Галина Горбунова

КАК СТАТЬ СИЛЬНЕЕ И ЭФФЕКТИВНЕЕ

Психологические миниатюры и эссе

Галина Горбунова

Как стать сильнее и эффективнее. Психологические миниатюры и эссе

«Издательские решения»

Горбунова Г. В.

Как стать сильнее и эффективнее. Психологические миниатюры и эссе / Г. В. Горбунова — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-4490-9359-2

Книга — сборник психологических миниатюр и эссе. Автор-психолог затрагивает разные психологические темы: любовь, близость, отношения, выбор, ответственность, успех, время, манипуляция и другие. Автор отвечает на вопросы, почему возникает злость, как начать лучше относиться к себе, как не загнать себя. Все главы книги объединяет мысль: познание себя улучшает отношения с окружающими, направляет качество жизни в позитивную сторону. Разговор с психологом может быть продолжен на сайте psicologa.ru.

ISBN 978-5-4490-9359-2

© Горбунова Г. В.
© Издательские решения

Как стать сильнее и эффективнее Психологические миниатюры и эссе

Галина Васильевна Горбунова

© Галина Васильевна Горбунова, 2018

ISBN 978-5-4490-9359-2
Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Книга посвящается всем, кому интересно познание себя, других.

Однажды на пляже я наблюдала за двумя девочками лет шести, стоящими на краю прибрежной скалы и готовящимися к тому, чтобы нырнуть в глубину моря. Я видела, что одна девочка уже преодолела страх и неуверенность, поняла, как нырять. Она прыгала в глубину, выныривала, немного плавала, потом быстро карабкалась на камень, чтобы снова погрузиться в морскую пучину. А вот вторая… Она топталась на краю обрыва, смотрела по сторонам, неуклюже двигала руками, делала несколько шагов назад, снова подходила, заглядывала вниз, взмахивала руками и снова замирала. Она посматривала на отца, подбадривающего её внизу, и ничего не делала. Для неё впервые нырнуть в глубину – желание, интерес, любопытство, мужество, преодоление страха и неуверенности в себе, а ещё одна из встреч с неизвестностью. Как я понимаю её! Вдруг вижу, что-то переменилось в ней, она зажмурила глаза, сделала шаг вперёд и прыгнула. Вынырнула, попав в объятия отца. На лице широкая улыбка, означающая победу, радость, удовлетворение от прыжка, счастье. Я подумала: «Сколько таких прыжков у неё впереди.»

Наблюдаю такие погружения в глубину в психологическом консультировании. Как тревожно и страшно нырнуть в себя. Что там? Вдруг тяжёлое воспоминание, боль, новое страдание? Может быть. Но прежде всего каждое погружение в глубину – открытие и узнавание себя и своих возможностей, понимание себя, знакомство с какой-то частью себя, познание, бесконечно улучшающее качество жизни человека, понимание, как стать сильнее и эффективнее.

Взгляд на психологическое консультирование

Как-то получила на почту письмо с просьбой, рассказать, что такое психологическое консультирование с точки зрения клиента. Для каждого профессионального психолога обязателен курс личной и групповой психотерапии. У меня есть такой опыт. Вот мои мысли об этом. Психологическое консультирование для клиента – процесс, в котором я выделяю несколько опорных точек:

1. Желание, потребность, мотив, иногда реально трудно объяснимый, когда сложно ответить на вопросы: зачем? почему? (я не включаю сюда ситуации, когда у человека есть конкретная проблема и он хочет разобраться с ней, решить её, если самостоятельно не может).

2. Периодические озарения, инсайты: на сессиях, когда психолог даёт интерпретации или высказывает гипотезу, когда перефразирует, задаёт уточняющие вопросы; между сессиями в обычной жизни, когда внутри слышен «щелчок» и появляется мысль: «Вот оно!» И это, кстати, редкость. Чаще что-то очень тонкое… Иногда это самонаблюдение, случайно пойманное чувство или телесное ощущение, иногда короткий взгляд внутрь.

3. Постепенно укрепляющееся новое понимание чего-то: путь по типу шаг вперёд, шаг назад, два шага вперёд, шаг назад, топтание на месте; потом рывок в движении, желание дви-

гаться дальше и достичь глубины понимания и осознания. Данный пункт «работает» на протяжении всех встреч с психологом. Иногда бывает так, что 8 – 10 встреч назад услышано от психолога одно слово, а откликнулось оно только на сегодняшней сессии или в реальной жизни.

4. Страдание, отчаяние, боль, которая кажется непереносимой. Ключевое слово КАЖЕТСЯ. Перечисленное можно прожить, быть с ним, даже *нырнуть в глубину*, вынести всю его тяжесть. Это точка отсчёта. Важнейшая!

5. Постепенное движение к своему внутреннему центру. Похоже, что на этом пути движение подобно тому, что я описала в пункте 3. Да, похоже на колебания.

6. ВСТРЕЧА. Интуитивно долгожданная, неожиданная. Иногда с увлажнёнными глазами от едва уловимого трепета внутри и пульсации чего-то живого, которое по-разному проявляется в данный момент. Это хрупкое прикосновение к сгустку чувствительности. И нет единого пути к тому переживанию внутри себя. Схемы и правила его достижения, увы, отсутствуют. У каждого свой уникальный путь. Есть только едва уловимые вехи на этом пути. И опасение: проглядеть их и не найти те чувства, которые и составляют течение жизни. И от того рождается бережное отношение к своим телесным ощущениям и сигналам, которые подают разные чувства.

Что скрывается за окном Джохари

Представьте себе окно, разделённое на 4 части. Да, верно, у него четыре большие форточки: верхняя левая, нижняя левая, соответственно верхняя правая, нижняя правая. У каждой части собственное имя. Для лучшего визуального восприятия можно нарисовать окно на листе бумаги.

Верхняя левая – **арена, открытая, «общественное «я»** (в кавычках термины И. Ялома) – то, что известно о себе самому человеку, а также известно другим людям из его социального окружения. Например, человек знает, что он щедрый, знают это и его друзья, близкие, коллеги, приятели.

Нижняя левая – **фасад, скрытое, «тайное «я»** – то, что человеку известно о себе, но неизвестно другим людям. Например, страхи, зависть, подозрительность, тревога, мечты, которые не проговариваются с другими, надежда на что-то, тайная страсть к кому-то. Это из внутреннего мира человека.

Верхняя правая – **слепое пятно, «слепое «я»** – то, что известно другим людям, но неизвестно самому человеку. Например, это может быть какая-то привычка, проявляющаяся в отношениях с другими, все в окружении человека видят её, знают о ней, а человек даже не догадывается, окружающие не спешат говорить ему о ней, она остаётся скрытой для человека. Например, привычка в диалоге высказываться самому, не давая говорить другому. Кстати, всё, что входит в эту часть, могут использовать другие, например, для манипуляций человеком, скрытого управления им. *(см. главы «Осторожно! Секта», «Манипуляции»)*

Нижняя правая – **неизвестное, «неосознанное «я»** – это то, что неизвестно человеку и его окружению. Здесь можно говорить о человеческих возможностях. Они пока скрыты и от самого человека, и от других. Но они точно есть. Просто пока человек не знает, что может что-то сделать, то, что раньше не делал, научиться чему-то.

Такое окно получило название Джохари по именам психологов, разработавших его: Джо Луфт и Гарри Инграм. В основном оно используется в групповых встречах, тогда, когда человек может раскрыться перед другими и получить обратную связь, узнать о себе что-то новое, неизвестное ранее.

Я встречала попытки распределить наборы свойств человеческого характера по частям окна, наверное, для того, чтобы что-то понять о себе самостоятельно. На мой взгляд, самому человеку распределить черты характера по частям окна трудно, потому что людям свойственно

приукрашивать самих себя. Кроме того сложно полностью исключить ложь самому себе. Наконец, как я отмечала выше, человек не знает себя полностью.

У каждого человека **индивидуальное окно Джохари**, части которого имеют разные размеры, окна не повторяются, как не повторяются люди.

Привела данный пример с окном Джохари как попытку ещё раз показать работу психолога, который помогает клиенту уменьшить размер трёх частей окна: слепое, тайное, неизвестное; за счёт уменьшения трёх частей **расширить открытую (арена, «общественное «я») часть**. Знание себя, своих демонов и «серых» частей делает человека менее уязвимым, перед ним открываются его привычки, сценарии и паттерны, он может сделать выбор и изменить то, что неэффективно в поведении, в жизни в целом, что порой приносит переживания, страдание, душевную боль, которая может быть сильнее телесной. Например, выше я упомянула привычку человека в диалоге высказываться самому, не давая говорить другому. Такой человек может жаловаться на одиночество, непродолжительные отношения с другими, гневаться на такую ситуацию, недоумевать, почему другие избегают общения с ним, не осознавая, что именно привычка, не замечаемая им, отталкивает от него других и приводит к изоляции.

Лучшая инвестиция

Мой опыт показывает, что инвестиция, которую опишу в этой главе, лучшая, хотя к ней же применю ещё один эпитет – странная. Объясню, почему странная. Потому что прибыль, выгода, явный доход, который можно измерять деньгами, взяв их в руки и пересчитав, не видны и тем не менее всё названное мною есть. Что я имею в виду?

Всё просто. Имею в виду учёбу, персональное обучение на курсах, в институтах, на тренингах, мастер-классах, вебинарах, во время чтения книг, полезных материалов в интернете (кроме рерайта или статей, написанных для поисковой выдачи). Сюда же могу отнести размышления и попытку самостоятельно или с помощью других углубить информацию, которая затронула. Видна **двойная выгода**: *во-первых*, диалоги с единомышленниками, самостоятельные размышления, углубление понятого на курсах даёт возможность дойти до истока, видеть картину более масштабно, развить проницательность, выбирая для себя самое ценное и эффективное; *во-вторых*, интеллектуальная деятельность приводит к личным озарениям, когда узнанное и понятое можно превратить в собственный вариант выбора и решения с особыми деталями, то есть быстро понимать, как поступить в нестандартной ситуации. Кстати, интеллектуальная деятельность, по словам Б. Г. Ананьева, способствует долголетию.

Вот ещё, что я заметила: только на первый взгляд кажется, что всё услышанное на курсе или мастер-классе понято и навсегда осталось в памяти. Кривая забывания Эббингауза показывает, что уже через один час после лекции в памяти человека остаётся немногим больше 40% материала, а через месяц человек способен вспомнить только 20% материала, который он изучал один месяц назад. Вот почему стоит хранить материалы курсов, семинаров, вебинаров, конспекты лекций, для того чтобы их снова перечитывать, прослушивать, повторять. И я уверена, что при перечитывании, при повторном просмотре записи кто-то может воспринять некоторые идеи как новые и свежие, даже воскликнуть: «О как же я раньше это не услышал! Такая полезная мысль.»

Важно не только заявлять, дескать, я знаю. «Я знаю» часто остаётся пустыми словами, если за ними не происходит действие, когда знаемое претворяется в реальную ситуацию.

Помню, как записала в моей книге «Секреты риэлторского мастерства» о том, что **знать и делать – разные вещи**. Сейчас хочу к этой фразе добавить. Не моё. Кажется, японская пословица: **знать и не делать – вообще не знать**. Во время психологических консультаций наблюдаю, что сегодня многие люди интересуются психологией. Это нужно по работе, напри-

мер, для эффективного общения с клиентами, это нужно для себя, потому что жизнь каждого наполнена разнообразием проблем, это важно для улучшения качества жизни.

И люди много читают: книги, статьи в интернете, более того вовсю оперируют психологическими понятиями, знают, что такое, например, психологические границы, то, что важно поддерживать их. Знать-то знают, однако не всегда делают. Рассказывают истории, пересказывают свои ситуации, и явно видно, что знаемое идёт вразрез с делаемым.

Похоже, что у человека лишь создаётся впечатление, что он знает и делает то, что знает. Но самого действия во внешнем мире нет. Оно остаётся в голове в виде мысли, частых мыслей, размышлений о том и о сём. Мысль уже хорошо, она может подвести к действию, когда появляется новый росток в другом поступке, поведении. Но если мысль живёт среди мыслей и не переходит во вне, то действия нет. И похоже правы японцы, придумавшие пословицу, которую я записала выше. Какой толк от прочитанного, от размышлений, если нового действия нет.

Можно думать, размышлять, даже репетировать, что сделать или сказать в сложной ситуации, как однажды сказать «нет», пусть робко и с дрожью в голосе, но всё это только там, в голове, и это совсем не ДЕЙСТВИЕ. Опасность таких мысленных операций заключается в том, что у человека возникает иллюзия, что он знает и действует. Действие подменяется рассуждениями, размышлениями, повторением мыслей из книжки или из речи другого.

Действие не всегда заметно, однако человек может сам увидеть изменение своего поведения. Иногда это новые слова и обороты в речи, непривычные аргументы, молчание, какой-то жест, иногда это неделание того привычного, что было ранее, иногда это тихое «нет» как шаг вперёд, потом сразу привычное «да» как шаг назад или наоборот – и всё это вместе первые ростки к большому действию и важному изменению, избавляющему от боли и страдания, трансформации традиционного сценария. В изменении нет чёткой границы, то есть нельзя сказать, что вчера делал так, а сегодня вдруг по-иному. Просто проходит время, и человек воспринимает свою жизнь как полотно, раскрашенное любимыми цветами, и совсем не догадывается, что когда-то он сделал лучшую инвестицию в себя – начал или продолжил учиться.

Формула успеха

Однажды, когда я отдыхала на всю катушку, в ленте ФБ меня привлёк материал одного из френдов из Нижнего Новгорода, который написал, что часто слышит от агентов по недвижимости, что в деятельности риэлтора важно везение. Сам же он убеждён, что к результатам и успеху в работе везение не имеет никакого отношения; в диалоге привёл фразу какого-то человека, которая произвела на него впечатление: «Удача не постоянная, а успех закономерен».

На его комментарий я ответила: «Что ж, вы не называете человека. А я назову. Виктор Франкл: „Ни один человек не может всегда добиваться, всегда творить. Ни один человек не может быть всегда успешным в своих попытках.“ Я допускаю случайность, я допускаю везение, я допускаю то, что не могу повлиять на всё, иначе я была бы богом, а я всего лишь человек.» И ещё каждый может просто ошибиться в выборе.

Хочу дать формулу успеха. Не точен Евгений, считающий, что лишь действия приводят к успеху, не точны те, кто считает, что успех связан лишь с везением. **Формула успеха посередине**. Успех равен старанию, действиям, направленным на достижение цели, плюс везение, фортуна, удача, божья рука, милость судьбы, стечение обстоятельств (перечисленное после слова «плюс» – синонимичные понятия, и каждый может взять на заметку то, которое близко ему по духу).

В этой формуле есть нюансы. *Первый*: прежде всего необходимо ответить на вопрос: что я сам считаю для себя успехом? Если перевести вопрос на риэлторскую деятельность, кото-

рую я отлично знаю (в прошлом я работала в агентстве недвижимости), каждый агент по-разному определит для себя успех. Для кого-то это три мощные по финансовому выхлопу сделки в год, а кому-то нужна средняя сделка в месяц и больше ничего, потому что важны стабильность и регулярность. Можно привести множество примеров. И это зависит от уникальности каждого: кто-то чрезмерно амбициозен и мечтает о собственной лодке, а кому-то нужно отремонтировать старую дачу да купить средний автомобиль. И между названным целями сотни, сотни вариантов личного определения успеха в работе. Жизненный успех имеет разнообразные формы и к нему ведут многие пути.

Второй нюанс, связанный с успехом, – сами действия, могущие привести к цели. Я специально пишу «могущие», потому что важно помнить, что человек – всего лишь человек, каждый может сделать ошибочный выбор, за которым последует неточное действие, а оно, естественно, отодвигает успех или не приводит к нему вообще. Плюс стечение обстоятельств. Поскольку данная глава – мой ответ Евгению, обучающему агентов в компании отца, если я поняла верно, то снова приведу банальный пример, связанный с риэлторской деятельностью, хотя всё написанное здесь подходит для каждого, кто стремится к успеху.

Предположим, риэлтор заключил эксклюзивный договор на продажу свободной квартиры. Кстати, это мой собственный пример из прошлого агентского опыта. Дал квартиру в рекламу, провёл несколько показов, пошли предварительные переговоры по телефону. И вдруг хозяин квартиры звонит агенту и говорит: «Я передумал продавать квартиру, снимаю с продажи, уезжаю на север работать; когда вернусь, тогда займусь квартирой.» Вот она случайность, толика невезения. Может ли агент повлиять на решение другого человека, на его выбор? Ответ – нет, потому что агент – человек, а не бог. Да, агент может высказывать важные, на его взгляд, доводы, он может призвать на помощь руководителя, мудрых товарищей по цеху, может даже умолять клиента продолжить продажу квартиру. Но если другой решил, то…

Или иная история. Два агента дежурят в офисе, а диспетчер поочерёдно переключает входящие звонки от клиентов. Один агент вышел в туалет – нормальная физиологическая потребность. Вдруг звонок от людей, желающих срочно расселиться, ибо не могут уже больше жить в коммуналке. Эх, это была очередь вышедшего из комнаты… И таких примеров множество как в работе риэлтора, так и в иных видах деятельности.

Единственное, что в силах обычного человека, стремящегося к результату, достижению, успеху, он может многое сделать, чтобы *подготовить успех*: усилия, попытки, действия, конкретные шаги на пути к цели. Однако важно понимать, что банальная случайность может перечеркнуть всё, потому что человек не над всем властен, он не может всё контролировать. И в 5 минутах ходьбы от успеха, он может его потерять.

Чтобы минимизировать риск потери, важно совершать настойчивые целенаправленные действия, доверять миру и отпускать в свободное пространство мысль об успехе. Здесь «работают» те же условия, что и при исполнении желаний. Важно определить цель, потом с доверием отпустить и не спрашивать: «Когда же я её достигну?» И, наверно, кому-то поможет осознать написанное мной старый рыцарский девиз: **делай, что должно, и пусть будет, что будет**. Первая часть его – **делай, что должно** – подразумевает усилия и действия, а вторая – **и пусть будет, что будет** – вносит везение, или удачу, или то, что выше я обозначила скобками. Это и есть **формула успеха**. Да, делать, работать, двигаться к цели, тем самым уменьшая долю случайности, в то же время понимать, что человек не бог и не в его власти уменьшить случайность до нуля.

И последнее с точки зрения психологии. Важно помнить о зависимостях, в том числе о зависимости от успеха, которая, как и любое болезненное влечение, обедняет жизнь, а она у нас одна и потому бесценна.

Поговорим о злости

Сегодня часто говорят, что агрессии в мире стало больше. Новостные ленты приносят тревожную информацию о террористических атаках в разных точках мира, о гибели людей. Агрессивный акт – действие, за которым много злости, гнева, ярости. Давайте поговорим о злости.

Представьте себе, что у каждого человека «своя» злость, свои ситуации, в которых она проявляется. У меня странное отношение к злости. Давным-давно я считала её типичной отрицательной эмоцией. Сегодня я несколько изменила моё мнение, понимая, что злость по-прежнему близка к отрицательному знаку, но всё же усматриваю в ней и в том, что иногда чувствую злость, позитивный момент. Вообразите, что в жизни полно ситуаций, когда все мы имеем право показать, что недовольны, что злимся, негодуем, сердимся, возмущаемся. Как реагировать, если кто-то вас оскорбляет? Можно ответить, но не в стиле автобусной перебранки, а с ассертивностью, сказав, что «я злюсь, сержусь, гневаюсь», тем самым вербально выразив чувство во вне, не давая ему вытесниться в глубины бессознательного.

Выраженная злость косвенно влияет на поведение другого, того, кто ведёт себя неподобающим образом, даёт ему понять, что так вести себя не стоит, по крайней мере с вами. Выражая злость, вы таким образом защитили свои психологические границы. Кстати, у злости много ликов: досада, раздражение, гнев, ярость, негодование, возмущение, её след можно найти в цинизме, иронии, разочаровании.

Почему возникает злость? Этот вопрос давно волновал меня. По-моему, у меня есть ответ на вопрос о том, каковы некоторые причины злости. Вот ситуация, которую подробно опишу. Все члены вашей семьи лежат на пляже под лучами ласкового солнышка. Отпуск у моря, его так долго ждали, он такой короткий по времени. Время приближается к обеду, и вы, молодая женщина, понимаете, что надо вставать с лежака и идти готовить обед. Но вместе с тем хочется лежать, бездельничать, загорать, купаться в море, болтать ни о чём. Это, именно это, на сейчас ваша глубинная потребность, ведь отдых у моря такой приятный. «Надо готовить» идёт вразрез с вашей глубинной потребностью в расслаблении. Готовка, хоть и короткая по времени, – внезапно возникшее серьёзное препятствие на пути удовлетворения исключительно важной для вас в данный момент потребности поваляться на пляже. Может возникнуть злость. Конечно, пример – простая модель.

Недавно вспомнила об этом нюансе проявления злости. У меня возникло неожиданное серьёзное препятствие на пути к цели. Под серьёзным понимаю такое, на которое не могу повлиять сама. Я могу придумать вариант выхода из ситуации, что-то решать, делать, но изменить не могу. Поймала себя на том, что сержусь, иными словами злюсь. Поняла причину. Повторю, что гнев, злость возникают тогда, когда человек движется по пути удовлетворения важной для него потребности, нужды, того, в чём он очень нуждается, того, что он очень-очень хочет. И вдруг на пути позникает практически непреодолимое препятствие, серьёзное, на которое нельзя собственноручно повлиять. Будет так и не иначе. Конечно, можно его обойти, можно что-то придумать, могут быть даже финансовые расходы. Но препятствие, словно камень, не сдвинуть. Может проявиться эмоциональное состояние в виде гнева.

Поскольку каждый из нас уникален, то по-своему реагирует на одинаковую ситуацию: у кого-то в подобных ситуациях рождается иная эмоция, у кого-то проявляется какая-то часть Я, кто-то привычно злится, если что-то пошло не так, кто-то впадает в аффект, кто-то в ступор и словно замирает, кто-то может смириться, кто-то может принять невозможность влияния на ситуацию. Я же рассердилась. Справиться с гневом можно, если ухватить его за хвост и осознать причину. Тогда трудная ситуация открывается новой стороной, и в ней можно детально рассмотреть даже позитивные моменты. Вот такой акцент на злость.

Есть ещё две эмоции, проявление которых у человека связано с удовлетворением или неудовлетворением потребностей, – радость и страдание. И вы самостоятельно можете вспом-

нить собственные житейские ситуации, когда чувствовали радость или страдание. Можете обнаружить их? Какие потребнности были удовлетворены/не удовлетворены в них?

Продолжим поиск причин злости. Для начала короткая история из серии житейских ситуаций. Максимально подробно опишу ситуацию, чтобы было понятно. Представьте себе молодую женщину, уложившую дочь-дошкольницу спать пораньше. Муж на работе в ночной смене. Утром он заедет за семьёй на такси, и они отправятся в аэропорт, чтобы улететь к тёплому морю. Молодая женщина собирает чемодан, что-то перекладывает в нём, приводит в порядок стол на кухне. После завершения сборов и домашних дел остаётся последнее на сегодня: «укоротить» новые брючки дочки, специально купленные для путешествия. Ей нужен всего час: отмерять, наметать и подшить руками (машинки у неё нет). Радостная, она начинает трудиться. Через несколько минут после начала работы вдруг слышит стук во входную дверь. Открывает, в дверях стоит взволнованная соседка. Практически сразу она начинает рассказывать, что поссорилась с мужем, называет его извергом и мучителем, ужасно возмущается его недостойными поступками.

Молодая женщина видит, что соседка нуждается в поддержке и сострадании. Она видит, что соседке надо выговориться. Она откладывает свои дела. И она слушает, слушает, слушает целый час, даже больше. Как себя чувствует молодая мама во время выслушивания? Неважно, если не сказать скверно. Иногда в ней нарастает нетерпение, но она наступает на него, пытаясь быть понимающей, деликатной и вежливой. В какой-то момент в её внутреннем мире рождается негодование, возмущение, а под ними «залегает» злость, ведь соседка внезапно прервала её запланированную перед поездкой работу. Она уже не может слушать эту историю, рассказанную со всевозможными деталями, но молчит. История ссоры ей не интересна, ведь пара ссорится постоянно, потом они мирятся, как-то живут до следующей ссоры. Об их скандалах поговаривают во дворе. Уже очень поздно, наконец, соседка уходит домой, а мамочка понимает, что брючки так не подшиты, у неё слипаются глаза, хочется спать, она злится, ругает себя, критикует. За что? За то, что не смогла остановить соседку во время рассказа, за то, что не смогла тактично сказать «нет». Чувствует себя противно. Противность эту подпитывает не одна злость, а целых две: одна, направлена на соседку, которая перешла границы молодой женщины в отношении её личного времени, а другая злость направлена на саму себя. По какой причине? Потому, что показала слабинку, уступила кусочек своей территории, продемонстрировала недостаточное уважение к самой себе и своим потребностям, планам.

Один из мотивов, источников злости – когда другой нарушает наши психологические границы, а мы не можем ему противостоять. Причём «закипает» двойная злость – на себя и на другого. Да, злость может стать ответом на то, что другой проламывает границы, а человек не защищает их.

Злость показывается и тогда, когда человек проявляется не цельно, а из какой-то части своего Я. История, когда раздражение и злость прячется за нетерпением. Что-то не задалось у банковского служащего в окошке, сбой программы или надо ждать старшего по залу, чтобы дал разрешение на операцию, а тут задержка, и клиент нетерпелив, начинает раздражаться. И это видно внешне: он начинает топтаться или ёрзать на стуле, закатывать вверх глаза, копаться в сумке, поглядывать возмущенно в зал, ища поддержку, вздыхать и т. д. Да, одна – две минуты никого не спасут. За раздражением и нетерпением может стоять автоматическая мысль: «Я знаю, как нужно обслуживать клиентов, всё должно быть быстро и чётко» или «Я прав и сейчас начну разгон этой капуше». Что за этим? Из какой части себя действует клиент и злится?

Спрятанная злость, преобразованная в обиду или чувство вины, может свидетельствовать о зависимости от того человека, от которого она прячется, скрывается, трансформируется. Как же показать свою злость, а вдруг ему/ей не понравится, он/она бросит, уйдёт, начнёт кричать, повышать голос, спорить, доказывать что-то? Так не хочется споров, скандалов,

выяснения отношений. Конечно, будет спокойнее, если «проглотить» злость, чинно и мирно переговорить с тем/той, кто игнорирует чувства, унижает, не обращает внимания, не выполняет какие-то обязательства. И тогда злость, за которой очень много энергии, будет разрушать обидевшегося и скрывшего сильное чувство изнутри, приводя к психосоматическим заболеваниям, к формированию такого состояния, как враждебность.

И ещё одна причина для того, чтобы рассердиться, точнее заметить, что человек имеет привычку гневаться. Злость связана с контролем. Нет, это не народный контроль, не контроль ревизоров или проверяющей организации. Это желание обычного человека управлять, держать всё под контролем, так сказать держать руку на пульсе, особенно это касается будущего. И тут может случиться облом, ведь будущее словно в тумане, оно так неопределённо, оно может изменить жёстко запланированную в уме картинку в любой момент. Планы могут покатиться к чёрту.

Несоответствие между нарисованной в уме картинкой и тем, что есть в данный момент в конкретном месте, может породить злость, направленную во вне и на самого себя, такой двойной злостный удар, кстати, весьма энергозатратный. Хотела отдыхать, а пришлось работать. Знакомо?

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.