

PADEKA

Už galutinį rankraštį ir atkaklaus elgesio terapijos, paremtos klinikinėmis ir praktinėmis žiniomis, pasirodymą noriu nuoširdžiai padėkoti kolegoms, studentams ir savo mokiniams, kurie sutiko, kad aprašyčiau mūsų bendrą patyrimą.

Už konstruktyvią kritiką, patarimus ir atsiliepimus apie knygos rankraštį ypač noriu padėkoti šiems žmonėms: Susan F. Levine, mano artimai kolegei iš Los Andželo apygardos psichinės sveikatos centro, už kritišką kiekvienos knygos dalies apžvalgą, už profesionalų, bet kartu šiltą ir žmogišką požiūrį bei už jos drąsius ir ugingus atkaklaus elgesio mokymo būdus net po daugelio mokymų ir paskaitų; Kalifornijos universiteto Psichologijos fakulteto Los Andžele pirmininkui dr. Irving M. Maltzman už pirmųjų juodraščių, kuriuos jis paskatino perkelti į knygą, skaitymą bei už pirmojo techninio projekto apžvalgą; Fromme Fred Sherman, mano senam kolegai iš Taikos korpuso, už pirmojo projekto apžvalgą ir vertingus pasiūlymus, kaip jį patobulinti, bei už jo nuovokumą ir sąmojų rengiant atkaklaus elgesio seminarus, o vėliau už jo žavingas Tevė interpretacijas po aštuonių valandų darbo; Elgesio terapijos centro Beverli Hilse direktoriui dr. Zev Wanderer už patarimus ir terapijos būdų kritiką knygos rankraštyje bei paskatinimus publikuoti. Nors šie apžvalgininkai prisidėjo prie galutinio rankraščio turinio ir rašymo stiliaus, aš pats prisiimu visišką atsakomybę už bet kokias likusias klaidas ar netikslumus.

Taip pat noriu padėkoti Nancy Stacy ir Jennifer Patten Smith – atkaklioms tekstų rinkėjoms, kurios užtikrino, kad tai, ką parašiau, turi prasmę. Ypač dėkoju Jennifer, kuri visada pasakydavo, kai man nesisekdavo aiškiai išdėstyti savo minčių popieriuje.

Nuoširdžiai dėkoju leidyklos „The Dial Press“ Niujorke vyriausiajai redaktorei Joyce Engelson – ypatingajai knygų seržantei, kuri sunkiu darbu ir atidžiu rūpesčiu šį rankraštį pavertė knyga.

TURINYS

PIRMAS SKYRIUS

16

Mūsų įgimtos išlikimo reakcijos. Konfliktų sprendimas kovojant, bėgant ir kalbant

Kitų žmonių mums sukeltos problemos: ar konfliktas neišvengiamas?

Mūsų prigimtinis išlikimo elgesys: kaip mes tampate itin agresyvūs arba imame vengti kitų žmonių.

Problemų sprendimas kalbant: vienintelis skirtumas tarp mūsų ir gyvūnų.

Kaip vaikystėje įgytas nerimo, neišmanėliškumo ir kaltės jausmas gali paversti mus pasyviais, manipuliatyviais ir atkaklumo stokojančiais suaugusiais. Ar gali tėvai *suvaldyti* savo vaikų elgesį *neversdami* jų jaustis nerimastingais, neišmanėliais ir kaltais?

ANTRAS SKYRIUS

34

Pagrindinė atkaklaus žmogaus teisė ir kaip kiti ją pažeidžia

Kaip mumis manipuliuoja priverčiant daryti tai, ko nori kiti.

PIRMOJI TEISĖ Į ATKAKLUMĄ: Jūs turite teisę vertinti savo elgesį, mintis ir emocijas bei prisiimti atsakomybę už juos ir jų pasekmes.

Kaip pasipriešinti kitų žmonių manipuliacijoms.

Pagrindinis manipuliotojo įrankis: primestas elgesys. Ar reikalingos taisyklės kiekvienoje situacijoje?

Trys būdai supaprastinti požiūrį į santykius: prekybiniai, pavaldūs ir lygiaverčiai santykiai.

Ar būti atkakliam yra nedora ir neteisėta?

TREČIAS SKYRIUS

Mūsų kasdienės teisės į atkaklumą ir dažniausi manipuliacijos jomis būdai

ANTROJI TEISĖ Į ATKAKLUMĄ: Jūs turite teisę neatskleisti savo elgesio priežasčių ir nesiteisinti.

TREČIOJI TEISĖ Į ATKAKLUMĄ: Jūs turite teisę nuspręsti, ar privalote rūpintis kitų problemomis ir joms surasti sprendimus.

KETVIRTOJI TEISĖ Į ATKAKLUMĄ: Jūs turite teisę persigalvoti.

PENKTOJI TEISĖ Į ATKAKLUMĄ: Jūs turite teisę klysti ir atsakyti už savo klaidas.

ŠEŠTOJI TEISĖ Į ATKAKLUMĄ: Jūs turite teisę pasakyti „Aš nežinau“.

SEPTINTOJI TEISĖ Į ATKAKLUMĄ: Jūs turite teisę būti nepriklausomas nuo kitų žmonių geranoriškumo.

AŠTUNTOJI TEISĖ Į ATKAKLUMĄ: Jūs turite teisę priimti nelogiškus sprendimus.

DEVINTOJI TEISĖ Į ATKAKLUMĄ: Jūs turite teisę pasakyti „Aš nesuprantu“.

DEŠIMTOJI TEISĖ Į ATKAKLUMĄ: Jūs turite teisę pasakyti „Man nerūpi“.

KETVIRTAS SKYRIUS

Norint būti atkakliam, pirmiausia reikia išmokti atkaklumo

Teisės į atkaklų elgesį ir atkaklus elgesys: du svarbūs dalykai atkakliame gyvenime.

Kaip tylų pasyvumą pakeisti atkaklumu kalbant.

UŽSTRIGUSI PLOKŠTELĖ.

Įprotis: kaip žmonės kalbėdami priverčia jus daryti tai, ko jie nori.

Praktiniai atkaklaus elgesio tikslai: VEIKSMINGAS KOMPROMISAS, išlaikant savigarbą ir atkaklumo ribas.

52

72

PENKTAS SKYRIUS

Atkaklus pokalbis ir bendravimas

Kodėl taip dažnai mums pritrūksta žodžių?

INFORMACIJA VELTUI ir ATSISKLEIDIMAS.

Savo nerimo atskleidimas kitiems žmonėms, siekiant sustabdyti manipuliacijas.

Akių kontaktas: svarbi atkaklaus elgesio dalis.

86

ŠEŠTAS SKYRIUS

Kaip įveikti didįjį manipuliuotoją – kritiką

Atkaklumo stokoianti kritika: kaip manipuliacijos priverčia jus daryti tai, ko nori kiti.

MIGLA.

Sutikimas su kritiška tiesa ir tolesnis savo pozicijos laikymasis.

Sutikimas iš esmės su logiška kritika ir tolesnis savo pozicijos laikymasis.

Sutikimas su galimybėmis, kad gali nepavykti, ir tolesnis savo pozicijos laikymasis.

SUTIKIMAS SU NEIGIAMA INFORMACIJA.

Savo neigiamų savybių pripažinimas: ką daryti, kai esate šimtu procentų tikras, kad suklydote.

Komplimentų ar kritikos priėmimas: nėra jokio skirtumo, kai elgiesi atkakliai.

96

SEPTINTAS SKYRIUS

Kaip paraginti artimuosius elgtis atkakliai ir liautis manipuliuoti

Atkaklus informacijos apie save ir savo veiksmų tikslinimas: kaip išvengti, kad teisingi ir klaidingi teiginiai nepaveiktų jūsų elgesio.

Sistemingas NEIGIAMOS INFORMACIJOS PRAŠYMAS.

112

Raginimas kritikuoti: kaip juo sumažinti manipuliacijas.

Raginimas kritikuoti jūsų veiklą: kaip juo išsireikalauti paaukštinimo.

Raginimas kritikuoti jus pačius: kaip tai gali suartinti jus su brangiais žmonėmis.

AŠTUNTAS SKYRIUS

124

Kasdieniai komerciniai santykiai: atkaklus elgesys tvarkant piniginius reikalus

Visų įgūdžių naudojimas įprastuose komerciniuose konfliktuose: prekeiviai, brokuotos prekės gražinimas, pikti klientai, brokuotos prekės remontas, bendravimas viešose įstaigose, remontas ir pinigų susigrąžinimas iš automobilių pardavėjų, kliūtys gaunant ir suteikiant profesionalų gydymą.

DEVINTAS SKYRIUS

166

Įprastos situacijos pavaldžiuose santykiuose: atkaklus elgesys su vadovais ir ekspertais

Įgūdžių naudojimas pavaldžiuose santykiuose: tarp darbuotojo ir jo vadovo, darbo ar priėmimo į mokyklą pokalbyje, pasirinkimas tarp darbo pasiūlymų, viešas kalbėjimas prieš auditoriją ar pranešimo skaitymas, bendravimas tarp tėvų ir vaikų, tarp mokytojų ir mokinių ir bendravimas su paaugliais.

DEŠIMTAS SKYRIUS

218

Įprastos lygiaverčių santykių situacijos – kompromisas arba paprastas „ne“

Atkaklaus elgesio įgūdžiai bendraujant su lygiaverčiais, bet ne itin artimais žmonėmis: automobilio skolinimas, santykiai su kaimynais, paskolos verslui prašantys draugai, konfliktai su tėvais, manipuliuojantys mylimieji.

VIENUOLIKTAS SKYRIUS

262

Itin artimi lygiaverčiai santykiai – seksas ir atkaklumas

Atkaklus seksualinių ir kitų norų išsakymas: norai skirtingi, atkaklus elgesys – toks pat.

Baimė ir pyktis: emocinis seksualinių kliūčių pamatas.

Nerimo modelis, pykčio modelis ir mišrus modelis: seksualinių problemų sprendimas.

Išmoktos seksualinės problemos ir kaip jas spręsti.

Kaip atkaklumo stokojantis pasyvus ar manipuliatyvus elgesys gali sukelti seksualines problemas.

Kaip atkaklus elgesys gali padėti pakeisti seksualinį gyvenimą: užslėptas nerimas dėl pokyčių, kompromisas dėl skirtingų seksualinių norų, atkaklus partnerio raginimas kartu ieškoti naujovių seksualinio ar kasdienio gyvenimo nuoboduliui įveikti. Nerimas, pasyvumas ir įžangos į seksualinius žaidimus trūkumas. Seksualinių santykių retėjimas: artimo kontakto su partneriu vengimo ženklai miegamajame ir už jo ribų.

PABAIGA

306

Norite elgtis atkakliai ar kontroliuoti kitus žmones?

Kas nutiks visuomenei, jei elgsimės atkakliau ir mažiau manipuluosime?

Siūloma literatūra.

Atkaklaus elgesio įgūdžių žodynelis.