

Содержание

Об авторе	17
Благодарности	18
Введение. Новый взгляд на пограничное расстройство личности (ПРЛ)	19
Как это практическое пособие может вам помочь?	19
Одного раза недостаточно	20
Как организовано это практическое пособие	20
Как пользоваться этим практическим пособием	22
Когда и как обращаться за помощью (HELP)	23
От издательства	24

ЧАСТЬ I

Пограничное расстройство личности и успешное лечение

Глава 1. Основные сведения о ПРЛ	27
Что такое ПРЛ?	29
Определение своих симптомов ПРЛ	30
ПРЛ — это спектр	32
Насколько распространено ПРЛ?	35
Заложите основу для успеха	35
Глава 2. Почему возникает ПРЛ?	37
Корни ПРЛ	37
Генетика	37
Психологическое и социальное влияние	38
Функционирование мозга	39
Причины и факторы влияния вашего ПРЛ	41
Заложите основу для успеха	44

Глава 3. Привязанность и ПРА	45
Как мы развиваем свой тип привязанности	47
Определение своего типа привязанности	48
Изменение своего типа привязанности	51
Заложите основу для успеха	53
Глава 4. Какой у вас тип ПРА?	55
Четыре подтипа ПРА	55
Определение своего подтипа ПРА	56
Заложите основу для успеха	59
Глава 5. Симптомы ПРА	61
Интенсивность ваших симптомов ПРА	61
Прогноз: что меня ждет — улучшение или ухудшение?	65
Заложите основу для успеха	66

ЧАСТЬ 2

Первые шаги к преодолению ПРЛ

Глава 6. На каком этапе процесса изменений вы находитесь	71
Этапы процесса изменений	71
Отсутствие осознания проблемы	73
Осознание проблемы	74
Подготовка	75
Действие	76
Сохранение результата	76
Рецидив	77
Закрепите изученную информацию	78
Глава 7. Убеждения, поведенческие реакции и преимущества, которые не дают вам двигаться дальше	81
От убеждений к преимуществам	81
Убеждения	82
Поведенческие реакции	84

Негативные модели реагирования	85
Преимущества	88
Закрепите изученную информацию	91
Глава 8. Восемь категорий триггеров	93
Что такое триггеры?	93
Изучение категорий ваших триггеров	95
Управление вашими триггерами	96
<i>Осознанность</i>	97
<i>Список того, что хочется высказать</i>	98
Закрепите изученную информацию	99
Глава 9. Как отличить позитивные отношения от негативных	101
Исследование отношений	101
Факторы, влияющие на отношения	106
Классификация отношений	109
Закрепите изученную информацию	113
<hr/> ЧАСТЬ 3	
Устранение и изменение негативных поведенческих реакций и моделей в ПРЛ	
Глава 10. Свобода от ловушки эмоциональных кнопок	117
Эмоциональные кнопки: корнями в прошлом	117
Ваша реакция при воздействии на эмоциональные кнопки	118
Управление вашими реакциями на эмоциональные кнопки	125
Пауза	126
Аффирмации истины	127
Стратегическое отвлечение	127
Реагируйте на ваши эмоциональные кнопки по-другому	128
Спланируйте свои задачи и изменения	130
Глава 11. Контроль ситуаций повышенного риска	131
Определение ситуаций повышенного риска	131
Межличностные взаимодействия	132

Отрицательные эмоции	133
Жизненные события	133
Когнитивное расстройство	134
Внешние стимулы и побуждения	135
Поиск альтернативных вариантов поведения	136
Замещение поведенческих реакций в ситуациях повышенного риска	137
Спланируйте свои задачи и изменения	138
Глава 12. Критическая оценка и изменение дисфункциональных убеждений	139
Ваши дисфункциональные убеждения	139
Выявление ваших дисфункциональных убеждений	141
Критическая оценка ваших дисфункциональных убеждений	143
Изменение ваших дисфункциональных убеждений	144
Спланируйте свои задачи и изменения	147
Глава 13. Самоуспокоение для повышения самообладания	149
Техники самоуспокоения	150
Осознанность	150
Йога	151
Дневник для выпуска пара	152
Отвлечение	153
Оценка техник самоуспокоения	154
Применение техник самоуспокоения	155
Спланируйте свои задачи и изменения	157
Глава 14. Укрепление чувств и разрешение конфликтов в отношениях	159
Десять деструктивных привычек в отношениях	160
Десять привычек, способствующих улучшению отношений	163
Внедрение улучшающих отношения привычек	167
Спланируйте свои задачи и изменения	171

ЧАСТЬ 4

Восстановление вашего мира и создание нового себя

Глава 15. Выяснение сути проблемы	175
Определение понятия “ядро личности”	176
Определение последовательности вашего ядра личности	178
Контроль и уменьшение влияния ядра личности	180
Сценарии роста	183
Создайте нового себя	184
 Глава 16. Искаженные представления, мешающие вам преодолеть ПРА	 185
Ваша призма ПРА	185
Определение вашей призмы ПРА	186
Цикл вашей призмы ПРА	188
Ваше истинное видение	191
Определение вашего истинного видения	191
Усовершенствование вашего истинного видения	193
Цикл вашего истинного видения	194
Создайте нового себя	196
 Глава 17. Преодоление деструктивных страхов, убеждений и желаний	 199
Научитесь выявлять своих идентифицированных людей	199
Раскрытие ваших деструктивных страхов, убеждений и желаний	202
Бросьте вызов своим деструктивным страхам, убеждениям и желаниям	204
Укрепление адаптивных и здоровых надежд, убеждений и желаний	206
Создайте нового себя	208
 Глава 18. Защитные механизмы, здоровое противодействие и реагирование	 209
Что такое защитные механизмы?	209
Нездоровые защитные механизмы	210

Здоровые защитные механизмы	213
Люди, ситуации и защитные механизмы	215
От ядра личности и защитных механизмов до позитивных результатов	218
Создайте нового себя	222
Глава 19. Преодоление внутреннего конфликта любви и ненависти	223
Определение вашего внутреннего конфликта любви/ненависти	223
Стратегии ненависти и любви к себе	225
Борьба с ненавистью к себе и поощрение любви к себе	228
Создайте нового себя	234
Глава 20. Оставьте старую версию себя позади и двигайтесь вперед	235
Растем от “тогда” до “сейчас”	235
Сигналы ядра личности	237
Подталкивает вперед или тянет назад	238
Обретите уверенность в себе	241
Создайте нового себя	244
<hr/> ЧАСТЬ 5	
Сохранение вашего успеха и личной силы	
Глава 21. Закрепите достигнутые успехи	247
Типы стресса	247
Поддерживайте свое самопринятие	252
Подкрепите свой рост	253
Глава 22. Жизнь вне вашего ПРА	255
Приветствуйте нового себя!	256
Эпилог	257
Письмо от доктора Фокса	257
Использованная литература	259

Убеждения, поведенческие реакции и преимущества, которые не дают вам двигаться дальше

Эта глава поможет вам определить, какие убеждения движут вашими поступками и как вместе убеждения и поступки формируют негативные модели реагирования. Мы также исследуем кратковременные преимущества, из-за которых вы не можете избавиться от ваших негативных моделей реагирования. Именно эти преимущества являются настоящими целями негативного поведения, но в долгосрочной перспективе за них придется заплатить высокую цену. Изучив эти негативные модели реагирования и выяснив, как взять их под контроль, вы сделаете важные шаги к расширению ваших возможностей и преодолению ПРА. Эти шаги повышают вероятность того, что вы получите как краткосрочные, так и долгосрочные выгоды, в которых вы нуждаетесь больше всего.

От убеждений к преимуществам

У нас не было бы негативных убеждений, поведенческих реакций и моделей, если бы мы не извлекали из них пользу, например, чувство безопасности, ощущение того, что нас слышат, понимают, любят, ценят, уважают, и так далее. Тот факт, что вы получаете какую-то выгоду, не означает, что она окажется для вас хорошей, полезной или адаптивной.

Тони хотел, чтобы его мать любила его, ценила и признавала. Он пытался добиться этого самими разными способами, например, хорошо учился в школе, занимался спортом, пытался найти внутри и снаружи себя что-то, что могло бы привлечь внимание его матери, но это не срабатывало. Он также пытался добиться подобного расположения от Пэм, но проблемой их отношений была его низкая самооценка и его убежден-

ность в том, что он нуждается в любви. Он совершал поступки, из-за которых она отталкивала его и называла навязчивым, и это заставляло его отчаянно пытаться сохранить эти отношения. В итоге, его поведение привело к полностью противоположному результату, чем тот, на который он рассчитывал и в котором нуждался.

Движимый своими убеждениями, Тони старался получить подтверждение того, что его видят, слышат и любят. Его поведение выглядело как непроизвольная реакция, и он чувствовал, что плохо контролирует происходящее. Например, вскоре после того, как его отношения с Пэм закончились, он встретил Мег, и цикл повторился. У него были те же негативные убеждения, и он вел себя с ней так же. Конечно, корни этой негативной модели реагирования тянутся к его матери. Несмотря на то, что, в конечном итоге, из-за этой модели поведения он терял объект своей любви, он получал краткосрочную выгоду. И с Пэм, и с Мег он чувствовал, что его видят, слышат и любят, и обе девушки демонстрировали к нему физическое влечение и словесно подтверждали это (“я тоже по тебе скучаю”, “я тоже думаю, что ты особенный”) — пока они с ним не порвали.

Чтобы изменить свои негативные модели реагирования, Тони пришлось изучить те убеждения, которые побуждали его к подобному поведению и в совокупности формировали его модель поведения, от которой он получал краткосрочные выгоды, заставляющие его продолжать этот цикл снова и снова. У вас, вероятно, есть своя модель, так что давайте посмотрим, сможем ли мы ее идентифицировать. Для этого нам нужно начать с раскрытия ваших убеждений.

Убеждения

Убеждение — это идея или принцип, которые мы считаем истинными. Убеждения развиваются со временем на основе опыта, мыслей, чувств и воспоминаний. Вы можете быть убеждены, что “Феррари” — быстрая машина, или что все люди не заслуживают доверия, и эти убеждения могут возникнуть вследствие того, что вы видели “Феррари” во время гонки, или люди в вашей жизни предали ваше доверие. У вас есть убеждения относительно всех аспектов вашей жизни, включая ваши убеждения относительно себя, других людей, вашего прошлого, настоящего и будущего, и они непосредственно связаны с вашим ПРЛ. Чтобы

изменить свое ПРА, вы должны определить, что оказывает влияние на ваше восприятие жизни, и ваши убеждения играют в этом важную роль. Закончите предложения внизу, это поможет вам лучше понять свои убеждения. Не сдерживайте себя и не оценивайте свои ответы. Просто пишите свои истинные убеждения.

Я считаю, что я... _____

Я считаю, что другие... _____

Я считаю, что мое прошлое... _____

Я считаю, что мое настоящее... _____

Я считаю, что мое будущее... _____

Описание ваших убеждений поможет вам понять, каким вы видите мир и себя в нем. Ваше ПРА не хочет, чтобы вы это делали; оно хотело бы, чтобы ваши убеждения оставались неизученными, тогда они будут вызывать у вас ощущение смятения и неуверенности, подталкивая вас к негативным моделям реагирования и, тем самым, поддерживая вашу зависимость от ПРА. Вы уже сделали первый шаг — идентифицировали свои убеждения, поэтому теперь давайте углубимся в изучение ваших поведенческих реакций и моделей.

Поведенческие реакции

Поведенческие реакции — это формы деятельности, которой мы занимаемся, и которая мотивируется нашими убеждениями. Как правило, ваши убеждения, свойственные для людей с ПРЛ, провоцируют нездоровые, повторяющиеся поведенческие реакции. Найдите время, чтобы определить поведенческие реакции, являющиеся результатом ваших перечисленных в предыдущем упражнении убеждений о себе, других, вашем прошлом, настоящем или будущем. Вы можете скачать чистую копию этого упражнения по ссылке <http://www.newharbinger.com/42730>. Таким образом, вы сможете сколько угодно исследовать каждое убеждение, которое вы идентифицировали выше, и его влияние на ваше поведение. Чем чаще вы будете это делать, тем лучшей станет ваша осведомленность.

Я считаю, что я . . . _____ и это заставляет меня
(опишите свое поведение как можно более детально) _____

Я считаю, что другие . . . _____ и это заставляет меня
(опишите свое поведение как можно более детально) _____

Я считаю, что мое прошлое . . . _____ и это заставляет меня
(опишите свое поведение как можно более детально) _____

Я считаю, что мое настоящее . . . _____ и это заставляет меня
(опишите свое поведение как можно более детально) _____

Я считаю, что мое будущее... _____ и это заставляет меня
(опишите свое поведение как можно более детально) _____

Выполнение этого упражнения поможет выявить влияние ваших убеждений на ваше поведение. Когда нездоровые убеждения и поведенческие реакции объединяются, они создают негативные модели реагирования. Эти модели провоцируют постоянные проблемы, поскольку они имеют свойство быть вредоносными как для вас, так и для тех, кто вас окружает.

Негативные модели реагирования

Модели — это группы поведенческих реакций, которые со временем становятся вашими стандартными автоматическими реакциями на убеждения, других людей и жизненные ситуации. Модели создаются, когда ваш опыт, мысли, чувства или воспоминания формируют убеждения, влияющие на ваше поведение. Поскольку они, как правило, автоматические, вы можете даже не осознавать, что вы действуете по модели, пока вам не придется столкнуться с краткосрочными и долгосрочными последствиями. Было бы сложно и утомительно проходить этапы выявления закулисных убеждений и поведенческих реакций каждый раз, когда вы задействуете негативную модель реагирования, поэтому в приведенном ниже упражнении вы будете давать название своей модели, чтобы вы могли быстро ее распознать.

Прежде, чем мы приступим к упражнению, давайте взглянем на убеждение и поведенческие реакции, которые сформировали одну из моделей Тони (рис. 3). Тони определил, что его убеждение “Я не настолько важен, чтобы меня любили” заставляло его постоянно звонить Пэм, а также совершать другие поступки, чтобы убедиться, что он ей не безразличен. Он назвал эту модель “Посмотри, как сильно я тебя люблю, чтобы ты полюбила меня”.

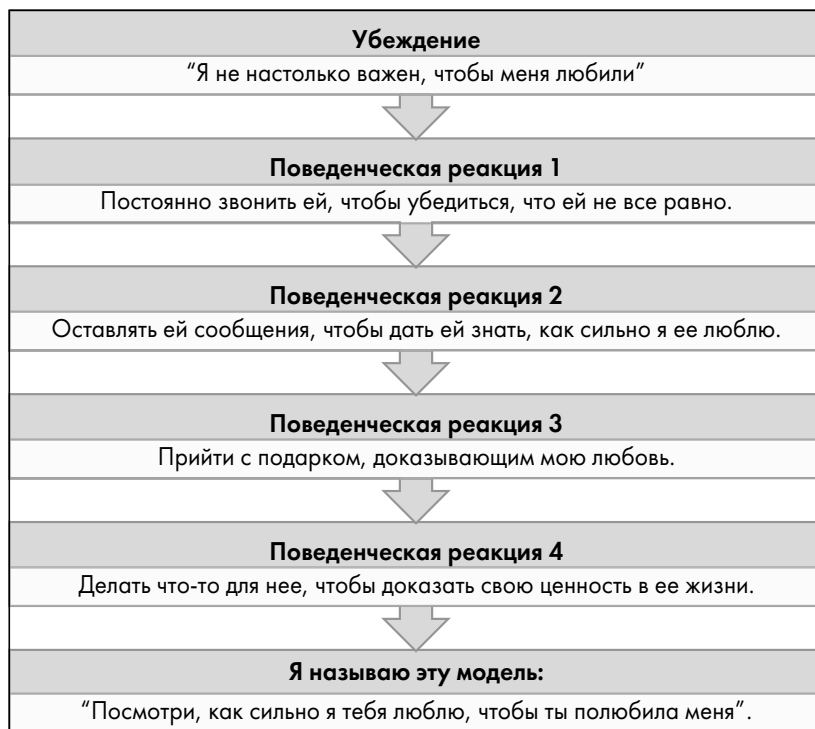


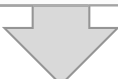

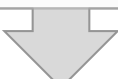


Рис. 3

Чтобы взять эту модель под контроль и изменить ее, Тони необходимо осознать, о чем он думает и что делает. Теперь ваша очередь определить, что формирует ваши модели. В этом практическом пособии мы определим только одну модель, но у большинства людей есть по несколько моделей, к которым они прибегают каждый божий день, и чем больше моделей вы определите, тем лучше будете осознавать, что подпитывает ваше ПРЛ. Вы можете скачать рабочий лист “Идентификация негативных моделей реагирования” по ссылке <http://www.newharbinger.com/42730>, чтобы идентифицировать больше моделей. Я настойчиво советую вам это сделать. Найдите время, чтобы сложить всю картину вашей модели. Не заикливайтесь на названии. Вы можете назвать свою модель как вам захочется, потому что это название нужно только вам. Как правило, название бывает очень личным.

Идентификация негативных моделей реагирования

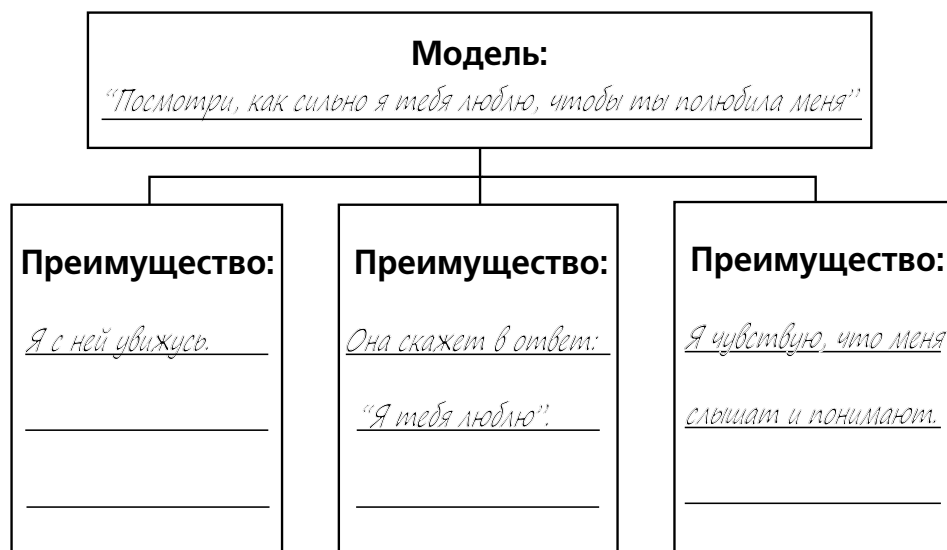
Убеждение

Поведенческая реакция 1

Поведенческая реакция 2

Поведенческая реакция 3

Поведенческая реакция 4

Я называю эту модель:

Мы все используем модели, чтобы попытаться извлечь из них пользу. Некоторые модели являются адаптивными и здоровыми, а некоторые — тлетворными и пагубными, и их характер может определить тип выгоды, которую мы от них получаем. Модели людей с ПРЛ, как правило, тлетворны, они способствуют сохранению ПРЛ и вызывают у вас ощущение, что ради краткосрочных выгод вы зашли в тупик с вашим ПРЛ. Чтобы выйти за пределы своих шаблонов и своего ПРЛ, вы должны осознать выгоды, которые заставляют вас продолжать использовать ваши негативные модели реагирования.

Преимущества

Возможно, вы не заинтересованы в том, чтобы определить преимущества, которые приносят вам негативные модели реагирования, потому что вы боитесь потерять эти преимущества. Но для того, чтобы выйти за рамки этих моделей и разработать более адаптивные и здоровые способы получения желаемых вами выгод, крайне важно это сделать.

Тони выделил три преимущества из своей негативной модели реагирования “Посмотри, как сильно я тебя люблю, чтобы ты полюбила меня” (см. рис. 5). В его случае это были сильные краткосрочные преимущества, которые повлекли за собой долгосрочные последствия — он оттолкнул тех, кто был ему безразличен. Этот цикл повторился, заставив его чувствовать себя неудовлетворенным, одиноким, никчемным и невидимым.



Долгосрочные последствия

Ей кажется, что меня слишком много, она не в состоянии с этим справиться

и расстанется со мной, заставив меня почувствовать себя никчемным, невидимым

и неспособным найти кого-то, кому я небезразличен. Это побуждает меня

как можно быстрее найти кого-то другого и много пить.

Рис. 5

Теперь, когда вы увидели краткосрочные преимущества и долгосрочные последствия одной из моделей Тони, настала ваша очередь определить преимущества и последствия одной из ваших моделей. Будьте как можно более откровенными и помните, что цель состоит в том, чтобы понять, что побуждает вас возвращаться к негативным убеждениям, поведенческим реакциям и моделям. Вы можете скачать рабочий лист с упражнением “Определение краткосрочных преимуществ” по ссылке <http://www.newharbinger.com/42730> и выполнить это упражнение для всех моделей, которые вы определите.

Модель:		
Преимущество: _____ _____ _____	Преимущество: _____ _____ _____	Преимущество: _____ _____ _____

Долгосрочные последствия:

Теперь, когда вы видите, как убеждения, поведенческие реакции, негативные модели реагирования и преимущества взаимодействуют друг с другом, можете ли вы понять, почему ваши негативные модели реагирования никуда не деваются? Стали ли вы лучше понимать, с какими долгосрочными последствиями вам придется столкнуться? В следующий раз, оказавшись в ситуации, в которой вы пытаетесь получить какие-то преимущества, остановитесь и проработайте ее в обратном направлении к процессу, который мы обсуждали в этой главе: осознайте название своей модели (если вы ее назвали), изучите свои поведенческие реакции и выясните, какое убеждение побудило вас действовать таким образом. Затем спросите себя, есть ли другой способ получить эти преимущества.

Если вам кажется, что на этот вопрос очень сложно дать ответ, не расстраивайтесь. Вы не одиноки, и это практическое пособие поможет вам выработать адаптивные и здоровые способы преодоления ПРА. Способность идентифицировать убеждения, поведенческие реакции, негативные модели реагирования, а также связанные с ними краткосрочные выгоды и долгосрочные последствия является еще одним важным шагом в этом процессе.

Закрепите изученную информацию

Подытожьте ниже все, о чем вы узнали в этой главе, чтобы воспользоваться этой информацией в дальнейшем.

Наиболее полезная информация, которую я узнал в этой главе:

1. _____
2. _____
3. _____

Навыки, которые я хочу практиковать:

1. _____
2. _____
3. _____

Читая эту главу, я думал: _____

и это помогло мне понять: _____

В следующей главе вы выявите триггеры — стимулы внутри и снаружи вас и в окружающем мире — которые оказывают наибольшее влияние на ваше поведение и убеждения, и научитесь контролировать их, чтобы уменьшить их воздействие.