



**ЧИСТЫЕ
КОГНИЦИИ**

НАУЧНО-ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ ПРОЕКТ


Группа Family Connection

Дёмин Алексей Андреевич,



Психотерапевт



Розов Илья Юрьевич

Клинический психолог





Домашнее задание

1. Каждый день говорите валидирующую фразу или совершайте валидирующее действие по отношению к одному человеку. а) Отмечайте реакцию. б) Как вы себя при этом чувствовали?
 2. Что вы чаще всего валидируете? А что реже всего?
 3. Сосчитайте, сколько раз в день вас валидируют. а) Как вы себя при этом чувствуете? б) Как реагируете?
 4. В каких областях жизни вы склонны себя инвалидировать?
- 
- 



Чему служит коммуникация



- 1. Достичь цели \ попросить кого то о чём-либо \ сказать нет*
 - 2. Сохранить отношения с человеком*
 - 3. Сохранить самоуважение*
- 
- 

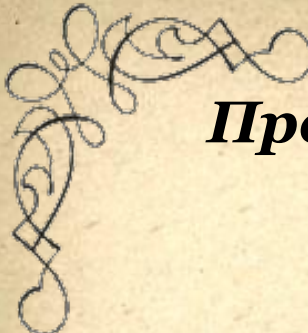


DEAR MAN

Умение «***DEAR MAN***» фокусируется на нас. Мы используем ***DEAR MAN***, чтобы удовлетворить наши потребности и цели, сказать «нет» и установить границы.

Прежде чем описывать компоненты ***DEAR MAN***, важно установить некоторые предположения и рекомендации для повышения эффективности этого навыка:


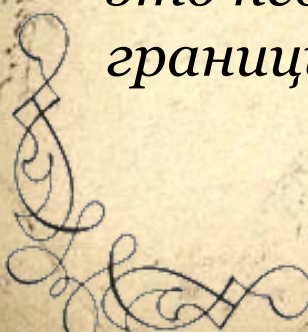



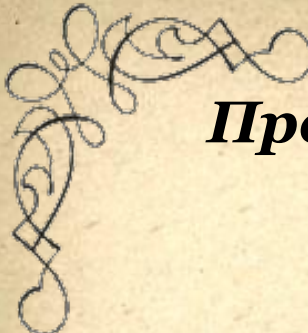


Предположения

• Другие не могут читать наши мысли: в том числе наши ближайшие друзья и семья. Люди могут просто забыть о вас и не могут сказать, как вы себя чувствуете или что вам сейчас нужно. Мы часто чувствуем себя уязвленными, когда другие не имеют понятия, чего мы хотим или в чем нуждаемся, и мы можем расстроиться и обвинить их.



Поэтому полезно проактивно и четко утверждать наши потребности и просить о помощи, сказать «нет», когда это необходимо, и поддерживать наши собственные границы.

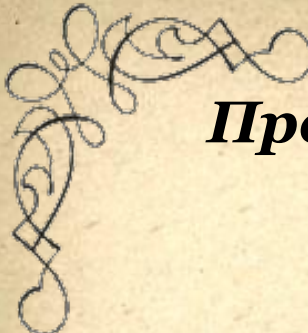




Предположения




Эффективная уверенная коммуникация требует слов: не вздохов, не обид, не саморазрушения, не упертости не задумчивого многозначительного молчания. Это правда, что наше поведение и жесты служат в коммуникации, но их недостаточно, они неясные.





Предположения

DEAR MAN не всегда работает, даже когда это делается эффективно: **DEAR MAN** увеличивает вероятность того, что вы получите свои желания и потребности, но не гарантирует их.



Предположения

- *Перед тем, как начать, вы вспомните о своих целях*
DEAR MAN: Решите, что важно и что можно обсудить, прежде чем использовать **DEAR MAN**.
- *Балансируйте **DEAR MAN** с **GIVE** и **FAST**.*

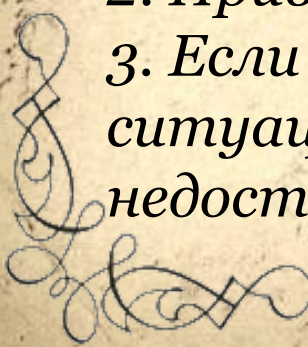

*Используйте аббревиатуру **DEAR MAN**, чтобы помнить о строительных блоках (Описание, Выражение, Утверждение, Награждение, Осознанно, Уверенно, Ведите переговоры)*



Описание

Используйте «Наблюдать» и «Описать», чтобы описать ситуацию на непредвзятом, описательном языке. Определите факты, которые будут поддерживать вас, вашу причину отказа или потребность в границе. Придерживайтесь фактов, когда вы описываете ситуацию.

Зачем?

- 1. Чтобы другой человек был ориентирован на события, ведущие к просьбе, отказу, мнению или точке зрения*
 - 2. Привязка к фактам помогает начать соглашение*
 - 3. Если другой человек не согласен с основными фактами ситуации, то дает обратную связь, что этого недостаточно для него.*
- 
- 





Описание

Что третья сторона могла бы увидеть или согласилась бы?

- Я купил эту рубашку 2 недели назад, и в квитанции сказано, что я могу вернуть ее в течение 90 дней.

- Мы не можем вам её вернуть

- Но у меня есть квитанция прямо здесь, и в ней сказано что я могу вернуть ее.



Выражение

Ясно выражайте, как вы себя чувствуете и ваши личные реакции на ситуацию.

Разделив личные реакции на ситуацию, вы облегчите для другого человека понимание того, что вы действительно хотите от взаимодействия.

Это может помочь предупредить другого человека о том, что делает ситуацию важной для вас, и потенциально может привлечь его личный интерес к вашей ситуации.



Это может заставить вас чувствовать себя уязвимым в разы, но оно также имеет преимущество предоставления важной информации другому человеку



«Я считаю, что заслуживаю повышения»



DEAR MAN

Обратите внимание, что навыки «Описания» и «Выражение» не всегда необходимы. Например, человек может просто попросить члена семьи пойти в продуктовый магазин, чтобы получить апельсиновый сок. В горячей, душной комнате человек мог попросить кого-нибудь открыть окно (не обязательно говоря: «В комнате душно, и мне жарко»). Говоря «нет» запросу, человек может просто сказать: «Нет, я не смогу этого сделать». Однако каждый участник должен учиться и практиковать каждое из навыков, даже если не все из них всегда необходимы.







Утверждение

Утверждать свои потребности




Просите четко, что вам нужно, скажите «нет» или установите границу. В противном случае никто не будет знать, что вам нужно или нужно.


- 1. Выразить что-то, не значит утверждать.*
 - 2. Просить, а не требовать.*
 - 3. Разница между ассертивностью и агрессивностью.*
 - 4. Четко выразить что вы ждете от человека и выслушать его обратную связь.*
- 
- 



Подкрепление



Идентифицируйте что-то положительное или полезное, что случится для другого человека, если он или она даст ответ, который вы хотите. Пусть другие знают, что в них особенного, что они сделали. Как то что они удовлетворили ваши желания и потребности, приняли ваш отказ или уважали ваши границы, м.б. выгодно для отношений? Попробуйте сосредоточиться на наградах, а не на угрозах.





Осознанность

Оставайтесь сфокусированны на своей цели. Другие часто пытаются изменить тему или бросить комментарии, чтобы сорвать вас. Когда это происходит, одной из стратегий, которую следует рассмотреть, является подход «с заезженной пластинкой», что означает повторение вашего запроса или ограничений снова и снова. (Обратите внимание на то, как дети делают это эффективно с родителями.)






Уверенность

*Действуйте так, как будто вы чувствуете уверенность, даже если вы этого не делали. Притворяйтесь, что у вас есть уверенность, что вы видели другую модель. Используйте напористый тон голоса, создавайте зрительный контакт и используйте уверенный язык тела. Помните о своем выражении лица (сохраняя его относительно нейтрально), а также о своей позе и общем внешнем виде. Используйте невербальную связь в ваших интересах. Запишите и применяйте свои навыки **DEAR MAN**, прежде чем использовать их, чтобы вы чувствовали себя более уверенно в реальной ситуации.*



Вести переговоры

Переговоры означают, что мы устанавливаем компромиссы и готовы их дать. Решите, какие компромиссы имеют смысл, если вы не можете встретить желаемую цел. Если вы застряли, передайте вопрос другому лицу для его решения; например, скажем, «Как вы думаете, что здесь будет работать?». Переговоры - это диалектическая стратегия для получения желаний и потребностей, встречающихся где-то посередине.







Факторы, которые следует учитывать

Эффективность *DEAR MAN* зависит от многих факторов.

Будьте в Мудрый Разум

Мудрый разум необходим для эффективного использования. Если вы не находитесь в *Wise Mind*, подумайте о том, чтобы успокоить свои эмоции, прежде чем использовать. (Иногда использование *DEAR MAN*, когда требуется *Emotion Mind*, например, если безопасность является непосредственной проблемой.)



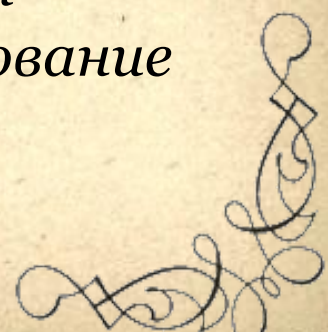



DEAR MAN

Подумайте о сроках

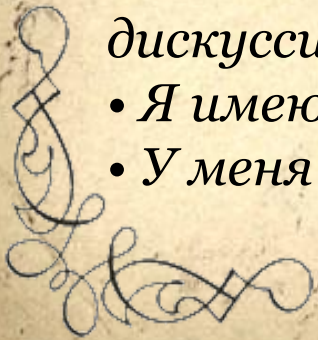

Подумайте, подходит ли время для использования **DEAR MAN**, но не используйте время в качестве предлога, чтобы отложить использование **DEAR MAN**, когда вам нужно, особенно если ситуация чувствительна к времени.

Удостоверьтесь, что вы говорите с кем-то, **кто действительно может** ответить. Иногда трудно предсказать, будет ли кто-то хорошо реагировать на использование . Начните, где вы можете, а затем перейдите к другому человеку, если ваше использование **DEAR MAN** не работает. Не сдавайся





Билль о правах и DEAR MAN

- Я имею право на уважение.
 - Я имею право на собственное мнение.
 - Я имею право выразить свои чувства.
 - Я имею право отстаивать свои ценности.
 - Я имею право не соглашаться с другими.
 - Я имею право понять вопрос до ответа.
 - Я имею право запрашивать информацию.
 - У меня есть право на время подумать о просьбе.
 - Я имею право сказать «нет» без вины.
 - Я имею право просить о моих потребностях.
 - Я имею право устанавливать здоровые границы с другими.
 - Я имею право быть в Мудрый Разум, прежде чем я войду в дискуссию.
 - Я имею право освободиться от конфликта.
 - У меня есть другие права, связанные с моими потребностями
- 
- 





ДРУГ

Доброжелательны будьте. Будьте приятны в общении и уважительны. Не нападайте, не угрожайте, не осуждайте, не ехидничайте.

Расположение покажите. Слушайте и интересуйтесь другим человеком.

Установите понимание. Своими словами и поведением демонстрируйте собеседнику, что вы понимаете его чувства и мысли, касающиеся данной ситуации.

Говорите непринужденно. Используйте юмор. Улыбайтесь. Помогите собеседнику успокоиться. Говорите комплименты. Ведите себя мягко и тактично.




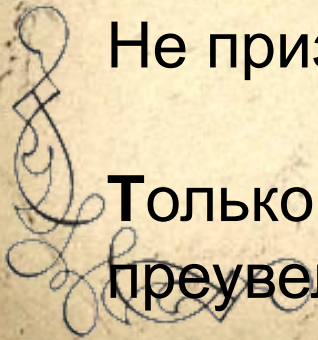


ЧЕСТЬ

Честными будьте с собой и другим. Будьте честны и справедливы по отношению к себе и к другому человеку.

Если виноваты, извиняйтесь только один раз. Не извиняйтесь за то, что вы обращаетесь с просьбой, что говорите нет или что не согласны.

Своих ценностей держитесь. Если на то нет очень веских причин, не поступайте своими ценностями. Не признавайте важные вещи неважными.



Только правду говорите. Не лгите и не преувеличивайте.





Основы самовалидации

Ø Не осуждайте себя (это обычно приводит к чувству стыда).

Ø Замечайте стыд и (если только вы действительно не нарушили собственные моральные принципы) не придавайте ему значения, найдите другую, первичную эмоцию.

Ø Описывайте ситуации, признавайте желания и предпочтения.









Основы самовалидации

Ø Побудьте со своими первичными эмоциями, позвольте им быть, осознайте и валидируйте их.

Ø Будьте собой, просто наблюдайте и описывайте, кто вы.

Ø Когда сомневаетесь, представьте, что кто-то, кто вам небезразличен и кого вы уважаете, находится в такой же ситуации, как и вы. Как бы вы ему/ей ответили? Ответьте так же самой себе.









Домашнее задание

5. Понаблюдайте, когда ситуация выходит за рамки ваших представлений о том, что для вас приемлемо. Где это происходит чаще всего?

6. При необходимости определите, что для вас приемлемо в какой-то ситуации, и опишите свой опыт (письменно).





Домашнее задание

7. Опишите небольшую проблемную ситуацию, затем:
а) отметьте и опишите свои желания, проставьте приоритеты: цель, отношения, самоуважение;
б) опишите каждое из них парой предложений.

8. Используйте навык «ПРОСИ ТАК» в разговоре с кем-нибудь: а) опишите, что происходило;
б) используя навык «ПРОСИ ТАК», напишите кому-нибудь письмо по поводу сложной ситуации;
в) расскажите о сложной ситуации и проиграйте ее в группе.

