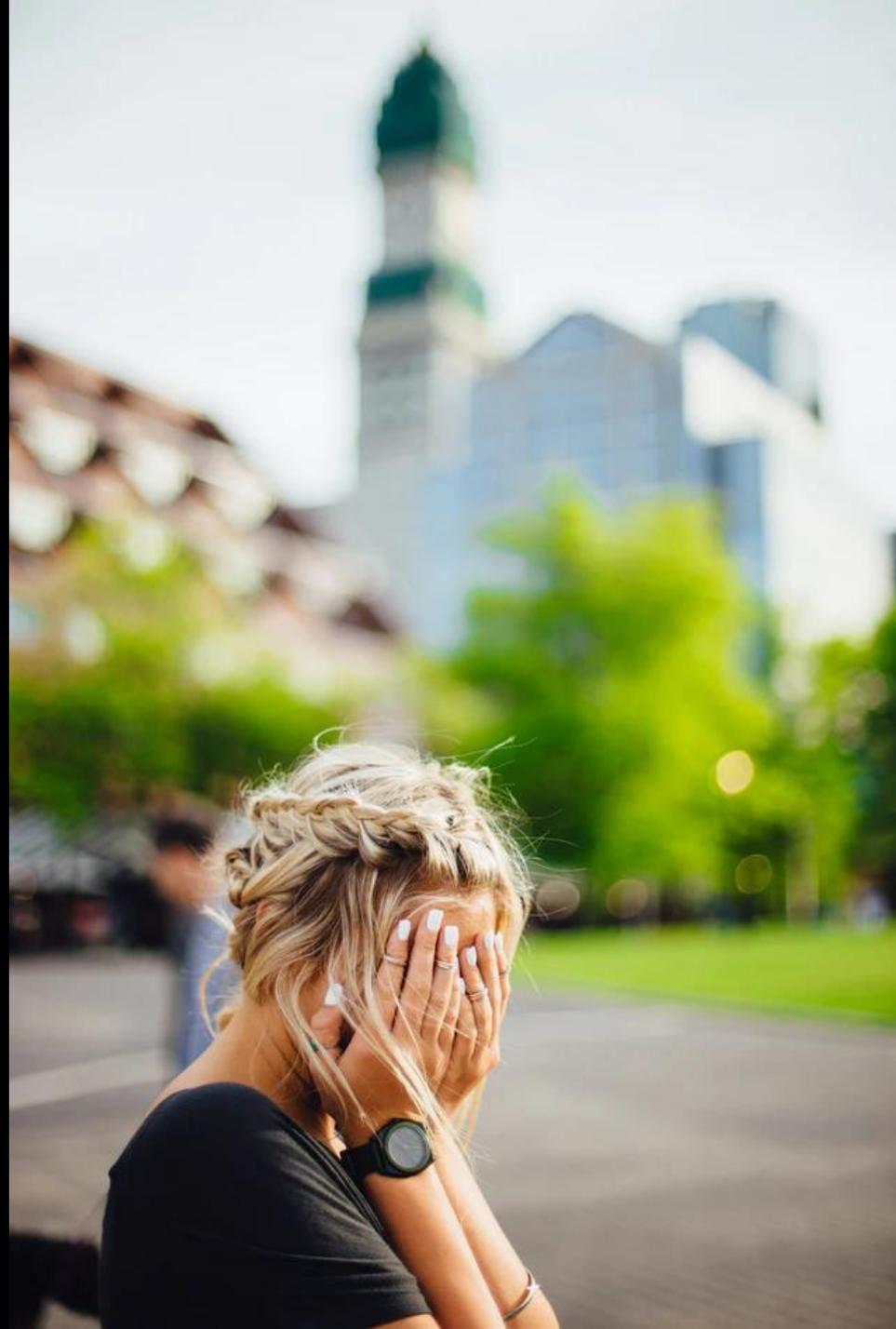
- Приписывание действию **внутренней рабочей модели.** Например: *меня как всегда обвиняют, я плохой работник, я всех подвожу.*
- **Реактивные эмоции и связанное с ними поведение.** Например: *Попытки защититься, возмущение, обвинение в ответ.*
- Менеджер включает свою **внутреннюю рабочую модель.** Например: *меня опять делаю плохим полицейским, и в итоге я остаюсь в ответе за все проблемы.*
- **Реактивная эмоция и действие:** *переходит на повышенный тон, и вспоминает старые грешки сотрудника.*

Проверка фактов

- Не все эмоции одинаково полезны. Иногда они являются результатом ложной интерпретации фактов.

Например, ваш друг вам не перезвонил, из-за того что был очень занят, а вы истолковали это как игнорирование вас и обиделись.

- Перед выражением сильных эмоций стоит сделать паузу и переосмыслить факты.





Прислушайтесь к своему чувству безопасности. Иногда единственный способ защиты – это бегство или (если вы уверены в своих силах) оборона.

Если вас укусила змея, вы не поведете её к психологу, не будете ей объяснять, как вы себя плохо чувствуете и как она не права. Вы будете искать способы себя спасти, пока не поздно. Так и с некоторыми людьми.

Абьюзивные отношения — отношения, в которых человек нарушает личные границы другого человека, унижает, допускает жестокость в общении и действиях с целью подавления воли жертвы.

В таком типе отношений **жертва и агрессор не меняются местами**, жертва по объективным (они не всегда кажутся таковыми внешнему наблюдателю) причинам не может выйти из этих отношений.



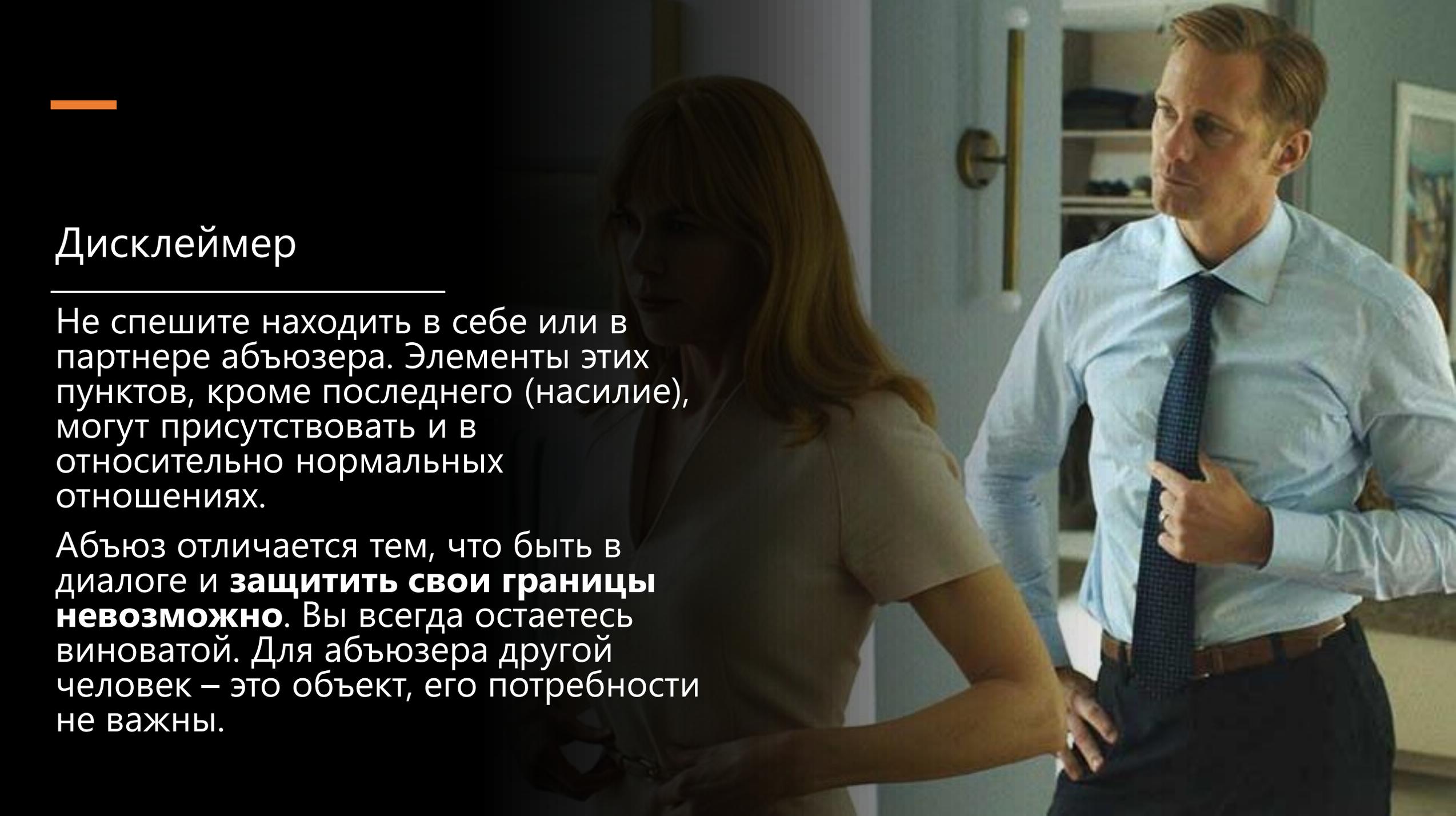
Такие отношения сопровождаются постоянными манипуляциями с помощью денег, шантажа, угроз и рукоприкладства, а также моральным издевательством со стороны агрессора.

Как правило, жертва находится в социальной изоляции (часто неочевидной), из-за этого ей сложно обратиться за поддержкой.



Признаки абьюза

- **Обвинения** — абьюзер пытается сделать виновным своего партнёра в своих же трудностях.
- **Тотальный контроль** — абьюзер контролирует каждый шаг своей жертвы.
- **Нестабильное настроение** — способность резко перевоплощаться в беспощадного тирана.
- **Необъективная критика**, включая такие личные вещи как стиль одежды, друзья, музыкальные вкусы, фигура.
- **Ограничение общения партнера**, запрет на важные социальные связи.
- Убеждение в неадекватности поведения и восприятия (**газлайтинг**).
- **!!! Физическое, моральное, экономическое и сексуальное насилие.**

A man in a light blue shirt and dark tie is adjusting his belt while a woman in a light-colored top looks on in a domestic setting. The man is looking to the right, and the woman is looking towards him. The background shows a doorway and some shelves.

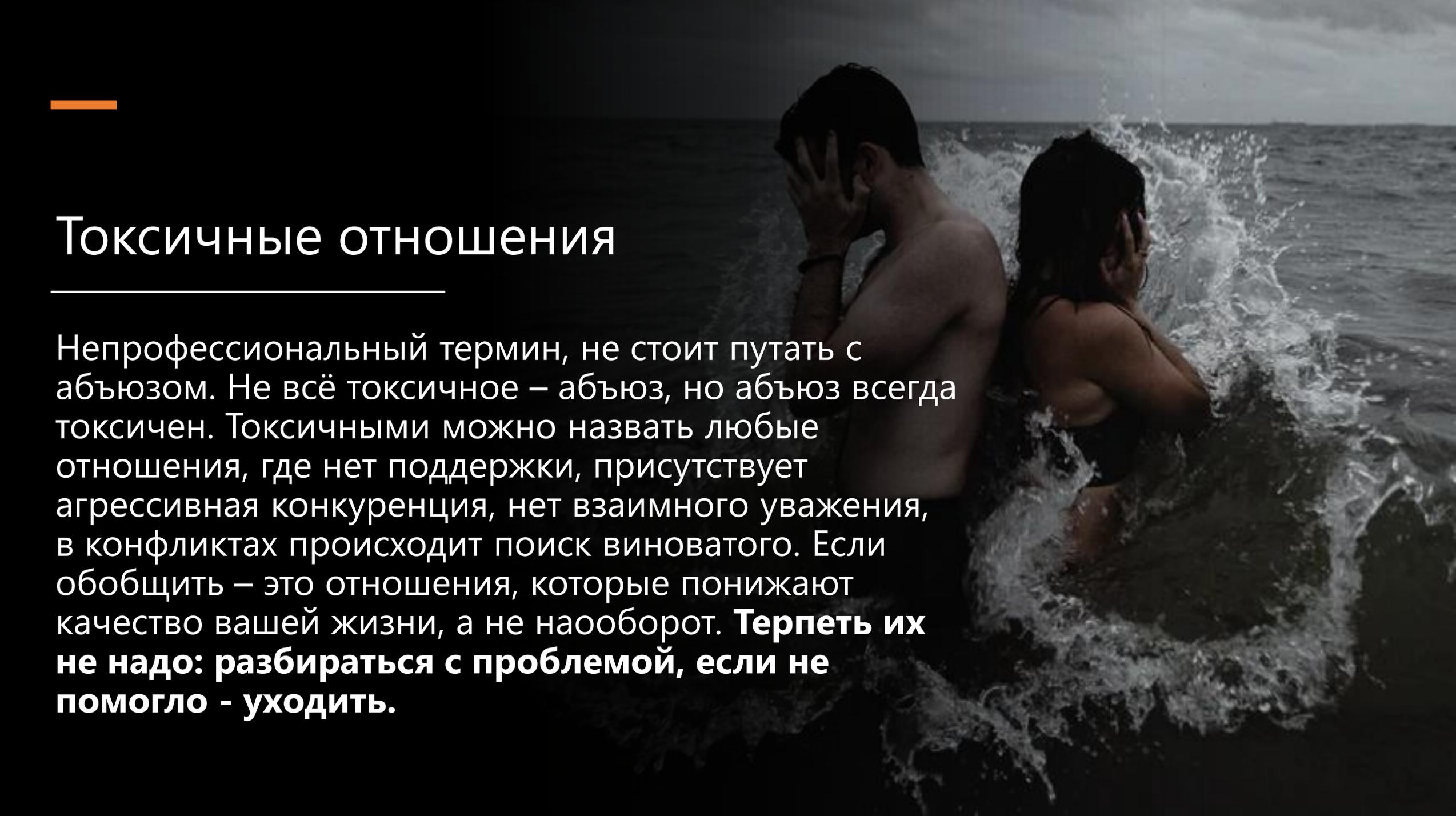
Дисклеймер

Не спешите находить в себе или в партнере абьюзера. Элементы этих пунктов, кроме последнего (насилие), могут присутствовать и в относительно нормальных отношениях.

Абьюз отличается тем, что быть в диалоге и **защитить свои границы невозможно**. Вы всегда остаетесь виноватой. Для абьюзера другой человек – это объект, его потребности не важны.

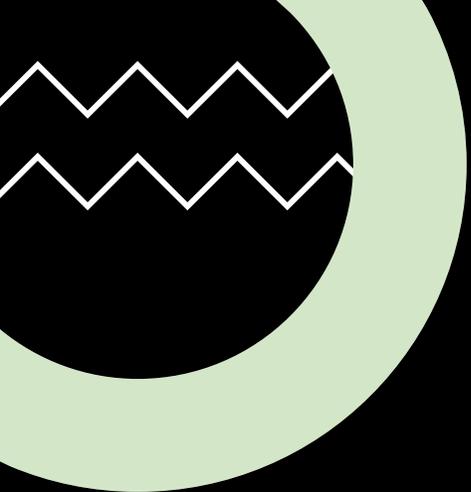
Как уйти от абьюзера

- Обратиться на горячую линию - <https://karta-nasiliya.by/about/>, +375 17 3173232
- Вместе со специалистом продумать план отступления так, чтобы минимизировать риски мести.
- Сообщить близким, которым можно доверять.
- Самое страшное происходит за закрытыми дверями, прикрываемое чувствами стыда и вины. Помните, что вы ни в чём не виноваты и вам нечего стыдиться – вы попали в беду и вас надо спасать.

A man and a woman are in the ocean, splashing water. The man is on the left, shirtless, with his hand covering his face. The woman is on the right, wearing a dark bikini, looking away. The background is a dark, overcast sky and sea.

Токсичные отношения

Непрофессиональный термин, не стоит путать с абюзом. Не всё токсичное – абюз, но абюз всегда токсичен. Токсичными можно назвать любые отношения, где нет поддержки, присутствует агрессивная конкуренция, нет взаимного уважения, в конфликтах происходит поиск виноватого. Если обобщить – это отношения, которые понижают качество вашей жизни, а не наоборот. **Терпеть их не надо: разбираться с проблемой, если не помогло - уходить.**



Мои контакты:

- <https://www.facebook.com/t.putiatina>
- <https://www.instagram.com/tanyaputiatina/>
- <http://associates.tilda.ws/>
- T.putiatina@gmail.com

