

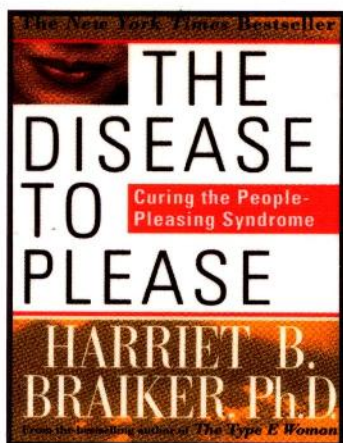
مهر طلبی

(بیماری راضی کردن دیگران)

نویسنده: هریت بریگر

مترجم: الهه کیهان فر





«اگر قادر به تشخیص این موضوع نیستید که کی؟
کجا؟ و به چه نحوی باید بین "خواسته‌های
خودتان" و "نیازهای دیگران" تمایز قائل شوید،
این کتاب حلال مشکل شماست!»
کی ردفیلد جیمیسن:
افراد راضی کننده، صرفاً کسانی نیستند که در
تلاش برای شاد کردن دیگران کمی زیاده‌روی
می‌کنند. افرادی که دچار "بیماری راضی کردن
دیگران" هستند، در مواقعی که واقعاً قصد دارند به
درخواست دیگران پاسخ "نه" بدهند، برای راضی
کردن آن‌ها پاسخ "بله" می‌دهند. همچنین، این
افراد به تأیید شدن از سوی دیگران اعتیاد دارند.
این کتاب به شما کمک می‌کند تا این مشکل را در
وجود خود بشناسید. و به درمان آن بپردازید.



مهر طلایی بیماری را تسکین کردن*
قیمت: 630,000 ریال



مهر طلبی

The disease to please

(بیماری راضی کردن دیگران)

هریت بریکر

Harriet braiker

مترجم: الهه کیهان فر

نشر عالی تبار

سرشناسه	بریکر، هریت، ۱۹۴۸ م - Braiker, Harriet B
عنوان و نام پدیدآور	مهرطلبی: (بیماری راضی کردن دیگران) / هریت بریکر؛ مترجم الهه کیهان‌فر.
مشخصات نشر	تهران: نشر عالی‌تبار، ۱۳۹۹.
مشخصات ظاهری	۴۰۰ ص؛ ۲۱/۵×۱۴/۵ س.م.
شابک	۹۷۸-۶۲۲-۶۱۵۳-۲۹-۴
وضعیت فهرست‌نویسی	فیا
یادداشت	The diseases to please: curing the people - pleasing : عنوان اصلی: syndrome.
یادداشت	کتاب حاضر با ترجمه مهدی قراچه‌داغی توسط پیک‌بهار، ۱۳۸۲ (۳۱۰ ص) منتشر شده است.
عنوان دیگر	بیماری راضی کردن دیگران.
موضوع	قاطعیت (روان‌شناسی)
موضوع	Assertiveness (Psychology)
موضوع	ارتباط بین اشخاص
موضوع	Interpersonal communication
شناسه افزوده	کیهان‌فر، الهه، ۱۳۷۱-، مترجم
رده‌بندی کنگره	BF۵۷۵
رده‌بندی دیویی	۱۵۸/۲
شماره کتابشناسی ملی	۶۲۴۰۹۲۹

کلیه حقوق قانونی و شرعی برای ناشر محفوظ است. تکثیر تماماً یا قسمتی از این اثر به صورت حرفه‌ای و چاپ مجدد، چاپ افست، پلی‌کپی، فتوکپی و انواع دیگر چاپ ممنوع است. نقل مطالب به صورت معمول در مقاله‌های تحقیقاتی با ذکر نام کامل ناشر و کتاب آزاد است. متخلفان به موجب بند ۵ از ماده ۲ قانون حمایت از مؤلفان، مصنفان و هنرمندان، تحت پیگرد قانونی قرار می‌گیرند.

Email: Alitabar publication@gmail.com



مهرطلبی (The disease to please)

هریت بریکر (Harriet braiker)

مترجم: الهه کیهان‌فر

ناشر: عالی‌تبار

ناظر چاپ: ساسان بوالحسنی

چاپ: طرح و نقش نوین / نوبت چاپ: اول ۱۳۹۹

شمارگان: ۵۰۰ جلد / قیمت: ۶۳۰۰۰ تومان

شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۶۱۵۳-۲۹-۴ ISBN: 978-622-6153-29-4

آدرس: تهران - میدان انقلاب - خ رواتمهر - بین فخرآزای و دانشگاه - پ ۸۱ - طبقه اول

تلفن: ۰۱-۶۶۹۷۳۶۴ تلفکس: ۶۶۹۵۴۷۸۹

مرکز پخش: (فاطری) ۰۲-۶۶۹۷۳۶۴

به یاد پدر و مادر عزیزم و آماندای عزیز که موهبت گرانقدر
زندگی ام است؛ و استیون که تجربیاتش را با من در میان
گذاشت.

امیدوارم که شما را راضی و خشنود کرده باشم.

فهرست مطالب

پیشگفتار.....	۸
مقدمه.....	۱۰
تقدیر و تشکر.....	۱۲
معرفی: راهنمایی‌هایی در جهت بهره بردن هرچه بیشتر ...	۱۴
فصل اول: مثلث بیماری راضی کردن دیگران؛ بهای مهربانی.....	۱۷

بخش اول: افکار مربوط به راضی کردن دیگران

فصل دوم: افکار سمی.....	۴۰
فصل سوم: مهربان نبودن اشکالی ندارد.....	۵۶
فصل چهارم: قرار دادن دیگران در رأس اولویتهای خود.....	۷۸
فصل پنجم: در مورد اهمیت کارهایی که انجام می‌دهید، اغراق می‌کنید.....	۹۷
فصل ششم: آدمهای مهربان هم میتوانند "نه" بگویند.....	۱۱۱

بخش دوم: عادات مربوط به راضی کردن دیگران

فصل هفتم: یاد گرفتن راضی کردن دیگران: اعتیاد به تأیید شدن.....	۱۲۳
فصل هشتم: چرا موفق به دریافت تأیید پدر و مادران نمی‌شوید؟.....	۱۴۴
فصل نهم: عشق و علاقه، به هر قیمتی.....	۱۵۴
فصل دهم: اعتیاد به عشق رمانتیک.....	۱۷۵

بخش سوم: احساسات مربوط به راضی کردن دیگران

فصل یازدهم: یک بار دیگر، بدون هیچ احساسی.....	۱۹۳
فصل دوازدهم: ترس از خشم.....	۲۰۹
فصل سیزدهم: کلمات واقعاً می‌توانند به شما آسیب برسانند.....	۲۳۴

فهرست مطالب ♦ ۷

فصل چهاردهم: در اجتناب از ایجاد درگیری و اختلاف، ... ۲۴۸

فصل پانزدهم: گام‌های کوچک، تغییرات بزرگ ۲۶۹

برنامه عملی بیست و یک روزه برای درمان بیماری راضی کردن دیگران ۲۷۱

راهنمای برنامه عملی بیست و یک روزه ۲۷۱

روز اول: وقتی می‌خواهید "نه" بگویید، پاسخ "بله" ندهید ۲۷۵

روز دوم: تکنیک "نوار گیر کرده" ۲۸۰

روز سوم: پیشنهاد جایگزین ۲۸۴

روز چهارم: اگر قصد دارید "نه" بگویید، باید ... ۲۸۷

روز پنجم: حالت معکوس تکنیک ساندویچ ۲۹۲

روز ششم: بازنویسی ده فرمان راضی کردن دیگران ۲۹۷

روز هفتم: بازنویسی هفت "باید" مرگبار ۳۰۲

روز هشتم: مراقبت کردن از خودتان ۳۰۶

روز نهم: متقاعد کردن خودتان در مورد کنار ... ۳۱۰

روز دهم: انجام دادن یا انجام ندادن، مسئله این است ۳۱۵

روز یازدهم: حالا نوبت شماست! ۳۲۱

روز دوازدهم: مهربان نبودن اشکالی ندارد ۳۲۹

روز سیزدهم: مقیاس خشم ۳۳۴

روز چهاردهم: تنفس آرامش‌بخش ۳۴۱

روز پانزدهم: شدت یافتن خشم ۳۴۴

روز شانزدهم: کاهش یافتن خشم ۳۴۹

روز هفدهم: وقفه ایجاد کردن ۳۵۵

روز هجدهم: قرار گرفتن در معرض استرس ۳۶۵

روز نوزدهم: مشکل دوستان را "به همراه" او ... ۳۷۵

روز بیستم: تصحیح کردن فرضیه‌های نادرست ۳۸۳

روز بیست و یکم: درمان شدن خود را جشن بگیرید ۳۹۲

سخن آخر ۳۹۸

پیشگفتار

بیش از بیست و پنج سال است که افتخار آشنایی با دکتر هریت بریکر را دارم. من و ایشان، هم‌زمان باهم از دانشگاه کالیفرنیا لس‌آنجلس فارغ‌التحصیل شدیم و از همان دوران تا زمان فوت او، دوستانی صمیمی بودیم. هریت بریکر، یکی از باهوش‌ترین و بااستعدادترین افرادی است که تاکنون شناخته‌ام. کتاب "بیماری راضی کردن دیگران"، بازتابی از توانایی فوق‌العاده دکتر بریکر در ادغام کردن یک ذهن بسیار عالی و توانمند (که آن را در روان‌شناسی اجتماعی و بالینی تربیت کرده است) با بینش و دیدگاه عظیم و گسترده خود وی در روابط انسانی است.

دکتر هریت بریکر، احتمالات و محدودیت‌های ذات انسان را به خوبی درک کرده بود و تعاملات بین افراد را با دقت مشاهده می‌کرد. او پی برده بود که یک سری الگوهای رفتاری مخرب در روابط انسان‌ها وجود دارند که دائماً تکرار می‌شوند و به جای اینکه مفید باشند، آسیب‌زا هستند. شایان ذکر است که او بعد از رسیدن به این بینش، روش‌هایی را ابداع کرد که با استفاده از آنها می‌توانیم این الگوهای رفتاری غلط را تغییر دهیم و کیفیت زندگی‌مان را ارتقاء ببخشیم.

کتاب "بیماری راضی کردن دیگران"، چکیده‌ای از دانش ژرف دکتر بریکر در زمینه روان‌شناسی و درک و شناختی است که او طی چندین سال فعالیت به عنوان یک درمانگر و نظاره‌گر تیزهوش و نکته‌بین رفتارهای انسانی کسب کرده بود. وی در این کتاب، به توضیح نیاز قدرتمندی می‌پردازد که عده زیادی از مردم با آن دست به گریبان هستند: نیاز به تأیید شدن از سوی دیگران و اشتیاق به راضی کردن دیگران که مانع از داشتن یک زندگی تمام و کمال و معنادار می‌شود. دکتر بریکر در وهله اول، با زبان صریح و بی‌پرده خود به توضیح و شفاف‌سازی این مشکل می‌پردازد و سپس، توصیه‌ها و راهکارهای خاص و بسیار کاربردی را ارائه

پیشگفتار ♦ ۹

می‌دهد که به ما می‌گویند چگونه بین نیازهای دیگران و نیاز خودمان به وقت و انرژی‌مان، تعادل ایجاد کنیم.

حقیقتاً از صمیم قلب این کتاب را تحسین می‌کنم و اطمینان دارم که نکات آن برای شما در راستای بهبود کیفیت زندگی‌تان مؤثر واقع خواهند شد.

- دکتر کی. رد فیلد جیمسن^۱

نویسنده کتاب "یک ذهن ناآرام"^۲ و کتاب "هیچ چیز مثل قبل نبود"^۳

-
1. Kay Redfield Jamison
 2. An Unquiet Mind
 3. Nothing Was the Same

مقدمه

در جولای سال ۱۹۹۹، به عنوان کارشناس در برنامه آپرا وینفری حضور پیدا کردم تا درباره "بیماری راضی کردن دیگران" صحبت کنم. اپرا، به مخاطبان برنامه‌اش گفت که این "بیماری" یعنی همان سندرم راضی کردن دیگران، مشکلی است که برای او خیلی اهمیت دارد و شخص او با این مسئله دست به گریبان است. او گفت، مدتی طولانی است که با این مشکل روبه‌رو است و حل کردن آن برایش بسیار دشوار به نظر می‌آید. او هم مثل من معتقد بود که تعداد بسیار زیادی از مردان و زنان، خودشان را تحت فشار قرار می‌دهند تا به قیمت به خطر انداختن سلامتی و شادمانی خودشان، دیگران را راضی نگه دارند.

علاقه من به پرداختن به این موضوع، سال‌ها پیش آغاز شد. من به مدت بیش از بیست و پنج سال، به عنوان روان‌شناس بالینی فعالیت کرده‌ام. در طول این سال‌ها، مردان و زنان بی‌شماری را درمان کردم که با تحت فشار قرار دادن خودشان برای در اولویت قرار دادن نیازهای دیگران، "نه" نگفتن و تلاش برای دریافت تأیید دیگران و شاد کردن آنها، زندگی خودشان را مختل کرده بودند.

نخستین کتاب من به نام "خانم‌های نوع E: چگونگی غلبه بر استرس حاصل از این تفکر که باید برای همه کس، تمام و کمال باشیم"، بر این نکته تأکید داشت که "راضی کردن دیگران" علت اصلی و بنیادی مشکلات مربوط به استرس و اضطراب در بانوان است. از آن زمان تاکنون، کتاب‌ها و مقالات دیگری را نیز در رابطه با این موضوع نوشته‌ام.

اما تصمیم من مبنی بر نوشتن این کتاب، مستقیماً از سوی اپرا وینفری قوت

مقدمه ♦ ۱۱

گرفت و حمایت شد. در طول ضبط برنامه، اپرا دو بار رو به من کرد و گفت:

«هریت، موضوع کتاب بعدی تو باید همین باشد.»

واقعاً از پیشنهاد اپرا مبنی بر نوشتن این کتاب و اینکه من را به انجام آن تشویق کرد، سپاسگزارم.

"بیماری راضی کردن دیگران"، در مورد افراد مهربانی صدق می‌کند که گاهی اوقات در تلاش برای شاد کردن دیگران زیاده‌روی می‌کنند. در واقع "بیماری راضی کردن دیگران"، یک مشکل روان‌شناختی مخرب و تضعیف‌کننده است که پیامدهایی عمیق و جدی را برای فرد در پی دارد.

هدف من از نوشتن این کتاب، کمک کردن به شماست و از صمیم قلب امیدوارم که این هدف من محقق شود.

- دکتر هریت بریکر،

لس آنجلس، کالیفرنیا

تقدیر و تشکر

من بیش از بیست و پنج سال به عنوان روان‌شناس بالینی فعالیت کرده‌ام و در طول این مدت، بیمارانم منبع دائمی الهام و دانش من بوده‌اند. مردان و زنان زیادی که دچار مشکل راضی کردن دیگران بودند و به درمان آنها پرداختم، درک و شناخت من را نسبت به آسیبی که این مشکل به سلامتی، روابط و کیفیت زندگی آنها وارد می‌کند، افزایش دادند. بیماران من دائم این عقیده‌ام را تأیید می‌کردند که انسان با تلاش‌های متمرکز و مستمر و با داشتن اشتیاق به تغییر، می‌تواند بر این مشکل و سایر موانعی که بر سر راه شادمانی او هستند، غلبه کند.

مطالعات موردی ذکر شده در این کتاب، بر اساس تجربیات بالینی بیمارانی نگاشته شده‌اند که افتخار درمان کردن آنها را داشتم. طبق معمول، اسامی و مشخصات افراد را تغییر داده‌ام تا حریم خصوصی آنها حفظ شود. من معتقدم که این کتاب، ماجراهایی که در زندگی واقعی رخ می‌دهند را به شکل شفاف و ملموسی به تصویر کشیده است.

همچنین، از بیمارانم که در زمینه زمان‌بندی خاص جلسات‌مان در مدت نوشتن این کتاب با من همکاری کردند، کمال تشکر را دارم. از دستیار عزیزم سونیا سیمونز که حکم دست راست من را دارد نیز از صمیم قلب سپاسگزارم. وفاداری، تعهد، حس طنز فوق‌العاده و حمایت دائمی او برای من بسیار قابل تقدیر و ارزشمند است.

از اپرا وینفری نیز به خاطر حمایت و تشویق کردن من به نوشتن این کتاب هنگامی که در برنامه او راجع به "بیماری راضی کردن دیگران" شرکت کردم، بی‌نهایت سپاسگزارم. این برنامه نخستین بار در جولای سال ۱۹۹۹ روی آنتن رفت و تأثیر بسزایی در نگارش این کتاب داشت.

تقدیر و تشکر ♦ ۱۳

کار کردن با کلودیا ریمر بوتوت، برای من شانس و افتخار بزرگی بود. انرژی فوق‌العاده، هوش سرشار و تلاش‌های بی‌وقفه او برای ویرایش این کتاب، برای من بسیار ارزشمند است.

مایلم از ویراستار اولم بتسی براون در مؤسسه انتشاراتی مک گراو هیل تشکر کنم که برنامه اپرا در مورد "بیماری راضی کردن دیگران" را تماشا کرد و لزوم منتشر کردن کتابی در مورد این موضوع را تشخیص داد. از صمیم قلب، از او و انتشارات مک گراو هیل سپاسگزارم که فرصت کمک کردن به افرادی با این مشکل را در اختیار من قرار دادند.

در ضمن، از کارگزارم آلیس مارتل به خاطر تشویق‌هایش، در دسترس بودن همیشگی‌اش و مشورت‌های خردمندانه‌اش متشکرم.

از خانواده‌ام نیز به خاطر اینکه به من عشق می‌ورزند و همراه همیشگی‌ام هستند، با تمام وجود سپاسگزارم.

همسرم استیون، ویراستار ارشد من و عشق زندگی‌ام؛ او همواره با راهنمایی‌ها، تدبیر، حس طنز فوق‌العاده و قدرتش حامی و مشوق من بوده است. دختر کوچکم و بهترین دوست من آماندا نیز در طول کار طاقت‌فرسای نگارش این کتاب، همیشه مایه شادمانی و جلای روح من بود.

در پایان، از برندی عزیزم که نمونه‌ای از یک فرد "راضی‌کننده" بود و با من در نوشتن این کتاب همکاری داشت، سپاسگزارم.

معرفی: راهنمایی‌هایی در جهت بهره بردن هرچه بیشتر از مطالب این کتاب

این کتاب، طبق روندی شامل گام‌های کوچک پیش می‌رود و به وسیله برداشتن این گام‌ها، از بیماری راضی کردن دیگران رهایی می‌یابید. روند درمان را باید این‌گونه آغاز کنید:

اول اینکه، لازم نیست حتماً کل کتاب را از اول تا آخر بخوانید و بعد سعی کنید از مطالب آن استفاده کنید. اگر شما هم مانند اکثر افراد راضی‌کننده‌ای هستید که آنها را می‌شناسم، بدون شک بسیار پر مشغله هستید. این کتاب، با همراهی افرادی مثل شما و با دغدغه‌هایی مانند دغدغه‌های شما در رابطه با زمان‌بندی‌هایتان نوشته شده است.

فصل اول کتاب را مطالعه کنید و آزمون تشخیص اینکه "آیا دچار بیماری راضی کردن دیگران هستید" را انجام دهید. این آزمون به شما کمک می‌کند که علل مهم و درونی بیماری راضی کردن دیگران را در وجود خودتان بشناسید و پی ببرید که در کدام نوع یا دسته از افراد مبتلا به این مشکل می‌گنجید. این آزمون به شما نشان می‌دهد که مشکل شما در زمینه راضی کردن دیگران بر پایه کدام یک از این عوامل ایجاد شده است: رفتارهای وسواس‌گونه، طرز فکر غلط و ناهنجار و یا جلوگیری از تجربه کردن احساسات منفی. (احتمال اینکه هر سه این عوامل در شما وجود داشته باشند خیلی زیاد است، چون اکثر افراد مبتلا به بیماری راضی کردن دیگران، هر سه این خصوصیات را دارا هستند. اما امکان دارد یکی از این سه مورد در وجودتان پررنگ‌تر باشد.)

به محض اینکه نوع مشکل خودتان را تشخیص دادید، اگر زمان کافی برای خواندن کل کتاب ندارید، فوراً سراغ بخشی از کتاب بروید که بیشتر از همه با نوع

مشکل شما همخوانی دارد: "افکار مربوط به راضی کردن دیگران"، "عادات مربوط به راضی کردن دیگران" و یا "احساسات مربوط به راضی کردن دیگران". سپس زمانی که آماده شدید، می‌توانید مستقیماً به سراغ برنامه عملی بیست و یک روزه برای درمان بیماری راضی کردن دیگران بروید. مؤثرترین شیوه برای آغاز برنامه عملی بیست و یک روزه این است که تمرین مربوط به روز اول را مطالعه کنید و یک روز را به آن اختصاص دهید و بعد فردای آن روز، مورد دوم را انجام دهید. بدین ترتیب، برنامه عملی را طی سه هفته به انجام می‌رسانید. به یاد داشته باشید که برای رهایی از این مشکل باید به صورت گام به گام پیش بروید و عجله نکنید.

بهتر است هنگام مطالعه این کتاب، یک ماژیک مخصوص علامت‌گذاری و یا یک خودکار داشته باشید تا بخش‌ها، عبارات، ماجراها، خطوط و یا جملات خاص و آگاهی‌بخشی که به مشکل شما نزدیک هستند یا برای‌تان معنا و مفهوم خاصی دارند را علامت بزنید. می‌توانید نسخه مخصوص خودتان از این کتاب را داشته باشید و افکار و "بینش"های خودتان را در حاشیه صفحات آن یادداشت کنید. نسخه مخصوص به خودتان از این کتاب را همیشه در دسترس خود داشته باشید تا هنگامی که به آرامش، راهنمایی‌ها و امنیت آن نیاز پیدا کردید، در دسترس شما باشد.

زمانی که در این کتاب به نکته خاص و مهمی برخوردید که لازم می‌دانستید توجه ویژه‌ای به آن داشته باشید، کنار آن علامت فلش یا ستاره بگذارید.

اگر فرایند رهاسازی خود از این مشکل را آغاز کردید و به اندازه کافی زمان داشتید، برگردید و بخش‌هایی که دفعه اول مطالعه نکرده بودید را مطالعه کنید و بخش‌هایی که برای‌تان مفید واقع شده بودند را نیز مجدداً بخوانید.

مطمئن باشید تنها شما نیستید که با این مشکل دست و پنجه نرم می‌کنید. میلیون‌ها نفر در سراسر دنیا مثل شما از مشکل "راضی کردن دیگران" رنج می‌برند. اگر با دوستان و خانواده‌تان رک و بی‌پرده صحبت کنید، متوجه می‌شوید که فقط شما دچار این مشکل نیستید. سعی کنید یک گروه حمایتی در منطقه محل زندگی خود تشکیل دهید تا شما و افراد دیگری که مثل شما هستند بتوانید به یکدیگر کمک کنید.

فصل اول

مثلت بیماری راضی کردن دیگران؛ بهای مهربانی

آیا شما مبتلا به بیماری راضی کردن دیگران هستید؟

اگر شما هم مانند افراد دیگری باشید که به این مشکل دچار هستند، بدون شک هم‌اکنون پاسخ سؤال بالا را می‌دانید. اگر "بیماری راضی کردن دیگران" مایه رنج و عذاب شماست، به احتمال زیاد بیشتر به دنبال درمان کردن آن هستید، نه تشخیص دادن آن.

با این حال، برای رد شدن از این بخش عجله نکنید. در این بخش، آزمونی را برای شما ترتیب داده‌ام که قطعاً برای‌تان مفید خواهد بود. این آزمون نه تنها به شما کمک می‌کند که عمق و میزان شدت ابتلای خود به این بیماری را ارزیابی کنید، بلکه این امکان را برای شما فراهم می‌کند که به علل اصلی و درونی این مشکل خود پی ببرید.

این آزمون شامل بیست و چهار بخش است که میزان گرایش شما به راضی کردن دیگران و دلیل اینکه گمان می‌کنید در سرایشی لغزنده "مثلت راضی کردن دیگران" قرار گرفته‌اید را می‌سنجد. هرکدام از بخش‌های این آزمون را با دقت مطالعه کنید و ببینید که آیا در مورد شما صدق می‌کند یا خیر. اگر هریک از این عبارات در مورد شما "درست" و یا "تا حد زیادی درست" است، گزینه "درست" را انتخاب کنید. اگر هریک از این عبارات در مورد شما "نادرست" و یا

"تا حد زیادی نادرست" است، گزینه "نادرست" را علامت بزنید.
بیش از حد راجع به هر عبارت فکر نکنید و سعی نکنید که آنها را تجزیه و تحلیل کنید. پاسخ شما به این عبارات باید سریع و آنی باشد و قضاوت سریع شما در مورد اینکه کدام عبارت در مورد شما صدق می‌کند را بازتاب بدهد.

آزمون: آیا شما مبتلا به "بیماری راضی کردن دیگران" هستید؟

- ۱- این موضوع برایم بسیار اهمیت دارد که تقریباً تمام افرادی که در زندگی‌ام حضور دارند، من را دوست داشته باشند. ☐ درست ☐ نادرست
- ۲- من معتقدم که درگیری و مشاجره هیچ نتیجه خوبی را در پی نخواهد داشت. ☐ درست ☐ نادرست
- ۳- نیازهای من باید همیشه نسبت به نیازهای عزیزانم در اولویت دوم قرار بگیرند. ☐ درست ☐ نادرست
- ۴- از خودم توقع دارم که همیشه از درگیری و مشاجره پرهیز کنم. ☐ درست ☐ نادرست
- ۵- من معمولاً کارهای زیادی برای دیگران انجام می‌دهم و حتی اجازه می‌دهم که از من استفاده کنند، تا من را به خاطر دلایل دیگر طرد نکنند. ☐ درست ☐ نادرست
- ۶- همیشه نیاز دارم که دیگران من را تأیید کنند. ☐ درست ☐ نادرست
- ۷- بیان کردن احساسات منفی که نسبت به خودم دارم، برایم راحت‌تر از بیان کردن احساسات منفی است که نسبت به دیگران دارم. ☐ درست ☐ نادرست
- ۸- من باور دارم اگر کاری کنم که دیگران به خاطر تمام کارهایی که برایشان انجام می‌دهم به من نیاز داشته باشند، هرگز تنها نخواهم ماند. ☐ درست ☐ نادرست
- ۹- به اینکه برای دیگران کارهایی انجام بدهم و آنها را خوشحال کنم، اعتیاد دارم. ☐ درست ☐ نادرست
- ۱۰- تمام تلاش را می‌کنم که از درگیری و مشاجره با اعضای خانواده‌ام، دوستانم و یا همکارانم اجتناب کنم. ☐ درست ☐ نادرست

فصل اول ♦ ۱۹

- ۱۱- اکثر اوقات قبل از اینکه کاری را فقط برای خودم انجام بدهم، تمام کارهایی که می‌توانم برای خوشحال کردن دیگران انجام بدهم را عملی می‌کنم.
☐ نادرست ☐ درست
- ۱۲- من هیچ وقت در مقابل دیگران نایستاده‌ام و از خودم دفاع نکرده‌ام، چون خیلی می‌ترسم که مبادا واکنش تندی ببینم یا باعث درگیری و مشاجره شوم.
☐ نادرست ☐ درست
- ۱۳- اگر از قرار دادن نیازهای دیگران در رأس اولویت‌هایم دست بردارم، تبدیل به یک آدم خودخواه می‌شوم و دیگران دیگر دوستم ندارند.
☐ نادرست ☐ درست
- ۱۴- اینکه مجبور شوم با فردی درگیری یا مشاجره داشته باشم، من را به قدری نگران و مضطرب می‌کند که حتی از لحاظ جسمی هم دچار مشکل می‌شوم.
☐ نادرست ☐ درست
- ۱۵- اینکه از کسی انتقاد کنم حتی اگر انتقاد مفید و سازنده‌ای باشد، خیلی برایم سخت است چون دلم نمی‌خواهد کسی از دست من عصبانی شود.
☐ نادرست ☐ درست
- ۱۶- من همیشه باید دیگران را خوشحال کنم، حتی اگر به قیمت از دست رفتن احساسات خودم تمام شود. درست ☐ نادرست ☐
- ۱۷- دائم باید از خودم برای دیگران مایه بگذارم تا لیاقت و شایستگی دوست داشته شدن را داشته باشم. درست ☐ نادرست ☐
- ۱۸- من معتقدم که آدم‌های مهربان، تأیید، محبت و دوستی دیگران را به دست می‌آورند. درست ☐ نادرست ☐
- ۱۹- من هیچ‌گاه نباید از انجام دادن تمام کارهایی که دیگران از من توقع دارند، اجتناب کنم و با این کار ناامیدشان کنم؛ حتی اگر بدانم که این توقع‌ها بیش از حد زیادند و یا غیرمنطقی هستند. درست ☐ نادرست ☐
- ۲۰- گاهی اوقات احساس می‌کنم که به وسیله انجام دادن کارهای زیادی برای شاد کردن دیگران، در حال "خریدن" محبت و دوستی آنها هستم.
☐ نادرست ☐ درست
- ۲۱- اینکه بخواهم حرفی بزنم یا کاری کنم که ممکن است باعث عصبانیت فرد دیگری شود، من را بسیار نگران و مضطرب می‌کند. درست ☐ نادرست ☐

۲۲- به ندرت پیش می‌آید که وظایفی را به دیگران بسپارم.

درست ☐ نادرست ☐

۲۳- هنگامی که به درخواست‌ها یا نیازهای دیگران "نه" می‌گویم، احساس گناه

می‌کنم. درست ☐ نادرست ☐

۲۴- اگر تمام مدت از وجود خودم برای نزدیکانم مایه نگذارم، احساس می‌کنم که

آدم بدی هستم. درست ☐ نادرست ☐

نحوه امتیاز دادن به پاسخ‌های شما در این آزمون و تفسیر آنها

آیا شما دچار بیماری راضی کردن دیگران هستید؟ پاسخ این سؤال به مجموع امتیازات شما در آزمون مذکور بستگی دارد. تعداد پاسخ‌های "درست" شما، مجموع امتیازات شما را نشان می‌دهد. برای تفسیر کردن مفهوم مجموع امتیازات خود، به توضیحات زیر توجه کنید:

- مجموع امتیازات بین ۱۶ تا ۲۴: اگر مجموع امتیازات شما بین این اعداد باشد، ابتلای شما به سندرم راضی کردن دیگران به مرحله‌ای جدی رسیده و با وجود شما عجین شده است. بدون شک، اکنون می‌دانید که بیماری راضی کردن دیگران به سلامت عاطفی و جسمی شما آسیبی جدی رسانده و کیفیت ارتباط شما با دیگران را خدشه‌دار کرده است. البته، میزان بالای ناراحتی و رنجش شما می‌تواند انگیزه‌ای قوی در روند بهبود و احیاء وجودتان به شمار برود، اما اکنون باید برای درمان این مشکل اقدام کنید و مجدداً کنترل زندگی‌تان را در دست بگیرید.
- مجموع امتیازات بین ۱۰ تا ۱۵: اگر مجموع امتیازات شما بین این اعداد باشد، شدت بیماری راضی کردن دیگران در وجود شما متوسط است. این الگوی رفتاری مخرب، نیاز به توجه و پیگیری فوری شما دارد و باید قبل از اینکه در وجودتان رشد کند و شدیدتر شود، آن را تغییر دهید.
- مجموع امتیازات بین ۵ تا ۹: اگر مجموع امتیازات شما بین این اعداد باشد، شدت این بیماری در وجود شما پایین رو به متوسط است. شما در حال حاضر تا حدودی در برابر فدا کردن خودتان مقاومت کرده‌اید و در این زمینه نقاط قوتی دارید. هرچند، هنوز هم عادات مربوط به راضی کردن دیگران در وجود شما به چشم می‌خورند و می‌توانند تهدیدی برای

فصل اول ♦ ۲۱

سلامتی و تندرستی شما محسوب شوند. به نقاط قوت و توانایی‌های خودتان تکیه کنید و برای احیاء و بازیابی کامل وجود خود از این بیماری، تلاش کنید.

- مجموع امتیازات ۴ یا کمتر از آن: اگر مجموع امتیازات شما جزو این دسته است، گرایش کم و خفیفی به راضی کردن دیگران دارید و یا حتی چنین گرایشی در وجود شما به چشم نمی‌خورد. با این حال، باید هوشیار باشید و بدانید که بیماری راضی کردن دیگران، چرخه‌ای است که به سرعت خودش را در وجود فرد تثبیت می‌کند و کنترل زندگی او را در دست می‌گیرد. برای اینکه از بروز چنین مشکلی در وجود خود پیشگیری کنید، بهتر است آگاهی خودتان را در مورد این مشکل افزایش دهید و تکنیک‌های بازیابی وجود خود از این مشکل را فرا بگیرید.

شما جزو کدام گروه هستید؟

برای اینکه علت اصلی و غالب بیماری راضی کردن دیگران در وجود خودتان را تشخیص بدهید، باید امتیازات پاسخ‌هایی که به هریک از سؤالات مربوط به سه علت بنیادی زیر داده‌اید را جمع ببندید:

۱. برای اینکه ببینید آیا تحت کنترل "افکار" خود و یا "طرز فکر" مربوط به راضی کردن دیگران هستید، تعداد پاسخ‌های "درست" که به سؤالات، ۱، ۳، ۵، ۸، ۱۳، ۱۷، ۱۸ و ۲۴ داده‌اید را باهم جمع کنید.
۲. حالا تعداد پاسخ‌های "درست" که به سؤالات ۶، ۹، ۱۱، ۱۶، ۱۹، ۲۰، ۲۲ و ۲۳ داده‌اید را باهم جمع کنید تا ببینید آیا "عادات" یا "رفتارهای" مربوط به راضی کردن دیگران در وجود شما غالب است.
۳. در آخر، تعداد پاسخ‌های "درست" که به سؤالات ۲، ۴، ۷، ۱۰، ۱۲، ۱۴، ۱۵ و ۲۱ داده‌اید را جمع بزنید تا ببینید آیا "احساسات" مربوط به راضی کردن دیگران در وجود شما غالب هستند یا خیر.

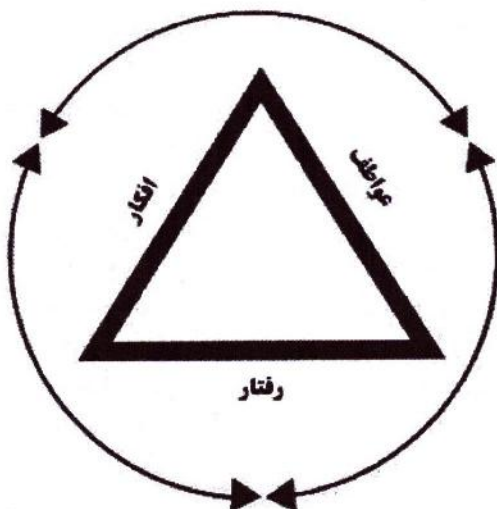
هرکدام از این سه حالت که بیشترین امتیاز را داشته باشد، نشان می‌دهد که کدام عامل در ایجاد مشکل راضی کردن دیگران در وجود شما غالب است و بیشترین تأثیر را دارد:

- اگر بالاترین امتیاز را در بخش "افکار" یا "طرز فکر" کسب کرده‌اید، شما دچار بیماری راضی کردن دیگران از نوع "شناختی و ادراکی" هستید.
- اگر بالاترین امتیاز را در بخش "عادات" یا "رفتارها" کسب کرده‌اید، دچار بیماری راضی کردن دیگران از نوع "رفتاری" هستید.
- اگر بالاترین امتیاز را در بخش "احساسات" یا "عواطف" کسب کرده‌اید، مشخص می‌شود که شما دچار بیماری راضی کردن دیگران از نوع "اجتنابی عاطفی" هستید.

در نهایت، اگر در دو یا سه مورد از موارد مذکور امتیاز یکسانی کسب کرده باشید، مشخص می‌شود که سندرم شما فقط یک علت غالب ندارد. در این صورت، دو و یا حتی هر سه علت در بروز بیماری راضی کردن دیگران در وجود شما نقش یکسان و بسزایی دارند.

مثلث بیماری راضی کردن دیگران

اکنون که علت اصلی و غالب دچار شدن خود به این سندرم را تشخیص داده‌اید، وقت آن رسیده که نحوه ارتباط داشتن این سه عامل روان‌شناختی یا سه عامل تشکیل‌دهنده بیماری راضی کردن دیگران با یکدیگر را مورد بررسی قرار دهیم. این سه عامل، عبارتند از: (۱) طرز فکر مربوط به راضی کردن دیگران و یا افکار ناهنجار مربوط به آن (۲) عادات یا رفتارهای وسواس‌گونه مربوط به راضی کردن دیگران (۳) احساسات یا عواطف مملو از هراس در رابطه با راضی کردن دیگران. این سه عامل، در مثلی جای می‌گیرند و در هر ضلع از این مثلث هریک از این عوامل، هم "علت" ایجاد مشکل محسوب می‌شود و هم "نتیجه‌ای" از سایر علت‌ها به شمار می‌رود (به شکل ۱ نگاه کنید). به عنوان مثال، رفتار وسواس‌گونه به وسیله عامل اجتنابی احساسات و عواطف مملو از ترس ایجاد می‌شود و خود این احساسات و عواطف مملو از ترس، از افکار غلط و ناهنجار نشأت می‌گیرند. به همین شکل، عواطف توأم با تنش و اضطراب، باعث ایجاد رفتارهای اجتنابی می‌شوند و این دو عامل، به نوبه خود با طرز فکرهای غلط یا ناهنجار پیوند برقرار می‌کنند.



شکل ۱- مثلث بیماری راضی کردن دیگران

◀ مثلث بیماری راضی کردن دیگران نشان می‌دهد که با ایجاد تغییرات کوچک در نحوه تفکر، عملکرد و یا رفتار خود می‌توانید پیشرفت‌های چشمگیر و عظیمی در جهت رفع مشکل راضی کردن دیگران حاصل کنید. به علت ارتباط و پیوندی که این سه عامل با یکدیگر دارند، ایجاد هر تغییر کوچکی در هریک از ضلع‌های این مثلث، تغییرات مهمی را در بدنه کلی این سندرم پدید می‌آورد.

اکنون که علت اصلی مثلث بیماری خود را می‌شناسید، می‌توانید فرایند ایجاد تغییر در وجود خود را به صورت متمرکز آغاز کنید و این فرایند را در رأس اولویت‌های خود قرار دهید.

افکار مربوط به راضی کردن دیگران

افرادی که دچار بیماری راضی کردن دیگران هستند و افکار ناهنجارشان علت اصلی و غالب این مشکل آنهاست، اسیر دام مسئولیت‌های سنگین و افکار خود

مخرب هستند که مشکل راضی کردن دیگران را در وجود آنها تثبیت می‌کنند. اگر شما جزو این دسته از افراد هستید، بیماری راضی کردن دیگران در وجود شما بر اثر تفکر ثابت و نهادینه‌ای به وجود آمده که به شما می‌گوید: "باید همیشه تلاش کنید تا همه دوست‌تان داشته باشند و به این نوع علاقه نیاز دارید." شما ارزش وجود خود را می‌سنجید و هویت خود را طبق میزان کارهایی که برای دیگران انجام می‌دهید، ارزیابی می‌کنید؛ افرادی که اصرار دارید نیازهای آنها را در رأس اولویت‌های خود قرار دهید و نیازهای خود را در اولویت دوم قرار دهید.

هنگامی که طرز فکرهای مربوط به راضی کردن دیگران را در ذهن خود دارید، باور دارید که "مهربان" بودن از شما در برابر طرد شدن و سایر رفتارهای ناخوشایند دیگران محافظت می‌کند. علاوه بر این حین اینکه قوانین سختگیرانه، انتقادات تند و توقعات کمال‌گرایانه‌ای را برای خودتان مطرح می‌کنید، به طور هم‌زمان از همه دنیا می‌خواهید که شما را بپذیرند و تأیید کنند. به طور خلاصه، شما جهت "فکر" خود را به سوی این مشکل برده‌اید و نیاز دارید که "فکر" خود را به میزان قابل توجهی در مسیر بهبود و بازیابی قرار دهید. بنابراین، تلاش‌های شما برای ایجاد تغییر باید ابتدا در راستای درک و شناخت و تصحیح "افکار" مربوط به راضی کردن دیگران" قرار بگیرند.

عادات مربوط به راضی کردن دیگران

افرادی که با مشکل راضی کردن دیگران دست به گریبانند و عادات رفتاری‌شان علت اصلی این مشکل است، به نیازهای دیگران توجه زیادی نشان می‌دهند، حتی اگر به قیمت قربانی کردن نیازهای خودشان تمام شود. اگر جزو این دسته از افراد هستید، اغلب اوقات کارهای بسیار زیادی برای دیگران انجام می‌دهید، تقریباً هیچ وقت "نه" نمی‌گویید، به ندرت وظایفی را به دیگران می‌سپارید و به شکل اجتناب‌ناپذیری بیش از حد به دیگران متعهد می‌شوید و بیش از حد از خودتان مایه می‌گذارید. در چنین شرایطی هنگامی که این الگوهای رفتاری خودمخرب و تنش‌زا بر سلامتی و روابط شما با نزدیکان‌تان اثر منفی می‌گذارند، آن افراد شما را برای تکرار آن رفتار تحت فشار می‌گذارند چون به نیاز شدید و حتی اعتیاد شما به تأیید دیگران، عادت کرده‌اند. اگر این توضیحات در مورد شما صدق می‌کند، ابتدا باید تمرکز خود را بر درک و شناخت و درهم شکستن عادات مخرب خود در زمینه راضی کردن دیگران معطوف کنید.

احساسات و عواطف مربوط به راضی کردن دیگران

افرادی که دچار سندرم راضی کردن دیگران هستند و علت اصلی ابتلای آنها به این بیماری اجتناب از درگیری و پرهیز از ایجاد احساسات ناخوشایند است، در دسته سوم قرار می‌گیرند. اگر شما جزو این دسته هستید متوجه اضطراب شدیدی در وجود خود خواهید شد که صرفاً بر اثر پیش‌بینی کردن یا احتمال دادن وقوع یک درگیری خشونت‌آمیز بین شما و دیگران ایجاد شده است.

بیماری راضی کردن دیگران در وجود شما اساساً به عنوان یک تاکتیک اجتنابی عمل می‌کند و هدف آن، حفاظت کردن از شما در برابر ترس از خشم، درگیری و مشاجره است. البته همان‌طور که احتمالاً می‌دانید، این تاکتیک غلط و ناهنجار است. با ادامه پیدا کردن این روند اجتنابی، ترس‌های شما نه تنها کاهش پیدا نمی‌کنند، بلکه حتی ممکن است تشدید شوند.

به دلیل اینکه شما از احساسات منفی و ناخوشایند اجتناب می‌کنید، هرگز به خودتان اجازه نمی‌دهید که نحوه مدیریت کردن درگیری‌ها به شکل مؤثر و یا ارائه عکس‌العمل مناسب هنگام مواجهه با خشم را یاد بگیرید. در نتیجه، به راحتی کنترل خودتان را به دست کسانی می‌سپارید که ممکن است با استفاده از ترساندن شما و یا فریب دادن شما، بر شما تسلط پیدا کنند.

بنابراین اگر علت اصلی بیماری شما مبنی بر راضی کردن دیگران "اجتناب عاطفی" باشد، بهترین کار این است که فرایند بازیابی وجود خود از این مشکل را ابتدا بر احساسات‌تان در مورد راضی کردن دیگران متمرکز کنید. تلاش‌های شما در جهت غلبه بر ترس‌هایتان و درک و شناخت بیشتر و مدیریت کردن بهتر خشم و درگیری، نتایج بسیار چشمگیری را به دنبال خواهند داشت.

ممکن است شما جزو افرادی باشید که تنها "یک" علت یا یک ضلع از مثلث در بروز بیماری راضی کردن دیگران در وجودشان غالب نیست. اگر این‌طور است، افکار، عادات و عواطف مربوط به راضی کردن دیگران به یک اندازه در ایجاد مشکل شما نقش دارند. در نتیجه، ممکن است فرایند تغییر دادن خود در رابطه با هر سه این موارد را با تلاش و جدیت یکسانی آغاز کنید. با اینکه اکثر افراد مبتلا به بیماری راضی کردن دیگران می‌توانند علت غالبی را برای مبتلا شدن به این بیماری در وجود خود پیدا کنند، این نکته بسیار حائز اهمیت است که بیماری راضی کردن دیگران از "هر سه ضلع مثلث بیماری راضی کردن دیگران"

تشکیل شده است. شما می‌خواهید در سریع‌ترین زمان ممکن به راهکارهایی برای این مشکل دست پیدا کنید و به این راهکارها نیاز دارید. یافتن ضلع غالب که مؤثرترین عامل در ابتلا به این بیماری است، سریع‌ترین روش برای کمک به در اولویت قرار دادن فرایند درمان شما و آغاز آن است.

در پایان این بخش، باید بگویم که برای دستیابی به بهبود کامل و ماندگار، باید مشکلات خود در هر سه زمینه را مورد بررسی قرار دهید: تفکر، رفتار و احساسات. برای محقق شدن این بهبود و بازیابی، برنامه عملی بیست و یک روزه برای درمان بیماری راضی کردن دیگران با هدف گسترده و فراگیر تصحیح افکار غلط و ناهنجار، درهم شکستن عادات ناهنجار و غلبه بر احساسات توأم با ترس که موجب شکل‌گیری این سندرم سرسخت و جانفرسا نقش دارند، طراحی شده است.

بهای پنهان راضی کردن دیگران

راضی کردن دیگران، مشکل عجیب و غریبی است. در نگاه اول، اصلاً به نظر نمی‌آید که یک مشکل است. در واقع، عبارت "فرد راضی‌کننده" ممکن است بیشتر شبیه به یک تعریف و تمجید یا نوعی چاپلوسی در وصف خودتان باشد که آن را با شادی و غرور مانند یک نشان افتخار به سینه خود نصب می‌کنید.

با تمام این تفاسیر، تلاش برای شاد کردن دیگران چه ایرادی دارد؟ آیا نباید همه ما تلاش کنیم تا کسانی که دوست‌شان داریم و حتی کسانی که فقط از آنها خوش‌مان می‌آید را شاد و راضی کنیم؟ قطعاً اگر تعداد افراد راضی‌کننده بیشتر بود، دنیا تبدیل به جای بهتری می‌شد؛ این طور نیست؟

◀ واقعیت این است که "راضی کردن دیگران" نام زیبایی است که روی یک پدیده گذاشته‌اند؛ پدیده‌ای که در اکثر افراد مبتلا به آن، یک "مشکل روان‌شناختی جدی" به شمار می‌رود.

بیماری راضی کردن دیگران یک الگوی رفتاری وسواس‌گونه و حتی اعتیادآور است. شما به عنوان فردی که سعی دارد دیگران را راضی نگه دارد، احساس می‌کنید که نیاز شما به راضی کردن دیگران، کنترل زندگی‌تان را از دست شما خارج کرده و به دریافت کردن تأیید دیگران اعتیاد پیدا کرده‌اید. در همین

فصل اول ♦ ۲۷

حین، احساس می‌کنید کنترل فشارها و الزامات زندگی خودتان که بر اثر همان نیازهای مخرب پدید آمده‌اند را از دست داده‌اید.

اگر به این بیماری مبتلا هستید، نیاز شما به راضی کردن دیگران فقط محدود به "بله" گفتن به درخواست‌های واقعی، دعوت‌ها و یا خواسته‌های مطرح شده از سوی دیگران نیست. در این بیماری، دکمه‌های تنظیم عاطفی شما به عنوان یک فرد راضی‌کننده، روی تعداد دفعاتی که گمان می‌کنید دیگران از شما خواسته یا انتظاری دارند، گیر کرده است. فقط این تصور که فرد دیگری به شما نیاز دارد کافی است تا باعث شود سیستم ارائه عکس‌العمل راضی‌کننده در وجود شما بیش از حد فعالیت کند.

معضلی که در چنین شرایطی با آن مواجه می‌شوید این است که اگر همواره وجود خود را با نیازهای دیگران تنظیم کنید که بعضی از آنها واقعی هستند و بعضی از آنها را تصور می‌کنید که وجود دارند، در اکثر مواقع دیگر ندای درون خودتان را نمی‌شنوید. ممکن است این ندای درونی در تلاش باشد تا از شما در برابر مایه گذاشتن بیش از حد از خودتان و قدم برداشتن در جهتی مخالف با علایق و خواسته‌های خودتان محافظت کند.

هنگامی که به بیماری راضی کردن دیگران مبتلا می‌شوید، عزت نفس و ارزشی که برای خودتان قائل هستید تماماً وابسته به این امر می‌شود که چقدر برای دیگران قدم برمی‌دارید و چقدر در شاد و راضی کردن آنها موفق هستید. در این حالت، برطرف کردن نیازهای دیگران برای شما تبدیل به یک فرمول جادویی در راستای دستیابی به عشق، ارزش قائل شدن برای خود و محافظت کردن از خود در برابر طرد شدن و تنها ماندن می‌شود. اما در واقع، این فرمول درست عمل نمی‌کند و نتیجه مطلوب مورد نظران را به دنبال نخواهد داشت.

افرادی که به دنبال راضی کردن دیگران هستند، نیاز شدیدی به دریافت تأیید دیگران دارند و به همین خاطر، حاضرند به هر قیمتی که شده تمام تلاش خود را برای دریافت این تأیید به کار بندند. با این وجود، اعتیاد به دریافت تأیید دیگران می‌تواند موجب ناتوان شدن و تضعیف وجود فرد شود. به عنوان مثال، زمانی که احساس می‌کنید در بیش از یک مسیر در جهت راضی کردن دیگران قدم گذاشته‌اید، ترس شما از تأیید نشدن (یکی از جنبه‌های نیاز به تأیید شدن)، می‌تواند شما را فلج کند و در یک سردرگمی رهایتان کند: "باید چه کسی را

راضی کنم؟ چه طور باید انتخاب کنم؟ اگر در نهایت موفق نشوم کسی را راضی کنم، چه می‌شود؟"

هنگامی که مهربان بودن برای انسان بسیار گران تمام می‌شود

افرادی که به دنبال راضی کردن دیگران هستند، به اینکه از دید خودشان و دیگران فرد "مهربانی" به نظر بیایند، وابستگی عمیقی پیدا می‌کنند. هویت این افراد، از تصویری که از مهربان بودن خودشان در ذهن دارند سرچشمه می‌گیرد. علاوه بر این، با این که ممکن است این افراد باور داشته باشند که مهربان بودن از آنها در برابر قرار گرفتن در موقعیت‌های ناخوشایند به همراه دوستان و افراد خانواده‌شان محافظت می‌کند، در حقیقت بهایی که این افراد برای مهربان بودن خود می‌پردازند بسیار سنگین است.

نخستین دلیل سنگین بودن بهای مهربانی شما، این است که چون مهربان هستید ممکن است دیگران از اشتیاق شما به راضی و خوشحال کردنشان سوءاستفاده کنند و از شما استفاده ابزاری کنند. حتی ممکن است مهربان بودن‌تان شما را کور کند و چشم‌تان را به روی این حقیقت ببندد که آنها دارند از شما بهره‌کشی می‌کنند و شما را مورد سوءاستفاده قرار داده‌اند. در ضمن، اینکه همیشه موضع مهربانی را اتخاذ می‌کنید، مانع از بروز دادن خشم و ناراحتی‌تان می‌شود، حتی اگر این خشم و ناراحتی شما به جا باشد.

دومین دلیل سنگین بودن بهای مهربانی شما این است که این نوع مهربان بودن باعث می‌شود از دیگران انتقاد نکنید تا آنها هم از شما انتقاد نکنند. در این حالت برای پرهیز از اختلاف و درگیری، راحت‌ترین کار این است که شیوه "حداقل مقاومت" را در پیش بگیرید؛ شیوه‌ای که روان‌شناسان آن را "پرهیز از درگیری"^۱ می‌نامند. درگیری و خشم نیز مانند سرزنش شدن، تجربیات عاطفی خطرناکی هستند که مایلید تقریباً به هر قیمتی از آنها پرهیز کنید.

برانگیخته شدن از سوی ترس‌هایتان

◀ محور اصلی مهربان بودن شما، ترس عمیق شما از احساسات و عواطف منفی است.

در واقع، بیماری راضی کردن دیگران تا حد زیادی از سوی ترس‌های عاطفی شما برانگیخته می‌شود: ترس از طرد شدن، ترس از رها شدن، ترس از درگیری یا اختلاف، ترس از مورد انتقاد و سرزنش قرار گرفتن، ترس از تنها ماندن و ترس از خشم. شما به عنوان یک فرد راضی‌کننده، باور دارید که با مهربان بودن و همواره قدم برداشتن برای دیگران، می‌توانید از بروز آن احساسات منفی در خودتان و دیگران جلوگیری کنید. این باور دفاعی، تأثیری دو جانبه را به دنبال دارد. اول اینکه، شما از مهربان بودن خودتان برای جلوگیری از ایجاد احساسات منفی و ممانعت از بروز آنها از سوی دیگران استفاده می‌کنید. تا زمانی که مهربان هستید و همیشه سعی می‌کنید برای دیگران کارهایی انجام بدهید تا آنها را خوشحال و راضی کنید، چرا کسی باید از دست شما عصبانی شود یا شما را طرد کند و مورد انتقاد و سرزنش قرار بدهد؟ دوم اینکه، سرمایه‌گذاری عظیمی روی مهربان بودن خودتان می‌کنید و با این کار، به خودتان اجازه نمی‌دهید که نسبت به دیگران احساس یا عمل منفی از خودتان بروز بدهید.

هرچه بیشتر به جای اینکه خود واقعی‌تان باشید هویت خود را با "مهربان" بودن‌تان تعریف کنید، رنج و عذاب شما به خاطر تردیدها و ابهامات ناراحت‌کننده، ناامنی‌ها و ترس‌های همیشگی بیشتر خواهد شد.

پذیرفته شدن و دریافت کردن تأیید دیگران همیشه امری دست‌نیافتنی قلمداد می‌شود و حتی اگر موفق به راضی کردن دیگران شوید، متوجه خواهید شد که ترس شما از طرد شدن، رها شدن و یا درگیری خشونت‌آمیز، کمتر نمی‌شود و حتی ذره‌ای تسکین پیدا نمی‌کند. در واقع، این ترس‌ها به مرور زمان قدرت خواهند گرفت.

بیماری راضی کردن دیگران، نوعی مانع روان‌شناختی را بر سر راه بروز و دریافت این احساسات و عواطف منفی ایجاد خواهد کرد. به همین دلیل، این بیماری روابط شما را خدشه‌دار خواهد کرد؛ روابطی که در آنها برای راضی کردن طرف مقابل بندگی او را می‌کنید و سخت تلاش می‌کنید تا این روابط را حفظ کنید. اگر شما توانایی ابراز احساسات و عواطف منفی را ندارید، ارتباطات شما ارزش و اعتبارشان را به راحتی از دست خواهند داد. در این حالت، بیشتر شبیه به یک شخصیت تک‌بعدی به نظر می‌آید، نه یک شخصیت انسانی و چندبعدی که پر از سطوح و بخش‌های مختلف است.

در هر رابطه‌ای، اگر مهربانی شما مانع از این شود که رفتارهای دیگران که باعث ناراحتی، عصبانیت، اندوه و یا ناامیدی شما می‌شوند را بیان کنید و یا مانع از این شود که به گله و شکایت‌های آنها گوش فرا دهید، احتمال اینکه اشتباهات‌تان را اصلاح کنید، خیلی کم خواهد بود. اجتناب از درگیری، رفتاری است که در روابط موفق به چشم نمی‌خورد. برعکس، نشانه‌ای جدی از ناهنجار و ناموفق بودن رابطه است. به جای اجتناب از درگیری، بهتر است این نکته را درک کنیم و بپذیریم که بروز احساسات و عواطف منفی در بین افراد امری اجتناب‌ناپذیر است و باید نحوه روبه‌رو شدن با آنها و مدیریت کردن صحیح و مؤثر آنها را یاد بگیریم.

احساسات و عواطف منفی، بخش مهمی از ساختار پیچیده وجود انسان هستند. ساختار بیولوژیکی ما انسان‌ها به گونه‌ای است که ترس و خشم را احساس می‌کنیم و هنگامی که فردی بخواهد به ما یا عزیزانمان آسیبی برساند، واکنش دفاعی نشان می‌دهیم. هنگامی که درگیری‌ها را به شکل مفید و مؤثری مدیریت می‌کنیم و خشم خود را به شکل مناسبی بروز می‌دهیم، این خشم و درگیری‌ها می‌توانند ابزارهای قوی ارتباطی برای تعامل داشتن با همه افراد در دنیای واقعی به شمار بروند. اگر این احساسات منفی را به شکلی مسئولانه و مؤثر مدیریت کنید، توانایی حفظ کردن روابط‌تان به وسیله عملکرد مناسب، به حداقل رساندن مشکلات و به حداکثر رسیدن لذت و شادمانی، در شما ایجاد می‌شود.

در واقع، شما با به خطر انداختن وجود خودتان این احساسات و عواطف منفی را نادیده می‌گیرید. تا به حال، چند نفر از ما در موقعیت‌هایی قرار گرفته‌ایم که در ظاهر خشم و دلخوری خود از دیگران را انکار کرده‌ایم، در حالی که در درون خود احساس اضطراب، تشویش و ناراحتی داشته‌ایم؟

احساسات و عواطف منفی فرو خورده ممکن است به شکل میگردن، سردردهای عصبی، کمردرد، شکم درد، فشار خون بالا و یا سایر نشانه‌های جسمی مرتبط با استرس نمایان شوند. به علاوه، در درون شما هنوز دلخوری و خستگی در جریان است و جوش و خروش دارد و همین حالت، تهدیدی مبنی بر فوران کردن خصومت و یا خشمی غیرقابل کنترل در وجود شما به شمار می‌رود. سرانجام، این مشکلات فیزیکی و احساسی اثری منفی و مخرب بر سلامتی شما و روابط شما با نزدیکان‌تان خواهد گذاشت.

فصل اول ♦ ۳۱

تنها شما دچار این مشکل نیستید. میلیون‌ها زن و مرد "مهربان" مثل شما از بیماری راضی کردن دیگران رنج می‌برند و می‌توانند شهادت بدهند که این بیماری چه تأثیری بر سلامت عاطفی، جسمی و ارتباطی آنها گذاشته است. شما به طرز وسواس‌گونه‌ای تلاش می‌کنید تا به قیمت گذشتن از نیازهای خودتان، نیازهای دیگران را برطرف کنید و این کار شما را مستعد ابتلا به استرس و خستگی جانفرسایی می‌کند. ممکن است افراد راضی‌کننده وسوسه شوند که به "خوددرمانی" روی بیاورند و به مصرف الکل، موادمخدر و یا پرخوری بپردازند تا توانایی درهم شکستن مرزهای خود را پیداکنند و حتی بیشتر برای دیگران قدم بردارند. کاملاً واضح و مبرهن است که بیماری راضی کردن دیگران نقشی اساسی را در سندرم خستگی و درماندگی مزمن، سوء مصرف الکل و موادمخدر، اختلالات تغذیه و مشکلات مربوط به وزن فرد ایفا می‌کند.

به عنوان یک فرد راضی‌کننده حرفه‌ای، علی‌رغم اینکه دائماً در تلاش هستید تا دیگران را خوشحال کنید، به ندرت از عملکرد خود راضی هستید. شما همواره و به صورت مستمر دایره افرادی که سعی می‌کنید نیازهای آنها را برطرف کنید، گسترش می‌دهید. فشار حاصل از این کار و انرژی زیادی که از وجود شما تخلیه می‌کند، باعث ایجاد احساس گناه و حس کافی نبودن عمیقی در وجودتان می‌شود که سعی می‌کنید با بیشتر کردن تلاش خود برای راضی کردن دیگران، آن احساسات منفی را سرکوب کنید.

◀ با این شیوه‌ای که در پیش گرفته‌اید، در نهایت انرژی خود را کامل از دست می‌دهید و با حس درماندگی که در شما ایجاد می‌شود، احساس می‌کنید کاملاً تسلیم خواسته‌های دیگران شده‌اید؛ مگر اینکه این چرخه خطرناک راضی کردن دیگران به هر قیمتی را متوقف سازید و بالاخره این دیوار که سد راه افراد زیادی از جمله شما شده است را درهم بشکنید.

مجبور نیستید اجازه بدهید که امور زندگی‌تان به نقطه ناامیدکننده‌ای برسند. شما نمی‌خواهید ناامیدی، رها شدن و خشمی که برای پرهیز از آن سخت تلاش کرده‌اید، به شکل سیل شدیدی از خصومت و دلخوری نمایان شوند. علاوه بر این، دوست ندارید که خشم شما پنهان بماند، در درون‌تان رشد کند و افسردگی شدیدی را در شما پدید آورد.

اگر اجازه بدهید که چرخه بیماری راضی کردن دیگران ادامه پیدا کند و گسترش یابد، احساس کافی نبودن، گناه و شکست در وجودتان رشد می‌کند. خشم و دلخوری فروخورده و سرکوب شده، به مرور زمان مانند سم خطرناکی می‌شوند و حتی ممکن است موجب خدشه‌دار شدن و یا نابود شدن ارتباطات فوق‌العاده شما شوند. در نهایت اگر این روند را ادامه دهید، "تنها شدن" که ترس اصلی و نهایی افراد راضی‌کننده است و سعی می‌کردید از آن فرار کنید، امکان دارد تبدیل به "واقعیتی" وحشتناک در زندگی‌تان شود. یکی از بیمارانم می‌گفت: «بعد از تمام اون کارایی که واسه همه انجام دادم، الان هیچ کس کنارم نمونده. من با همه خیلی "مهربون" بودم و هیچ کس قدر منو نمی‌دونه.»

همان طور که در این فصل گفتیم، پر واضح است که "بیماری راضی کردن دیگران" بیماری خوش‌خیم و بی‌آزاری نیست. اگر شما دچار این بیماری یعنی راضی کردن دیگران هستید، نمی‌توانید همچنان خودتان را یک فرد مهربان بدانید که در تلاش کردن برای شاد کردن تعداد زیادی از افراد و یا انجام دادن کارهای زیادی برای آنها، زیاده‌روی می‌کند.

اما چیزی که در ظاهر این قدر پاک و معصومانه و حتی خیرخواهانه به نظر می‌رسد، چگونه تا این حد آسیب‌زا و خطرناک می‌شود؟ چرا و چگونه "راضی کردن دیگران" تبدیل به نوع بیمارگونه خود یعنی "بیماری راضی کردن دیگران" می‌شود؟

همان طور که اکنون می‌دانید، بیماری راضی کردن دیگران مجموعه‌ای از "افکار" خودمخرب و باورهای غلط و ناهنجار درباره خودتان و دیگران است که به "رفتارهای وسواس‌گونه" دامن می‌زنند. این رفتارهای وسواس‌گونه به خودی خود از سوی نیاز به پرهیز از "احساسات منفی" برانگیخته می‌شوند. این ترکیب سه‌گانه افکار ناهنجار، رفتارهای وسواس‌گونه و نیاز به پرهیز از احساسات ترسناک، سندرم راضی کردن مردم را در وجود فرد شکل می‌دهد و مثلث بیماری راضی کردن دیگران را در او ایجاد می‌کند.

با این حال، یک خبر خوب برای شما دارم: می‌توانید روند پیشروی بیماری راضی کردن دیگران را متوقف کنید و "می‌توانید" از همین الان تغییر کنید. برای ایجاد این تغییر، فقط کافی است به عنوان گام اول تغییر کوچکی در هریک از آن

فصل اول ♦ ۳۳

سه مورد که قبلاً گفتیم یعنی رفتارها، افکار و یا احساسات خود ایجاد کنید؛ چون هریک تغییر، به شکل اجتناب‌ناپذیری باعث ایجاد تغییر بعدی می‌شود و خیلی زود شاهد نتایجی مطلوب و سریع در عادات خود در زمینه راضی کردن دیگران خواهید بود. بدین ترتیب، رفتارها، عادات و احساسات مخرب شما که مثل مهره‌های دومینو پشت سر هم چیده شده‌اند، یکی پس از دیگری فرو می‌افتند. آیا ایجاد تغییرات بیشتر در احساسات، افکار و عملکرد شما نتایج بیشتر و بهتری را هم در پی خواهند داشت؟ بله، قطعاً. اما باید فرایند تغییر را با گام‌های کوچک و با سرعتی مناسب با موقعیت‌تان آغاز کنید.

بخش اول

**افکار مربوط به
راضی کردن دیگران**

اکنون وارد مبحث کشف و شناخت نخستین ضلع از مثلث راضی کردن دیگران می‌شویم: افکار مربوط به راضی کردن دیگران. این افکار، به بخشی از "تجهیزات فکری" شما لطمه می‌زنند که هنگام فکر کردن به عمل راضی کردن دیگران، از آنها استفاده می‌کنید. بررسی اجمالی و فوری این تجهیزات فکری، انواع زیادی از ابزارهای فکری را آشکار می‌کند، از جمله: الگوهای فکری، باورها، قوانینی که توسط خود فرد وضع می‌شوند، توقعات شما از دیگران و خودتان، ارزیابی مفهومی که از خودتان در ذهن دارید، ارزشی که برای خودتان قائل هستید و شیوه‌های شما در زمینه پردازش اطلاعات موجود در افکارتان.

◀ افکار مربوط به راضی کردن دیگران، از لحاظ منطقی ناقص و غلط هستند. این افکار نه تنها غلط هستند، بلکه خطرناک و آسیب‌زا نیز هستند، چون به احساساتی مانند افسردگی، اضطراب، خودسرزنی و احساس گناه دامن می‌زنند و یک چرخه استرس‌زای خودمخرب را در وجود شما تثبیت می‌کنند.

طرز فکر شما و شیوه پردازش کردن اطلاعات در ذهن‌تان، تأثیر قوی و چشمگیری بر نحوه احساسات شما دارد. بدین ترتیب شما به عنوان یک فرد عاقل و منطقی، با تکیه بر افکارتان برای شکل دادن به اعمال و رفتارتان و اثرگذاری بر آنها، کنترل رفتار خود را به دست می‌گیرید. افکار مربوط به راضی کردن دیگران از لحاظ روان‌شناختی، حيله‌گرانه و جانکاه هستند چون به شما این امکان را می‌دهند که عادات خود مبنی بر راضی کردن دیگران را منطقی جلوه بدهید و آنها را توجیه و حمایت کنید. این افکار، این امکان را نیز فراهم می‌کنند که همواره از احساسات منفی و ترسناک اجتناب کنید؛ چون باعث می‌شوند غلبه کردن بر آن دسته از احساسات و پنهان کردن آنها را یاد بگیرید. همان طور که در ادامه خواهید دید، بعضی از افکار مربوط به راضی کردن دیگران ممکن است در دوران کودکی

بخش اول ♦ ۳۷

شما مناسب و یا حتی مفید بوده باشند. اما اکنون بیشتر آنها علیه شما عمل می‌کنند و به ضررتان هستند. شما نیاز دارید که خطاهای فکری خودتان را ترمیم و تصحیح کنید، چون افکار فعلی‌تان دیگر برای شما فایده ندارند و برعکس، این افکار شما را اسیر دام بیماری راضی کردن دیگران کرده‌اند.

اگر بخواهم این مفهوم را به صورت تمثیل یا تشبیه بیان کنم، ذهن شما بر اثر پردازش کردن ناقص و یا غلط افکارتان، مسموم شده و یا حداقل آلوده شده است. به بیان و زبان تکنولوژیکی امروزی، می‌توان گفت کامپیوتر ذهن شما دچار "ویروس" راضی کردن دیگران شده است و بخش‌های عظیمی از هارد درایو^۱ ذهن شما که شامل نحوه احساسات شما و شیوه رفتار کردن شما با دیگران می‌شود را آلوده کرده است.

برای مثال، افکار مربوط به راضی کردن دیگران به شکل ثابت و محکمی، مفهوم اجباری بودن "مهربانی" که در مورد خودتان در ذهن دارید را تثبیت می‌کنند. شما نه تنها از دیگران توقع دارید که مهربان بودن بی‌مثال شما را بیان و تأیید کنند، بلکه می‌توان گفت توقع دارید همیشه در درون خودتان هم "احساس" مهربان بودن کنید.

مهربان بودن، سلاح روان‌شناختی افراد راضی‌کننده است. شما در اعماق وجودتان معتقدید که به وسیله مهربان بودن، عشق و محبت دیگران را دریافت می‌کنید و از حس پوچی، طرد شدن، خشم، درگیری، انتقاد و سرزنش و تأیید نشدن در امان خواهید بود. اما زمانی که به شکل اجتناب‌ناپذیری در معرض تجربیاتی منفی با شخص دیگری قرار می‌گیرید (این اتفاق قطعاً رخ خواهد داد و بارها تکرار خواهد شد) و این بخشی از زندگی انسان است، الگوهای فکری‌تان شما را با کوهی از سرزنش تنها خواهند گذاشت. دلیل چنین حالتی این است که در طرز فکرهای مربوط به راضی کردن دیگران، اگر طرد شوید و یا آسیب ببینید، به این باور می‌رسید که دلیل این اتفاق "به اندازه کافی مهربان نبودن" شما است. بین این نوع طرز فکر و افسردگی خودمخرب تنها یک گام کوچک فاصله است.

شما این طرز فکر جادویی که از دوران کودکی در وجودتان به جای مانده است و به شما می‌گوید که "مهربان" بودن، قدرت محافظت کردن از خودتان را

۱. Hard Drive: بخش ذخیره‌سازی اطلاعات در کامپیوتر

به شما می‌دهد، به خوبی خواهید شناخت. این طرز فکر جادویی شما در دوران کودکی‌تان عادی، جذاب و احتمالاً بی‌خطر بوده است. اما اکنون این طرز فکر جادویی، تفکری ناپخته و نامطلوب به شمار می‌رود. بنابراین، این تفکر دیگر برای شما کارایی ندارد.

نکته مهم دیگری که در مورد طرز فکرهای مربوط به راضی کردن دیگران مطرح است، این است که هیچ کس حتی خودتان، شما را فردی خودخواه نمی‌داند. اما تعریف و دیدگاه شما نسبت به واژه "خودخواه" بسیار گسترده و وسیع است و به طرز قابل توجهی، اشتباه و بی‌اساس است. بین "علاقه به خود به شیوه‌ای مثبت" و "خودخواه بودن" تفاوت بسیار زیادی وجود دارد. ممکن است تصمیم بگیرید که یک قربانی باشید و نیازهای خودتان را در مقابل معبد نیازهای خانواده و دوستان‌تان قربانی کنید، اما با انجام این کار، نه به دیگران می‌فهمانید که خودخواه نیستید و نه خودخواه نبودن خودتان را تأیید کرده‌اید، بلکه با این کار فقط دست به تخریب وجود خودتان زده‌اید.

با تصحیح کردن تعریفی که از واژه‌ها دارید و ارائه تعریفی جدید از آنها، می‌توانید نخستین گام را در راستای رها کردن خود از دام بیماری راضی کردن دیگران بردارید. به عنوان مثال، معنی واژه‌هایی مانند "خودخواه" یا "مهربان" را در ذهن خود تصحیح کنید.

ممکن است شما مدت خیلی زیادی را با این افکار و باورهای مربوط به راضی کردن دیگران زندگی کرده باشید و اکنون از دید شما صحیح به نظر برسند. اما قبل از اینکه سراغ فصل بعدی کتاب بروید، باید بر این واقعیت تمرکز کنید که طرز فکرهای مربوط به راضی کردن دیگران، غلط هستند.

هنگامی که به این بخش از کتاب رسیدید، درک کردن "علت" و "چگونگی" ناقص و غلط بودن افکارتان را هدف خود قرار دهید. به خودتان قاطعانه بگویید که طرز فکر شما می‌تواند تغییر پیدا کند و باید تغییر کند. هریک از فصل‌های مربوط به طرز فکر، با یک بخش "تعدیل نگرش" به پایان می‌رسد که رهنمون‌هایی جدی و قاطعانه را در راستای تصحیح و تغییر دادن الگوهای رفتاری خودمخرب ارائه می‌دهد.

حین مطالعه مطالب مربوط به افراد مبتلا به راضی کردن دیگران که آنها را درمان کرده‌ام، ممکن است متوجه شوید که شرایط شما درست شبیه شرایط

بخش اول ♦ ۳۹

آنهاست. گاهی اوقات چیزی که در وجودمان هست را به وضوح نمی‌بینیم، اما آن را در دیگران به شکل واضح و مبرهن می‌بینیم. هنگامی که در مورد آن مثال‌ها و گفتگوی من با آن افراد فکر می‌کنید، در مورد این موضوع تأمل کنید که این اطلاعات چه جوابی را مستقیماً به خود شما و الگوی فکری‌تان می‌دهند. این مطالب به شما کمک می‌کنند که بینش و بصیرت قابل توجهی کسب کنید و متوجه شوید که برای به کارگیری برنامه ذهنی غلط و ناقصی که از آن در جهت امور مهمی از جمله روابط خود با افراد دیگر استفاده می‌کنید، چه بهای سنگینی را می‌پردازید.

هنگامی که شما طرز فکر خودتان را تغییر می‌دهید، احساس و عملکرد شما "تغییر خواهد کرد". به یاد داشته باشید که فقط با تصحیح کردن نوع تفکر خود و برداشتن گامی کوچک، سلسله اقداماتی در راستای ایجاد تغییر را آغاز خواهید کرد که موجب نجات پیدا کردن شما از بیماری راضی کردن دیگران می‌شوند.

فصل دوم

افکار سمی

امکان دارد افراد راضی‌کننده گمان کنند که در شاد و راضی کردن دیگران از همه پیشی می‌گیرند و در این زمینه از همه بهتر عمل می‌کنند، در حالی که استعداد اصلی آنها این است که باعث می‌شوند خودشان احساس بدبختی و کافی نبودن پیدا کنند.

شاید اکنون متوجه شوید که چقدر در ایجاد حس بد در وجود خودتان، حرفه‌ای عمل می‌کنید. شما به عنوان یک فرد راضی‌کننده، وجودتان را غرق در دستورات خودتان در مورد دیگران می‌کنید، بار سنگین قوانین محدودکننده و سختگیرانه‌ای را روی شانه‌های خود می‌گذارید و خودتان را با استانداردهای غیرواقعی و قضاوت‌گونه می‌سنجید. شما تمام این کارها را انجام می‌دهید تا آدم "مهربانی" باشید.

اما چرا نمی‌توانید با خودتان مهربان باشید؟

بایدهای مخرب

◀ دلیل مهربان نبودن شما با خودتان این است که طرز فکرتان آلوده است و با عبارات بایدهی سختگیرانه و غلط، شکل ناهنجاری به خود گرفته است.

بخش اول / فصل دوم ♦ ۴۱

این ویروس که کامپیوتر ذهن شما را مختل می‌کند، یعنی همان فیلتر "بایدها، اجبارها، موظف بودن‌ها و الزامات" که در پردازش افکار شما وجود دارند، در حال تخریب کردن توانایی احساس کردن شادی، رضایت، کافی بودن و یا موفقیت در وجود شما است.

به جای حس کردن این احساسات مثبت، تبدیل به قربانی کنترل دیکتاتوری فشار دائمی و قضاوت سختگیرانه ذهن خودتان شده‌اید. وقتی موفق به انجام تمام و کمال دستورات صادر شده از سوی خودتان نمی‌شوید، احساس گناه، خودسرزنی، دلمردگی و افسردگی را در خود ایجاد می‌کنید. هنگامی که دیگران انتظارات غیرمستقیمی که در قوانین شما نهفته هستند را برآورده نمی‌کنند، احساس خشم، درماندگی و ناامیدی می‌کنید و آنها را سرزنش می‌کنید.

ده فرمان راضی کردن دیگران^۱

شاید کاملاً متوجه نیستید که چه رفتار سختگیرانه و خشکی با خودتان دارید. اما نگاهی به "ده فرمان راضی کردن دیگران" که در ادامه به صورت فهرست بیان کرده‌ام، بیندازید. چه کسی می‌تواند با این الزامات زندگی کند و دائماً استرس نداشته باشد؟

ده فرمان راضی کردن دیگران

- ۱- من همیشه باید کاری را انجام بدهم که دیگران از من می‌خواهند و توقع دارند و یا به آن نیاز دارند.
- ۲- من باید همیشه مراقب تمام اطرافیانم باشم، چه از من کمک بخواهند و چه نخواهند.
- ۳- همیشه باید به مشکلات همه افراد گوش فرا بدهم و تمام تلاشم را برای حل کردن آنها بکنم.
- ۴- همیشه باید مهربان باشم و هرگز به احساسات کسی لطمه وارد نکنم.
- ۵- همیشه باید دیگران را در رأس اولویت‌هایم قرار بدهم و خودم، اولویت ثانویه خودم باشم.
- ۶- هرگز نباید به کسی که نیاز به کمکم دارد و یا از من درخواستی می‌کند، "نه" بگویم.

۱. Ten Commandments: تشبیه به ده فرمانی که بر حضرت موسی (ع) نازل شد.

- ۷- هرگز نباید کسی را ناامید کنم یا به هر طریق دیگران را ناراحت کنم.
- ۸- همیشه باید شاد و سرزنده باشم و هیچ وقت هیچ احساس منفی را به دیگران بروز ندهم.
- ۹- همیشه باید سعی کنم دیگران را راضی نگه دارم و آنها را خوشحال کنم.
- ۱۰- باید تمام تلاشم را بکنم که هرگز به خاطر نیازها و یا مشکلات خودم دیگران را به زحمت نیندازم.

هفت باید مرگبار^۱

سندرم راضی کردن مردم، شامل مجموعه‌ای از انتظارات و توقعات در مورد این مسئله می‌شود که با توجه به میزان مهربان بودن شما و تلاش‌های بسیار زیادی که برای شاد کردن دیگران می‌کنید، آنها چه طور "باید" با شما رفتار کنند. بسیاری از این انتظارات و توقعات، در گروه "بایدهای پنهان" قرار می‌گیرند. این توقعات پنهان به خودی خود یا در دستورات آشکار صادر شده از سوی مرجع بالاتر خود (ذهن شما) نهفته هستند و یا از آن دستورات سرچشمه می‌گیرند. هرچند، "هفت باید مرگبار" در مورد دیگران، خواسته‌های الزام‌آوری هستند که باعث می‌شوند وقتی دیگران قادر به برآورده کردن خواسته‌هایتان نیستند، احساسات بد و منفی پیدا کنید.

البته، با این حال بیان کردن احساسات منفی که نسبت به دیگران دارید مانند خشم، دلخوری و یا ناامیدی، از سوی هشتمین دستور مربوط به راضی کردن دیگران، برای شما ممنوع اعلام شده است. هشتمین دستور می‌گوید: شما "باید" همیشه شاد باشید و هرگز نباید هیچ احساس منفی را به دیگران بروز بدهید. نتیجه این دامی که به دست خودتان برای خودتان پهن می‌کنید، این است که شما: (۱) به خاطر داشتن احساسات منفی نسبت به دیگران، احساس گناه می‌کنید. (۲) به خاطر اینکه به اندازه کافی دیگران را راضی نکرده‌اید تا این رضایت باعث شود دائماً در پاسخ به مهربانی شما رفتار خوب و مثبتی با شما داشته باشند، خودتان را سرزنش می‌کنید. قوانین مربوط به راضی کردن دیگران که برای خودتان تعیین می‌کنید و به شما می‌گویند که دیگران "نباید" با شما چه طور رفتار کنند را در ادامه به صورت

۱. Seven Deadly Sins: تشبیه به هفت گناه کبیره

فهرست آورده‌ایم:

هفت باید مرگبار

۱- دیگران باید به خاطر تمام کارهایی که برای‌شان کرده‌ام، من را تحسین کنند و دوستم داشته باشند.

۲- دیگران باید به خاطر تلاش‌های زیادی که برای راضی شدن‌شان می‌کنم، همیشه از من خوش‌شان بیاید و تأییدم کنند.

۳- دیگران هیچ وقت نباید من را طرد کنند و یا سرزنشم کنند، چون من همیشه سعی می‌کنم انتظارات و خواسته‌های آنها را برآورده کنم.

۴- دیگران باید در پاسخ به تلاش‌هایم همیشه با من مهربان باشند و مراقبم باشند، چون من رفتار خوبی با آنها دارم.

۵- دیگران هرگز نباید من را ناراحت کنند و یا رفتار غیرمنصفانه‌ای با من داشته باشند، چون من خیلی با آنها "مهربان" هستم.

۶- دیگران هیچ وقت نباید به خاطر اینکه مجبورشان می‌کنم به من نیاز داشته باشند، ترکم کنند و یا تنهایم بگذارند.

۷- دیگران هیچ وقت نباید به خاطر اینکه تا جای ممکن تلاش می‌کنم تا از درگیری، خشم و یا ایجاد اختلاف با آنها اجتناب کنم، از دستم عصبانی شوند.

این قوانین در مورد اینکه دیگران چه رفتارهایی را "باید" و چه رفتارهایی را "نباید" داشته باشند، نشان‌دهنده شخصیت "دفاعی" افراد راضی‌کننده است. احتمال اینکه راضی کردن دیگران باعث شادی و لذت شما شود و حس رضایت و خشنودی را در وجود شما ایجاد کند، بسیار کم است. هرچند، فرمول دفاعی موجود در "راضی کردن دیگران" که ظاهراً در ازای مهربان بودن شما از بروز واکنش‌های منفی از سوی دیگران جلوگیری می‌کند، می‌تواند انگیزه‌ای قوی به شمار برود.

با این حال، این فرمول غلط و ناهنجار است.

از "باید" گفتن و تعیین "الزامات" برای دیگران دست بردارید

تمام این هفت "باید" مرگبار را می‌توان به شکل "ترجیح" بیان کرد. به عنوان مثال جمله «ترجیح می‌دهم دیگران من را طرد نکنند» عبارت واقعی‌تری است، تا لحنی

دستوری که طرد کردن شما را برای دیگران ممنوع اعلام می‌کند. همچنین، آن لحن واقعی‌ترین امکان را نیز ایجاد می‌کند که دیگران شما را به خاطر دلایل، تمایلات و یا تعصبات شخصی خودشان ترک کنند، نه به خاطر نواقص شما.

اینکه ترجیح خود را بیان کنید و بگویید «ترجیح می‌دهم دیگران، به خصوص کسانی که دوست‌شان دارم من را دوست داشته باشند، کنارم بمانند، ترکم نکنند و تنه‌ایم نگذارند» عبارت منطقی‌تری است، تا عبارتی که لزوماً دیگران را مجبور می‌کند شما را ترک نکنند. عبارت نوع دوم یعنی نوع دستوری و اجباری، این مفهوم را به طرف مقابل القاء می‌کند که شما تماماً تحت کنترل کارهایی هستید که دیگران می‌توانند یا نمی‌توانند انجام بدهند، در حالی که اصلاً این‌طور نیست. برعکس، عبارت نوع اول که از نوع ترجیحی است، به شکل دقیق و غیرمستقیم این مفهوم را می‌رساند که دیگران می‌توانند آزادانه انتخاب کنند و تصمیم بگیرند و حتی این اختیار را دارند که شما را ناامید یا ناراحت کنند.

دکتر دیوید برنز و سایر پزشکان فعال در زمینه درمان شناختی^۱، عامل مشکل‌ساز و مخرب عبارت‌های "بایدی" را به عنوان یک خطای شخصیتی در طرز فکر بیماران خود یافته‌اند که موجب بروز افسردگی، اضطراب و سایر مشکلات مرتبط با احوالات روحی بیمار می‌شود. (اصطلاح "عبارت‌های بایدی" را مانند چتری مورد استفاده قرار می‌دهم که تمام عباراتی که با واژه‌های "باید، حتماً و لزوماً و یا مجبور بودن" شروع می‌شوند را در برمی‌گیرد.) پزشکان به این بیماران یاد می‌دهند که دستورهای خشک و سختگیرانه خود را با عباراتی انعطاف‌پذیرتر مانند "ترجیح دادن، پذیرفتن و تحمل کردن" جایگزین کنند.

این تصور که می‌گویند استفاده افراطی از عبارت‌های بایدی سلامتی و رضایت عاطفی انسان را به خطر می‌اندازد، از زمان ظهور درمان شناختی در دهه ۱۹۷۰ آغاز شد. حدود سی سال پیش، یکی از متخصصین پیشگام در زمینه روان‌کاوی به نام دکتر هورنی، برای اولین بار عبارت "استبداد بایدی"^۲ را برای اشاره به اجبار آمرانه در قوانین شخصی افراد مورد استفاده قرار داد.

۱. Cognitive Therapy: درمانی بسیار متداول و رایج است و با هدف تغییر دادن طرز فکرهای غلطی مورد استفاده قرار می‌گیرد که عامل ایجاد حالات و احساسات منفی در فرد می‌شوند.

2. Tyranny of the Should

دکتر آلبرت ایلس^۱، بنیان‌گذار "رفتاردرمانی عقلانی - هیجانی"^۲ نوعی بازی با کلمات را ابداع کرد که در آن از حالت فعلی کلمات مانند "باید گفتن" و "اجبار کردن" برای نشان دادن و تفهیم تأثیر تنش‌زا و مخرب ایجاد کردن الزام و ضرورت استفاده می‌کرد. این رفتاردرمانی، مقدمه‌ای برای "درمان رفتاری - شناختی"^۳ محسوب می‌شود.

به عقیده دکتر ایلس، "افراد مهربان مبتلا به روان رنجوری"، عبارتی که او برای اشاره به تقریباً تمام افراد دچار اضطراب، افسردگی و سایر حالات روحی منفی به کار می‌برد، "موجوداتی هستند که خودشان را ناراحت و درمانده می‌کنند" و با باور داشتن به سه "باید" یا "اجبار" اصلی، خودشان را عذاب می‌دهند:

۱- من باید عملکرد خوبی داشته باشم، دیگران را راضی کنم و یا افراد مهم زندگی‌ام من را دوست داشته باشند؛ در غیر این صورت فردی بی‌ارزش خواهم بود. (این تصور آمرانه، موجب بروز افسردگی و اضطراب در فرد می‌شود).

۲- تو باید با من رفتار محبت‌آمیز، خوشایند و توأم با حس تأیید داشته باشی؛ در غیر این صورت رفتار اشتباه و تحقیرآمیز است. (این تصور آمرانه، موجب بروز خشم، سرزنش و ناامیدی در وجود فرد می‌شود). افراد راضی‌کننده ممکن است خودشان را به خاطر مهربان نبودن یا راضی نکردن دیگران به اندازه کافی و در نتیجه دریافت نکردن تأیید یا محبت آنها، سرزنش کنند.

۳- شرایط زندگی "باید" یا "مجبور است" طبق خواسته من باشد، در غیر این صورت زندگی وحشتناک، فاجعه‌بار و یا مصیبت‌بار است. (این تصور آمرانه، منجر به بروز دلسردی، ترس، سردرگمی، سرزنش، خشم، اضطراب و افسردگی در فرد می‌شود).

دکتر ایلس معتقد است به دلیل اینکه این "اجبارها" و "بایدها" بر پایه نیازها و خواسته‌های قوی شکل می‌گیرند، نیاز و اشتیاق به باور کردن این موارد، در ذات فطری انسان نهاده شده است. بنابراین، این مشکل خود به خود در یک خواسته

1. Albert Ellis

۲. Rational-Emotive Behavior Therapy: بر اساس این ایده، منشأ بسیاری از اختلال‌های

عصبی و روانی، ریشه در باورهای غیرمعقول دارند.

۳. Cognitive Behavior Therapy: رویکردی در روان‌درمانی است که احساسات ناکارآمد

و رفتارها، فرایندها و مضامین شناختی ناسازگارانه را به وسیله مجموعه‌ای از روش‌های سیستماتیک، صریح و هدفمند مورد بررسی قرار می‌دهد.

یا نیاز نهفته نیست، بلکه در شکل دادن آن به عنوان یک الزام دستوری یا پافشاری و اصرار دردسرساز و پر زحمت بر این موضوع نهفته است که: «امور زندگی "باید" یا مجبورند به شکل خاص مورد نظر من پیش بروند.»

دکتر الیس به همراه سایر متخصصان درمان شناختی، پیشنهاد می‌دهد که فرمان‌های "بایدی" را با عبارت‌های تصمیمی که خواسته‌ها یا تمایلات شما را بازتاب می‌دهند، جایگزین کنید؛ درست مثل چند خط قبل که توضیح دادم "هفت باید مرگبار" چگونه می‌توانند به جای عبارت‌های بایدی، به شکل عبارت‌های ترجیحی بیان شوند. با انجام این کار، ممکن است عکس‌العمل‌های عاطفی منفی که به هنگام نمایان شدن واقعیت متضاد با انتظارات و توقعات نادرست ما اتفاق می‌افتند نیز تعدیل شوند و یا حتی در اغلب موارد از بین بروند.

به عنوان مثال، هیچ دلیل منطقی برای این سؤال وجود ندارد که: دیگران چرا "باید" شما را دوست داشته باشند و تحسین‌تان کنند؛ حتی اگر سخت تلاش کنید تا دیگران را شاد و راضی نگه دارید، باز هم پاسخی برای آن سؤال وجود ندارد. البته، اینکه از دیگران عشق و محبت دریافت کنید واقعاً خوب است. این حس خیلی بهتر و دلنشین‌تر می‌شود اگر دیگران شما را به خاطر ویژگی‌های شخصیتی که دارید دوست داشته باشند، ازجمله مهربانی معقوله که در رفتار خود با دیگران به خرج می‌دهید، نه به خاطر تمام کارهایی که احساس می‌کنید مجبور به انجام دادن آنها برای آن افراد هستید.

به همین شکل، ممکن است دوست داشته باشید دوست و رفیق وفادار و مفیدی باشید که دیگران بتوانند به شما تکیه کنند. با این حال، این فرمان که به شما می‌گوید "هرگز نباید" به دیگران "نه" بگویید یا ناامیدشان کنید، الزام خشک و سختگیرانه‌ای است که با توجه به وقایع و نیازهای غیرمنتظره زندگی، قادر به تضمین کردن آن نخواهید بود. هرچند، با بیان کردن قصد و نیت خود به شکلی معقول و گفتن اینکه "ترجیح می‌دهید" وفادار و حامی دوستان خود باشید، امکان ایجاد این احتمال را فراهم می‌کنید که گاهی اوقات بر اساس عواملی که تحت کنترل شما نیستند یا بر اساس مصلحت خود، به دیگران "نه" بگویید.

◀ ممکن است باز هم به تلاش طاقت‌فرسا و بیهوده خود برای راضی کردن دیگران ادامه دهید، اما به هرحال نمی‌توانید قصد و نیت خود را به دنیا تحمیل کنید.

هنگامی که بر توقعات خشک و سختگیرانه‌ای که از نحوه عملکرد خود، دیگران، دنیا و خود زندگی دارید پافشاری می‌کنید، خودتان را در معرض تجربه کردن خشم، ناامیدی و افسردگی قرار می‌دهید، چون به هرحال این واقعیت غیرقابل انکار است که دیگران، دنیا و زندگی نمی‌توانند کاملاً مطیع نیت و خواسته شما باشند؛ و وقتی که شما خودتان را برای انجام رفتار خاص یا داشتن احساسی خاص به زحمت و سختی می‌اندازید، خصوصاً وقتی که این خواسته شما غیرواقعی و یا غیرقابل دسترس باشد، خودتان را در معرض دچار شدن به احساس گناه و احساس کافی نبودن قرار می‌دهید.

سخن آخر در این بخش، این است که تنها کاری که واقعاً "باید" انجام بدهید این است که تا جای ممکن، "بایدهای" بی‌شمار موجود در افکار خودتان را دور بریزید.

آیا شما در حال بند دادن هستید، یا دارید "بایدهای" خودتان را به دیگران تحمیل می‌کنید؟

با اینکه ممکن است تا حدی نسبت به قوانین سختگیرانه‌ای که به دیگران تحمیل می‌کنید آگاهی داشته باشید، بدون شک وجود خودتان را با دید انتقادی و قضاوت‌گونه دیگران ارزیابی نمی‌کنید. اما زمانی که قوانین محدود خودتان را در قالب پند و نصیحت در مورد اینکه دیگران باید یا نباید چگونه رفتار کنند را با آنها در میان می‌گذارید، نیت خیر شما مبنی بر مفید بودن خیلی راحت به اشتباه به عنوان مخالفت، برتر دانستن خودتان نسبت به دیگران، انتقاد تند و یا حتی ایرادگیری و نکوهش آنها تعبیر شود.

خانمی چهل و هشت ساله به نام جوآن، دو پسر داشت که ازدواج کرده بودند و یک دختر داشت که دانشجوی بود. جوآن تصمیم گرفت به خاطر افسردگی شدیدش که در تعطیلات اخیر نمایان شده بود، برای اولین بار در طول زندگی‌اش به روان درمانگر مراجعه کند. جوآن می‌گفت که مشکلات روحی او از کریسمس و یک گفتگوی خانوادگی سر میز شام شروع شده‌اند.

او گفت: «تمام افراد خانواده برای تعطیلات اومده بودند خونه ما و مشغول خوردن شام مفصل و خوشمزه‌ای بودیم که من پخته بودم. دو غروسم، دو پسر، دختر، شوهرم و نوه ما که یک دختر کوچیکه همه دور هم جمع بودیم. در طول

صرف شام، چند تا جمله گفتم و مضمون جمله‌هام این بود که خودم رو فردی مهربان، پذیرای دیگران و صبور می‌دونم. این رو که گفتم، همه افراد خانواده زدند زیر خنده. خود من، تنها کسی بودم که نکته خنده‌داری توی حرفم ندیدم.

جوآن ادامه داد: «با اصرار از شوهرم پرسیدم که به چی می‌خندند و چی واسشون تا این حد خنده داره. پسرهام و دخترم گفتند که معتقدند من قضاوت‌کننده‌ترین، یک‌دنده‌ترین و کنترل‌گرترین فردی هستم که می‌شناسندا! اونا گفتند حرفای من همیشه پر از "پند و نصیحت آزادانه" هستند که هیچ کس دلش نمی‌خواد اونا رو بشنوه. دخترم من رو یک "دستگاه متحرک سخنگو و صادرکننده فرمان" نامید. دخترم رفتار من رو تقلید کرد و با لحن من گفت: «تو باید این کار رو انجام بدی.» و با این کارش همه رو حسابی سرگرم کرد، البته غیر از من. واقعاً از این کارش ناراحت شدم. عروس‌هام یه کم مهربون‌تر رفتار کردند، اما حتی اونا هم با دخترم و پسرهام هم عقیده بودند. اونا گفتند که می‌دونن نیت من از این کارا خیره و این شیوه مخصوص من برای حامی بودن و کمک به دیگران توی حل کردن مشکلاتشونه، اما هر دوتاشون می‌گفتند با این کارا باعث می‌شم حس کنند با استانداردهای من هماهنگی ندارند و فقط روش من برای انجام دادن کارا درست و صحیحه. در ضمن، عروسام گفتند از اینکه بهشون بگم چه جور می‌شناسشون یعنی پسرامو خوشحال کنند، دلخور می‌شن.»

جوآن اضافه کرد: «نابود شده بودم. من هیچ وقت متوجه تأثیرات منفی که "کمک" هام روی دیگران می‌گذاشتند، نبودم. من خانواده و دوستانم رو دوست دارم. شوهرم همیشه به من می‌گه که بیش از حد برای دیگران قدم برمی‌دارم و براشون کار انجام می‌دم. گاهی اوقات احساس می‌کردم که بچه‌هام یا دوستانم از دستم عصبانی یا دلخور می‌شن، اما علتش رو متوجه نمی‌شدم. قبلاً فکر می‌کردم علت این حس منفی اینه که به اندازه کافی تلاش نکرده‌ام تا مفید و حامی باشم، یا اینکه شاید نظرم رو بیش از حد صادقانه بیان کرده‌ام. حالا احساس می‌کنم که تمام تلاش‌هام نتیجه معکوس داده‌اند. نسبت به خودم احساس بدی دارم و به ندرت می‌تونم از تخت‌خوابم بیام بیرون.»

هنگامی که جوآن متوجه شد قصد و نیتش خیر بوده اما شیوه عملی کردن آن اشتباه بوده است، روان‌درمانی را آغاز کرد. او همچنین پی برد که قوانین "بایدی" او از مادرش سرچشمه گرفته‌اند و اعتراف کرد که مادرش هم چنین احساس کافی

نبودن و دلخوری را در جوآن و خواهرانش ایجاد کرده است و این کار را با ارائه "مجموعه پیشنهادات مفید و انتقادات مخرب و مستمرش" انجام داده است. زمانی که جوآن روند درمانش را به پایان رساند و از آن نتیجه گرفت، گفت: «با اینکه برام خیلی دردناک و غم‌انگیز بود، گمان می‌کنم خانواده‌ام اون شب بهترین هدیه کریسمس رو به من دادند. اونا به من فهموندند که قوانینم رو به زور به خورد دیگران می‌دادم و واقعاً دلم نمی‌خواد که این کار رو با عزیزانم بکنم.» ممکن است شما نیز مانند جوآن قصد داشته باشید زمانی که عزیزان‌تان با مشکلی روبه‌رو می‌شوند، نقش حامی را برای‌شان ایفا کنید. اما اثرات ناخواسته تحمیل کردن "بایدهای" خودتان به دیگران می‌تواند مخرب نیز باشد و این احساس را در آنها ایجاد کند که چون شیوه آنها با شما متفاوت است، پس حتماً در اشتباه هستند. همچنین، ممکن است زمانی که دیگران فقط نیاز به یک شنونده دلسوز دارند، سعی کنید با ارائه دادن راهکارهای عجولانه مشکل آنها را "حل کنید". اغلب اوقات، بهترین کمک و حمایت این است که یک شنونده دلسوز باشید، به فرد مقابل خود بفهمانید که حرف‌های او را می‌فهمید و محیط امن و مطمئنی را برای دوستان یا اعضای خانواده خود ایجاد کنید تا خودشان بتوانند برای مشکل خود چاره مناسبی بیابند.

قدرت تفکر دقیق

ده فرمان راضی کردن دیگران و هفت باید مرگبار، علاوه بر دستورات محدود و ناهنجاری که در دل خود دارند، سایر عناصر تفکر غلط و ناهنجار که به احساسات منفی دامن می‌زنند را نیز شامل می‌شوند. عبارت‌های "بایدی"، واژه‌هایی اغراق‌آمیز مانند: "همیشه"، "هرگز" و یا "همه" را در برمی‌گیرند که محقق ساختن فرمان‌های غیرواقعی را حتی سخت‌تر و دست‌نیافتنی‌تر می‌سازند. واژه‌های قطعی و زبان اغراق‌آمیز، نشان‌دهنده طرز فکر غلط و ناهنجار هستند. طرز فکر غلط و ناهنجار، نقش مهمی را در ایجاد افسردگی، اضطراب و سایر حالات روحی منفی در فرد ایفا می‌کند. با وجود اینکه "احساسات" نه درست هستند و نه غلط، "افکار" شما "می‌توانند" دقیق و یا غیردقیق باشند. در صورتی که افکار خود را تا حد امکان عقلانی، منطقی و دقیق نگه دارید، می‌توانید تشویش‌های عاطفی و احساسات منفی خود را کاهش دهید و یا حتی به حداقل برسانید.

وقتی که باورهای شما در مورد خودتان و دیگران دقیق باشند، نقشه راه و راهنمای مفیدی را برای شما به وجود می‌آورند تا شما را در زندگی درونی و زندگی اجتماعی‌تان هدایت کند. با یک نقشه و راهنمای خوب، درمی‌یابید که کجا هستید و به کجا می‌روید، به خصوص در مورد ارتباط خودتان با سایر افراد. برعکس، زمانی که افکارتان دقیق نباشند، توانایی شما در درک وضعیت خودتان و دیگران کاهش می‌یابد؛ چون حس جهت‌یابی و شیوه تشخیص موقعیت مکانی شما تحت تأثیر نقشه‌ای غیردقیق قرار می‌گیرد و منحرف می‌شود.

البته، ویژگی افرادی بودن بیماری راضی کردن دیگران است که همیشه مشکل‌ساز می‌شود. هنگامی که حین تلاش‌های خود برای شاد کردن دیگران قادر به انتخاب کردن و میانه‌رو بودن باشید، می‌توانید وارد مسیر درمان "بیماری راضی کردن دیگران" شوید.

با جابه‌جا کردن واژه‌های "همیشه" و "هرگز" با لحن و زبانی میانه‌روتر مثل "اکثر اوقات"، "گاهی اوقات" یا "به‌ندرت" در افکاری که در مورد راضی کردن دیگران دارید، بخش عمده‌ای از استرس و فشاری که اکنون در تلاش برای برطرف کردن الزامات اغراق‌آمیز مربوط به زمان عملکرد خود احساس می‌کنید را تسکین خواهید داد.

در نهایت، "هفت باید مرگبار" شامل عباراتی شرطی می‌شوند که انتظارات شما مبنی بر اینکه دیگران چه طور "باید" با شما رفتار کنند را به الزاماتی پیوند می‌دهند که معتقدید توسط تلاش‌های شما برای راضی کردن دیگران به وجود آمده‌اند. این قوانین شرطی، نوعی حس محق بودن و حتی نوعی حس درونی مبنی بر تمایل به فریب دادن دیگران در شما را نشان می‌دهد.

به عنوان مثال، تصور کنید که اگر قرار باشد مستقیماً به یک فرد دستور بدهید که چه طور رفتار کند، چه عکس‌العملی نشان می‌دهد. مثلاً اگر بگویید: «تو "مجبوری" به خاطر تمام لطف‌هایی که در حق کردم من رو دوست داشته باشی.» واکنش طرف مقابل چه خواهد بود؟ اگر قوانین خود را با صدای بلند بیان کنید، ماهیت زورگویانه آنها آشکار و اثبات خواهد شد.

شرط و شروط‌های شما کاملاً یکطرفه و بدون شک محکوم به شکست خواهند بود، مگر اینکه افراد دیگر آشکارا موافقت خود با این امر را اعلام کنند و بگویند در ازای اینکه آنها را شاد و راضی می‌کنید، از شما خوش‌شان خواهد آمد.

بخش اول / فصل دوم ♦ ۵۱

و یا رفتار مثبتی با شما خواهند داشت. ممکن است دریافت کردن محبت و تحسین دیگران حس خوشایندی باشد، اما آنها هیچ الزام و ضرورت ذاتی و بنیادی مبنی بر ارائه این تحسین و محبت را در وجود خود حس نمی‌کنند؛ به هر حال این حالت وجود دارد و هیچ ارتباطی به این موضوع ندارد که شما چقدر با آنها مهربان بوده‌اید.

◀ چسبیدن به باورهای شرطی خود مبنی بر اینکه در ازای تمام کارهایی که برای دیگران انجام داده‌اید آنها باید چگونه با شما رفتار کنند، فقط باعث می‌شود که نسبت به آنها احساس ناامیدی، خشم و دلخوری پیدا کنید و حس کنید توهماتی که در مورد آنها در ذهن داشته‌اید، از بین رفته‌اند.

در ضمن تفکر شرطی، دمی است که شما را اسیر خودسرزنی و مقصر دانستن خود می‌کند. اگر شما به این منطق غلط اصرار داشته باشید که "فقط کافی است به اندازه کافی برای شاد کردن دیگران تلاش کنید تا رفتار خوبی با شما داشته باشند"، فقط این تفکر برای شما باقی می‌ماند که وقتی دیگران شما را ناامید می‌کنند، تنها کسی که باید او را سرزنش کنید، خودتان هستید.

صداهایی از گذشته

هنگامی که فرمان‌های "بایدی" را در افکار خود یا صحبت‌های ذهنی خود می‌شنوید، در واقع در حال شنیدن صدای وجدان قضاوت‌کننده خودتان هستید. آن صدا، تلفیقی از صدای والدین، معلمان، خواهر و برادرهای بزرگ‌تر، مربی‌ها و یا سایر اشخاص مهم در زندگی شما هستند که در جنبه‌های مختلفی از زندگی‌تان، قوانینی را وضع کرده‌اند که در تمام طول عمرتان با شما مانده‌اند.

شما اکنون یک فرد راضی‌کننده بزرگسال هستید و وجدان شما هنوز جهت زندگی‌تان را طبق انتظارات و توقعات دیگران تعیین می‌کند. شما نشان می‌دهید که مایلید نیازهای دیگران را نسبت به نیازهای خودتان در اولویت بالاتری قرار دهید و با این کار، همچنان جایگاه و اعتبار بیشتری را برای دیگران در نظر می‌گیرید. با وجود اینکه ممکن است سعی در مراقبت کردن از دیگران داشته باشید که توانایی و عملی پدرانه یا مادرانه است و تلاش کنید که الزامات و یا مسئولیت‌های بزرگسالانه خودتان را به انجام برسانید، وجدان‌تان همچنان با شما مثل یک بچه مطیع یا سرکش رفتار می‌کند.

هنگامی که خودتان را با قوانین "بایدی" و پر زحمت سازگار می‌کنید، وجدان‌تان مانند انسانی که در حال تأیید کردن شماست دست بر شانه‌تان می‌گذارد و احسنت می‌گوید. اما زمانی که موفق به پیروی از آن قوانین نمی‌شوید، وجدان‌تان حس خود سرزنشی و احساس گناه را در شما ایجاد می‌کند.

به عنوان یک فرد راضی‌کننده، وجدان شما دو برابر قبل تنبیه‌تان می‌کند. از آنجا که شما عملکرد خودتان را طبق این استاندارد می‌سنجید که آیا دیگران از شما راضی هستند یا نه و معیار سنجش عملکردتان رضایت داشتن شما از خودتان نیست، احساس گناه شما با حس شرم و خجالت درمی‌آمیزد. احساس گناه زمانی به وجود می‌آید که شما خودتان را ناامید می‌کنید، اما احساس شرم و خجالت زمانی در وجود شما ایجاد می‌شود که باورتان شود دیگران توسط خود شما از شما ناامید شده‌اند.

با اینکه شما به عنوان یک فرد راضی‌کننده هم از سرزنش کردن و هم از سرزنش شدن توسط دیگران تنفر دارید، هنگام حمله کردن به خودتان به شدت ظالمانه رفتار می‌کنید. معمولاً علاوه بر "بایدها و نبایدهایی" که در مورد خودتان مطرح می‌کنید ("باید کارهای بیشتری انجام می‌دادم" یا "نباید عصبانی یا دلخور باشم" و غیره)، سخنان حاکی از خودسرزنشی که به خودتان می‌گویید احتمالاً از سوی لحن و زبان غم‌آلود و افکار غلط تقویت می‌شوند.

ممکن است برای سرزنش کردن و آزرده خودتان، از برچسب‌هایی مثل "خودخواه"، "خودمحور" و "ناسازگار" و یا حتی واژه‌هایی خشن‌تر مانند "رذل"، "احمق" و یا "خنک" استفاده کنید. همچنین، ممکن است همانند یک حقه ذهنی ریز و نامحسوس، تمایل داشته باشید که در مورد میزان و مقیاس کافی نبودن و کوتاهی‌های خودتان اغراق و بزرگ‌نمایی کنید، در حالی که میزان عظمت بدرفتاری‌ها و یا اشتباهات دیگران را خیلی کوچک و جزئی می‌دانید.

کمال‌گرایی در راضی کردن دیگران

افراد مبتلا به بیماری راضی کردن دیگران، خیلی به ندرت پیش می‌آید که واقعاً از خودشان راضی و خشنود باشند. شما به عنوان یک فرد راضی‌کننده، خواهان و نیازمند تأیید دیگران هستید، اما با این حال از تأیید کردن خودتان امتناع می‌کنید.

بخش اول / فصل دوم ♦ ۵۳

هر روز جدیدی که آغاز می‌شود، تلاش می‌کنید ارزشمند بودن خودتان را به وسیله کارهایی که برای دیگران انجام می‌دهید، تأیید کنید. مشخص است که هیچ ذخیره‌ای از اعمال و رفتار خوب در ساختار روانی شما وجود ندارد. ممکن است هر میزان از ارزش را طی روزها و سال‌های گذشته به وسیله هزاران عمل سخاوتمندانه خود به دست آورده باشید، اما الان طوری رفتار می‌کنید که انگار ارزش شما دائماً زیر سؤال می‌رود و با هر درخواست یا ابراز نیاز از سوی دیگران که باید برای برطرف کردن آن اقدام کنید، شیوه راضی‌کننده خودتان را دوباره از سر می‌گیرید. این حالت طوری است که انگار شما هر روزتان را با یک حساب بانکی خالی آغاز می‌کنید.

آنچه که تلاش دائمی برای راضی کردن دیگران را تحریک می‌کند، نوعی حس کافی نبودن رو به افزایش متشکل از ابهامات بی‌مورد و تردید مزمن است مبنی بر اینکه شما به اندازه کافی برای دیگران قدم برنداشته‌اید، سخت تلاش نکرده‌اید، از خود مایه نگذاشته‌اید و برای راضی کردن دیگران به اندازه کافی "بله" نگفته‌اید.

اما این حس تشویش برانگیز مبنی بر کافی نبودن شما، از یک کمبود تلاش یا عدم توانایی راضی کردن دیگران در وجود شما سرچشمه نمی‌گیرد. منبع واقعی این حس، در کمال‌گرایی نهفته در سلسله قوانین "بایدی" شما است. یازدهمین فرمان ضمیمه شده به آن ده قانون را به خاطر بیاورید: «من "باید" این انتظارات "بایدی" و "نبایدی" که از خودم دارم را تماماً و به شکل کامل و بی‌نقصی برآورده کنم.» این استانداردهای کمال‌گرایانه‌ای که برای خودتان تعیین می‌کنید، در دو مرحله سنجش و ارزیابی می‌شوند.

اولاً، خودتان را ملزم می‌کنید که دیگران را راضی کنید. دوماً، خودتان را مجبور می‌کنید که دائماً حالت عاطفی و احساسی مثبتی داشته باشید. بنابراین، مجبور می‌شوید یک رفتار و حالت شاد و سرزنده را از خود نشان دهید؛ حتی زمانی که خسته و درمانده می‌شوید و خودتان را با راضی کردن دیگران و نادیده گرفتن نیازهای خودتان فرسوده و بی‌انرژی می‌کنید. در این شرایط اگر حیاناً حالت روحی شما به شکل ناخواسته دچار لغزش شود و به سمت حالات منفی گرایش پیدا کند، هرگز حس منفی خودتان را به دیگران ابراز نمی‌کنید.

◀ حفظ کردن استانداردهای کمال‌گرایانه در وجودتان همانند مواردی که نام بردم، دست کمی از ظلم کردن عاطفی به خودتان با وضع کردن قوانین سختگیرانه ندارد.

اگر این حالت به نظرتان بسیار فاجعه‌آمیز و حاد است، مادری را تصور کنید که به فرزندش یاد می‌دهد این الزامات را رعایت کند و آنها را عملی کند. چنین مادری به فرزندش می‌گوید: «تو باید همیشه من رو شاد و راضی کنی و باید به تک‌تک درخواست‌ها یا دستورات من عمل کنی، مهم نیست خودت چه کاری رو دوست داری و یا چه احساسی داری. اگر بشنوم که اعتراض کنی یا هر نشانه‌ای از احساسی غیر از شادی رو از خودت بروز بدی، تنبیه می‌شی. اگه نتونی این خواسته‌ها و دستورات رو کامل و بی‌نقص انجام بدی، دیگه دوست ندارم. سؤالی نداری؟»

این مکالمه بیشتر شبیه مکالمه درهم و برهم بین یک نامادری بدجنس و یک کودک در قصه‌های تخیلی است. از طرف دیگر، در زندگی روزمره و تاریک‌تری که در دنیای واقعی جریان دارد، ممکن است گوینده آن جملات تلخ یک "مادر عزیز" و خودشیفته باشد که فرزندش را در معرض آسیب‌های عاطفی و روانی قرار می‌دهد. ممکن است گفتگوی شما با خودتان دقیقاً مثل صحبت‌های آن "مادر خیالی" نباشد، اما به هر حال انتظارات کمال‌گرایانه و استانداردهایی که برای سنجش خودتان تعیین می‌کنید، تا حد زیادی شبیه به انتظارات آن مادر هستند.

◀ اینکه استانداردهای گوناگون و بالایی را در زمینه‌های مختلف زندگی برای خودتان تعیین کنید، ذاتاً و اساساً عملی غلط و یا ناسالم نیست. هرچند، تلاش کردن برای رسیدن به کمال محض و بی‌نقص بودن، موجب تضعیف روحیه شما می‌شود و فرمولی قطعی برای شکست خوردن‌تان است. از طرف دیگر، تلاش برای عالی بودن به شکلی منطقی، به انسان انگیزه می‌دهد چون دستیابی به آن، ممکن و شدنی است.

تعدیل نگرش: باید‌های مخرب در راضی کردن دیگران

برای مقابله با "باید‌های" مخرب خود، روی اصلاحاتی که در ادامه آورده‌ام تمرکز کنید. هنگام انجام این کار، توصیه آلبرت الیس برای متوقف ساختن "باید گفتن"

بخش اول / فصل دوم ♦ ۵۵

به خودتان و دیگران را به خاطر بسپارید و تا جای ممکن از "تعیین الزام و ضرورت" خودداری کنید.

- هر بار که افکارتان به "بایدها، اجبارها، الزامات و ضرورت‌ها" آلوده می‌شود، ذهن‌تان خشک، شکننده، انعطاف‌ناپذیر و افراطی می‌شود. تفکری عقلانی و منطقی که می‌تواند مایه نجات شما باشد انعطاف‌پذیر، میانه‌رو و متعادل است.

- اینکه بایدهای خودتان را به دیگران تحمیل کنید، زورگویانه و نشانه کنترل‌گر بودن است. به جای این کار، سعی کنید از عباراتی مثل: "ترجیح می‌دهم که..." و یا "می‌تونه بهتر باشه اگه..." و یا "خوشحال میشم اگه تو..." استفاده کنید و از عبارات دستوری و اجباری مثل "تو باید..." و "تو نباید..." استفاده نکنید.

- "ده فرمان راضی کردن دیگران" و "هفت باید مرگبار"، قوانینی خشک و سختگیرانه هستند که محقق ساختن و دستیابی به آنها غیرممکن است و هرگز باعث شادی و رضایت شما نخواهند شد. چیزی که باعث می‌شود احساس بهتری پیدا کنید، رهنمون‌ها و اصولی قابل دسترس‌تر و واقع‌گرایانه‌تر هستند که به شما می‌گویند چه طور با دیگران رفتار کنید و ترجیح می‌دهید دیگران با شما چه طور رفتار کنند.

- شما مجبور نیستید هیچ کاری را به شکل "کامل و تماماً بی نقص" انجام دهید؛ ازجمله: راضی کردن دیگران و یا داشتن احساسات کاملاً مثبت. تلاش برای به کمال محض رسیدن، مایه گمراهی و تضعیف روحیه شما است، اما تلاش برای عالی بودن منطقی، انگیزه‌بخش است.

فصل سوم

مهربان نبودن اشکالی ندارد

اگر به اجبار بخواهم شخصیت افراد راضی کننده را در یک واژه بگنجانم و بپاشم کنم، آن واژه "مهربان" است. اما اگر شما به بیماری راضی کردن دیگران مبتلا هستید، برای توصیف کردن شخصیت شما واژه "مهربان" کافی نیست. برای توصیف کردن سیستم عقاید گسترده و پر از جزئیات موجود در ذهن شما که به شما می گوید چه طور باید با دیگران رفتار کنید تا اتفاقات بدی برای تان رخ ندهد، "مهربان بودن" عبارت کافی و کاملی نیست.

متأسفانه، با این حال این فرمول همیشه هم جواب نمی دهد. همواره، اتفاقات بدی برای افراد مهربان می افتد و احتمالاً این را خوب می دانید. با اینکه افراد مهربان مستحق این اتفاقات منفی نیستند، اما گاهی اوقات از سوی دیگران طرد می شوند، رها می شوند، مورد تحقیر و بی مهری قرار می گیرند و یا حتی ناراحت و آزرده خاطر می شوند. همچنین، افراد مهربان دائماً خودشان را با بارهای سنگین عاطفی که خودشان تعیین می کنند، از جمله: نگرانی، اضطراب، افسردگی و حتی آشفتگی ها و بی قراری های روحی، احاطه می کنند.

زمانی که کارولین نه ساله بود، پزشکان تشخیص دادند که مادرش به سرطان سینه مبتلا است. کارولین گفتگویی که با پدرش و پزشک مادرش در مورد اهمیت شاد و دور از استرس نگه داشتن مادرش برای بهبود حال او انجام داد را به

وضوح به خاطر داشت. او از ترس اینکه مبادا مادرش فوت کند، به این باور رسیده بود که نجات یافتن جان مادرش، به خوب و مهربان بودن دخترش یعنی کارولین بستگی دارد.

چند هفته قبل از اینکه پزشکان وجود توده در سینه مادر کارولین را تشخیص بدهند، معلم کارولین او را به خاطر دست انداختن و تمسخر یک بچه معلول در حیاط مدرسه به شدت بازخواست کرده بود. این معلم برای والدین کارولین نامه‌ای توأم با خشم و غضب نوشت، آن اتفاق را برایشان شرح داد و از آنها خواست برای برگزاری جلسه‌ای در مورد رفتار دخترشان به مدرسه مراجعه کنند. زمانی که والدین کارولین این نامه را دریافت کردند، به شدت از دست دخترشان ناراحت شدند. مادرش، با چشمانی پر از اشک گفته بود: «ما سعی کردیم به تو یاد بدیم که آدم خوبی باشی و با همه مهربون باشی. اما حالا می‌بینم با اون دختر بچه که روی ویلچر بوده رفتار ظالمانه و تحقیرآمیزی داشتی. تو مایه شرم و خجالت من و پدرت هستی.»

آنها برای تنبیه کارولین، او را به مدت یک هفته از بازی کردن در بیرون از خانه منع کردند و او را مجبور کردند در اتاقش بماند و به این فکر کند که با مهربان نبودنش، چقدر به احساسات آن دختر بچه لطمه وارد کرده است. همچنین، پدر و مادر کارولین از او خواستند سه نامه عذرخواهی بنویسد: یکی برای آن کودک معلول، یکی برای والدین او و یکی برای والدین خودش به خاطر ناامید کردن آنها و آزرده‌شان از صمیم قلب.

کارولین در نامه‌هایش نوشت که به خاطر "مهربان نبودنش" و لطمه وارد کردن به احساسات آن دختر، متأسف و شرمسار است. او به والدینش قول داد که دیگر هرگز رفتار تحقیرآمیز یا نامهربانانه‌ای با کسی نداشته باشد. کارولین یادش بود که در آن لحظه شدیداً احساس گناه کرده بود و پشیمان بود.

کارولین با آن ذهن کودكانه‌اش معتقد بود که حقش است به خاطر بیماری مادرش او را سرزنش کنند، چون اتفاقی که در آن حیاط مدرسه افتاد، هم برای مادر او و هم برای پدرش بسیار ناراحت‌کننده بود. گذشته از همه این‌ها، مگر پزشک مادرش نگفته بود برای اینکه حال مادر او خوب شود، باید همیشه شاد و آرام باشد؟ کارولین حرف دکتر را این‌گونه برداشت کرده بود که اگر دور بودن از استرس باعث بهبود حال مادرش می‌شود، پس علت بیماری درونی و جسمی او نیز استرس و نگرانی اخیرش بوده است.

طی چند ماهی که مادر کارولین بیمار بود، کارولین در دعاها و نیایش‌های روزانه خودش سوگند می‌خورد که اگر مادرش با این کار او زنده می‌ماند، او قول می‌دهد که دیگر هرگز رفتار تحقیرآمیزی نداشته باشد و هیچ کس از جمله برادرش را دست نیندازد.

خوشبختانه مادر کارولین نجات پیدا کرد، اما کارولین تبدیل به یک فرد راضی‌کننده در سطح جهانی شد! او حتی در دوران بزرگسالی نیز همچنان معتقد بود که با مهربان بودن، از وقوع اتفاقات بد و منفی پیشگیری می‌کند. با این حال، دائماً می‌ترسید که اگر خدای نکرده دچار لغزشی شود و حرف نامهربانانه‌ای بزند یا در برابر خانواده، دوستان یا کارمندانش از کوره در برود، پیامدهای وحشتناکی در انتظارش باشند.

واکنش‌های کارولین تا حدودی شدید و افراطی بودند، اما با این حال تقریباً تمام افراد راضی‌کننده، خیلی قرص و محکم به باور "مهربان بودن" می‌چسبند. علی‌رغم حرف‌هایی منفی که ممکن است دیگران به افراد راضی‌کننده بزنند و یا رفتارهایی منفی که امکان دارد با آنها داشته باشند، مهربانی ضروری افراد راضی‌کننده مانع از این می‌شود که در جواب دیگران حرف منفی بزنند. اغلب اوقات، فرد راضی‌کننده حتی نمی‌تواند افکار یا احساسات منفی خودش نسبت به دیگران را بروز بدهد.

اما مهربان بودن بهای سنگینی دارد که قطعاً دیگر مایل به پرداختن آن نیستید. هنگامی که بتوانید این عبارت به ظاهر ساده را درک کنید که می‌گوید "مهربان نبودن اشکالی ندارد"، پیشرفت چشمگیری در راستای درمان بیماری راضی کردن دیگران حاصل کرده‌اید.

با این حال، ابتدا آزمون زیر را انجام دهید که به شما کمک می‌کند میزان متعهد بودن طرز فکر فعلی خود به مهربان بودن را ارزیابی کنید.

آزمون ارزیابی میزان مهربان بودن شما

هریک از عبارات زیر را مطالعه کنید و ببینید که آیا در مورد شما صدق می‌کند یا خیر. اگر هر عبارت کاملاً یا تا حد زیادی در مورد شما درست است، گزینه "درست" را انتخاب کنید و اگر کاملاً یا تا حد زیادی در مورد شما نادرست است، گزینه "نادرست" را انتخاب کنید.

بخش اول/ فصل سوم ♦ ۵۹

- ۱- من از اینکه فرد مهربانی هستم به خودم می‌بالم. درست ☐ نادرست ☐
- ۲- اینکه کسی را طردکنم یا حرفش را زمین بیندازم، برایم خیلی دشوار است؛ حتی اگر طرف مقابلم مستحق این طرد شدن باشد. درست ☐ نادرست ☐
- ۳- من در انجام کارهای محبت‌آمیز برای دیگران، زیاده‌روی می‌کنم. درست ☐ نادرست ☐
- ۴- بروز دادن احساسات منفی که نسبت به خودم دارم برایم خیلی راحت‌تر است، تا اینکه بخواهم احساسات منفی که به دیگران دارم را ابراز کنم. درست ☐ نادرست ☐
- ۵- اگر اشتباهی رخ بدهد، اغلب اوقات احساس می‌کنم این من هستم که مقصرم و باید سرزنش شوم. درست ☐ نادرست ☐
- ۶- من معتقدم که همیشه باید مهربان باشم. درست ☐ نادرست ☐
- ۷- ممکن است کارهای زیادی برای دیگران انجام بدهم، خیلی مهربان باشم و یا اجازه بدهم از من استفاده کنند تا از طرد شدن خودم از سوی دیگران به خاطر دلایل دیگر، جلوگیری کنم. درست ☐ نادرست ☐
- ۸- من واقعاً معتقدم که افراد مهربان، تأیید، محبت و دوستی دیگران را دریافت می‌کنند. درست ☐ نادرست ☐
- ۹- به نظر من اینکه خشمم را به دیگران نشان بدهم، کار خوبی نیست. درست ☐ نادرست ☐
- ۱۰- من نباید از دست عزیزانم ناراحت یا عصبانی شوم. درست ☐ نادرست ☐
- ۱۱- می‌ترسم که اگر با دیگران مهربان نباشم، من را نادیده بگیرند، طردم کنند یا حتی تنبیه کنند. درست ☐ نادرست ☐
- ۱۲- من معتقدم که باید همیشه مهربان باشم، حتی اگر مهربان بودن به این معنا باشد که به دیگران اجازه بدهم از فطرت نیک و مهربانم سوءاستفاده کنند. درست ☐ نادرست ☐
- ۱۳- مهربان بودن و انجام دادن کارهایی برای خوشحال و راضی کردن دیگران، شیوه منحصر به فرد من برای حفاظت کردن از خودم در برابر طرد شدن، تأیید نشدن و ترک شدن است. درست ☐ نادرست ☐
- ۱۴- اگر دیگران را سرزنش کنم حتی اگر لایق آن باشند، احساس می‌کنم که دیگر آدم مهربانی نیستم. درست ☐ نادرست ☐

۱۵- با مهربان بودنم، سعی می‌کنم دیگران را شبیه خودم کنم.

درست ☐ نادرست ☐

۱۶- گاهی اوقات احساس می‌کنم که نیاز دارم با انجام دادن کارهای محبت‌آمیز برای دیگران و شاد و راضی کردن آنها، عشق و دوستی آنها را بخرم.

درست ☐ نادرست ☐

۱۷- اغلب اوقات، مهربان بودن من مانع از این می‌شود که احساسات منفی‌ام نسبت به دیگران را بیان کنم. درست ☐ نادرست ☐

۱۸- من معتقدم که دیگران باید من را فردی مؤدب، راضی‌کننده، موافق و سازگار بدانند. درست ☐ نادرست ☐

۱۹- من فکر می‌کنم که دوستانم باید به خاطر تمام محبت‌هایی که در حق‌شان می‌کنم، من را دوست داشته باشند. درست ☐ نادرست ☐

۲۰- می‌خواهم همه من را فرد مهربانی بدانند. درست ☐ نادرست ☐

نحوه امتیازدهی و تفسیر پاسخ‌های شما

تعداد پاسخ‌های "درست" خود را جمع بزنید تا امتیاز نهایی شما مشخص شود.

- اگر امتیاز شما بین ۱۴ تا ۲۰ باشد: شما دچار مهربان بودن به شیوه‌ای اشتباه هستید. احتمال دارد که روابط شما با دیگران نیز همانند میزان سلامت عاطفی شما تحت تأثیر منفی نیت‌های مثبت و خیرتان قرار گرفته باشد. شما دارید برای مهربان بودن‌تان بهای سنگینی را می‌پردازید. اگر در تعریفی که از خودتان دارید "مهربان بودن" را حذف کنید و آن را با ویژگی‌هایی جایگزین کنید که کمتر به شما آسیب می‌زنند، روند بهبودتان تسریع می‌شود.
- اگر امتیاز شما بین ۸ تا ۱۳ باشد: مشکلات شما در زمینه راضی کردن دیگران عمدتاً مربوط به نیاز شدید شما به مهربان بودن با دیگران، به قیمت غافل شدن از مهربان بودن با خودتان است. رها کردن تعریف "مهربان" که از خودتان دارید، روند درمان و احیاء انرژی و روحیه شما را سریع‌تر می‌کند.
- اگر امتیاز شما بین ۵ تا ۷ باشد: شما هنوز نگران این موضوع هستید که دیگران شما را فرد مهربانی بدانند، البته این نگرانی در شما کمتر از دو گروه

قبلی است. به نقاط قوت خود تکیه کنید، اما به یاد داشته باشید که مهربان بودن یک نقطه قوت محسوب نمی‌شود. شما هنوز هم به مرز خطرناک مشکلات روحی و روانی نزدیک هستید و باید همواره میزان گرایش خودتان به مهربان بودن حتی به قیمت غافل شدن از خودتان را کنترل کنید.

- اگر امتیاز شما بین ۰ تا ۴ باشد: به طرزی استثنایی، میزان نگرانی شما در زمینه راضی کردن دیگران بسیار پایین است. وجود خود را بررسی و ارزیابی کنید تا ببینید آیا در حال گرفتار شدن در دام بیماری راضی کردن دیگران نباشید. اما به طور کلی می‌توان گفت که شما واقعاً بر نیاز خود مبنی بر راضی کردن دیگران به قیمت نادیده گرفتن خودتان، غلبه کرده‌اید و اکنون در مسیر بهبود و درمان خود، مسافت قابل توجهی را پیموده‌اید. به نقاط قوت خودتان اعتماد و تکیه کنید.

راضی کردن دیگران = مهربان بودن

به عنوان یک روان‌شناس با تجربه که بیش از بیست و پنج سال در زمینه روان‌شناسی فعالیت داشته است، می‌توانم این اطمینان را به شما بدهم که به طور کلی، شخصیت افراد بسیار پیچیده است تا حدی که نمی‌توان آن را در یک واژه یا توصیف مختصر مثل "مهربان" جای داد. با این وجود، یقین دارم که اگر در سنین کودکی یک ویژگی خاص را به شما نسبت بدهند، این ویژگی تبدیل به بخشی محوری و مهم در شناخت شما از خودتان خواهد شد و این برجسب، تأثیر بسزایی بر افکار، احساسات و رفتارهای شما در طول زندگی‌تان خواهد گذاشت.

ویژگی "مهربان"، برجسبی است که والدین، معلمان و سایر افراد بزرگسال بر یک کودک خوش‌رفتار می‌زنند. این افراد دائماً شکل‌های مختلفی از تعریف و تمجید را در ستایش چنین کودکی بیان می‌کنند و به عنوان مثال می‌گویند: «چه دختر کوچولوی مهربونی.» یا «چه پسر مهربونی.» شاید حتی خود شما هم چنین جملاتی را در مورد خودتان بیان کنید.

واژه "مهربان" به شکل توصیه و نصیحت نیز توسط والدین، معلمان و سایر افراد بزرگسال و مهم زندگی کودکان به کار می‌رود، طوری که انگار شما "باید" مهربان باشید چون این مهربان بودن به معنای تربیت مناسب، ادب، خوش‌رفتاری و در نهایت قابل پذیرش بودن از سوی اجتماع است. این واژه، به شکل ممنوعیت

و قدغن کردن نیز توسط بزرگ‌ترها مورد استفاده قرار می‌گیرد، خصوصاً در مورد دختران نوجوان که بزرگ‌ترها از آنها می‌خواهند بین رفتارهایی که از لحاظ اخلاقی مناسب هستند و رفتارهای غیراخلاقی و خشتی تمایز قائل شوند و مثلاً به آنها می‌گویند: «دخترای مهربون هیچ وقت کافه نمی‌رن.» یا «دختران مهربون با پسرها حرف نمی‌زنن.» با این حال، جالب اینجاست که اغلب اوقات وقتی "مهربان" بودن را به افراد بزرگسال نسبت می‌دهیم، در واقع ارزش زیادی برای آنها قائل نمی‌شویم و حتی گاهی اوقات آنها را مورد تحقیر و توهین قرار می‌دهیم. برای مثال، می‌گوییم: «اون دختر آدم مهربونیه، ولی...» یا «اون مردم آدم مهربونیه، ولی...» این "ولی" که می‌گوییم و نشانه کاستن ارزش فرد است، عمدتاً به یک ویژگی شخصیتی منفی اشاره می‌کند.

واژه‌نامه‌ها، واژه "مهربان" را به عنوان "راضی‌کننده" یا "موافق و سازگار" توصیف می‌کنند. به طور کلی، افراد راضی‌کننده گرایش دارند که به شکل یک صفحه مسطح و دو بعدی دیده شوند، نه به شکل تصویری سه بعدی که دارای عمق و تعریف است. این افراد کاملاً بی‌خطر هستند، رفتارشان لبه‌های تیز و بُرنده ندارد و تعریف مشخصی از شخصیت خودشان ندارند. آنها در گروه‌ها و سازمان‌ها نقش ساده‌ای دارند و هیچ تأثیر چشمگیر و قابل توجهی را ایجاد نمی‌کنند و آشوبی هم به پا نمی‌کنند. در ضمن با اینکه کسی را آزوده‌خاطر نمی‌کنند، تأثیر مثبتی هم بر دیگران نمی‌گذارند. (زمانی که دخترم کودک خردسالی بود، یک بار توضیح داد که شخصیت‌های منفی کارتون‌های دیزنی را بیشتر از قهرمانان "مهربان" آنها دوست دارد، چون آن شخصیت‌های منفی "جالب‌تر و شگفت‌انگیزتر" هستند.)

در واقع، بعضی افراد "مهربان" حتی به خاطر ویژگی‌های مثبت‌شان مثل مطیع بودن، جلب محبت کردن و موافق و سازگار بودن که ویژگی‌های شخصیتی اصلی آنها هستند، کم‌ارزش و تحقیر می‌شوند. جین آستین^۱، این واکنش ریزبینانه و نامحسوس اما منفی به "مهربان بودن" را در توصیف شخصیت زن یکی از داستان‌هایش، این گونه توصیف می‌کند:

۱. Jane Austen: نویسنده انگلیسی (۱۷۷۵-۱۸۱۷)

«او فقط یک خانم جوان خوش اخلاق، صبور و با محبت بود؛ طوری که گویی کمی از او منتفر بودیم؛ انگار فقط باید تحقیر می شد»

بنابراین، معنی لغوی "مهربان" برابر است با "راضی کردن" و این مفهوم، در رأس ویژگی های شخصیتی شما به عنوان یک فرد راضی کننده قرار گرفته است. از طرف دیگر، از آنجا که واژه "مهربان" در بهترین حالت یک ویژگی شخصیتی با میزان ارزش مبهم و نامعلوم به نظر می رسد و منبع احترام فرد به خودش است، چرا آن را یک رهنمون و اصل الزامی در اعمال و رفتار خود می دانید؟ و چرا اعمال و رفتاری که با "مهربانی" همخوانی ندارند، باعث اضطراب و ناراحتی شما می شوند؟

مهربانی، به عنوان یک سپر برای حفاظت عاطفی

پاسخ های شما به سؤالات مذکور، نشانگر درک شما از ارزش و قدرت حفاظتی "مهربان بودن" در سیستم باورهای شما به عنوان یک فرد راضی کننده هستند. اگر "مهربان بودن" را در قالب یک پوشش حفاظتی که در روابط بین افراد ایجاد می کند مورد بررسی قرار دهیم، ارزش بیشتری پیدا می کند؛ ارزشی بالاتر از ارزش آن به عنوان یک ویژگی شخصیتی.

◀ افراد راضی کننده به شکل خاصی باور دارند که با مهربان بودن، از بروز تجربیات ناراحت کننده مانند طرد شدن، انزوا، تنهایی، تأیید نشدن و خشم اجتناب می کنند. گذشته از همه این ها، باور دارند که اگر جنجال به پا نکنند و یا دیگران را ناراحت نکنند، دیگران هم نباید آنها را ناراحت و آزرده خاطر کنند.

اما معمولاً افراد راضی کننده در تلاش برای اینکه مطمئن شوند که به شکلی خاص و غیرمعمول مهربان به نظر می آیند، در مهربانی خود زیاده روی می کنند. اغلب اوقات، افراد راضی کننده در این تلاش های خود افراط می کنند و توجه و مراقبت بیش از اندازه ای را نسبت به دیگران به خرج می دهند. آنها تصور می کنند که با این مهربانی افراطی، از خودشان محافظت می کنند: "اگر با دیگران مهربان و بخشنده باشی، دیگه کیه که بخواد بهت آسیب بزنه؟"

به پاسخ هایی که در آزمون اوایل این فصل به عبارات شماره ۷، ۸، ۱۱، ۱۳، ۱۵، ۱۶ و ۱۹ دادید، توجه کنید. اگر حداقل چند مورد از این عبارات در مورد شما صدق می کند و به آنها پاسخ "درست" داده اید، بدین معناست که شما

حداقل تا حدودی از "مهربان بودن" برای محافظت کردن از خودتان در روابطتان استفاده می‌کنید. اگر تمام آن هفت عبارت در مورد شما صدق می‌کنند، واضح است که انتظار دارید با مهربان بودن با دیگران حس قدردانی، محبت و پذیرش را از آنها دریافت کنید. در نتیجه، باور دارید (و امیدوارید) که به وسیله مهربان بودن و حسن نیتی که این ویژگی در شما ایجاد می‌کند، از طرد شدن، ترک شدن، تأیید نشدن و هرگونه آسیب احساسی و عاطفی در امان خواهید بود.

این باورها، در ظاهر منطقی و عاقلانه به نظر می‌رسند. در واقع، دکتر هانس سلی^۱ دانشمند و فیلسوف برجسته که پدر علم مفاهیم مدرن مرتبط با استرس و بیماری‌های ناشی از استرس است، نسخه‌ای کاربردی و مشروط از این باور را ارائه کرد. سلی، این‌گونه استدلال کرد که بهترین راه برای اینکه انسان‌ها از خود در برابر استرس موجود در روابطشان محافظت کنند، مهربان و بخشنده بودن با دیگران است. سلی معتقد بود که این شیوه به عنوان یک روش زندگی بسیار حائز اهمیت است، چون استرسی که از سوی دیگران ایجاد می‌شود شدید و کشنده است. (چند سال پیش کتابی نوشتم به نام "عاشقان مرگبار و مردم سمی: چه طور از سلامتی خودتان در برابر روابطی که شما را مضطرب و بیمار می‌کنند، محافظت کنید"^۲. در این کتاب، به این نوع سمی از روابط پرداختم.

سلی، فلسفه و استدلال خودش مبنی بر مدیریت استرس را "خودخواهی هم‌نوع‌دوستانه"^۳ نامید. این عبارت دهان پرکن و ثقیل به این معناست که وقتی با بخشنده بودن در شخصیت و اعمال خودتان حسن نیت دیگران را جلب می‌کنید، در واقع دارید به نفع خودتان کار می‌کنید. سلی این‌گونه استدلال کرد که اگر شما با دیگران با مهربانی و بخشنده‌گی رفتار کنید، دیگران هم در جواب شما مهربان خواهند بود و در نتیجه، در شما استرس ایجاد نمی‌کنند.

بنابراین، چه تفاوتی بین حفاظت کردن افراد راضی‌کننده از خودشان به وسیله مهربان بودن و توصیه خردمندانه دکتر سلی به نام "خودخواهی هم‌نوع‌دوستانه" وجود دارد؟ دکتر سلی به این درک رسیده بود که مهربان بودن "همیشه" و "در برابر همه افراد" از شما محافظت نمی‌کند. او مطمئن بود که افراد خاصی، همیشه

1. Hans Selye

2. Lethal Lovers and Poisonous People: How to Protect Your Health from Relationships That Make you Sick.

3. Altruistic Egoism

می‌توانند به شما آسیب عاطفی وارد کنند و این کار را می‌کنند و این مسئله هیچ ارتباطی به این موضوع ندارد که آیا شما رفتار محبت‌آمیزی با آنها داشته‌اید یا نه. این اتفاق می‌افتد، چون آن افراد خاص وجودشان ذاتاً مملو از تنفر، تعصب و یا کوفته‌فکری است؛ یا شاید هم آن افراد کینه‌ای دیرینه در دل دارند و می‌خواهند با آزار دادن شما تنبیه‌تان کنند و انتقام بگیرند؛ یا شاید هم دلیل کارشان این است که از لحاظ احساسی و عاطفی به اندازه کافی سلامت یا بالغ نیستند که بتوانند دوست داشته شوند و در پاسخ به آن دوست بدارند.

برعکس، افراد راضی‌کننده مهربان بودن را به عنوان یکی از اصول ایمان و وفاداری قبول دارند. آنها روی مهربان بودن، به عنوان یک قدرت جادویی برای جلوگیری از تحقیر و کوچک شدن یا آسیب دیدن از سوی دیگران سرمایه‌گذاری می‌کنند. در منطق بیماری راضی کردن دیگران، اگر مهربان بودن نتواند از فرد در برابر تحقیر شدن یا آسیب دیدن محافظت کند، حتماً "خود آن فرد به اندازه کافی مهربان نبوده است" و باید بیشتر تلاش کند تا مهربان باشد.

آیا افکار "جادویی" تان را به خاطر دارید؟

این باور الزام‌آور اما کاملاً غلط و ناهنجار که می‌گویند مهربان بودن‌تان از شما در برابر آسیب دیدن از سوی دیگران محافظت می‌کند، از افکار جادویی دوران کودکی‌تان سرچشمه می‌گیرد. عبارت "طرز فکر جادویی" به مجموعه افکاری اشاره دارد که در آن اعمال و افکار فرد تمایزناپذیرند. بر اساس این تصور، حتی کوچک‌ترین افکار نیز به اندازه اعمال فرد مؤثر و قوی هستند.

البته اگر این تفکر صحیح بود، عملاً به هر انسانی که قدرت تفکر دارد نوعی قدرت جادویی می‌داد. در محاسبات پرشور و هیجان دوران کودکی، فقط کافی است انسان آرزویی بکند تا بتواند آن را به واقعیت تبدیل کند.

کودکان خردسال اغلب اوقات از افکار جادویی درون‌شان برای خنثی کردن ترس‌هایشان استفاده می‌کنند. در ذهن یک کودک، توافقاتی شرطی با این هدف ایجاد می‌شوند که توهم کنترل داشتن بر اوضاع را در او حفظ کنند. به عنوان مثال، ممکن است یک کودک با هیولاهای خیالی داخل کمدش توافق کند و بگوید: "اگر من بخوابم و تمام چراغ‌ها را روشن بگذارم، تو نمی‌توانی بیایی بیرون یا به من صدمه‌ای بزنی."

به همین شکل، ممکن است که یک کودک به وسیله چانه زدن، احتمال واقعی بودن طلاق پدر و مادرش را رد کند: "اگر من خوب باشم و تمام کارهایی که والدینم می‌خواهند را به خوبی انجام بدهم، اونا از هم جدا نمی‌شوند." اینکه "مهربان بودن" تا حدی می‌تواند با افکار شرطی و جادویی یک کودک عجین شود که او قسم بخورد به وسیله آن از خودش در برابر هرگونه آسیب و ضربه حفاظت کند، کاملاً قابل درک است.

کودکانی که روند رشد عادی دارند، قبل از هفت یا هشت سالگی یاد می‌گیرند که در واقع بین فکر کردن و عمل کردن و بین آرزو کردن و به واقعیت پیوستن آن تفاوتی وجود دارد. تا نزدیکی سن بلوغ، اکثر افکار جادویی کودک تبدیل به برنامه‌ریزی‌هایی عملی و مبتنی بر واقعیت و یا شکل‌هایی قابل قبول از لحاظ فرهنگی، مانند ایمان و عبادت (دعا کردن) می‌شوند.

هرچند، یک سری افکار بچه‌گانه و جادویی هستند که می‌توانند حتی تا سنین بزرگسالی با شما بمانند؛ به خصوص زمانی که این افکار باعث رها شدن شما از ترس و اضطراب می‌شوند، امکان دارند تا چند دهه با شما بمانند. هنگامی که با دید دقیق و بسیار جدی این افکار را مورد بررسی قرار می‌دهید، یعنی آنها را زیر نور منطق و واقعیت بزرگسالانه می‌نگرید، ممکن است پی ببرید که قدرت و تأثیری ندارند و کاملاً بی‌مصرفند. با این حال، همچنان به تصور خاصیت حفاظتی آن افکار می‌چسبید.

بنابراین، باور داشتن به قدرت حفاظتی "مهربان بودن"، باقیمانده افکار جادویی دوران کودکی است. ترس از طرد شدن، تنها شدن، انزوا و یا تأیید نشدن و همچنین افسردگی و رنج‌های عاطفی و احساسی حاصل از چنین تجربیات منفی، حکم "هیولاهایی" را دارند که اکنون از نظر خودتان نیاز دارید با آنها مقابله کنید. اما ترس از طرد شدن، پذیرفته نشدن در جمع دیگران و تنهایی، ترس‌هایی مبتنی بر واقعیت هستند، نه ترس‌هایی خیالی مثل هیولاهای داخل کمد یک کودک.

آیا هنوز هم افکار جادویی دارید؟

ارتباط بین مهربان بودن و پرهیز از پیامدهای منفی، برای کودکان فقط یک خاصیت جادویی نیست، بلکه از دید آنها پایه و اساس واقعی و قوی دارد.

اکثر کودکان از طریق تجربیات مستقیم خودشان یاد می‌گیرند که اگر از قوانین و توصیه‌های والدین خود پیروی کنند، که از نظر آنها این پیروی کردن به معنای "مهربان" بودن است، تأیید و تحسین والدین خود را دریافت می‌کنند و یا از تنبیه شدن خود جلوگیری می‌کنند. از طرف دیگر، محیط اطراف کودکان دائماً به آنها نشان می‌دهد که اگر "مهربان نباشند"، یعنی قانون‌شکنی کنند یا به مقررات والدین یا مدرسه خود خدشه‌ای وارد کنند، تنبیه و مجبور به اطاعت می‌شوند. بنابراین، به این باور می‌رسند که در واقع‌بینانه‌ترین شکل ممکن، مهربان بودن حداقل از وقوع "بعضی" اتفاقات بد و منفی پیشگیری می‌کند.

کودکان خردسال اغلب اوقات قدرت حفاظتی مهربان بودن را با افکار جادویی و قدرت مطلق کودکانه خود درمی‌آمیزند و پایه و اساس واقعیت را نیز چاشنی آن می‌کنند. این بدان معناست که امکان دارد آنها روی "مهربان بودن" و قدرت جادویی آن در دفع کردن پیامدهایی منفی که کودک به تنهایی قادر به کنترل کردن آنها نیست، سرمایه‌گذاری کنند. چنین کودکی، به عنوان مثال ممکن است سعی کند با قسم خوردن و قول دادن در ذهنش مبنی بر این که "مهربان خواهد بود"، از طلاق گرفتن والدینش جلوگیری کند.

همان طور که قبلاً هم در مثال کارولین دیدیم، هنگامی که فرد در سال‌های اولیه زندگی تجربه‌ای آزاردهنده، دردناک و یا شوک‌آور را کسب می‌کند و به خاطر آن تجربه به این باور می‌رسد که "مهربان بودن" قدرت حفاظتی دارد، این رویداد می‌تواند تأثیری عمیق و طولانی‌مدت را بر وجود او بگذارد. این حالت به‌خصوص زمانی رخ می‌دهد که در ذهن یک کودک، "مهربان بودن" پیوند محکمی با "پیشگیری از وقوع" یا "بهبود بخشیدن" یک اتفاق تلخ داشته باشد؛ یا نقطه مقابل آن در ذهن او باشد، یعنی کودک تصور کند که انجام دادن یا فکر کردن در مورد عملی نامهربانانه، ارتباط مستقیمی با یک اتفاق بد و ضربه روحی دارد.

بسیاری از افراد راضی‌کننده‌ای که در طول سال‌های فعالیت‌های درمان کرده‌ام، سرچشمه نیاز خود به مهربان بودن را در تجزیه و تحلیل‌های دوران کودکی خود در مورد "علت" وقوع یک اتفاق تنش‌زا و منفی پیدا می‌کردند. در بعضی موارد مانند ماجرای کارولین، یک بیماری جدی به صورت مستقیم موجب رنج و اندوه یکی از اعضای خانواده یا حتی خود آن کودک می‌شود. در سایر موارد، ممکن

است یک تصادف و اتفاق ناگهانی کشنده یا فلج‌کننده و یا مرگ زود هنگام یکی از والدین یا خواهر و برادرهای کودک رخ بدهد و روی او اثر بگذارد.

این حالت روحی، عکس‌العمل روانی عادی و طبیعی به استرس شدیدی است که کودک تحمل کرده و او با راضی کردن دیگران سعی می‌کند مجدداً کنترل دروغین بر زندگی خودش را به دست آورد، به خصوص زمانی که تنش و آشوب به اوج می‌رسد. در چنین شرایطی، ممکن است کودک با قدرتی عظیم‌تر از خودش یعنی خداوند چانه بزند و قول بدهد که "مهربان" و "خوب" باشد تا بر نتیجه و عاقبت این بیماری یا حادثه، اثر مثبتی بگذارد.

کارولین حین روان‌درمانی‌اش این حقیقت را افشا کرد که در دوران کودکی‌اش تصور می‌کرد بین مهربان بودن او و نجات پیدا کردن زندگی مادرش ارتباطی وجود دارد. همچنین، او متوجه شد که وقتی با کسی رفتار مهربانانه‌ای انجام می‌داد، "تفکر جادویی" قدیمی‌اش فوراً این ترس را به جانش می‌انداخت که حتماً قرار است پیامد دردناکی گریبانگیرش شود. ماجرای کارولین، نمونه بارزی از عقیده دروغین وجود ارزش حفاظتی به لحاظ روان‌شناختی در "مهربان بودن" است. کارولین گمان می‌کرد که نجات پیدا کردن جان مادرش، پاداش مهربان بودن خودش است. در نتیجه، کارولین خیلی سفت و سخت به این باور چسبیده بود که مهربان بودن امری الزامی و ناگزیر است، به طوری که در نهایت این باورش موجب خدشه‌دار شدن و درهم شکستن وجودش شد.

کارولین به عنوان فردی که سالیان سال خودش را وقف مهربان بودن کرده بود، توانایی بسیار کمی در ابراز کردن احساسات منفی‌اش به شکلی تنش‌زا داشت و سعی می‌کرد هیچ دردسری درست نکند. او می‌دانست که دیگران از شخصیت مهربان او به نفع خودشان استفاده می‌کنند، اما نمی‌توانست از خودش و منافعش دفاع کند. هنگامی که پزشک معالج کارولین او را به من ارجاع داد تا من را ببیند، دیدم که کارولین از تلاش‌هایی که در راستای راضی کردن دیگران انجام داده است خسته و درمانده شده، اما هنوز هم از "نه" گفتن و یا تعیین کردن مرزهایی برای خودش واهمه دارد، چون معتقد است این دو کار "نامهربانانه" هستند.

وابستگی کارولین به مهربان بودن، به نتیجه مثبتی منتهی شد: نجات پیدا کردن جان مادرش. اما در موارد دیگر، عواقب بد و منفی اتفاقات منفی بر زندگی فرد تسلط پیدا می‌کنند. ممکن است یکی از والدین در سنین جوانی از دنیا برود و یا

یکی از خواهر و برادرهای کودک بر اثر یک تصادف دچار فلج دائمی شود. همچنین، ممکن است والدین کودک از هم جدا شوند، اما با این حال فرزند آنها به خاطر احساس مسئولیت شدید و افراطی خود سعی داشته باشد تا با تلاش‌های بیجا و بیهوده خود، آنها را کنار هم نگه دارد.

با وجود همه اینها، بسیاری از افراد بزرگسال که دچار بیماری راضی کردن دیگران هستند همچنان اجبار و الزام مهربان بودن را در خود حفظ می‌کنند، حتی اگر تمام تنش‌ها و آشوب‌های دوران کودکی‌شان پایان غم‌انگیزی داشته‌اند. ریشه مهربان بودن بعضی از این افراد، به این تصور دوران کودکی‌شان برمی‌گردد که مهربان بودن می‌تواند از به وقوع پیوستن اتفاقات بد بیشتر، جلوگیری کند؛ یا اینکه متأسفانه بعضی افراد راضی‌کننده احساس گناه دوران کودکی خود را به دوش می‌کشند؛ احساس گناهی که به آنها می‌گوید اگر کمی "مهربان‌تر" و "بچه خوب‌تری" بودند، آن اتفاقات تلخ هرگز رخ نمی‌داد.

افراد راضی‌کننده‌ای که این بیماری را به صورت مزمن و طولانی مدت داشته‌اند، اغلب اوقات بدون اینکه هیچ نشانه‌ای از آغاز و یا رشد این بیماری در دوران کودکی‌شان وجود داشته باشد، دچار رفتارهای مربوط به راضی کردن دیگران می‌شوند.

طبق تعریف، افکار خرافه‌گونه و یا جادویی، دقیق نیستند. اینکه باور داشته باشید به وسیله مهربان بودن خود "می‌توانید" و یا "باید" از خودتان در برابر طرد شدن، انزوا و یا سایر تجربیات منفی زندگی مانند ضربه روحی محافظت کنید، وظیفه طاقت‌فرسایی را بر دوش حالت روحی و رفتارهای شما می‌گذارد. اینکه شما بخواهید دائماً و هر لحظه با همه افراد مهربان باشید نه در توان و ظرفیت انسانی شما می‌گنجد و نه کار درست و مناسبی است.

◀ اینکه دائماً و هر لحظه مهربان نباشید، اشکالی ندارد

زمانی که اتفاقات بد برای آدم‌های خوب می‌افتند

ممکن است باور شما مبنی بر اینکه "مهربان بودن قدرت حفاظتی دارد" در ابتدا بی‌ضرر به نظر بیاید، اما در واقع این باور از لحاظ شناختی مانند یک زمین مین‌گذاری شده است.

◀ بزرگ‌ترین ایراد باور داشتن به اینکه "مهربان بودن" قدرت حفاظتی دارد، این است که این باور واقعاً حقیقت ندارد. اصلاً چنین خاصیتی در مهربان بودن وجود ندارد. ممکن است شما مهربان‌ترین انسان زنده روی کره زمین باشید، اما آن بیرون فردی وجود داشته باشد که از شما خوشش نیاید. ممکن است دلیل بی‌علاقگی او دقیقاً همین مهربان بودن بیش از حد و افراطی شما باشد.

این واقعیت همچنان پابرجاست که: مهم نیست شما چقدر مهربان هستید، به هرحال هیچ تضمینی وجود ندارد که شما طرد شدن، آزرده شدن، کنار گذاشته شدن، تأیید نشدن و حتی ترک شدن توسط دیگران را تجربه نکنید. فردی که به خاطر نژاد، قومیت، جنسیت و گرایش‌هایتان در مورد شما پیش‌داوری و غرض‌ورزی می‌کند، ممکن است به خاطر این تفاوت‌های مذکور و یا سایر دلایل غیرمنطقی و مملو از نفرت خودش شما را طرد کند و مهربانی شما و اینکه او را از خودتان و خویشاوند خودتان بدانید، تغییری در نظر او ایجاد نکند. همچنین، اگر شخص دیگری به شما حسادت کند، ممکن است علی‌رغم تمام کارهای خوبی که برای او انجام داده‌اید، موضعی مخالف با شما را اتخاذ کند. این عادلانه نیست، اما خب زندگی هم عادلانه نیست.

مجدداً نگاهی به فرضیه‌های خودتان در مورد این موضوع بیندازید که آیا به نظر شما زندگی عادلانه است یا اینکه باید عادلانه باشد؟

بنابراین، معضلی که افراد مهربانی مثل شما با آن روبه‌رو می‌شوند این است که وقتی دنیا آن طور که انتظار داریم پیش نمی‌رود و با اینکه با دیگران مهربان هستیم آنها به ما آسیب می‌رسانند، ممکن است احساس سردرگمی، خستگی و دل‌سردی پیدا کنیم. عکس‌العمل‌های شما به بی‌عدالتی دنیا شامل "خشم" نیز می‌شوند، چون انتظارات شما در مورد اینکه وقتی با دیگران مهربان هستید آنها "باید" چگونه با شما رفتار کنند، تا حدودی نقض می‌شوند. البته، اگر خشم‌تان را "فقط" به افرادی ابراز کنید که به شما بدی کرده‌اند، واقعاً خیلی مهربان هستید. اما شما به جای این کار، بیشتر خشم خود را در درون خودتان می‌ریزید و خودتان را به خاطر "به اندازه کافی مهربان نبودن" و اینکه به دلایلی مستحق دیدن رفتار بد هستید، سرزنش می‌کنید. بدین ترتیب، زندگی همچنان در ذهن شما عادلانه باقی می‌ماند. هرچند، بهایی که برای سرازیر کردن این خشم در درون خودتان می‌پردازید، افسرده شدن است.

بخش اول / فصل سوم ♦ ۷۱

یک دقیقه به این موضوع فکر کنید. در یک دنیای "عادلانه"، اتفاقات خوب فقط برای آدم‌های خوب می‌افتند، چون آنها لایق شادی و خوشبختی هستند. اگر زندگی عادلانه بود، اتفاقات بد هم فقط برای آدم‌های بد می‌افتاد، چون آنها لایق مشکلات و بدبختی هستند.

اما در اصل، واقعیت این است که: اتفاقات بد برای آدم‌های خوب می‌افتند، حتی آدم‌های خوبی مثل شما.

اگر باور داشته باشید که زندگی عادلانه است و مهربان بودن باید در برابر وقایع منفی از شما محافظت کند، خودتان را برای خودسرزنی شدید و افسردگی به هنگام رخ دادن اتفاقی بد و منفی آماده می‌کنید، چون به هر حال اتفاق بدی برای شما رخ خواهد داد و این اجتناب‌ناپذیر است.

در پس این باور که به شما می‌گوید مهربان بودن از شما در برابر آسیب دیدن از سوی دیگران محافظت می‌کند، چند استدلال و سوسه‌انگیز اما خطرناک و یا یک منطق غلط و ناهنجار نهفته است. این منطق و استدلال غلط، سرانجام موجب افسردگی و احساس گناه در وجود شما خواهد شد:

"اگر زندگی عادلانه است، آدم‌ها چیزهایی که لایق آنها هستند را دریافت خواهند کرد. یک اتفاق بد (مانند طرد شدن یا تنها شدن) برای من رخ داد؛ بنابراین من مستحق این اتفاق هستم."

یا اینکه

"اگر من خوب و مهربان باشم، هیچ‌کس من را طرد نمی‌کند و یا به من آسیبی نمی‌رساند."

بنابراین، من آن قدری که فکر می‌کنم خوب و مهربان نیستم؛ یا به اندازه کافی خوب و مهربان نیستم."

این اُفت حالت روحی و فکری، می‌تواند شما را در سیاهچاله‌ای از منفی‌گرایی غرق کند. به علاوه، این منطق غلط باعث می‌شود که حتی تلاش‌های بیشتری برای راضی کردن دیگران و مهربان بودن با آنها انجام دهید و بدین طریق، چرخه منحوس بیماری راضی کردن دیگران را در وجود خودتان تقویت کنید.

تغییر دادن و اصلاح کردن این فرضیه ابتدایی مبنی بر عادلانه بودن زندگی، مسیری طولانی را در جهت تصحیح این طرز فکر افسرده‌کننده می‌پیماید. اما اگر شما همچنان قرص و محکم به این باور بچسبید که "مهربان بودن باید از شما

محافظت کند"، زمانی که زندگی شما را در موقعیت دردناک و غم‌انگیزی قرار می‌دهد، ناگهان دچار خودسرزنی، احساس گناه و افسردگی می‌شوید. به یاد داشته باشید که حتی تصحیح کردن فقط یکی از افکار موجود در مثلث بیماری راضی کردن دیگران در وجود شما، این چرخه مخرب را مختل می‌کند و سرانجام شما را در مسیر درمان شدن قرار می‌دهد.

به رفتارهای سوءاستفاده‌گرایانه پاداش ندهید

علاوه بر تمام موارد مذکور، ممکن است از مهربان بودن به عنوان یک "برگ برنده" استفاده کنید که می‌تواند بر رفتارهای نامهربانانه دیگران با شما غلبه کند و بر آنها پیروز شود. در این حالت، مهربانی در ضعیف‌ترین شکل خود قرار می‌گیرد.

مهربان بودن، عکس‌العمل مناسبی در برابر فردی نیست که به احساسات و عواطف شما آسیب می‌رساند. برعکس، مهربان بودن با کسی که از شما به عنوان یک کیسه بوکس برای حرف‌های آزاردهنده‌اش استفاده می‌کند، فقط حکم پاداش دادن به رفتار سوءاستفاده‌گرایانه او را دارد. در نتیجه، مهربان بودن این اجازه را به آن فرد می‌دهد که به بدرفتاری‌هایش با شما ادامه بدهد و یا حتی انگیزه او برای انجام این کار را تقویت می‌کند.

گرایش به مهربان بودن همیشگی برای جلوگیری از درگیری یا اختلاف به هر قیمتی و تسلیم شدن در برابر شریک زندگی یا رئیس سرزنش‌گر، شما را در معرض ریسک بزرگ ماندن در روابطی قرار می‌دهد که در آنها احساسات و عواطف شما مورد سوءاستفاده قرار می‌گیرند.

هنگام وقوع درگیری حتی اگر حمله یک‌طرفه باشد، راضی کردن دیگران ابزاری است که از آن برای خلع سلاح کردن روانی یک‌طرفه استفاده می‌شود. هنگامی که مورد حمله قرار می‌گیرید، "مهربان بودن" شما را بی‌دفاع و به شکل غیرقابل قبولی آسیب‌پذیر می‌کند.

برخلاف تصوراتان اگر شما را مورد آزار و اذیت کلامی و عاطفی قرار بدهند، مهربان بودن‌تان نه تنها از شما محافظت نمی‌کند، بلکه به کسی که در حال آسیب زدن به شما و بدرفتاری کردن است قدرت بیشتری می‌دهد.

این بدان معنا نیست که راضی کردن دیگران در وهله اول "باعث می‌شود"

دیگران از شما سوءاستفاده کنند و به شما آزار برسانند. علت‌های اصلی چنین اتفاقی، از شخصیت و تاریخچه زندگی فرد سوءاستفاده‌گر سرچشمه می‌گیرند. تحقیقات نشان می‌دهند که به عنوان مثال کودکانی که در سن پایین مورد سوءاستفاده و آزار و اذیت قرار می‌گیرند، در سنین بزرگسالی به افرادی سوءاستفاده‌گر تبدیل می‌شوند.

اما با وجود اینکه خود شما علت اصلی بدرفتاری چنین فردی با خودتان نیستید، بدون شک مهربانی افراطی و بیماری راضی کردن دیگران در وجودتان موجب تداوم پیدا کردن و بقاء این چرخه سوءاستفاده و آزار و اذیت می‌شود. ممکن است تصور کنید که با تلاش بیشتر برای راضی کردن یک فرد نامهربان، این چرخه را به چالش می‌کشید، اما در واقع دارید با این کار به آن دامن می‌زنید.

ممکن است خیلی قاطعانه و با اطمینان کامل امیدوار باشید که خوب بودن، مهربانی و عشق شما سرانجام پیروز شود و رفتار آن فرد با شما را تغییر بدهد. متأسفانه علی‌رغم نیت خیر شما، این رویکرد هرگز جواب نمی‌دهد.

در عوض، پاداش دادن مستمر شما به فرد سوءاستفاده‌گر و همکاری مداوم و ناخواسته‌ای که با او انجام می‌دهید، فقط او را قوی‌تر و جسورتر می‌سازد و عزت و احترام شما را از بین می‌برد.

سرانجام، حتی ممکن است به این باور برسید که رفتار نامهربانانه، خصمانه و یا سوءاستفاده‌گرانه‌ای که با شما می‌شود، تمام چیزی است که واقعاً لایق آن هستید.

البته، شما باید مهارت‌های گفتاری لازم را یاد بگیرید تا هنگامی که حق شما مبنی بر دریافت احترام و محبت از سوی دیگران نقض شد، بتوانید احساسات‌تان را بیان کنید و از خودتان دفاع کنید. هرچند، ابتدا باید باورهای غلطی که به شما می‌گویند مهربان بودن از شما محافظت می‌کند و یا بر رفتارهای سوءاستفاده‌گرانه و نامهربانانه غلبه می‌کند را در ذهن خود تغییر دهید.

مهربان بودن و یک واژه سه حرفی که با "ج" شروع می‌شود!

سوزان، فردی مبتلا به بیماری راضی کردن دیگران بود و در شاد و راضی کردن دیگران حرفه‌ای شده بود. او در سن سی و هشت سالگی مادر سه فرزند بود و خودش فرزند پدر و مادر سالخورده‌ای بود. او طوری از پدر و مادرش مراقبت

می‌کرد که انگار تنها دختر آنها بود. سوزان معلم کلاس پنجم دبستان بود و در مدرسه‌ای که فرزندان در آن درس می‌خواندند، تدریس می‌کرد. او همچنین عضوی پیشرو و فعال در انجمن اولیاء و مربیان مدرسه بود.

علاوه بر این موارد، سوزان کار دفترداری کسب و کار کوچک شوهرش که مربوط به مشاوره شغلی بود را نیز انجام می‌داد. او مراجعین همسرش را به مهمانی‌های شام در منزل خودش دعوت می‌کرد و خودش غذا می‌پخت. سوزان به طور داوطلبانه در یک مؤسسه خیریه نیز فعالیت داشت و در آنجا ریاست تعهدات مربوط به افزایش سرمایه و مسئولیت‌های سنگینی را برعهده داشت.

سوزان اعتراف کرد که یادش نمی‌آید آخرین باری که به کسی "نه" گفت، کی بوده است. او پی برد که تحت استرس و اضطراب شدیدی قرار دارد و بدون شک باید از انجام این همه کار دست بردارد. او می‌دانست که بسیاری از روابطش دچار عدم تعادل هستند و تلاش‌هایی که برای دیگران انجام می‌دهد بسیار بیشتر از چیزهایی است که در قبال این زحماتش دریافت می‌کند.

سوزان از دوران کودکی، با مشکلی در رابطه با وزنش دست به گریبان بود. او در حالی که اندوه در صدایش موج می‌زد، با حالت شوخی گفت که در طول زندگی‌اش حدود صد بار وزن کم کرده است؛ هر بار حدود بیست و پنج کیلوگرم وزن کم می‌کرد و بعد دوباره این مقدار به وزنش اضافه می‌شد. او ارتباط بین الگوهای رفتاری‌اش در راضی کردن دیگران و مشکلات مربوط به وزنش را به خوبی درک می‌کرد.

او گفت: «من همیشه احساس می‌کردم که نیاز دارم با همه "بسیار" مهربان باشم و هر کاری که می‌تونم برای خوشحال کردن اونا انجام بدم، وگرنه به خاطر چاقی‌ام از من خوششون نمیداد. به نظر می‌رسه که از همون دقیقه اولی که اطرافیانم رو می‌بینم، سعی می‌کنم با این کار قانعشون کنم که من رو طرد نکنند. من واقعاً می‌ترسم که اگه طردم کنند، بهم بگن: "چاقی!"»

او ادامه داد: «وقتی بچه بودم، احساسات و عواطفم دائماً لطمه می‌دید. بچه‌های دیگه من رو مسخره می‌کردند و با القابی که به معنای "چاق" بودن بود صدام می‌زدند، مثل: "چاقالو" یا "خیکی". تنها کاری که برای دفاع از خودم بلد بودم، این بود که کاری کنم من رو به خاطر دلایل دیگه‌ای دوست داشته باشند. توی دوران کودکی و بعد از اون توی دوران نوجوانیم دائم دلم می‌خواست واسه

بچه‌های دیگه کاری انجام بدم تا من رو به خاطر چاق بودنم طرد نکنند. من واقعاً به دیگران اجازه می‌دادم که ازم استفاده کنند؛ مثلاً مشق‌هاشون رو می‌نوشتیم، برگه‌هایی که باید والدینشون امضاء می‌کردند رو براشون امضاء می‌کردم، اجازه می‌دادم از روی برگه امتحانم نگاه کنند و هر کسی هر کاری که ازم می‌خواست رو انجام می‌دادم. وقتی نوجوون بودم، حاضر بودم هر کاری کنم تا دیگران طردم نکنند، با این حال خیلی وقت‌ها طرد می‌شدم. اما الان که به سن بزرگسالی رسیدم، هنوز هم همون کارهارو می‌کنم و توی مهربون بودن با همه مردم زیاده‌روی می‌کنم. تنها فرقش اینه که الان دیگه منتظر نمی‌مونم تا کسی چیزی رو ازم درخواست کنه؛ خودم چیزی که بهش نیاز دارند رو می‌فهمم و براشون انجام می‌دم.»

افراد زیادی هستند که مثل سوزان از بیماری راضی کردن دیگران رنج می‌برند، چون "انتظار دارند" که طرد شوند. یک جنبه ظاهری یا شخصیتی این افراد باعث می‌شود که احساس بی‌ارزش بودن پیدا کنند و احترام و عزت‌نفس آنها خدشه‌دار شود.

این "نقصی" که چنین افرادی گمان می‌کنند در آنها وجود دارد، می‌تواند فیزیکی باشد مانند اضافه وزن، یک ناتوانی یا نقص آشکار، چهره‌ای که خیلی جذاب نیست، یکی از اجزای صورت فرد که از دید خود او بدشکل است، موهای زشت و یا قد کوتاه. یا اینکه این "نقص" می‌تواند روحی و روانی باشد مانند احساس باهوش نبودن، نداشتن سواد مناسب، ناموفق بودن و یا احساس شرم و خجالت به خاطر نداشتن پول و ثروت زیاد.

ممکن است شما هم مثل سوزان احساس کنید که مجبورید مهربان باشید، چون پیش‌بینی می‌کنید و انتظار دارید که دیگران به خاطر یک "نقص" واقعی یا غیرواقعی که در خودتان می‌بینید، شما را طرد کنند. از لحاظ روان‌شناسی، شما احساس منفی که به خودتان دارید را به دیگران "نسبت می‌دهید"، یعنی وانمود می‌کنید که آنها این حس منفی را به شما دارند. همچنین، ممکن است از مهربانی‌تان به عنوان یک ابزار دفاعی استفاده کنید تا بی‌کفایتی یا ایراد جدی که در ظاهر یا شخصیت خودتان می‌بینید را جبران کنید. امکان دارد انگیزه پنهان شما از مهربان بودن، راضی کردن دیگران و مؤدب بودن بیش از حدتان، این باشد که دیگران را فریب بدهید تا از شما خوششان بیاید یا حداقل طردتان نکنند.

"نقص" اصلی، در سبک و شیوه‌ای است که در پیش گرفته‌اید، نه ظاهر یا شخصیت شما. این شیوه نتیجه عکس می‌دهد، چون دائماً احترام و عزت نفس شما را لگدمال می‌کند و در نتیجه، شما را بیشتر در چرخه راضی کردن دیگران غرق می‌کند. با این کارها حتی اگر دیگران شما را بپذیرند، احترام و عزت نفس شما همچنان آسیب می‌بیند، چون حس پذیرش آنها را به کارهای خوب و محبت‌آمیزی نسبت می‌دهید که برایشان انجام داده‌اید، نه به ارزش واقعی خودتان به عنوان یک انسان. (با خودتان می‌گویید: «اون فقط به این خاطر من رو دوست داره که مهربونم و کارهای زیادی براش انجام می‌دم.») در همین حین، باور شما مبنی بر اینکه مهربان بودن هم خاصیت حفاظتی و هم خاصیت جبران "نقص‌ها" را برای‌تان دارد، عادات مربوط به راضی کردن دیگران را در وجود شما تقویت می‌کند.

از طرف دیگر اگر دیگران شما را طرد کنند، آن باور ناهنجار و غلط شما که می‌گوید اساساً بی‌ارزش هستید، در ذهن شما تقویت و تثبیت می‌شود. هنگامی که این اتفاق می‌افتد، شکافی که در احترام و عزت نفس شما ایجاد شده است عمیق‌تر می‌شود. به علاوه، حتی این احساس در شما ایجاد می‌شود که باید در آینده مهربان‌تر باشید تا بتوانید در برابر طرد شدن‌های دردناک و غم‌انگیز بعدی از خودتان محافظت کنید.

◀ راهکار این مشکل، در تشخیص و شناخت این امر است که تنها کسی که به تأیید شدن از سوی او نیاز دارید، خود شما هستید. هنگام بررسی مشکلاتی واقعی که باعث ایجاد حس بی‌ارزش بودن در شما می‌شوند و شما را به عنوان یک انسان از ارزش واقعی‌تان دور می‌سازند مانند یک ویژگی ظاهری یا واقعیتی در گذشته‌تان، زخم و شکافی که در احترام و عزت نفس شما ایجاد شده است شروع به درمان شدن می‌کند و مشکلات مربوط به راضی کردن دیگران در وجودتان به تدریج برطرف می‌شوند.

تعدیل نگرش: مهربان نبودن اشکالی ندارد

در این بخش، یک سری افکار اصلاحی را ارائه می‌دهم. می‌توانید آنها را جایگزین این عقیده سمی کنید که می‌گوید "شما به هر قیمتی به مهربان بودن نیاز دارید".

جایگزین کردن فقط یک تفکر سمی با یک تفکر اصلاحی و مناسب، می‌تواند آغازگر فرایند درمان سندرم راضی کردن دیگران در وجود شما باشد.

- مهربان بودن همیشه هم در برابر رفتارهای نامهربانانه دیگران از شما محافظت نمی‌کند. اینکه فکر کنید مهربان بودن از شما محافظت می‌کند، ممکن است باعث شود زمانی که دیگران رفتار بدی با شما دارند، احساس گناه و احساس مسئولیت پیدا کنید و خودتان را مقصر بدانید.
- وقتی افرادی با شما رفتار بد یا نامهربانانه‌ای دارند، با مهربان بودن خود یا تظاهر به اینکه رفتارشان از نظر شما ایرادی ندارد، به آنها پاداش ندهید.
- اگر معتقدید که به عنوان یک فرد خاص و منحصر به فرد باید ارزش‌ها، نیازها و یا هویت خودتان را تعدیل و با دیگران هماهنگ و سازگار کنید، بدانید که برای این نوع از مهربان بودن باید بهای سنگینی را بپردازید.
- اینکه چیزی که واقعاً در ذهنتان می‌گذرد را بیان کنید، حتی اگر مجبور باشید احساساتی منفی را بیان کنید، خیلی بهتر از این است که افکارتان را در درون خودتان بریزید و افسرده، مضطرب و یا از لحاظ عاطفی بیمار شوید؛ آن هم فقط برای اینکه مهربان باشید.
- مهربان نبودن اشکالی ندارد.

فصل چهارم

قرار دادن دیگران در رأس اولویت‌های خود

یکی از بخش‌های اصلی سندرم راضی کردن دیگران، این باور محوری و بنیادی است که می‌گوید "باید همیشه اول دیگران را در نظر بگیرید". شما به عنوان یک فرد راضی‌کننده، باید حتماً این نکته را بدانید که همیشه عادت دارید نیازهای دیگران را در اولویتی بالاتر از نیازهای خودتان قرار دهید. علاوه بر این، به احتمال زیاد باور دارید که اگر این کار را نکنید، فرد خودخواهی هستید.

هرچند، چیزی که بدون شک متوجه آن نیستید، تصویری آزاردهنده و منفی از انگیزه‌ها و خواسته‌های دیگران است که در پس این باورهای شما نهفته است. اگر دنیای یک فرد راضی‌کننده را از لحاظ روان‌شناسی مورد بررسی قرار دهیم، می‌بینیم که دنیای این فرد دنیایی خطرناک و پر از افراد قدرتمند است که کنترل‌گر، پرزحمت، طردکننده، استثمارگر و تنبیه‌کننده هستند. به علاوه، نیازهای این افراد پرزحمت نوعی حالت برتری و اولویت به آنها می‌دهد، به طوری که فرد راضی‌کننده باید به آنها خدمت کند و راضی‌شان کند، حتی به قیمت قربانی شدن نیازهای خودش.

قبل از اینکه این باورهای نهفته و مدفون را آشکار و بررسی کنیم، آزمون زیر را انجام دهید تا پی ببرید که تا چه اندازه دیگران را در رأس اولویت‌های خودتان قرار می‌دهید.

آزمون: آیا دیگران را در رأس اولویت‌های خودتان قرار می‌دهید؟

هریک از عبارات زیر را مطالعه کنید و ببینید که آیا در مورد شما صدق می‌کند یا خیر. اگر هر عبارتی در مورد شما "درست" و یا "تا حد زیادی درست" بود، گزینه "درست" را علامت بزنید و اگر در مورد شما "نادرست" یا "تا حد زیادی نادرست" بود، گزینه "نادرست" را انتخاب کنید.

۱- من به شدت روی برطرف کردن نیازهای دیگران تمرکز می‌کنم، حتی به قیمت قربانی شدن نیازها یا خواسته‌های خودم. درست ☐ نادرست ☐

۲- نیازهای من باید همیشه در اولویتی پایین‌تر از نیازهای عزیزانم قرار بگیرند. درست ☐ نادرست ☐

۳- من مجبورم که همیشه و دائماً خودم را در اختیار دیگران قرار بدهم تا ارزش و شایستگی عشق را پیدا کنم. درست ☐ نادرست ☐

۴- اولین دغدغه من در زندگی این است که دیگران را خوشحال کنم. درست ☐ نادرست ☐

۵- در هر موقعیتی که باشم، سعی می‌کنم اوضاع را از دید دیگران بنگرم، نه از دید خودم. درست ☐ نادرست ☐

۶- هنگامی که سایر افراد زندگی‌ام غمگین و ناراحت هستند، گمان می‌کنم وظیفه من است که در این مورد کاری انجام بدهم. درست ☐ نادرست ☐

۷- من همیشه باید کاری را انجام بدهم که دیگران از من می‌خواهند یا انتظار دارند. درست ☐ نادرست ☐

۸- بزرگ‌ترین نیاز من این است که از افراد زندگی‌ام مراقبت کنم. درست ☐ نادرست ☐

۹- من معمولاً باورها و گرایش‌های نزدیک‌ترین افرادی که در زندگی‌ام هستند را می‌پذیرم و از آنها پیروی می‌کنم. درست ☐ نادرست ☐

۱۰- من سعی می‌کنم طبق این باور زندگی کنم که بخشیدن و ارائه دادن خدمات به دیگران، خیلی بهتر از دریافت کردن آن است. درست ☐ نادرست ☐

۱۱- به احتمال زیاد قبل از اینکه کاری را فقط به خاطر خودم انجام بدهم، تمام کارهایی که می‌توانم را برای خوشحال کردن دیگران انجام می‌دهم.

درست ☐ نادرست ☐

۱۲- اینکه از دیگران کمک بخوایم یا نیازهایم را به هر شکلی بیان کنم، به شدت

برایم سخت است. درست ☐ نادرست ☐

۱۳- احساس می‌کنم که نیاز دارم با تلاش کردن برای خوشحال کردن دیگران،

عشق و محبت آنها را به خودم جلب کنم. درست ☐ نادرست ☐

۱۴- اینکه برای دیگران کارهایی انجام بدهم بدون اینکه از من درخواست کرده

باشند یا انتظار داشته باشند، از نظر من اشکالی ندارد و با آن راحت هستم.

درست ☐ نادرست ☐

۱۵- اگر از قرار دادن نیازهای دیگران در اولیتی بالاتر از نیازهای خودم دست

بردارم، تبدیل به فرد خودخواهی می‌شوم و دیگران دیگر دوستم نخواهند

داشت. درست ☐ نادرست ☐

۱۶- در روابطم انتظار دارم که بیشتر بخشنده و ارائه‌دهنده باشم، نه دریافت‌کننده.

درست ☐ نادرست ☐

۱۷- من باید همیشه دیگران را راضی کنم، حتی اگر به قیمت قربانی شدن

احساسات یا نیازهای خودم باشد. درست ☐ نادرست ☐

۱۸- من اغلب اوقات احساس می‌کنم که دیگران بیش از اندازه از من انتظار دارند،

اما همیشه سعی می‌کنم آنها را ناامید و مأیوس نکنم. درست ☐ نادرست ☐

۱۹- هنگامی که نیازهای من با نیازهای دیگران در تضاد باشد، همیشه سعی می‌کنم

نیازهای خودم را در اولویت آخر قرار بدهم. درست ☐ نادرست ☐

۲۰- اگر از نظر من نیازهای دیگران مهم‌تر از نیازهای خودم نباشند، به شدت

احساس گناه می‌کنم. درست ☐ نادرست ☐

۲۱- گاهی اوقات از اینکه دیگران بیش از حد من را به زحمت می‌اندازند یا به من

نیاز دارند احساس رنجش و دلخوری پیدا می‌کنم، اما هرگز دلخوری‌ام را

بروز نمی‌دهم. درست ☐ نادرست ☐

۲۲- گاهی ناامید می‌شوم و احساس می‌کنم که دیگران قدرم را نمی‌دانند، چون

وقتی به کمک‌شان نیاز دارم، کنارم نیستند. درست ☐ نادرست ☐

۲۳- اغلب اوقات، دوستان و اعضای خانواده‌ام برای دریافت راهنمایی و کمک

برای حل مشکلات‌شان به من مراجعه می‌کنند. درست ☐ نادرست ☐

بخش اول / فصل چهارم ♦ ۸۱

۲۴- اغلب اوقات به خاطر برطرف کردن نیازهای افراد زیادی که در اطرافم هستند، احساس بی انرژی بودن، اضطراب و خستگی می‌کنم.

درست □ نادرست □

۲۵- گاهی اوقات نگران می‌شوم که اگر نیازهای خودم را به دیگران بگویم، من را طرد کنند، نادیده بگیرند و یا تنبیهم کنند. درست □ نادرست □

نحوه امتیاز دادن و تفسیر پاسخ‌های تان

- تعداد پاسخ‌های "درست" خود را جمع بزنید تا امتیاز شما مشخص شود.
- اگر امتیاز شما بین ۱۷ تا ۲۵ باشد: مشکلات شما در زمینه راضی کردن دیگران ریشه محکمی در این باور شما دارد که باید دیگران را در رأس اولویتهای خودتان قرار بدهید. در این حالت، بدون شک قادر به شناخت و تشخیص نیازهای خودتان به شکلی مجزا از نیازتان به مراقبت کردن از دیگران نیستید. احتمالاً به خاطر اینکه دیگران را در اولیتی بالاتر از خودتان قرار می‌دهید، به شدت دچار استرس و اضطراب هستید و بسیار دلخوتر و عصبانی‌تر از چیزی که فکر می‌کنید، هستید. با ایجاد تغییر در این تفکرات که می‌گوید "باید همیشه" نیازهای دیگران را در رأس اولویتهایتان قرار دهید، تحول عظیمی در راستای بهبود و درمان خودتان ایجاد می‌کنید.
 - اگر امتیاز شما بین ۱۰ تا ۱۶ باشد: طرز فکر شما کمی به سمت راضی کردن دیگران و قرار دادن نیازهای آنها در اولیتی بالاتر از نیازهای خودتان، متمایل شده است. با اینکه به نظر می‌رسد درجات متوسطی از این باور که "دیگران باید در رأس اولویتهایتان باشند" در وجود شما به چشم می‌خورد، به اندازه کافی دانا هستید که نسبت به تصور و فرضیه بنیادی نهفته در پس "بیماری راضی کردن دیگران" در وجودتان هوشیار و آگاه باشید. تغییر دادن این باور خودمخرب که دیگران را برتر از شما می‌داند، کلید درمان راضی کردن دیگران است.
 - اگر امتیاز شما ۹ یا کمتر از آن باشد: گرایش شما به این باور که "نیازهای دیگران باید همیشه در اولیتی بالاتر از نیازهای خودتان قرار بگیرند"، خیلی کم است. البته اگر دچار بیماری راضی کردن دیگران باشید، رفتارهایتان خلاف این را نشان می‌دهند و به سؤالات آزمون پاسخ دقیق نداده‌اید. با اینکه ممکن است به طور آگاهانه باور نداشته باشید که دیگران از خودتان مهم‌تر

هستند، عادات مربوط به راضی کردن دیگران در وجود شما به چشم می‌خورند و نشان می‌دهند چنین باوری در گوشه‌ای از ذهن شما وجود دارد. سعی کنید که تناسب بین افکارتان و گرایش شما به خدمت کردن به دیگران را بهتر بشناسید و نسبت به آنها آگاه‌تر باشید. برای سرعت بخشیدن به روند بهبودتان، این دیدگاه را در خودتان تقویت کنید که "نیازهای خود شما نیز به اندازه نیازهای دیگران اهمیت دارند".

چگونه به دیگران یاد می‌دهید که از شما مراقبت نکنند؟

سارا که چهل سال سن داشت، یک همسر راضی‌کننده به تمام معنا و مادر چهار فرزند بود. او یک خانم کدبانو و مادری بود که تمام وقتش را در خانه می‌گذراند. به دلیل اینکه شوهرش در بیرون از خانه سخت کار می‌کرد تا هزینه‌های زندگی را تأمین کند، سارا به این باور رسیده بود که از لحظه‌ای که شوهرش از خانه خارج می‌شود تا شب که به خانه برمی‌گردد و به رختخواب می‌رود، این وظیفه اوست که تمام نیازهای شوهرش را برطرف کند. در ضمن، سارا از چهار فرزندش هم مراقبت و نگهداری می‌کرد.

سارا تقریباً در شرایط سختی بزرگ شده بود که در آن پدر و مادرش هردو شاغل بودند و در دو شیفت روز و شب مشغول به کار می‌شدند، به همین خاطر او می‌خواست فرزندانش از حضور مادر در خانه و پدری که هزینه‌های زندگی‌شان را تأمین می‌کند، بهره ببرند. بنابراین، سارا باور داشت که فرزندانش باید نقش بسیار کمی را در انجام کارهای خانه داشته باشند تا بتوانند در مدرسه عملکرد خوبی داشته باشند و با بچه‌های دیگر بازی و تفریح کنند.

اما با اینکه سارا نیت خیر و سخاوتمندانه‌ای داشت، رفتارهای راضی‌کننده‌اش نتیجه معکوس دادند.

طی چندین سال، سارا به برطرف کردن نیازهای خانواده‌اش ادامه داد، بدون اینکه از کسی درخواست کمک یا حمایت کند. سپس، پزشکان تشخیص دادند که او دچار روماتیسم مفصل شدید شده و به یک بستری کوتاه‌مدت در بیمارستان و پس از آن به شش هفته بستری اجباری خانگی نیاز دارد. پزشک سارا که یکی از دوستان صمیمی‌اش بود به او گفت: «از اینکه مثل یک خدمتکار دائم در خدمت اعضای خانواده‌ات باشی دست بردار!»

هنگامی که سارا از بیمارستان برگشت، از اینکه خانواده‌اش او را طرد کردند شوکه شد و عمیقاً آزرده‌خاطر شد. اعضای خانواده‌اش به جای اینکه رفتار محبت‌آمیزی داشته باشند و بخواهند سال‌ها خدمت و رسیدگی سارا را به همان شکل پاسخ بدهند، به خاطر دردسر و زحمتی که بیماری او ایجاد کرده بود، ابراز ناراحتی و دلخوری کردند.

در ابتدا، سارا به خاطر اینکه مریض شده بود و سربار خانواده‌اش شده بود احساس گناه کرد؛ اما خیلی زود با خشم و دلخوری که به سراغش آمد بر آن احساس گناه غلبه کرد.

راهکار کوتاه‌مدت سارا برای این مشکل، این بود که از مادرش بخواهد به منزل‌شان بیاید و کنار آنها بماند و تا زمانی که حال سارا خوب شود، از آنها مراقبت کند. با این حال زمانی که حال سارا بهتر شد، با اعضای خانواده‌اش جلسه‌ای تشکیل داد، تمام جرأت و جسارتش را جمع کرد و موضوعی که در تمام طول مدت بستری‌اش در رختخواب به آن فکر کرده بود را بیان کرد. او به خانواده‌اش گفت:

«من صددرصد خودم رو مسئول تبدیل کردن فرزندانم به بچه‌هایی لوس، خودخواه و خودمحور و تبدیل کردن شوهرم به مردی پرو و ناسپاس می‌دونم. اما از حالا به بعد همه چی عوض می‌شه.»

سارا اعلام کرد که او رسماً "اعتصاب کرده است". او گفت تا زمانی که هرکدام از آنها مسئولیتی را برای برطرف کردن بخشی از نیازهای خودشان و یکدیگر برعهده نگیرند، دیگر هیچ کاری برایشان انجام نمی‌دهد. او گفت: «خیلی غم‌انگیزه که حتماً باید مریض می‌شدم تا به اشتباهاتم پی ببرم. من فکر می‌کردم با کارهایی که انجام می‌دم و راضی کردن دیگران، همسر و مادر خوبی هستم. هیچ وقت اجازه نمی‌دادم که هیچ کدوم از اعضای خانوادم فکر کنند به چیزی نیاز دارم، تا اینکه مریض شدم و به دیگران احتیاج پیدا کردم. من به اطرافیانم یاد داده بودم که من رو نادیده بگیرند و فقط به فکر خودشان باشند.»

سارا حین روان‌درمانی‌اش که آن را برای غلبه بر بیماری راضی کردن دیگران آغاز کرده بود، به الگوهای مسئولیت‌پذیری که به دو دختر و دو پسرش یاد داده بود، فکر کرد.

او به من گفت: «هدف من از اینکه نقش و وظیفه‌ای رو توی خونه به اونا نمی‌دادم این بود که من به امور خونه رسیدگی کنم تا بچه‌هام بتونن تمام انرژی خودشون رو روی مدرسه و فعالیت‌های خودشون معطوف کنند. می‌خواستم بچه‌هام توان و پتانسیل کامل خودشون رو به دست بیارن؛ همه بچه‌هام هم پسرهام و هم دخترهام. من همیشه بهشون می‌گفتم که آرزوهای بزرگ داشته باشند تا بتونن به هر جایی که می‌خوان برسند. اما الان وقتی به این فکر می‌کنم که با کارای خودم چه الگو و مثالی رو بهشون نشون دادم، واقعاً می‌ترسم. من به دخترهام یاد داده بودم که خانوما مثل پادری هستن! حتی بدتر از اون، به پسرهام یاد داده بودم که چه طور پاهاشون رو روی اون پادری‌ها بذارن! این اون چیزی نیست که من می‌خواستم به اونا یاد بدم.»

او ادامه داد: «حالا متوجه شدم که اگه من رفتار محترمانه‌ای با خودم نداشته باشم، بچه‌هام یاد نمی‌گیرند که به من یا حتی خودشون احترام بذارن. زمانی که مادرم اومد خونه ما تا از من مراقبت کنه، نگرش تعدیل‌کننده‌ای رو به شکلی کاملاً جدی به من یاد داد. مادرم به من یادآوری کرد که وقتی توی خانواده والدینم رشد کردم با اینکه شرایط مالی سختی داشتیم، همدیگر رو دوست داشتیم و مراقب هم بودیم. من متوجه شدم که در حال بزرگ کردن چند تا آدم لوس و نر بودم. بنابراین، تصمیم گرفتم که تغییراتی رو توی چند بخش از زندگیم ایجاد کنم و الان اعضای خانوادم دارن تغییر می‌کنند، البته خیلی آهسته. مجبورم مجدداً به صورت دوره‌ای اعتصاب کنم تا به همه یادآوری کنم وظایف و مسئولیت‌هاشون رو انجام بدن.»

سارا در پایان صحبت‌هایش گفت: «بهترین بخش ماجرا اینه که واقعاً معتقدم خانوادم به خاطر اینکه باعث شدم به افراد بهتری تبدیل شوند، احترام زیادی برام قائلند و دوستم دارند.»

از یک لحاظ، بیمار شدن سارا برای او یک خوش‌شانسی محسوب می‌شد. هنگامی که سارا بیمار شد، توانست نخستین گام را در مسیر درمان بیماری راضی کردن دیگران در وجودش بردارد.

همچنین، ماجرای سارا نمونه بارزی از این حالت است که افراد راضی‌کننده با راضی کردن دائمی دیگران و برتر و مهم‌تر دانستن نیازهای آنها نسبت به نیازهای خودشان، از نیازهای خود غافل می‌شوند. فرد راضی‌کننده، به خودش یاد می‌دهد

که نیازهای خود را انکار کند و در همین حین، به صورت ناخودآگاه و غیرعمدی به دیگران یاد می‌دهد که آنها نیز از او مراقبت نکنند و اهمیتی برایش قائل نباشند. سارا نیز مانند تمام افراد راضی‌کننده‌ای که نقش مادری یا پدری دارند، پیام‌های فرهنگی و اجتماعی زیادی را دریافت می‌کرد که تمایل به "مادر خارق‌العاده بودن" و در اولویت قرار دادن فرزندانش را در وجود او تقویت می‌کردند. افراد دیگر، این عمل شایسته سارا را تحسین می‌کردند و او به خاطر دست پیدا کردن به نقشی که برای خودش تعریف کرده بود غرق در لذت می‌شد، تا اینکه به بهای سنگینی که برای رسیدن به این درجه پرداخته بود، پی برد.

شما می‌توانید به راحتی تبدیل به قربانی آن نوع شایستگی و از خودگذشتگی خودتان شوید. هرچه بیشتر نشان دهید که قادر به انجام کارهای زیادی هستید، دیگران بیشتر از شما توقع دارند و یا اجازه می‌دهند که برایشان کارهای بیشتری را انجام دهید. با این حال، سرانجام چرخه شوم و منحوس راضی کردن دیگران و قرار دادن دیگران در رأس اولویت‌هایتان، باعث ایجاد استرس، خستگی، فرسودگی و افسردگی در وجود شما می‌شود. در این هنگام، دچار افسردگی و ناامیدی محض می‌شوید و نیازهای‌تان فریاد می‌کشند تا صدایشان به گوش دیگران برسد. اما نیازهای شما نیز مثل سارا ممکن است در تاریکی فریاد بکشند و کسی نباشد که پاسخی به آنها بدهد.

آیا مراقبت کردن از خودتان، کار خودخواهانه‌ای است؟

اکثر افراد راضی‌کننده تفکری کاملاً دوقطبی (متشکل از منفی مطلق و مثبت مطلق) دارند و واژه‌هایی غیرمعمول و ناهنجار را راجع به "مراقبت کردن از نیازهای دیگران" در مقابل "مراقبت کردن از خودشان" در ذهن خود دارند. حتی واژه "در مقابل" نیز در جمله قبلی مفهوم انتخابی "یا این، یا آن" و "یا همه، یا هیچ" را با خود دارد.

ظاهراً در ذهن شما این دو گزینه بدین معنا هستند که شما یا ۱) می‌توانید کاملاً "غیرخودخواه" باشید و به معنای واقعی "از خودگذشته" باشید و همیشه نیازهای دیگران را در اولویتی بالاتر از نیازهای خودتان قرار دهید؛ و یا ۲) می‌توانید کاملاً خودخواه باشید و همیشه نیازهای خودتان را در رأس اولویت‌های خودتان قرار دهید و حتی دیگران را زیر پا بگذارید یا کسانی که مانعی بر سر راه خواسته‌های شما هستند را سرکوب و لگدمال کنید.

مشخص است که شما به عنوان یک فرد راضی‌کننده، گزینه اول را انتخاب می‌کنید.

بدین ترتیب، اینکه همیشه نیازهای دیگران را در رأس اولویت‌های خود قرار دهید حتی به قیمت قربانی کردن نیازهای خودتان، جوهره و نتیجه اصلی "سندرم راضی کردن مردم" به شمار می‌رود. با این حال، اگر شما می‌دانستید که با از خودگذشتگی کردن بیش از حد در واقع نیازهای دیگران را در معرض خطر "برآوردن نشدن" توسط شما قرار می‌دهید، باز هم بر انجام این از خودگذشتگی اصرار می‌کردید؟

به این قیاس و تشبیه توجه کنید: تصور کنید مسئولیت ویژه غذا دادن به هفت کودک نوپا را به مدت یک ماه به شما سپرده‌اند. مأموریت شما این است که مطمئن شوید این کودکان گرسنه نمی‌مانند.

برای دستیابی به این هدف، در هر وعده غذایی هر چقدر غذا که بچه‌ها بخوانند بخورند را به آنها می‌دهید. به جای اینکه خودتان هم غذا بخورید، تصمیم می‌گیرید سهم غذای خودتان را به همراه ته‌مانده غذای آن بچه‌ها نگه دارید تا اگر آنها قبل از وعده بعدی گرسنه شوند، به آنها بدهید. شما خودتان را به شدت ملزم می‌کنید که گرسنگی آن بچه‌ها را مهم‌تر از گرسنگی خودتان بدانید و به خودتان آموزش می‌دهید که نشانه‌های گرسنگی در وجود خودتان را نادیده بگیرید. در واقع، از آنجا که غذا دادن به آن بچه‌ها را نیاز اصلی "خودتان" می‌دانید، تصمیم می‌گیرید که به کلی از خیر غذا خوردن بگذرید.

هرچند، سرانجام به دلیل گرسنگی کشیدن بدن‌تان به قدری ضعیف می‌شود که دیگر نه توانایی غذا پختن برای بچه‌ها را دارید و نه توانایی غذا دادن به آنها را. بدین ترتیب، علی‌رغم نیت خیر و بشردوستانه‌ای که از برتر دانستن نیازهای آن بچه‌ها نسبت به نیازهای خودتان دارید، مأموریت شما با شکست روبه‌رو خواهد شد. بنابراین، واضح است که شیوه عملکرد شما ایرادی دارد.

به همین شکل، نیاز اصلی و بنیادی شما به عنوان یک فرد راضی‌کننده، این است که مراقب نیازهای دیگران باشید و آنها را برطرف کنید. اما با بی‌توجهی کردن به سلامت و تندرستی خودتان، وجود خود را به عنوان فردی که مسئول مراقبت و نگهداری از دیگران است به خطر می‌اندازید و با این کار، عزیزان‌تان را نیز به شکل غیرعمدی و ناخودآگاه در معرض خطر قرار می‌دهید.

◀ هنگامی که به قیمت نابودی خودتان دائماً از دیگران مراقبت می‌کنید و خودتان را دچار استرس و خستگی مفرط می‌کنید، در اصل خواستار بیمار شدن، افسردگی، استرس و سایر مشکلات جدی هستید.

گزینه سومی هم وجود دارد که می‌تواند برای هر کسی بهترین گزینه باشد و آن این است که تحت وضعیت "علاقه به خود به شکلی واضح و آگاهانه" عمل کنید. این بدان معناست که شما مراقبت خوبی از خودتان به عمل بیاورید، حتی گاهی اوقات نیازهای خودتان را در رأس اولویت‌هایتان قرار دهید، اما گاهی اوقات هم هم‌زمان با مراقبت از خودتان، نیازها و تندرستی دیگران را نیز در نظر بگیرید. بدین طریق، مراقبت کردن شما از خودتان به نفع دیگران هم هست و می‌توان گفت هنوز هم به نفع نیازهای آنها عمل می‌کنید. "علاقه به خود به شکلی واضح و آگاهانه" برخلاف خودخواهی، از عذاب کشیدن دیگران به خاطر خستگی و بیماری شما جلوگیری می‌کند.

برخلاف تصورات، برای اینکه بتوانید کارهای الزامی و ضروری که تعیین کرده‌اید تا برای نزدیکان‌تان انجام دهید را به نحو احسن به انجام برسانید، باید بتوانید از خودتان مراقبت کنید. اما مشکلی که اکنون با آن مواجه هستید، این است که راضی کردن دیگران طی چندین سال باعث شده است قادر به شنیدن ندای درون و نیازهای خودتان نباشید.

هیچ کس یک فرد "بیش از حد بخشنده" را دوست ندارد

یکی از سخت‌ترین درس‌هایی که یک فرد راضی‌کننده باید یاد بگیرد این است که تبدیل کردن خودتان به یک "جان‌نثار"، راه خوب و موفقیت‌آمیزی برای دوست‌یابی نیست. در واقع، برای اکثر انسان‌های فانی خیلی سخت است که "قدیسه‌ای" که خودش را منزه می‌داند و از آنها مقدس‌تر است و به جمع آنها وارد شده را دوست داشته باشند.

شما به عنوان یک فرد راضی‌کننده، ممکن است در روابطی که در آنها بیشتر نقش بخشنده و ارائه‌دهنده را ایفا می‌کنید و کمتر دریافت می‌کنید، احساس امنیت بیشتری داشته باشید. همچنین، ممکن است این باور اشتباه و ناهنجار را در ذهن

خود داشته باشید که می‌گوید "بخشیدن و ارائه دادن همیشه بهتر از دریافت کردن است"؛ حتی در ارتباطات خود با اعضای خانواده و دوستان‌تان.

با اینکه خیرخواهی و نوع دوستی افکار بسیار مثبت و قابل تحسینی هستند، اشتباه کار اینجاست که واژه‌هایی با مفهوم "فدا کردن خود" و "بخشنده بودن بدون اجر و پاداش" را وارد روابط شخصی خود می‌کنید. زمانی که دائماً از خودتان برای دوستان و اعضای خانواده‌تان مایه می‌گذارید و اجازه نمی‌دهید که دیگران در ازای این محبت شما برای‌تان کاری انجام بدهند، در واقع به طور عمدی یا غیرعمدی خودتان را در معرض سوءاستفاده و طرد شدن قرار می‌دهید. با حفظ کردن موضعی سرسختانه به عنوان یک فرد "ارائه‌دهنده" که حاضر نیست در قبال محبت‌هایش دیگران لطفی در حق او بکنند، لذت و حس خوب اینکه دیگران هم در ازای زحمات شما کاری برای‌تان انجام بدهند را از آنها دریغ می‌کنید.

◀ هنگامی که به میزان خارق‌العاده‌ای در حق دیگران بخشندگی به خرج می‌دهید و همچنان علاقه‌ای ندارید که در قبال آن چیزی دریافت کنید، دیگران نسبت به قصد و نیت شما از انجام این کارها دچار شک و ابهام می‌شوند.

با این که ممکن است قصد شما از این کارها به اشتراک گذاشتن بخت و اقبال نیک خودتان با دیگران باشد، احتمال دارد با ایجاد این حس در مخاطب خودتان که "او ارزش و شایستگی جبران محبت شما را ندارد"، به شکل ناخواسته و غیرعمدی او را تحقیر کنید و برنجانید. یا ممکن است طرف مقابل‌تان فکر کند هدف شما از این محبت‌های بیش از حد، "خریدن محبت و دوستی" او است که در آن هم ارائه‌دهنده و هم دریافت‌کننده این محبت، بی‌ارزش و حقیر می‌شوند.

افراد راضی‌کننده‌ای که به از خودگذشتگی محض و یا نادیده گرفتن خود معتقدند، می‌توانند به شکل غیرعمدی و ناخودآگاه کاری کنند که دیگران حس خجالت، معذب بودن و حتی تحقیر شدن پیدا کنند. وقتی نیازهای دیگران را تا حدی بر نیازهای خودتان برتر می‌دانید که غافل بودن شما از خودتان کاملاً واضح و آشکار می‌شود، باعث می‌شوید دیگران به شدت احساس گناه کنند. با اینکه امکان دارد دیگران شما را یک فرد "فداکار واقعی" بدانند، ممکن است مایل باشند که شما این فداکاری‌ها را در جای دیگری انجام دهید، نه برای آنها.

در نهایت، هنگامی که کارهای خیر و محبت‌آمیزی برای دیگران انجام می‌دهید اما اجازه نمی‌دهید که آنها در قبال آن کاری برای‌تان انجام دهند، اثرات غیرعمدی اما منفی و مخربی بر دیگران می‌گذارد و باعث می‌شوید که خودشان را به شما بدهکار یا مدیون بدانند. علی‌رغم اینکه ممکن است شما از این کار خود نیت خیری داشته باشید، دیگران که دریافت‌کننده لطف شما هستند امکان دارد احساس دلخوری یا خشم پیدا کنند؛ چون شما آنها را در موقعیتی قرار داده‌اید که در آن راحت نیستند.

◀ اگر به دیگران اجازه بدهید که محبت شما را جبران کنند و در قبال بخشش شما برای‌تان کاری انجام دهند، لطف بزرگ‌تری در حق آنها کرده‌اید و خیلی بهتر از این است که آنها را زیر قرض یا دین خودتان نگه دارید.

بهای پنهانی که برای خدمت کردن به دیگران می‌پردازید

ماجرای زندگی سارا و افراد راضی‌کننده‌ای مثل او تا چه حد رایج و متداول است؟ حقیقت این است که ماجراهایی شبیه به ماجرای سارا خیلی هم غیرمعمول و کمیاب نیستند. به نظر می‌رسد که هنگام شروع روند راضی کردن دیگران انگیزه او هرچه که بوده، نتیجه آن چیزی که سارا انتظار داشت "نبوده است". در واقع همان طور که میراندا هم بارها پی برد، نتایج چنین روندی همیشه غم‌انگیز است. با این حال غم‌انگیزتر از آن نتایج، این است که این نتایج واقعاً قابل پیش‌بینی هستند.

میراندا سی و پنج سال داشت و واقعاً نمی‌دانست که چرا هنوز مجرد است. او ظاهراً در زمینه جذب کردن مردان و یا علاقه‌مند شدن آنها به او مشکلی نداشت. در واقع، اکثر مردهایی که میراندا با آنها آشنا می‌شد، بسیار مشتاق شناختن او بودند... حداقل برای مدتی. اما هیچ کدام از روابط میراندا ماندگار نشدند. هر مردی که میراندا با او آشنا می‌شد، دیر یا زود به این رابطه پایان می‌داد.

چیزی که واقعاً باعث سردرگمی و اندوه میراندا می‌شد، این بود که برقرار کردن رابطه‌ای موفقیت‌آمیز و پایدار با یک مرد، مهم‌ترین خواسته او در زندگی بود. او متوجه اشتباه خودش نبود، چون به خصوص زمانی که با یک آقا وارد رابطه می‌شد، تبدیل به یک فرد راضی‌کننده دو آتیشه و حرفه‌ای می‌شد.

نکته عجیب و متناقض این است که میراندا همیشه نیازهای مردان را در رأس اولویت‌های خودش قرار می‌داد و از نیازهای خودش غافل می‌شد و با این کار، همان نتیجه‌ای را رقم می‌زد که دائماً سعی داشت از آن پرهیز کند. با این حال، علی‌رغم اینکه چندین سال بود روابط میراندا به شکل مکرر به جدایی ختم می‌شدند، او هنوز به این موضوع توجه نکرده بود که چگونه هنگام مواجهه با مردان، تبدیل به فردی خودمخرب و راضی‌کننده می‌شود و بدون اینکه فکر کند، به مردها خدمت می‌کند.

او در حالی که هنوز هم دیدگاه خود را سفت و سخت قبول داشت، گفت: «من مجبورم که مرد زندگیم رو در رأس اولویت‌هام قرار بدم و هر کاری که می‌تونم رو برای خوشحال و راضی کردن اون انجام بدم، وگرنه دیگه دوستم نداره.»

بنابراین، به محض اینکه میراندا به مرد جدیدی علاقه‌مند می‌شد، خودش را در جایگاه فردی مطیع و خدمتگزار قرار می‌داد. او به مرد زندگی‌اش بیش از حد توجه و محبت می‌کرد و او را به شکلی افراطی تحسین می‌کرد. میراندا معتقد بود برای اینکه لایق عشق یک مرد باشد، باید ثابت کند که همیشه نیازهای آن مرد را در رأس اولویت‌های خودش قرار می‌دهد.

بدین ترتیب، میراندا سوگند یاد می‌کرد که برای شاد و راضی کردن نامزدش، هر کاری را انجام بدهد، هر جایی که او بخواهد برود و خودش را با هر درخواست یا اشتیاقی که او دارد، سازگار کند. او هر فیلم یا برنامه تلویزیونی که نامزدش می‌خواست را تماشا می‌کرد و هر نوع غذایی که نامزدش دوست داشت را در رستوران مورد علاقه او می‌خورد. اگر نامزدش می‌خواست، میراندا برای او آشپزی می‌کرد و اگر نمی‌خواست و گرسنه نبود، هر دوی آنها از غذا خوردن صرف‌نظر می‌کردند.

هنگامی که نامزد میراندا در باشگاه ورزش می‌کرد، میراندا تبدیل به یک دوستدار و طرفدار ورزش می‌شد و اگر آن مرد تنبیل و بی‌کار بود، میراندا هم روی مبل کنار او می‌نشست و اوقات خودش را به بطالت می‌گذراند. میراندا طوری لباس می‌پوشید که نامزدش را خوشحال و راضی کند و با کمال میل مدل مو و آرایشش را طبق سلیقه او تغییر می‌داد؛ و یا ظاهرش را طوری تنظیم می‌کرد که دقیقاً طبق سلیقه نامزدش باشد.

نظرات میراندا همیشه در اولویت دوم قرار داشتند و نظرات مرد زندگی‌اش در اولویت اول. در واقع، میراندا خودش را تقریباً با تمام چیزهایی که نامزدش باور داشت، "تطبیق می‌داد" و حتماً به نامزدش می‌گفت که او چقدر باهوش و جذاب است.

تقریباً تمام مردانی که میراندا با آنها آشنا می‌شد، جذب زیبایی و دلربایی ظاهر او می‌شدند و به او علاقه پیدا می‌کردند. میراندا این توانایی را داشت که به هر مردی حس خاص بودن بدهد، چون به آنها می‌گفت که از نظر او باهوش، بالاستعداد، جذاب و دوست‌داشتنی هستند. اما به مرور زمان، آن شور و اشتیاق اولیه مردها کم‌رنگ می‌شد.

حقیقت تلخ این است که همان طور که یک بار گرتروود استین^۱ در مورد شهر اوکلند و کالیفرنیا گفته بود: «در آنجا، هیچ چیز وجود ندارد»^۲ مردها پس از مدت تقریباً کوتاهی، پی می‌بردند که تعریف و تمجیدهای افراطی میراندا که بیشتر شبیه به چاپلوسی هستند و سازگار شدن‌های تسلیم‌گونه‌اش، او را تبدیل به فردی ملال‌آور و آزاردهنده می‌کنند.

میراندا هیچ نظر یا پیشنهادی از خودش ارائه نمی‌داد و این کار او اصلاً نشانگر سازگاری فکری و ذهنی او با طرف مقابلش نبود، بلکه او فقط مانند آینه افکار نامزدش را منعکس می‌کرد و از خودش ایده‌ای نداشت. از آنجا که هر بار که میراندا با فرد جدیدی آشنا می‌شد علایق و فعالیت‌هایش تغییر می‌کردند، او هیچ‌وقت واقعاً یک فعالیت مورد علاقه واقعی و پایدار، استعدادی تقویت شده و یا حتی یک نیاز مشخص و منحصر به فرد برای خودش نداشت و تنها نیاز او این بود که "نیمه کامل‌کننده" یک مرد باشد. اما به جای اینکه میراندا یک نیمه مکمل و مستقل باشد، صرفاً تبدیل به یک فتوکیبی یا رونوشت از نامزدش می‌شد؛ فقط با این تفاوت که او مؤنث بود و نامزدش مذکر. در نتیجه، میراندا نقش بسیار کم‌رنگی در توسعه پیدا کردن و تازگی داشتن تجربیات یک مرد و یا گسترش پیدا کردن محدوده دانش او داشت.

۱. Gertrude Stein: رمان‌نویس آمریکایی

۲. There is no there there: منظور نویسنده از این جمله این بود که منزل کودکی‌اش واقع در کالیفرنیا دیگر وجود ندارد، اما در اینجا منظور هریت بریکر از آوردن این جمله، اشاره به پوچ و تهی بودن فرد راضی‌کننده مذکور است.

در نهایت شخصیت راضی‌کننده میراندا برای نامزدش، مانند باری سنگین بر شانه‌های آن مرد می‌شد و او را آزار می‌داد. میراندا باور داشت که با قرار دادن مرد زندگی‌اش در رأس اولویت‌هایش، نشان می‌دهد که مشتاق است هرچه که آن مرد می‌خواهد را در اختیار او قرار بدهد و هر کاری که او بخواهد را برایش انجام دهد. اما حقیقت این است که میراندا نمی‌توانست چیزی که یک مرد سالم و عادی بیش از هر چیزی خواهان آن است و به آن نیاز دارد را به او ارائه دهد: توانایی میراندا در اشتراک‌گذاری خود واقعی‌اش، فقط به این دلیل که میراندا خودش را خوب می‌شناسد و چیزی که هست را دوست دارد.

حساس بودن نسبت به نیازهای دیگران

شاخک‌های شما به عنوان یک فرد راضی‌کننده، از لحاظ درک محیط اطراف‌تان طوری برنامه‌ریزی شده‌اند که نسبت به نیازها، ترجیحات، علایق، درخواست‌ها و توقعات دیگران حساس هستند و آنها را می‌شناسند. در این حالت "صدای" روان‌شناختی و فکری نیازهای دیگران در ذهن شما بسیار بلند می‌شود، اما صدای نیازهای خودتان تا حدود زیادی پایین می‌آید و کم می‌شود؛ حتی به تدریج ساکت و خاموش می‌شود.

گاهی اوقات، نیازها یا درخواست‌های دیگران به شکل شفافی بیان می‌شوند، اما در مواقع دیگر هیچ نیاز یا زحمتی به طور واضح بیان نمی‌شود و بر دوش شما قرار نمی‌گیرد. با این حال، همچنان احساس می‌کنید که لزوماً باید به نیازهای ناگفته دیگران هم پاسخ بدهید.

رادار روان‌شناختی شما دائماً در حال بررسی فضای بین شما و دیگران است تا هم نیازهای بیان شده "و هم نیازهای بیان نشده" آنها را تشخیص بدهید. این نیازهای ریزبینانه و ناگفته‌ای که در افراد دیگر وجود دارند، در لابه‌لای درخواست‌های دائمی دیگران از شما جای گرفته‌اند؛ همان افرادی که به آنها یاد داده‌اید همیشه نیازمند و خواهان توجه شما باشند.

با اینکه تعداد و محدوده نیازهای دیگران به شما در گفتار بسیار زیاد و گسترده است، منابعی که شما برای پاسخگویی به این نیازها در اختیار دارید محدود هستند. شما فقط یک نفر هستید و مدت زمانی که در اختیار دارید فقط به این میزان است که تصمیم بگیرید چند ساعت در روز پیاده‌روی کنید. انرژی شما

نیز با اینکه زیاد است، محدود هم هست. علی‌رغم این محدودیت، به دلیل اینکه شما اولویت‌های خودتان را طبق این اصل ساده اما خود مخرب تعیین می‌کنید که "دیگران باید در رأس اولویت‌هایتان قرار بگیرند و خود شما باید در اولویت پایین‌تر و یا حتی آخر قرار داشته باشید"، نمی‌توانید مسئولیت خود را به نحو احسن و یا به شکلی مؤثر انجام دهید. شما اگر هم به ندرت درخواست کمک یا حمایت کنید، پیش‌بینی می‌کنید که با این کارتان تنبیه و یا طرد خواهید شد. در ضمن، تقریباً هیچ وقت در مورد شرط و شروط مربوط به برطرف کردن یک نیاز یا درخواست مذاکره نمی‌کنید، چون انجام این کار مستلزم مطرح کردن نیازهای خودتان هم هست و در نتیجه، از دید شما صحبت کردن در مورد نیازهای‌تان به منزله قرار گرفتن در معرض خطر "تأیید نشدن" و یا "متهم شدن به خودخواه بودن" است.

اگر توانایی "نه" گفتن، سپردن مسئولیت‌هایی به دیگران، اولویت‌بندی صحیح، مذاکره در مورد شرط و شروطها و کمک خواستن را نداشته باشید، سیل درخواست‌های دیگران از شما بدون هیچ محدودیتی و بدون اینکه تعدیل شوند به سوی شما جاری می‌شود. همچنین، تلاش‌های وسواس‌گونه و بی‌اختیار و البته بیهوده شما برای راضی کردن همه مردم، فقط باعث سنگین‌تر شدن بار مسئولیت و نیازهای دیگران بر شانه‌های شما می‌شود. زمانی که چنین بار سنگین و سهمگینی روی شانه‌هایتان قرار می‌گیرد، توانایی شما برای برطرف کردن آن نیازها مختل می‌شود و به شدت آسیب می‌بیند.

تأثیرات روحی و روانی این آسیب، واقعاً جدی هستند. اولاً، استرس شدید حاصل از زحمت زیاد آن نیازها، هم سلامت جسمی شما را به خطر می‌اندازد و هم سلامت عاطفی و احساسی‌تان را. دوماً، احترام و عزت نفس شما متلاشی می‌شود، چون احساس می‌کنید صلاحیت و کفایت لازم برای برطرف کردن نیازهای روزافزون دیگران را ندارید؛ همان نیازهایی که در واقع حاصل عادات مربوط به بیماری راضی کردن دیگران در وجود خود شما هستند. با این حال، باز هم از وسواس و حساسیت ناخودآگاهی که نسبت به در اولویت قرار دادن دیگران دارید و کنترل وجود شما را در دست گرفته است، دلسرد نمی‌شوید.

جلب کردن عشق و محبت دیگران، در دنیایی خطرناک

شما به عنوان یک فرد راضی کننده که چنین بهای روحی - روانی و جسمی سنگینی را می پردازید، چرا هنوز هم شدیداً به این اصل ناهنجار باور دارید که "دیگران باید در رأس اولویت های شما باشند؟" برای پاسخ به این سؤال، نیاز به بررسی موضوعی داریم که روان شناسان شناختی، آن را "فرضیه های خاموش"^۱ و یا افکاری بنیادی و زیرساختی می نامند که اصل "دیگران باید در رأس اولویت ها باشند" را پایه و اساس عملکرد فرد قرار می دهند.

به همراه باوری که به شما می گوید دیگران باید در رأس اولویت هایتان قرار داشته باشند، تهدید نهفته ای نیز در گوشه ذهن شما وجود دارد: اگر نیازهای دیگران را در اولویتی بالاتر از نیازهای خودتان قرار ندهید، دیگران شما را طرد می کنند، شما را خودخواه می پندارند، ترک تان می کنند، تأییدتان نمی کنند و یا به شیوه های دیگری تنبیه تان می کنند. اگر این مشکل را در سطح عمیق تری مورد بررسی قرار دهیم، خواهیم دید که این تهدید از این دیدگاه فرد سرچشمه می گیرد که: دنیای افراد دیگر، لزوماً دنیای خطرناکی است. بر اساس "فرضیه های خاموش شما"، دنیای دیگران قلمرو افرادی است که با قدرت زیاد خود مشغول کنترل کردن، ابراز نیاز کردن، طرد کردن، استثمار و تنبیه کردن هستند. شما به گمان خودتان باید فقط به آنها خدمت کنید و دائماً نیازهایشان را برطرف کنید، حتی اگر در اکثر مواقع به قیمت قربانی کردن نیازهای خودتان تمام شود. بنابراین، تعجبی ندارد که حتی فکر کردن به اینکه نیازهای خودتان را قبل از نیازهای دیگران برآورده کنید، وجود شما را مملو از هراس، اضطراب و احساس گناه می کند.

یکی از بهترین روش های آشکار کردن افکار منفی و فرضیه های خاموش شما، این است که از خودتان بپرسید اگر وجود خودتان را همیشه صرف راضی کردن دائمی دیگران نمی کردید، چه اتفاقی می افتاد؟ اگر دیگران را در رأس اولویت های خودتان قرار نمی دادید یا هر کاری که از دستتان برمی آمد را برای خوشحال و راضی کردن دیگران انجام نمی دادید، چه می شد؟

اگر شما هم مثل اکثر افراد راضی کننده باشید، باور دارید که اگر دیگران را در رأس اولویت های خودتان قرار ندهید، شما را خودخواه می دانند. علاوه بر این،

باور دارید که اگر خودخواه باشید، لیاقت و شایستگی عشق را ندارید. سرانجام، به این نتیجه می‌رسید که افراد خودخواه که دوست‌داشتنی و محبوب نیستند، رها می‌شوند و تنها می‌شوند و تنها شدن هم عذاب‌آور است. بنابراین، فرضیه‌های خاموشی که در پس این سیستم ارزش‌گذاری ناهنجار ذهن شما نهفته‌اند، عبارتند از:

۱- دنیای دیگران جای امنی نیست؛ اگر نیازهای دیگران را برطرف نکنید، پیامدهای منفی و تلخی در انتظارتان هستند.

۲- عشق و توجه، چیزهایی هستند که باید به وسیله مایه گذاشتن دائمی و همیشگی از خودتان برای دیگران و تلاش برای راضی کردن آنها به دست بیاورید.

۳- اگر از خودتان برای دیگران مایه نگذارید و نیازهای آنها را مهم‌تر از نیازهای خودتان ندانید، شما را فرد خودخواهی می‌دانند.

۴- مردم آدم‌های خودخواه را رها می‌کنند و آنها تنها می‌مانند و عذاب می‌کشند.

این فرضیه‌های منفی، مفهوم برتری و ارجحیت داشتن دیگران بر شما به عنوان نوعی از وفادار بودن شما به آنها را در ذهن‌تان تشدید می‌کنند. به عبارت دیگر، در دیدگاهی که شما به عنوان یک فرد راضی‌کننده نسبت به دنیا دارید، بدیهی است که دیگران و نیازهایشان طبق تعریف ذهنی‌تان، مهم‌تر از شما و نیازهایتان هستند.

اما اگر این دیدگاه شما نسبت به دنیا نادرست باشد چه؟ این دیدگاه کمی اغراق‌آمیز و منفی‌گرایانه است، این طور نیست؟

تعدیل نگرش: قرار دادن دیگران در رأس اولویت‌های خود

در این بخش، یک سری عبارات اصلاحی و جایگزین را ارائه می‌دهم که با عقیده سَمی "دیگران باید در رأس اولویت‌ها باشند"، در تضاد هستند. به یاد داشته باشید که حتی تغییر دادن فقط یک تفکر منفی، می‌تواند نقطه آغاز یک فرایند کامل در راستای درمان بیماری راضی کردن دیگران در وجود شما باشد.

- اگر همیشه نیازهای دیگران را در اولیتی بالاتر از نیازهای خودتان قرار دهید و نتوانید از خودتان مراقبت کنید، فرصتی عالی فراهم شده است تا طوری صدمه ببینید که دیگر هرگز نتوانید از عزیزان‌تان مراقبت کنید!

- اینکه هم از دیگران مراقبت کنید و "هم" در عین حال مراقب خودتان باشید، کاملاً ممکن و شدنی است.
- بین "خودخواه بودن" و "عمل کردن بر اساس علاقه داشتن آشکار و واضح به خود"، تفاوت زیادی وجود دارد.
- شما مجبور نیستید کنار کسانی باشید که کنترل‌گر، تنبیه‌کننده، طردکننده و استثمارگر هستند. شما در مورد کسانی که در اطراف شما هستند و به آنها نزدیک هستند، حق انتخاب دارید.
- اگر خودتان را اسیر باورها و رفتارهای خودمخرب و مربوط به راضی کردن دیگران کرده باشید، در اصل خودتان را بنده و برده دیگران کرده‌اید.
- بخشیدن و ارائه دادن، همیشه هم بهتر از دریافت کردن نیست. بهترین و متعادل‌ترین حالت در یک رابطه این است که "هم ارائه‌دهنده و هم دریافت‌کننده باشید".
- نیازها، خواسته‌ها و عقاید شما نیز به اندازه دیگران اهمیت دارد. حتی نیازها، خواسته‌ها و عقاید شما می‌توانند از دید شما مهم‌تر از دیگران باشند.
- اگر نتوانید به عزیزان‌تان یاد بدهید که خود شما هم نیازهایی دارید و آنها هم باید برای کمک به شما در برطرف کردن نیازهایتان مسئولیتی را برعهده بگیرند، خودتان را در معرض خطر مشکلات و ناامیدی‌های فراوانی قرار می‌دهید.

فصل پنجم

در مورد اهمیت کارهایی که انجام می‌دهید، اغراق می‌کنید

اگر شما هم مثل اکثر افرادِ راضی‌کننده باشید، ارتباط خاصی با "زمان" دارید. شما هرگز زمان کافی برای آرامش پیدا کردن، خوش گذراندن، انجام دادن کارهای لذت‌بخش و یا وقت گذاشتن برای خودتان ندارید. از طرف دیگر، انگار زمان شما برای انجام وظایف‌تان دائماً بیشتر می‌شود، به‌خصوص زمانی که این وظایف مربوط به کارهایی باشند که برای دیگران انجام می‌دهید.

بدون شک، شما "فهرست وظایف" طاقت‌فرسا و مفصلی مانند فهرست وظایف هرکول را برای خود می‌نویسید؛ فهرستی که احتمالاً تا پایان روز موفق به انجام تمام موارد آن نخواهید شد. به ندرت پیش می‌آید که به خاطر خدمت‌هایی که ارائه می‌دهید و نتایج مثبت آنها، ارزش و اعتبار کافی برای خودتان قائل شوید و همیشه به شکلی سختگیرانه و با گفتن عباراتی مثل "باید" و "مجبورم" و استانداردهای کمال‌گرایانه‌ای که برای ارزیابی خودتان دارید، خودتان را وادار به کار و تلاش بیشتر می‌کنید.

در واقع شما به عنوان یک فرد راضی‌کننده، هویت خود، عزت‌نفس و احترام خود و حتی لیاقت و شایستگی خودتان برای تجربه کردن عشق را بر اساس کارهایی که برای دیگران انجام می‌دهید، می‌سنجید. در حقیقت، اغلب اوقات این‌طور به‌نظر می‌رسد که هویت و اصل وجود شما، "کارهایی" است که انجام می‌دهید.

وقتی همه کارها را خودتان به تنهایی انجام می‌دهید

یکی از پیامدهای سرچشمه گرفتن اصل وجود و هویت شما از کارهایی که برای دیگران انجام می‌دهید، این است که شما نمی‌توانید مسئولیت‌هایی را به دیگران بسپارید. نتیجه خطرناک مسئولیت ندادن به دیگران این است که هم در زندگی شخصی و هم در محل کار دچار استرس و اضطراب شدید می‌شوید.

اگر کارها را به تنهایی و بدون کمک و حمایت کافی از سوی دیگران انجام دهید، وقت، انرژی و منابع وجودتان بالاخره به شکل اجتناب‌ناپذیری تحلیل می‌روند و به اتمام می‌رسند. در این هنگام تمام ذخایر انرژی شما به پایان می‌رسند و متوجه می‌شوید که تحت استرس شدیدی در حال بیگاری کشیدن از خودتان بوده‌اید و سعی داشته‌اید که بیشتر و بیشتر از خودتان کار بکشید تا حس کافی نبودن و بی‌کفایتی عمیق خودتان که محصول همان استرس است را جبران کنید.

استرس، تأثیرات واگیرداری را نیز به وجود می‌آورد. استرس، به نزدیکان شما نیز سرایت می‌کند و نه تنها سلامت جسمی و عاطفی شما را به خطر می‌اندازد، بلکه سلامت افراد خانواده، همکاران، دوستان و به طور کلی هر کسی که با شما در ارتباط است را نیز در معرض خطر قرار می‌دهد. در ضمن، استرس می‌تواند تأثیر منفی و مخربی را بر شخصیت "مهربان" شما که آن را با دقت پرورش داده‌اید نیز بگذارد؛ چون شما را وادار به فریاد زدن و بدرفتاری می‌کند و نسخه‌ای کم‌ظرفیت و عصبی از شخصیت راضی‌کننده شما که شبیه به کابوس است را به نمایش می‌گذارد.

ممکن است دلایل شما برای نسپردن مسئولیت به دیگران به خصوص در محل کار، بسیار پیچیده باشند. اولاً، امکان دارد که به دنبال کنترل کردن شدید و همه‌جانبه کار یا پروژه خود باشید. با ندادن هیچ مسئولیتی به دیگران، ممکن است خواهان دریافت تمام اعتبار و تحسین‌های مربوط به نتایج موفقیت‌آمیز یک کار یا پروژه باشید. اما این را به یاد داشته باشید که اگر پروژه شما به موفقیت نرسد، تمام سرزنش‌ها و بازخوردهای منفی آن نیز فقط متوجه شماست.

امکان دارد تمایل نداشتن خودتان به سپردن مسئولیت‌هایی به دیگران را با این گلابه توجیه کنید که "هیچ‌کس نمی‌تواند کار شما را به اندازه خودتان درست و دقیق انجام دهد". با وجود اینکه امکان دارد این تصور شما درست باشد، انجام دادن کارهای‌تان به تنهایی و بدون کمک دیگران اثرات منفی چشمگیری را بر شما

می‌گذارد، به خصوص زمانی که همکاران یا کارمندان تان مایلند با شما همکاری کنند.

زمانی که کنترل کاملی روی کار خود دارید و هرگز بخشی از این مسئولیت و پاسخگو بودن در قبال آن را به شخص دیگری نمی‌سپارید، دیگران را از یادگیری، توسعه دادن مهارت‌هایشان، پیشرفت در کارشان و بهره بردن مساوی از مزایای موفقیت‌آمیز بودن کار و ارتقاء عزت‌نفس‌شان منع می‌کنید. احتمالاً به هیچ وجه آمادگی این را ندارید که عدم تمایل شما به سپردن مسئولیت به کارمندان تان، باعث رنجش آنها شود و به همین خاطر در انجام کارهای شان بدقولی و کوتاهی کنند.

سپردن مسئولیت به دیگران، شما را درگیر برنامه‌ریزی و مدیریت تمام بخش‌ها و جزئیات کارتان می‌کند. زمانی که خودتان همه کارها را انجام می‌دهید، ممکن است احساس امنیت بیشتر و حتی اضطراب کمتری داشته باشید، اما با این حال احتمال دارد این خطر را به وجود بیاورید که افرادی که مسئول امور اجرایی کارتان هستند همیشه شما را یک مدیر و برنامه‌ریز بدانند، نه یک فرد رهبر و پیشگام.

این تصویر مخربی که در ذهن کارمندان شما ایجاد می‌شود، یک سد و مانع نامرئی را بین شما و آنها ایجاد می‌کند. شاید پذیرفتن این موضوع برای شما سخت باشد، اما به هر حال تصور عموم این است که مدیران و برنامه‌ریزانی که کار بررسی و برنامه‌ریزی جزئیات را انجام می‌دهند، در موقعیت‌های استراتژیک که نیاز به برنامه‌ریزی برای پیشروی و حرکت رو به جلو هست، آن طور که باید مانند یک رهبر اجرایی قدرت تفکر مناسبی ندارند. در شرکت‌های سهامی، مسئولین اجرایی وظیفه تفکر و برنامه‌ریزی در زمینه امور استراتژیک را برعهده دارند و سایر مسئولین (و مدیران) رهنمون‌ها و توصیه‌های مسئولین اجرایی را به عنوان یک سری تدابیر و تاکتیک‌ها، مورد استفاده قرار می‌دهند. شما مایلید عضو کدام یک از این دو گروه باشید؟

از لحاظ روان‌شناسی، "توانایی" و "تلاش" فرد دو ویژگی "جبران‌کننده یکدیگر" محسوب می‌شوند. این بدان معناست که وقتی تصور می‌کنیم فردی دارای توانایی بالایی است، انتظار داریم که کار کردن با توجه به توانایی‌اش، برای او "آسان‌تر" (نیازمند سختکوشی کمتر) از فردی با توانایی کمتر باشد.

برعکس، وقتی فردی با توانایی کمتر از بقیه پیشی می‌گیرد، گمان می‌کنیم که مجبور بوده تلاش بسیار زیاد و فوق‌العاده‌ای برای این کار کند.

اکنون بر اساس اطلاعات مذکور، این احتمال را در نظر بگیرید که ممکن است تلاش‌های مدیر یک شرکت که سعی دارد از بقیه افراد سخت‌تر و به مدت طولانی‌تری کار کند، نتیجه عکس بدهند. برعکس چیزی که ممکن است باور داشته باشید، تأثیر واقعی که این کار شما روی افراد ناظر اطراف شما می‌گذارد این است که "تصور می‌کنند شما توانایی کم و محدودی دارید و به همین خاطر نیاز دارید سخت‌تر کار کنید تا پایین بودن لیاقت و شایستگی خود را جبران کنید".

متأسفانه این گرایش ذهنی زمانی شدیدتر می‌شود که فرد سختکوش مورد نظر یک "خانم" باشد. بدین ترتیب، فکر می‌کنید که سختکوش بودن افراطی، فرمول مطمئنی برای موفقیت و پیشرفت است. روی این تفکر خود تجدیدنظر کنید.

توهم دیگری نیز به واسطه انجام دادن تمام کارها توسط خودتان، در دیگران به وجود می‌آید و بسیاری از مدیران و رؤسای سطح متوسط را دچار شوک و ناباوری می‌کند، آن هم زمانی که ادغام شدن مسئولیت‌هایشان با یکدیگر موجب از بین رفتن جایگاه‌شان شود یا "مسئولیت‌هایشان برون‌سپاری شوند"^۱. این توهم، استفاده از "زبان اداری مدرن"^۲ است. این توهم، بدان معناست که اگر شما به واسطه سختکوشی‌تان و مسئولیت‌های فراوان‌تان باعث شوید که حضور شما در شرکت بسیار الزامی و اجتناب‌ناپذیر شود، پیشرفت شما و امنیت شغلی‌تان تضمین می‌شود. این توهم، یک باور خطرناک و کاملاً غلط است.

در ساختار هر کسب و کاری، اینکه به هر کسی از جمله مدیرعامل اجازه بدهید که حضورش را شدیداً الزامی و اجتناب‌ناپذیر کند، شیوه مدیریتی نادرست و ضعیفی است. در واقع، این کار به منزله ایجاد یک بحران و منتظر ماندن برای به وقوع پیوستن آن است؛ درست مثل خانم کای که در ادامه، ماجرای او را تعریف می‌کنم و با مطالعه آن به این امر پی خواهید برد.

خانم کای، مدیر پروژه‌های ویژه در یک آژانس روابط عمومی کوچک اما

۱. Out Source: به معنای واگذاری انجام فرایندها یا فعالیت‌های داخلی یک کسب و کار به یک تأمین‌کننده خارجی طبق قراردادی مشخص است.

2. Contemporary Corporate Speak

بخش اول / فصل پنجم ♦ ۱۰۱

موفق بود. شغل او شامل برنامه‌ریزی و هماهنگی تمام همایش‌ها و جلسات ویژه کارکنان آن آژانس می‌شد.

کای شدیداً به رئیسش تعهد کاری داشت و خودش را وقف کارش کرده بود. رئیس کای، او را ده سال پیش که چهل و دو سال داشت و چند ماه قبل همسرش را از دست داده بود، استخدام کرد. کای به من گفت: «وقتی شوهرم از دنیا رفت، نیاز نداشتم که برای تأمین مخارج زندگیم کار کنم، اما این شغل به من احساس ارزشمند بودن و هدفمند بودن داد.»

کای علی‌رغم اینکه برایش دو دستیار تمام وقت استخدام کرده بودند، حاضر نمی‌شد که بخش "مهمی" از مسئولیت‌هایش را به دیگران بسپرد. او معتقد بود که حتی تک تک جزئیات یک پروژه، نقش بسزا و پرننگی در نتیجه آن دارند. او نمی‌خواست که کنترل هیچ بخشی از پروژه از دستش خارج شود و مایل بود تمام کارهای آن را خودش انجام بدهد، البته به جز بخش‌های جزئی و پیش‌پا افتاده آن، مانند قرار دادن دعوت‌نامه‌ها در پاکت نامه، چسباندن آنها با آب دهان و یا بردن بسته‌ها و نامه‌ها به اتاق مرسولات. کای، کار خودش را این طور توجیه می‌کرد که: «این طوری اگر تو روند کار پروژه مشکل جدی و مهمی پیش بیاد، فقط باید خودم رو سرزنش کنم، نه شخص دیگه‌ای رو.»

اما با این کار کای، دستیارانش از لحاظ پیشرفت کاری‌شان احساس بی‌ارزش بودن و بی‌مصرف بودن می‌کردند. آنها نزد مدیرشان رفتند و گلایه کردند که از مسئولیت‌های جزئی و پیش‌پا افتاده‌ای که کای به آنها می‌سپارد، راضی نیستند. آنها به رئیس‌شان یادآوری کردند که هدف از استخدام آنها این بوده که نحوه تبدیل شدن به یک مدیر پروژه‌های ویژه را یاد بگیرند، اما در اصل کای با آنها طوری رفتار می‌کند که انگار "سمتی فراتر از توان‌شان به آنها داده شده و غلام حلقه به گوش کای و یا مأمور پست هستند".

کای مجموعاً اخلاق و منش خوبی داشت، البته نه مواقعی که تحت فشار و استرس زیادی قرار می‌گرفت. قبل از هر همایش یا جلسه ویژه‌ای، کای خودش و سایر کارکنان آژانس را تحت استرس و اضطراب بسیار زیادی قرار می‌داد.

در طول این مدت، کای تقریباً بیست و چهار ساعته و به صورت شبانه‌روزی کار می‌کرد و هر جزئیات ریز و کوچکی را بارها و بارها بررسی می‌کرد. در این حین، استرس او به تمام کارکنان آژانس منتقل می‌شد. در غیاب کای، کارکنان

دیگر آژانس او را "سفند روی آتیش" و یا "ساییل"^۱ می‌نامیدند و دلیل این نام‌گذاری، تغییر کردن شخصیت او در موقعیت‌های پر تنش بود. اگر ایراد و اشکالی در کار کای به وجود می‌آمد، سر دستفروشان فریاد می‌کشید، در دفتر کارش گریه می‌کرد، پرخاشگر می‌شد، بدزبان و بددهن می‌شد، به دیگران امر و نهی می‌کرد و حتی دستیارانش که هیچ مسئولیت و اطلاعاتی راجع به پروژه به آنها نداده بود را سرزنش می‌کرد. چهار مورد پیش آمد که در آنها چند روز مانده به همایش مهم همکاران، دستیاران کای از کار استعفا دادند و خستگی و تنش او را دو چندان کردند.

بعد از برگزاری همایش‌ها، کای به خاطر "رفتار بدش" پشیمان شد. او برای عذرخواهی از همکاران و دستیارانش برای آنها گل و هدیه خرید تا از دل‌شان دریابورد. کای از آنها خواهش کرد که درکش کنند و عذرخواهی او را بپذیرند و قول داد که از آن به بعد "آرام‌تر" باشد. اما چرخه باطل کای باز هم تکرار شد.

رئیس آن آژانس هرگز به کای تذکر نداد و او را توبیخ نکرد. او از طرف کای به خاطر رفتار نامناسب او از همه کارمندانش عذرخواهی کرد و دایم مابین صحبت‌هایش این جمله را تکرار می‌کرد که "هیچ کس نمی‌تواند مثل کای کارها را راست و ریس کند".

همایش‌هایی که کای برگزار می‌کرد در مجموع موفقیت‌آمیز بودند، کارکنان از عملکرد او تعریف و تمجید می‌کردند و تبلیغات بازرگانی رسانه‌ها عملکرد و فعالیت‌های او را به میزان قابل توجهی بازتاب می‌دادند. به خاطر مهارتی که کای در راضی کردن کارمندان آژانس داشت، رئیس او رفتارهای اغراق‌آمیز و مصنوعی او هنگام مواجهه با استرس و اضطراب را تحمل می‌کرد. رئیس کای، معتقد بود که هیچ‌کس نمی‌تواند جای کای را بگیرد و احساس می‌کرد که نگه داشتن کای در آژانس، ارزش قطع همکاری با کارمندان و استخدام نیروهای جدید و تحمل کردن تضعیف روحیه‌ای که رفتارهای استرس‌زای او به وجود می‌آورند را دارد. هرچند، پس از مدتی بهای کارهای کای بسیار سنگین‌تر شد. شش نفر از

۱. Sybil: خانمی آمریکایی به نام شرلی آردل میسن که معلم هنر بود، به اختلال "چند شخصیتی" مبتلا بود و به واسطه این اختلال به شهرت رسیده بود. بعدها در سال ۱۹۷۲ بر اساس داستان زندگی او کتابی به نام "ساییل" نوشته شد و از این واژه به عنوان نام مستعار وی استفاده شد.

بخش اول/ فصل پنجم ♦ ۱۰۳

دستیاران فعلی و قبلی کای به خاطر اذیت و آزارها و رفتارهای نادرست کای، "رفتار سوءاستفاده‌گرایانه" او با آنها و "رفتار ترجیحی" او در شیوه مدیریتی‌اش، علیه آن آژانس به دادگاه شکایت کردند.

بعد از این اتفاق، کای دچار عذاب شدیدی شد، احساس گناه می‌کرد و افسرده شده بود. او به مدت نامعلومی از کارش فاصله گرفت تا مشکلاتش را حل کند. با اینکه کای به آن آژانس نمی‌رفت، رئیس آنجا برای برگزاری و گرداندن همایش‌ها و جلسات ویژه با یک شرکت دیگر قرارداد بست. نگرانی کای این بود که حالا رئیسش فهمیده احتمالاً حضور کای آن قدرها هم حیاتی و ضروری نیست.

در واقع، حضور هیچ‌کس آن قدرها هم حیاتی و ضروری نیست.

آیا میزان ارزش خودتان را بر اساس میزان کارهایی که انجام می‌دهید، ارزیابی می‌کنید؟

آیا هویت شما و ارزشی که برای خودتان قائل هستید، به این موضوع بستگی دارد که چقدر برای دیگران قدم برمی‌دارید؟ آیا گمان می‌کنید که حضورتان حیاتی و ضروری است؟ آزمون زیر را انجام دهید تا به پاسخ این سؤال پی ببرید.

آیا ارزش وجود شما، به کارهایی که برای دیگران انجام می‌دهید، بستگی دارد؟

جملات زیر را بخوانید و ببینید که آیا در مورد شما صدق می‌کنند یا خیر. اگر هریک از این عبارات در مورد شما "درست" یا "تا حد زیادی درست" است، گزینه "درست" را انتخاب کنید. اگر هریک از این عبارات در مورد شما "نادرست" یا "تا حد زیادی نادرست" است، گزینه "نادرست" را علامت بزنید.

۱- من معتقدم ارزش من، به کارهایی که برای دیگران می‌کنم بستگی دارد.

درست ☐ نادرست ☐

۲- مجبورم از خودم برای دیگران مایه بگذارم و برای‌شان کاری انجام بدهم تا واقعاً ارزش و شایستگی عشق را داشته باشم.

درست ☐ نادرست ☐

۳- اغلب اوقات، احساس می‌کنم به اندازه کافی توان و انرژی ندارم که به همه کارهایم برسم.

درست ☐ نادرست ☐

- ۴- احساس می‌کنم نیاز دارم که با خدمت کردن به دیگران برای خوشحال کردن آنها، خودم را به آنها ثابت کنم. درست ☐ نادرست ☐
- ۵- اگر نتوانم برای دیگران کاری کنم یا خوشحال‌شان کنم، احساس بی‌ارزش بودن می‌کنم. درست ☐ نادرست ☐
- ۶- احساس ارزشمند بودن من و ارزشی که برای خودم قائلم، از کارهایی که برای دیگران انجام می‌دهم سرچشمه می‌گیرد. درست ☐ نادرست ☐
- ۷- اگر دائماً از خودم برای عزیزانم مایه نگذارم، احساس می‌کنم که آدم بد یا خودخواهی هستم. درست ☐ نادرست ☐
- ۸- من معتقدم که عشق و محبت دیگران را باید با انجام دادن کارهایی برای آنها و قدم برداشتن برای‌شان، جلب کنم. درست ☐ نادرست ☐
- ۹- من معتقدم که اگر نتوانم برای دیگران کاری انجام بدهم، ارزش و احترام من را زیر سؤال می‌برند و به آن شک می‌کنند. درست ☐ نادرست ☐
- ۱۰- با اینکه سخت تلاش می‌کنم تا هر کاری از دستم برمی‌آید را برای خوشحال کردن دیگران انجام بدهم، هنوز هم خیلی وقت‌ها احساس کافی نبودن می‌کنم یا حس می‌کنم در این زمینه موفق نبوده‌ام. درست ☐ نادرست ☐
- ۱۱- به‌ندرت پیش می‌آید که به دیگران مسئولیتی بدهم. درست ☐ نادرست ☐
- ۱۲- با اینکه معتقدم اساساً آدم خوبی هستم، احساس می‌کنم باید هر روز با انجام دادن کارهایی برای دیگران، خودم را به آنها ثابت کنم. درست ☐ نادرست ☐
- ۱۳- من معتقدم دوستانم به خاطر کارهایی که برای‌شان می‌کنم، دوستم دارند. درست ☐ نادرست ☐
- ۱۴- اجازه نمی‌دهم خستگی مانع از این بشود که تا جای ممکن و با تمام وجودم به دیگران خدمت کنم. درست ☐ نادرست ☐
- ۱۵- گاهی اوقات از اینکه این همه آدم به من نیاز دارند ناراحت و دلخور می‌شوم، اما احساسات منفی‌ام را بروز نمی‌دهم. درست ☐ نادرست ☐

نحوه امتیاز دادن و تفسیر پاسخ‌های شما

تعداد پاسخ‌های "درست" خود را باهم جمع کنید تا مجموع امتیازات شما مشخص شود.

بخش اول / فصل پنجم ♦ ۱۰۵

- اگر امتیاز شما ۸ یا بیشتر باشد: هویت و عزت نفس شما بیش از حد به توانایی شما در خدمت کردن به دیگران بستگی دارد. این طرز فکر شما می تواند باعث ایجاد ترسی شدید در شما شود و سرانجام سلامتی تان را به خطر بیندازد.
- اگر امتیاز شما بین ۴ تا ۷ باشد: ممکن است در مرحله خطرناکی باشید و اگر یک شوک به احترام و عزت نفس شما وارد شود، می تواند شما را به انجام دادن کارهای بیشتری برای دیگران تحریک کند؛ به طوری که احساس می کنید با این کار چیزی که از دست داده اید را دوباره به دست خواهید آورد.
- اگر امتیاز شما ۳ یا کمتر باشد: شما عملکرد خوبی دارید، حیاتی نبودن حضورتان برای دیگران را می پذیرید و در مورد آن اغراق نمی کنید. این امر، نقطه قوتی برای شما در روند درمان بیماری راضی کردن دیگران به شمار می رود.

خودتان را وقف کار کردن می کنید، بدون هیچ تفریحی

زمانی که ارزش خودتان را بر اساس کارهایی که برای دیگران انجام می دهید ارزیابی می کنید، در اصل این ریسک را پذیرفته اید که تبدیل به فردی "وقف کار، بدون هیچ تفریحی" شوید. ظاهراً وقت شما همیشه بیشتر می شود تا با نیازها و درخواست های دیگران سازگار شود، اما وقتی که زمان مراقبت کردن شما از خودتان فرا می رسد، وقتتان محدود و یا حتی به کلی ناپدید می شود.

◀ مایه گذاشتن افراطی و بیش از حد لازم برای جلب رضایت دیگران و مفید بودن، باعث می شود گرایشی به فعالیت های لذت بخش و آرامش بخش نداشته باشید و از آنها غافل شوید.

حتی ممکن است این باور ناهنجار و خودمخرب در ذهن شما شکل بگیرد که خوش گذراندن، چرت زدن و قدم زدن "وقت تلف کردن" هستند. چنین باورهایی به این دلیل خودمخرب محسوب می شوند که در واقع آرامش گرفتن و استراحت کردن نه تنها برای سلامتی و تندرستی شما مفید هستند، بلکه برای حفظ سطح مناسب بازدهی شما و حفظ کیفیت بالای کارهایی که انجام می دهید، ضروری هستند.

با این حال، بدون شک به آرامش رسیدن و سایر فعالیت‌های لذت‌بخش خودتان را تا زمان تمام شدن کارهایی که به گمان خودتان "مجبورید" انجام بدهید، به تعویق می‌اندازید و از انجام آنها طفره می‌روید. البته، اشکال این فرمول اینجاست که تقریباً "هیچ وقت" تمام کارهایی که مجبور به انجام آنها هستید را تمام نمی‌کنید و بنابراین، به ندرت فرصتی برای پرداختن به خودتان پیدا می‌کنید و یا زمانی را به خودتان اختصاص می‌دهید.

یا اینکه اگر هم زمان جزئی برای پرداختن به خودتان را پیدا کنید، ممکن است تفریح و آرامش پیدا کردن و انجام دادن فعالیت‌هایی که استرس را کاهش می‌دهند را نیز تبدیل به یک سری کارهای اجباری و ضروری برای خودتان کرده باشید که حتی خود آنها هم باعث ایجاد استرس و اضطراب در شما می‌شوند و تا به اتمام نرسند، آرامش پیدا نمی‌کنید. مثال خوبی از این حالت، ورزش کردن است. آیا ورزش کردن را به فهرست بلندبالای "وظایف" خود اضافه کرده‌اید، به طوری که خودتان را مجبور به انجام آن کرده‌اید و در صورت انجام ندادن آن احساس گناه می‌کنید؟ اگر این طور است احتمالاً این ورزش کردن شما خیلی کمتر از چیزی که فکر می‌کنید برای تان مفید واقع می‌شود. ممکن است بدن شما عضلانی شود و چربی بسوزانید، اما این ورزش کردن موجب کاهش استرس و اضطراب شما نمی‌شود. کاهش دادن استرس، یکی از مهم‌ترین اثرات ورزش کردن است و شما با وارد کردن احساس اجبار، فشار و احساس گناه به آن، باعث می‌شوید که ورزش این اثر مثبت را بر شما نگذارد.

بدون شک، شما به خودتان خیلی سخت می‌گیرید؛ در حالی که نه تنها با خودتان، بلکه با هیچ کس دیگری نباید چنین رفتار بیش از حد سختگیرانه‌ای را داشته باشید. برای مثال، اکثر افراد راضی‌کننده به ندرت به خودشان این امکان را می‌دهند که از تمام دستاوردها و موفقیت‌های خودشان در یک روز، راضی و خشنود باشند. احتمالاً دوست ندارید به خودتان دست مریزاد بگویید، به خاطر تمام دستاوردهای تان به خودتان ارزش و اعتبار بدهید و یا احساس شادمانی و رضایت داشته باشید؛ دلیل آن هم ترس شما از این است که مبدا مغرور و خودراضی شوید. شما در نارضایتی از خودتان "حد و مرز" را رعایت نمی‌کنید و به همین خاطر ممکن است از این واهمه داشته باشید که مبدا نحوه عملکرد شما از تصور ذهنی کنونی کامل و سختگیرانه‌تان ضعیف‌تر شود.

بخش اول/ فصل پنجم ♦ ۱۰۷

همچنین، ممکن است باور داشته باشید که با "سخت گرفتن" دائمی به خودتان و انکار کردن نیاز خودتان به لذت و آرامش، به نوعی ارزشمندتر و بخشنده‌تر به نظر می‌رسید. چیزی که احتمال آن بیشتر هم هست، این است که از دید دیگران فقط فردی غم‌زده و احتمالاً آزاردهنده و ملال‌آور خواهید بود.

یکی از راه‌هایی که ممکن است به وسیله آن به خودتان سخت بگیرید، نادیده گرفتن نشانه‌های جسمی و درونی بدن‌تان است که به شما می‌گویند وقت آن رسیده که از کار کردن دست بکشید و استراحت کنید. مهارت‌های راضی کردن دیگران در وجود شما باعث می‌شوند که نشانه‌های فیزیکی فردی که از سردرد، بدن درد و یا سایر نشانه‌های جسمی گلایه می‌کند را سریعاً تشخیص بدهید، اما با این حال به احتمال زیاد اگر همین نشانه‌ها در بدن خود شما نمایان شوند، یا آنها را به شکل دیگری تعبیر می‌کنید و یا آنها را نادیده می‌گیرید.

اگر چنین نشانه‌هایی در شما به وجود بیایند، احتمالاً سعی می‌کنید که نشانه‌های ضعف، ناتوانی یا محدود بودن انرژی بدن‌تان را نادیده بگیرید تا همچنان به دیگران خدمت کنید و برای آنها کارهایی را انجام بدهید. در واقع، وقتی بیماری به سراغ افراد راضی‌کننده می‌آید و عملکرد آنها را مختل می‌کند، این افراد به شدت ناراحت و مضطرب می‌شوند، حتی اگر فقط چند روز طول بکشد. وقتی ارزشی که برای خودتان قائلید پیوند و ارتباط تنگاتنگی با کارهایی دارد که برای دیگران انجام می‌دهید، درد، مریض شدن و اینکه نیاز داشته باشید از خودتان مراقبت کنید، می‌تواند باعث ایجاد احساس بی‌ارزش بودن، بی‌مصرف بودن، سربار دیگران بودن، احساس گناه و بی‌اهمیت بودن در وجود شما شود. این افکار منفی و خودمخرب، فقط باعث سخت‌تر شدن درمان بیماری شما و به تعویق افتادن بهبود شما می‌شوند و هیچ فایده‌ای ندارند.

تله‌ای به نام ذهن‌خوانی

ممکن است از اینکه نزدیکان‌تان نمی‌دانند چه طور همان طور که شما مراقب آنها هستید از شما مراقبت کنند، یا از اینکه نمی‌توانند مثل شما فکر کنند، از آنها دلخور و ناامید شوید. اگر چنین احساساتی دارید، به احتمال زیاد به این قانون سختگیرانه و خودمخرب نیز پایبند هستید که نباید مجبور باشید به دیگران بگویید چه نیازی دارید یا نباید به آنها آموزش بدهید که چگونه از شما مراقبت کنند. گمان می‌کنید که دیگران خودشان باید این چیزها را بدانند.

مارسیا و پیتر سه سال بود که باهم ازدواج کرده بودند. با اینکه مارسیا به تلاش‌های دائمی خودش برای راضی کردن شوهرش خیلی افتخار می‌کرد، از اینکه می‌دید بدون اینکه خودش چیزی بگوید پیتر متقابلاً زحمات او را جبران نمی‌کند و نمی‌داند که او به چه چیزی نیاز دارد و چه می‌خواهد، ناراحت و دلخور شده بود. در واقع، مارسیا حتی این حالت را نوعی آزمون و محک برای اثبات عشق پیتر به او می‌دانست.

مارسیا به من گفت: «من برای شام، غذای مورد علاقه پیتر رو می‌پزم، قبل از اینکه بخوابه پشتش رو ماساژ می‌دم و صبح‌های یکشنبه که تعطیله صبحانه‌اش رو با یه روزنامه روی تختش میارم. حرفامو بد برداشت نکن. من عاشق اینم که از پیتر مراقبت کنم. این کار باعث میشه که به اندازه پیتر خوشحال باشم؛ حتی بیشتر از اون!»

با این حال بعد از گذشت فقط چند ماه از ازدواج آنها، مارسیا متوجه شد که پیتر علائق او را دقیق نمی‌داند و سرانجام، دچار یأس و ناامیدی شد. همچنین، مارسیا حتی اساساً از اینکه نیازهایی داشت که شوهرش آنها را برطرف نکرده بود، احساس گناه می‌کرد. در ضمن، این باور خودمخرب و غلط را در ذهنش داشت که "اگر زن و شوهرها واقعاً بخواهند همدیگر را راضی کنند، نباید لازم باشد که هیچ‌کدام از آنها نیازها و خواسته‌های خودشان را به زبان بیاورند".

به عنوان مثال، مارسیا از این بابت ناراحت بود که هر حرکت محبت‌آمیزی که انجام می‌دهد، پیتر این حرکت را به عنوان "تمایل به معاشقه" تعبیر می‌کند و آن را نشانه‌ای برای درخواست معاشقه می‌داند.

مارسیا گفت: «می‌دونی، گاهی اوقات فقط دلم می‌خواد که من و پیتر همدیگر رو در آغوش بگیریم؛ اما پیتر فکر می‌کنه که اگه رفتار محبت‌آمیزی نشون بدم به این معناست که دلم معاشقه می‌خواد. گاهی اوقات هم واقعاً به معاشقه اشتیاق دارم، اما اکثر مواقع این طور نیست. من فکر می‌کنم بدون اینکه این موضوع رو به پیتر بگم، خودش باید متوجهش بشه.»

مارسیا از حرف زدن با پیتر در مورد موضوع رفتارهای محبت‌آمیز و معاشقه، خودداری می‌کرد. او با عصبانیت به من گفت: «نمی‌فهمم که چرا باید به پیتر بگم چی می‌خوام و چی نمی‌خوام. من خودم متوجه میشم که پیتر چی می‌خواد، پس

چرا اون در مورد من این طور نیست؟ اگر پیتر واقعاً با نیازهای من هماهنگ و سازگار بود، می‌فهمید چی می‌خوام و خواسته‌ام رو برآورده می‌کرد.»

سرانجام، مارسیا و پیتر در جلسه مشاوره کمی عصبی شدند، چون مارسیا عبوس و غمگین شده بود. در ابتدا، مارسیا حتی در حین مشاوره هم تمایل نداشت به پیتر بگوید که چه احساسی دارد. او همچنان روی این عقیده خیالی‌اش پافشاری می‌کرد که در یک "رابطه زناشویی بی‌نقص" زن و شوهر مجبور نیستند نیازهایشان را به همدیگر بگویند و "باید خودشان بدانند که چه کار کنند".

با این حال، به محض اینکه این دو نفر به شکل آشکار شروع به صحبت در مورد رابطه‌شان کردند، مارسیا متوجه شد که در حقیقت پیتر از بعضی کارهایی که او برایش انجام می‌داد، خوشش نمی‌آید.

پیتر گفت: «منی‌خواستم با بیان کردن اینکه از بعضی غذاهایی که می‌پزه یا کارهایی که انجام می‌ده خوشم نمی‌آد، به احساسات و عواطفش لطمه‌ای بزنم. می‌دونم مارسیا به اینکه من رو "می‌شناسه" و اینکه حدس می‌زنه من چی می‌خوام، افتخار می‌کنه. واقعاً هم مارسیا فوق‌العاده‌ست، اما همیشه هم حق با اون نیست و درست حدس نمی‌زنه.»

مارسیا و پیتر در طول مشاوره و درمان متوجه شدند که در بهترین و موفق‌ترین روابط، زن و شوهر به همدیگر یاد می‌دهند که چگونه عشق را به بهترین شکل ارائه کنند و دریافت کنند. مهر ضمانت یک رابطه زناشویی رضایت‌بخش و موفق، ارتباط و گفتگو است، نه تله‌پاتی و ذهن‌خوانی.

مارسیا با این تصور غیرمنطقی و غیرواقعی‌اش که "اگر پیتر عاشقم بود می‌توانست ذهنم را بخواند"، دام‌های روان‌شناختی زیادی را پهن کرد که هم خودش و هم شوهرش در آنها اسیر می‌شدند. هر بار که مارسیا روی این قانون ناگفته تمرکز می‌کرد که "شوهرش باید بداند او در هر موقعیت خاص به چه چیزی نیاز دارد"، این توجیه ناهنجار و غلط را در ذهنش تقویت می‌کرد که "هر وقت شوهرش موفق نشود انتظارات او را برآورده کند، او باید عصبانی و ناراحت شود".

مارسیا و پیتر اکنون همسران بهتری برای هم هستند، چون نیازهایشان را با همدیگر در میان گذاشتند و اکنون در شاد و راضی کردن یکدیگر موفق‌تر هستند.

تعدیل نگرش: در مورد اهمیت کارهایی که انجام می‌دهید، اغراق

تکنیک

اینکه باور داشته باشید حضورتان ضروری و اجتناب‌ناپذیر است و هویت و عزت‌نفس شما به کارهایی که برای دیگران انجام می‌دهید بستگی دارد، شما را در اسارت بیماری راضی کردن دیگران نگه می‌دارد. با سپردن یک سری مسئولیت‌ها به دیگران و بیان کردن نیازها و خواسته‌های‌تان بدون ترس از تأیید نشدن یا تنبیه شدن، می‌توانید از شر سندرم راضی کردن دیگران خلاص شوید و دوباره کنترل زندگی‌تان را در دست بگیرید.

در این بخش، به چند ایده اصلاحی و جایگزین اشاره می‌کنم که می‌توانید برای مقابله با تفکر سمی "تعریف کردن وجود خودتان بر اساس کارهایی که برای دیگران انجام می‌دهید"، از آنها استفاده کنید:

- اینکه به شکل مؤثری یک سری مسئولیت‌ها را به دیگران بسپارید، مهم‌تر از این است که کنترل تمام کارها و ارزش و اعتبار انجام آنها (یا تمام سرزنش‌های مربوط به آنها) را فقط برای خودتان حفظ کنید.
- با نسپردن مسئولیت به دیگران، درخواست کمک نکردن و "نه" نگفتن، در اصل خودتان را غرق در استرس می‌کنید و تحت فشار سهمگینی قرار می‌گیرید.
- کیفیت کارها و خدمات‌های شما و تمام لطف‌هایی که در حق دیگران می‌کنید، زمانی ارتقاء پیدا می‌کند که بخشی از وقت خودتان را به تفریح کردن، سرگرمی، آرامش گرفتن و انجام فعالیت‌های لذت‌بخش اختصاص بدهید.

فصل ششم

آدم‌های مهربان هم می‌توانند "نه" بگویند

به این معمای عجیب و غریب توجه کنید: «افراد راضی‌کننده هیچ وقت زمان کافی ندارند، نه برای انجام دادن تمام کارهایی که باید برای دیگران انجام بدهند، و نه برای مراقبت کردن از خودشان. با این حال وقتی کسی از آنها بخواهد که یک کار دیگر هم برایش انجام بدهند، "نه" نمی‌گویند.»

آزمون زیر را انجام دهید تا ببینید این موضوع تا چه حد در مورد شما صدق می‌کند.

آیا می‌توانید "نه" بگویید؟

عبارت‌های زیر را به دقت مطالعه کنید و ببینید که آیا در مورد شما صدق می‌کند یا خیر. اگر با هریک از این عبارات "موافق" یا "تا حد زیادی موافق" هستید، گزینه "درست" را انتخاب کنید. اگر با هریک از این عبارات "مخالف" یا "تا حد زیادی مخالف" هستید، گزینه "نادرست" را علامت بزنید.

- ۱- تا زمانی که تمام کارهایی که مجبور به انجام آنها هستم را به اتمام نرسانم، برای استراحت و آرام شدن وقت پیدا نمی‌کنم. درست ☐ نادرست ☐
- ۲- وقتی یکی از اعضای خانواده‌ام، دوستانم و یا همکارانم درخواستی از من می‌کند، خیلی برایم سخت است که روی او را زمین بیندازم.

درست ☐ نادرست ☐

- ۳- احساس می‌کنم هویت من، بر اساس کارهایی تعریف می‌شود که برای دیگران انجام می‌دهم. درست ☐ نادرست ☐
- ۴- خیلی به ندرت پیش می‌آید که کسی به کمک من احتیاج داشته باشد یا درخواستی از من کند و به او "نه" بگویم. درست ☐ نادرست ☐
- ۵- تقریباً هیچ‌وقت از میزان خدمت‌هایی که به دیگران می‌کنم و کارهایی که انجام می‌دهم، رضایت کامل ندارم و حس می‌کنم باید کارهای بیشتری انجام بدهم. درست ☐ نادرست ☐
- ۶- اغلب اوقات احساس می‌کنم که از بس خودم را وقف مراقبت از دیگران کرده‌ام، توان و انرژی‌ام ته کشیده و دیگر وقت و انرژی برای لذت بردن از زندگی‌ام ندارم. درست ☐ نادرست ☐
- ۷- اگر زمانی را به آرامش پیدا کردن خودم یا انجام دادن کار لذت‌بخشی فقط برای خودم اختصاص بدهم، احساس گناه می‌کنم. درست ☐ نادرست ☐
- ۸- من معتقدم که اگر از مایه گذاشتن از وجود خودم برای دیگران دست بردارم، هیچ‌کس واقعاً به من اهمیت نمی‌دهد. درست ☐ نادرست ☐
- ۹- تقریباً هیچ وقت از کسی درخواست نمی‌کنم که برایم کاری انجام بدهد. درست ☐ نادرست ☐
- ۱۰- اغلب اوقات، به درخواست‌های دیگران "بله" می‌گویم، در حالی که ته دلم می‌خواهم "نه" بگویم. درست ☐ نادرست ☐

نحوه امتیاز دادن و تفسیر پاسخ‌های شما

- اگر امتیاز شما بین ۷ تا ۱۰ باشد: شما راضی کردن دیگران را در اولیتی بسیار بالاتر از مراقبت کردن از خودتان قرار داده‌اید. شما به هیچ‌کسی "نه" نمی‌گویید.
- اگر امتیاز شما بین ۴ تا ۶ باشد: باید با دقت زیادی به این موضوع توجه داشته باشید که وارد محدوده خطرناکی از "مهربانی" نشوید. شما اغلب اوقات به دیگران "نه" نمی‌گویید و در این زمینه، هنگام روبه‌رو شدن با درخواست‌های فراوان، به صورت "انتخابی" رفتار نمی‌کنید.

- اگر امتیاز شما ۳ یا کمتر باشد: شما اکنون به برخی راهکارها برای رهایی از بیماری راضی کردن دیگران، پی برده‌اید. به نقاط قوت و توانایی‌هایی که در "نه" گفتن دارید، تکیه کنید و بین نیازهای خودتان و دیگران تعادل برقرار کنید.

آیا "نه" گفتن مثل صحبت کردن به یک زبان خارجی است؟

ممکن است واژه "مهربان" تنها ویژگی برای توصیف افراد راضی‌کننده باشد، اما به طور کلی واژه "نه" در واژه‌نامه آنها وجود ندارد.

اگر فرد راضی‌کننده‌ای هستید، بدون شک زمانی که کسی درخواست، نیاز و خواسته‌ای را به طور مستقیم یا غیرمستقیم برای شما مطرح می‌کند، "نه" گفتن به او برای تان خیلی دشوار است.

تردیدی نیست که "نه" گفتن، باعث ایجاد احساس گناه یا خودخواهی در وجود شما می‌شود، چون این کار را با ناامید کردن دیگران برابر می‌دانید. پس از سال‌ها "بله" گفتن، به دیگران یاد داده‌اید که از شما انتظار داشته باشند خودتان را با آنها تطبیق بدهید. اکنون، احتمالاً احساس می‌کنید که "بله" گفتن "تنها گزینه پیش روی شماست".

حتی فکر کردن به "نه" گفتن و تصور کردن احتمال آن، کافی است تا شما را دچار تنش و اضطراب کند. در ضمن، هر بار که در برابر ترس‌های تان تسلیم می‌شوید و "بله" می‌گویید، این تصمیم شما موقتاً باعث کاهش اضطراب شما می‌شود و عادت "بله" گفتن را در وجود شما تشدید می‌کند. اما پیامدهای طولانی‌مدت این فرمانبرداری ناخودآگاه شما، برای تان خیلی گران تمام می‌شود.

◀ بدون شک شما هم مانند اکثر افراد راضی‌کننده، به این علت از "نه" گفتن تنفر دارید که پیش‌بینی می‌کنید با رد کردن درخواست دیگران، آنها عکس‌العمل منفی و خشونت‌آمیزی نشان بدهند. بنابراین، واژه "نه" را به قدری در ذهن تان قدرتمند ساخته‌اید که حتی از گفتن آن ترس و واهمه دارید.

اگر همیشه "بله" بگویید به خصوص وقتی که در اصل دوست دارید "نه" بگویید، بالاخره زمانی فرا می‌رسد که می‌بینید هیچ ذوق و شوق و لذتی در زندگی ندارید، کنترل توان، انرژی و وقت ارزشمندتان را ندارید و برای به دست آوردن

مجدد این کنترل تقلا می‌کنید. در نتیجه، "بله" گفتن مستمر و دائمی شما باعث می‌شود که برده و اسیر دیگران باشید.

چرا "نه" گفتن باعث ایجاد اضطراب و احساس گناه در وجود شما می‌شود؟

ممکن است اجتناب کردن شما از "نه" گفتن، به این دلیل هم باشد که فکر می‌کنید احترام و عزت نفس خودتان را با خدمت کردن به دیگران به دست می‌آورید. در این حالت، گمان می‌کنید که با "نه" گفتن به یک درخواست، فرصت افزودن یک وظیفه یا لطف دیگر به مسئولیت‌های‌تان و به انجام رساندن آن را از خودتان دریغ کرده‌اید. از آنجا که ظاهراً میزان ارزشی که برای خودتان قائل هستید به کارهایی که برای دیگران انجام می‌دهید بستگی دارد، واقعاً قابل درک است که نمی‌خواهید هیچ فرصتی را برای افزایش دادن یک مورد دیگر به فهرست دستاوردهای خود از دست بدهید.

اما معضلی که شما به عنوان یک فرد راضی‌کننده دائمی و تمام وقت با آن مواجه هستید، این است که علی‌رغم اینکه تا الان توانایی زیاد و تأثیرگذاری در راضی کردن دیگران داشته‌اید، ناگزیر زمانی فرا می‌رسد که انرژی شما تمام می‌شود. شما از تمام نیت خیر و اشتیاقی که برای راضی کردن دیگران داشتید، خسته می‌شوید و به نقطه‌ای می‌رسید که دیگر قادر نیستید تمام آن کارهایی که هویت خودتان را به آنها وابسته کرده بودید، انجام دهید.

◀ تنها راه برای جلوگیری از رسیدن شما به آن نقطه و ادامه پیدا کردن "بله" گفتن شما به درخواست‌های نزدیک‌ترین و عزیزترین افراد زندگی‌تان این است که یاد بگیرید حداقل بعضی اوقات به بعضی افراد به شکلی متقاعدکننده و مؤثر "نه" بگویید. در واقع یاد گرفتن "نه" گفتن، برای درمان شدن بیماری راضی کردن دیگران در وجود شما ضروری است.

"نه" گفتن مستلزم این است که شما پایه و اساس و منبع تغذیه احترام و عزت نفس خودتان را تغییر دهید و چارچوب آن را عوض کنید. شما به عنوان یک فرد راضی‌کننده، به خودتان یاد داده‌اید که علی‌رغم اینکه می‌دانید در واقع کنترل وقت و انرژی خودتان را از دست داده‌اید، به خاطر "کارهایی که برای دیگران انجام می‌دهید"، احساس خوبی داشته باشید.

شما به عنوان فردی که بیماری راضی کردن دیگران در وجود او درمان شده است، باید یاد بگیرید به خاطر "به دست آوردن مجدد کنترل زندگی تان" احساس خوبی داشته باشید. می‌توان گفت کنترل زندگی تان را به این دلیل مجدداً به دست آورده‌اید که مهارت جدید انتخاب کردن به صورت آگاهانه و عمدی در مورد اینکه چه کاری را انجام بدهید و چه کاری را انجام ندهید، کسب کرده‌اید و در واقع پی برده‌اید که گاهی اوقات لازم است "نه" بگویید.

اما چرا "نه" گفتن باعث ایجاد احساس گناه و اضطراب در وجود شما می‌شود؟ چیزی که بدون شک متوجه آن نیستید این است که تمایل خود به "نه" گفتن را سالیان سال سرکوب کرده‌اید و دلسردی و خستگی مستمري را در خودتان به وجود آورده‌اید. اگر فرصتی را برای تخلیه کردن این دلسردی و خستگی به دست می‌آوردید، ممکن بود این احساسات تان تبدیل به خشمی شدیدی و ویرانگر شود.

بدین ترتیب، تعجبی ندارد که حتی فکر کردن به احتمال "نه" گفتن هم وجود شما را مملو از اضطراب می‌کند. ترس شما، به سرکوب کردن طولانی‌مدت دلخوری‌های شما و همچنین لحن بی‌ادبانه و خشونت‌آمیزی مربوط است که ممکن بود با "نه" گفتن شما همراه باشد. ممکن بود به جای اینکه خیلی ساده و راحت بگویید: «نه»، با صدای بلند فریاد بزنید و بگویید: «نه!!!»

"نه" گفتن، به معنای تعیین کردن مرزهایی برای خودتان است. به این تشبیه توجه کنید: تصور کنید که یک نفر با لگد کردن انگشتان پای شما، مرزهای فیزیکی و جسمی شما را نادیده بگیرد و نقض کند.

بدون شک می‌توانید به خودتان مسلط باشید و با آرامش، به آن فرد بگویید که پایش را روی پای شما گذاشته است، البته باید این کار را درست و صحیح انجام بدهید. با این وجود، شما راهی اشتباه اما خیرخواهانه را در پیش می‌گیرید تا به احساسات طرف مقابل تان لطمه‌ای وارد نکنید و تصمیم می‌گیرید که سکوت کنید. اگر آن فرد خاطی بارها پای شما را لگد کند و شما این موضوع را به او نگویید، خشم شما به نقطه‌ای می‌رسد که دیگر نمی‌توانید با او مؤدبانه حرف بزنید. هر چقدر تلاش شما برای حفظ صلح و سازگار بودن بیشتر طول بکشد و به طرف مقابل اجازه دهید که بیشتر انگشت تان را لگد کند، کنترل رفتار تان را بیشتر از دست می‌دهید.

وقتی آن فرد برای چندمین بار انگشتان تان را لگد می‌کند و "دیگر نمی‌توانید تحمل کنید"، به احتمال زیاد صدای تان را بالا می‌برید و فریاد می‌زنید. حتی ممکن است ناخودآگاه آن فرد را هل بدهید تا پایش را از روی انگشتان شما بردارد و با صدای بلند به او بگویید که بارها با بی‌حواسی و بی‌ادبی پایش را روی انگشتان گذاشته و الان درد شدیدی دارید.

وقتی به گذشته نگاه می‌کنیم، به نظر می‌آید که اگر همان ابتدا که مرز جسمی‌تان نقض شد خیلی واضح حد و حدود مورد نظر خودتان را تعیین می‌کردید، هم به احساسات آن فرد لطمه وارد نمی‌شد و هم پای‌تان آسیب نمی‌دید.

به دلیل اینکه شما یک فرد راضی‌کننده هستید، برای "نه" گفتن به همه افراد مدت زیادی صبر می‌کنید. تصور کنید این حالت مثل همان انگشتان مثالی شما هستند که به خاطر نقض شدن دائمی مرزهای تان کبود شده بودند. از آنجا که از "نه" گفتن پرهیز می‌کنید و مرزهای واضح و قاطعانه‌ای را برای زمان و انرژی خودتان تعیین نکرده‌اید، ممکن است ناگهان متوجه شوید که آستانه صبر و کنترل شما بر خودتان به شکل خطرناکی رو به اتمام و لبریز شدن است.

اما راه حل این نیست که فرصت‌های پیش روی‌تان برای "نه" گفتن را از دست بدهید و همچنان تحمل کنید. همان طور که تشبیه مذکور نشان می‌دهد، هرچه "نه" گفتن را بیشتر به تعویق بیندازید، ریسک فوران کردن دلخوری و خستگی رو به افزایش شما بیشتر خواهد شد.

◀ به محض اینکه اجازه "نه" گفتن در بعضی مواقع و به بعضی افراد را به خودتان بدهید، مهم‌ترین گام را در راستای درمان بیماری راضی کردن دیگران برداشته‌اید.

تعدیل نگرش: آدم‌های مهربان هم می‌توانند "نه" بگویند

وقتی اجازه "نه" گفتن را به خودتان می‌دهید، بار سنگینی را از روی شانه‌های خودتان برمی‌دارید. دفعه بعد که خواستید پاسخ "بله" بدهید در حالی که پاسخ‌تان "نه" است، این افکار اصلاحی و جایگزین را به یاد بیاورید:

بخش اول / فصل ششم ♦ ۱۱۷

- شما نیاز دارید که در "بعضی مواقع" به "بعضی افراد"، "نه" بگویید تا توان و انرژی خودتان را برای توجه کردن به افراد مهم زندگی‌تان حفظ کنید.
- شما نیاز دارید همان طور که با دیگران با توجه و مراقبت رفتار می‌کنید، با خودتان هم رفتاری توأم با توجه و مراقبت داشته باشید.
- در اصل باید در مواقعی احساس گناه کنید که واقعاً دل‌تان می‌خواهد "نه" بگویید، اما پاسخ "بله" می‌دهید تا به گمان خودتان از سلامت عاطفی و جسمی خودتان حفاظت کنید؛ نه در مواقعی که برعکس این کار را انجام می‌دهید.
- ارزش شما به عنوان یک انسان، به کارهایی که برای دیگران انجام می‌دهید "بستگی ندارد". اینکه گاهی اوقات به بعضی افراد "نه" بگویید، به هیچ وجه باعث پایین آمدن میزان ارزش و شایستگی شما از دید آنها نمی‌شود. بدون شک، این کار شما باعث ارتقاء و بالا رفتن ارزش شما در نظر آنها نیز می‌شود.

بخش دوم

**عادات مربوط به
راضی کردن دیگران**

همزمان با رسیدن به این صفحه، نخستین ضلع از مثلث بیماری راضی کردن دیگران را نیز پشت سر گذاشته‌اید و از "افکار مربوط به راضی کردن دیگران" وارد مبحث "عادات مربوط به راضی کردن دیگران" شده‌اید. در این ضلع از مثلث، به بررسی "رفتارهایی" می‌پردازیم که به دلیل سندرم راضی کردن دیگران در فرد بروز پیدا می‌کنند.

در حقیقت، واژه "عادات" واژه مثبت و خوشایندی است که برای توصیف چرخه رفتارهای وسواس‌گونه‌ای که اسیر آن شده‌اید، مورد استفاده قرار می‌گیرد. اگر بخواهم دقیق‌تر بگویم، عادات مربوط به راضی کردن دیگران در وجود شما به قدری شدت یافته‌اند که به مرحله "اعتیاد" رسیده‌اند. "ایراد" یا پیامد این اعتیاد، دو بخش دارد.

اول اینکه، به راضی کردن دیگران معتاد می‌شوید تا علاوه بر کسانی که شما را تأیید می‌کنند، "تأیید تمام افراد دیگر را نیز دریافت کنید". دوماً، به این دلیل به راضی کردن دیگران معتاد می‌شوید که "یاد گرفته‌اید" باور داشته باشید که رفتارهای راضی‌کننده شما موجب "جلوگیری از تأیید نشدن از سوی دیگران" می‌شود.

در واقع جلوگیری کردن از تأیید نشدن، بیشتر از دریافت کردن تأیید موجب می‌شود که رفتارهای راضی‌کننده فرد تبدیل به یک اعتیاد شدید شوند. زمانی که نیروی محرک یک عادت رفتاری "پرهیز از وقوع یک اتفاق عذاب‌آور یا منفی" باشد (مثل تأیید نشدن) و "به دست آوردن نتیجه‌ای مثبت" نقش کمتری را در تحریک آن رفتار داشته باشد، عادت وسواس‌گونه فرد تبدیل به یک اعتیاد می‌شود.

از لحاظ رفتاری، تأثیر سندرم راضی کردن دیگران بر فرد بدین صورت است که شما مسئولیت‌های بسیار زیادی را برعهده می‌گیرید و توان و انرژی متناهی

خودتان را بین چندین فعالیت سنگین تقسیم می‌کنید، چون به ندرت "نه" می‌گویید و یک سری مسئولیت‌ها را به شکل مؤثری به دیگران نمی‌سپارید. نتیجه چنین عاداتی این است که زنجیره تعداد افرادی که به دنبال راضی کردن آنها هستید تا از تأیید نشدن خودتان از سوی آنها جلوگیری کنید، آن قدر گسترش پیدا می‌کند که دیگر کمرشکن و شدیداً استرس‌زا می‌شود.

تمایل به "تأیید شدن" در شما به شکل‌های مختلفی نمایان می‌شود، مانند تمایل به دریافت تحسین، تعریف و تمجید، پذیرش و عشق. "تأیید نشدن" که قصد دارید از آن جلوگیری کنید نیز به شکل‌های مختلفی در ذهن شما نمایان می‌شود، مانند طرد شدن، رها شدن، سرزنش شدن و یا دریغ کردن عشق و محبت از شما.

عادات مربوط به راضی کردن دیگران نیز مانند انواع دیگر اعتیاد، یا به شکل تصادفی و گاه و بیگاه و یا به شکل دائمی و مستمر تقویت می‌شوند. درست مثل قماربازی که کنار ماشین سکه‌ای می‌ایستد، در آن پول می‌اندازد و به جایزه‌های "گاه و بیگاه" آن معتاد می‌شود، شما نیز به تحسین شدن، سرزنش نشدن و یا طرد نشدن که در ازای "بخشی" از تلاش‌های راضی‌کننده خود برای دیگران دریافت می‌کنید و نه در ازای "تمام" آن تلاش‌ها، معتاد می‌شوید. به همین دلیل، ناگهان می‌بینید که روز به روز مجبور به راضی کردن افراد بیشتری هستید و خواسته‌ها و نیازهای بیشتری را برطرف می‌کنید تا دفعات تحسین شدن و پاداش گرفتن خودتان را افزایش دهید. مثل قماربازی که در نهایت مبلغی بیشتر از پولی که برنده شده است را می‌بازد، شما نیز از تلاش‌های رو به افزایش خودتان برای دریافت محبت و پذیرش دیگران خسته و درمانده می‌شوید و توان و انرژی‌تان به پایان می‌رسد.

این نیاز شدید شما به تأیید دیگران، باعث می‌شود که اختیار و کنترل وقت و انرژی‌تان را ازدست بدهید و این اختیار و کنترل را به دست کسانی بدهید که ارتباط نزدیکی با آنها دارید. این نیاز به تأیید شدن ریشه در کودکی‌تان دارد، یعنی زمانی که پدر و مادران زیاد شما را تحسین نمی‌کردند و یاد گرفتید که همیشه خواهان آن باشید، درست مثل سرزنش شدن، تأیید نشدن و طرد شدن که یاد گرفتید با گسترش دادن عادات راضی‌کننده خود، از آنها جلوگیری و اجتناب کنید. اینکه یاد گرفتید افراد بزرگسال مهم زندگی‌تان را راضی کنید، ممکن است در

دوران کودکی تان مفید واقع شده باشد اما همانند افکار مربوط به راضی کردن دیگران که در بخش اول کتاب در مورد آنها صحبت کردیم، عادات و سواس گونه مربوط به تأیید شدن از سوی دیگران و جلوگیری از تأیید نشدن نیز، الان که یک بزرگسال هستید دیگر برای شما فایده ندارند.

ممکن است هنوز هم به تلاش خسته کننده و طاقت فرسا برای دریافت تأیید پدر و مادران چسبیده باشید. اما اکنون، نیازتان به دریافت عشق و پذیرش آنها، می تواند به راحتی شما را اسیر ترن هوایی آزاردهنده و عذاب آور "اعتیاد عاشقانه" کند. به علاوه، بیماری راضی کردن دیگران در وجود شما می تواند مجبورتن را کند تا ناخواسته، در کنار نامزدی بمانید که رفتارهای خشونت آمیز و خصمانه ای با شما دارد. در فصل بعدی، به شما کمک می کنیم تا به خوبی درک کنید که عادات مربوط به راضی کردن دیگران، در واقع به رفتارهای خشونت آمیز و سوءاستفاده گرایانه نامزد عصبی شما پاداش می دهد و آنها را تقویت می کند.

ممکن است شما از بیماری راضی کردن دیگران با نیتی خیرخواهانه و با هدف فریب دادن نامزدتان استفاده کنید تا از به وقوع پیوستن بزرگ ترین ترس زندگی تان جلوگیری کنید: رها شدن!

در این حالت، عادات مربوط به راضی کردن دیگران باعث می شوند که برای برطرف کردن تک تک نیازهای نامزدتان، با تمام وجود از خودتان مایه بگذارید تا ثابت کنید که زندگی او تا حد زیادی به شما بستگی دارد و حضورتان برای او الزامی و ضروری است. شما به اشتباه، این گونه استدلال می کنید که اگر کاری کنید که او به اندازه کافی به شما نیاز داشته باشد، او هرگز شما را ترک نخواهد کرد. متأسفانه این فرمول اغلب اوقات با شکست مواجه می شود.

در این بخش هم مانند بخش یک، در پایان هر فصل یک قسمت به نام "تعدیل رفتار" خواهیم داشت که به شما کمک می کند تا برای درهم شکستن چرخه اعتیاد آور "بیماری راضی کردن دیگران"، گام های محکم و استواری بردارید. به یاد داشته باشید، قدرت مثلث سندرم راضی کردن دیگران بدین صورت است که با ایجاد حتی یک تغییر و برداشتن یک گام کوچک، تأثیر بسزایی را بر روند بهبود و درمان خود خواهید داشت.

فصل هفتم

یاد گرفتن راضی کردن دیگران: اعتیاد به تأیید شدن

ماریلین یادش نمی‌آید که رفتارهای راضی‌کننده‌اش دقیقاً چه زمانی شروع شدند. وقتی دقیق‌تر فکر کرد، یادش نمی‌آمد که چه زمانی یک فرد راضی‌کننده "نبوده" است.

او گفت: «من در تمام طول زندگی‌ام همین‌طور بوده‌ام. گمونم این شیوه رو از مادرم یاد گرفتم. مادرم این مفهوم رو توی مغز من فرو کرده بود که "دختر خوب" بودن بدین معناست که مراقب آدمای دیگه باشی. در واقع، شیوه مادرم برای اینکه از من بخواد کاری رو انجام بدم، به این شکل بود که بهم می‌گفت "عزیزم، دختر خوبی باش و این (لطف یا کار روزمره) رو انجام بده". یا می‌گفت "عزیز دلم، دختر خوبی باش و این (لطف یا کار روزمره دیگه) رو انجام بده".»

با این حال، ارتباط ماریلین با پدرش سخت‌تر و چالش‌برانگیزتر بود. پدر ماریلین، رفتار و ظاهر او را به شدت سرزنش می‌کرد، به خصوص زمانی که او به سن بلوغ رسید. پدر ماریلین، اخلاق و رفتار بی‌ثبات و متغیری داشت و ماریلین یاد گرفته بود که به هیچ طریقی، صحیح بودن حرف‌ها و کارهای او را به چالش نکشد. ماریلین به خاطر می‌آورد که با حفظ کردن یک موضع بی‌حاشیه، پیش‌بینی کردن نیازهای پدرش و لطف کردن در حق او، از خشمگین شدن پدرش جلوگیری می‌کرد. ماریلین، مهارت‌هایش در زمینه راضی کردن دیگران را در

فضای خانواده‌اش به خوبی آموخته و تقویت کرده بود، چون افراد خانواده‌اش از خودشان در برابر خشم و سرزنش پدرشان محافظت می‌کردند و دائماً تأیید او را با سختی و زحمت فراوان به دست می‌آوردند.

ماریلین مانند خیلی از خانم‌ها، رفتارهای راضی‌کننده‌اش را در دوران کودکی آموخته بود. ماریلین به دلیل اینکه مادرش را خیلی دوست داشت و هویتش را با او تعریف می‌کرد، از اینکه رفتارهای مادرش را مانند یک الگو تقلید کند، احساس خوبی پیدا می‌کرد.

به علاوه، ماریلین به طور مستقیم یاد گرفته بود که با "مهربان" بودن و راضی کردن دیگران، محبت مادرش را به دست بیاورد و اینکه باور داشت یک روز خوب فرا می‌رسد که تأیید پدرش را نیز دریافت کند.

تقریباً تمام ما انسان‌ها از اینکه تأیید افراد مهم زندگی‌مان را دریافت کنیم، لذت می‌بریم. اما برای افراد راضی‌کننده، دریافت کردن تأیید دیگران و جلوگیری از تأیید نشدن از سوی آنها بسیار حیاتی است و حکم نیروی محرکه زندگی آنها را دارد. در واقع اگر شما دچار بیماری راضی کردن دیگران هستید، جلوگیری از تأیید نشدن از سوی دیگران برای‌تان بسیار مهم‌تر از تأیید شدن از سوی آنها است.

آیا شما به تأیید شدن از سوی دیگران، وابسته هستید؟

اغراق نیست اگر بگویم که افراد راضی‌کننده، به تأیید شدن از سوی دیگران و جلوگیری از تأیید نشدن از سوی آنها، اعتیاد دارند. آیا شما هم همین‌طور هستید؟ آزمون "آیا به تأیید شدن از سوی دیگران وابسته هستید؟" را انجام دهید تا ببینید که مشکل راضی کردن دیگران در وجود شما، تا چه حد توسط این عادات و سواست‌گونه برانگیخته می‌شود.

آزمون: آیا به تأیید شدن از سوی دیگران وابسته هستید؟

هریک از عبارات زیر را مطالعه کنید. اگر هر عبارت در مورد شما "درست" یا "تا حد زیادی درست" است، گزینه "درست" را انتخاب کنید و اگر هر عبارت در مورد شما نادرست یا "تا حد زیادی نادرست" است، گزینه "نادرست" را علامت بزنید.

- ۱- اگر کسی من را تأیید نکند، احساس می‌کنم که فرد ارزشمندی نیستم.
☐ درست ☐ نادرست
- ۲- این موضوع شدیداً برایم مهم است که افراد مهم زندگی‌ام که به من نزدیک هستند، از من خوش‌شان بیایند. درست ☐ نادرست ☐
- ۳- همیشه به تأیید دیگران نیاز داشته‌ام. درست ☐ نادرست ☐
- ۴- معمولاً زمانی که یک نفر از من انتقاد می‌کند، خیلی ناراحت می‌شوم.
☐ درست ☐ نادرست
- ۵- من معتقدم که بیشتر از افراد دیگر، نیاز به تأیید شدن دارم و این نیاز در وجود من از همه قوی‌تر است. درست ☐ نادرست ☐
- ۶- برای اینکه واقعاً احساس ارزشمند بودن پیدا کنم، نیاز دارم که دیگران من را تأیید کنند. درست ☐ نادرست ☐
- ۷- ظاهراً عزت‌نفس من و احترامی که برای خودم قائلم، تا حد بسیار زیادی به این موضوع بستگی دارد که دیگران چه فکری درباره‌ام می‌کنند.
☐ درست ☐ نادرست
- ۸- از اینکه بفهمم یک نفر از من خوشش نمی‌آید، خیلی ناراحت می‌شوم.
☐ درست ☐ نادرست
- ۹- دیگران کنترل بسیار زیادی روی احساسات و عواطفم دارند.
☐ درست ☐ نادرست
- ۱۰- دلم می‌خواهد که همه از من خوش‌شان بیایند. درست ☐ نادرست ☐
- ۱۱- برای اینکه احساس شاد بودن کنم، نیاز به تأیید دیگران دارم.
☐ درست ☐ نادرست
- ۱۲- اگر مجبور باشم بین دریافت کردن تأیید دیگران و دریافت کردن احترام آنها یک گزینه را انتخاب کنم، تأیید را انتخاب می‌کنم. درست ☐ نادرست ☐
- ۱۳- به نظر می‌رسد که قبل از گرفتن هر تصمیم مهمی، نیاز به تأیید تمام اطرافیانم را دارم. درست ☐ نادرست ☐
- ۱۴- دریافت کردن تحسین و تأیید دیگران، به شدت برایم انگیزه‌بخش است.
☐ درست ☐ نادرست
- ۱۵- من همیشه با تمام وجود نگرانم که اطرافیانم چه فکری در مورد من می‌کنند.
☐ درست ☐ نادرست

- ۱۶- زمانی که کسی از من انتقاد می‌کند، حالت دفاعی شدیدی به خودم می‌گیرم.
☐ درست ☐ نادرست
- ۱۷- نیاز دارم که همه از من خوش‌شان بیاید، حتی با اینکه خودم واقعاً از همه اطرافیانم خوشم نمی‌آید. درست ☐ نادرست ☐
- ۱۸- تقریباً می‌توان گفت هر کاری می‌کنم تا از تأیید نشدن از سوی افراد مهم زندگی‌ام جلوگیری کنم. درست ☐ نادرست ☐
- ۱۹- فقط کافی است یکی از اعضای یک گروه از من انتقاد کند یا تأیید نکند تا از صمیم قلب ناراحت شوم، حتی اگر سایر اعضای آن گروه تحسینم کنند.
درست ☐ نادرست ☐
- ۲۰- برای اینکه احساس دوست داشته شدن پیدا کنم، نیاز به تأیید دیگران دارم.
درست ☐ نادرست ☐

نحوه امتیاز دادن و تفسیر پاسخ‌های شما

تعداد پاسخ‌های "درست" خود را جمع بزنید تا امتیاز نهایی شما مشخص شود.

- ✓ اگر امتیاز شما بین ۱۵ تا ۲۰ باشد: شما به دریافت تأیید دیگران و جلوگیری از تأیید نشدن از سوی آنها، اعتیاد دارید. در ضمن، به دلیل اینکه فکر می‌کنید به تأیید "همه" افراد نیاز دارید، این نیاز و اشتیاق شما هرگز به معنای واقعی ارضاء نمی‌شود. اعتیاد شما به تأیید دیگران، علت اساسی و مهم بیماری راضی کردن دیگران در وجود شما است و مستلزم تلاش فوری و سریع شما برای ایجاد تغییر در آن است.
- ✓ اگر امتیاز شما بین ۱۰ تا ۱۴ باشد: ممکن است هنوز به تأیید شدن از سوی دیگران معتاد نشده باشید، اما بدون شک شدیداً نگران این هستید که دیگران در مورد شما چه فکری می‌کنند. شما مشتاق تأیید شدن از سوی دیگران هستید و این اشتیاق می‌تواند به راحتی تبدیل به اعتیاد شود. این موضوع نیاز به توجه و بررسی فوری شما دارد، چون نقش بسزایی را در الگوهای رفتاری راضی‌کننده شما ایفا می‌کند.
- ✓ اگر امتیاز شما بین ۵ تا ۹ باشد: نیاز شما به تأیید شدن، میانه است و تبدیل به اعتیاد نشده است، حداقل تا الان. با این حال، حتی در این سطح هم اشتیاق

شما به تأیید شدن و نگرانی‌تان در مورد اینکه دیگران چه فکری در موردتان می‌کنند، مستعد این است که بیماری راضی کردن دیگران را در وجود شما تشدید کند. با اینکه نیاز شما به تأیید شدن به اندازه علت‌های دیگر بیماری راضی کردن دیگران در وجود شما مهم و مؤثر نیست، همچنان باید در مورد آن محتاط و مراقب باشید.

✓ اگر امتیاز شما ۴ یا کمتر باشد: نیاز شما به تأیید شدن به عنوان فردی که مبتلا به بیماری راضی کردن دیگران است، به شکلی غیرمعمول اندک است. پاسخ‌هایتان را مجدداً مرور کنید و اطمینان حاصل کنید که به هریک از سؤالات پاسخ دقیق و صادقانه‌ای داده‌اید. انکار، دشمن خودآگاهی و شناخت خود است.

علاوه بر تفسیر مجموع امتیازات‌تان، بررسی کردن پاسخ‌های شما به آن عبارات نیز برای‌تان مفید است. مجموع امتیازات شما، نشانگر گرایش "کلی" شما به دریافت کردن تأیید دیگران و میزان حساسیت شما نسبت به تأیید نشدن یا سرزنش شدن توسط آنها است. اما پاسخ‌های شما به هریک از این عبارات، می‌تواند قابل توجه و مهم باشند و نکاتی اساسی را آشکار کنند. مجدداً به هرکدام از عبارات آزمون نگاه کنید و مواردی که بیشتر در مورد طرز فکر شما صدق می‌کنند را با دقت و توجه زیاد مطالعه کنید.

تکه یخ نازک و شکننده‌ای به نام "اعتیاد به تأیید شدن"

اینکه تأیید و تحسین شدن از سوی دیگران برای شما ارزشمند باشد به هیچ وجه اشتباه یا نامناسب نیست، به خصوص اگر این تأیید و تحسین از سوی کسانی باشد که دوست‌شان دارید و برای آنها احترام قائل هستید. اینکه بخواهید دیگران از شما خوش‌شان بیاید یک گرایش انسانی و کاملاً طبیعی است. اما اگر این اشتیاق به دوست داشته شدن و تأیید شدن شکل اجبار و الزام به خودش بگیرد یا پیامدهای تأیید نشدن شما از سوی دیگران از دید خودتان بسیار عظیم و فاجعه‌آمیز باشند، وارد قلمروی روان‌شناختی خطرناکی شده‌اید که مانند یک تکه یخ بسیار نازک است.

همان طور که عبارات آزمون نشان می‌دهند اگر به تأیید دیگران اعتیاد داشته باشید، باور دارید که دوست داشته شدن و دریافت کردن تأیید دیگران قطعاً برای

سلامت عاطفی و احساسی شما الزامی هستند. شما فقط "نمی‌خواهید" که دوست داشته شوید، بلکه "نیاز دارید" که دوست‌تان بدارند. از دید شما، تأیید شدن فقط یک اتفاق خوشایند نیست، بلکه مثل اکسیژن برای‌تان ضروری است.

به نظر می‌رسد که شما نیز مانند هر فرد معتاد دیگری، هر مخدري که به دست‌تان برسد و از نوع تأیید و محبت دیگران باشد را مصرف می‌کنید. در فضای اقتصادی روان‌شناختی و ذهنی شما، هیچ محل ذخیره و یا بانکی برای نگهداری تأیید دیگران وجود ندارد. هر چقدر هم که در طول روز تأیید و محبت زیادی دریافت کنید، تأثیر آن زیاد طول نمی‌کشد و فردای آن روز باز هم مشتاق دریافت تأیید دیگران خواهید بود. به این دلیل که دیگران دیروز از شما خوش‌شان آمده بود، حس ناامنی شما (که فقط توسط این اعتیاد تقویت می‌شود) شما را تحریک می‌کند که امروز هم مجدداً احترام و تأیید دیگران را دریافت کنید.

اینکه دیگران از شما انتقاد کنند، برای‌تان بسیار ناراحت‌کننده و فاجعه‌آمیز است، آن هم به خاطر اهمیت بسیار منفی و فراوانی که شما برای آن در نظر می‌گیرید. از نظر افرادی که به تأیید شدن اعتیاد دارند، انتقاد و سرزنش همیشه شدیداً شخصی است و کل وجود آنها را زیر سؤال می‌برد. می‌توان گفت علت چنین تصویری این است که افراد راضی‌کننده در قالب یک گروه، و افراد معتاد به تأیید دیگران به عنوان یک فرد مجزا از دیگران، قادر نیستند که به شکل واضح و روشنی بین اینکه "کی هستند" و "کاری که انجام می‌دهند" تمایز قائل شوند؛ یعنی نمی‌توانند بین جوهره و هویت خودشان به عنوان یک انسان و رفتاری که از خودشان بروز می‌دهند، تمایزی قائل شوند.

اگر به تأیید شدن از سوی دیگران اعتیاد دارید، هنگامی که حاصل رفتارها و کارهای‌تان مورد انتقاد و سرزنش قرار می‌گیرند، واکنشی احساسی نشان می‌دهید به طوری که انگار کل ارزش و احترام شما به عنوان یک انسان زیر سؤال رفته و لگدمال شده است. بنابراین، تعجبی ندارد که در پاسخ به هرگونه لحن انتقادی که می‌شنوید، حالت دفاعی به خود می‌گیرید و یا آشفته می‌شوید.

به دلیل اینکه "تأیید شدن" عاملی ضروری و حیاتی در داشتن احساس شادمانی و ارزشمند بودن در یک فرد معتاد به تأیید دیگران است، چنین فردی سعی می‌کند به هر قیمتی که شده از تأیید نشدن خود جلوگیری کند. برای اکثر افرادی که به تأیید شدن معتاد هستند، جلوگیری از تأیید نشدن تبدیل به انگیزه‌ای

قوی می‌شود، چون این کار را به دفعات بیشتری انجام می‌دهند و دفعات تأیید شدن و دریافت محبت از سوی دیگران کمتر است.

اگر یک لحظه به این موضوع فکر کنید، پی می‌برید که هیچ کس در تجربیات روزانه‌اش دائماً در حال اثبات این موضوع نیست که دیگران دوستش دارند و او را تأیید می‌کنند. جلوه‌های علنی و آشکار مبنی بر تأیید کردن یک فرد و احترام گذاشتن به او، فقط به صورت دوره‌ای و گاه و بیگاه و آن هم فقط در مورد افراد مشهورتر و شناخته‌شده‌تر رخ می‌دهند.

بدون شک در اکثر مواقع، تعاملات اجتماعی به صورت خنثی (نه تأیید و نه عدم تأیید) و یا به صورت مؤدبانه و توأم با نزاکت صورت می‌گیرند. عبارات تأییدی شفاف‌تر و واضح‌تر، برعهده برداشت و استدلال خود فرد باقی می‌مانند. اگر کسی دائماً در این باره از دیگران سؤال بپرسد تا مطمئن شود که او را دوست دارند و تأییدش می‌کنند، دیگران او را فردی "بی‌ثبات"، "آزاددهنده" و "بدتر از قبل" تلقی می‌کنند.

◀ هیچ کس دائماً از سوی دیگران تأیید نمی‌شود. تأیید شدن، اعتیادآور است و دلیل اعتیادآور بودن آن هم دقیقاً همین است که صرفاً گاهی اوقات رخ می‌دهد.

عادات ذاتی و فطری، در مقابل عادات اکتسابی

برای این که شیوه مؤثری را در راستای تغییر دادن عادات راضی‌کننده خود در پیش بگیرید، ابتدا باید مکانیزم‌هایی بنیادی که رفتارهای شما را کنترل می‌کنند، بشناسید و درک کنید.

به طور کلی، رفتارهای انسان را می‌توان به دو دسته تقسیم کرد. دسته اول، رفتارهای "ذاتی" انسان هستند که در فطرت ما نهاده شده‌اند و در کدهای ژنتیکی و بیولوژیکی ما که از زمان تولدمان با ما هستند، وجود دارند. با فرض اینکه فرد در محیطی عادی رشد می‌کند، رفتارهای ذاتی ما بدون اینکه چیزی را از کسی یاد بگیریم نمایان می‌شوند. برای مثال، بچه‌های کوچک غلت می‌زنند، می‌نشینند، چهار دست و پا راه می‌روند و سرانجام می‌ایستند و راه می‌روند، بدون اینکه کسی به آنها یاد بدهد چه طور این کارها را انجام بدهند. بنابراین، رفتارهای ذاتی نیازی به آموزش ندارند.

دسته دوم، رفتارهای "اکتسابی" یا "آموزشی" هستند. راضی کردن دیگران، نوعی رفتار اکتسابی است و طی فرایندی توسعه پیدا می‌کند که اطرافیان فرد در آن نقش بسزایی دارند. اطرافیان فرد، یا الگوهایی هستند که او از آنها تقلید و یا کپی‌برداری می‌کند، و یا افرادی هستند که پاداش‌های مهم و قابل توجهی را به فرد می‌دهند.

◀ هیچ کس، "راضی‌کننده" به دنیا نمی‌آید. نکته مهم این است که چون راضی کردن دیگران یک عادت "اکتسابی و آموزشی" است، می‌توان آن را از بین برد و از وجود خود پاک کرد. اگر بخواهم دقیق‌تر بگویم، می‌توان آن را به شکل جدیدی فرا گرفت؛ یعنی به شکلی مؤثرتر که بهای احساسی و جسمی کمتری را بابت آن بپردازیم.

افراد راضی‌کننده، چگونه این عادات را فرا می‌گیرند؟

اولین و اساسی‌ترین شکل یادگیری، الگوبرداری نام دارد. این الگوبرداری به معنای یادگیری به وسیله کپی‌برداری یا تقلید چشمگیر و قابل توجه است که افراد دیگر در محیط زندگی شما انجام می‌دهند. همانند بسیاری از افراد مبتلا به بیماری راضی کردن دیگران، ممکن است یکی از والدین شما و یا هر دوی آنها نقش الگو را برای شما ایفا کرده باشند و شما با تقلید از این الگو، عادات مربوط به راضی کردن دیگران را یاد گرفته باشید.

دومین فرایند یادگیری، شامل یاد گرفتن یک رفتار به دلیل دریافت پاداش "و یا" استفاده کردن از آن رفتار برای جلوگیری کردن از وقوع اتفاقات منفی و ناراحت‌کننده می‌شود. هنگامی که بلافاصله بعد از انجام دادن یک رفتار خوشایند پاداشی به شما داده می‌شود، آن پاداش یا انرژی مثبت، احتمال تکرار آن رفتار در آینده را افزایش می‌دهد. اکثر ما، تا حد زیادی با مفهوم "یادگیری از طریق پاداش گرفتن" آشنا هستیم. ما به شکل "غیر غریزی"، فرزندانمان را تحسین می‌کنیم و وقتی حیوان خانگی‌مان رفتاری را نشان می‌دهد که مایلیم آن را تکرار کند، به آن پاداش می‌دهیم.

هرچند، اکثر ما زیاد با مفهوم "تقویت و برانگیختن منفی"^۱ آشنا نیستیم. عاداتی که از طریق تقویت و برانگیختن منفی می‌آموزیم، قوی‌تر و شدیدتر از عاداتی هستند که از طریق پاداش گرفتن یاد می‌گیریم. در ضمن هر فرد راضی‌کننده، این عادات خود را طی فرایندی آموخته است که شاید نام رسمی و علمی آن را متوجه نشده است.

رفتار فرد، طی یک "تقویت و برانگیختن منفی" به فرد آموزش داده می‌شود، چون این رفتار باعث "جلوگیری از وقوع" و یا "متوقف ساختن" بروز یک احساس یا تجربه منفی و دردناک می‌شود. تقویت و برانگیختن منفی (یا پاداش منفی) به جای اینکه باعث دریافت کردن حس یا تجربه مثبتی شود، باعث جلوگیری از دریافت کردن یک حس یا تجربه منفی می‌شود. هرچند، در این نوع آموزش نیز مانند آموزش از طریق "تقویت و برانگیختن مثبت"، رفتاری که به وسیله "تقویت و برانگیختن منفی" در فرد به وجود می‌آید، به احتمال بسیار زیاد در آینده تکرار خواهد شد.

عادات مربوط به راضی کردن دیگران در وجود شما، هم از طریق "تقویت و برانگیخته شدن مثبت" و هم از طریق "تقویت و برانگیختن منفی" در شما ایجاد شده‌اند. هنگامی که یک رفتار راضی‌کننده در وجود شما باعث تأیید شدن‌تان به شکل دریافت تحسین، تشویق، پذیرش، محبت و یا عشق می‌شود، این رفتار تبدیل به عادت می‌شود که به شکل مثبتی تقویت شده و یا به آن پاداش داده شده است.

با این وجود، زمانی که عادات مربوط به راضی کردن دیگران در وجودتان منجر به جلوگیری از وقوع یا باعث متوقف شدن تأیید نشدن در قالب سرزنش شدن، طرد شدن، محروم شدن از محبت، تنبیه شدن و یا تنها ماندن می‌شود، رفتار شما به شکلی منفی، تقویت و برانگیخته می‌شود.

چگونه به تأیید شدن، وابسته و معتاد شدید؟

تأیید شدن از سوی افراد مهم زندگی فرد، برای تقریباً تمام انسان‌ها منبع قوی و مهمی از پاداش گرفتن است. از زمان نوزادی، رفتار ما تا حد بسیار زیادی تحت

تأثیر تأییدی است که از دیگران دریافت می‌کنیم و همان تأییدها هستند که رفتار ما را شکل می‌دهند. سیستم بیولوژیکی و ژنتیکی ما به همراه برنامه‌های عمیقی که جامعه به آن می‌دهد، ما را به سوی تلاش برای دریافت تحسین و تأیید دیگران سوق می‌دهند؛ به خصوص دریافت تحسین و تأیید افرادی که به دلیل پاداش‌هایی که تحت اختیار و کنترل خود دارند (از جمله: عشق، جایگاه اجتماعی، سطوح تحصیلی مدرسه، درآمد‌ها و...) برای ما مهم هستند.

◀ افراد راضی‌کننده به تأیید دیگران وابسته و معتاد می‌شوند، چون رفتار راضی‌کننده‌شان باعث می‌شود این تأیید مورد نظرشان را دریافت کنند.

راضی کردن افراد دیگر باعث می‌شود احساس خوبی پیدا کنید، چون به مرور زمان تأیید شدن را برای شما به ارمغان می‌آورد. وقتی چیزی باعث می‌شود که احساس خوبی داشته باشید، گرایش شما به انجام آن بیشتر خواهد شد تا احساس خوبی که دارید را حفظ کنید.

تقریباً تمام افراد راضی‌کننده، مانند ماریلین از همان ابتدای زندگی خود یاد می‌گیرند که راه رسیدن به چیزی که خواهند آن هستند یعنی همان تأیید دیگران، شاد کردن دیگران از طریق انجام دادن کارهایی است که آنها می‌خواهند و توقع دارند. تأیید شدن، ابزار اصلی "تقویت و برانگیختن مثبت" است که مستقیم‌تر از هر روش دیگری به فرد پاداش می‌دهد و روند راضی کردن دیگران در وجود او را تداوم می‌بخشد.

اگر تمایل به راضی کردن دیگران با تعیین کردن حد و مرزهایی برای خودمان همراه باشد، می‌تواند یک گرایش انسانی بسیار مطلوب باشد. حد و مرزهایی را برای خودتان تعیین کنید، به عنوان مثال می‌توانید گروه افرادی که آنها را راضی می‌کنید، محدود کنید و فقط اعضای خانواده درجه یک و دوستان نزدیک‌تان را در آن بگنجانید. تعیین کردن حد و مرز، می‌تواند شامل توانایی "بله" و "نه" گفتن به افراد خارج از گروه نزدیکان شما، بر یک اساس انتخابی نیز بشود. مشکل اینجاست که چون رفتار راضی کردن دیگران با تأیید شدن ارتباط دارد، افراد راضی‌کننده تمایل و گرایش زیادی به افزایش دادن تلاش‌های خود در راستای راضی کردن دیگران، آن هم به میزانی فراتر از حد و مرزهای خود دارند. ارزش فراوانی که "تأیید شدن" به عنوان یک پاداش برای افراد راضی‌کننده دارد،

باعث می‌شود که آنها قربانی موفقیت خودشان در شاد و راضی کردن اطرافیان‌شان شوند و آسیب ببینند. بنابراین، قابل درک است که مزایا و منافعی که به واسطه تلاش‌های یک فرد راضی‌کننده حاصل می‌شوند، مثل فروشندگی کردن در فروشگاه‌های است که مشتریان خود را راضی نگه می‌دارد و آن مشتری‌ها بارها و بارها با درخواست‌های بیشتر به او مراجعه می‌کنند. بدین ترتیب، بار مسئولیت‌هایی که به واسطه خواسته‌های دیگران روی شانه‌های این فروشنده قرار می‌گیرد نیز افزایش پیدا می‌کند. در همین حین، تعداد افرادی که فرد راضی‌کننده باید برای شاد و راضی کردن آنها تلاش کند نیز به میزان فزاینده‌ای افزایش می‌یابد.

◀ افراد راضی‌کننده، زیر بار سنگین بیماری راضی کردن دیگران کمر خم می‌کنند، چون نمی‌توانند "نه" بگویند.

به طور کلی، عاملی که باعث می‌شود فرد راضی‌کننده تأیید دیگران را دریافت کند، "بله" گفتن به همه چه به صورت شفاهی و چه به صورت عملی است. همان‌طور که قبلاً هم گفتیم، "بیماری راضی کردن دیگران" فقط مشکل افراد "مهربان" نیست که در خوشحال و راضی کردن افراد زیادی به صورت افراطی عمل می‌کنند یا فقط به معنای تلاش کردن بیش از حد برای راضی کردن دیگران نیست. گاهی اوقات، راضی کردن دیگران از حالت "انتخابی" و "اختیاری" خارج می‌شود و تبدیل به عاداتی عمیق در وجود فرد می‌شود و سرانجام به یک الگوی رفتاری وسواس‌گونه و اعتیادآور تبدیل می‌شود. اینجاست که آن را "بیماری راضی کردن دیگران" می‌نامیم.

نحوه عملکرد این اعتیاد چگونه است: داستان دو کبوتر

شما به عنوان فردی که به تأیید شدن اعتیاد دارد، در مورد نیاز خود به دوست داشته شدن، به گونه‌ای "بیش از حد همگانی و همه‌جانبه" فکر می‌کنید. شما می‌خواهید که همه دوست‌تان داشته باشند و مانند یک کودک نوپا، از اینکه همه اطرافیان‌تان دائماً شما را تأیید کنند بسیار خوشحال می‌شوید. با این حال، واقعیت این است که افراد معتاد به تأیید شدن از سوی دیگران (مثل هر کس دیگری در دنیای واقعی)، تأییدی که به شدت خواهان آن هستند را فقط "بعضی اوقات" و از سوی "بعضی افراد" دریافت می‌کنند. نکته عجیب و بامزه این است که دقیقاً

همین ویژگی "دائمی نبودن" و "گاه و بیگاه بودن" وقوع این عامل تقویت‌کننده و محرک است که باعث پایدار ماندن اعتیاد شما به تأیید شدن می‌شود.

برخلاف تصور عموم، در واقع اعتیاد زمانی ایجاد می‌شود که عمل پاداش گرفتن فقط "گاهی اوقات" اتفاق بیفتد، نه همیشه. اعتیاد زمانی به وجود می‌آید که پاداش گرفتن به صورت تصادفی و غیرقابل پیش‌بینی رخ بدهد. این نوع تقویت و برانگیختن یا همان پاداش دادن، "روند قمار" نام دارد و علت این نام‌گذاری، شباهت آن به نحوه عملکرد ماشین سکه‌ای قمار است که به شکل تصادفی، گاه و بیگاه و منقطع، به یک قمارباز امیدوار پاداش و جایزه می‌دهد.

به همین شکل، اگر یک فرد معتاد به تأیید شدن و مبتلا به بیماری راضی کردن دیگران باشید، واقعاً به "شانس" یا "امید" اینکه هر بار که برای فرد دیگری کار محبت‌آمیزی انجام می‌دهید "ممکن است" تأیید او را دریافت کنید، وابسته و معتاد می‌شوید؛ حتی علی‌رغم اینکه واقعاً در تمام دفعات محبت‌کردن‌تان تحسین و تأیید طرف مقابل را دریافت نمی‌کنید. در واقع، شما به ندرت مطمئن هستید که با انجام یک کار خاص و محبت‌آمیز برای فردی دیگر، تأیید او را دریافت خواهید کرد. اطمینان، امنیت و منطقی و منظم بودن روند پاداش گرفتن، هیچ‌کدام در یک تجربه اعتیادآور "نمی‌گنجند". مثال زیر نیز این موضوع را به خوبی به تصویر می‌کشد.

بهترین مثال و مدرک برای نشان دادن اینکه تقویت و برانگیختن تصادفی و گاه و بیگاه چگونه عمل می‌کند، آزمایشی است که با هدف بررسی و مطالعه ماهیت "اعتیاد" طراحی شده بود. این آزمایش نوعی تحقیق روان‌شناسی کلاسیک است که به شما کمک می‌کند شناخت و آگاهی زیادی در مورد اعتیاد خودتان به تأیید شدن پیدا کنید. در این آزمایش، دو کبوتر بودند که هردوی آنها را مدتی بدون غذا داشته بودند تا این گرسنگی برای آنها انگیزه‌بخش شود. کبوتر شماره ۱ را در یک قفس با طراحی مخصوص به نام "جعبه اسکینر"^۱ قرار دادند. این نام را نیز به احترام بی. اف. اسکینر روان‌شناس رفتاری معروف روی آن جعبه گذاشته بودند. در این جعبه اسکینر، اهرمی وجود داشت که کبوتر می‌توانست با

1. Gambling Schedule
2. Skinner Box

منقار خودش آن را فشار بدهد. در زیر آن اهرم، یک ظرف وجود داشت که در آن غذای کبوتر ریخته بودند.

بعد از اینکه کبوتر شماره ۱ به مدت چند دقیقه قفس خودش را بررسی می‌کرد، با منقارش به آن اهرم ضربه می‌زد. زمانی که اهرم فشرده می‌شد، یک تکه غذا درون ظرف غذای کبوتر می‌افتاد و کبوتر گرسنه آن را می‌خورد. کبوتر که غذا را به عنوان یک پاداش (به خاطر فشردن اهرم) دریافت کرده بود، دوباره آن اهرم را فشار می‌داد و باز هم غذا دریافت می‌کرد. این روال "هر بار فشردن اهرم مساوی است با دریافت کردن یک تکه غذا" ادامه پیدا می‌کرد. بعد از چند دقیقه، عادت در آن کبوتر شکل می‌گرفت که روان‌شناسان آن را "عادت قوی فشردن اهرم" می‌نامند.

عادت فشردن اهرم در کبوتر شماره ۱، به شکل یک برنامه‌ریزی صد درصدی عمل می‌کرد و نوعی "تقویت و برانگیختن مستمر"^۲ بود. این بدان معناست که هر بار که آن پرنده اهرم داخل قفس را می‌فشرده، یک تکه غذا دریافت می‌کرد.

سپس، کبوتر شماره ۲ را وارد قفس دوم کردند. به مدت چند دقیقه، همان روال قبلی در مورد این پرنده انجام شد. هر بار که کبوتر شماره ۲ اهرم را فشار می‌داد، غذا دریافت می‌کرد. با این حال، زمانی که این عادت به طور کامل در پرنده شماره ۲ شکل گرفت، روال زندگی آن را تغییر دادند و نتیجه‌ای که حاصل شد زیاد خوشایند نبود.

به جای اینکه روند پاداش گرفتن کبوتر شماره ۲ به همان شکل و با هر بار فشردن اهرم ادامه پیدا کند، کارشناسان مربوطه شیوه پاداش دادن اهرم را تغییر دادند و آن را به صورت "تصادفی" و "گاه و بیگاه" تنظیم کردند. این بدان معنا بود که این کبوتر ممکن بود اهرم داخل قفس را چهار یا پنج بار بفشارد و هیچ غذایی دریافت نکند تا اینکه با فشردن اهرم برای ششمین بار، غذا را دریافت کند. بنابراین، حتی ممکن بود کبوتر شماره ۲ اهرم را بیست بار فشار بدهد و پاداشی نگیرد، اما در بیست و یکمین بار و دوباره در بیست و دومین بار، غذا را دریافت کند. با این حال، ممکن بود بعد از بار بیست و دوم، این پرنده بارها و بارها اهرم را بفشارد تا تکه غذای بعدی را دریافت کند.

-
1. Strong Lever-Pressing Habit
 2. Continuous Reinforcement

نکته مهم موجود در آزمایش پرنده دوم این است که او فقط گاهی اوقات با فشردن آن اهرم پاداش دریافت می‌کرد. این کبوتر نمی‌توانست دقیقاً پیش‌بینی کند که تکه غذای بعدی چه زمانی به او داده می‌شود، چون پاداش‌های او به صورت تصادفی در اختیارش قرار می‌گرفتند.

آخرین گام در این آزمایش، این بود که مدت زمان اصرار ورزیدن این کبوتر به فشردن اهرم بدون دریافت کردن جایزه را اندازه بگیرند. کارشناسان برای انجام این کار، غذاها را از هر دو قفس برداشتند. برای دیدن نتیجه مورد نظر، کارشناسان مشتاق بودند که ببینند کدام یک از آن کبوترها اهرم داخل قفس خود را به مدت طولانی‌تری فشار می‌دهد.

کبوتر شماره ۱، اهرم را بدون دریافت کردن غذا برای مدت کوتاهی فشار داد؛ تقریباً کمتر از یک دقیقه. پرنده شماره ۱ به دلیل اینکه قبلاً به طور پیوسته پاداش گرفته بود، اندکی بعد از متوقف شدن دریافت این پاداش‌ها دست از فشار دادن اهرم برداشت. در نتیجه، این کبوتر فهمیده بود که اگر پاداشی دریافت نکند، فشار دادن آن اهرم بی‌فایده است. بنابراین با حالتی که انگار شاد و سیر است، از اهرم فاصله گرفت.

اما کبوتر شماره ۲ رفتار کاملاً متفاوتی را از خودش نشان داد. این پرنده بیچاره بارها و بارها آن اهرم را فشار داد و هیچ پاداشی دریافت نکرد، تا حدی که "سرانجام از شدت خستگی و تلاش مفرط تلف شد". این پرنده، به معنای واقعی به فشردن اهرم معتاد شده بود. به نظر می‌آمد که او به هیچ وجه نمی‌تواند این رفتار خود را متوقف کند، حتی علی‌رغم اینکه فشردن آن اهرم بدون دریافت پاداش و بسیار طاقت‌فرسا و خسته‌کننده بود.

در مورد انسان‌ها، پرنده دوم (اگر آن را یک انسان در نظر بگیریم)، بر یک رفتار خودمخرب پافشاری می‌کند، چون به این "امید" یا "شانس" که ممکن است با فشردن اهرم برای بار دیگر غذا دریافت کند، معتاد شده است.

به همین شکل، اعتیاد شما به تأیید شدن، از سوی "پاداشی" که به صورت گاه و بیگاه و نه همیشه و مستمر از سخنان تحسین‌آمیز، تصدیق‌کننده و یا محبت‌آمیز دیگران دریافت می‌کنید، تقویت می‌شود.

◀ هیچ‌کس به صورت دائمی و مستمر از سوی دیگران تأیید نمی‌شود و دقیقاً همین ویژگی است که تأیید شدن را اعتیادآور می‌کند.

آیا شما نسبت به تأیید دیگران، همانند یک کبوتر عمل می‌کنید؟

آزمایش کبوتر، یک نمونه و الگوی قدیمی از به وجود آمدن اعتیاد در روان‌شناسی رفتاری است. این مثال، معنا و مفهوم مهم و قابل توجهی دارد که نشان می‌دهد چگونه اشتیاق خود شما به انجام دادن کارهای محبت‌آمیز برای دیگران تبدیل به یک الگوی نامطلوب، وسواس‌گونه و اعتیادآور شده است و به نظر می‌رسد که در مورد آن کنترل و حتی قدرت انتخاب خیلی کمی دارید.

توضیح و علت یک عادت اعتیادآور و وسواس‌گونه، به الگو و ماهیت عامل تقویت‌کننده‌ای برمی‌گردد که عادات مربوط به راضی کردن دیگران به مرور زمان آن را تحریک می‌کنند. کلید پی بردن به این موضوع، درک و شناخت قدرت "پاداش دادن گاه و بیگاه و تصادفی" است.

اگر بخواهم این موضوع را با یک تمثیل و تشبیه بیان کنم، شما نسبت به تأیید دیگران همانند یک "کبوتر" عمل می‌کنید، اما اهرم شما بیشتر شبیه اهرمی است که یک قمارباز با انداختن یک سکه در ماشین سکه‌ای می‌فشارد. در واقع، شباهت بین اهرم‌های ماشین سکه‌ای و جعبه اسکنر بسیار زیاد است، تا حدی که عبارت "روند قمار" عمدتاً برای اشاره به "تقویت و برانگیختن تصادفی و گاه و بیگاه" مورد استفاده قرار می‌گیرد.

در ذهن‌تان، خودتان را مجسم کنید که کنار یک ماشین سکه‌ای ایستاده‌اید، سکه‌ها را پشت سر هم داخل دستگاه می‌اندازید و بدون دریافت هیچ جایزه‌ای، اهرم دستگاه را بارها و بارها می‌فشارید. البته، گاهی اوقات یک جایزه به شما می‌دهند. سکه‌های جایزه شما با صدای جیرینگ پایین می‌افتند و "جایزه بزرگ" که بالاترین پیروزی یک قمارباز محسوب می‌شود را دریافت می‌کنید.

اکنون، واقعیت این است که مقدار پولی که هنگام انداختن سکه در دستگاه از دست می‌دهید، بسیار بیشتر از چیزی است که تصور می‌کنید. جایزه‌های تصادفی و گاه و بیگاهی که دریافت می‌کنید، شما را به بازی کردن با ماشین سکه‌ای وابسته و معتاد می‌کند، چون امیدوارید که دفعات و میزان جایزه بردن شما افزایش پیدا کند. حین اینکه امیدوارانه به بازی کردن ادامه می‌دهید، کیف پول‌تان به مرور زمان خالی‌تر و سبک‌تر می‌شود.

اشتیاق به دریافت کردن تأیید بیشتر یعنی به دفعات بیشتر و از سوی افراد بیشتر، درست همانند آن ماشین سکه‌ای عمل می‌کند. اما در زندگی واقعی،

کارهای بسیار زیاد و بزرگ‌تری هستند که برای دیگران انجام می‌دهید و به چشم نمی‌آیند و تأیید و تحسین نمی‌شوند. این موضوع به خصوص در مورد آن دسته از اعضای خانواده و دوستان شما صدق می‌کند که انتظار دارند کارهای زیادی برای‌شان انجام بدهید و حتی قدر زحمات شما را هم نمی‌دانند. شاید هم واقعاً آن افراد زحمات شما را "تحسین می‌کنند"، اما این تأیید و تحسین را بروز نمی‌دهند؛ حداقل در تمام دفعاتی که این کارها را برای‌شان انجام می‌دهید، تأیید و تحسین خود را بروز نمی‌دهند.

شما به "روند قمار" تأیید شدن اعتیاد پیدا کرده‌اید. به جای اینکه سکه‌های جایزه همیشه به سوی شما سرازیر شوند، در قبال زحمات‌تان "تأیید و تحسین‌های گاه و بیگاه طرف مقابل" را دریافت می‌کنید. در ضمن، به دلیل اینکه ظاهراً فقط گاهی اوقات تأیید دیگران را دریافت می‌کنید، مشتاق هستید تعداد افرادی که مایل به راضی کردن آنها هستید را افزایش بدهید. شما این کار را انجام می‌دهید تا تعداد دفعات تأیید شدن خودتان را بیشتر کنید و این اشتیاق روز به روز در شما شدیدتر می‌شود.

این حالت طوری است که انگار تصمیم گرفته‌اید به طور هم‌زمان با چهار ماشین سکه‌ای بازی کنید، چون دوست دارید صدای جایزه‌ها و سکه‌های بیشتری که به نظر می‌رسد به دفعات بیشتری دریافت می‌کنید را بشنوید. در این صورت، به احتمال زیاد پول‌های بیشتری را هدر می‌دهید و مقدار پولی که در ماشین می‌اندازید بسیار بیشتر از جوایز دریافتی شماست. همچنین، از سکه انداختن مکرر در همه آن ماشین‌ها، خسته و درمانده می‌شوید. اگر بخواهم مختصر بگویم، ممکن است با این کار به طور موقت "احساس شادی بیشتری" داشته باشید، چون دفعات جایزه گرفتن شما بیشتر از قبل شده است. به مرور زمان، لذت برنده شدن جای خودش را به یکنواختی و خسته شدن از سکه انداختن مکرر در ماشین سکه‌ای می‌دهد. سرانجام، احساس خستگی، دل‌سردی و به احتمال زیاد شکست پیدا می‌کنید.

تشبیه و مثال بازی کردن با ماشین سکه‌ای، برای افراد راضی‌کننده بدین معناست که آنها سعی دارند از دایره افراد اطراف خود فراتر بروند و کارهای "محبت‌آمیزی" را برای افراد بیشتر و بیشتری انجام بدهند. بدین طریق، "به نظر می‌رسد" که شانس آنها برای دریافت تأیید و تحسین بیشتر، افزایش پیدا می‌کند.

اما هنگامی که دایره این افراد گسترده‌تر می‌شود، فشاری که به خاطر راضی کردن دیگران به شما وارد می‌شود نیز بیشتر می‌شود، تا اینکه کاملاً در باتلاق نیازهای دیگران فرو می‌روید، انرژی‌تان تحلیل می‌رود، خسته می‌شوید و حتی از دیگران دلخور می‌شوید.

سپس، احساس می‌کنید که کاملاً از کنترل خودتان خارج شده‌اید و در چرخه طاقت‌فرسایی قرار گرفته‌اید که توسط نیات خیر خودتان و عدم توانایی شما در "نه" گفتن به وجود آمده است. برطرف کردن نیازهای دیگران و دریافت کردن تأیید آنها که یک زمانی منبع شادمانی و رضایت شما بود، در نهایت تبدیل می‌شود به باری سنگین روی شانه‌های‌تان و حتی منبع جانفرسایی از استرس و اضطراب. هنگامی که چرخه راضی کردن آشکار یا غیرمستقیم دیگران گسترش پیدا می‌کند، با نزدیک‌ترین افراد زندگی‌تان ازجمله بستگان درجه یک و دوستان صمیمی‌تان بیگانه می‌شوید. در نهایت، ممکن است ارتباط شما با نیازهای خودتان به طور کامل قطع شود، تا جایی که تنها نیاز مهم شما، "نیاز به راضی کردن دیگران" می‌شود.

◀ بیماری راضی کردن دیگران کاملاً تبدیل به یک اعتیاد می‌شود؛ آن هم زمانی که انگیزه شما از "دریافت کردن تأیید دیگران" به "جلوگیری از تأیید نشدن از سوی دیگران" تبدیل می‌شود.

روان‌شناسان بین "عادات محبت‌آمیز" و "اعتیاد آسیب‌زا" تمایز قائل می‌شوند. زمانی که علت اصلی تکرار شدن و ادامه پیدا کردن یک رفتار "دریافت کردن حس خوب" نباشد بلکه به جای آن "جلوگیری از دریافت کردن حس منفی باشد"، عادت مورد نظر شکل اعتیاد به خود می‌گیرد.

در زمینه جلوگیری از تأیید نشدن، تا کجا پیش می‌روید؟

سامانتا، خانمی جذاب و پنجاه و خورده‌ای ساله، به مدت هفت سال زندگی مشترک را تجربه کرده بود و یک فرزند پسر داشت. او حدوداً سی ساله بود که از شوهرش طلاق گرفت و دیگر هرگز ازدواج نکرد.

سامانتا، در خانه پدری‌اش مثل "فرزند یک نظامی" رشد کرده بود. پدر او، به عنوان یک "مشاور و راهنمای شغلی" فعالیت می‌کرد و به خاطر تغییراتی که در

سمت شغلی اش ایجاد می شد، دائماً محل زندگی خانواده اش را تغییر می داد. مادر سامانتا نیز، "همسر تمام عیار شوهرش" بود. سامانتا، تنها فرزند پدر و مادرش بود و هنگامی که دوران کودکی اش را به یاد می آورد، از آن به عنوان دورانی غم بار و ناراحت کننده یاد می کرد.

او گفت: «من هیچ وقت بیشتر از چهار سال توی یه مدرسه نبودم و اکثر اوقات کمتر از چهار سال توی یه مدرسه درس می خوندم. همیشه دانش آموز خوب و درس خونی بودم و والدینم ازم توقع داشتن که عملکرد بسیار عالی و خوبی داشته باشم، اما هیچ وقت واقعاً احساس نمی کردم که با بچه های دیگه تناسب و هم خوانی دارم. تنها چیزی که همیشه می خواستم، فقط این بود که همه از من خوششون بیاد. یادم میاد که وقتی ازم دعوت نمی کردن عضو گروه شون بشم یا به مهمونی شون دعوت نمی کردن، خیلی ناراحت می شدم و گاهی اوقات که من رو توی جمع خودشون راه می دادن، خیلی خوشحال می شدم.»

او ادامه داد: «می دونم پدرم از اینکه من پسر نبودم خیلی ناامید و ناراحت شده بود. به خاطر همین، احساس می کردم که هیچ وقت نمی تونم خوشحالش کنم. گمونم به خاطر همین که دریافت کردن تأیید پدرم، تنها موضوع مهم زندگیم شده بود. اگه نمره بالایی می گرفتم یا اگه توی یه مهمونی "زیبا و جذاب" به نظر می رسیدم، یا اگه فقط توی اتاقم می موندم و تنهاشون می داشتم، من رو "دختر خوب" می دونستن و می گفتن که دوستم دارن.»

سپس گفت: «اما اگر اشتباهی می کردم و اشتباهم این بود که اتاقم رو تمیز نکرده بودم یا زمانی که ژنرال مهمان ما بود به او لبخند نزده بودم، با من حرف نمی زدند؛ حتی گاهی اوقات تا چند روز! بزرگ شدن با اونا واقعاً برام مثل شکنجه روحی بود.»

سامانتا با مردی به نام فیل ازدواج کرد تا بدین طریق از پدر و مادرش جدا شود. در دوران نامزدی آنها، فیل خیلی رمانتیک و مهربان بود. سامانتا معتقد بود همسری را انتخاب کرده است که کاملاً با پدر سرزنش گر و سرد و بی عاطفه اش فرق دارد.

با این وجود اندکی بعد از ازدواج آنها، فیل تغییر کرد. به گفته سامانتا، او خیلی سریع تبدیل به فردی "پرزحمت، طردکننده و حقیر" شده بود؛ درست مثل پدر سامانتا.

سامانتا گفت: «به محض اینکه فیل شوهرم شد، طوری رفتار می کرد که انگار مالک و صاحب منه. اون می خواست تمام جنبه های زندگیم رو کنترل کنه. قسمت بد ماجرا اینه که خودم بهش اجازه دادم این کار رو بکنه. اون بهم می گفت که چی بپوشم، چه طوری رفتار کنم و چه احساسی داشته باشم. اون دائماً مهارت های من توی مادری کردن رو سرزنش می کرد و به من می گفت وقتی پسرمن بزرگ بشه از من متنفر می شه. ظلم و کنترلگری فیل مثل تکرار شدن دوران زندگی ام با والدینم بود. من فقط می خواستم فیل بهم افتخار کنه و دلم می خواست هر کاری انجام بدم تا تأییدش رو دریافت کنم. هیچ وقت احساس نکردم که اون من رو به عنوان یک انسان دوست داره.»

سامانتا تمام وقت و انرژی اش را صرف راضی کردن همسر زورگو و بداخلاقی می کرد. پیروی کردن سامانتا از عادات مربوط به راضی کردن دیگران در وجودش و کنار آمدن با آنها، از نظر او تنها راه برای نجات پیدا کردن از تهدید دوگانه "تأیید نشدن و ترک شدن" بود. در نهایت، فیل بدون توجه به تلاش های سامانتا او را ترک کرد.

سامانتا گفت: «زمانی که فیل به خاطر یک زن دیگه ترکم کرد، عزت نفس و اعتماد به نفسم به شدت پایین اومد. حتی دیگه نمی دونستم کی هستم. هدف و دلیل زندگی من فقط شاد کردن اون بود؛ اما انگار تنها نکته مهم توی زندگی ما راضی شدن فیل نبوده. چند سال طول کشید تا نسبت به مهارت های مادری ام اطمینان پیدا کنم، اما هنوز هم هر بار که پسرم پیش پدرشه و این اتفاق به ندرت می افته، احساس خطر می کنم. پسر من الان برای خودش مردی شده و بزرگ شده و من باید مراقب باشم که مثل پدرش من رو تحت کنترل و تسلط خودش نگیره.» او با حالت تمسخرآمیز ادامه داد: «از اون زمان تا حالا با هر مردی که آشنا شدم، سریع متوجه می شد که چقدر به تأیید شدن نیاز دارم. پسر من هم می دونه که چقدر به تأیید شدن نیاز دارم. به وضوح می فهمم که توی یک رابطه عاشقانه، مثل عروسک خیمه شب بازی طناپ هام رو به دست طرف مقابل می دم و نقش یک عروسک رو خیلی خوب بازی می کنم. نکته خنده دار اینه که واقعاً هنوز هم تلاش می کنم تا پدرم من رو تأیید کنه. خیلی احمقانه ست. پدرم الان هشتاد و سه سالشه و مثل همیشه سرد و سرزنشگره. هنوز امیدوارم قبل از اینکه بمیره بفهمم واقعاً من رو دوست داره، اما پدرم هیچ وقت این تأیید رو به من نمی ده، چون من یه دخترم

و اون همیشه دلش می‌خواست یه پسر داشته باشه. تعجبی نداره که هیچ وقت احساس نمی‌کنم به اندازه کافی خوب هستم.»

فشار دادن اهرم خودتان

هنگامی که تمام وجود خودتان را صرف تلاش برای دریافت کردن تأیید کسی می‌کنید که ظاهراً هیچ وقت راضی نمی‌شود، در یک چرخه نزولی و رو به پسرفت اسیر می‌شوید؛ درست مثل آن کیبوتر شماره ۲ که قبلاً در موردش صحبت کردیم. ماجرای سامانتا، نمونه بارزی از چنین حالتی است.

خبر خوب این است که اکنون سامانتا پیشرفت قابل توجهی کرده است. سامانتا، در جلسات درمانی‌اش یاد می‌گیرد که طرز فکر و افکار خودمخرب خودش در زمینه تلاش برای دوست داشته شدن توسط همه افراد را اصلاح کند. او اکنون می‌داند که اعتیادش به تأیید شدن، باعث شده مردان کنترلگر به سرعت متوجه شوند که می‌توانند به راحتی بر او مسلط شوند و او را شکنجه روحی بدهند. او اخیراً با مردی نامزد کرده است، اما برای اولین بار در زندگی‌اش با خودش ارتباط خوبی دارد. او می‌گوید: «بالاخره در این سن و سال فهمیدم که مهم‌ترین اصل زندگی من این نیست که همه دوستم داشته باشند، خصوصاً اگه کاری که برای راضی کردن دیگران انجام می‌دم، من رو از شناختن و دوست داشتن خودم دور کنه. حالا می‌دونم اصلاً امکان نداره که همه مردم من رو دوست داشته باشن و تأییدم کنن و واقعاً این از نظر من هیچ اشکالی نداره.» سپس اضافه کرد: «حالا که تأیید خودم رو به دست آوردم، احساس خیلی خوبی دارم؛ احساسی که قبلاً هیچ وقت تجربه‌اش نکرده بودم.»

تعدیل رفتار: درهم شکستن و از بین بردن اعتیاد به تأیید شدن

صرفاً اینکه ممکن است به تأیید شدن از سوی دیگران اعتیاد داشته باشید، بدین معنا نیست که محکوم به ماندن در این اعتیاد و درماندگی هستید. حتی اگر به تأیید شدن معتاد هستید، می‌توانید عادات مربوط به راضی کردن دیگران در وجودتان را درهم بشکنید و نابود کنید. در این بخش، گام‌های مهمی را برای تان برمی‌شمرم که به شما کمک می‌کنند همین الان تغییراتی را در خودتان ایجاد کنید:

- برای شما (یا هر کس دیگری) دریافت کردن تأیید "همه مردم" و به صورت "دائمی"، عملی غیرممکن و نشدنی است. بنابراین، می‌توانید از مایه گذاشتن از تمام وجودتان و تلاش برای انجام این کار غیرممکن، دست بردارید.
- اگر از روی عادت همچنان سعی کنید که تأیید دیگران را به دست بیاورید، خسته، دلسرد و دلمرده خواهید شد؛ درست مثل کبوتر شماره ۲. تازه، کبوترها مغز بسیار کوچکی دارند، اما انسان‌ها این طور نیستند.
- تلاش کردن برای اینکه همه افراد شما را دوست داشته باشند، فقط باعث عمیق‌تر شدن حس بی‌کفایتی و کافی نبودن در وجود شما می‌شود. این تلاش بیهوده، هرگز باعث نمی‌شود که نسبت به خودتان احساس بهتری پیدا کنید.
- دریافت کردن تأیید دیگران ممکن است باعث شود که احساس خوبی پیدا کنید، به خصوص اگر آن افراد کسانی باشند که دوست‌شان دارید و برای‌شان احترام قائل هستید. اما شما برای اینکه خودتان را به عنوان یک انسان، ارزشمند بدانید "نیازی" به تأیید دیگران ندارید.
- ممکن است بعضی افراد هرگز از شما خوش‌شان نیاید و شما را تأیید نکنند، آن هم فقط به دلیل مشکلات خودشان، نه به خاطر چیزی که شما هستید و کاری که انجام می‌دهید.
- مهم‌ترین، مؤثرترین و ماندگارترین منبع تأیید، حس پذیرشی است که خودتان به خودتان می‌دهید. مفهومی واضح و روشن را نسبت به قضاوت‌ها و ارزش‌های خودتان در ذهن خود ایجاد کنید و بر اساس همین مفهوم، وجود خودتان را کنترل و مدیریت کنید.
- تمرین کنید که به جای عادات وسواس‌گونه، برای خودتان "حق انتخاب" قائل شوید. برای کارهایی که انجام می‌دهید و برای علت انجام آنها، هدف و قصد و نیت داشته باشید و آنها را آگاهانه به انجام برسانید.

فصل هشتم

چرا موفق به دریافت تأیید پدر و مادران نمی‌شوید؟

اگر همان طور که در فصل قبل دیدیم "تأیید شدن حکم موادمخدر" را داشته باشید، والدین اغلب اوقات نقش "فروشنده موادمخدر" را ایفا می‌کنند؛ حتی به صورت غیرعمدی و بدون اینکه خودشان بدانند.

پدر و مادرها، خصوصاً زمانی که از عشق به عنوان یک پاداش دارای قید و شرط استفاده می‌کنند، زمینه تبدیل شدن فرزندان به یک فرد معتاد به تأیید شدن را فراهم می‌کنند و در نتیجه، فرزندان‌شان به افرادی "راضی‌کننده" تبدیل می‌شوند. هنگامی که رفتار یا ظاهر فرزند چنین پدر و مادری از دید آنها رضایت‌بخش باشد، این پدر و مادر برچسب "بچه خوب" را به فرزند خود می‌زنند و او را لایق عشق و محبت تلقی می‌کنند. اما زمانی که این بچه پدر و مادرش را راضی نمی‌کند، والدین او محبت و عشق را از فرزندشان دریغ می‌کنند. این حالت، "عشق شرطی والدین" نام دارد و می‌تواند اثرات مخربی بر فرزندان بگذارد.

اگر از این زاویه به قضیه نگاه کنیم، تلاش برای تأیید شدن و راضی کردن دیگران که بر اثر این نوع عشق مشروط به وجود می‌آید، مهارت‌هایی منفی در جهت کاهش استرس^۱ هستند که توسط خود کودک ایجاد می‌شوند تا بتواند از

پس یک موقعیت وحشتناک و غیرقابل کنترل و فشارهای عاطفی برپایید. از دیدگاه یک کودک خردسال، والدین او موجوداتی دارای قدرت مطلق هستند که تقریباً تمام چیزهای مهم از جمله عشق، امنیت و حفاظت را تحت کنترل خود دارند. کودکان از همان دوران نوزادی با میزان آگاهی محدودی که دارند، یاد می‌گیرند که صورت‌های خندان والدین خود و صدای سخنان تأییدی و محبت‌آمیز آنها را به احساس امنیت و حفاظت ربط بدهند.

زمانی مشکل ایجاد می‌شود که کودک تصور می‌کند عشق را باید (با اعمالش) دریافت کند و دریافت کردن عشق، به "خوب بودن" او و راضی کردن پدر و مادرش "بستگی دارد". چنین کودکی، این‌گونه استدلال می‌کند که اگر نتواند پدر و مادرش را راضی کند، دیگر عشقی دریافت نخواهد کرد. در دنیای ساده کودکان این تصور وجود دارد که به محض اینکه عشق از او دریغ شود، دیگر تا ابد آن را تجربه نخواهد کرد. این تصور، باعث ایجاد ترس عمیقی از طرد شدن و تنها ماندن در وجود کودک می‌شود.

در ذهن یک کودک خردسال، هیچ تمایز معناداری بین "هویت" او به عنوان یک انسان و "کاری" که در قالب رفتارهایش انجام می‌دهد، وجود ندارد. در نتیجه، در خانواده‌ای که عشق بر یک اساس شرطی به اعضای آن داده می‌شود، احساس ارزشمند بودن کودک به عنوان یک انسان در دام "نحوه رفتار او" اسیر می‌شود و ارزش او، طبق رفتارهایش تعریف می‌شود.

بر اساس این طرز فکر، "انجام دادن" یک عمل "بد" مساوی است با "بد بودن" و "انجام دادن" یک عمل "خوب"، مساوی است با خوب بودن. حاصل بزرگ شدن در محیطی با این شرایط عاطفی و دارای قید و شرط، این است که کودک "راضی کردن دیگران" و "خوب بودن" را باهم مرتبط می‌پندارد و به این باور می‌رسد که "خوب بودن" به معنای داشتن لیاقت و شایستگی عشق است. در مقابل، بر اساس این طرز فکر "بد بودن" بدین معناست که دیگران شما را تأیید نمی‌کنند. از دید شما، تأیید نشدن بدین معناست که دیگر دوست‌تان ندارند، چون لیاقت و شایستگی دوست داشتن را ندارید. شما معتقدید زمانی که لیاقت و شایستگی عشق را ندارید، دیگران شما را تنها می‌گذارند و دچار احساس تنهایی، ناامنی و عذاب می‌شوید.

هنگامی که عشق والدین به فرزندشان دارای قید و شرط می‌شود، فرزندان آنها دچار معضلات عاطفی می‌شوند. در چنین شرایطی، تأیید شدن که نشانه دریافت عشق و محبت است، در ذهن کودک اهمیت زیادی پیدا می‌کند. هنگامی که کودک با راضی شدن پدر و مادرش نشانه‌های تأیید شدن را از سوی آنها دریافت می‌کند، احساس دوست داشته شدن، ارزشمند بودن و شادمانی پیدا می‌کند. تأیید شدن، نشان می‌دهد که حداقل برای مدتی، این کودک از طرد شدن و تنها ماندن در امان است.

از طرف دیگر، "تأیید نشدن" بسیار خطرناک است. اگر پدر و مادر فرزندشان را تأیید نکنند، در اصل بدین معناست که حس ارزشمند بودن و امنیت فرزندشان را انکار می‌کنند. تأیید شدن نشان‌دهنده عشق و امنیت است، اما حتی کوچک‌ترین نشانه از تأیید نشدن، برای کودک مثل تهدیدی مبنی بر تنها شدن، خطر و ترس است.

◀ زمانی که فرزندان بدون هیچ قید و شرطی دوست داشته شوند، پیام مهمی را می‌آموزند. آنها تمایز بین "ارزش وجودشان به عنوان یک انسان" و "درست یا غلط بودن رفتارشان" را درک می‌کنند.

در یک محیط خانوادگی که کودک در آن مرتکب اشتباهی می‌شود و همواره عشق بی‌قید و شرطی را دریافت می‌کند، پدر و مادر با رفتار و گفتار خودشان به بچه می‌فهمانند که "ما تو رو دوست داریم، اما کاری که انجام دادی رو نپسندیدیم".

مفهوم مهم و نامحسوس نهفته در عشق بدون قید و شرط، این است که پدر و مادر سوگند یاد می‌کنند فرزندشان را دوست داشته باشند، فقط به خاطر این دلیل ساده که "او فرزند آن دو نفر است". تحسین و تأیید، با این هدف بروز داده می‌شوند تا بر "انتخاب‌های رفتاری" کودک تأثیر بگذارند. حتی در این حالت هم، تأیید شدن حکم یک "جایزه و عمل تقویت‌کننده" را دارد؛ اما به دلیل اینکه در این حالت تأیید شدن رفتار عاملی جدا از شایستگی و لیاقت فرزند برای دریافت عشق محسوب می‌شود، به تنها نشانه مهم زندگی کودک و نشانه امنیت او تبدیل نمی‌شود و او عشقی بی‌قید و شرط را دریافت می‌کند. در ضمن در این حالت، تأیید نشدن و یا سرزنش شدن کودک به معنای نشانه خطر و تنها شدن او نیست.

کودکان، مانند سامانتا که در فصل قبل درباره او صحبت کردیم، اغلب اوقات ترس از تأیید نشدن و تنها شدن را با خود وارد زندگی بزرگسالی شان می‌کنند. این کودکان در سنین بزرگسالی، به شکلی ماهرانه خودشان را با کوچک‌ترین نشانه‌های تأیید نشدن از سوی دیگران هماهنگ می‌کنند و زندگی شان را بر اساس این نشانه‌ها بنا می‌کنند. اندوخته عاطفی این افراد که یادگار دوران کودکی شان است، آنها را تبدیل به افراد معتاد به تأیید شدن می‌کند که در مقابل انتقاد و سرزنش دیگران عکس‌العملی توأم با تنش و اضطراب شدید نشان می‌دهند.

این افراد راضی‌کننده سریعاً کنترل اوضاع را به دست دیگران می‌دهند و تقریباً هر کاری می‌کنند تا ترس آزاردهنده خود از تنها شدن را کاهش دهند؛ ترسی که با سرزنش شدن، تأیید نشدن و حتی یک نشانه جزئی مبنی بر دوست داشته نشدن در وجودشان تحریک می‌شود. این افراد با مهارت زیادی که در طول زندگی شان در زمینه راضی کردن دیگران کسب کرده‌اند، تقلاً می‌کنند تا نشانه‌های تأیید نشدن خود را تسکین دهند و کمرنگ کنند و بدین طریق احساس امنیت خود را احیاء کنند و یا افزایش دهند.

فرزندان افراد معتاد به الکل، در سنین بزرگسالی

عده بسیار زیادی از افراد راضی‌کننده، کسانی هستند که در سنین کودکی با والدین معتاد به الکل بزرگ شده‌اند. در شرایط زندگی آنها، "راضی کردن" حکم ابزاری برای دریافت تأیید دیگران در واکنش به رفتار نامناسب، گیج‌کننده و اغلب اوقات وحشتناک والدین شان را دارد، چون رفتار پدر و مادر چنین فردی تحت کنترل الکل است.

از دید یک کودک خردسال، پدر و مادری که معتاد به الکل هستند حالت روحی و اخلاق بی‌ثباتی دارند و دمدمی مزاج هستند. به عنوان مثال، چنین پدری یک دقیقه مهربان و خوش اخلاق می‌شود، اما یک ساعت یا چند ساعت بعد الکل می‌نوشد و سرد و بداخلاق و یا خشمگین و عصبی می‌شود.

ممکن است یک مادر الکلی در طول صبح و بعدازظهر هوشیار باشد و به خوبی از فرزندانش مراقبت کند و به همه نیازهای آنها رسیدگی کند، اما وقتی خورشید غروب می‌کند و پیش‌بینی می‌کند که هر آن ممکن است شوهرش از سر کار برگردد، شروع به نوشیدن الکل کند. اغلب اوقات موقع شام، که به درستی هم

آماده و روی میز چیده نمی‌شود، این مادر مست و ناهوشیار است و به لحاظ عاطفی در دسترس فرزندانش نیست و با آنها ارتباط برقرار نمی‌کند. یا اینکه، ممکن است این خانم به خاطر زندگی سخت و نکبت‌بارش گریه و زاری کند و به شکل تسلی‌ناپذیری سوگواری کند.

فضای زندگی افراد الکلی، برای کودکان محیطی گیج‌کننده و طاقت‌فرساست. این فضا خیلی ترسناک هم هست، چون والدین این کودکان یعنی کسانی که قرار است قوی باشند و از فرزندان‌شان مراقبت کنند، حتی نمی‌توانند از خودشان هم به خوبی مراقبت کنند چه برسد به مراقبت از فرزندان‌شان. این پدر و مادر، کنترل مصرف الکل خودشان را از دست می‌دهند، در حالی که فرزندان آنها فکر می‌کنند کنترل زندگی از دست خودشان (خود آن فرزندان) خارج شده است.

در همین حین، این کودکان به شدت احساس مسئولیت پیدا می‌کنند و تلاش می‌کنند تا والدین خودشان را "اصلاح" کنند. حتی اگر این فرزندان برای درک و بیان دقیق استدلال خود بیش از حد کم سن و سال باشند، باز هم به دنبال کشف دلایل سوء مصرف الکل در والدین خود هستند و در اغلب مواقع خودشان را مقصر می‌دانند و سرزنش می‌کنند. برای مثال، ممکن است این بچه‌ها باور کنند که اگر والدین‌شان غمگین، ناامید و یا از دست همدیگر یا فرزندان‌شان خشمگین نبودند، هرگز برای فراموش کردن مشکلات‌شان سراغ بطری‌های مشروب نمی‌رفتند.

فرزندان پدر و مادری که درگیر اعتیاد به الکل هستند، تلاش می‌کنند تا به هرج و مرج زندگی‌شان نظم بدهند و با "خوب بودن" و انجام دادن "کارهای خوب" پدر و مادرشان را خوشحال کنند. اگر مادر یا پدر این بچه‌ها خوشحال شود و آنها را تأیید کند، این بچه‌ها این گونه استدلال می‌کنند که شاید بدین طریق تمایل پدر یا مادرشان به نوشیدن الکل کاهش پیدا کند و یا حداقل پیامدهای مستی آنها برای فرزندان‌شان به بدی و شدت قبل نباشد.

فرزندان والدین الکلی، همیشه امیدوارند و کاملاً احساس مسئولیت می‌کنند و به همین خاطر، سعی می‌کنند والدین خودشان را شاد کنند و رضایت آنها را جلب کنند تا "اتفاقات بد"، یعنی نوشیدن الکل و رفتارهای آزاردهنده آنها متوقف شوند. زمانی که این کودکان موفق به متوقف ساختن مصرف الکل والدین‌شان نمی‌شوند، خودشان را به خاطر اینکه به اندازه کافی خوب نبوده‌اند، سرزنش می‌کنند.

اگر خوب بودن این کودکان باعث متوقف شدن مصرف الکل پدر و مادرشان نشود، این کودکان باز هم امیدوارند که خوب بودنشان حداقل باعث شود که از دردرس دور بمانند و خشم غیرعقلانی والدینشان روی آنها سرازیر نشود. جلوگیری از تأیید نشدن و تلاش برای سرزنش نشدن به وسیله حفظ کردن آرامش محیط و جلب نکردن توجه پدرانه و مادرانه، برای این کودک به امن‌ترین ابزار برای زنده ماندن و بقاء در خانواده‌ای با والدین الکلی تبدیل می‌شود.

◀ فرزندان پدر و مادرهای الکلی، در دوران بزرگسالی دائماً استرس از سرزنش شدن و تأیید نشدن را با خود دارند. آنها اکنون بزرگ شده‌اند، اما هنوز خاطرات عمیق کودکی‌شان که توأم با خشم و آزار و اذیت‌های کلامی و فیزیکی پدر و مادر الکلی‌شان هستند، باعث می‌شوند که رفتارهای مربوط به راضی کردن دیگران در وجودشان تقویت شوند.

طرد شدن در دوران کودکی و اعتیاد به تأیید شدن

اعتیاد به تأیید شدن، همیشه و لزوماً از داشتن پدر و مادر نامناسب و ناهنجار سرچشمه نمی‌گیرد. در بعضی موارد، تجربیات اجتماعی آسیب‌زا و مخرب در دوران کودکی یا دوران بلوغ می‌تواند باعث ایجاد نیاز شدید به تأیید شدن از سوی پدر و مادری مهربان در وجود کودک شود که به مرور زمان توسعه می‌یابد و وارد دوران بزرگسالی او می‌شود.

تقریباً همه ما حداقل چند خاطره غم‌انگیز از سال‌هایی را به یاد داریم که در آنها نفس لطیف و در حال رشد ما به وسیله انتقادات، آزارها و یا طرد شدن‌های عمدی یا غیرعمدی، آسیب‌دیده بود. اگر طرد شدن موضوع اصلی و غالب تاریخچه و خاطرات گذشته شما از دوران کودکی‌تان باشد، ممکن است آسیب‌های مربوط به آن آثار عمیقی را بر شخصیت شما گذاشته باشند و خودشان را به شکل حساسیت زیاد نسبت به تأیید شدن و پذیرفته شدن و یا نیاز شدید به این تأیید و پذیرش در دوران بزرگسالی شما، نشان بدهند.

انواع مختلفی از طرد شدن و پذیرفته نشدن وجود دارند که می‌توانند نیاز به تأیید شدن را در وجود شما تشدید کنند. به عنوان مثال، سامانتا به خاطر شغل پدرش دائم از مدرسه‌ای به مدرسه دیگر می‌رفت. هر کسی که عوض شدن مدرسه‌اش را حتی برای یک بار تجربه کرده باشد، مشکلات اجتماعی حاصل از

عوض شدن مدرسه برای چندین بار را به خوبی درک می‌کند. شیوه سامانتا برای وفق دادن خودش با چنین شرایطی، الگویی بود که توسط مادرش که در مناسبات اجتماعی حرفه‌ای بود، به او آموخته شد. این شیوه، تبدیل شدن به یک فرد راضی‌کننده برای پذیرفته شدن در گروه‌های دوستانه جدید بود.

از آنجا که کودکان می‌توانند ظالم و بی‌رحم باشند، یک نقص، ضعف و یا زشتی فیزیکی می‌تواند زمینه طرد شدن و یا روی گردان شدن دیگران از فرد را فراهم کند؛ هرچند ممکن است که این کناره‌گیری غیرقابل توجیه باشد. به همین شکل، نژاد، جنسیت و یا سایر بخش‌های تشکیل‌دهنده هویت یک انسان می‌تواند باعث بیگانگی یک کودک با کودکان دیگر شود.

در چنین مواردی، عشق بی‌قید و شرط و مشورت‌های خردمندانه پدر و مادری مهربان و با محبت می‌تواند طناب نجاتی باشد که این کودک طرد شده و زخم خورده (به لحاظ روحی) بتواند به آن بیاویزد. تأیید پدرانه و مادرانه می‌تواند تبدیل به تنها پناهگاه کودک، در دریای متلاطم طرد شدن از اجتماع و انرژی‌های منفی باشد. از دید چنین افرادی، نیاز مستمر به تأیید شدن از سوی پدر و مادر و سایر افراد مهم زندگی آنها در دوران بزرگسالی‌شان، ممکن است برای زنده ماندن و بقاء آنها لازم و ضروری باشد.

موفق نشدن در محقق ساختن "ایده‌آل‌های پدر و مادرشان" و یا "استانداردهای تعریف شده کلیشه‌ای در مورد زیبایی یا اخلاق"، کافی است تا باعث شود کودکان یا نوجوانان به افرادی مردم‌گریز و ملال‌آور تبدیل شوند. این زخم‌های قدیمی اما عمیق می‌توانند همچنان در وجود فرد، آسیب‌زا باشند و حتی تا دوران بزرگسالی او همچنان همراه او باشند.

یکی از بیماران من که مردی میانسال بود، با وجود اینکه اکنون یک وکیل موفق بود هر بار که با گروهی متشکل از بیش از دو نفر روبه‌رو می‌شد، به شدت مضطرب می‌شد و می‌ترسید که مبادا او را طرد کنند. او ریشه این اضطرابش را در اندوه و شرمی پیدا کرد که در دوران کودکی‌اش احساس می‌کرد، چون او در آن دوران همیشه آخرین فردی بود که برای تیم‌های ورزشی انتخاب می‌شد.

یکی دیگر از بیمارانم، یک خانم بازیگر قد بلند و جذاب بود که احساس می‌کرد دیگران هنوز هم طردش می‌کنند و او را دخترتری "لاغر مردنی، با قیافه خنده‌دار و بالاتنه نحیف" می‌دانند، پسرها به او می‌خندند و دخترهای محبوب و

معروف او را در جمع خودشان نمی‌پذیرند. هم این خانم و هم بیمار قلبی‌ام که یک آقای وکیل بود، معتقد بودند که دریافت و حفظ تأیید دیگران و پذیرش اجتماعی در دوران بزرگسالی، بخش اصلی نیاز آنها به "بی‌حساب شدن با خودشان" و به دست آوردن حس پیروزی را تشکیل می‌دهند، چون اندوه شدید طرد شدن از اجتماع و سال‌های سخت دوران رشد آنها را جبران می‌کنند.

همه ما، طرد شدن را یک یا چند بار و به درجات گوناگون تجربه کرده‌ایم، اما افرادی که به تأیید شدن معتاد هستند هنوز این زخم‌ها را با خود دارند و از آنها رها نشده‌اند.

آیا هنوز هم تلاش می‌کنید تا انتظارات والدین خودتان را برآورده کنید؟

همه افراد معتاد به تأیید شدن از خانواده‌های نامناسبی که در آنها بین پدر و مادر و فرزندان آنها درگیری و اختلاف وجود دارد، سرچشمه نمی‌گیرند. در بعضی خانواده‌ها، پیوند محکم و استواری بین والدین و فرزندان وجود دارد. اما با این حال، ممکن است فرزند چنین خانواده‌ای نیز احساس کند که حتماً باید والد یا والدین عزیزش را راضی کند و راضی نگه دارد. اغلب اوقات، چنین فرزندی در دوران بزرگسالی خودش تلاش می‌کند تا تصمیمات مهم زندگی‌اش را بر اساس آرزوهای آشکار و یا ناگفته والدینش بگیرد. چنین فردی، به تأیید شدن از سوی پدر و مادرش یا یکی از آنها معتاد است و سعی می‌کند طبق چیزی زندگی کند که به گمان خودش انتظارات پدر و مادرش را برآورده می‌کند و بدین طریق، تلاش می‌کند تا تأیید آنها را دریافت و حفظ کند.

اگر همچنان تلاش می‌کنید تا برای دریافت تأیید پدر و مادران طبق خواسته‌ها و انتظارات آنها زندگی کنید، احتمالاً یکی از این دو سناریو در مورد شما صدق می‌کند. اولاً، ممکن است در دوران کودکی به شدت توسط پدر و مادران یا یکی از آنها مورد تعریف و تمجید و محبت قرار گرفته باشید، تا جایی که دیگر هر منبع تأیید و تعریف و تمجیدی را با آن تعریف و تمجید دوران کودکی‌تان مقایسه می‌کنید. در این حالت، هیچ کسی نمی‌تواند به اندازه پدر و مادران باعث شود که حس خوبی نسبت به خودتان داشته باشید و احساس مهم بودن، مستعد بودن و خاص بودن پیدا کنید.

بنابراین، اگر جزو این دسته هستید امکان دارد در دوران بزرگسالی زندگی‌تان را بر اساس انتظارات آنها ساخته باشید و این کار را به عنوان راهی برای حفظ تأیید و تحسین صریح و خالی از ابهام انجام دهید؛ تأییدی که فقط و فقط پدر و مادران یا یکی از آنها به شما می‌دادند. این تعریف و تمجیدهای افراطی پدرانه و مادرانه ممکن است در دوران کودکی احساس خوبی به شما بدهند، اما در دوران بزرگسالی، ارزش آن برای‌تان کمتر می‌شود.

در دومین سناریو، مانند سامانتا پدر و مادر شما نیز ممکن است استانداردهای کمال‌گرایانه‌ای را برای‌تان تعیین کنند، شما را به زحمت بیندازند، محبت خودشان را از شما دریغ کنند و تأییدتان نکنند. این شیوه پدری کردن و مادری کردن، این احساس را در شما به وجود می‌آورد که هیچ وقت به اندازه کافی خوب نیستید یا اینکه کارهایی که انجام می‌دهید با استانداردهای آنها همخوانی ندارند. همچنین، ممکن است شما نیز مانند سامانتا معتاد به تلاش برای دریافت کردن چیزی شوید که همیشه وجود داشته است و به احتمال زیاد همچنان وجود خواهد داشت: عشق دائمی و همیشگی پدر و مادران.

دلیل تلاش مستمر شما برای دریافت تأیید پدر و مادران هرچه که باشد، چه دریافت زیاد از حد تأیید آنها و چه دریافت گاه و بیگاه آن، باز هم بهایی که به عنوان یک فرد بزرگسال برای زندگی کردن طبق انتظارات یک فرد دیگر می‌پردازید، بسیار سنگین است.

❖ زندگی کردن طبق انتظارات دیگران حتی پدر و مادران، شما را با خواسته‌های خودتان و توانایی شما در دستیابی موفقیت‌آمیز به اهداف‌تان بیگانه می‌سازد. استفاده کردن از این معیار که "چه چیزی پدر و مادران را خوشحال می‌کند" و این که انتظارات آنها را قطب‌نمایی برای تعیین جهت زندگی‌تان قرار بدهید، راهکار اشتباهی است که شما را از مسیر اصلی زندگی‌تان منحرف می‌کند. این نکته را به یاد داشته باشید که این زندگی شماست، نه زندگی آنها.

اینکه پدر و مادران را راضی کنید و مایه افتخارشان باشید حس زیبا و دلنشینی است، اما باید در مقابل هر آنچه که به قیمت غافل شدن شما از موفقیت و شادی خودتان تمام می‌شود، بایستید. اینکه پدر و مادران شما را تأیید کنند، باعث از بین رفتن یا خنثی شدن حس نارضایتی شما نسبت به خودتان نمی‌شود.

اگر از مدرسه‌ای که انتخاب کرده‌اید راضی نیستید یا اگر از شغل خود و فردی که برای زندگی انتخاب کرده‌اید راضی نیستید، تغییر دادن آن برعهده خود شماست. دریافت کردن تأیید پدر و مادران می‌تواند حس دلنشین و زیبایی باشد، اما برای اینکه شما احساس خوبی نسبت به خودتان داشته باشید و از انتخاب‌های زندگی‌تان راضی باشید، لزومی ندارد که حتماً مورد تأیید پدر و مادران باشید.

تعدیل رفتار: چند توصیه در رابطه با تعاملات بین شما و والدین‌تان

- ممکن است دوست داشته باشید که تأیید پدر و مادران را دریافت کنید، اما برای اینکه فرد شاد و موفق باشید، "نیازی" به آن ندارید.
- اگر به جای تلاش برای تغییر دادن پدر و مادران و یا مجبور کردن آنها به تأیید کردن و پذیرفتن شما، آنها را همان‌طور که هستند بپذیرید، شادتر خواهید بود. به احتمال خیلی زیاد، پدر و مادر شما تغییر نخواهند کرد و شما با پذیرفتن آنها از خطر دچار شدن به حس کافی نبودن و حتی داشتن حس بد نسبت به خودتان، فرار خواهید کرد.
- شما به این دنیا نیامده‌اید تا انتظارات و نیازهای پدر و مادران را برآورده کنید. شما اینجا هستید تا زندگی خودتان را بکنید.
- فرزندان شما هم باید زندگی خودشان را بکنند و آنها نیز به این دنیا نیامده‌اند تا انتظارات و نیازهای شما را برآورده کنند.
- اگر پدر و مادران زندگی شما را تأیید نمی‌کنند، لازم نیست بابت آن غمگین یا افسرده شوید. مهم‌ترین اصل در زندگی این است که خود شما به خودتان احترام بگذارید و خودتان را تأیید کنید.
- اگر پدر و مادران شما را تأیید نکردند و عشق بی‌قید و شرطی را به شما ندادند، مناسب‌ترین راه برای درمان این زخم این است که فرزندان خود را طوری دوست بدارید که آرزو می‌کنید این کاش والدین شما به آن شکل دوست‌تان داشتند.

فصل نهم

عشق و علاقه، به هر قیمتی

بسیاری از خانم‌ها به خصوص خانم‌هایی که دچار بیماری راضی کردن دیگران هستند، با مردهای مشکل‌داری وارد رابطه می‌شوند. در بسیاری از مواقع، این خانم‌ها از عادات مربوط به راضی کردن دیگران در وجود خود به عنوان دستبندهایی ابریشمی برای نگه داشتن مردها در کنار خود و جلوگیری از ترک شدن توسط آنها استفاده می‌کنند؛ گاهی اوقات هم این کار را به شکل ناخودآگاه انجام می‌دهند.

بعضی از این خانم‌ها، سعی می‌کنند وابستگی‌هایی را در طرف مقابل خود ایجاد کنند تا از رفتن آنها و تنها شدن خود پیشگیری کنند. تصور اصلی و محوری چنین خانم‌هایی این است که اگر بتوانی کاری کنی تا یک مرد به خاطر مهربانی‌ات و کارهایی ضروری که برایش انجام می‌دهی به تو نیاز داشته باشد، او هیچ وقت تو را تنها نخواهد گذاشت و در اندوه و عذاب رهايت نخواهد کرد.

در واقع در این حالت، ترس فرد راضی‌کننده از تنها شدن به عنوان یک ابزار محبت‌آمیز و سخاوتمندانه برای فریب دادن طرف مقابل مورد استفاده قرار می‌گیرد. چنین خانمی، تمام وجودش را صرف برطرف کردن تک تک نیازهای طرف مقابلش می‌کند تا به او ثابت کند وجود این خانم در زندگی او بسیار ضروری و حیاتی است. این فرد راضی‌کننده، به اشتباه استدلال می‌کند که اگر

بخش دوم / فصل نهم ♦ ۱۵۵

بتواند مرد زندگی‌اش را به اندازه کافی به خودش وابسته کند تا جایی که او نتواند بدون این فرد راضی‌کننده زندگی کند، این کار ماندن آن مرد در زندگی‌اش را تضمین خواهد کرد.

◀ نیاز مهم و اساسی که در وجود آن مرد هست و این خانم فراموش می‌کند که آن را برآورده کند، این است که خود آن مرد هم نیاز دارد که این خانم به او نیاز داشته باشد.

بسیاری از افراد راضی‌کننده که از این روش استفاده کرده‌اند، متأسفانه پی بردند که تبدیل کردن مرد به یک فرد شدیداً وابسته بدون توجه به اینکه چقدر "مهربان" بوده‌اند و چقدر نیت‌شان از این کار خیر بوده است، در واقع ممکن است آن مرد را به سوی عملی سوق بدهد که بیش از هر چیزی از آن می‌ترسید: ترک کردن شما. جنیفر، این درس را با تجربه سختی آموخت.

چهار سال از ازدواج جنیفر و ران می‌گذشت. در طول این مدت، جنیفر هر کاری که ران می‌خواست را انجام می‌داد. جنیفر در ماه‌عسل‌شان گفته بود که تمام زندگی‌اش را "وقف" محبت کردن بیش از حد به شوهرش خواهد کرد. در عرض مدت کوتاهی، جنیفر تمام نیازهای خودش را در جهتی تنظیم کرد که باعث شوند ران به او نیاز داشته باشد. جنیفر تمام هدفش این بود که نیازمند بودن شوهرش به خودش را تضمین کند تا زندگی زناشویی‌اش برخلاف زندگی زناشویی والدینش پایدار و ماندگار باشد.

یک سال بعد از ازدواج‌شان، ران واقعاً وابسته و نیازمند به محبت جنیفر شده بود. او انتظار داشت که جنیفر از او مراقبت کند، اما تلاش خیلی کمی برای محبت کردن متقابل به او می‌کرد. در اوایل سال دوم زندگی‌شان، ران اشتیاق فیزیکی‌اش به جنیفر را از دست داد و علت این حالتش را به "استرس و فشار کاری" ربط می‌داد. جنیفر هیچ وقت به این موضوع اعتراض نکرد. در واقع، ران فعالیت فیزیکی و احساسی خوبی داشت، اما نه با جنیفر.

جنیفر تصمیم گرفت همچنان در دسترس ران باشد، تا زمانی که غریزه او برگردد (البته اگر قرار بود چنین چیزی اتفاق بیفتد). جنیفر نمی‌خواست کاری کند که به ران فشار بیشتری وارد شود و یا به خاطر نداشتن معاشقه با جنیفر حس

بدی نسبت به خودش پیدا کند. جنیفر خیلی باهوش بود؛ یا اینکه فکر می‌کرد خیلی باهوش است.

جنیفر معتقد بود که راز پایدار ماندن یک رابطه زناشویی را می‌داند. او ران را طوری به خودش وابسته کرده بود که نمی‌خواست و نمی‌توانست بدون او زندگی کند.

اما یک روز جنیفر به خانه برگشت و با یک نامه روی تختش، کم‌دی که نصف آن از لباس‌های ران خالی شده بود و کتوهایی که از لوازم شخصی او خالی شده بود مواجه شد و پی برد که در اشتباه بوده است. در آن نامه نوشته شده بود که ران می‌خواهد جنیفر را طلاق بدهد، چون عاشق زن دیگری شده است. ران نوشته بود که شهادت رویه‌رو شدن مستقیم و رو در رو با جنیفر را ندارد، چون نمی‌خواهد شاهد اندوه و آسیبی باشد که به او وارد می‌کند.

ران نوشته بود: «من می‌دونم که همیشه چقدر برام زحمت می‌کشیدی و من باید ازت ممنون باشم. اما احساسی که من واقعاً داشتم، دلخوری روزافزون و حتی خشم بود، چون احساس ضعف و نیازمند بودن شدید می‌کردم. من هیچ وقت احساس نکردم که تو به من نیاز داری و کاری کردی که دیگه احساس مرد بودن و قوی بودن نداشته باشم. تو لایق شوهر خیلی بهتری هستی. لطفاً خودت رو سرزنش نکن، جنیفر. تو مهربون‌ترین آدمی هستی که توی عمرم دیدم.»

همان‌طور که جنیفر هم متوجه شد، زمانی که بذرها و وابستگی نامتعادل را در یک رابطه می‌کارید، ممکن است محصولی که از آن برداشت می‌کنید بسیار شدیدتر و سهمگین‌تر از چیزی باشد که کاشته‌اید. فردی که در یک رابطه بسیار وابسته است، به خصوص اگر مرد باشد، به احتمال زیاد دچار احساس دلخوری و خشم می‌شود، چون وابستگی افراطی او باعث می‌شود احساس آسیب‌پذیر بودن و خارج از کنترل خود بودن را پیدا کند. در همین حین، عزت نفس او، احترامی که برای خودش قائل بود و استقلال و خودمختاری او تنزل پیدا می‌کند.

شریک زندگی افراد راضی‌کننده، مثل ران ممکن است حتی متوجه شدت خشم خودشان نباشد. در عوض، چنین فردی که مجبور به داشتن احساس وابستگی شده است، ممکن است از طریق کناره‌گیری کردن از شریک زندگی خود و یا سایر روش‌های تنبیهی منفعلانه - پرخاشگرانه^۱، به طرف مقابل خود "ضد

حمله" بزنند و مقابله به مثل کنند. ران، خشم خودش را از طریق کناره‌گیری فیزیکی، بی‌توجهی کردن به همسرش و خیانت کردن به او ابراز کرد.

اگر شما هم فردی راضی‌کننده هستید که مانند جنیفر در رابطه‌ای نامتعادل به سر می‌برید، در این رابطه مجبور به نادیده گرفتن و سرکوب کردن نیازهای خودتان خواهید شد. سرانجام در چنین رابطه‌ای، حتی مهربان‌ترین فرد روی زمین هم زمانی که ببیند نیازهای عاطفی و جنسی‌اش دائماً نادیده گرفته می‌شوند، خسته و خشمگین خواهد شد.

حتی بدتر از آن، زمانی که وابستگی نامتعادل را در رابطه خود افزایش می‌دهید، شرایط احساسی رابطه را بر اساس نقص‌ها و نیازمندی‌ها بنا می‌کنید، نه بر اساس به کمال رسیدن و نقاط قوت. چنین حالتی، زمینه مناسبی برای کاهش عزت نفس و احترام، استعمار شدن و ایجاد نارضایتی است.

◀ در یک رابطه ناسالم و ناهنجار، احساس طرفین رابطه این است که "دوستت دارم، چون بهت نیاز دارم"، اما در روابط سالم و موفق، احساس طرفین رابطه این است که "بهت نیاز دارم، چون دوستت دارم". تفاوت بین این دو جمله فقط تفاوت ظریف و ریزبینانه موجود در لحن آنها نیست، بلکه کاملاً دو حالت احساسی و عاطفی مجزا و متفاوت را به تصویر می‌کشد.

روابط سالمی که موفق و پایدارند، متعادل هستند و وابستگی متقابل در آنها به چشم می‌خورد. وابستگی متقابل و متعادل بدین معناست که هر دو طرف رابطه نسبت به نیازهای یکدیگر آگاه و حساس (از لحاظ تشخیص دادن آن نیاز) باشند و این نیازها را برای یکدیگر رفع کنند.

رفتار متعادل‌کننده

علاوه بر مواردی که توضیح دادم، وابستگی نامتعادل به شیوه دیگری نیز می‌تواند به رابطه بین مرد و خانمی که دچار بیماری راضی کردن دیگران است، آسیب برساند.

در طول سال‌های فعالیت، به درمان زنان زیادی پرداختم که خودشان را اسیر روابط ناهنجاری با مردان کرده بودند، آن هم با چابلومسی‌های بیش از حد و راضی‌کننده خودشان. عده زیادی از این خانم‌ها در دهه‌های ۱۹۵۰ و ۱۹۶۰ رشد

کرده بودند و اکنون در مشاغل و حرفه‌های خودشان به موفقیت‌های زیادی رسیده‌اند. دهه ۱۹۵۰ و ۱۹۶۰ که این خانم‌ها در آن رشد کردند، دورانی بود که زنانگی و جاذبه جنسی را در وجود آنها نهادینه کرده بودند و این موضوع در توصیف جنسیت آنها تثبیت شده بود و مفاهیمی مانند فرمانبرداری، وابستگی، منفعل بودن و حساسیت (از لحاظ تشخیص نیاز طرف مقابل) را به آنها القاء کرده بودند.

امروزه بسیاری از آن خانم‌ها و حتی عده کثیری از خانم‌های جوان‌تر، می‌ترسند که مبدا و ویژگی‌هایی که موفقیت آنها در محل کار را تضمین می‌کنند، مانند جسور بودن، سرسخت بودن از لحاظ فکری و ذهنی، پرخاشگر بودن و حس رقابت، در روابط احساسی آنها با مردان نوعی ضعف و ایراد به حساب بیایند.

یکی از بیماران من خانمی چهل و دو ساله، مجرد و مدیرعامل یک شرکت بزرگ بود و به من گفت: «من واقعاً فکر می‌کنم مردها توی ضمیر خودآگاه‌هشون معتقدن که می‌تونن با آدمی مثل من که موفقیت مالی، قدرت، موفقیت و دستاورد، هوش و توانایی دارم رابطه خوب و موفق داشته باشن. اما به محض اینکه ارتباط شکل می‌گیره، همه مردها یه حرف مشابه رو تکرار می‌کنن. اونا می‌گن من خیلی قوی و مستقل هستم و به یک مرد احتیاج ندارم. چیزی که اونا نمی‌دونن، اینه که من شب‌های زیادی رو با گریه می‌خوابم، خیلی احساس تنهایی می‌کنم و نیاز به مردی دارم که به اندازه کافی قوی و فهمیده باشه که بفهمه من هم نیازها و وابستگی‌هایی دارم؛ نیاز به دوست داشته شدن و تحسین شدن، حتی بیشتر از هر زن دیگه‌ای. چرا اونا این رو نمی‌فهمن؟» بعد با اندوه و درماندگی شروع به گریه کرد.

خانم‌های زیادی مانند بیمار من، نگرانند که مبدا بدشگونی و نحوست دستاوردهای‌شان، در روابط آنها با مردان مانند بومرنگ پرتاب شوند و بعد برگردند و به سر و صورت خودشان اصابت کنند! این خانم‌ها، دو نگرانی و عذاب را با خود یدک می‌کشند: ترس از موفقیت‌های خودشان و بیماری راضی کردن دیگران. این ترکیب خطرناک باعث می‌شود رفتارهای خودمخربی از خود نشان دهند که می‌توانند شغل، روابط عاطفی و یا هر دوی این موارد را در زندگی آنها به نابودی بکشانند.

اگر شما هم یک آدم موفق و هم یک فرد راضی‌کننده هستید، ممکن است در تلاش باشید تا این دو انگیزه درونی را به قیمت پرداختن بهای سنگین از دست دادن سلامتی جسمی و عاطفی خودتان، با یکدیگر سازگار و تلفیق کنید.

بعضی خانم‌های مبتلا به بیماری راضی کردن دیگران، سعی می‌کنند این معضل را از طریق تقسیم کردن ویژگی‌های شخصیتی خودشان به دو "قسمت" مجزا، حل کنند. این خانم‌ها ممکن است قسمت مربوط به ویژگی‌های رقابت‌جو بودن، جسور بودن و پرخاشگر بودن را در محل کار به نمایش بگذارند. آنها در روابط احساسی خود با مردان، موضع اغراق‌آمیزی از "زنانگی" را اتخاذ می‌کنند و ویژگی‌هایی مانند منفعل بود، فرمانبرداری و سازگاری را از خود نشان می‌دهند. این تظاهر و نقاب زدن به هیچ وجه راه‌حل مناسبی نیست، بلکه در اصل دستورالعملی برای ایجاد کشمکش‌های درونی، اضطراب، سردرگمی هویتی و کاهش عزت‌نفس فرد است.

یک رابطه به شدت ناسالم و ناهنجار زمانی شکل می‌گیرد که یک خانم بسیار موفق و مبتلا به بیماری راضی کردن دیگران، با مردی کنترل‌گر و زورگو وارد رابطه شود و در بدرفتاری‌ها و سوءاستفاده‌گری‌های آن مرد با خودش، همدست شود. اگر هنوز در افکارتان نشانه‌ای از "ترس از موفقیت" را مشاهده می‌کنید، باید نسبت به الگوهای مخرب و خطرناک آن در روابط و ریشه دواندن آن ترس در روابطتان هوشیار و آگاه باشید.

برای مثال، هلم مدیر اجرایی یک شرکت و زنی ثروتمند و قدرتمند بود که در زمینه شغلی‌اش و امور سیاسی و اجتماعی قدرت و نفوذ زیادی داشت. اما بعد از سال‌ها اندوه و چیزی که خودش آن را شکست خوردن در روابط شخصی‌اش می‌دانست، دچار این ترس شد که می‌بادا به خاطر قدرت، نفوذ و شایستگی‌های شغلی‌اش، توانایی و لیاقت تحسین شدن و مورد توجه قرار گرفتن از سوی مردی که مورد علاقه‌اش باشد را نداشته باشد.

مردی که اکنون با او ارتباط داشت و نامش باب بود، ده سال از هلم کوچک‌تر بود. باب، یک مدیر سطح متوسط بود که موفقیت کمتری کسب کرده بود و رؤیاهای از دست رفته‌اش را سرزنش می‌کرد و از این بابت شاکي بود که عملکردها و وظایف تفکیک نشده در سیاست‌گذاری‌های شرکت آنها باعث شده

"زنان و سایر اقلیت‌های جامعه، عملکرد و کارایی بهتری نسبت به مردان توانمند و سفیدپوست داشته باشند".

با این وجود، باب از خانواده ثروتمندی بود و روی ارثیه‌ای که در نهایت به او می‌رسید حساب کرده بود تا "با خودش تسویه حساب کند و به چیزی که حقش است برسد". علاوه بر این، باب مردی خوش‌تیپ، کارکشته و جذاب بود. از دیدگاه هلن، باب مردی بود که "او نمی‌توانست هیچ کس را جایگزین او کند". اما وقتی که آن دو نفر پشت درهای بسته باهم تنها می‌شدند، باب رفتار بد و سوءاستفاده‌گرایانه‌ای با هلن داشت. ظاهراً باب خیلی خوشش می‌آمد که فرصتی پیدا کند تا هلن را به شکل شفاهی، احساسی و فیزیکی تحت کنترل خود بگیرد و او را تحقیر و بی‌ارزش کند. هلن می‌گفت که می‌داند احتمالاً باب با این رفتارها، می‌خواهد خستگی، کینه‌ها و ناراحتی‌های وجودش را بر سرزن زندگی‌اش خالی کند. در ضمن، هلن با گفتن اینکه "می‌داند و درک می‌کند" رفتن زیر بلیت یک زن چقدر برای یک مرد سخت است، از رفتارهای باب دفاع می‌کرد.

در طول روند روان‌درمانی، هلن فرضیه‌هایی ناهنجار و سمی را آشکار کرد که مهر تأییدی بر عادات راضی‌کننده و خودمخرب او و پذیرفتن رفتارهای سوء استفاده‌گرایانه باب از سوی او بودند. هلن گمان می‌کرد که نیاز دارد بعضی ویژگی‌های زنانه را در وجود خودش اصلاح کند. او باور داشت که با بروز دادن رفتارهای راضی‌کننده در روابطی که با مردان دارد، خصائص زنانه‌اش ارتقاء پیدا می‌کند و بنابراین جذابیت جنسی و فیزیکی او بیشتر می‌شود.

جالب اینجاست که هلن از دید عموم به عنوان یک فرد پیشرو و پیشگام در جنبش‌های زنان شناخته شده بود و الگویی تحسین‌برانگیز برای خانم‌های جوان‌تر در محل کارش به شمار می‌رفت. هلن، سیاست قاطعانه "تحمل صفر"^۱ را در شرکت خودش در زمینه اذیت و آزارهای جنسی اتخاذ کرده بود. با این حال، در زندگی شخصی خودش به دلیل بیماری راضی کردن دیگران که در وجودش به چشم می‌خورد، در واقع به مردی پاداش می‌داد که پشت درهای بسته با او رفتار بد و سوء استفاده‌گرایانه داشت.

۱. Zero Tolerance: به معنای خط‌مشی یا راهبرد عدم تحمل نسبت به رفتارهای نامطلوب.

به مرور زمان و به شکل سختگیرانه‌ای هویت خود را کمرنگ‌تر و

بی‌اهمیت‌تر می‌کنید

دانستن این نکته واقعاً برای شما بسیار ضروری است که باید متوجه باشید گرایش‌ات راضی‌کننده خطرناک و خودمخرب شما در رابطه با مردان چقدر می‌توانند به شما آسیب برسانند؛ و اینکه باید این عامل ناسالم و ناهنجار در روابط خود را تغییر دهید. در غیر این صورت، بیماری راضی کردن دیگران در وجود شما حکم یک فراخوان تمام عیار برای جذب مردانی را دارد که نیاز و علاقه شدیدی به کنترل کردن تمام ابعاد رفتاری شما دارند. بدتر از آن اینکه شما خودتان به آنها اجازه می‌دهید تا چنین رفتاری با شما داشته باشند.

مرد کنترلگری که با یک خانم راضی‌کننده وارد رابطه می‌شود، هیچ حد و مرزی را برای او قائل نمی‌شود و به خودش اجازه می‌دهد که همه چیز او از جمله ظاهر، نظرات، نحوه معاشرت، عملکرد شغلی، ارتباطات او با دوستانش و پیوندی که با اعضای خانواده خود دارد را طبق سلیقه خودش تعیین کند. در ضمن، چنین فردی باعث می‌شود عزت نفس و شخصیت شما تنزل پیدا کند و از سفالی که باید خودتان به آن شکل بدهید، تبدیل به تکه گچی در دستان او شود.

زمانی که این شخص از بازی کردن با شما خسته شود و یا شما از بازی خوردن توسط او خسته شوید (هرکدام که اول رخ بدهد)، نیاز به انجام دادن یک سری کارهای ترمیمی و اصلاحی روی نفس خودتان خواهید داشت؛ نفسی که به سختی تشخیص می‌دهید "وجود خودتان است" و به شدت تخریب شده است.

شما چنین رابطه‌ای را با یک نفس که روی آن برچسب "اقلام آسیب‌دیده" زده‌اید ترک می‌کنید؛ مگر اینکه تلاش کنید از طریق درمان کردن بیماری راضی کردن در وجودتان که مسبب وارد شدن آن آسیب‌ها به شماست، آسیب‌های وجودتان را التیام و بهبود ببخشید. اگر این بهبود و درمان را در وجود خودتان انجام ندهید، دوباره مثل قبل فراخوان ارتباط برقرار کردن با یک مرد به عنوان یک فرد راضی‌کننده را ارائه خواهید داد و طعمه مردی خواهید شد که نقطه ضعف شما و نقطه قوت خودش را به خوبی می‌داند.

چنین مردی، باعث می‌شود که همیشه احساس در حاشیه قرار داشتن و اضطراب داشته باشید. از آنجا که این مرد نیاز دارد شما را تغییر بدهد تا بتواند شما را تحت کنترل خودش بگیرد، در کنار او هیچ وقت احساس راحتی و امنیت

نمی‌کنید و حس نمی‌کنید که او به خاطر کسی که اکنون هستید یا کسی که قبل از کم‌رنگ شدن و بی‌اهمیت شدن هویت‌تان بودید، مراقب شماست و دوست‌تان دارد.

زمانی که گیل و نامزدش یکدیگر را ملاقات کردند، گیل بازیگر و مدل با انگیزه و زیبا، اما بلندپروازی بود. نامزدش بروس، پنجاه سال سن داشت، بیست و پنج سال از گیل بزرگ‌تر بود و کارگردان سینما بود. گیل نه تنها "عاشق" بروس شده بود، بلکه کاملاً تحت تأثیر قدرت و استعداد او قرار گرفته بود.

بروس عادت داشت کنترل رابطه‌اش را به دست بگیرد و گیل از اینکه خواسته‌های او را برآورده می‌کرد، خیلی خوشحال بود. این دو نفر، از خیلی لحاظ‌ها باهم تناسب داشتند و به نظر می‌رسید که زوج خوبی هستند. گیل به شوخی به دوستانش می‌گفت که بروس او را "به زن تازه‌ای تبدیل کرده است".

بروس که دوست داشت زن مورد علاقه‌ای که در ذهنش تصور می‌کرد را از گیل بسازد، هیچ وقت در کنار هیچ یک از زن‌هایی که تاکنون با آنها نامزد کرده بود (و تعدادشان کم نبود) به معنای واقعی احساس رضایت و خشنودی نکرده بود. گیل دچار بیماری راضی کردن دیگران بود، به خصوص در زمینه ارتباط با مردان. سرنوشت این زوج "عالی و سازگار"، به جاهایی ناهنجار و سمی ختم شد. پس از گذشت مدت کوتاهی از آشنایی آنها، بروس به عنوان هدیه اولین ماهگرد رابطه‌شان، گیل را به یک سالن آرایش اختصاصی برد و به آرایشگر گفت که موهای او را چه مدلی کوتاه کند. رنگ موهای گیل را از بلوند به شاه بلوطی تغییر دادند؛ درست همان طور که بروس خواسته بود.

در طول مدتی که گیل در آرایشگاه بود، بروس به آرایشگر می‌گفت که می‌خواهد گیل یک "تغییر اساسی" کند و تأکید داشت که حتماً رژ لب او با لاک قرمز روشن که آن را هم خود بروس انتخاب کرده بود، همخوانی داشته باشد. بروس به گیل تذکر داد که اجازه ندهد لاک ناخنش خراش بردارد، چون او از دیدن چنین چیزی در یک زن تنفر دارد.

همچنین، بروس با سخاوت تمام اصرار داشت که برای گیل یک کمد لباس جدید بخرد. او عاشق این بود که گیل را به خرید ببرد تا خودش بتواند برای او لباس و کفش انتخاب کند.

گیل می‌گفت: «تا وقتی که بروس پول وسایلمو می‌ده، چرا خودش نباید انتخابشون کنه؟ گذشته از اون، کسی که من می‌خوام با ظاهره خوشحال و راضیش کنم، بروسه.» بروس حرفی از ازدواج نمی‌زد، چون زمانی که او و گیل باهم آشنا شدند، هنوز درگیر روند طلاق همسر سومش بود. اما بروس همچنان معتقد بود که «عشق و ارتباط رمانتیک» ممکن و دست‌یافتنی است و گمان می‌کرد با گیل که چهارمین تجربه او است به این عشق و رابطه رمانتیک دست پیدا خواهد کرد.

بروس گفته بود که وقتی رنگ «لاک» گیل را پیشنهاد می‌داد، در گوشه ذهنش به احتمال ازدواج با او فکر می‌کرد.

بروس در اوایل ارتباطشان، به گیل گفته بود: «من قبول دارم و اعتراف می‌کنم که در مورد «نقص‌های» یک زن زیاد صبور نیستم و آنها را تحمل نمی‌کنم.» او هنگام صحبت در مورد همسران قبلی‌اش به گیل گفته بود: «چیزی که ناراحت‌کننده می‌کرد این بود که همه اونا بعد از ازدواج از تلاش برای شاد و راضی کردن من دست برمی‌داشتند. مشخصه که منم اشتیاقم بهشون رو از دست می‌دادم و مجبور می‌شدیم به رابطه زناشویی مون پایان بدیم.»

گیل به بروس قول داد که هیچ وقت از تلاش برای خوشحال کردن او دست برندارد. بروس اطمینان حاصل کرد که خودش و گیل هر روز روزی دو ساعت، در باشگاه خانگی‌شان به همراه یک مربی خصوصی تمرین می‌کنند. او سعی می‌کرد هر چیزی که گیل می‌خورد یا می‌نوشد را کنترل و بررسی کند. او به گیل اجازه نمی‌داد هر نوشیدنی را بنوشد و مصرف چیزهایی که ممکن بود باعث پیر شدن او شوند را برای او ممنوع می‌کرد. او دائماً به گیل یادآوری می‌کرد که مصرف چربی باعث ایجاد «سلولیت» روی ران‌هایش و افزایش چربی آنها می‌شود (در حالی که چربی ران‌های گیل اصلاً قابل تشخیص و زیاد نبود).

در چند ماه اول رابطه آنها، گیل از تلاش‌های دائمی بروس برای «بهتر کردن و ارتقاء دادن» او تعریف و تمجید می‌کرد. اما بعد از گذشت یک سال، گیل اعتراف کرد که یک جورهایی از کنترل‌گری‌های بروس عذاب می‌کشد و احساس سرکوب شدن می‌کند. هنگامی که بروس بدون او برای فیلمبرداری یک فیلم به خارج شهر رفت، گیل مدام نگران بود که مبادا او به سوی زن دیگری جذب شود.

نوعی اختلال تغذیه در گیل نمایان شد که در دوران نوجوانی‌اش نیز به آن مبتلا شده و آن را درمان کرده بود. زمانی که گیل مضطرب می‌شد، یک عالمه شکلات می‌خورد. سپس به خاطر نگرانی‌اش در مورد اضافه وزن پیدا کردن و ترس از تأیید نشدن و طرد شدن از سوی بروس، سعی می‌کرد با ایجاد استفراغ عمدی از چاق شدن خود جلوگیری کند. گاهی اوقات هم به جای این کار، پرخوری می‌کرد و بعد برای اینکه کالری‌های آن را بسوزاند، به شکلی افراطی و وسواس گونه ورزش می‌کرد؛ حدود چهار ساعت در روز و یا بیشتر.

در دومین سالگرد نامزدی آنها، "پیشنهادهات" بروس به شدت افزایش پیدا کرد. اما او پیشنهاد ازدواج را نیز مطرح کرد و گیل با کمال میل پذیرفت.

بروس معتقد بود بالاتنه گیل زیباست، اما "برای آن لباس عروسی، کمی کوچک است" بنابراین، گیل را نزد یک جراح پلاستیک برد و سایز پروتزی که به نظرش مناسب بود را برای او انتخاب کرد. اما روند مجسمه‌سازی بروس به اینجا ختم نشد. شش ماه بعد، بروس دوباره گیل را نزد پزشک جراح پلاستیک برد تا پروتزهای او که اکنون بزرگ‌تر "به نظر می‌آمدند" را با پروتزهای نیم سایز عوض کند. همچنین، بروس به گیل گفت پروتز چانه بگذارد تا شکل استخوان صورتش بهتر شود و فکر می‌کرد که بهتر است او رژ لب، تتوی ابرو و خط چشم دائمی داشته باشد تا "حتی صبح زود که در رختخواب از خواب بیدار می‌شود هم زیبا به نظر برسد". گیل علی‌رغم تمام نگرانی‌ها و ناراحتی‌هایش، از بروس پیروی می‌کرد.

نکته عجیب و متناقض اینجاست که هرچه بیشتر بروس گیل را تغییر می‌داد، اعتماد به نفس گیل در مورد ظاهرش کمتر می‌شد. گیل حین تلاش‌هایی که برای شاد کردن بروس می‌کرد، کنترل هویت خودش را از دست داد. وابستگی شدید او که حاصل نیاز افراطی بروس به کنترل کردن بود، باعث شد گیل نسبت به ترس بسیار زیادش از رها شدن که در نهایت هم تبدیل به واقعیتهای تلخ و دردناک شد، آسیب‌پذیر شود.

گیل در مورد ماجرای خودش این طور نتیجه‌گیری کرد: «قسمت خنده‌دار این جوک مسخره اینه که به هر حال اون من رو ترک کرد و براش مهم نبود چقدر خودم رو برای خوشحال کردنش قربانی می‌کنم. بدترین قسمتش اینه که وقتی توی آینه نگاه می‌کنم، تصویری که بروس از من توی ذهنش داشت رو می‌بینم، نه

بخش دوم / فصل نهم ♦ ۱۶۵

خودم رو؛ و به خاطر اینکه "به اندازه کافی خوب" نبودم که بتونم بروس رو کنار خودم نگه دارم، به شدت احساس ناقص بودن و زشت بودن دارم، بدون توجه به اینکه بقیه مردم فکر می‌کنند من خوشگلم.»

ماجرای گیل با وجود اینکه بسیار تلخ و غم‌انگیز است، الگویی گسترده و شدیداً مخرب در روابط بین مردان و زنانِ راضی‌کننده را به تصویر می‌کشد. این اصلاً تصادفی نیست که خانم‌های مبتلا به بیماری راضی کردن دیگران، با مردان کنترلگری وارد رابطه می‌شوند که از همان ابتدا هویت‌شان را از آنها می‌گیرند (البته با همکاری و فرمانبرداری کامل خود آن خانم) و بعد آنها را به خاطر جالب نبودن، وابستگی شدید و به اندازه کافی چالش‌برانگیز نبودن، سرزنش و یا حتی ترک می‌کنند.

همان طور که گیل به طرز ناراحت‌کننده‌ای پی برد، طرد شدن و رهاشدنی که فرمانبرداری راضی‌کننده او برای پیشگیری از وقوع آنها طراحی شده است، تبدیل به واقعیت ظالمانه و تلخی خواهند شد.

با تغییر دادن خودتان طبق چیزی که مرد مقابل‌تان می‌خواهد و تطبیق دادن خودتان با تصویر ذهنی او از خودتان، در واقع خودتان را در نظر او جذاب‌تر نمی‌کنید، بلکه از جذابیت خودتان برای او می‌کاهید. دلیل چنین حالتی این است که تخیلات او، صرفاً گستره‌ای از وجود خود او هستند. اگر بخواهم چکیده ماجرای بی‌مثال گرچو مارکس^۱ را برای‌تان بگویم، باید بگویم "این مرد تمایل ندارد به هیچ یک از گروه‌هایی که می‌توانند او را به عنوان یک عضو بپذیرند، بپیوندند."

یکی از بیمارانم که آقا بود، این الگوی رفتاری را از دیدگاه خودش برایم توضیح داد. او گفت: «بعد از اینکه فهمیدم نامزدم حاضره برای شاد و راضی کردن من "هر کاری" انجام بده، مثل قرقره‌ای که توی دستم جمع و باز می‌کردم باهانش رفتار می‌کردم و می‌دیدم که مثل آونگ توی دستم و تحت اختیار من اینور و اونور می‌ره. یه مدت کنترل کاملی که روی اون داشتم واسم جالب بود. اما بعد، یک روز احساس کردم که انگار روی کشتی این زندگی تنها نشسته‌ام و فهمیدم دیگه

۱. Growcho Marx: کم‌دین و هنرپیشه آمریکایی

اینجور زنی رو نمی‌خوام که واسه شاد و راضی کردن من هر کاری انجام بده. این حالت خیلی خسته‌کننده‌ست و بهم احساس تنهایی میده. من دلم همنشین و همراهی رو می‌خواد که توی کشتی کنار من بشینه و هم‌صحبت و همدم من باشه. من دلم می‌خواد بدون اینکه مرزهای هویت‌مون رو از دست بدیم، هردومون همدیگه رو شاد و راضی کنیم.»

چه کسی در معاشقه به آرامش جسمی و غریزی می‌رسد؟

دینا در اتاق انتظار مطب من نشسته بود، بدنش می‌لرزید و گریه می‌کرد. هنگامی که وارد اتاقم شد، چند دقیقه در سکوت نشست و چیزی نگفت. وقتی شروع به صحبت کرد، اشک‌هایش سرازیر شد و بغض راه گلویش را بست. حدود سی دقیقه طول کشید تا دینا بتواند حتی شروع به صحبت کند و علت مراجعه‌اش به دفترم را توضیح بدهد. ماجرای که دینا برایم تعریف کرد بسیار ناراحت‌کننده و وحشتناک بود.

دینا به من گفت که همسرش او را از خانه‌ای که پنج سال باهم در آن زندگی کرده بودند، بیرون انداخته است. همسر دینا به او گفته بود که نمی‌خواهد و نمی‌تواند با او زندگی کند و فرد دیگری را برای خودش پیدا کرده است.

پنج سال پیش، دینا که اکنون سی و سه سال داشت را به پائول که مردی سی و هشت ساله، خودساخته و میلیاردر بود معرفی کردند. دینا، پائول را این‌گونه توصیف کرد: «او هیجان‌انگیزترین و جالب‌ترین مردی بود که تا به حال دیده بودم.» وقتی دینا پائول را ملاقات کرد، به قول معروف عشق او مثل صاعقه به او اصابت کرد و عاشقش شد. در اولین ملاقات‌شان، باهم بیرون رفتند و به قدری به همدیگر علاقه‌مند شدند که فوراً تصمیم به ازدواج گرفتند و سوگند یاد کردند که باقی عمرشان را کنار هم بگذرانند.

اما از همان ابتدای رابطه، پائول به دینا گفت مشکلش با خانم‌ها این است که خیلی راحت از آنها خسته و دلزده می‌شود.

دینا به من گفت: «این حرفش یه کم من رو ترسوند، چون دلم نمی‌خواست هیچ وقت از دستش بدم. اما من می‌دونستم که چه طور با یک مرد ارتباط خوب و مناسبی داشته باشم و مطمئن بودم که پائول هیچ وقت از من خسته نمی‌شه.»

بخش دوم / فصل نهم ♦ ۱۶۷

او ادامه داد: «حالا می‌فهمم که پائول داشت من رو برای این اتفاق آماده می‌کرد. گاهی اوقات، می‌گفت "بهم قول بده کاری کنی که هیچ وقت ازت خسته و دلزده نشم". و البته، من هم بهش قول می‌دادم این کار رو انجام بدم. حالا می‌فهمم که منظورش رو درست متوجه نشده بودم.»

مکثی کرد و گفت: «در شش ماه اول رابطه‌مان، پائول مثل یک مرد رؤیایی بود که به واقعیت تبدیل شده بود. من به خاطر پول پائول عاشقش نشدم؛ حتی اگه اونقدر ثروتمند نبود به هرحال باز هم دوستش داشتم، اما پول فقط به ما کمک می‌کرد که هر جایی که دوست داریم، بریم و هر کاری که دلمون می‌خواد بکنیم. من دیگه سر کار نمی‌رفتم و پائول همه جور حمایت می‌کرد. البته، این موضوع باعث می‌شد کنترل بیشتری روی من پیدا کنه. اما بعد از شش ماه، پائول سر ناسازگاری گذاشت. به من گفت که از من خسته شده و به کمی تنوع نیاز داره. اول فکر کردم منظورش اینه که می‌خواد با زن دیگه‌ای رابطه برقرار کنه و واقعاً داغون شدم. اما حالا که فکرشو می‌کنم، می‌بینم اون اتفاق که تصورش رو کردم خیلی بهتر از چیزی بود که واقعاً اتفاق افتاد.»

دینا با ناراحتی ادامه داد: «یک شب، پائول گفت که می‌خواد یه زن دیگه رو هم بیاره خونه پیش ما. فکر کردم شوخی می‌کنه، تا اینکه یه زن واقعاً وارد خونه‌مون شد و رفت توی اتاقمون. اعصابم بهم ریخت و نمی‌تونستم چنین چیزی رو تحمل کنم. اما پائول بهم گفت اگه این موضوع رو تحمل نکنم، از من و رابطه‌مون خسته و دلزده میشه. این قضیه من رو تا سرحد مرگ می‌ترسوند، به خاطر همین با خواسته‌اش کنار اومدم. ولی بعد از مدتی دچار اندوه و افسردگی شدیدی شدم.»

پائول بارها و بارها و به شکل‌های مختلفی دینا را مجبور به انجام کارهایی چندش‌آور و آزاردهنده کرده بود و او را شکنجه روحی و جسمی می‌داد. او با نگاهی مملو از اندوه گفت: «مدام امیدوار بودم که من برای پائول کافی باشم، فقط من. واقعاً عذاب‌آور بود و دچار مشکلات و اختلالات جسمی زیادی شدم. هیچ وقت هنگام معاشقه به آرامش نمی‌رسیدم، چون اضطراب شدیدی به جانم می‌افتاد. البته، این موضوع رو به پائول نمی‌گفتم، چون مطمئن بودم اگه چنین چیزی رو بفهمه، فوراً ترکم می‌کنه. می‌ترسیدم که نکنه از پائول ایدز بگیرم و بمیرم. البته، احساس می‌کردم مستحق چنین اتفاقی هم هستم. احساس شرم و خجالت می‌کردم و حس می‌کردم آدم فاسدی شده‌ام.»

دوباره مکئی کرد و بعد گفت: «بدترین بخش ماجرا اینه که می‌دونستم پائول از لحاظ روحی بیمار و باعث میشه از خودم متنفر بشم. یه مدت، زیاد به خودکشی فکر می‌کردم و ته دلم می‌دونستم که پائول واقعاً نمی‌تونه من یا فرد دیگه‌ای رو دوست داشته باشه. این رو می‌دونستم، اما به قدری احساس گیجی و سردرگمی، احساس شکست و احساس گناه می‌کردم که نمی‌تونستم کاری انجام بدم. حتی نمی‌تونستم تصورش رو بکنم که از پائول جدا بشم، چون بعد از اون همه تجربیات ناجور و آزاردهنده‌ای که پشت سر گذاشته بودم، دیگه ممکن بود کسی من رو بخواد؟ بنابراین بدجوری گیر افتاده بودم. احساس می‌کردم هیچ گزینه و راه‌چاره‌ای پیش روم نیست. شروع به مصرف الکل و مواد مخدر کردم تا حواسم پرت شه و نفهمم چیکار می‌کنم یا چیکارا کردم. اون من رو به یک زن فاسد تبدیل کرده بود.»

او ادامه داد: «مدام به خودم می‌گفتم این هم یه دورانیه که پائول داره تجربه می‌کنه و یه روزی تموم می‌شه و می‌گذره و اگه به اندازه کافی دوستش داشته باشم و خوشحالش کنم، تغییر می‌کنه و به خواسته منم گوش میده. بعد از یه مدت، دچار بیماری جسمی شدم و تا یک ماه نتونستم از رختخواب بیام بیرون. گمونم فقط همین اتفاق بود که می‌تونست باعث بشه خودم رو از اون وضعیت کثافت نجات بدم. زمانی که حالم بهتر شد، پائول تصمیم گرفت با همراهی من یک سری محتوای مستهجن تولیدکنه و توی فضای اینترنت بذاره! می‌تونی تصورش رو بکنی؟! پدر و برادر من هم از فضای اینترنت استفاده می‌کنن و ممکن بود ببینن!! این اتفاق دیگه واقعاً من رو هوشیار و بیدار کرد. بالاخره شهامتش رو پیدا کردم و به این درخواست پائول "نه" گفتم و بهش گفتم باید از این کارای کثیف دست برداریم. بهش گفتم دلم می‌خواد بچه‌دار بشم و زندگی جدیدی رو شروع کنم. اما پائول به حرفم خندید. هیچ وقت حس بدی که جوابش توی وجودم انداخت رو فراموش نمی‌کنم. اون گفت: "از تو بچه داشته باشم؟! حتماً شوخیست گرفته. فکر کردی آدمی مثل تو رو به عنوان مادر بچه‌هام انتخاب می‌کنم؟" حرفاش خیلی ظالمانه و غیرقابل تحمل بود.»

دینا در حالی که صورتش از اشک خیس شده بود، گفت: «بعدش بهم گفت که از من خسته و دلزده شده و من رو از خونه‌اش بیرون کرد.»

بخش دوم / فصل نهم ♦ ۱۶۹

بعد از یک دوره روان‌درمانی کوتاه‌مدت و فشرده، دینا با خانواده‌اش در میدوست تماس گرفت. آنها افرادی بامحبت و حامی بودند و دینا را با بحران شدیدی که در آن گرفتار شده بود، با آغوش باز پذیرفتند. دینا می‌دانست که به عنوان گام اول در روند درمانش باید بین خودش و پائول فاصله جغرافیایی زیادی ایجاد کند. در ضمن، می‌دانست که نیاز به کمک حرفه‌ای و تخصصی زیادی دارد. بیش از هر چیز دیگری، دینا این را می‌دانست که باید "بیماری راضی کردن دیگران" در رابطه با مردان را در وجود خودش متوقف کند.

کنترل بیمارگونه پائول روی دینا، آسیب‌های روحی روانی ویرانگر و شدیدی را به دینا وارد کرده بود. او به خاطر افسردگی و اختلالات مربوط به تنش و اضطراب تحت درمان قرار گرفت. تجربه‌ای که پائول برای دینا رقم زد، حکم یک "شوک درمانی" در راستای درمان بیماری راضی کردن دیگران را برای دینا داشت. او در نهایت متوجه شد که قربانی کردن خودش برای راضی کردن یک مرد، به خصوص مرد بیمار، سمی و ناجوری مثل پائول، باعث نابودی وجود خودش می‌شود.

سه سال بعد از این که دینا را درمان کردم، نامه زیبا و رضایت‌بخشی از او دریافت کردم. او با عشق دوران دبیرستانش ازدواج کرده بود و اکنون یک دختر کوچولو داشت. او در نامه‌اش نوشته بود اولین چیزی که قرار است به دخترش یاد بدهد، "نه" گفتن است! داستان دینا نیز مانند ماجرای گیل نمونه‌ای تمام عیار و بارز از مشکل بزرگ و رایجی است که در بین زنان راضی‌کننده به چشم می‌خورد.

◀ در زمینه رفتارهای غریزی و جسمی، زمانی که زنان مبتلا به بیماری راضی کردن دیگران با مردان کنترل‌گر وارد رابطه می‌شوند، ممکن است مرزهای جسمی و روحی آنها به شکلی خطرناک نقض شوند و مورد تعرض قرار بگیرند.

هر خانمی هنگام صحبت در مورد رفتارهای جسمی و غریزی، باید محدوده مرزهای خودش را بداند و باید دائماً این مرزها را در وجود خودش تقویت کند. هنگامی که یک مرد کنترل‌گر با یک زن مبتلا به بیماری راضی کردن دیگران معاشرت می‌کند، مایل است کنترل همه چیز را به دست بگیرد و تعیین‌کننده همه چیز باشد. این بدان معناست که چنین توقع آشکار و اغلب اوقات ناگفته و

غیرمستقیمی که این مرد دارد، این است که زمان، محل و شیوه معاشقه را خودش تعیین کند.

این شیوه کنترل و برنامه‌ریزی، برای خانم راضی‌کننده‌ای که حتی به "آرامش پیدا کردن خودش بعد از معاشقه اهمیتی نمی‌دهد" و یا با آن مرد کنترل‌گر و متوهم هم‌دست می‌شود، بسیار نامناسب و ناهنجار است. اگر این خانم به شکل واضح و محسوسی بعد از معاشقه به آرامش نرسد، مرد کنترل‌گر این اتفاق را یک شکست شخصی برای خودش و انعکاسی منفی از توانایی، استعداد و قدرت خود به عنوان یک شریک معاشقه می‌داند. اگر خانم بعد از معاشقه به آرامش برسد، مرد به خودش افتخار می‌کند و توانایی بی‌نظیر خودش در معاشقه را تحسین می‌کند.

به همین دلیل مردان کنترل‌گر، دغدغه اصلی‌شان این است که به آرامش نرسیدن یک زن بعد از معاشقه، چه تأثیری بر عزت‌نفس آنها (مردان) خواهد گذاشت و کمتر نگرانی لذت و رضایت آن خانم را در ذهن دارند. در ضمن، به دلیل اینکه این خانم مبتلا به بیماری راضی کردن دیگران است، خود او نیز به خاطر راضی کردن آن مرد، نیاز خودش به لذت، رضایت و به آرامش رسیدن را نادیده می‌گیرد.

این اشتباهی که در تصور زوجها از معاشقه و عملکرد در زمینه رضایت یکدیگر وجود دارد، اغلب اوقات باعث مختل شدن لذت افراد راضی‌کننده از معاشقه، کاهش تمایل زن به معاشقه و تضعیف عملکرد او در این زمینه می‌شود. اهمیت زیادی که مرد به لذت بردن یا نبردن و یا به آرامش رسیدن یا نرسیدن زن در معاشقه می‌دهد و آن را بازخوردی از عملکرد خودش در معاشقه می‌داند، باعث ایجاد اضطراب، فشار روانی و حساس شدن نسبت به خود در وجود آن زن می‌شود. این حالات روحی و احساسی منفی می‌توانند توانایی آن زن در رسیدن به لذت و آرامش را حتی کمتر و ضعیف‌تر کنند.

یک چرخه ناهنجار در زمینه معاشقه، می‌تواند به مرور زمان ایجاد شده باشد. فشاری که فرد راضی‌کننده به خودش می‌آورد تا به طرف مقابلش در مورد شایستگی و صلاحیت او اطمینان بدهد، به مرور زمان و به طور پیوسته تبدیل به مانعی بر سر راه رسیدن او به لذت و آرامش می‌شود.

فرد راضی‌کننده، برای کاهش دادن اضطراب و نگرانی "طرف مقابلش" مبنی بر اینکه آیا در معاشقه عملکرد شایسته و مناسبی دارد یا نه، نیاز واقعی‌اش به

رسیدن به لذت را نادیده می‌گیرد و شروع به تظاهر کردن به لذت و آرامش دروغین می‌کند. سپس به دلیل اینکه قصد ندارد نیازهای خودش را به زبان بیاورد، از طرف مقابلش درخواست کمک کند و یا به این "دروغ بزرگ" خودش در مورد لذت و آرامشش اعتراف کند، دچار ناهنجاری‌ها و مشکلاتی در زمینه غریزه و سیستم بدنی خود در رابطه با معاشقه می‌شود.

در پس دام‌های روان‌شناختی که خانم‌های راضی‌کننده در روابط خود با مردان کنترل‌گر برای خودشان پهن می‌کنند، یاد گرفتن "نه" گفتن در مورد معاشقه برای آنها حکم مرگ و زندگی را دارد.

با اینکه اکثر خانم‌ها با مشکلاتی که پائول برای دینا به وجود آورد مواجه نخواهند شد، اغلب زنان راضی‌کننده با مردانی روبه‌رو می‌شوند که تمایلی به وسایل جلوگیری از بارداری حین معاشقه ندارند، چون معتقدند "لذت آن را کم می‌کند". یا اینکه، زنان راضی‌کننده برای کنار آمدن با سلیقه‌های مختلف آن مردان که مورد پسندشان نیست، تحت فشار زیادی قرار می‌گیرند.

هنگامی که ویروس HIV در آمریکا شیوع پیدا کرد، ترس توأم با غم و سوگواری بر جامعه حاکم شد و باعث مورد توجه قرار گرفتن ضرورت کاهش یافتن روابط جسمی آزادانه و پرخطر شد. در آن دوران، افراد جامعه با یکدیگر متحد شدند تا تلاش‌های فشرده و متمرکزی را در راستای آموزش به مردم به کار ببندند. یک سری مهارت‌هایی که آموزش داده می‌شد، عبارتند از: "نه" گفتن، استفاده از وسایل جلوگیری از بارداری و انتقال بیماری و پابند بودن سفت و سخت به مرزهای جسمی خود.

این تلاش‌ها و اقدامات آموزشی، نشان داد که یادگیری مهارت متوقف ساختن بیماری راضی کردن دیگران به خصوص در زمینه روابط جسمی و معاشقه، می‌تواند زندگی آدم‌ها را نجات بدهد. در فرهنگ معاصر ما که تجاوز، آزارهای جسمی در محل کار، خشونت خانگی، بیماری‌های مقاربتی و نقض شدن مرزهای جسمی افراد بسیار شایع و رایج شده‌اند، راضی کردن دیگران به منزله یک رفتار پرخطر و مخرب است.

◀ در زمینه رفتارها و روابط جسمی با مردان، بیماری راضی کردن دیگران مسئله بسیار حیاتی و مهمی برای خانم‌ها است و می‌تواند خطرناک باشد.

خاطرات آزار و اذیت شدن

این مسئله بسیار حائز اهمیت و ناراحت کننده است که بسیاری از زنانی که در گذشته با مشکل خشونت و اذیت و آزار خانگی دست به گریبان بوده اند، در سنین بزرگسالی گرایش قوی و شدیدی به راضی کردن دیگران پیدا می کنند.

ارتباط بین خشونت های خانگی و ایجاد بیماری راضی کردن دیگران، موجب بروز احساساتی درهم و برهم و پیچیده نسبت به "مهربان و سازگار بودن" در وجود آن خانم می شود؛ به خصوص زمانی که احساسات و ویژگی های آن خانم به او بگویند که نقش او، خوشحال و راضی کردن یک مرد کنترلگر و برطرف کردن نیازهای جسمی او است.

در اغلب مواقع، خانم هایی که در دوران کودکی یا نوجوانی مورد آزار و اذیت قرار گرفته اند، به یاد دارند که آن فرد متجاوز به آنها گفته بود "مهربان باشند"، ساکت باشند، مقاومت نکنند و از خواسته های او پیروی کنند. در این هنگام، خطری آشکار یا غیرمستقیم این قربانیان را تهدید می کرد که اگر مهربان نباشند، آسیب خواهند دید.

معمولاً خشونت ها و آزار و اذیت های خانگی متأسفانه تا چندین سال ادامه می یابند، بدون اینکه آشکار شوند و فرد خاطی شناسایی شود. قربانی این اتفاقات تلخ، به عنوان بخشی از "مهربان بودنش" ملزم به محافظت کردن از متجاوز و راز کثیف او می شود. در نتیجه، فرد متجاوز به قربانی خود یاد می دهد که در مقابل افراد دیگر رفتار مؤدبانه ای با او داشته باشد. حتی ممکن است که قربانی از طریق راضی کردن متجاوز تلاش کند تا خشونت های او را کاهش دهد.

در نتیجه، قربانی باید خشم خودش را انکار و سرکوب کند. خشم این قربانی، فقط هم متوجه یک شخص خاص یا فرد متجاوز نیست، بلکه او حتی از دست افراد بزرگسالی که نمی توانند مراقب او باشند و یا حتی حرف های او مبنی بر مورد تجاوز قرار گرفتن را باور نمی کنند، به شدت خشمگین می شود. قربانی حتی مجبور است این خشم را نیز پنهان و سرکوب کند و به همین خاطر مهارت های قربانی در راضی کردن دیگران تحت چنین شرایط خانوادگی ناهنجاری، رشد می کنند و در وجود او تثبیت می شوند.

کاملاً قابل درک است که سیستم احساسات و عواطف این قربانی، قبل از اینکه وارد بزرگسالی شود به شکل درهم و برهم و پیچیده ای تشکیل می شود. او

ممکن است به خاطر مهربان بودنش و به خاطر اینکه به فرد متجاوز اجازه می‌دهد آزار و آذیتش کند، احساس گناه کند و یا ممکن است خودش را به خاطر مقاومت نکردن سرزنش کند.

امکان دارد این قربانی احساس کند که به اندازه کافی مهربان یا خوب نبوده است و به اشتباه این گونه استدلال کند که اگر به اندازه کافی خوب یا مهربان بود، آن فرد متجاوز این کارش را متوقف می‌کرد و یا اصلاً از اول دست به چنین کاری نمی‌زد. امکان دارد این قربانی پیش خودش فکر کند که اگر مهربان‌تر بود، آن فرد متجاوز به جای آزار و اذیت کردن او، به شکل مناسبی عاشقش می‌شد و با برقراری یک ارتباط صحیح به او محبت می‌کرد.

قربانی راضی‌کننده، از چنین دوران کودکی و نوجوانی تیره و تاری گذشته است و دچار این سردرگمی است که برای دریافت عشق، محبت و پذیرش از سوی مردم و دنیا، باید چه کاری انجام بدهد. این فرد، خاطرات ضد و نقیض و مبهمی درباره احساساتش نسبت به "مهربان" و سازگار بودن دارد.

از طرفی، این فرد مفهوم مهربان بودن را توأم با امنیت و حفاظت شدن در برابر آسیب "بیشتر" می‌داند و در ذهن خود صدای متجاوز را می‌شنود که می‌گوید: «وقتی مجبور می‌کنم کاری رو انجام بدی، مهربون باش تا بهت آسیب نزنم.» به همین شکل، بین "مطیع بودن" و بهره‌کشی جسمی از خانم‌ها به بدترین شکل، ارتباطی وجود دارد.

اگر شما قربانی آزار و اذیت بوده‌اید، درمان بیماری راضی کردن دیگران در وجودتان به خصوص در روابط شما با مردان، کمی پیچیده‌تر خواهد بود، اما غیرممکن نیست. بررسی ارتباط بین خاطرات شخصی‌تان و مهربان بودن، مطیع بودن و تسلیم شدن در برابر مردانی که از شما بهره‌کشی جسمی و مرزهای‌تان را نقض می‌کنند، کمک شایانی به بهبود شما می‌کند. ممکن است از دید شما، مهربان بودن و فرمانبرداری از مردی که از شما خواسته‌ای دارد، ابزاری مؤثر برای محافظت از خودتان باشد.

مرتبط ساختن خاطرات شما از اذیت و آزارهای گذشته‌تان و عادات راضی‌کننده‌ای که اکنون به آنها مبتلا هستید، به شما کمک می‌کند تا ریشه بیماری راضی کردن دیگران به خصوص در روابط خود با مردان را بیابید.

تعدیل رفتار: درهم شکستن عادات راضی کردن دیگران، در روابط خود با مردان

- اینکه بخواهید مرد مورد علاقه خود را شاد یا راضی کنید هیچ اشکالی ندارد. فقط اطمینان حاصل کنید که این راضی کردن، به خودتان آسیب نمی‌زند.
- در روابط عاشقانه سالم، احساس طرفین این است که: "بخت نیاز دارم، چون دوست دارم." اما در روابط عاشقانه‌ای که بر پایه نقص‌ها و کاستی‌های طرفین بنا شده است، احساس طرفین این است که "دوستت دارم، چون بخت نیاز دارم."
- هیچ مردی ارزش این را ندارد که خودتان را به هیچ شکلی تحقیر یا بی‌ارزش کنید.
- هر مردی که احساس کند هوش و ذکاوت، دستاوردها، موفقیت و استعداد شما حکم تهدیدی برای او و یا تحقیر شدن او را دارد، فردی "نیست" که بتوانید ارتباط رضایت‌بخشی با او داشته باشید. فرد دیگری را انتخاب کنید.
- اگر یک مرد واقعاً شما را دوست داشته باشد، سعی نمی‌کند شما را به فرد دیگری تبدیل کند. او همین چیزی که هستید را ارزشمند می‌داند و به رشد فردی و ارتقاء وجودتان کمک خواهد کرد. اینکه کسی بخواهد وجود دوست‌داشتنی شما را تغییر بدهد اصلاً عمل عاشقانه‌ای نیست، بلکه دستکاری کردن وجودتان است و کار زورگویانه و کنترل‌گریانه‌ای است.
- مرزهای جسمی خودتان را بشناسید و برای آنها ارزش قائل باشید. بر این عقیده پافشاری کنید که هر مردی که بخواهد وارد زندگی‌تان شود باید به مرزهای‌تان احترام بگذارد. اگر حس می‌کنید ارتباط جسمی شما با طرف مقابل‌تان مناسب نیست، به این حس خودتان اعتماد کنید.

فصل دهم

اعتیاد به عشق (مانتیک)

لوئیزا، سی و چهار سال سن داشت و از آنجا که به شکل دقیق و ریزبینانه‌ای نسبت به شرایط بیولوژیکی خودش آگاه بود، متوجه شد که آماده ازدواج است. دیک، مردی بیست و هشت ساله، خوش تیپ و کارکشته بود که در یک بانک سرمایه‌گذاری کار می‌کرد و رابطه‌های عاشقانه قبلی او هیچ‌کدام بیشتر از چند ماه دوام نیاورده بودند.

زمانی که این دو نفر یکدیگر را ملاقات کردند، رابطه‌شان به سرعت شکل گرفت و خیلی سریع پیش رفتند. در سومین ملاقات‌شان، در مورد ازدواج بچه‌دار شدن صحبت کردند؛ حداقل در حد حرف و حدس و گمان.

اما بعد از سه ماه تند رفتن در رابطه، دیک دچار آشفتگی و نگرانی شد و بدون هیچ توضیح و توجیهی از لوئیزا فاصله گرفت.

لوئیزا به من گفت: «بذار صادقانه بگم. انگار یهو ی زد به سرش و یکدفعه قرارامون رو لحظه آخر کنسل می‌کرد یا "یادش می‌رفت" که بیاد. دیگه کلاً سر قرار نمی‌اومد.»

او ادامه داد: «اعصابم به هم ریخت و رفتم دم آپارتمانش. دیک اعتراف کرد که تا حد مرگ ترسیده و احساس می‌کنه که توی این رابطه خیلی سریع پیش

رفتیم. از شما خواستم نگرانی‌هاشو بهم بگه تا شاید بتونم کمکش کنم آروم بشه، اما اصلاً آمادگی شنیدن حرفی که زد رو نداشتیم. اون گفت که احساس می‌کنه به اندازه کافی به من جاذبه و اشتیاق نداره و گفت که تمام نامزدهای قبلی‌اش خوشگل بودند. دیک گفت امیدوار بوده که "هوش و ذکاوت و شخصیت من براش کافی باشه، اما الان واقعاً مطمئن نیست که بتونه به من وفادار بمونه".

لوئیزا اشک‌هایش را پاک کرد، سرش را تکان داد و گفت: «من به غلبه کردن به مواع و مشکلات عادت دارم. به همین خاطر، وارد حالت مقاومتی و چیره شدن بر مشکل شدم؛ این کار همیشگی‌ام بود. تصمیم گرفتم خودم رو جذاب‌تر کنم. رژیم گرفتم، ورزش کردم، مدل مو و آرایشم رو تغییر دادم و لباس‌های جدید خریدم. همه می‌گفتن عالی به نظر میام.»

بعد از یک ماه جدایی، دیک برای عذرخواهی از لوئیزا با او تماس گرفت. لوئیزا گفت: «دیک به من گفت هیچ کدام از حرف‌هایی که درباره ظاهر من زده بود را از ته دل نگفته. وقتی من رو دید، گفت خیلی زیبا هستم و نه تنها ظاهر زیبایی دارم بلکه نوعی "زیبایی درونی" در من هست که در زنان دیگر نیست. حرفش رو باور کردم، چون به این باور کردن نیاز داشتم. دیک توضیح داد که دلیل گفتن آن حرف‌های زشت و ناراحت‌کننده‌اش این بوده که قصد داشته من رو از خودش برونه، اون هم به خاطر اینکه از متعهد شدن می‌ترسه. سپس، به من اطمینان داد که واقعاً عاشق من شده و آماده ازدواجه ... اون هم خیلی زود. او از من دعوت کرد که برای کریسمس به خونه‌شون برم تا خانواده‌اش رو ببینم.»

مکثی کرد و ادامه داد: «انتظار داشتم برم خونه‌شون و زیر په درخت خوشگل با په حلقه الماس ازم خواستگاری کنه. اما به محض اینکه این روئیزا از ذهنم گذشت، اتفاقی افتاد که فهمیدم هیچ وقت پام به خونه اونا نمی‌رسه. درست سه روز قبل از زمانی که قرار بود شهر رو ترک کنیم، قرارش رو با من به هم زد. این بار به من گفت که من برای او بیش از حد خوبم و بیش از حد باهوش، بیش از حد جدی و مصمم و بیش از حد واقع‌گرا و واقع‌بین هستم. آخرین و مهم‌ترین حرفی که زد این بود که من "بیش از حد مهربان" هستم و باعث می‌شم احساس گناه کنه، چون اون به اندازه من مهربان نیست. خب من باید در مورد این قضیه چیکار می‌کردم؟»

لوئیزا ادامه داد: «بنابراین تنهایی برگشتم خونه پیش مادرم، کل تعطیلات رو گریه کردم و با خودم عهد کردم که دیگه هیچ وقت با یه مرد جوون‌تر از خودم نامزد نشم و ازدواج نکنم. ده روز بعد از آغاز سال نو، دیک با من تماس گرفت. اون ۵۰ تا گل رز قرمز برام فرستاد و خواهش و التماس کرد که دوباره قبولش کنم. اون گفت توی شب تحویل سال نو تمام مدت گریه کرده چون تنها زنی که براش مهم بود رو از دست داده بود. بهش اجازه دادم قانعم کنه، چون خیلی عذاب می‌کشیدم. بدون اون، مثل معتادی بودم که بهش موادمخدر نرسیده. از گفتنش شرمم می‌گیره، اما برام مثل یه "غنیمت" بود. وقتی رابطه‌مون خوب بود، احساس فوق‌العاده خوبی نسبت به خودم پیدا می‌کردم. اون زیبا و جوونه و دلم می‌خواست به همه دوستانم نشونش بدم. وقتی حرف‌های ناراحت‌کننده می‌زد، تمام وجودم متلاشی می‌شد. هیچ کس و هیچ چیز نمی‌تونست به اندازه دیک باعث بشه که نسبت به خودم تا اون حد حس بدی پیدا کنم. و بعد، هیچ کس مثل اون نمی‌تونست باعث بشه که دوباره اون حس عالی رو نسبت به خودم پیدا کنم.»

این زوج دوباره به همدیگر رجوع کردند و این بار چند ماه باهم ماندند، تا اینکه دیک علاقه و اشتیاقش به لوئیزا را از دست داد و دیگر به او تمایلی نداشت.

لوئیزا گفت: «هر بار که کنار هم بودیم، ناگهان دچار ترس از تعهد می‌شد و ازم فاصله می‌گرفت؛ بعد ارتباطمون دوباره قطع می‌شد. دیگه مطمئن شده بودم که مشکل از دیک و تردید و دو دلی اونه. باید اعتراف کنم که این تردید اون داره عزت نفس و اعتماد به نفس من رو از بین می‌بره. گمونم خیلی وقته که می‌دونم باید قدرت و شهامت کافی برای ترک کردن دیک رو پیدا کنم. بعد از این نوساناتی که دیک داشته، دیگه اصلاً بهش اعتماد ندارم و حرفاشو باور نمی‌کنم. وقتی که همه چیز بینمون خوب پیش می‌ره، حالا این منم که نگران و آشفته می‌شم. همیشه منتظرم که دیک دوباره یک رفتار یا حرف ناراحت‌کننده بروز بده. انگار همش منتظرم که باز طردم کنه. بعد، وابستگی و حس ناامنی تو وجودم شدت پیدا می‌کنه و می‌دونم که این احساساتم باعث میشه دیک از دستم فرار کنه و به جای دیگه‌ای پناه ببره. واقعاً اسیر یه چرخه بیهوده و باطل شدیم.»

حالتی که لوئیزا توصیف کرد، چرخه‌ای دوگانه و دو بخشی متشکل از یک

بخش غم‌انگیز و یک بخش لذت‌بخش است که نوعی "اعتیاد رمانتیک" به شمار می‌رود. اشتباه نکنید: مهم نیست که در چنین رابطه‌ای گل‌های عذرخواهی چقدر زیبا، دام‌های آن چقدر رمانتیک، اصرارهای طرف مقابل چقدر معصومانه و الماس حلقه ازدواج چقدر بزرگ هستند؛ به هر حال الگوی آن رابطه، دوگانه و دو بخشی و شامل "صمیمیت و طرد شدن" و "نزدیکی و فاصله گرفتن" و "ایده‌آل‌سازی" و "بی‌ارزش کردن" است و اصلاً عشق سالم و درستی به حساب نمی‌آید. این حالت، نوعی رفتار اعتیادگونه است که از سوی نیاز به راضی کردن دیگران برای جلوگیری از ترک شدن، طرد شدن و تأیید نشدن برانگیخته می‌شود.

زمانی که لوئیزا به دیک وابسته شده بود، خودش حکم معتاد و دیک حکم فرد مواد فروش را داشت. ماجرای آنها شبیه به الگوی اعتیاد به یک هدف یا پاداش است. لوئیزا مثل آن کبوتر شماره ۲ رفتار می‌کرد و سعی داشت عشق و پذیرش دیک که به شکل تصادفی و گاه و بیگاه به او ارائه می‌داد را بارها و بارها به دست بیاورد.

لوئیزا متوجه شد انگیزه اصلی‌اش از انجام این کار، نیاز او به جلوگیری کردن از اندوه و متلاشی شدن عزت‌نفسش به دلیل تأیید نشدن و طرد شدن از سوی دیک بود، نه تمایل او به دریافت کردن مجدد عشق دیک. لوئیزا دیگر به عشق و علاقه دیک اعتماد نداشت.

به هیچ کس اجازه ندهید که احساس حقارت و بی‌ارزش بودن را در شما ایجاد کند

النور روزولت^۱ جمله زیبا و پندآموزی گفته است: «هیچ کس نمی‌تواند بدون اجازه خودتان کاری کند که احساس حقارت و بی‌ارزش بودن کنید.» متأسفانه لوئیزا برای پی بردن به اینکه خودش به دیک اجازه داده بود که رفتار تحقیرآمیزی با او داشته باشد، بهای سنگینی را پرداخت کرد.

افراد راضی‌کننده، اغلب اوقات به اشتباه، شخصیت و نیاتی والایتر و ارزشمندتر از چیزی که واقعاً هست را به فردی که با او در ارتباط هستند، نسبت می‌دهند. این اتفاق به وفور در روابط رخ می‌دهد که یکی از طرفین رابطه،

۱. Eleanor Roosevelt: همسر فرانکلین روزولت، سی و دومین رئیس جمهور آمریکا.

ویژگی‌های شخصیتی، جوهره وجود و یا زاویه دید خود نسبت به دنیا را، به طرف مقابلش نسبت می‌دهد و تصور می‌کند که ارزش‌ها و آرمان‌های شریک زندگی‌اش همانند ارزش‌ها و آرمان‌های خود اوست.

خلاصه بگویم، ممکن است دیگران حتی کسانی که دوست‌شان دارید، به اندازه شما مهربان و بامحبت نباشند. در واقع، عده زیادی از مردم در اکثر مواقع به هیچ وجه مهربان یا با محبت نیستند. متأسفانه، بیماری راضی کردن دیگران در وجود شما نشانه‌ای است که خیلی واضح و راحت قابل تشخیص است و افرادی که به دنبال بهره‌کشی یا آسیب زدن به شما هستند را به سوی‌تان جذب می‌کند.

◀ برای اینکه به شکل مناسب و مؤثری از خودتان محافظت کنید، باید دیگران را همان طور که هستند ببینید؛ نه از پشت عینک‌های زیبای خوش‌بینی که ویژگی‌های مثبت آنها را بزرگ‌تر و عیب‌های آنها را کوچک‌تر و یا حذف می‌کند.

برای مثال، لوئیزا شناخت و تصویر دقیق و درستی از دیک نداشت، تا اینکه بالاخره توانست بین تصوراتی که از او داشت و شخصیت واقعی او تمایز قائل شود. تا زمانی که لوئیزا دیک را به شکل ایده‌آل "خودش" در ذهنش مجسم می‌کرد و او را انسانی مجزا از خودش و تصوراتش نمی‌دید، نمی‌توانست او را در مورد رفتارهای تحقیرآمیزی که با او داشت، مقصر و مسئول بداند. برعکس، ذهن منطقی لوئیزا دچار نوعی مشکل روان‌شناختی با این فرضیه بود که "اگر دیک فقط ترس‌هایش را ساکت کند و دلایل واقعی ناراضی‌اش را بیان کند، لوئیزا می‌تواند تمام تلاش راضی‌کننده خودش را برای اصلاح خودش و تبدیل شدن به زن ایده‌آل او به کار ببندد".

لوئیزا به دلیل اینکه فرد "مهربانی" است، دوران سختی را گذراند تا توانست اعتراف کند دیک، عشق زندگی‌اش، آن کسی که او فکر می‌کرد نیست. هر دفعه که دیک لوئیزا را طرد می‌کرد، او چشمانش را روی حقیقت می‌بست و اسم این کار را "عشق" می‌گذاشت. اگر بخواهم دقیق‌تر بگویم اعتیاد رمانتیک لوئیزا، او را نسبت به نشانه‌های عقب‌نشینی از رابطه و فاصله گرفتن از طرف مقابل حساس کرده بودند و این حساسیت، قدرت تشخیص و درک واقعیت‌ها را در وجود لوئیزا تضعیف کرده بود.

سرانجام زمانی که لوتیزا آزرده‌خاطر و خشمگین شد و البته این اتفاق به صلاحش بود، به خودش اجازه داد خشم شفابخشی که نسبت به دیک داشت را احساس کند. وقتی او این کار را انجام داد، متوجه شد این خودش نیست که نیاز به اصلاح و تغییر اساسی دارد، بلکه دیک نیاز به چنین تغییری دارد.

با این حال، لوتیزا در جلسات روان‌درمانی‌اش پی برد که بیماری راضی کردن دیگران در وجود او، به اعتیاد رمانتیکش در روابط او دامن می‌زند. لوتیزا در قالب یک فرد کاملاً راضی‌کننده، بهانه‌هایی را به دست دیک می‌داد تا او لوتیزا را فردی حقیر و دارای خلأهای فراوان بداند و بدین ترتیب او بتواند خودش را تغییر بدهد، دیک را راضی کند و از طرد شدن و ترک شدن توسط او، جلوگیری کند.

لوتیزا به دیک اجازه داده بود تا با او مثل فردی حقیر و بی‌ارزش رفتار کند. بعد، از دیک خواهش می‌کرد تا بیشتر با او بدرفتاری کند؛ درست مثل معتادی که برای تهیه مواد بیشتر، به مواد فروش التماس می‌کند.

راضی کردن دیگران و هم‌دست شدن با نامزد عصبی و پرخاشگر

اعتیاد رمانتیک، فقط یکی از چند نوع الگویی است که افراد راضی‌کننده به صورت ناخواسته و غیرعمدی در روابط خود در پیش می‌گیرند و از طریق آن خودشان را در معرض خطر تبدیل شدن به یک قربانی مهربان قرار می‌دهند و باعث می‌شوند طرف مقابل با آنها بدرفتاری کند.

◀ بسیاری از افراد مبتلا به بیماری راضی کردن دیگران، با افراد عصبی و پرخاشگر وارد رابطه می‌شوند. با اینکه ممکن است افراد راضی‌کننده به صورت ناآگاهانه و غیرعمدی این فرد را انتخاب کرده باشند، ارتباط برقرار کردن آنها با چنین افراد مشکل‌داری نه اتفاقی است و نه تصادفی. افراد راضی‌کننده قربانیان بی‌گناهی نیستند، بلکه شریک جرم نامزد عصبی و حتی سوءاستفاده‌گر خودشان می‌شوند.

همدستی فرد راضی‌کننده و نامزد عصبی او به مرور زمان تبدیل به بازی خطرناکی می‌شود. اگر نامزد شما فرد عصبی و خشنی است، حتماً از شنیدن این موضوع تعجب می‌کنید که رفتارهای راضی‌کننده‌تان شما را به یک قربانی مشتاق آزار دیدن و یا حداقل هم‌دست نامزد خشن و عصبی‌تان تبدیل می‌کند. با این

وجود، به احتمال زیاد باور دارید که رفتارهای راضی‌کننده شما باعث پیشگیری از خشمگین شدن، پرهیز از درگیری و جلوگیری از بروز اختلافات می‌شود. باید بگوییم این باور شما بسیار ساده‌انگارانه و غیرواقعی است.

در دنیای واقعی، بیماری راضی کردن دیگران در وجودتان شما را به یک هم‌دست عالی و تمام عیار برای نامزد عصبی و سرزنشگر شما که دائم در حال متهم کردن شماست، تبدیل می‌کند. همان طور که احتمال دارد اکنون شک کرده باشید، بیماری راضی کردن دیگران در وجود شما هیچ تأثیری مبنی بر کاهش گرایش نامزدتان به خشم و جلوگیری از درگیری و اختلاف، ایجاد نخواهد کرد. برعکس، همان طور که خواهید دید رفتارهای راضی‌کننده شما حتی باعث عصبی‌تر شدن نامزدتان و افزایش احتمال بروز درگیری و مشاجره خواهد شد.

چگونه در بدرفتاری کردن نامزدتان با شما، با او هم‌دست می‌شوید

دست‌کم چهار شیوه اصلی وجود دارند که از طریق آنها به طور غیرعمدی و ناآگاهانه با نامزد خشن و عصبی مزاج خودتان هم‌دست می‌شوید:

۱- به شدت مشتاق گردن گرفتن تقصیرها هستید. اولین حالت این است که افراد راضی‌کننده به شدت مشتاق هستند که هنگام بروز یک مشکل، هر مشکلی که باشد، تقصیرها را گردن بگیرند. احتمالاً باور دارید که این کار، روش خوبی برای جلوگیری از بروز خشم یا درگیری بیشتر است. با این وجود واقعیت این است که با گردن گرفتن تقصیرها، فقط باعث تقویت و توجیه شدن خشم نامزدتان و بدرفتاری او با خودتان می‌شوید.

طبق تعریف، "خشم" نوعی متهم کردن است که در واکنش به یک خطا، اشتباه و یا رفتار نادرست که فرد به آن پی برده و یا آن را در تصوراتش ساخته است، بروز داده می‌شود. برای اینکه خشم فرد فعال شود، یک نفر باید به خاطر اشتباه یا رفتار بدی که در ذهن او هست، "سرزنش شود". وقتی شما دچار بیماری راضی کردن دیگران هستید، به فرد سوءاستفاده‌گر اجازه می‌دهید که شما را سرزنش کند؛ یعنی دقیقاً همان چیزی را به او می‌دهید که به آن نیاز دارد.

◀ "گردن گرفتن تقصیرها"، با "پذیرفتن سهم خودتان در مسئولیت بروز یک مشکل"، تفاوت دارد.

"به عهده گرفتن سهم خودتان در مسئولیت بروز یک مشکل" بدین معناست که وقتی بین دو نفر مشکلی پیش می‌آید، مسئولیت بروز آن را هردوی آنها به صورت مشترک و عادلانه برعهده بگیرند. امکان دارد نقش هر دوی آنها در ایجاد آن مشکل مساوی نباشد، اما هردوی آنها مسئولیت مشکلی که بین‌شان پیش آمده است را تا اندازه‌ای برعهده می‌گیرند.

اما "سرزنش کردن"، عملی یک‌طرفه است. در این حالت فردی که دیگری را متهم کرده است، نقش داشتن خودش در ایجاد آن مشکل را کاملاً انکار می‌کند و نه تنها سعی دارد که فقط شما را مقصر بداند، بلکه می‌خواهد شما به خاطر کارهایی که انجام داده‌اید و از نظر او اشتباه بوده‌اند، پاسخگو باشید و تنبیه شوید.

۲- از تاکتیک‌های منفعلانه - پرخاشگرانه استفاده می‌کنید. دومین شیوه مهمی که از طریق آن با نامزد خشن خودتان هم‌دست می‌شوید، انکار کردن یا فرو خوردن خشم خودتان و اتخاذ کردن روش‌های منفعلانه - پرخاشگرانه برای عکس‌العمل نشان دادن به او است. مطیع بودن شما موجب می‌شود که خشمگین بودن خود از دست خودتان و نامزدتان را انکار کنید و وجهه "مهربان" خود را همچنان حفظ کنید.

مثال‌هایی از رفتارهای منفعلانه - پرخاشگرانه عبارتند از: ورچیدن لب‌ها (برای کنترل خشم و اندوه خود)، اخم کردن و پرهیز از حرف زدن و گفتگو با طرف مقابل. علاوه بر این موارد، امکان دارد خواسته‌ها و الزامات گوناگونی که از سوی نامزدتان مطرح می‌شوند را به شکلی دیگر و یا با تأخیر انجام دهید، یا اینکه از انجام آنها طفره بروید یا حتی آنها را "فراموش کنید". شکل‌های دیگری از رفتارهای منفعلانه - پرخاشگرانه نیز وجود دارند. به عنوان مثال ممکن است از برقراری ارتباط فیزیکی، محبت کردن، وقت گذاشتن برای او و توجه کردن به او خودداری کنید؛ و ممکن است تمام این کارها را به شکل ناخودآگاه و بدون اینکه قصد و نیت خود از انجام آنها را بدانید، به انجام برسانید.

به دلیل اینکه احساسات منفی شما باعث ناراحتی و معذب شدن خودتان می‌شوند، امکان دارد مجموعه‌ای از رفتارهای منفعلانه - پرخاشگرانه را در واکنش به نامزد عصبی و خشن خود بروز بدهید.

◀ رفتار منفعلانه - پرخاشگرانه به طرز خاصی خطرناک است، آن هم موقعی که به خاطر رفتارهای یک نامزد خشن و عصبی در وجودتان ایجاد می‌شود.

بخش دوم / فصل دهم ♦ ۱۸۳

در واقع، رفتارهای منفعلانه - پرخاشگرانه باعث تحریک و تشدید خشم نامزدتان می‌شوند. هنگامی که حالت منفعل و خاموش بودن شما با انکار کردن خشم عمیقی که در وجودتان نهفته است ادغام می‌شود، این ترکیب باعث خستگی و درماندگی نامزدتان می‌شود. از آنجا که "خشونت" از خستگی و درماندگی نشأت می‌گیرد، رفتارهای منفعلانه - پرخاشگرانه شما سرانجام موجب تقویت و تشدید شدن خشم و عصبانیت نامزد عصبی شما می‌شود.

این بدان معنا نیست که شما مسئول ایجاد شدن خشم در نامزدتان هستید. او خودش مسئول رفتار خشونت‌آمیزش است، اما رفتارهای منفعلانه - پرخاشگرانه شما باعث می‌شوند به ایجاد الگوهای رفتاری که خشم او را "تقویت" و مستمر می‌کند، "دامن بزنید".

۳- تبدیل به یک قربانی متفعل می‌شوید. سومین شیوه شما در هم‌دست شدن با یک نامزد خشن و عصبی، تبدیل شدن به یک قربانی متفعل به هنگام خشمگین شدن نامزدتان است. در این حالت، چرخه‌ای را می‌سازید و تثبیت می‌کنید که در آن شما و نامزدتان مکمل یکدیگر هستید.

◀ نامزدتان برای اینکه بتواند به وسیله ایجاد ترس، تهدید کردن و یا خشونت بر شما مسلط شود، نیاز به یک قربانی دارد تا آن قربانی را تحت کنترل خود درآورد. به طرزی متناقض، حتی در چنین موقعیت منفی و ناهنجاری، شما همچنان یک فرد راضی‌کننده و خواهان برطرف کردن نیازهای نامزدتان باقی خواهید ماند.

اینکه موضعی پرخاشگرانه را در مقابل نامزدتان اتخاذ کنید، تصمیم ناهنجار، نامناسب و حتی خطرناک‌تری است. اما اگر به جای رفتارهای منفعلانه و پرخاشگرانه، رفتاری "جسورانه" از خودتان نشان دهید و از حق خود دفاع کنید، می‌توانید بدون اینکه او از شما به عنوان کیسه بوکس استفاده کند و شما را مورد آزار جسمی یا کلامی قرار بدهد، حق و حقوق خودتان را مطرح کنید و از آنها دفاع کنید.

۴- اگر همیشه نامزدتان درست می‌گوید و حق با اوست، پس حتماً شما در اشتباهید و حق با شما نیست. چهارمین شیوه‌ای که از طریق آن بیماری راضی کردن دیگران باعث می‌شود با خشم طرف مقابل‌تان هم‌دست شوید، این است که

دائماً با این تصور که "همیشه در اشتباه هستید و همیشه حق با نامزدتان است"، موافقت می‌کنید.

آدم‌های خشن و زورگو همیشه نیاز دارند که در تمام بحث‌ها پیروز شوند و ثابت کنند که حق با آنهاست تا خشم خودشان را توجیه کنند و منطقی جلوه بدهند. شما به عنوان نامزد چنین فردی، دائماً خودتان را در جایگاه مجرم و مقصر تصور می‌کنید. در موقعیتی که در آن برد و باخت مطرح است، یکی از طرفین می‌تواند تماماً محق باشد و یکی از طرفین باید کاملاً مقصر و در اشتباه باشد. به دلیل اینکه مایلید تأیید طرف مقابل را به دست بیاورید و مشاجره‌گریز هستید، با نامزد خودتان موافقت می‌کنید تا بتوانید به شکلی منفعل مطیع خواست و نظر او باشید.

◀ اینکه همیشه به نامزدتان اجازه بدهید حق را به خودش بدهد، باعث می‌شود که همیشه شما مقصر شناخته شوید و طرف مقابل بگوید در اشتباه هستید.

اینکه شما باور دارید همیشه در اشتباه هستید، ربطی به صحت داشتن یا منطقی بودن استدلال‌های نامزدتان، حقیقت داشتن مقصر بودن یا بی‌گناه بودن شما و یا حتی درستکاری و نیک‌اندیشی اخلاقی شما ندارد. این باور، از نیاز نامزد شما به سلطه‌گری و کنترل و نیاز دائمی او به محق بودن سرچشمه می‌گیرد. مطیع بودن و پذیرفتن نقش "مقصر همیشگی" باعث ایجاد احساس گناه در شما می‌شود، خواه گناهکار و در اشتباه باشید، خواه بی‌گناه و محق. در واقع اگر گناهکار و مقصر باشید، دچار خود سرزنشی هم می‌شوید و بدین طریق، بار سنگین سرزنش‌هایی که نامزد محق و تنبیه‌کننده شما قبلاً روی شانه‌های‌تان گذاشته است را دو چندان می‌کنید.

از طرف دیگر اگر بدانید یا مطمئن باشید که حق با شماست، به هر حال خودتان را به خاطر ضعف عاطفی و احساسی خودتان و بی‌اراده و سست‌عنصر بودن‌تان که اجازه نمی‌دهد از خودتان دفاع کنید، سرزنش می‌کنید.

◀ اینکه دائماً خودتان را در جایگاه گناه و تقصیر قرار دهید فقط به خاطر اینکه دائماً تمام حق را به نامزدتان بدهید، به عزت‌نفس شما لطمه وارد می‌کند.

در نهایت، نامزد شما که دائماً به هر بهانه‌ای می‌خواهد شما را مقصر و در

اشتباه جلوه بدهد، می‌تواند مشکل دیگری را نیز به وجود بیاورد: "کمال‌گرایی". وقتی در محیطی مملو از رنج و آزار روانی زندگی می‌کنید که در آن نحوه عملکرد شما دائماً زیر ذره‌بین است، آزادی کافی برای ریسک کردن، خلاق بودن و یا امتحان کردن چالش‌های جدیدی که موجب تکامل و رشد پیدا کردن شما می‌شوند به طور قطع برای شما وجود ندارد. بنابراین، کمال‌گرایی باعث سرکوب شدن رشد و عملکرد شخصی شما می‌شود.

به علاوه، ممکن است تلاش کنید اشتباهات‌تان را پنهان کنید تا از تأیید نشدن و یا خشونت دیدن از سوی نامزدتان یا هرکس دیگری جلوگیری کنید. در این حالت نیز، تلاش‌های شما برای پیشگیری از مشاجره و اختلاف نتیجه عکس می‌دهند. زمانی که اشتباهات شما به شکل اجتناب‌ناپذیری آشکار شوند، احترام و اعتماد دیگران به شما از بین خواهد رفت. علاوه بر این، در این حالت مرتکب دو اشتباه می‌شوید؛ یکی خود اشتباهاتی که مرتکب شده‌اید و یکی "عدم صداقت" شما و آشکار نکردن اشتباهات‌تان.

اشتباهات، اتفاقات ارزشمندی هستند چون می‌توانید از آنها درس بگیرید. اگر از تأیید نشدن از سوی دیگران و اعتراف کردن به اشتباهات‌تان بترسید، فرصت درس گرفتن از آن اشتباهات را از دست می‌دهید.

شما نمی‌توانید نامزدتان را تغییر دهید، اما می‌توانید خودتان را تغییر

دهید

با توجه به تمام مطالبی که گفته شد، اگر نامزد زورگو، عصبی و تنبیه‌کننده‌ای دارید، باید چه کار کنید؟ چه طور باید فردی که با شما به عنوان یک فرد دچار اعتیاد رمانتیک در ارتباط است را با ثبات و متعادل کنید؟

اول از همه، توجه داشته باشید که شما نمی‌توانید نامزدتان را به شکل مستقیم تغییر دهید. اگر فکر می‌کنید که فطرت مهربان و بخشنده شما موجب پیروزی‌تان می‌شود، وقت آن رسیده تا بهای بی‌فایده و سنگینی که برای این تلاش‌های خود می‌پردازید را بشناسید و دست از ادامه دادن آنها بردارید.

رفتارهای راضی‌کننده شما، نتیجه‌ای "برعکس" انتظاراتان را به دنبال خواهد داشت: این تلاش‌ها فقط به رفتارهای خشونت‌آمیز و بی‌ثبات او پاداش می‌دهند.

بنابراین به جای اینکه از خودتان بپرسید چه طور می‌توانید نامزدتان را تغییر

بدهید، بررسی وجود خودتان و تغییر دادن خود را با این تفکر آغاز کنید که: "حالا که می‌دونم توانایی و امکان تغییر دادن نامزد من رو ندارم، باید چه کار کنم تا شرایط خودم رو تغییر بدم؟"

این تفکر به شما قدرت می‌دهد، اما اگر در فکر تغییر دادن نامزدتان باشید در اصل حس ناتوانی، ضعف، قربانی بودن، خشم و افسردگی را در خودتان افزایش می‌دهید. این احساسات منفی، شما را در باتلاق فلج‌کننده‌ای اسیر می‌کنند که در آن توانایی تجزیه و تحلیل امور را از دست می‌دهید و راه به جایی نخواهید برد. اگر در کنار نامزدتان خوشحال و خوشبخت نیستید، احتمالاً اکنون به گزینه پایان دادن به این رابطه و جدا شدن از او فکر می‌کنید. با توجه به خرد و دانش تازه‌ای که کسب کرده‌اید و اینکه قادر به تغییر دادن نامزدتان نخواهید بود، فکر کردن به آن گزینه راه خوب و مناسبی است. اما به هر حال، می‌توانید رفتار خودتان را تغییر دهید.

مطمئناً اگر تصمیم بگیرید که نامزدتان را ترک کنید و به این رابطه پایان بدهید، تغییرات چشمگیری را در زندگی‌تان ایجاد خواهید کرد. اما اگر "فقط" این رابطه را ترک کنید و بر بیماری راضی کردن دیگران در وجودتان غلبه نکنید، رابطه بعدی شما نیز مثل رابطه قبلی‌تان خواهد شد.

البته، امکان دارد تصمیم به ماندن در این رابطه بگیرید و برای این کارتان دلایل خوبی داشته باشید؛ یا شاید هم صرفاً آمادگی ترک کردن نامزدتان را ندارید. با این وجود چه تصمیم به ماندن در این رابطه بگیرید و چه آن را ترک کنید، "باید از هم‌دست شدن در بدرفتاری‌هایی که با شما می‌شود، دست بردارید".

به یاد داشته باشید که رفتار نامزدتان یا هر کس دیگری، تحت تأثیر نتایج این رفتارها قرار دارد. این بدان معناست که اگر نحوه عکس‌العمل نشان دادن خودتان به رفتارهای نامزدتان را تغییر دهید، تأثیر عمیق و بسزایی روی رفتارهای او خواهید گذاشت.

◀ زمانی که از پاداش دادن به بدرفتاری‌های نامزدتان و یا مشارکت کردن در آنها دست بردارید، رفتار او با این تغییری که در موقعیت و نتایج رفتارش (یعنی واکنش شما) ایجاد شده است، هماهنگ خواهد شد.

این نکته را به خاطر بسپارید که اگر به یک رفتار منفی (مانند خشم) پاداش

بدهید، احتمال و دفعات وقوع آن در آینده را افزایش خواهید داد. اگر از پاداش دادن به این رفتار منفی دست بردارید، احتمال و تعداد دفعات وقوع آن را کاهش خواهید داد. سرانجام، اگر شما به رفتار "متفاوتی" پاداش بدهید، یعنی به رفتاری "مثبت‌تر و بهتر"، احتمال جایگزین شدن این رفتار خوب با آن رفتار بد و قدیمی را افزایش خواهید داد.

این فرمول در زمینه تغییر دادن الگوی رفتاری منفی بین شما و نامزدتان، کمک شایانی به شما خواهد کرد. بدین ترتیب، دیگر نمی‌توانید به این تفکر خودفریبانه و بی‌اساس اصرار بورزید که "می‌توانید با مهربان بودن و راضی کردن مداوم نامزدتان، او را به طور مستقیم اصلاح و یا متحول کنید". اگر برای تغییر دادن مستقیم نامزدتان تلاش کنید، همان طور که می‌دانید موقعیت بدی را به وجود خواهید آورد.

به قول دنیس هولی^۱ نویسنده معروف، اگر انتظار دارید که مهربان بودن شما باعث شود نامزدتان رفتار عادلانه و خوبی با شما داشته باشد، مثل این است که انتظار داشته باشید یک گاو به شما حمله نکند، چون شما گیاهخوار هستید! باید بدانید که رفتارهای راضی‌کننده مداوم و مستمر شما، مانند تکان دادن یک پارچه قرمز جلوی چشمان یک گاو خشمگین است (و باعث می‌شود که او به شما حمله کند). در این حالت یا باید آن پارچه قرمز را روی زمین بیندازید و فرار کنید و یا باید فوراً نحوه عملکردتان را تغییر دهید.

◀ برای درمان بیماری راضی کردن دیگران، فقط باید یک رفتار را تغییر دهید (یا یک طرز فکر، یا یک احساس) و با این تغییر، کل چرخه راضی کردن دیگران در وجود شما تضعیف و متلاشی می‌شود؛ مثل گوله کاموایی که سر نخ آن را پیدا کرده‌اید و می‌کشید.

ممکن است در اواسط این گوله کاموا گره‌هایی وجود داشته باشند، اما راه‌های باز کردن این گره‌ها را یاد خواهید گرفت.

تعدیل نگرش: چگونه در مقابل اعتیاد رمانتیک از خودتان محافظت کنید

- به هیچ کس اجازه ندهید که احساس حقیر بودن، بی ارزش بودن و یا نالایق بودن را در شما ایجاد کند.
- زمانی که بسیار مشتاق هستید تا خودتان را به خاطر تمام مشکلات موجود در رابطه‌تان سرزنش کنید و همه تقصیرها را گردن بگیرید، فقط در حال دامن زدن به خشم نامزدتان و توجیه کردن آن خشم هستید. گردن گرفتن بیش از حد تقصیرها، با پذیرفتن سهم و مسئولیت خودتان در بروز هر مشکل، تفاوت دارد.
- تاکتیک‌های منفعلانه - پرخاشگرانه رفتارهایی خودمخرب، بی‌ثمر و خطرناک هستند، به خصوص زمانی که در مقابل یک نامزد زورگو و خشن از آنها استفاده می‌کنید.
- "قربانی بودن" باعث ایجاد حس شرم و خجالت در شما می‌شود؛ اما "قوی بودن"، حس وقار و متانت را در شما ایجاد می‌کند.
- اگر به نامزدتان اجازه بدهید که "همیشه" محق باشد، خودتان همیشه "در اشتباه و در جایگاه ناحق" خواهید بود. این طور نیست؟!

بخش سوم

احساسات مربوط به

راضی کردن دیگران

اکنون آماده‌ایم تا سومین ضلع از مثلث راضی کردن دیگران را مورد بررسی قرار دهیم و بر احساسات مربوط به راضی کردن دیگران تمرکز کنیم. انگیزه محرکی که در پس عادات و افکار مربوط به راضی کردن دیگران نهفته است، فرار کردن از احساسات و تجربیات احساسی ناراحت‌کننده، دشوار و ترسناک و یا جلوگیری از بروز پیدا کردن آنهاست.

آن دسته از احساسات مربوط به راضی کردن دیگران که بیشتر از بقیه با آنها سروکار داریم، نگرانی و ترس از وقوع خشم، زورگویی، درگیری و اختلاف است. قبل از اینکه واقعاً بتوانید بر بیماری راضی کردن دیگران غلبه کنید، باید با یادگیری نحوه صحیح مدیریت کردن درگیری‌ها و اختلافات و ابراز کردن خشم خود به شکلی مناسب و مفید، بتوانید آن ترس‌ها را در وجود خود از بین ببرید.

ممکن است اکنون بخواهید این کتاب را روی زمین بگذارید یا این بخش را نخوانده رد کنید، چون تصور اینکه بخواهید با ترس‌های خود از خشم و درگیری روبه‌رو شوید، برای‌تان دشوار است. در برابر این وسوسه تسلیم نشوید. مانند انواع دیگر جلوگیری از واکنش‌های منفی دیگران، ترس‌های شما هر بار که می‌خواهید از آنها فرار کنید، تشدید می‌شوند. در واقع عادات مربوط به راضی کردن دیگران و افکار خودمخربی که آن عادات را تقویت می‌کنند، هنگامی که می‌خواهید از آنها برای فرار از احساسات منفی و ترسناک استفاده کنید، تشدید می‌شوند.

همان طور که در فصل بعد خواهید دید، احساسات ترسناک تبدیل به پیشگویی‌های خودمحقق‌کننده^۱ خواهند شد که باید برای برطرف کردن آنها تلاش کنید، چون این ترس‌ها مانع از این می‌شوند که فرصت ابراز کردن خشم و یا

۱. Self-fulfilling Prophecies: نوعی پیشگویی که فرد اعلام‌کننده یا پیشگو بعد از اعلام آن، شرایط محقق شدن آن را فراهم می‌کند.

مدیریت کردن صحیح درگیری‌ها و اختلافات را پیدا کنید. اگر با کوچک‌ترین نشانه از وقوع درگیری از آن درگیری فرار کنید، هیچ‌گاه نحوه انجام مبارزه‌ای عادلانه و مؤثر را فراموش نخواهید گرفت. اگر نتوانید مهارت‌های ارتباطی لازم برای بیان احساسات منفی خود و یا عکس‌العمل نشان دادن به دیگران را یاد بگیرید، نمی‌توانید مشکلات رابطه‌تان را حل و فصل کنید.

هنگامی که برای توصیف یک احساس خاص از واژه "منفی" به عنوان واژه متضاد "مثبت" استفاده می‌کنم، هدفم این است که بین یک احساس ناخوشایند و غم‌انگیز که پذیرفتن آن دشوار است و یک احساس خوشایند و آرامش‌بخش که بیان کردن و ابراز آن راحت‌تر است، تمایز و تفاوت قائل شوم.

بنابراین به کار بردن واژه‌های "مثبت" و "منفی" هنگام اشاره به احساسات مختلف، به معنای قضاوت کردن در مورد ارزش آنها نیست. از دید اکثر مردم "خشم" یک احساس منفی است، چون حس ناخوشایندی دارد و ابراز کردن آن به شکلی مؤثر و مناسب کار دشواری است و دلیل این نظر مردم لزوماً اشتباه یا بد بودن "خشم" نیست. در مطالب بعدی، متوجه خواهید شد که "خشم" یک پدیده طبیعی و عادی است که تحت شرایط خاصی ایجاد می‌شود و حتی می‌تواند مفید و قابل تطبیق (با محیط و شرایط) باشد.

قرار است تمرکز خود را عمدتاً بر احساسات منفی معطوف کنیم، اما با این حال سومین ضلع از مثلث بیماری راضی کردن دیگران احساسات مثبتی را نیز در خود جای می‌دهد. در گذشته و سال‌های اولیه زندگی‌تان، بیماری راضی کردن دیگران بدون شک حس خوب و زیبایی را در شما ایجاد می‌کرد چون برطرف کردن نیازهای دیگران و خوشحال کردن آنها و اینکه شما را تأیید و تحسین و از شما قدردانی می‌کردند، حس رضایت و خشنودی را در شما ایجاد می‌کرد. راضی کردن دیگران ممکن است هنوز هم تا حدودی برای‌تان خوشایند باشد، اما اکثر افراد راضی‌کننده معتقدند که سختی‌ها و ناراحتی‌های این بیماری بسیار بیشتر از حس مثبت و خوشایند آن هستند و آنها را خسته و درمانده می‌کنند.

شما در تجربیات دوران کودکی‌تان، یاد گرفته بودید که راضی کردن افراد مهم زندگی‌تان راهی مفید و مؤثر برای دریافت کردن تأیید آنهاست. تحسین شدن از سوی دیگران و شنیدن سخنان عاشقانه و محبت‌آمیز از آنها، حس مثبت حاصل از راضی کردن دیگران را در وجود شما شکل می‌دهند. انتخاب کردن اینکه چگونه

از نیازهای دیگران مراقبت و آنها را برطرف کنید (مثل: نیاز به اینکه کجا بروند، چه چیزی بخورند و غیره) ممکن است میزان خاصی از "کنترل" را در اختیار شما قرار دهد که باعث ایجاد حس مثبتی در شما می‌شود.

◀ همچنین، در بخشی از روند یادگیری چرخه راضی کردن دیگران متوجه شدید که با مطیع بودن، مهربان بودن و فرمانبرداری کردن از دیگران، می‌توانید به شکل مؤثری از وقوع درگیری جلوگیری کنید، خشم دیگران را از سر خودتان باز کنید، خشم خودتان را سرکوب کنید و از وقوع اختلاف و درگیری پیشگیری کنید.

به محض اینکه ارتباط بین "مطیع بودن" و "نجات پیدا کردن" و ارتباط بین "فرمانبردار بودن" و "جلوگیری از وقوع درگیری" در ذهن شما شکل گرفت، تغییر خطرناکی در شما به وجود می‌آید و یک الگوی احساسی "اجتنابی"، اعتیادآور و وسواس گونه در شما شکل می‌گیرد.

مطمئن باشید به دلیل اینکه به خودتان یاد داده‌اید تا از خشم، اختلاف و درگیری پرهیز کنید، می‌توانید اکنون به خودتان یاد بدهید که این تجربیات احساسی منفی را به شکل مناسب و مفیدی مدیریت کنید. این بخش از کتاب، به شما کمک خواهد کرد تا به طور دقیق ببینید که عادات مربوط به راضی کردن دیگران در وجود شما در واقع باعث تشدید شدن ترس‌های شما، ایجاد ضعف ارتباطی در شما، خدشه‌دار شدن مهارت‌های "معاشرتی" شما و محدود شدن هوش احساسی و قدرت تشخیص عملی شما می‌شوند.

فقط کافی است جرأت و شهامت خود برای روبه‌رو شدن با ترس‌های احساسی‌تان را در وجود خود جمع کنید تا بتوانید همان‌طور که در مطالب مربوط به ضلع سوم مثلث راضی کردن دیگران یاد خواهید گرفت، بر ترس‌های‌تان غلبه کنید. سپس، آماده شروع مسیر خود در راستای درمان بیماری راضی کردن دیگران خواهید شد.

فصل یازدهم

یک بار دیگر، بدون هیچ احساسی

به احتمال زیاد آن قدر در راضی کردن دیگران حرفه‌ای شده‌اید که دیگر قدرت تشخیص، پذیرش و ابراز خشم خودتان را از دست داده‌اید. به علاوه، از تاکتیک‌های راضی‌کننده خود برای محافظت کردن از خودتان در برابر درگیری و اختلاف استفاده می‌کنید. نتیجه بروز ندادن احساسات منفی که از آنها وحشت دارید این است که نگرانی‌های شما در رابطه با آنها، تبدیل به پیشگویی‌های خود محقق‌کننده خواهند شد.

شما مثل شخصی هستید که به خاطر ترس از آب، هرگز شنا یاد نگرفته است. این فرد، از قرار گرفتن در هر موقعیتی که قرار باشد او را به آب نزدیک کند یا داخل آب قرار دهد، خودداری می‌کند. این خودداری مکرر و قرار نگرفتن آن فرد در معرض آب، ممکن است به مرور زمان باعث شود که ترس او از غرق شدن تبدیل به هدف و انگیزه‌ای برای ارتقاء دادن وجود خودش شود.

اگر حیثاً این فرد آب‌گریز به طور اتفاقی به داخل اعماق آب یک استخر بیفتد، ممکن است ترس و اضطراب شدیدش موجب آشفته‌گی و بی‌تابی کردن او شود. این فرد دست و پا می‌زند، مقداری آب قورت می‌دهد و حتی هوشیاری‌اش را تا حدی از دست می‌دهد. بعد به خاطر اینکه ترس و دوری کردن از آب باعث شده بود که هیچ وقت شنا یاد نگیرد، احتمال وحشتناک غرق شدن او به واقعیت

مرگبار و هولناکی تبدیل می‌شود.

اگر همین فرد به همراه یک غریق نجات مطمئن وارد بخش کم عمق استخر می‌شد، می‌توانست شنا کردن و نحوه نجات دادن خودش از غرق شدن را یاد بگیرد. این فرد با وارد شدن به آب تحت شرایط ایمن و کنترل‌شده و تمرین‌های مکرر، می‌توانست ترس‌هایش را کاهش دهد و حتی به تدریج آنها را از بین ببرد. نکته مهم اینجاست که برای غلبه کردن بر ترس‌ها، باید خودمان را "در معرض آنها قرار بدهیم تا بتوانیم عکس‌العمل‌های صحیح و مناسب به آنها را یاد بگیریم". در مثال ترس از آب، تنها راه برای غلبه کردن فرد آب‌گریز بر ترسش این بود که تحت شرایط ایمن و مطمئن وارد آب شود و شنا کردن را یاد بگیرد.

اجتناب و دوری گزیدن دائمی از ترس‌های مان، فقط باعث تشدید شدن آنها و افزایش میزان گریز ما از آنها برای طفره رفتن از اضطراب‌مان می‌شود.

شما از خشم، درگیری و اختلاف اجتناب می‌کنید و این کار را به وسیله راضی کردن دیگران به شکل دائمی و مکرر، انجام می‌دهید. در نتیجه، هیچ‌گاه فرصت یادگیری شیوه‌های مدیریت کردن این احساسات سخت و طاقت‌فرسا را به خودتان نمی‌دهید. اکنون این فرصت را دارید که ترس‌ها و واکنش‌های اجتنابی را از وجود خود پاک کنید و آنها را با مهارت‌های مربوط به مدیریت خشم به شکلی مناسب و مهارت‌های حل و فصل کردن درگیری‌ها و اختلافات جایگزین کنید.

اگر علت راضی کردن دیگران را از شما می‌پرسیدند، حتماً احساسات مثبتی را به عنوان انگیزه خود برای راضی کردن دیگران نام می‌بردید. بررسی عمیق‌تر انگیزه شما از راضی کردن دیگران، نشان می‌دهد که "ترس" و "اجتناب از احساسات منفی" تأثیر قوی‌تر و مهم‌تری را بر شکل‌گیری عادات مربوط به راضی کردن دیگران در وجود شما داشته‌اند و بسیار مؤثرتر از پاداش‌های عاطفی مثبت بوده‌اند.

دکتر دیوید برنز^۱ روان‌درمانگر شناختی، برای اشاره به ترس افراطی و یا غیرمنطقی از احساسات منفی واژه "اموتوفوبیا"^۲ به معنای "احساس‌گریزی" را ابداع کرد. ترس‌های موجود در بیماری راضی کردن دیگران عبارتند از: ترس از

1. Dr. David Burns

2. Emotophobia

خشم، ترس از درگیری، ترس از پرخاشگری، ترس از کینه‌توزی و ترس از بروز اختلاف. آزمون اموتوفوبیا که در ادامه آورده‌ام را انجام دهید تا ببینید "ترس از احساسات منفی" تا چه حد در مشکلات مربوط به راضی کردن دیگران در وجود شما نقش دارد.

آزمون: آیا شما دچار "اموتوفوبیا" هستید؟

هر یک از عبارات زیر را مطالعه کنید و ببینید که آیا در مورد شما صدق می‌کنند یا خیر. اگر هر یک از این عبارات در مورد شما "درست" یا "تا حد زیادی درست" است، گزینه "درست" را انتخاب کنید. اگر هر گزینه در مورد شما "نادرست" یا "تا حد زیادی نادرست" است، گزینه "نادرست" را علامت بزنید.

۱- من معتقدم که درگیری و مشاجره هیچ نتیجه و نکته مثبتی نخواهد داشت.

درست ☐ نادرست ☐

۲- وقتی شک می‌کنم که یکی از افراد مهم زندگی‌ام احتمالاً از دستم عصبانی

است، خیلی ناراحت می‌شوم. درست ☐ نادرست ☐

۳- تا جایی که بتوانم، سعی می‌کنم از بروز اختلاف جلوگیری کنم.

درست ☐ نادرست ☐

۴- تقریباً هیچ وقت اعتراضی نمی‌کنم و یا زمانی که توی فروشگاه یا رستوران

خدمات ضعیفی به من ارائه می‌دهند مثل غذای بد، کالای بد یا هر خدمات

نامناسب دیگری، اعتراضی نمی‌کنم و ناراضی‌ام را ابراز نمی‌کنم.

درست ☐ نادرست ☐

۵- احساس می‌کنم اگر اطرافیانم پریشان، عصبانی و یا پرخاشگر شوند، این وظیفه

من است که آنها را آرام کنم. درست ☐ نادرست ☐

۶- من معتقدم که نباید از دست عزیزانم عصبانی شوم یا با آنها درگیری و مشاجره

داشته باشم. درست ☐ نادرست ☐

۷- هنگامی که عصبانی یا ناراحت می‌شوم، به احتمال زیاد به جای ابراز کردن

آشکار و علنی احساساتم، اخم می‌کنم و یا لب و لوجه‌ام را ورمی‌چینم.

درست ☐ نادرست ☐

۸- من معتقدم که تقریباً همیشه، بروز درگیری نشانه مشکلاتی جدی در یک رابطه

است. درست ☐ نادرست ☐

- ۹- با مشاهده کوچک‌ترین نشانه از خشم یا کینه‌توزی در طرف مقابل، ترس وجود را فرامی‌گیرد. درست ☐ نادرست ☐
- ۱۰- زمانی که عصبانی و ناراحت می‌شوم، اغلب اوقات دچار مشکلات جسمی از جمله: سردرد، شکم‌درد، کمردرد، جوش و التهابات پوستی و یا سایر نشانه‌های مرتبط با استرس می‌شوم. درست ☐ نادرست ☐
- ۱۱- همیشه آماده عذرخواهی کردن از طرف مقابلم هستم؛ فقط برای اینکه به مشاجره یا خشم او پایان بدهم، چه مقصر باشم و چه مقصر نباشم. درست ☐ نادرست ☐
- ۱۲- من معتقدم که اگر در یک رابطه خشم یا درگیری اتفاق بیفتد، این خشم و درگیری به احتمال زیاد اثرات بد و مخربی را بر رابطه خواهد گذاشت. درست ☐ نادرست ☐
- ۱۳- اگر کسی من را به خاطر یک مشکل سرزنش کند، به احتمال زیاد فقط عذرخواهی می‌کنم و از ریسک عصبانی شدن او و ایجاد یک درگیری جدی‌تر و شدیدتر فرار می‌کنم؛ حتی اگر واقعاً مقصر نباشم. درست ☐ نادرست ☐
- ۱۴- من معتقدم به جای بیان کردن احساسات منفی و پذیرفتن ریسک وقوع یک درگیری یا مشاجره، بهتر است فقط لبخند بزنم و خشمم را درون خودم بریزم. درست ☐ نادرست ☐
- ۱۵- تقریباً می‌توان گفت هر کاری می‌کنم تا از وقوع یک درگیری خشونت‌آمیز با افراد زندگی‌ام خودداری کنم. درست ☐ نادرست ☐
- ۱۶- من معتقدم که معمولاً وقتی کسی از دستم عصبانی می‌شود، مقصر هستم و باید خودم را سرزنش کنم. درست ☐ نادرست ☐
- ۱۷- گمان می‌کنم که اگر عصبانی یا ناراحت نشوم، انسان بهتری هستم. درست ☐ نادرست ☐
- ۱۸- خشم خودم هم من را می‌ترساند. درست ☐ نادرست ☐
- ۱۹- بیشتر مشکلات بین افرادی که برای یکدیگر عزیز و مهم هستند، به مرور زمان حل خواهند شد و بهتر است که در مورد آنها بحث و گفتگو نشود. درست ☐ نادرست ☐
- ۲۰- تقریباً هیچ وقت با نظرات دیگران مخالفت نمی‌کنم، از ترس اینکه مبدا باعث ایجاد درگیری و مشاجره شوم. درست ☐ نادرست ☐

نحوه امتیاز دادن و تفسیر پاسخ‌های شما

تعداد پاسخ‌های "درست" خود را جمع بزنید تا مجموع امتیازات شما مشخص شود.

✓ اگر امتیاز شما بین ۱۵ تا ۲۰ باشد: کاملاً مشخص است که دچار "اموتوفوبیا" هستید و به شدت و به میزانی غیرمنطقی از وقوع خشم، درگیری و اختلاف وحشت دارید. اجتناب شما از درگیری و سرکوب کردن خشم‌تان آسیب فراوانی را به کیفیت روابط شما با دیگران و سلامت جسمی و عاطفی شما وارد می‌کند.

✓ اگر امتیاز شما بین ۶ تا ۱۴ باشد: ترس شما از خشم و اجتناب کردن شما از درگیری و اختلاف، به عادات راضی‌کننده شما دامن می‌زند و مانعی بر سر راه برقرار کردن و حفظ ارتباطات مؤثر و سالم در زندگی‌تان می‌شود؛ البته نمی‌توان گفت کاملاً دچار "اموتوفوبیا" هستید. در ضمن به خاطر سرکوب کردن خشم‌تان، ممکن است سلامت عاطفی و جسمی‌تان به خطر بیفتد.

✓ اگر امتیاز شما ۵ یا کمتر باشد: شما مشکل "بزرگی" در زمینه پذیرش یا ابراز احساسات منفی خودتان ندارید. با این وجود، اگر دچار بیماری راضی کردن دیگران هستید ممکن است ترس خودتان از خشم و درگیری را کمینه‌نمایی کنید و آن را دست‌کم بگیرید. یکی از دلایل مهم این کار شما، این است که عادات راضی‌کننده‌تان به قدری شما را "مشاجره‌گریز" کرده‌اند که واقعاً نمی‌دانید مدیریت کردن خشم و سایر احساسات منفی چقدر برای‌تان دشوار است. اما با این حال مطمئن باشید که اگر همچنان از بیماری راضی کردن دیگران به عنوان روشی برای اجتناب و جلوگیری از خشم و درگیری استفاده کنید، ترس و نگرانی شما از رویارویی با آنها روز به روز شدیدتر و مشکل‌سازتر خواهد شد.

◀ سرکوب کردن دائمی خشم می‌تواند همان قدر به سلامتی شما آسیب بزند که ابراز خشم شدید اما گذرا و گاه و بیگاه به شما آسیب خواهد زد.

اجتناب و جلوگیری دائمی از وقوع درگیری نه تنها نشانه ضعف و بی‌ثبات بودن رابطه است، بلکه نقش بسزایی در مختل شدن روند رشد رابطه و عدم حفظ سلامت آن دارد.

برای غلبه بر مشکلات مربوط به راضی کردن دیگران، باید راه‌های ابراز کردن مناسب و مفید خشم و مدیریت کردن صحیح و مؤثر درگیری‌ها و اختلافات را یاد بگیرید. مزایای کوتاه‌مدتی که از طریق راضی کردن دیگران برای جلوگیری از درگیری، اجتناب از خشم و آرام کردن درگیری و مشاجره نصیب شما می‌شوند، برای‌تان بسیار گران تمام می‌شوند؛ به این قیمت که هرگز نحوه مدیریت کردن صحیح خشم و درگیری و مهارت‌هایی که باعث شادتر و سالم‌تر شدن روابط شما می‌شوند را یاد نخواهید گرفت.

خطر اجتناب از درگیری

پاتریشیا که خانمی چهل و هشت ساله بود، اولین فردی بود که خودش اعتراف کرد در ارتباط با مردان مثل یک پادری رفتار می‌کند.

او گفت: «من توی رابطه با مردها بیش از حد محتاطم و همیشه انگار روی لبه تیغ هستم. می‌ترسم که مبادا طرف مقابلم از دستم عصبانی بشه. پدر من خیلی بداخلاق بود و وقتی مست می‌شد، (تقریباً هر شب) پرخاشگر و دیوانه می‌شد و مادرم رو کتک می‌زد.»

مادر پاتریشیا برای محافظت کردن از او، به او یاد داده بود که هیچ وقت جواب پدرش را ندهد و با او جر و بحث و مخالفت نکند. مادر پاتریشیا به او گفته بود: «فقط کاری که ازت می‌خواود رو انجام بده، لبخند بزن و بگو "چشم آقا" و بعد برو توی اتاق. می‌دونم تحمل کردن حرف‌های زشت و تحقیرآمیزی که می‌زنه برات خیلی سخته، اما یادت باشه که پدرت دوستت داره. وقتی مسته اون حرفا، حرفای خودش نیست و حرفای اون الکل کوفتیه!»

بنابراین، پاتریشیا یاد گرفت که یک فرد راضی‌کننده باشد، به خصوص در مورد مردان. قبل از اینکه پاتریشیا هیجده ساله شود پدرش از دنیا رفت، اما ترس از خشم به خصوص خشم مردان برای همیشه با پاتریشیا ماند.

او به من گفت: «جالب اینه که از خشم همسرم می‌ترسم، اما تا حالا هیچ وقت خشمش رو ندیده‌ام! اون هیچ وقت عصبانی نمی‌شه و هیچ وقت دعوامون نمی‌شه. راستش رو بخوای، ما هیچ وقت در مورد هیچ چیز خیلی طولانی و عمیق بحث نمی‌کنیم که بخواد دعوامون بشه. من فقط با هر چی که شوهرم بگه و بخواد موافقت می‌کنم و این شیوه من برای حفظ صلح و آرامشه.» پاتریشیا گفت بعد از

بیست و پنج سال زندگی مشترک، فهمیده که شوهرش هیچ اخلاق بدی ندارد. او گفت: «اگر تا الان عصبانی نشده و از کوره در نرفته، معنیش اینه که این اتفاق هیچ وقت نمی‌افته، اما انگار من هنوز هم یاد نگرفته‌ام که عکس‌العمل‌هام رو تغییر بدم. اگه شوهرم کاری کنه که من رو آزرده‌خاطر یا ناراحت کنه، هیچ وقت احساسم رو بهش نمی‌گم. به خودم می‌گم این موضوع هر چقدر هم من رو ناراحت کنه، ارزش دعوا کردن رو نداره.»

هنگامی که شوهر پاتریشیا به همراه او به جلسات روان‌درمانی آمد، پاتریشیا چیزهایی را در مورد رابطه‌شان فهمید که تا قبل از آن به آنها پی نبرده بود. شوهرش الکس، این موضوع را افشاء کرد که با یکی از همکارانش که یک خانم است "بسیار صمیمی" شده است. او گفت که پاتریشیا را دوست دارد و "اصلاً" دلش نمی‌خواهد با آن خانم که همکارش است رابطه عاشقانه و رمانتیکی داشته باشد."

الکس گفت: «اما طی این همه سال رابطه زناشویی‌مان خیلی احساس تنهایی می‌کردم. می‌دونم که تو سعی می‌کنی برای من بهترین همسر باشی. تو همه کار می‌کنی تا من رو شاد و راضی کنی، اما عزیزم، تو هیچ وقت به من نمی‌گی و نمی‌فهمونی که واقعاً کی هستی و اینکه واقعاً چه احساسی داری. تو همه چیز رو با خواسته من تطبیق می‌دی، چون می‌ترسی عصبانی بشم. تو شخصیت من رو با شخصیت پدرت اشتباه گرفتی!»

در این هنگام، پاتریشیا متوجه شد که تقریباً بهای سنگینی را برای اجتناب از وقوع درگیری پرداخته است.

پاتریشیا گفت: «پدر و مادرم باعث شدند که در تمام طول زندگی‌ام از درگیری و مشاجره بترسم. می‌دونم به این خاطر با الکس ازدواج کردم که مرد دوست‌داشتنی و مهربونه. مطمئنم از اینکه به اندازه کافی بهش اعتماد نمی‌کنم تا احساسات و نظرات واقعیم رو بهش بگم، خیلی آزرده‌خاطر شده. من به شکل اتوماتیک و خودکار هر چیزی که فکر می‌کردم می‌خواد یا بهش نیاز داره رو براش انجام می‌دادم، حتی اگه همیشه هم حدسم درست نبود؛ و بعد تنه‌اش می‌ذاشتم تا مبدا از دست من عصبانی بشه.»

به محض اینکه پاتریشیا متوجه شد شیوه‌های صلح‌آمیزش برای سرکوب کردن خشم خودش (و سایر احساسات منفی‌اش) و همچنین کنترل کردن و خنثی

کردن خشم دیگران تا چه حد مخرب و آسیب‌زا هستند، بر تغییر دادن این عادات و روش‌ها تمرکز کرد.

راضی کردن دیگران و راه فراری به نام "درب سفید"

بسیاری از بیمارانمانند پاتریشیا که از بیماری راضی کردن دیگران رنج می‌برند، یاد گرفته‌اند که برای اشاره به رفتارهای راضی‌کننده خود به هنگام استفاده از آنها برای جلوگیری از وقوع خشم و درگیری، از برچسب "رفتار درب سفید"^۱ استفاده کنند. این عبارت، اصطلاح مختصری برای اشاره به نهادینه کردن و یا آموختن یک مفهوم از طریق "تقویت و برانگیختن منفی" است. همان‌طور که در فصل ۷ دیدید، "تقویت و برانگیختن منفی" به معنای رفتاری است که به هنگام متوقف شدن یک اتفاق ناخوشایند، منفی و یا غم‌انگیز، به آن پاداش داده می‌شود. عادات مربوط به راضی کردن دیگران "به شکل منفی تقویت می‌شوند"، چون باعث کاهش نگرانی فرد از تأیید نشدن یا طردشدن در موقعیت‌های وحشتناک می‌شوند. برای توصیف دقیق و واضح نحوه عملکرد "تقویت و برانگیختن منفی" و متضاد بودن آن با "پاداش مثبت" مجدداً توضیح مختصری در مورد آزمون‌های آزمایشگاهی خواهم داد. در این آزمایش، از یک قفس استفاده شده که آن را به دو بخش مساوی تقسیم کردند. یک بخش از آن را به طور کامل رنگ مشکی زدند و کف، دیوارها و سقف آن را با رنگ مشکی پوشاندند، به جز دربی دو تکه که روی دیوار بین این دو بخش قرار داشت و آن را رنگ سفید زدند. این درب‌های سفید، به سمت نصفه دوم قفس باز می‌شدند که همه بخش‌های آن از جمله دیوارها، کف و سقف را رنگ سفید زده بودند. هر دو طرف این درب، به رنگ سفید بود. موردهای آزمایش، دو موش آزمایشگاهی سفیدرنگ بودند و محققان ابتدا آنها را یکی یکی داخل قسمت مشکی قفس قرار دارند. هدف محققان این بود که به موش‌ها یاد بدهند با فشار دادن درب سفید، از قسمت مشکی رنگ خارج شوند و وارد قسمت سفیدرنگ شوند.

به موش شماره ۱، از طریق "تقویت و برانگیختن مثبت" آموزش دادند. برای دستیابی به این هدف، محققان یک تکه پنیر را در دورترین گوشه از قسمت سفید

بخش سوم / فصل یازدهم ♦ ۲۰۱

قفس قرار دادند. سپس، این موش را داخل قسمت مشکی قفس گذاشتند و منتظر عکس‌العمل او ماندند.

این موش چند دقیقه قسمت مشکی قفس را جستجو کرد. سرانجام، با ضربه زدن به درب سفید و هل دادن آن متوجه شد که باز می‌شود و به قسمت سفید قفس دسترسی پیدا کرد. او با استشمام کردن بوی پنیر فوراً در را باز کرد و به دورترین گوشه‌ای که پنیر در آن قرار داشت، رفت. این موش ظاهراً خوشحال و راضی بود.

این روال آموزشی چند بار دیگر هم تکرار شد تا اینکه رفتار رفتن از بخش مشکی به بخش سفید از طریق آن درب، کاملاً در آن موش جا افتاد و نهادینه شد. گام بعدی، برداشتن پنیر از قسمت سفید قفس بود. در این هنگام، موش را داخل بخش مشکی قرار دادند تا ببینند حال که پنیری در قسمت سفید وجود ندارد و او یاد گرفته است که وجود پنیر (پاداش مثبت) در آن را پیش‌بینی کند، رفتار رفتن از بخش مشکی به بخش سفید را چند بار تکرار خواهد کرد. نتیجه آموزش مثبت که به موش یاد داده بود با استفاده از آن درب از قسمت مشکی قفس وارد قسمت سفید شود، این بود که موش این کار را حتی در غیاب پاداش نیز چند بار انجام داد. این موش، بخش سفید قفس را با یک خوراکی خوشمزه که ظاهراً باعث خوشحالی او می‌شد، "مرتبط می‌دانست".

هرچند، او بعد از ۵ یا ۱۰ بار بروز دادن رفتار رفتن از بخش مشکی به بخش سفید بدون دریافت کردن پنیر، علاقه‌اش به انجام دادن این کار را از دست داد و دست از تلاش بی‌ثمر برداشت. سرانجام، این موش را دوباره داخل قسمت مشکی قفس قرار دادند و این بار او همانجا ماند. در این هنگام، روان‌شناسان اظهار داشتند که واکنش او به درب سفیدرنگ "خاموش شده است".

بعد از آن، موش شماره ۲ را آوردند و به او نیز یاد دادند که از طریق درب سفید، از قسمت مشکی قفس خارج شود. با این حال، آموزش این موش را به شیوه "تقویت و برانگیختن منفی" انجام دادند. برای انجام این کار، ابتدا این موش را در قسمت مشکی قفس قرار دادند و هیچ پنیری در قسمت سفید آن قرار ندادند و قسمت سفید قفس کاملاً خالی بود.

سپس، شوک الکتریکی ملایمی را به تخته‌های کف قفس (فقط بخش مشکی) وصل کردند. در بخش سفید هیچ چیز نبود و آن را کاملاً خالی گذاشتند. این

شوک‌ها به قدری قوی نبودند که بتوانند درد و ناراحتی شدیدی را برای آن موش ایجاد کنند، با این حال حس ناخوشایندی را به او می‌دادند.

این موش برای نشان دادن ناراحتی‌اش با اضطراب شروع به بالا و پایین پریدن در قفس کرد، در قفس ادرار می‌کرد و بدنش می‌لرزید (موش‌ها عادت دارند هنگام ناراحتی این رفتارها را نشان بدهند). هنگامی که این موش بالا و پایین می‌پرید، به طور تصادفی و البته در کمال خوش‌شانسی حین یکی از پرش‌هایش با درب سفیدی برخورد کرد که راه وارد شدن او به قسمت سفید قفس بود. تأکید می‌کنم، در قسمت سفید قفس هیچ شوک الکتریکی وجود نداشت.

با اینکه هیچ پنیر یا پاداش مثبت دیگری در قسمت سفید قفس نبود، به محض اینکه این موش به درب سفید ضربه می‌زد و وارد قسمت سفید قفس می‌شد ناراحتی‌هایی که به خاطر آن شوک در وجودش بودند، متوقف می‌شدند. "متوقف شدن درد و اندوه"، باعث تقویت و برانگیختن منفی موش می‌شد.

این روال آموزشی را چند بار دیگر تکرار کردند تا مطمئن شدند آن موش "یاد گرفته است" واکنش مربوط به فرار از درب سفید را ارائه بدهد. بدین ترتیب، محققان اطمینان حاصل کردند که آن موش، با چند بار تکرار کردن آن رفتار، به خوبی آن را فرا گرفته و در وجود خود نهادینه کرده است.

حال برای بررسی میزان قدرت "تقویت منفی" در برابر "تقویت مثبت"، این روال را در حالی تکرار کردند که شوک‌های الکتریکی تخته‌های کف قسمت مشکی قفس را قطع کردند. محققان می‌خواستند ببینند علی‌رغم اینکه دیگر پاداش (منفی) قطع شدن درد و اذیت شوک الکتریکی وجود ندارد، موش شماره ۲ چقدر رفتار بالا و پایین پریدن و دویدن به سوی درب سفید را ادامه خواهد داد.

وقتی موش را داخل قسمت مشکی قفس گذاشتند، "حتی با وجود اینکه هیچ شوک الکتریکی در آن وجود نداشت"، او به سمت درب سفید می‌دوید و وارد قسمت سفید قفس می‌شد. موش شماره ۲ بدون اینکه شوکی در قسمت مشکی قفس باشد، بارها و بارها از آن گریخت. تأثیر آموزش از طریق تقویت و برانگیختن منفی به قدری قدرتمند بود که باعث شد آن موش حتی با اینکه در قسمت مشکی قفس هیچ عامل ناخوشایندی برای فرار و اجتناب وجود نداشت، به خاطر خاطره‌ای که از ترس آن شوک الکتریکی در ذهنش مانده بود از قسمت

بخش سوم / فصل یازدهم ♦ ۲۰۳

مشکی قفس به سمت قسمت سفید آن بگریزد. عکس العمل این موش شماره ۲ یعنی همان فرار کردن او به سمت درب سفید، برای خاموش شدن و از بین رفتن در وجود او نیاز به زمان بسیار بسیار طولانی تر دارد.

باید بیماری راضی کردن دیگران در وجودتان را یک "عکس العمل درب سفید" بدانید که هم از طریق "تقویت و برانگیختن منفی" و هم از طریق "تقویت و برانگیختن مثبت" به شما آموزش داده شده است. پاداش‌های کوتاه‌مدت (یا همان تقویت و برانگیختن مثبت) که به واسطه رفتارهای راضی‌کننده‌تان به شما داده می‌شوند، شامل تأیید، تحسین و قدردانی می‌شوند. این پاداش‌ها، شبیه به پنیر موش شماره ۱ عمل می‌کنند.

تقویت و برانگیختن منفی، شامل اجتناب و جلوگیری از خشم، درگیری، اختلاف، طرد شدن و یا سرزنش شدن است که باعث تشدید و حفظ بیماری راضی کردن دیگران در وجود شما می‌شوند و عملکرد آنها مثل تجربه ناخوشایند موش شماره ۲ در مورد شوک الکتریکی است. اینکه از راضی کردن دیگران برای اجتناب از احساسات منفی استفاده می‌کنید، شبیه به عکس العمل آن موش یعنی بی‌تابی کردن در قفس، بالا و پایین پریدن او و دویدن او به سوی درب سفید است.

◀ تأثیر "تقویت و برانگیختن منفی" بر حفظ و تثبیت عادات راضی‌کننده در وجودتان، بسیار بیشتر و قوی‌تر از تأثیر هرگونه پاداش مثبت یا لذتی است که به شما داده می‌شود.

ترس شما از خشم و درگیری، فقط یک نمونه از رفتارهای شبیه به شوک الکتریکی درون آن جعبه است. سایر رفتارهای این‌چنینی عبارتند از: ترس از طرد شدن، ترس از تأیید نشدن، ترس از درگیری یا اختلاف و ترس از آسیب زدن به دیگران و ناراحت کردن آنها. درست مثل موش شماره ۲ که "حتی در غیاب شوک الکتریکی" نیز همچنان به بالا و پایین پریدن در قفس ادامه می‌داد و از قسمت مشکی فرار می‌کرد، همچنان از این تجربیات منفی اجتناب می‌کنید و هرگز به اندازه کافی در موقعیت اولیه خود باقی نمی‌مانید تا ببینید آیا می‌توانید واکنش بهتر، مفیدتر و یا مؤثرتری نشان بدهید یا خیر.

به ماجرای پاتریشیا نگاه کنید. او فقط بالا و پایین می‌پرد و به سمت درب سفید می‌دوید تا از بروز خشم شوهرش در زندگی زناشویی‌شان جلوگیری کند، حتی علی‌رغم اینکه هرگز ندیده بود او عصبانی شود یا از کوره در برود. اگر پاتریشیا وسوسه ناگهانی‌اش برای فرار کردن را کنترل می‌کرد، زودتر از اینها متوجه می‌شد که الکس خواهان رابطه‌ای صمیمی‌تر و واقعی‌تر با او است. رفتارهای راضی‌کننده مانند "بله گفتن دائمی"، برطرف کردن نیازهای دیگران و پذیرفتن گناه و تقصیر همه مشکلات، باعث ایجاد یک "درب سفید" برای فرار کردن از این احساسات منفی می‌شوند.

شما یاد گرفته‌اید که از راضی کردن دیگران به عنوان ابزاری برای جلوگیری و اجتناب از خشم و درگیری استفاده کنید. همچنین، شما خودتان را از فرصت روبه‌رو شدن با ترس‌های‌تان و غلبه بر آنها، محروم کرده‌اید. در نتیجه هرگز نتوانسته‌اید بر ترس‌های‌تان تسلط پیدا کنید و راه‌هایی برای مدیریت خشم و درگیری را بیاموزید.

راضی کردن دیگران به شکل پیشگیرانه

با بررسی مجدد مثال پاتریشیا، خواهیم دید که او شیوه ناقص و ناهنجاری را برای به کارگیری عادات راضی‌کننده در جهت پیشگیری از بروز پیدا کردن خشم و سایر احساسات منفی از سوی الکس و حتی خودش، در پیش گرفته بود. او گمان می‌کرد که با این کار، چیزی که ممکن بود باعث آسیب دیدن رابطه زناشویی‌شان شود را از سر خودش باز می‌کند.

پاتریشیا، شیوه راضی کردن به شکل "پیشگیرانه" را در پیش گرفته بود. رفتار او از این لحاظ پیشگیرانه بود که سعی می‌کرد از بروز پیدا کردن خشم دیگران به خصوص مردان، جلوگیری کند. پاتریشیا که سعی می‌کرد فقط موقعیت را تحت کنترل خود درآورد، نیازها و خواسته‌های مردان زندگی‌اش را پیش‌بینی و برطرف می‌کرد تا از عصبانی شدن آنها و اینکه حس واقعی او را بفهمند، جلوگیری کند. عادات راضی‌کننده پاتریشیا در وجودش تشدید و تقویت می‌شدند، چون این عادات موجب فرار کردن او از چیزی می‌شدند که از نظر خود او، خشم خطرناک و درگیری مخرب و آسیب‌زا به شمار می‌رفت. او سرانجام در جلسات روان‌درمانی توانست اعتراف کند که رابطه زناشویی آنها مدت‌هاست راکد و بدون

فعالیت خاصی است. در این رابطه زناشویی هیچ ابزار ارتباطی مؤثری برای بررسی گله و شکایت‌ها و ناراحتی‌ها و یا ابزاری برای شناخت حل مشکلات وجود نداشت. به همین خاطر این پیوند زناشویی فقط دوام آورده بود، اما موفق به رشد کردن و شکوفا شدن نشده بود.

پاتریشیا نیز مانند اکثر افراد راضی‌کننده، خاصیت اجتنابی موجود در راضی کردن دیگران را در دوران کودکی آموخته بود. به او یاد داده بودند که به سمت "درب سفید" بدود و این مفهوم را مادرش به طور آشکار و مستقیم به او آموخته بود. در طول سال‌های کودکی و نوجوانی پاتریشیا تا زمان مرگ پدرش، او رفتارهای اجتنابی راضی‌کننده را تمرین کرده بود تا از خشم و خشونت پدر الکی‌اش در امان باشد. با این وجود، شیوه او به شکل ناقص عمل می‌کرد، چون باز هم مورد آزار و اذیت شفاهی پدرش قرار می‌گرفت. اما تا زمانی که پاتریشیا دوست‌داشتنی و مطیع بود و کاری که پدرش می‌خواست را برایش انجام می‌داد، پدرش او را تنبیه و آزار و اذیت جسمی نمی‌کرد.

پاتریشیا طی دوره روان‌درمانی‌اش متوجه شد که می‌توانسته عکس‌العمل متفاوتی را در برابر این رفتارهای آزاردهنده مردانی مثل پدرش نشان دهد. او به عنوان یک فرد بزرگسال قدرت و توانایی تصمیم‌گیری دارد، در حالی که موش‌ها و بچه‌ها چنین آزادی و قدرتی ندارند.

او اگر بر فرض در رابطه زناشویی‌اش مورد آزار و اذیت قرار می‌گرفت، می‌توانست گزینه ترک کردن این رابطه را انتخاب کند. یا اینکه می‌توانست تصمیم بگیرد از حقش دفاع کند و در آزار و اذیت کردن خودش با آن مرد هم‌دست نشود. به عبارت دیگر، پاتریشیا به عنوان یک فرد بزرگسال می‌توانست خیلی جسورانه و قاطعانه از همسرش بخواهد که دست از آزار و اذیت او بردارد. علی‌رغم اینکه در واقع الکس اخلاق و رفتاری کاملاً متفاوت با این موارد را داشت، پاتریشیا همچنان طوری رفتار می‌کرد که انگار شوهرش از لحاظ عصبی بودن و از کوره در رفتن مثل پدرش است.

با اینکه پاتریشیا هیچ وقت ندیده بود الکس عصبانی شود یا از کوره در برود، خودش را متقاعد کرده بود که همیشه در مورد این خطر محتاط باشد و تک‌تک نیازهای شوهرش را برآورده کند. همان طور که مشخص شد، یکی از مهم‌ترین نیازهای الکس که همان نیاز به افشای خود واقعی‌اش و بیان کردن تمام احساسات منفی و مثبت آنها بود، هرگز برطرف نشده بود.

حفاظت از خود از طریق راضی کردن دیگران

راضی کردن دیگران، به عنوان عادتی در وجود شما تثبیت و نهادینه شده که معتقدید در برابر بروز خشم و درگیری از شما محافظت می‌کند. اما با این حال، راضی کردن دیگران نتیجه‌ای برعکس چیزی که شما انتظار دارید را در پی خواهد داشت. به جای اینکه با مهربان بودن دائمی و همیشگی تان دیگران را راضی کنید، ممکن است به طرز غیرعمدی و ناخواسته‌ای در حال تشدید کردن حس خستگی و دلسردی و در نهایت خشم نزدیکان تان باشید.

افرادی که در ارتباط خودتان با آنها از روش راضی کردن دیگران به شکل پیشگیرانه استفاده می‌کنید (یعنی می‌خواهید "قبل از اینکه" به شما آسیب بزنند یا ناراحت تان کنند آنها را راضی کنید)، ممکن است مثل شوهر پاتریشیا به خاطر عدم تمایل شما به بیان کردن احساسات تان و صحبت کردن در مورد آنها و در نتیجه عدم توانایی آنها در ابراز احساسات خودشان، عصبانی شوند. امکان دارد فکر کنید که بیماری راضی کردن دیگران در وجودتان خاصیت پیشگیرانه دارد و حتی برای حفظ یک رابطه صمیمانه مفید است. با این وجود افرادی که خواهان رابطه‌ای نزدیک‌تر و صمیمانه‌تر با شما هستند، احتمال دارد از این شیوه شما آزرده و رنجیده‌خاطر شوند. شاید از شنیدن این موضوع تعجب کنید که راضی کردن پیشگیرانه شما، از دید طرف مقابل تان حرکتی فریکارانه، زورگویانه و کنترل‌گرانه است؛ البته به صورت پنهانی و غیرمستقیم. از نظر طرف مقابل شما، "مهربان" بودن دائمی و مصرانه شما و اجتناب کردن شما از درگیری، مانند روشی منفعلانه - پرخاشگرانه برای دور ماندن از آنها و حفظ یک فاصله روان‌شناختی "امن" از آنهاست.

هرچند، اگر فاصله کافی را بین خودتان و دیگران حفظ کنید به طوری که نتوانند به شما نزدیک شوند و شما را مورد هجوم و حمله قرار بدهند، امکان اینکه با شما ارتباط برقرار کنند و شما را بپذیرند را نیز از بین خواهید برد. بدین ترتیب، امکان دارد "منطقه امن" شما تبدیل به مکانی شود که در آن تنها و حتی در معرض خطر خواهید بود. در چنین شرایطی، در طولانی‌مدت ترس‌های شما از احساسات منفی تشدید می‌شوند. بیماری راضی کردن دیگران و ترس‌های تان مدام در وجود شما شدت خواهند یافت، مگر اینکه یاد بگیرید چه طور عادات اجتنابی

خودتان را با شیوه‌هایی مؤثر و مناسب برای ابراز خشم و مدیریت درگیری‌ها جایگزین کنید.

◀ استفاده کردن از راضی کردن دیگران به عنوان یک شیوه اجتنابی، فقط تا یک حدی مؤثر واقع می‌شود؛ اما از آن به بعد باعث شدت یافتن خشم و درگیری می‌شود.

شما مفاهیم اشتباه زیادی از جمله ترس را در وجود خودتان نهادینه کرده‌اید. در داستان "جادوگر اوز"، شخصیت‌های اصلی داستان از "اوز بزرگ و قدرتمند" می‌ترسیدند، تا اینکه پرده‌ها را کنار زدند و متوجه شدند او فقط یک مرد کوچک است که با دود و سروصدا، توهّمات ترسناک درست می‌کند. احساساتی که از آنها می‌ترسید، ترسناک‌تر و خطرناک‌تر از چیزی که واقعاً هستند به نظر می‌آیند، چون آنها را پنهان کرده‌اید و پشت پرده‌های راضی کردن دیگران نگه داشته‌اید. در فصل بعدی، پرده‌ای که روی ترس و احساسات اجتنابی خود کشیده‌اید را کنار خواهیم زد.

تعدیل احساسات در زمینه اجتناب از احساسات ترسناک

برای اینکه آماده غلبه کردن بر ترس از خشم، درگیری و اختلاف شوید و آنها را به شیوه مؤثری کنترل و مدیریت کنید، این نکات را به خاطر بسپارید:

- سرکوب کردن دائمی خشم‌تان می‌تواند به اندازه "ابراز خشم شدید و همیشگی" برای سلامتی شما مضر باشد.
- استفاده از روش راضی کردن دیگران برای فرار از خشم و جلوگیری از بروز درگیری، می‌تواند ترس‌های شما را به پیشگویی‌های خود محقق‌کننده تبدیل کند.
- برای از بین بردن اضطراب شدید خود و یادگیری مهارت‌های مدیریت کردن آن، باید خودتان را در معرض موقعیت‌هایی قرار بدهید که از آنها می‌ترسید.

- راضی کردن دیگران به طرز پیشگیرانه برای اجتناب از احساسات منفی، می‌تواند به طور ناخواسته و غیرعمدی نتیجه عکس بدهد و باعث تحریک خشم و زورگویی شود، چون احساس کنترل شدن، فریب خوردن، خستگی و درماندگی را در طرف مقابل تان ایجاد می‌کند.
- اگر در رابطه شما بیان کردن احساسات منفی امری ممنوعه به شمار می‌رود و هرگز اتفاق نمی‌افتد، برای حفظ این رابطه باید بهای سنگینی را بپردازید؛ و این بهای سنگین، قربانی کردن صمیمیت واقعی، صداقت و خود واقعی خودتان و طرف مقابل است.

فصل دوازدهم

ترس از هشتم

همان طور که می‌دانید، وقتی به نقطه‌ای می‌رسید که سعی می‌کنید از آدم‌ها دوری کنید چون خواسته‌ها و توقعات زیادی از شما دارند، بیماری راضی کردن دیگران کنترل زندگی‌تان را به دست گرفته است. شما به عنوان یک فرد راضی‌کننده، تا به حال قادر به "نه" گفتن به درخواست‌های دیگران نبوده‌اید، حتی وقت‌هایی که مشغله بسیار زیادی داشتید یا واقعاً اشتیاق، انرژی و علاقه‌ای به برآورده کردن آن خواسته‌ها نداشتید.

چند دلیل وجود دارند که باعث می‌شوند خودتان را به "بله" گفتن مجبور کنید، حتی در زمان‌هایی که واقعاً مایلید "نه" بگویید. امکان دارد از این بترسید که مبادا با رد کردن خواسته آن فرد، او از دست شما عصبانی شود یا دیگر دوست‌تان نداشته باشد؛ یا اینکه شاید نگران این موضوع هستید که فردی خودخواه، تنبل و یا نامهربان به نظر بیاید.

قبل از اینکه حتی بتوانید به یافتن دلیلی منطقی و صادقانه برای "نه" گفتن به طرف مقابل فکر کنید، به دلیل حس اجبار محضی که برحسب عادت حس می‌کنید و طی سال‌ها راضی کردن دیگران در شما نهادینه شده است، فوراً و به صورت خودکار پاسخ "بله" می‌دهید. بار سنگین "احساس گناه" بر شانه‌های‌تان که بار و همراه همیشگی شماست، مانع از این می‌شود که درخواست طرف مقابل‌تان را رد کنید.

مثل همیشه، استدلال شما این است که "بله" گفتن، راحت‌تر از کلنجار رفتن با احساسات منفی و بدی است که با "نه" گفتن در شما ایجاد می‌شوند. با این حال چیزی که متوجه آن نیستید این است که با انجام دادن لطفی که زمان و اشتیاق کافی برای آن را ندارید، احساساتی را در خودتان ایجاد می‌کنید که به مراتب دشوارتر و تهدیدآمیزتر از احساسات حاصل از "نه" گفتن هستند.

بعد از اینکه به طرف مقابل "بله" گفتید، که حتی گاهی اوقات این کار را قبل از اینکه دقیقاً بفهمید درخواست او چیست انجام می‌دهید، از اینکه طرف مقابل‌تان بدین شکل از "مهربانی" شما سوء استفاده کرده و می‌داند که نمی‌توانید به او "نه" بگویید تمام وجودتان مملو از خشم و دلخوری می‌شود. این مشکل زمانی شدت پیدا می‌کند که حتی به خاطر همین احساسات منفی که در شما ایجاد شده‌اند نیز احساس گناه و شرم و خجالت پیدا می‌کنید، چون داشتن این احساسات را هم برای خودتان ممنوع کرده‌اید.

اصلاً تصورش را هم نمی‌کنید که بخواهید خشم و دلخوری خود از این فرد که قصد سوء استفاده از شما داشته است را مستقیماً به وی ابراز کنید، چون ذات شما به شکلی افراطی بخشنده شده است. بنابراین، اصلاً نمی‌توانید واژه ساده "نه" را بر زبان بیاورید. در ضمن، می‌توان گفت استدلال می‌کنید که مشکل اصلی در "خود شماست" که البته صحیح هم هست. پس به این نتیجه می‌رسید که شیوه "امن‌تری" را انتخاب کنید و خشم، سرزنش و کشمکش‌های احساسی حاصل از انجام دادن لطفی که در ابتدا مایل به انجام آن نبوده‌اید را روی خودتان معطوف کنید و در درون خودتان بریزید.

نکته متناقض این است که سرانجام از تلاش برای دوری کردن از بعضی دوستان یا افراد خانواده‌تان که از شما خواسته‌ها و توقعات زیادی دارند دست برمی‌دارید، چون واقعاً به شکل وسواس‌گونه‌ای مایل به راضی کردن آنها هستید. حقیقت این است که واقعاً نمی‌خواهید خودتان را از دیگران دور و جدا کنید. به جای دوری گزیدن از این افراد، به ترس خود از خشم دیگران و خودتان و به ترس خود از احساسات تهدیدآمیز، درگیری و اختلاف واکنش نشان می‌دهید.

خشم، درجه‌بندی و مراحل مختلفی دارد

احتمالاً شما هم مانند بسیاری از مردم، چند تصور اشتباه در مورد ماهیت خشم را در ذهن خود دارید که ترس‌های شما را تقویت می‌کنند و به آنها دامن می‌زنند.

اول اینکه، امکان دارد "خشم" که یک حالت احساسی است را با "پرخاشگری" یکسان بدانید، در حالی که "پرخاشگری" یک رفتار است.

پرخاشگری، شامل قصدی عمدی مبنی بر آزدن، آسیب رساندن و یا صدمه زدن به یک فرد دیگر و یا آسیب زدن به یک شیء بی جان می شود. ترس شما از خشم، بر اساس این پیش بینی در شما شکل گرفته است که این خشم همیشه منجر به رفتارهای پرخاشگرانه از سوی یکی از طرفین رابطه و یا تبدیل به درگیری و مشاجره ای بین هردو طرف رابطه خواهد شد.

خشم می تواند در موقعیت های خاصی تبدیل به پرخاشگری شود. با این حال، این بدان معنا نیست که خشم همیشه و لزوماً تبدیل به پرخاشگری می شود. یادگیری شیوه های مدیریت کردن مؤثر خشم و ابراز کردن صحیح و مفید آن، احتمال تبدیل شدن خشم به پرخاشگری را به میزان قابل توجهی کاهش می دهد.

دومین تصور اشتباه شما این است که خشم، مانند دکمه روشن و خاموش دستگاه های برقی عمل می کند. در این تصور دو قطبی و غیردقیق، شما یا کاملاً آرام و آسوده هستید و یا کاملاً از کوره در رفته اید و خشمگین هستید. هنگامی که دکمه خشم شما روی حالت "خاموش" قرار دارد، رفتاری واضح و منطقی دارید و هیچ نشانه ای مبنی بر ناراحت بودن و یا علامت های درونی مبنی بر خشمگین بودن در شما به چشم نمی خورد. با این وجود به محض اینکه دکمه خشم شما روشن شود، احساسات منفی تان کاملاً فوران می کنند، خشم شما به شکل بیرونی و درونی آشکار می شود و آشفته و ناراحت می شوید.

◀ اینکه خشم را با دیدگاهی سیاه و سفید بنگریم تصور اشتباهی است. خشم، به شکل دکمه روشن و خاموش عمل نمی کند، بلکه به شکلی فزاینده و بر اساس یک مقیاس تحریک شونده گسترش پیدا می کند.

سرعت خشمگین شدن در افراد مختلف، بسیار گوناگون و متفاوت است. عده ای از افراد که به "تندخو" معروفند، زود از کوره درمی روند. برای این دسته از افراد، پر شدن آستانه صفر (هیچ خشمی) تا صد (خشم فزاینده) بسیار سریع اتفاق می افتد و حتی توهمی مبنی بر پدیده روشن شدن و خاموش شدن خشم را در فرد ایجاد می کند. با این حال حتی فرد "تندخو" نیز طی یک فرایند خاص و طی مراحل تصاعدی و فزاینده ای خشمگین می شود.

عده دیگری از افراد، "آرام و صبور" هستند و عصبانیت آنها در بازه ۰ تا ۱۰۰ آهسته‌تر از گروه قبلی اتفاق می‌افتد. یک فرد آرام و صبور، ممکن است به اندازه فرد تندخو عصبانی شود، اما طی فرایندی آهسته‌تر و آگاهانه‌تر.

افراد مختلف، از لحاظ تعداد دفعات وقوع خشم و نوع وقایعی که در مواجهه با آنها خشمگین می‌شوند نیز باهم تفاوت دارند. تحقیقات اولیه که روی افراد گروه اول و شخصیت آنها انجام شدند، این نکته مهم را آشکار کردند که خطر ابتلا به بیماری‌های قلبی - عروقی در این گروه بیشتر است و این بیماری‌ها را "بیماری اضطراب" نامیدند (یعنی داشتن احساس فشار دائمی انجام دادن کارهای زیاد در زمان کم و محدود) که توأم با عجلول بودن، حس رقابت و خشم و کینه‌توزی هستند. هرچند، به مرور زمان این تحقیقات غنی و موثق در مورد استرس با صراحت اثبات کردند که علت اصلی مشکلات قلبی، کینه‌توزی دائمی و فوران کردن‌های پیوسته و دائمی خشم‌های زودگذر و ناپایدار است.

چهار مرحله خشم

ترس از خشم، با نوعی ترس فراگیرتر و مملو از ابهام دیگری نیز ارتباط تنگاتنگی دارد: ترس از دست دادن کنترل. تصور اشتباهی که در این زمینه دارید، این است که وقتی خشم شما برانگیخته شود، احساسات‌تان به شدت فوران می‌کنند و وجودتان را فرا می‌گیرند تا حدی که حس می‌کنید حتماً قرار است کنترل خودتان را از دست بدهید و دیگر نتوانید احساسات‌تان و نحوه بروز دادن آنها را مدیریت کنید. سوء تعبیر کردن خشم و اینکه آن را دارای مکانیزم روش و خاموش بدانید، این تصور را در شما ایجاد می‌کند که به محض شروع جرقه‌های خشم، کنترل خودتان را از دست خواهید داد (یا اگر طرف مقابل‌تان خشمگین شود، او نیز کنترل خودش را از دست خواهد داد).

در واقع، خشم طی چهار مرحله مجزا به وقوع می‌پیوندد. نخستین مرحله، "هشدار زرد" نام دارد و شامل نخستین نشانه‌های هشدارگونه روان‌شناختی و فیزیولوژیکی می‌شود که به شما می‌گویند "امکان دارد" عصبانی شوید. یادگیری مدیریت خشم مستلزم این است که به شکل دقیق و ریزبینانه‌ای نسبت به احساساتی که "قبل از" شروع خشم‌تان در شما ایجاد می‌شوند، حساس شوید.

البته، تا الان اموتوفوبیا مانع از این شده که نشانه‌های "هشدار زرد" را در وجود خودتان تشخیص بدهید و بشناسید. علت این امر، این است که شما به عنوان یک فرد راضی‌کننده داشتن حس خشم یا هر حس منفی دیگری در وجودتان را از همان ابتدا انکار کرده‌اید.

یک سری نشانه‌ها و حس‌های اولیه هنگام بروز خشم نمایان می‌شوند که می‌توانید با شناختن آنها، قبل از وقوع خشم در وجودتان به آغاز تحریک شدن آن پی ببرید. همچنین با یادگیری نشانه‌های هشدار زرد، می‌توانید به احتمال وقوع خشم در فرد دیگری نیز پی ببرید. داشتن احساس شتابزدگی، استرس و تحت فشار قرار داشتن از نشانه‌های رایج بروز تندخویی و خشم هستند. نشانه‌های رایج بروز خشم، تندخویی و نوسانات روحی در بانوان، عبارتند از: احتیاس آب در بدن، پف کردن صورت و بدن و یا تشویش و اضطراب پیش از قاعدگی.

کارمندی که در محل کار توسط مافوق خود بی‌ارزش، سرکوب و یا تحقیر می‌شود، یک هشدار زرد متحرک مبنی بر خشم به حساب می‌آید که می‌تواند تبدیل به خشمی مرگبار و سطح بالا شود. در نهایت، اگر خسته، درمانده و بی‌انرژی شده‌اید و خواب کافی ندارید، بدانید که فرایند خشمگین شدن در وجود شما سریع‌تر شده است.

دومین مرحله خشم، "جرقه زدن" است و زمانی به وقوع می‌پیوندد که آستانه تحمل شما واقعاً پر شده است. کنترل کردن مؤثر خشم، به این موضوع بستگی دارد که نسبت به نشانه‌های روان‌شناختی درونی خود مبنی بر وقوع خشم حساس شوید تا بتوانید مرحله جرقه زدن خشم را تا جای ممکن، سریع و به موقع تشخیص بدهید. اگر به محض مشاهده جرقه‌های خشم به راهکارهای مدیریت خشم متوسل شوید، می‌توانید کنترل خودتان را فوراً به دست بگیرید؛ اما اگر منتظر بمانید تا احساسات منفی شما کاملاً فوران کنند، کنترل کردن خودتان دشوارتر خواهد شد.

سومین مرحله خشم، "تشدید شدن و بالا گرفتن" است. بدیهی است که هدف از مدیریت خشم، جلوگیری از وقوع حالت "از دست دادن کنترل" است.

۱. Water Retention: تجمع بیش از حد آب یا مایعات در سیستم گردش خون، بافت‌ها و یا حفرات بدن.

اگر تعداد دفعات و میزان شدت خشم خودتان را تحت کنترل خود بگیرید، قدرت و اراده کافی برای تصمیم‌گیری در مورد نحوه ابراز کردن خشم خود را به دست خواهید آورد. مجدداً تأکید می‌کنم که "تشدید شدن" خشم، درجه‌بندی و مراحل مختلفی دارد و اصلاً پدیده‌ای "همه مطلق یا هیچ مطلق" و "سیاه مطلق یا سفید مطلق" نیست. امکان دارد احساس کنید که خشم شما در حال شدت یافتن است، اما با این حال هنوز هم می‌توانید در مورد نحوه ابراز خشم خود تصمیم‌گیری کنید.

همانند بسیاری از بیماری‌های جسمی، "تشخیص زودهنگام" و "انجام اقدامات لازم" دو اصل مهم در مدیریت کردن خشم و ابراز مناسب و مفید آن به شمار می‌روند. هنگامی که خشم شما هنوز شدت پیدا نکرده است، می‌توانید در آن مداخله کنید، حواس خودتان را به چیز دیگری پرت کنید، به موضوعات دیگری فکر کنید و یا سایر راهکارها برای مدیریت خشم را به انجام برسانید. بنابراین به محض اینکه کنترل احساسات منفی خودتان را در دست می‌گیرید، خشم شما به آرامی از حالت "جرقه زدن" به سمت حل و فصل شدن پیش می‌رود و مرحله "از دست دادن کنترل" در شما نمایان نمی‌شود.

◀ مدیریت کردن مؤثر خشم، به معنای "جلوگیری کردن" از شدت یافتن احساسات منفی، فراتر رفتن آنها از آستانه تحمل فرد و از دست دادن کنترل است.

چهارمین مرحله خشم، مرحله "حل و فصل شدن" است. در این هنگام فرد آرام می‌شود، دوباره با افراد حاضر در درگیری گرد هم می‌آیند، در مورد اتفاقی که افتاد فکر می‌کند و تلاش می‌کنند تا آسیب‌هایی که احتمالاً به خاطر آن خشم به احساسات و عواطف یکدیگر و یا به رابطه آنها وارد کرده‌اند را اصلاح و جبران کنند.

این مرحله، مربوط به حل و فصل کردن مؤثر درگیری است و در آن طرفین درگیری با بررسی دقیق پیامدها و عواقب درگیری، به تشخیص مؤثر مشکلات و ارائه راه حل برای آنها می‌پردازند. وقتی درگیری واقعاً حل و فصل شد، دیگر در آینده نیازی به بررسی مجدد موضوع مورد نظر نخواهد بود و آن مشکل یک بار برای همیشه حل می‌شود.

تفاوت‌های بین "ابراز کردن خشم به شکلی مناسب" و "ابراز کردن آن به

شکلی نامناسب" و تفاوت‌های بین "درگیری سازنده" و "درگیری مخرب"، موضوعات مورد بحث در این فصل و فصل بعدی کتاب هستند. در حال حاضر کافی است بدانید که خشم، درجه‌بندی و مراحل مختلفی دارد و دکمه خاموش و روشن ندارد و دانستن این نکته، نخستین گام در فرایند کنترل خشم است. در ضمن، اینکه بدانید خشم چه طور طی چهار مرحله نمایان می‌شود، به شما کمک می‌کند که کنترل خشم خود را در دست بگیرید.

هنگامی که معنا و مفهوم خشم را به درستی درک می‌کنید و مراحل و میزان شدت آن را می‌شناسید، "قابل کنترل بودن" خشم از دیدگاه شما ممکن‌تر و باورپذیرتر می‌شود. اگر خشم را در ذهن خود به مراحل و درجات مجزا و قابل تشخیص تقسیم نکنید، همچنان نسبت به جمع شدن احساسات منفی در وجودتان، تحت فشار قرار گرفتن و از کنترل خارج شدن خود به هنگام خشمگین شدن، آسیب‌پذیر خواهید بود.

آیا خشم همیشه بد است؟

پاسخ کوتاه من به این سؤال، "خیر" است. "خشم" برای یک هدف واقعی و مهم، واقعاً مفید واقع می‌شود. خشم، بخشی مهم و کلیدی از سیستم عواطف و احساسات فطری شماست که در وجود شما به عنوان یک انسان، نهادینه شده است. مغز و بدن شما به گونه‌ای طراحی شده‌اند که می‌توانند "خشمگین شدن" را نوعی ویژگی حفاظتی تلقی کنند. خشم، نوعی واکنش احساسی است که به شما هشدار می‌دهد که یک جای کار می‌لنگد و احتمال دارد آسیبی به شما وارد شود. اساساً، خشم نقش مهمی را در بقاء شما ایفا می‌کند. اگر توانایی احساس کردن خشم را نداشتید، از لحاظ روان‌شناختی ناتوان می‌شدید و نسبت به شکارچیان حاضر در اجتماع و سایر افرادی که از منفعل بودن یا مهربان بودن شما سوء استفاده می‌کنند، آسیب‌پذیر می‌شدید و این موضوع برای‌تان بسیار خطرناک بود. اگر حق و حقوق یا مرزهای شما توسط دیگران نقض شوند، مورد آزار و اذیت و بهره‌کشی قرار بگیرید و یا دیگران با شما بدرفتاری کنند، احساس خشم کاملاً برای شما مفید و مناسب است.

با این حال، احتمالاً شما نیز مانند اکثر افراد راضی‌کننده زمانی که عصبانی می‌شوید به‌خصوص اگر از دست نزدیکان یا عزیزان‌تان عصبانی شده باشید،

احساس گناه پیدا می‌کنید؛ در حالی که احساس گناه فقط زمانی صحیح است که واقعاً مرتکب گناه یا خطای اخلاقی شده باشید. از آنجا که "احساس" خشمگین شدن به هیچ وجه "درست یا غلط" و یا "خوب یا بد" نیست، شما با خشمگین شدن خود گناهی مرتکب نشده‌اید. شما به عنوان یک انسان، به خاطر داشتن احساسات انسانی هرگز مسئول و مقصر شناخته نمی‌شوید. مسئولیت اخلاقی و اصلی شما، شیوه رفتارتان با دیگران و نحوه ابراز کردن و بیان احساسات‌تان به آنها است.

گذشته از این، اگر به هنگام خشمگین شدن رفتاری توأم با احساس گناه از خود نشان دهید، با این کار خود فقط یک احساس منفی دیگر را به احساسات منفی کنونی که با آنها دست به گریبان هستید، اضافه می‌کنید و مشکل را دو چندان می‌کنید. از لحاظ روان‌شناسی، احساس گناه و افسردگی نشانگر خشم شما از دست خودتان و فرو خوردن این خشم هستند. بنابراین زمانی که با احساس گناه و یا افسردگی خود واکنشی توأم با احساس گناه و یا افسردگی نشان می‌دهید، این مشکل را دو چندان می‌کنید، چون الان به خاطر عصبانی بودن خودتان عصبانی هستید! این نوع استفاده از احساسات واقعاً اتلاف وقت بزرگ و مخربی است.

اگر به جای مقاومت کردن در مقابل پذیرفتن خشم خود و یا به جای طفره رفتن از آن از طریق تمرکز کردن بر احساس گناه، افسردگی و یا سایر احساسات انحرافی "خشم" خود را به عنوان یک احساس طبیعی و انسانی بپذیرید، گام مهمی را در راستای یادگیری مدیریت مناسب خشم برداشته‌اید. ارزش و تأثیر خشم، به زمان، نحوه و علت ابراز کردن آن بستگی دارد.

شما واقعاً از خشم چه کسی می‌ترسید؟

یکی از دلایلی که می‌تواند باعث ترس شما از خشم دیگران شود، به این نگرانی بنیادی شما برمی‌گردد که مبادا خشم دیگران، خشم خودتان را تحریک کند. از آنجا که بیماری راضی کردن دیگران در وجودتان شما را با خشم خودتان بیگانه کرده است، احتمال فوران و آشکار شدن آن در هاله‌ای از ابهام و عدم قطعیت به سر می‌برد. تهدیدآمیزترین جنبه این موضوع، از کنترل خارج شدن احتمالی شماست؛ احتمالی که در پس جرقه‌های خشم شما نهفته است.

به دلیل اینکه شما یک فرد راضی‌کننده هستید، امکان دارد خشم‌تان که مدت‌هاست آن را سرکوب کرده‌اید شما را تحت فشار قرار دهد که آن را از ماوراء منفع‌ل بودن و مطیع بودن خارج و ابراز کنید. اگر لزوم یادگیری بهترین شیوه برای بیان خشم خود را نادیده بگیرید و در عوض تصمیم بگیرید که فقط نگران دیگران باشید، در اصل در حال تکرار کردن راهکار همیشگی و مخرب افراد راضی‌کننده برای تمام مشکلات هستید: فکر کردن به نیازهای دیگران و قرار دادن نیازهای خودتان در اولویت آخر.

یادگیری مدیریت کردن خشم‌تان به شیوه‌ای مؤثر، مستلزم این است که از همان اول واقعاً تصمیم بگیرید خشم خود را به شکل مناسبی بروز بدهید. ممکن است برای سرکوب کردن کامل خشم خودتان سخت تلاش کنید؛ حتی ممکن است به جایی برسید که وجود داشتن تمام احساسات منفی‌تان از جمله خشم و یا اکثر آن احساسات در خودتان را انکار کنید. اما همان طور که قبلاً هم گفتیم، سرکوب کردن و انکار کردن خشم هم به سلامت جسمی و هم به سلامت روانی شما آسیب می‌رساند.

امکان دارد که از دید شما مشکل بزرگ‌تر و دردسرسازتر، نحوه عکس‌العمل نشان دادن شما به خشم دیگران باشد، نه ابراز کردن خشم خودتان. شاید معتقدید که خشم شما برای‌تان یک مشکل محسوب نمی‌شود، چون شما "به آن نقطه نمی‌رسید". این موضوع مثل این است که یک فرد بیرون‌هراس^۱ (یعنی شخصی که خودش را در خانه محصور می‌کند، چون ترس شدید و غیرقابل توجیهی از بیرون رفتن و قرار گرفتن در جمع مردم دارد)، بگوید که هیچ مشکلی با بیرون از خانه ندارد، چون "به آنجا نمی‌رود".

سرکوب کردن دائمی خشم و یا استفاده از روش‌های منفعلانه برای ابراز خشم، مشکل‌ساز و ناهنجار هستند. خشمی که بیش از حد کنترل می‌شود، یکی از دلایل مهم بروز خشم شدید و طوفانی است. با اینکه فوران کردن مستمر و یا افراطی خشم و کینه سیستم قلب و عروق شما را در معرض خطر قرار می‌دهد، سرکوب کردن دائمی احساسات منفی و فرو خوردن آنها نیز می‌تواند به شکل‌های دیگری برای سلامتی شما مضر باشد.

1. Agoraphobic

تحقیقات نشان می‌دهند افرادی که دائماً خشم و سایر احساسات منفی خود را سرکوب می‌کنند، در معرض خطر ایجاد مشکلات جدی در سیستم ایمنی بدنشان قرار دارند و بنابراین احتمال ابتلای آنها به سرطان و سایر بیماری‌های عفونی یا واگیردار بیشتر است.

در مورد موضوعی که اکنون به آن می‌پردازیم، باید بگویم یادگیری پذیرش و ابراز کردن خشم به شیوه‌ای مفید و مناسب، گام مهمی برای آغاز مسیر درمان بیماری راضی کردن دیگران است.

◀ کنترل کردن خشم افراد دیگر، وظیفه شما نیست. با این حال، شما مسئول درک، شناخت و کنترل نحوه مشارکت خود در یک گفتگو یا درگیری توأم با خشونت هستید. حرف‌های شما و لحن بیان کردن آنها، می‌توانند باعث برانگیختن، تحریک کردن و تشدید خشم طرف مقابل‌تان شوند. از طرف دیگر، موضعی که در چنین موقعیتی اتخاذ می‌کنید، می‌تواند موجب آرامش یافتن فرد خشمگین و تمرکز کردن مجدد او شود و بدین ترتیب از بالا گرفتن درگیری خشونت‌آمیز و مخرب جلوگیری کند.

انکار و سرکوب کردن، باعث کاهش پیدا کردن یا از بین رفتن خشم شما نمی‌شود. به هر حال موقعیت‌هایی در زندگی‌تان ایجاد می‌شوند که در آنها "احساس خشم" پیدا می‌کنید و این اجتناب‌ناپذیر است، حتی اگر سعی کنید این حس را انکار یا سرکوب کنید. سپس در چنین موقعیتی، ناتوانی و عدم تمایل شما به برقراری ارتباط مؤثر با خشم خودتان به شیوه‌ای که موجب یافتن راه‌حل برای مشکل و حل و فصل شدن درگیری شود، شما را در خستگی، درماندگی، نارضایتی، حس کافی نبودن و بی‌کفایتی بی‌پایان رها می‌کند.

این یک اصل در علم روان‌شناسی است که می‌گوید "خستگی و درماندگی" موجب بروز خشم و تندخویی می‌شود. خشمی که دائماً سرکوب می‌شود، به مرور زمان خستگی و درماندگی شدیدی را در فرد ایجاد می‌کند. سپس، این خستگی و درماندگی می‌تواند منجر به فوران کردن خشم و کینه‌توزی فرد شود. به شکل متناقضی، با سرکوب کردن خشمی که در وجود خود احساس می‌کنید، در واقع ریسک ایجاد خشمی طوفانی و ویرانگر که بیش از هر چیز از آن می‌هراسید را در وجود خودتان افزایش می‌دهید. همان‌طور که بیل در مثال زیر

بالاخره به این موضوع پی برد، با تلاش برای اجتناب از خشم و درگیری حتی ممکن است باعث ایجاد عواقب و پیامدهای فاجعه‌آمیزی شوید که همیشه از آنها هراس داشتید.

ترس از خشم و نامزدی که از متعهد شدن هراس دارد

بیل، خودش را به عنوان "حاصل خانواده‌ای که در آن طلاق اتفاق افتاده بود"، توصیف می‌کرد. وقتی بیل پانزده سال داشت پدر و مادرش از هم جدا شدند، اما با این حال طی سال‌های قبل از طلاق، حین فرایند طلاق و حتی بعد از طلاق، مشاجره‌های شدید و ناجوری بین آنها اتفاق می‌افتاد.

او گفت: «چیزی که بیش از همه چیز توی ذهنم مونده، اینه که از وقتی عqlم رسید و حرف زدن و حرف شنیدن رو یاد گرفتم، پدر و مادرم دائم باهم دعوا می‌کردند. اونا دائماً با حرف‌های زشت و ناجور همدیگه رو می‌رنجوندند. هیچ‌کس نمی‌تونست به اندازه مامانم، بابامو عصبانی کنه و برعکس. از شنیدن صدای دعواشون متنفر بودم.»

بیل به خاطر تجربیات ناراحت‌کننده دوران کودکی‌اش، در متعهد شدن به یک فرد و ایجاد پیوند زناشویی بسیار محتاط شده بود. در ضمن، او عادات راضی‌کننده‌ای را در وجودش شکل داده بود به خصوص در روابطی که با خانم‌ها داشت. او این عادات را روشی برای محافظت کردن از خودش در برابر آن نوع خشم و درگیری شدید می‌دانست، چون به عقیده او این خشم و درگیری‌ها بودند که رابطه زناشویی پدر و مادرش را نابود کرده بودند. بیل مانند سایر افراد راضی‌کننده احساس می‌کرد که خشم و جر و بحث کردن فقط می‌تواند باعث نابودی رابطه و عواقب فاجعه‌آمیز شود.

بیل، چهل و دو ساله بود که با دختری سی ساله به نام کانی آشنا شد و تا قبل از آن هرگز ازدواج نکرده بود. کانی، از خانواده‌ای بزرگ و باثبات بود و این موضوع برای بیل خیلی عجیب و جالب بود.

بعد از گذشت حدود دو سال از آشنایی آنها، کانی مشتاق شد که با بیل ازدواج کند. بیل، قاطعانه به او گفت که هرگز با کسی ازدواج نخواهد کرد، مگر اینکه اول برای مدتی با او زندگی کند. دلیل این حرف بیل، این بود که: «می‌خوام مطمئن بشم من و تو این قدر باهم تفاهم داریم که هیچ وقت از هم طلاق نمی‌گیریم.»

کانی با بی میلی پذیرفت که به آپارتمان بیل نقل مکان کند. کانی مثل بیل دچار ترس از درگیری نبود، اما با این حال خشم خودش را سرکوب کرد چون حساسیت شدید بیل نسبت به این موضوع را درک می کرد. در خانواده کانی، خشم به شیوه ای سالم و مناسب ابراز می شد و هرگز سبب دلخوری دائمی یا از هم گسستن پیوندهای خانواده نمی شد.

کانی به من گفت: «تنها چیزی که به خاطرش من و بیل بحث و مشاجره کردیم، تصمیم به ازدواج و زمان انجامش بوده.»

کانی و بیلی در دامی افتاده بودند که بخش عمده ای از آن توسط بیل ساخته شده بود. بعد از شش ماه زندگی مشترک، بیل برای ازدواج پا پیش نگذاشت و از کانی خواستگاری نکرد. به همین خاطر کانی موضوع ازدواج را مطرح کرد، اما بیل از صحبت کردن در مورد ازدواج سر باز زد و گفت که بر اساس برنامه ها و قوانین و مقررات او، آنها هنوز واقعاً باهم زندگی نکرده اند، یعنی هنوز مدت زندگی آنها به اندازه کافی طولانی نشده است که یکدیگر را بشناسند.

کانی با عصبانیت به او جواب داده بود که: «به نظر من دو سال و نیم نامزدی برای فهمیدن اینکه دوستم داری یا نه و اینکه باهام ازدواج می کنی یا نه، کافی بود!»

بیل با دیدن جرقه خشم در وجود کانی گفت: «ببین، عصبانی شدی. این دقیقاً چیزی که نمی توانم تحملش کنم. اگر بعد از ازدواج عصبانی بشی و سرم داد بزنی، کارمون به طلاق می کشه. تا زمانی که تفاهم کامل نداشته باشیم، ازدواج نمی کنم.» این صحنه طی دو سال دیگر، بارها تکرار شد و شدت یافت بدون اینکه در روند ازدواج آنها تغییر یا پیشرفت مثبتی حاصل شود. هر چند ماه یک بار، خستگی و درماندگی کانی تبدیل به چالش جدیدی می شد و می گفت: «باهام ازدواج می کنی، یا نه. من نمی خوام همین جوری توی دوران نامزدی بمونیم و باهم زندگی کنیم؛ هیچ وقت هم چنین چیزی رو نمی خواستیم. دلم می خواد ازدواج کنم و یه خانواده داشته باشم. نمی خوام خاله بازی کنیم و خونه اسباب بازی داشته باشیم! دیگه داری اعصابم رو خرد می کنی.»

اما هر بار، بیل مصرانه بر حرف خودش و کناره گیری کردن خودش از متعهد شدن اصرار می ورزید. توجیه او این بود که کانی "یک بار دیگر عصبانی شده است". تا زمانی که شواهد و آثاری از خشم در رابطه وجود داشت، بر اساس

الگوی ذهنی ناهنجار و ناقص بیل احتمال وقوع مشاجره شدید و سرانجام به طلاق کشیده شدن رابطه زناشویی آنها قوی بود.

پاسخ کانی به چنین استدلالی، این بود که او ذاتاً فرد عصبی و تندخویی نیست. او می‌گفت منبع خشم او، خستگی و درماندگی و احساس طرد شدن در وجود او به خاطر تمایل نداشتن بیل به ازدواج کردن با او است.

قطعاً کانی در اوایل رابطه بر سر بیل فراد نمی‌کشید و با او دعوا نمی‌کرد. اما به مرور زمان، به جایی رسید که با ناراحتی فریاد می‌زد: «یه جواب درست و حسابی بهم بده تا تو میگی که دوستم داری. من و تو به غیر از این موضوع، سر هیچ موضوع دیگری دعوا نمی‌کنیم. اما هنوزم اصرار داری که من و تو به اندازه کافی تفاهم نداریم که بخوای باهام ازدواج کنی. دیگه تحمل این وضعیت رو ندارم.»

سرانجام بعد از دو سال، کانی وسایلش را جمع کرد و از خانه بیل رفت. در ابتدا، بیل از خودش راضی بود و اصرار داشت که با "آزمایش کردن" این رابطه و میزان خشم در آن، خودش را از یک طلاق نجات داده است.

اما بعد از شش هفته جدایی، بیل متوجه شد زنی که در زندگی‌اش از همه بیشتر دوست داشت را از دست داده است. کانی دیگر حاضر نبود بدون ازدواج کردن به منزل بیل برگردد و اصرار داشت که او به مشاوره نیاز دارد تا بر ترس خودش از خشم و اجتنابش از درگیری، غلبه کند.

پایان خوش ماجرای آنها به این شکل بود که آنها باهم ازدواج کردند و طبق گزارشاتی که به من دادند، "زندگی خوب و خوشی دارند" (البته گاهی اوقات هم خشم و درگیری سالم و مناسب را تجربه می‌کنند). آخرین خبری که از آنها دریافت کردم، خبر به دنیا آمدن فرزند دومشان بود.

ریشه‌های ترس از خشم

ترس افراد راضی‌کننده از خشم می‌تواند به دلایل مختلفی در وجود آنها شکل گرفته باشد. عمیق‌ترین ریشه‌های این ترس، در ضربه‌های روحی و شوک‌های دوران کودکی فرد مدفون شده‌اند، درست مثل ماجرای بیل. وقتی پدر یا مادر بچه رفتار خشونت‌آمیزی را از خود نشان می‌دهد، فرزند او به شدت می‌ترسد.

از نظر کودکان خردسال، تمام افراد بزرگسال قدرتمند هستند، آن هم به خاطر

جثه بزرگ، ثن صدای بلندتر و قدرت و جایگاه بالاتری که دارند. کودکان خردسال "نیاز دارند" که ببینند والدینشان کنترل رفتار خود را دارند، چون این کودکان تقریباً با تمام وجود به والدین خود وابسته هستند و به آنها تکیه می‌کنند. این کودکان نیاز دارند که والدینشان رفتاری معقول و باثبات داشته باشند و حس امنیت و آسودگی را برای آنها به ارمغان بیاورند.

زمانی که پدر، مادر یا سرپرست کودک رفتاری خشونت‌آمیز و ویرانگر از خودش نشان بدهد، حس اولیه و بنیادی کودک مبنی بر "اعتماد به آن والد" خدشه‌دار می‌شود. از دیدگاه این کودک، آن فرد بداخلاق و تندخو بسیار غیرمنطقی، غیرقابل اتکاء و وحشتناک به نظر می‌آید.

بدتر از آن، اگر خشونت این والد با خشونت فیزیکی نیز همراه باشد، دنیای ذهنی بچه در آن محیط تبدیل به مکانی ترسناک و مملو از خطرات مرگبار واقعی و احتمالی خواهد شد. بدین ترتیب به جای اینکه منزل و خانواده این کودک برایش حکم پناهگاهی برای دور شدن از ترس و اضطراب را داشته باشد، تبدیل به منبع ترس و وحشت برای او می‌شود.

اگر الککل و یا موادمخدر هم به این سناریوی وحشت‌انگیز اضافه شوند، خشم بزرگسالان آن خانه به مراتب بی‌ثبات‌تر، غیرقابل پیش‌بینی‌تر و غیرعقلانی‌تر می‌شود. از آن‌جا که الککل و موادمخدر به خوشتن‌داری مصرف‌کننده آنها و کنترل او بر وجود خودش آسیب می‌رسانند، احتمال اینکه چنین فردی خشم خودش را با مشت زدن به دیگران، کتک زدن آنها و اسلحه کشیدن ابراز کند بسیار زیاد می‌شود.

در اکثر مواقع، در چنین شرایطی که بسیار غم‌انگیز و ناراحت‌کننده است، کودک شاهد مادری منفعل است که هیچ تلاش و تقلایی برای محافظت کردن از او نمی‌کند و سپس این کودک، قربانی پدر یا ناپدری ظالم و خشن خود می‌شود که به الککل، موادمخدر و یا هر دوی آنها معتاد است. این کودک که احتمالاً در معرض آزار و اذیت جسمی قرار می‌گیرد، پیام‌ها و نشانه‌های شوم و منحوس وقوع خشونت را در صحنه‌های ترسناک و خشونت‌آمیز شبانه منزل پدری‌اش فرا می‌گیرد.

چنین کودکی، از طریق یادگیری به روش الگوبرداری و یا تقلید، فقط دو راه‌حل را برای مدیریت کردن خشم یاد می‌گیرد که هردوی آنها ناهنجار و

نامناسب هستند. اگر این کودک مادرش را الگو قرار دهد، می‌بیند که او خشم خودش را سرکوب می‌کند، منفعل می‌شود و در نتیجه توسط خشونت مرد خانه تنبیه می‌شود؛ بنابراین کودک هم همین شیوه را در پیش می‌گیرد. اگر این کودک پدر یا ناپدری‌اش را الگو قرار دهد، می‌بیند که خشم او تبدیل به پرخاشگری و وحشی‌گری می‌شود و او این خشم را بر سر ضعیف‌ترین قربانی‌هایش از جمله خود آن کودک خالی می‌کند؛ بنابراین این کودک نیز بعدها همین شیوه پرخاشگرانه را در پیش می‌گیرد.

در چنین خانه‌ای، کسی نیست که شیوه ابراز خشم "امن" به نحوی قاطعانه، مستقیم و مفید را به این کودک یاد بدهد؛ حتی کسی به این کودک نمی‌گوید که چنین احتمالی مبنی بر ابراز خشم مفید و مناسب، وجود دارد و شدنی است. یک واقعیت غم‌انگیز اما رایج این است که افراد بزرگسالی که مرتکب آزار و اذیت دیگران می‌شوند، کسانی هستند که خودشان در دوران کودکی مورد آزار و اذیت قرار گرفته بودند. این افراد در کودکی الگوی مناسبی نداشته‌اند؛ تصور می‌کردند که فقط همان دو راه پیش روی‌شان است و به همین خاطر تصمیم گرفتند تبدیل به فردی سوء استفاده‌گر شوند و دیگران را قربانی خود قرار دهند، نه اینکه تبدیل به یک قربانی منفعل شوند. افراد سوء استفاده‌گری که رفتارهای خشونت‌آمیز نشان می‌دهند، معمولاً بعد از ارتکاب به خشونت و آزار و اذیت احساس پشیمانی می‌کنند و می‌گویند که هنگام انجام آن رفتار حس ترس داشته‌اند و کنترل خشم خود را از دست داده‌اند.

در حالت دیگر، ممکن است فرزندان افراد سوء استفاده‌گر و خشن در سنین بزرگسالی تبدیل به "قربانی" شوند. در این حالت، شخصیت کاملاً مطیع و راضی‌کننده‌ای پیدا می‌کند تا خشونت نهفته در درون‌شان که به شدت از آن می‌ترسند را پنهان کنند.

افراد بزرگسالی که در دوران کودکی مورد خشونت و آزار و اذیت قرار گرفته‌اند، گاهی اوقات الگوهای رفتاری متغیر و بی‌ثباتی را در خود پرورش می‌دهند، یعنی ناگهان از یک رفتار شدید، به رفتار شدید دیگری تغییر پیدا می‌کنند؛ یک آن نقش قربانی را در موقعیتی خاص ایفا می‌کنند، اما در موقعیت دیگری نقش سوء استفاده‌گر و آزار و اذیت‌کننده را برعهده می‌گیرند. در اکثر مواقع، این افراد بزرگسال که شخصیت تلفیقی دارند، خشم خود را بیش از حد

کنترل می‌کنند، آن را انکار می‌کنند و آن را در وجودشان سرکوب می‌کنند. بنابراین با توجه به استرس و فشار زیادی که به این افراد وارد می‌شود، گاهی اوقات دچار وضعیت "خشم خارج از کنترل" می‌شوند.

بسیاری از افراد مبتلا به بیماری راضی کردن دیگران (نه همه آنها) گزارش داده‌اند که در دوران کودکی از سوی خانواده خود مورد آزار و اذیت قرار گرفته‌اند. از نظر آنها، تجربه درونی خشم یک احساس دوقطبی است و یا "اصلاً وجود ندارد" یا "کاملاً وجود دارد" و این طرز فکر آنها نشانگر وقوع خشونت خانگی یا خانوادگی در کودکی آنهاست که طی آن یک نفر سوء استفاده گر و آزاررسان و یک نفر قربانی منفعل بوده است؛ و ترس افراد راضی‌کننده از خشم، هم از خشم خودشان و هم از خشم دیگران، می‌تواند آنها را به مرزهای وسیع‌تری از "مهربانی" بکشانند.

آیا خشم می‌تواند باعث مرگ و کشتار شود؟

علت ترس بعضی افراد راضی‌کننده از خشم، ریشه در این باور آنها دارد که "خشم به طور حتم منجر به مرگ و کشتار می‌شود".

حتی ممکن است خودتان متوجه نباشید که ریشه‌های ترس از خشم تا چه حد در وجودتان عمیق هستند. شاید شما هم مثل بیمار من آرلن که ماجرای او را در ادامه بازگو خواهم کرد، "تا حد مرگ" از عصبانی شدن عزیزان‌تان وحشت دارید. ترس شما به خاطر اینکه مبدا مورد حمله فیزیکی قرار بگیرید یا امنیت‌تان به خطر بیفتد نیست، بلکه به این خاطر است که اساساً باور دارید خشم باعث ایجاد عواقب وخیم، فاجعه‌آمیز و حتی مرگباری برای "طرف مقابل‌تان" می‌شود.

آرلن سی و سه ساله و گری چهل ساله که پزشک بود، هفت سال بود که باهم ازدواج کرده بودند. این زوج تصمیم گرفتند روان‌درمانی را آغاز کنند، چون اخیراً موقعیتی پیش آمده بود که گری عصبانی شده بود و آرلن به خاطر دیدن عصبانیت گری دچار حمله عصبی شدیدی شده بود.

البته، هر دوی آنها در این مورد اتفاق‌نظر داشتند که ریشه این مشکل، در ترس و نفرت شدید آرلن از خشم است، نه در کارهای گری، چون رفتار او با شرایط پیش آمده هماهنگی داشت و هیچ عمل غیرمنطقی یا نامناسبی از او سر نزده بود.

این اتفاق زمانی شروع شد که گری صدای آرلن را شنید که داشت با تلفن صحبت می‌کرد. آرلن داشت پشت تلفن گریه می‌کرد و به خاطر اینکه دختر بدی بوده است، از مادرش عذرخواهی می‌کرد.

آرلن توضیح داد: «مادرم توی ایجاد کردن احساس گناه در وجود من، استاده! من با شنیدن حرفاش فوراً خودم رو می‌بازم و تسلیم می‌شم و تمام وجودم پر از غم و اندوه میشه. این الگوی رفتاری که بین ماست، الگوی قدیمی و بیمارگونه‌ایه.»

سپس ادامه داد: «وقتی تلفن رو قطع کردم، قشنگ معلوم بود که گری از دستم عصبانیه. هر وقت که اجازه می‌دم مادرم فرییم بده، گری ناراحت و عصبانی میشه. در ضمن، می‌دونم که حق با گری هستش. داشتم کم‌کم مضطرب می‌شدم و بهش التماس کردم که عصبانی نشه. این کار من فقط باعث می‌شد گری درمانده‌تر و خسته‌تر بشه. اون بهم گفت که یه مرد بالغه و این قدر بهش نگم که "عصبانی نشو". کاملاً معلوم بود عصبانیه و داشت کم‌کم صداشو بالاتر می‌برد. اون از کنترل خارج نشده بود و به خودش مسلط بود. گری مرد دوست‌داشتنی و مهربونیه. دیگه یادم نیست گری چی گفت، چون به لحظه اتاق دور سرم چرخید. قلبم تند تند می‌زد و شروع به لرزیدن کردم. بدنم از عرق خیس شده بود. یک آن، حس کردم که دارم می‌میرم. مطمئن بودم که یا سکنه قلبی کردم و یا دارم دیوونه میشم.»

در جلسه روان‌درمانی، یک سؤال تشخیصی استاندارد و مهم از آرلن پرسیدم. از او پرسیدم: «می‌ترسیدی که حین این حمله عصبی، از دنیا بری و بمیری؟»

پاسخ آرلن، کنجکاوی‌ام را برانگیخت و سرنخ مهمی در تشخیص علت ترس او از خشم محسوب می‌شد.

آرلن به سؤال من این گونه پاسخ داد: «نه، من می‌ترسیدم که نکنه گری طوریش بشه، چون من باعث شده بودم که عصبانی بشه... (مکثی کرد و بعد ادامه داد) مثل پدرم.» بعد اشک در چشمانش حلقه زد و خاطره‌ای را به یاد آورد.

زمانی که آرلن پانزده ساله بود، پدرش از دنیا رفت. آرلن توضیح داد که پدرش همیشه مثل یک "بمب ساعتی متحرک" بود، چون شخصیت پرخاشگر و عادات وحشتناکی داشت که به سلامتی‌اش آسیب می‌رساندند.

مهم‌تر از همه اینکه، پدر آرلن مرد بسیار کینه‌ای و بداخلاقی بود. او فرد تندخویی بود و این تندخویی او با مصرف الکل دو چندان می‌شد، به همین خاطر

گاهی اوقات رفتارهای بسیار خشونت‌آمیزی از خودش نشان می‌داد. آرلن گفت: «میزان تحمل و خویشتن‌داری پدر من در مورد خشمش، به باریکی یک تار مو بود. او همیشه بالاخره از دست یک نفر عصبانی بود. مادرم همیشه از خشم پدرم وحشت داشت و نگران سلامتی‌اش بود. من و خواهرم هم وقتی پدرم الکل می‌خورد و خشمگین می‌شد، به گوشه‌ای می‌دویدیم و مخفی می‌شدیم. او هیچ وقت ما رو کتک نمی‌زد، اما خشمش واقعاً وحشتناک بود.» مکثی کرد و ادامه داد: «یادم می‌آید مادرم به پدرم هشدار می‌داد که یه روزی این خشم اون رو می‌کشه. چیزی که بیشتر از همه یادم مونده، اینکه که مادرم دائم به من می‌گفت باباتو ناراحت نکن. اگه اذیتش کنی، حمله قلبی بهش دست میده و می‌میره.»

آرلن ادامه داد: «شب‌هایی که پدرم فوت شد، دعوای شدیدی باهم کرده بودیم. علتش رو یادم نیست، اما می‌دونم که به خاطر یه موضوعی خیلی از دستم عصبانی شده بود. پدرم فریاد می‌زد، قسم می‌خورد و صورتش از شدت خشم قرمز شده بود؛ مدام هم مشتش رو به سمت من می‌گرفت و تکون می‌داد. بعد، گفت که باید یک سیگار بکشه و در رو محکم بست و رفت. این آخرین باری بود که پدرم رو دیدم. اون توی یک تصادف مرگبار با ماشین کشته شد.»

آرلن با صدایی مملو از خشم و اندوه گفت: «خوشبختانه، ماشین رو کوبیده بود به یه دیوار سنگی و جز خودش کس دیگه‌ای صدمه ندید.»

سپس ادامه داد: «بدترین قسمت ماجرا اینکه که همیشه فکر می‌کردم پدرم پشت فرمون ماشین دچار حمله قلبی شده و مرده. این چیزی بود که مادرم به همه از جمله من گفته بود. پارسال، عمه‌ام فوت کرد و قبل از اینکه بمیره بهم گفت پدرم شب‌هایی که مُرد چند ساعت مشروب خورده بود و بعد از خونه رفته بود بیرون. پدرم کشته شده بود، اون هم توسط خودش، چون مست بود و کنترل ماشین از دستش در رفته بود. گمانم مادرم اون موقع نیاز داشت با یه داستان الکی و ساختگی، مست بودن پدرم رو باور نکنه و نپذیره. گمانم حتی دروغ خودش رو هم باور کرده بود. بعد از اینکه حقیقت رو متوجه شدم، هنوز هم احساس گناه می‌کردم چون فکر می‌کردم اگه پدرم رو اونقدر عصبانی نمی‌کردم، اون همه مشروب نمی‌خورد. من داستان ساختگی مادرم رو باور کرده بودم و به خاطر اینکه هشدارهای مادرم رو به واقعیت تبدیل کرده و پدرم رو با عصبانی کردنش به

کشتن داده بودم، احساس گناه می‌کردم. می‌دونی، مادرم واقعاً خیلی ظالمه که اجازه داده بود همچین احساس گناهی رو به دوش بکشم. پدر من دائماً از دست همه عصبانی بود. اون آدم بدخلق و کینه‌ای و خشنی بود. انگار کلاً از دست تمام دنیا و زندگی عصبانی بود. از لحظه مرگ پدرم، مادرم دائم کاری می‌کرد که احساس گناه کنم. گمونم مادرم همیشه به یه فردی غیر از خودش و پدرم نیاز داشت که سرزنشش کنه و تقصیرها رو بندازه گردنش.»

سپس، آرلن نکته مهمی را در درون خودش کشف کرد و گفت: «وقتی دیدم گری داره خیلی ناراحت و عصبانی میشه، تنها صدایی که شنیدم صدای مادرم بود. تنها چیزی که به فکرم خطوط کرد این بود که من گری رو عصبانی کردم و اون قراره بمیره و من رو تنها بذاره. ریشه اون حمله عصبی من، همین موضوعه.»

وقوع آن حمله عصبی به آرلن کمک کرد تا ریشه ترس از خشم را در وجودش پیدا کند. او باید موضوعات زیادی را در جلسات روان‌درمانی برای خودش حل و فصل می‌کرد، اما این اتفاق نقطه شروع مورد نیاز او برای تغییر دادن طرز فکرش و سرانجام، غلبه بر بیماری راضی کردن دیگران بود.

ماجرای عجیب و حیرت‌انگیز آرلن، به وضوح نشان می‌دهد که وقتی در موقعیت‌های خاص یک مشکل جسمی توسط خشم، کینه‌توزی، استرس و احساسات و رفتارهای منفی حاصل از آنها تشدید می‌شود، فرد در ذهنش چه قدرت زیاد، سمی و ترسناکی را برای خشم تصور می‌کند و به آن نسبت می‌دهد. بیماری‌های رایج این چنینی عبارتند از مشکلات قلبی مثل حمله و سکته، سرطان، اعتیاد به الکل و بیماری دوقطبی (روان افسرده)؛ به خصوص زمانی که در خانواده فرد، سابقه خودکشی یا ارتکاب به خودکشی نافرجام وجود داشته باشد.

وقتی شخصی از یک بیماری رنج می‌برد، نگرانی اعضای خانواده و دوستان نزدیک او این است که مبدا ناراحت کردن این "بیمار" و یا عصبانی کردن او موجب فوتش شود. برای مثال، اگر فردی مستعد ابتلا به بیماری یا حمله قلبی باشد، وقوع درگیری شدید و خشونت‌آمیز می‌تواند اثرات مرگباری را برای او به دنبال داشته باشد.

در مورد افراد معتاد به الکل، این نگرانی وجود دارد که مبدا خشم و درگیری باعث شود به مصرف بیشتر الکل روی بیاورند؛ یا اینکه اگر فرد در حال ترک الکل باشد، اطرافیان او نگرانند که مبدا خشم باعث مصرف مجدد الکل در او

شود. اگر یک فرد روان افسرده دچار خشم و پرخاشگری شود، ممکن است این حالت نشانه‌ای از بروز یک موقعیت جنون‌آمیز و وحشتناک باشد. بدتر از آن، اگر وی این خشم را در درون خودش بریزد، این ترس وجود دارد که نوعی افسردگی مستعد خودکشی و یا یک خودکشی واقعی در مورد آن فرد رخ بدهد. از آن‌جا که پزشکان به بیماران مبتلا به سرطان و ایدز توصیه می‌کنند که از استرس پرهیز کنند، ترسی که در مورد آنها وجود دارد این است که مبادا دیگران آنها را ناراحت کنند و موجب مرگ آنها شوند.

ارتباطات مشخصی بین خشم، استرس و بیماری وجود دارد، اما با این حال اینکه خشم و استرس "علت" بروز بیماری شود، موضوع بسیار پیچیده‌ای است. در مورد بیماری‌های قلبی و عروقی، بین خشم یا کینه و بروز بیماری، ارتباط مستقیمی وجود دارد. اما در مورد سایر بیماری‌ها، تأثیر خشم و استرس بسیار پیچیده‌تر و به صورت غیرمستقیم است.

در موضوع مورد بحث ما، چیزی که اهمیت دارد علم نیست، بلکه فقط این باور است که می‌گوید خشم باعث ایجاد آسیب مضاعف، مختل شدن روند درمان و یا بازگشت بیماری در افراد بیمار می‌شود.

همانند ماجرای آرلن، ترس شما از خشم و رفتارهای اجتنابی‌تان برای جلوگیری از درگیری که حاصل همان ترس هستند، امکان دارد ریشه در نگرانی شما در مورد سلامتی دیگران داشته باشند. اگر شما نیز مانند آرلن باور دارید که خشم می‌تواند باعث مرگ شود، ترس شما از خشم بسیار اغراق‌آمیز است و البته، قابل درک است که چنین ترسی داشته باشد.

احساس گناه آرلن زمانی برطرف شد که او علت فوت پدرش را به شخصیت خودمخرب و سبک زندگی نادرست خود آن مرد نسبت داد. زمانی که آرلن خشم را به عنوان یک بخش طبیعی و گاهی اوقات ضروری در صمیمیت عاطفی رابطه‌اش پذیرفت، ارتباطش با گری سالم‌تر و موفق‌تر شد.

این نکته را به خاطر بسپارید که خشم ذاتاً و به خودی خود خطرناک یا بد نیست. چیزی که احتمال ناهنجار شدن آن را ایجاد می‌کند، نحوه ابراز آن است.

آیا "تخلیه کردن خشم و احساسات منفی" برای شما مفید است؟

تصور رایج و معروفی در بین عموم مردم شنیده می‌شود که می‌گویند هرچند وقت یک بار، تخلیه خشم و احساسات منفی برای تان مفید است. بدون شک این مفهوم خطرناک و اشتباه، به نحوی به گوش تان خورده است. معمولاً افرادی که خشم شدید و رفتارهای پرخاشگرانه ناهنجاری را از خود نشان می‌دهند، این توصیه‌های پزشکی غلط را به دیگران می‌دهند تا رفتار زشت و نادرست خودشان را توجیه کنند.

این مفهوم نادرست، می‌گویند که وقتی خشم خود را کنترل می‌کنیم، این فشار در رگ‌هایمان انباشته می‌شود و "اگر هر از گاهی اجازه ندهیم که این خشم فوران کند" و فشار آن از سیستم عروقی برداشته شود، باعث پارگی رگ‌ها می‌شود.

این باور به هیچ وقت حقیقت ندارد. "خطر واقعی، در ابراز کردن پرخاشگرانه و ویرانگر آن است، نه کنترل کردن آن." ابراز کردن شدید و مخرب خشم به شکلی ویرانگر و فاجعه‌آمیز، برای هیچ‌کس سودی ندارد. در واقع، در چنین موقعیتی فرد "پرخاشگر" ممکن است دچار سکتة قلبی و یا ایست قلبی شود، آن هم به خاطر فشار و حمله عصبی که به بدنش تحمیل می‌کند.

اگر این فرد پرخاشگر دائم در خشم و تشویش زندگی کند، آسیب مداوم و فزاینده‌ای را به سیستم قلب و عروق خودش وارد می‌کند. علی‌رغم تمام حرکات و اشارات بدنی و تُن صدای بالایی که فرد پرخاشگر برای بیان منظور خود مورد استفاده قرار می‌دهد، تُن صدای بالای او باعث می‌شود که طرف مقابل دیگر به او گوش ندهد. بنابراین طرف مقابل احترامی که برای فرد پرخاشگر قائل بود را از دست می‌دهد و خود فرد پرخاشگر باعث از دست رفتن احترامش می‌شود.

ادغام کردن خشم پرخاشگرانه با تنبیه کردن و گوشمالی دادن، دستورالعملی برای دردرس درست کردن است. در محل کار، اگر یک کارمند با خشم و بدزبانی و لحن تنبیهی مافوق خود مواجه شود، امکان ندارد که برای تبدیل شدن به یک کارمند نمونه در خودش تغییر و تحول ایجاد کند. برعکس، به احتمال زیاد این کارمند احساس می‌کند که شخصیتش زیر سؤال رفته و احساس دلخوری و خشم پیدا می‌کند و حتی نسبت به شغلش بی‌علاقه می‌شود؛ تا حدی که سعی می‌کند

شغل بهتری پیدا کند. یا اینکه، ممکن است این کارمند از تهدیدهای وحشتناک مافوقش بترسد، اما این خشونت باعث تضعیف روحیه‌اش شود و حتی تلاش‌های او برای بهتر کردن کیفیت کارش بی‌نتیجه و بی‌ثمر شوند.

کارمندانی که در محیط خشونت‌آمیزی کار می‌کنند، مثلاً در محیطی که مافوق آنها کنترل خشمش را از دست می‌دهد، ممکن است دچار مشکلات عاطفی و جسمی مرتبط با استرس و اضطراب شوند. پرونده‌های قضایی زیادی وجود دارند که مربوط به شکایت کارمندان از مافوق خود هستند. (به‌خصوص مواردی که خیلی شخصی بوده‌اند) و اکنون منتظر دادخواهی و بررسی دادگاه هستند.

حتماً لازم نیست فریاد بکشید، صورت‌تان را از خشم قرمز کنید و مشت‌های خودتان را در هوا تکان دهید، حرف‌های زشت و زننده بزنید و یا به هر شکلی خشونت شدیدی را ابراز کنید تا جدی بودن یا میزان اهمیت و وخامت منظور مورد نظرتان را به طرف مقابل بفهمانید. در واقع این روش‌ها، باعث می‌شوند نتیجه عکس و نامطلوب بگیرید و درگیری بالا بگیرد.

بنابراین، به جای اینکه طرف مقابل به شما توجه کند، ابراز خشم ناشیانه و ناپخته شما باعث می‌شود که تمرکز او به جای "معنا و مفهوم صحبت‌های شما"، بر "نحوه بیان شدن آنها توسط شما و بار عاطفی رفتارشان" که ناخوشایند و پرخاش‌گرانه است، معطوف شود.

وقتی می‌خواهید به طرف مقابل بگویید که عصبانی هستید، باید این را چه طور به او بگویید؟

◀ برای اینکه خشم شما با معیارهای یک خشم سالم و مفید مطابقت داشته باشد، باید به شیوه‌ای واضح، قاطعانه و مستقیم بیان شود.

هدف شما این است که با طرف مقابل تبادل اطلاعات داشته باشید. در مورد موضوعی که الان با آن سروکار داریم، قصد شما دریافت کردن بازخورد احساسی است که باعث می‌شود مشکل را به شکل مؤثری حل و فصل و درگیری را تمام کنید. در نتیجه، به طرف مقابل بگویید که عصبانی هستید و این مشکل را حل کنید، به طوری که نیازی نباشد بعدها دوباره به خاطر همین مشکل عصبانی شوید.

برای اینکه خشم شما مفید و سازنده باشد، باید مسئولیت خشم خودتان را

برعهده بگیرید و آن را بپذیرید؛ دیگران شما را "وادار" به داشتن این احساس نمی‌کنند. به جای اینکه بگویید "وقتی فلان کار رو انجام می‌دی، منو عصبانی می‌کنی"، بهتر است بگویید "وقتی فلان کار رو انجام می‌دی، من ناراحت و عصبانی میشم".

در ابراز خشم مفید و سازنده، هیچ سرزنش و متهم کردنی وجود ندارد و فرد خشمگین، از آزرده شدن، تهدید کردن، اولتیماتوم دادن و یا رفتارهای پرخاشگرانه خودداری می‌کند. تَن صدای شما هم باید تا جای ممکن، متعادل و عادی باشد. استفاده از عبارت‌های قاطعانه، عاری از ابهام، واضح و مستقیم، بیشتر توجه و احترام طرف مقابل را جلب می‌کند و از داد و فریاد کردن، پرخاش کردن و گفتن حرف‌های تهدیدآمیز که همگی رفتارهای آزاردهنده‌ای هستند، مؤثرتر است.

ترساندن طرف مقابل با استفاده از کلمات یا حرکات زننده، نه مفید است و نه کار درستی است؛ هرچند، می‌تواند هدف شما که وحشت انداختن به جان طرف است را محقق کند. اگر بخواهید صحبت‌های‌تان احساسات شما را به نحوی مؤثر و مناسب به طرف مقابل منتقل کنند، جمله‌ای شبیه به این بگویید: «خیلی عصبانی‌ام، به قدری که حتی صحبت کردن در موردش هم برام سخته». نه اینکه فریاد بکشید و بگویید: «این قدر عصبانی‌ام که دلم می‌خواد دل و روده‌ات رو بریزم کف زمین».

حرکات تهدیدکننده، ازجمله: گره کردن مشت‌ها و تکان دادن آنها، لگد پرت کردن، پرتاب کردن وسایل و یا در دست گرفتن آنها و تهدید کردن طرف مقابل با آنها هیچ فایده‌ای ندارند، وحشت‌زا هستند و حتی مصداق آزار و اذیت هستند. هرگونه عمل پرخاشگرانه به هنگام ابراز خشم، چه واقعاً انجام شوند و چه فقط طرف مقابل را به انجام آنها تهدید کنید، مخرب و غیرقابل پذیرش هستند.

برای ابراز و بیان مؤثر منظور خود می‌توانید از عبارتی شبیه به این استفاده کنید: "وقتی فلان کار رو انجام دادی، من عصبانی شدم چون با این کارت فلان احساس به من دست داد." با این روش، طرف مقابل شما متوجه می‌شود که عصبانی هستید، چون "می‌گویید" که عصبانی هستید، نه به این خاطر که خشم‌تان را با ترس‌های جسمی و گفتاری ابراز کرده‌اید.

در ابراز خشم به شیوه سالم و مناسب، فضایی برای تجزیه و تحلیل علت‌های مشکل مورد نظر از طریق پرسیدن این سؤال معقول و منطقی وجود دارد که: «چرا

آن کار را انجام دادی؟» با پرسیدن این سؤال، به طرف مقابل می‌فهمانید که واقعاً مشتاق شنیدن توضیحات او هستید.

البته پرسیدن این سؤال به حالت طعنه‌آمیز و گفتن اینکه: «چه طور تونستی اون کارو انجام بدی؟» یا «اصلاً چرا باید به همچین کار احمقانه‌ای بکنی؟» هیچ فایده‌ای ندارد. این‌گونه سؤالات فقط طرف مقابل را "تنبیه کلامی" می‌کنند.

گاهی اوقات هدف شما از ابراز کردن خشم‌تان، این است که طرف مقابل احساسات‌تان را درک کند. امکان دارد که بخواهید در مورد خشم‌تان با یک دوست، همسر، درمانگر و یا شنونده دیگری که هیچ نقشی در علت بروز و یا تقویت شدن خشم شما ندارد صحبت کنید، تا به شما در درک و شناخت عکس‌العمل‌های‌تان کمک کند.

حل مشکلات و حل و فصل کردن درگیری مستلزم بررسی دقیق موضوع و فکر کردن در مورد آن از طریق ابراز کردن خشم‌تان به فردی است که از دست او عصبانی هستید. اگر مطالبی که باعث خشم شما شده‌اند را پنهان نگه دارید و باور داشته باشید که با این کار از رابطه‌تان و طرف مقابل محافظت می‌کنید و از بروز درگیری جلوگیری می‌کنید، هرگز اطلاعات مورد نیاز طرف مقابل که برای بهتر کردن یا تغییر دادن رفتارشان با شما به آنها نیاز دارد را در اختیار او قرار نخواهید داد.

◀ برخلاف باورهای افراد راضی‌کننده، خشم و درگیری لزوماً باعث نابودی و خدشه‌دار شدن روابط نمی‌شوند. برعکس، درگیری مفید و سازنده می‌تواند نیروی محرک بسیار مفید و سالمی باشد و در بقاء روابط سالم و موفق نقش بسزایی را ایفا کند.

تعدیل احساسات: غلبه بر ترس از خشم

- خشم، مانند دکمه روشن و خاموش دستگاه‌های برقی عمل نمی‌کند. خشم، دارای مقیاسی درجه‌بندی شده است و طی مراحل مشخصی به وقوع می‌پیوندد. درک و شناخت این موضوع، می‌تواند به شما کمک کند که خشم خودتان را به شکل مؤثری مدیریت و کنترل کنید.

بخش سوم / فصل دوازدهم ♦ ۲۳۳

- خشم می‌تواند به شیوه مناسبی ابراز شود و برای شما و رابطه‌تان مفید واقع شود. بیان کردن خشم به شیوه‌ای واضح، قاطعانه و مستقیم، برای حفظ روابط خوب و موفق، الزامی است.
- بیان کردن نامناسب خشم، مانند پرخاش کردن و یا تندخویی شدید، کاملاً خطرناک و ناخوشایند است. خشم (یک حالت احساسی) با پرخاشگری و تندخویی (یک رفتار خشونت‌آمیز و کینه‌جویانه) تفاوت دارد.
- خشمی که دائماً سرکوب شود به سلامتی شما آسیب می‌رساند؛ خشم و کینه‌ای که دائماً فوران کند و با پرخاش همراه باشد هم همین‌طور. این تصور که "تخلیه کردن گاه و بیگاه خشم برای‌تان مفید است" نیز افسانه خطرناکی است. خشونت هیچ سودی برای شما ندارد و برای‌تان خوب نیست.
- شما مسئول کنترل کردن خشم یا بدخلقی دیگران نیستید؛ آنها خودشان مسئول واکنش‌های احساسی خودشان هستند. ارتباط بین خشم و بیماری‌ها، موضوع پیچیده‌ای است. به احتمال قوی قرار نیست شما آسیب جسمی جدی و شدیدی به کسی برسانید، چون شما خشم خودتان را "به شکل مناسب و مفیدی" ابراز می‌کنید.

فصل سیزدهم

کلمات واقعاً می‌توانند به شما آسیب برسانند

موضوعی که مدت‌هاست باعث ناراحتی من می‌شود و ذهنم را به خود مشغول می‌کند، این است که زخم‌های جسمی حاصل از آزار و اذیت فیزیکی بالاخره درمان می‌شوند و بهبود پیدا می‌کنند، اما زخم‌هایی که از طریق آزار و اذیت روانی، عاطفی و گفتاری به روح فرد وارد می‌شوند، به این راحتی‌ها درمان نمی‌شوند و حتی ممکن است بهبود یافتن آنها یک عمر طول بکشد. با این که قرار گرفتن در معرض آزار و اذیت فیزیکی ممکن است "یکی" از دلایل ترس از درگیری و خشم باشد، به هیچ وجه تنها دلیل آن ترس به شمار نمی‌رود. کودکانی که در محیطی مملو از آزار و اذیت روانی بزرگ می‌شوند که در آن برای ترساندن و تنبیه کردن افراد از واژه‌های زشت و آزاردهنده و رفتارهای احساسی زننده استفاده می‌شود، امکان دارد در طول زندگی خود با ترس شدید از خشم و درگیری دست و پنجه نرم کنند.

پدر و مادرهایی که یکدیگر یا فرزندان‌شان را مورد آزار و اذیت گفتاری و عاطفی قرار می‌دهند، در معرض خطر فوران‌های شدید خشم و پرخاشگری قرار ندارند، اما در عوض دائماً با خشم و کینه پنهان و مستمر خود دست به گریبانند و این موضوع باعث ناهنجار شدن روابط خانوادگی آنها می‌شود. این آزار و اذیت‌های پنهانی، به مرور زمان آسیب‌رسان می‌شوند، روابط را مختل می‌کنند و

زمینه شکل‌گیری و تقویت عادات راضی‌کننده در افراد را فراهم می‌کنند. به عنوان مثال، پدری که در لیگ بیسبال خردسالان در سکوی تماشاچیان می‌نشیند و فریاد می‌کشد و خطاب به پسرش که اضافه وزن دارد و هیکل ورزشکاری ندارد سخنان تحقیرآمیز و کنایه‌آمیز می‌گوید، به مراتب آسیب‌های مخرب‌تر و ویرانگرتری را به شخصیت و عزت‌نفس پسرش وارد می‌کند، تا پدری که اصلاً در بازی حضور پیدا نمی‌کند. یا پدر یا مادری که هر بار دختر نوجوانش کمی به خودش می‌رسد او را بی‌بندوبار بنامد، رشد فردی و شناخت او از خودش را از طریق ایجاد احساس گناه، اضطراب و سردرگمی جنسیتی در او، تضعیف و مختل می‌کند.

افراد راضی‌کننده‌ای که در کودکی و یا بزرگسالی در معرض آزار و اذیت عاطفی بوده‌اند، به طرز ریزبینانه‌ای نسبت به واژه‌های آزاردهنده و آسیب‌زا حساس می‌شوند. در اکثر مواقع، ترس از درگیری لفظی باعث تشدید چرخه اجتنابی "درب سفید" در فرد می‌شود که در فصل ۱۱ در مورد آن صحبت کردیم. همچنین، افرادی که مورد آزار و اذیت شفاهی و گفتاری قرار گرفته‌اند امکان دارد بعدها به آزار و اذیت گفتاری و عاطفی دیگران بپردازند.

مولی، دختری بیست و سه ساله با صورت زیبا بود که حدود چهل کیلوگرم اضافه وزن داشت و به خاطر این اضافه وزن با مشکلات زیادی روبه‌رو بود. مولی با چشمانی پر از اشک، طعنه‌ها و تمسخرهای بچه‌های دیگر در خانه‌اش را به یاد آورد. او وقتی آزار و اذیت‌های کلامی خواهر و برادرهایش که غذا خوردن و وزن او را مسخره می‌کردند به یاد می‌آورد، قلبش می‌شکست و اشک می‌ریخت.

در خانواده پر جمعیت مولی که پدر و مادرش و پنج خواهر و برادرش در آن حضور داشتند، همه با همدیگر با لحن بدی صحبت می‌کردند و با گفتارشان همدیگر را مورد حمله قرار می‌دادند. او گفت که صحبت‌های آنها سر میز شام، همیشه با تمسخر و بازی کلمات همراه بود، اما همیشه هدف این صحبت‌ها یک نفر بود و آن یک نفر در اکثر مواقع، مولی بود. او می‌گفت: «هیچ‌کس از تمسخر و طعنه زدن به من دریغ نمی‌کرد، حتی پدر و مادرم. "جوک" خانواده ما این بود که تا وقتی یک نفر با گریه از سر میز بلند نشد، زمان صرف شام به پایان نمی‌رسد.» او ادامه داد: «حالا می‌فهمم محیطی که توی اون بزرگ شدم، خیلی

خشونت‌آمیز و آزاردهنده بود. من حتی از اینکه توی تعطیلات خانوادم دور هم جمع بشن، واهمه داشتم چون می‌دونستم که قراره کلی نیش و کنایه‌های آزاردهنده و حرف‌های زشت بینمون رد و بدل بشه.»

مولی گفت هر بار که خشمم در خانواده آنها برانگیخته می‌شد و البته این اتفاق در خانواده آنها زیاد رخ می‌داد، دعوای شدید و مهیبی ایجاد می‌شد. مولی گفت که او مجبور می‌شد یاد بگیرد که از خودش در برابر خواهر و برادرهایش دفاع کند و "شرف و آبروی" خودش را حفظ کند تا تحقیر نشود.

مولی در دوران بزرگسالی در زمینه کنترل کردن گرایش خود به بدزبانی و آزار و اذیت کردن شفاهی و گفتاری دیگران، با مشکلاتی دست به گریبان بود. مولی بدزبان شده بود و هر آن امکان داشت حرف‌های زشت و زننده‌ای بر زبان بیاورد، به خصوص زمانی که در شرایطی قرار می‌گرفت که کنترل خودش را از دست می‌داد. وقتی مولی از کنترل خارج می‌شد، حرف‌های ظالمانه و طعنه‌آمیزی در مورد نقاط ضعف دیگران می‌زد.

مولی ادامه داد: «توی خانواده ما، هر کسی مجبور بود یاد بگیره با بی‌ادبی کردن و بددهنی کردن از خودش دفاع کنه. این برام افتخار نیست، اما می‌دونم که چطور با حرفام یه نفر رو آزار بدم. در اکثر مواقع، یه فرد راضی‌کننده به تمام معنا هستم، چون از حرف‌هایی که ممکنه توی دعوا زده بشه خیلی می‌ترسم. همیشه پیش‌بینی می‌کنم که قراره من رو آزرده کنن و طردم کنن. من معتقدم که اگه بتونم کاری کنم تا دیگران به من نیاز داشته باشن و دوستم داشته باشن، حتماً اضافه وزنم رو نادیده می‌گیرن و به هرحال من رو می‌پذیرن.»

مولی مکثی کرد و سپس ادامه داد: «اگر حس کنم کسی داره از دستم عصبانی یا ناراحت می‌شه، خودم رو آماده شنیدن تمسخر و حرف‌های نامربوط در مورد "چاقی" ام می‌کنم. بعد، اگه طرف مقابلم واقعاً عصبانی بشه، ترس من از خشم اون به اوج می‌رسه و من رو توی "حالت حمله" قرار می‌ده. توی این وضعیت، پیشدستی می‌کنم و به طرف مقابل "حمله می‌کنم"؛ بهش حمله می‌کنم تا دهنش رو ببنده و حرف ناراحت‌کننده‌ای بهم نزنه. شعار خانواده ما اینه که "بی‌ادبی ماهرانه، بهترین روش دفاعیه". وقتی به طرف مقابلم حمله لفظی می‌کنم، حرف‌های خیلی تند و زننده‌ای می‌زنم. البته، بعداً به خاطر این زیاده‌روی‌ام پشیمون می‌شم، عذرخواهی می‌کنم و سعی می‌کنم دل اون فرد رو به دست بیارم.

به این شکل، عادات و رفتارهای راضی‌کننده من فقط بدتر و بدتر می‌شن.»

مولی طی روند روان‌درمانی متوجه شد که شیوه‌های راضی‌کننده‌اش در راستای پرهیز و اجتناب از درگیری، اصلاً مؤثر واقع نمی‌شوند. به همین خاطر به جای این کار، مهارت‌های مدیریت خشم و درگیری را یاد گرفت و به خودش یاد داد که شیوه "پیشدستی کردن در حمله" را کنترل کند.

در نهایت، مولی متوجه شد که اکثر مردم مثل خانواده او نیستند و احتمال اینکه او را مورد آزار و اذیت لفظی قرار بدهند خیلی کم است. او یاد گرفت که حتی اگر کسی او را آزرده‌خاطر کند، او می‌تواند تصمیم بگیرد که واکنش متفاوتی نشان بدهد و ناراحت نشود.

آیا "صداقت کامل"، ظاهر خشم را زیبا می‌کند؟

شکل خاصی از بدرفتاری عاطفی وجود دارد که توسط افرادی انجام می‌شود که خشم و عصبانیت خودشان را زیر نقابی از "صداقت کامل" پنهان می‌کنند. البته، این باور می‌گوید که صداقت "کامل" همیشه "بهترین سیاست" است.

در اینجا ایراد کار فقط به واژه "کامل" برمی‌گردد و خود مفهوم "صداقت" هیچ ایرادی ندارد. چنین افرادی که دائماً حرف‌های تحقیرآمیز، غیرمنطقی، زننده و آسیب‌زا را بر زبان می‌آورند، رفتارشان را با توجیه و نقابی به نام "صداقت کامل" توجیه می‌کنند. هنگامی که حرف‌های زشت و زننده فقط با هدف ناراحت کردن طرف مقابل بیان می‌شوند و هیچ ارزش و فایده‌ای برای او ندارند، فقط نشانگر خشم، تندخویی و حس حسادت فرد گوینده آنها هستند و اصلاً نشانی از "صداقت" کامل او را به همراه ندارند.

یقیناً "داشتن صداقت کامل" بدون تدبیر و ملاحظه و به قیمت آسیب رساندن به احساسات و عواطف یک انسان دیگر، بیشتر به عنوان یک ضعف شخصیتی در آن شخص به شمار می‌رود، نه یک نقطه قوت و ویژگی مثبت.

بدیهی است که وقتی طرف مقابل رفتاری زننده و آزاردهنده اما رک و صادقانه را از شما ببیند، یا با خشونت جواب‌تان را می‌دهد و یا به نحوی نشان می‌دهد که به احساساتش لطمه وارد کرده‌اید. سپس، با پرسیدن این سؤال بی‌معنی، غم و اندوه طرف مقابل را دو چندان می‌کنید: "تو چت شده؟ من فقط دارم با صداقت کامل باهات حرف می‌زنم" و به طور غیرمستقیم به او می‌فهمانید که باید

واکنشی تحسین‌آمیز و حتی توأم با تشکر و قدردانی نشان می‌داد.

یکی از بیمارانم که مستعد ابتلا به سرطان سینه بود، چند سال پیش به من مراجعه کرد. از آنجا که او در زمینه ابتلا به سرطان سینه پیشینه خانوادگی داشت، تست ژنتیک داد و پزشکان متوجه شدند که ریسک ابتلا در او بسیار بالاست. پزشکان به او توصیه کرده بودند که برای پیشگیری از ابتلا او به این بیماری، هردو سینه و رحم او را به طور کامل بردارند. دوستان این خانم شجاع، حامی و پشتیبان بسیار قوی برایش بودند و در این تصمیم حمایت فوق‌العاده‌ای از او به عمل آوردند. اما شوهرش به او گفت که بعد از انجام آن عمل "با مشکلات زیادی روبه‌رو خواهد شد"، به خصوص از لحاظ توانایی انجام معاشقه.

این خانم با شنیدن حرف شوهرش زد زیر گریه و شوهرش فوراً عصبانی شد و گفت: «تو چرا این قدر زودرنجی؟ می‌دونی که دوست دارم و فقط می‌خوام باهات صادق باشم. تو هم همینو می‌خوای، مگه نه؟»

افراد راضی‌کننده، گاهی اوقات احساس می‌کنند که تبدیل به یک کیسه بوکس شده‌اند و مشت‌های سنگین "صداقت کامل" به وجودشان اصابت می‌کنند.

صداقت و همبستگی واقعی، جزئی از اخلاقیات و کردار نیک هستند. اما همان طور که مثال فوق نشان می‌دهد، حتی صداقت و همبستگی هم می‌توانند با تدبیر و ملاحظه و یک شیوه‌ای لطیف‌تر انجام شوند و توأم با همدلی و حساسیت باشند. استفاده از واژه "صداقت"، فقط حکم ویتترین و ظاهری آراسته برای منطقی جلوه دادن رفتارهای ظالمانه را دارد و این کار واقعاً از اخلاقیات به دور است. مهربان بودن هم یک ارزش اخلاقی است که باید هنگام صداقت، مورد توجه قرار بگیرد.

دست انداختن افراد، نوعی عمل خشونت‌آمیز است

خشونت، می‌تواند به شکل‌های نامحسوس دیگری هم نمایان شود که در ظاهر مخرب نیستند. برای مثال در خانواده‌هایی مثل خانواده مولی، دست انداختن افراد یک سرگرمی خطرناک و ناسالم است. طی "جشن تمسخر" که دور میز شام برگزار می‌شد، یکی از فرزندان خانواده مورد تمسخر یکی از والدین یا خواهر و برادرهایش قرار می‌گرفت و بعد به او می‌گفتند: «بهت برنخوره، فقط دارم سر به سرت می‌ذارم.» یا «منظورش واقعاً این نیست که مسخره‌ات کنه، فقط داره باهات

شوخی می‌کنه. ناراحت نشو.»

طبق تعریف، دست انداختن افراد عملی "خشونت‌آمیز" است. زمانی که یک جوک یا دست انداختن فرد به قیمت بی‌احترامی به شخصیت او تمام شود، خشم و کینه‌ای نامحسوس و نهفته در وجود او جریان پیدا می‌کند.

◀ اینکه به یک کودک یا فرد بزرگسال بگویید وقتی او را دست می‌اندازند نباید ناراحت شود، همان قدر برایش گیج‌کننده است که به او بگویید وقتی کسی به او سیلی زد، جا نخورد و یا گریه نکند چون فرد ضارب فقط قصد "شوخی کردن و خوش گذراندن دارد".

برخلاف این افسانه که می‌گویند دست انداختن بچه باعث می‌شود او پوست کلفت و مقاوم شود، بزرگسالان مبتلا به بیماری راضی کردن دیگران که در کودکی دیگران زیاد با آنها شوخی کرده‌اند و دست‌شان انداخته‌اند، با کوچک‌ترین طعنه‌ای ناراحت می‌شوند و نسبت به شوخی‌هایی که شخصیت آنها را زیر سؤال می‌برد، بیش از حد حساس می‌شوند.

اگر نسبت به اینکه شما را دست بیندازند و با شما شوخی کنند حساس هستید، نیاز به هیچ عذر و بهانه‌ای ندارید. اینکه اجازه بدهید شما را با جوک‌های ناجور مورد حمله قرار دهند یا شوخی‌های خشونت‌آمیزی با شما بکنند، نه کار جالبی است و نه نشانه سلامت روحی و روانی محسوب می‌شود. وقتی به روی کسانی که شما را دست می‌اندازند و تمسخر می‌کنند می‌خندید، نه تنها عزت نفس خودتان را پایین می‌آورید، بلکه به خاطر رفتار آزاردهنده و ظالمانه‌شان به آنها پاداش می‌دهید.

یک شعر کودکانه که مفهوم آن به وضوح غلط و ناهنجار است، می‌گوید: "سنگ و چوب می‌تونن استخوانمو بشکنن، اما کلمات هیچ وقت بهم آسیب نمی‌زنن" و باید اصلاح شود. در دنیای واقعی، استخوان‌های شکسته تقریباً به سرعت درمان می‌شوند؛ اما کلمات منفی چنان آسیب‌های عمیقی را در وجود فرد بر جای می‌گذارند که شاید هیچ وقت درمان نشوند.

اگر به کودکی‌تان فکر کنید، قطعاً سنگ یا چوبی که سر راه‌تان قرار گرفته باشد و مانع حرکت‌تان شده باشد و یا حتی به شما آسیب رسانده باشد را دقیق و واضح به خاطر ندارید؛ اما بدون شک کلماتی که باعث وارد شدن آسیب روحی به

شما شده‌اند را دقیق و شفاف به خاطر دارید؛ حتی اگر با "نیت خیر" و یا طنز "دارای معنا و مفهوم" بیان شده باشد.

به احتمال زیاد، شما به عنوان یک فرد راضی‌کننده از خشم و درگیری تنفر دارید و دلیل آن ترس از آسیب دیدن با شلیک گلوله از اسلحه و یا کتک خوردن نیست، بلکه ترس شما از مواجه شدن با حرف‌های آزاردهنده و خشونت‌آمیز است. یاد گرفتن مهارت‌های مدیریت کردن خشم به شما این امکان را می‌دهد که به قدرت کلمات پی ببرید و از آنها برای آرام کردن درگیری، دور کردن درگیری و اختلاف از خشم و سوق دادن آن به سوی جهتی مفید و سازنده برای حل مشکل، استفاده کنید.

عشق خشونت‌آمیز و پیام‌های تلفیقی

اگر مواردی که نام برده شد را در دوران کودکی یا فضای خانواده خود تجربه کرده‌اید، احتمالاً نه تنها از خشم می‌ترسید، بلکه در مورد بعضی احساسات مثبتی که دارید هم دچار تردید و سردرگمی هستید. البته با توجه به میزان آزار و اذیت‌های جسمی، عاطفی و یا لفظی که دیده‌اید و ارتباط داشتن این آزار و اذیت‌ها با احساسات مرتبط با عشق و محبت، منطقی است که دچار آن ابهام و سردرگمی شده باشید. وقتی عشق و خشم باهم ادغام می‌شوند، نتیجه آن انتقال یافتن پیغامی غم‌انگیز و تلفیقی به شماست.

در چرخه آزار و اذیت، بعد از اینکه آسیب وارد می‌شود، فردی که آسیب را وارد کرده یک دوره خودسرزنی، پشیمانی، عذرخواهی و خواهش و التماس برای بخشیده شدن از سوی قربانی را تجربه می‌کند. مرحله عذرخواهی، شامل بیان کردن عبارات عاشقانه و محبت‌آمیز به قربانی می‌شود.

سپس مرحله "ماه عسل" آغاز می‌شود که در آن فرد آسیب‌رسان، از قربانی "دلجویی" می‌کند و تلاش می‌کند تا دوباره عشق و محبت او را به دست بیاورد. در این بخش نیز، فردی که به قربانی آسیب رسانده تأکید می‌کند که چقدر او را دوست دارد و نسبت به او عشق و محبت عمیقی در قلبش دارد.

در این چرخه، ابراز محبت کردن فرد آسیب‌رسان نیز مانند آزار و اذیتش فشار روانی شدیدی را به قربانی وارد می‌کند. به عنوان مثال، وقتی خانمی که توسط شوهرش آزار و اذیت شده می‌گوید: «اون خیلی دوستم داره و به خاطر

همین کتکم زد.» در اصل به سردرگمی‌اش اعتراف کرده است.

سپس وقتی این خانم با پذیرفتن سرزنش‌های آن مرد و مقصر دانستن خودش می‌گوید: «معلومه که حق داشت من رو کتک بزنه. اون استیک رو آبدار دوست داره و من براش استیک پرشته درست کردم. من خیلی احمقم.» باز هم دارد سردرگمی و ابهامش را به نمایش می‌گذارد.

به طور کلی، قربانیان خشونت خانگی دارای پیشینه آزار و اذیت‌های جسمی یا عاطفی به شیوه‌های مختلف و به دفعات مکرر هستند. این مسئله نشان می‌دهد که به مرور زمان قربانی در این رابطه ماندگار می‌شود. اگر از زنی که مورد آزار و اذیت قرار گرفته است بپرسید که چرا در این رابطه می‌ماند، اغلب اوقات پاسخ می‌دهد: «فقط عاشقشم.»

اغلب اوقات، کودکانی که مورد آزار و اذیت قرار می‌گیرند، از فردی که به آنها آسیب وارد کرده است "عشق" و "توجه" دریافت می‌کنند و آن فرد، با این کار رفتار نادرستش را توجیه می‌کند. مثلاً مادر خانواده، سعی می‌کند فرزند کودک یا نوجوانش که توسط پدر خانواده به لحاظ جسمی یا عاطفی آزار و اذیت شده است را آرام کند و به او می‌گوید: «می‌دونی که بابا دوست داره.» یا بدتر از آن، یک کودک‌ربای کودک‌آزار ممکن است به قربانی خردسالش بگوید "صمیمیت بین آنها، رازی عاشقانه و محبت‌آمیز است".

◀ زمانی که خشم و محبت به شکل ناهنجار و نامناسبی با یکدیگر ادغام می‌شوند، پیغامی که به فرد منتقل می‌کنند این است: "عشق، به او آسیب می‌رساند." یا اینکه "اگر کسی به تو آسیب بزند، بدین معناست که واقعاً دوست دارد".

اگر در گذشته شما، تجربیاتی در رابطه با ادغام شدن عشق و خشم به طریقی ابهام‌برانگیز و گیج‌کننده وجود داشته است، امکان دارد اکنون به "هیچ‌یک" از این احساسات اعتماد نداشته باشید. از دید شما، "صمیمیت" پیام‌آور خشم و خشونت است و امکان دارد با استفاده از بیماری راضی کردن دیگران، هم از صمیمیت و هم از خشم اجتناب کنید.

ممکن است تجربیات دیگری نیز در گذشته شما وجود داشته باشند که در آنها خشونت رخ داده و بعد از آن فرد خشن ابراز محبت و پشیمانی کرده است؛

تجربیهایی مانند قربانی آزار و اذیت شدن. امکان دارد مدت زیادی را در رابطه‌ای مانده باشید که در آن بعد از وقوع خشونت و مشاجره، بهترین راه دلجویی کردن از شما، معاشقه کردن بوده است.

بر اساس پیشینه و گذشته منحصر به فرد شما، احتمال دارد عکس‌العمل شما در برابر خشم و درگیری بسیار پیچیده باشد و نتوان آن را فقط با واژه "ترس" توضیح داد. ممکن است حین وقوع درگیری، احساس هیجان و انزجار به طور هم‌زمان در شما ایجاد شوند؛ یا اینکه دچار ترس و اضطراب شوید، چون دچار سردرگمی می‌شوید و نمی‌دانید دقیقاً چه احساسی دارید.

در پایان این بخش، باید بگویم بیماری راضی کردن دیگران مانع از ساماندهی وجود خودتان می‌شود و اجازه نمی‌دهد بر ترس‌های‌تان غلبه کنید یا عکس‌العمل‌های مناسب‌تری را فرا بگیرید.

ترس از آسیب رساندن به دیگران

مردیت، خانمی جذاب، جوان و کاردارن بود که از بیماری راضی کردن دیگران رنج می‌برد. او سی و نه سال سن داشت و سعی می‌کرد با "مرد مناسبی" آشنا شود تا بتواند ازدواج کند و تشکیل خانواده بدهد. او در رؤیاهایش، به کارهایی فکر می‌کرد که دلش می‌خواست برای راضی کردن دیگران انجام بدهد.

شش ماه از آشنایی مردیت با فرد می‌گذشت. فرد، مردی چهل ساله بود که از همسر قبلی‌اش جدا شده بود و دو پسر داشت. مردیت گفت وقتی او و فرد کنار هم بودند به اندازه کافی به آنها خوش می‌گذشت و آن مرد خیلی "مهربان و محتاط" بود.

مردیت در ادامه توضیحاتش گفت: «اما من می‌دونم که فرد آدم "مناسبی" برام نیست. من واقعاً مجذوبش نشدم و مطمئن نیستم که نقاط اشتراک زیادی باهاش دارم. این موضوع من رو خیلی اذیت می‌کنه، چون انگار علاقه فرد به من خیلی بیشتر از علاقه من به اونه، اما دوست ندارم دلشو بشکنم؛ به خاطر همین حرفی نمی‌زنم.»

نوامبر سال گذشته و نزدیک تعطیلات فصلی، فرد از مردیت خواست که به همراه او و دو پسرش به کلیولند برود تا برای اولین بار خانواده‌اش را ببیند. مردیت از فکر کردن به اینکه قرار است خانواده فرد را ببیند آشفته و پریشان شد.

او به من گفت: «به نظر می‌ومد قصد فرد جدیه و من اصلاً عاشقش نبودم، نمی‌تونستم بهش "نه" بگم، اما بالاخره بهش گفتم که نمی‌تونم باهаш به دیدن خانوادش برم. نمی‌تونستم خودم رو برای جدا شدن از فرد متقاعد کنم. حقیقتش رو بخوای، از طرفی هم دلم نمی‌خواست توی مدت تعطیلات، با کسی توی رابطه عاشقانه بلا تکلیفی باشم. توی اون دوره از سال، تنها بودن واقعاً سخت و ناراحت‌کننده است. فرد مرد خوب و دوست‌داشتنی و مهربونه. می‌دونستم که اگه احساسم رو بهش بگم داغون میشه. فکر اینکه بخوام ناراحتش کنم، آزار می‌داد. تصور اینکه بخوام به دیدن خانوادش برم منو می‌ترسوند. وقتی با خودم صادقانه فکر کردم، فهمیدم که احتمال ازدواج کردن من با فرد تقریباً صفره. در گوشه‌ای از ذهنم داشتم برای جدا شدن از فرد بعد از تعطیلات، برنامه‌ریزی می‌کردم.»

مردیت، صحبت کردن در مورد این موضوع با فرد رو به بعد از تعطیلات موکول کرد. سرانجام، یک شب بعد از بازگشت فرد از جشن کریسمس محل کارش در اوایل دسامبر، مردیت کمی نوشیدنی خورد و بعد تمام احساساتی که به فرد داشت و نداشت را بازگو کرد.

مردیت گفت: «اصلاً برای واکنشی که فرد نشان داد، آماده نبودم. فرد کمی ناراحت و عصبی شد، اما اونقدرها هم از شنیدن حقیقتی که بهش گفتم پریشون نشد. اون از این بابت عصبانی بود که چرا قبلاً باهаш صادق و رو راست نبودم و اجازه دادم کنارم باشه و عاشقم بشه.»

مردیت ادامه داد: «فرد به من گفت که حتی به والدین و فرزندانش گفته که قراره با من ازدواج کنه و باهم زندگی کنیم! اون بهم گفت با تلاشی که برای ناراحت نکردنش به خرج داده بودم در اصل بهش صدمه زدم و تحقیرش کردم. فرد به من گفت که مرد کامل و بالغ هستش و اگر من هم بالغ و صادق بودم، زودتر از اینا حقیقت رو بهش می‌گفتم و احساسمو بیان می‌کردم. اون گفت همون دو سه هفته بعد از آشناییمون می‌تونستم رک و راست نظرمو بگم و وقت جفتمونو نگیرم. ما چند ماه بود که باهم آشنا شده بودیم و راستشو بخوای، فرد چند بار از من خواست که احساسمو نسبت به اون رابطه بگم. اینکه اجازه بدم فکر کنه همه چیز همون طوریه که می‌خواد، برام خیلی ساده‌تر از گفتن احساسات واقعیم بود.»

مردیت مکثی کرد و گفت: «فردای اون شب، دوباره باهم حرف زدیم. چیزی

که بیشتر از همه من رو به هم ریخت، این بود که فرد گفت رفتارم باهاش یه جور بی‌احترامی بوده. اون گفت که اگر چند وقت بعد از آشنا شدنمون بهش می‌گفتم که می‌خوام از هم جدا بشیم ممکن بود ازم ناامید بشه، ولی حداقل نه به عزت‌نفسش آسیب می‌رسوندم و نه پیش خانوادش خجالت‌زده‌اش می‌کردم. اون به من گفت که احساس می‌کنه یه نوجوون مسخره و نادونه که عاشق آدمی شده که دوستش نداره و قرار نیست بهش برسه.»

مردیت در پایان صحبت‌هایش گفت: «گمونم حق با فردّه. شاید عاشقش نبودم، اما به عنوان یک انسان ازش خوشم می‌ومد و هیچ وقت دلم نمی‌خواست غرورش رو جریحه‌دار کنم و قلبش رو بشکنم. نسبت به خودم احساس خیلی بدی دارم و از روشی که توی این رابطه استفاده کردم واقعاً متنفرم.»

مردیت طی تجربه‌ای که با فرد داشت، درس مهمی را در مورد زندگی آموخت، اگرچه هم او و هم فرد بهای روان‌شناختی سنگینی را بابت آن پرداختند.

دانستن اینکه چه زمانی باید رابطه را ترک کنید

به عنوان یک قانون کلی، افراد راضی‌کننده در مورد احتمال اینکه یک مشکل خاص به درگیری و اختلاف خشونت‌آمیزی تبدیل شود یا بحران عاطفی مخربی را به وجود بیاورد، اغراق و بزرگنمایی می‌کنند. درست مثل مردیت که در مورد فرد اشتباه فکر می‌کرد، احتمالاً شما نیز باور دارید که دیگران به نظرات شما واکنش منفی نشان خواهند داد، مگر اینکه از تمام "قوانین" مربوط به راضی کردن دیگران که خودتان برای خودتان وضع کرده‌اید، پیروی کنید.

به عنوان مثال، بسیاری از افراد راضی‌کننده از پس فرستادن غذایی که سفارش داده‌اند به رستوران خودداری می‌کنند، حتی اگر غذا به طرز وحشتناکی بد و غیرقابل قبول باشد. علت این توداری و شکایت نکردن چیست؟ دلیلش این است که افراد راضی‌کننده نمی‌خواهند گارسن یا رئیس رستوران را عصبانی کنند! یا اینکه نمی‌خواهند به احساسات آشپز آن غذا لطمه‌ای وارد کنند!

این ترس از آسیب رساندن به احساسات فردی دیگر و یا برانگیختن خشم در او و تأیید نشدن از سوی او، الگوهای اجتنابی بیماری راضی کردن دیگران در وجود شما را برمی‌انگیزند. این توقع ناهنجار و اغراق‌آمیز که دیگران لزوماً واکنش خشونت‌آمیز، احساسی و یا پرخاشگرانه‌ای به نظرات شما نشان خواهند داد، دلیل

اصلی "نه" نگفتن، دفاع نکردن از حق و حقوق خود، توجه نکردن به نیازهای خود و نشان ندادن رفتارهای جسورانه و مناسب در وجود شماست. اساساً، شما پیش‌بینی می‌کنید که اگر دیگران را راضی نکنید، آنها از دست‌تان عصبانی خواهند شد، شما را طرد خواهند کرد، شما را تأیید نخواهند کرد و تنهای‌تان خواهند گذاشت. سپس بر اساس پیش‌بینی خودتان، به سمت "درب سفید" می‌دوید تا از بروز احساسات منفی که از آنها واهمه دارید، جلوگیری کنید. زمانی که کوچک‌ترین نشانه‌ای از خشم، کینه یا احساسات منفی پدیدار شود، به طور خودکار به راهکارهای اجتنابی و راضی‌کننده خودتان متوسل می‌شوید. اما با قسر در رفتن از اکثر درگیری‌ها، به ندرت فرصت آزمایش کردن میزان صحت و دقت پیش‌بینی‌های‌تان و یا یادگیری شیوه‌های مناسب مدیریت کردن احساسات منفی را به خودتان می‌دهید.

روانشناسان این ارتباط غلط و ناهنجار بین افکار و احساسات که در ذهن فرد راضی‌کننده شکل می‌گیرد را "استدلال عاطفی"^۱ می‌نامند. ترس از خشم و کینه دیگران باعث می‌شود طوری رفتار کنید که انگار آن خشم و کینه واقعاً اتفاق افتاده است. بدین طریق، تمام رفتارهای ناهنجار و راضی‌کننده‌ای که برای خشتی کردن خشم دیگران استفاده می‌کنید، به خصوص زمانی که در واقعیت هیچ خشونت‌ی از آنها سر نزده است را توجیه می‌کنید.

مردیت، شکل خاصی از استدلال عاطفی را به تصویر کشید که در بین افراد راضی‌کننده بسیار رایج است. این حالت مربوط به موقعیت‌هایی است که ممکن است در آنها احساس کنید وارد رابطه‌ای شده‌اید که از آن راضی نیستید و علاقه‌ای به ادامه آن ندارید. در چنین شرایطی با اینکه خیلی مشتاق هستید که به این رابطه پایان بدهید، شهادت انجام آن را پیدا نمی‌کنید. در شکل کلاسیک و قدیمی بیماری راضی کردن دیگران، دلیل شما برای ماندن در آن رابطه این است که نمی‌خواهید به احساسات طرف مقابل‌تان لطمه‌ای وارد کنید.

با این وجود اگر انگیزه خود از این کار را با دید عمیق‌تری بنگرید، خواهید دید که در پس عدم تمایل شما به لطمه وارد کردن به احساسات طرف مقابل‌تان، نوعی ترس از وقوع درگیری نهفته است. ترس پنهان شما این است که اگر این

رابطه را تمام کنید، ممکن است طرف مقابل‌تان عصبانی شود؛ نه اینکه فقط احساساتش لطمه ببیند. بعد، ممکن است همان درگیری که از آن وحشت داشتید، واقعاً رخ بدهد.

این نفرت و انزجار خاصی که افراد راضی‌کننده از "پایان دادن به رابطه" دارند، در روابط جدی عاشقانه و رمانتیک آنها بسیار رایج است. هرچند، مثال‌هایی از دوستی‌های معمولی و غیرجدی را هم دیده‌ام که این پدیده در آنها رخ داده است.

در این موقعیت‌ها، فردی خاطی که قرار است توسط فرد راضی‌کننده طرد و رها شود، ممکن است بارها و بارها آن فرد راضی‌کننده را آزار داده باشد. با این حال، فرد راضی‌کننده رابطه را به پایان نمی‌رساند حتی اگر عواطف و احساساتش به شدت لطمه دیده باشد. دلیل او برای ماندن در این رابطه این است که نمی‌خواهد به احساسات و عواطف دوستی که بارها به او آسیب رسانده است، لطمه‌ای وارد شود!

نوع دیگری از این نفرت و انزجار، در محل کار به چشم می‌خورد. در این حالت نیز ممکن است فرد راضی‌کننده دلایل بسیار خوبی برای رها کردن شغلش داشته باشد، ازجمله: بدرفتاری‌های گاه و بیگاه، فضای عذاب‌آور و یا استعمار شدن و بهره‌کشی از او توسط مافوقش. با این حال، این کارمند راضی‌کننده برای جلوگیری از عصبانی شدن مافوقش، تأیید نشدن از سوی او و "لطمه" زدن به مافوقش و دریافت کردن واکنش نامناسبی از او، در آن شغل می‌ماند و شهامت کافی برای استعفا دادن را پیدا نمی‌کند.

شکل یک رابطه از هر نوعی که باشد، این نوع اجتناب کردن فرد راضی‌کننده را در دامی که خودش پهن کرده است نگه می‌دارد و ممکن است او بهای سنگینی به اندازه یک عمر زندگی را بپردازد، چون فرصت یافتن یک همسر رمانتیک‌تر و مناسب‌تر و یا دوست یا مافوق بهتر را از خودش دریغ می‌کند.

همان طور که ماجرای غم‌انگیز مردیت نشان می‌دهد، تأثیر منفی این رفتار اجتنابی متوجه هر دو طرف رابطه است. مردیت با ماندن در آن رابطه برای محافظت کردن از احساسات و عواطف فرد نه تنها باعث شد چیزی که مردیت از آن می‌ترسید رخ بدهد (لطمه زدن به احساسات فرد و عصبانی شدن او)، بلکه به خودش هم آسیب زد.

تعدیل احساسات: کلمات واقعاً می‌توانند به شما آسیب برسانند

- سعی نکنید رابطه‌های‌تان را در برابر "خشم" ایمن کنید. ساختن رابطه‌ای امن و قابل اعتماد که در آن خشم هر دو طرف می‌تواند به شکلی مناسب و به دور از ترس ابراز شود، ایده بسیار بهتری است.
- ماندن در یک رابطه به مدت طولانی فقط به این دلیل که نمی‌خواهید احساسات طرف مقابل‌تان لطمه ببیند، باعث از بین رفتن احترام هر دوی شما می‌شود.
- شما باید حتماً انگیزه‌ها و نیت خودتان را بررسی کنید، احساساتی که دارید را با دقت بشناسید و آنها را بیان کنید، به خصوص زمانی که این احساسات شما بر فردی که به شما نزدیک و یا با شما صمیمی است، تأثیر می‌گذارد. آیا واقعاً سعی دارید که از احساسات طرف مقابل‌تان محافظت کنید؟ یا اینکه در حال اجتناب کردن از احتمال وقوع یک درگیری خشونت‌آمیز هستید که احساس می‌کنید توانایی مدیریت کردن آن را ندارید؟
- اگر واقعاً نگران مهربان بودن خودتان با دیگران هستید، مسئولیت کارها، نیت و احساسات‌تان را برعهده بگیرید. در مورد نحوه رفتارتان با دیگران، تصمیمات درستی بگیرید.
- کلمات واقعاً "می‌توانند" به شما آسیب برسانند. دست انداختن دیگران عمل "خشونت‌آمیزی" است و اینکه صداقت کامل را به عنوان ظاهری مبدل برای خشم و خشونت در نظر بگیریم، نه از لحاظ اخلاقی و نه از لحاظ روان‌شناسی اصلاً موجه و قابل قبول نیست.

در این کتاب، ما به شما خواهیم آموخت که چگونه درگیری را به یک فرصت برای رشد و تغییر تبدیل کنید.

ما به شما خواهیم آموخت که چگونه درگیری را به یک فرصت برای رشد و تغییر تبدیل کنید.

ما به شما خواهیم آموخت که چگونه درگیری را به یک فرصت برای رشد و تغییر تبدیل کنید.

ما به شما خواهیم آموخت که چگونه درگیری را به یک فرصت برای رشد و تغییر تبدیل کنید.

ما به شما خواهیم آموخت که چگونه درگیری را به یک فرصت برای رشد و تغییر تبدیل کنید.

ما به شما خواهیم آموخت که چگونه درگیری را به یک فرصت برای رشد و تغییر تبدیل کنید.

ما به شما خواهیم آموخت که چگونه درگیری را به یک فرصت برای رشد و تغییر تبدیل کنید.

ما به شما خواهیم آموخت که چگونه درگیری را به یک فرصت برای رشد و تغییر تبدیل کنید.

فصل چهاردهم

در اجتناب از ایجاد درگیری و اختلاف، تا چه حد پیش می‌روید؟

اکثر افراد راضی‌کننده به این باور غلط و ناهنجار می‌چسبند که "تمام درگیری‌ها و مشاجره‌ها مخرب و ویرانگر هستند". به همین دلیل، به قدری در اجتناب از درگیری ماهر هستید که حتی به نظر می‌رسد بوی درگیری و دعوا را استشمام می‌کنید و نشانه‌های وقوع آن را تشخیص می‌دهید. احتمالاً شما با این عقیده که درگیری می‌تواند هدف و نتیجه مفید و سازنده‌ای داشته باشد، بیگانه هستید. از نظر شما همه درگیری‌ها و مشاجره‌ها وحشتناک و خطرناک هستند و تلاش می‌کنید به هر قیمتی که شده از وقوع آنها جلوگیری کنید.

این تصور که درگیری "می‌تواند" هدف سازنده و مفیدی را در یک رابطه به دنبال داشته باشد، ممکن است از نظر شما متناقض و نشدنی به نظر بیاید.

برخلاف تصور شما، زوج‌های شاد و خوشبخت از لحاظ وقوع یا عدم وقوع درگیری، تفاوت زیادی با زوج‌های ناموفق ندارند. به بیان دیگر، در تمام روابط موفق و ناموفق درگیری و اختلاف پیش می‌آید.

تفاوت اصلی بین روابط موفق و ناموفق، "شیوه" این زوج‌ها در مدیریت کردن این درگیری‌هاست. اگر بخواهم این موضوع را به شکل یک قانون کلی بیان کنم، زوج‌های خوشبخت و موفق درگیری‌های خود را حل و فصل می‌کنند، اما زوج‌های ناموفق این کار را انجام نمی‌دهند. در نتیجه، زوج‌های ناموفق در مورد

یک موضوع مشخص بارها و بارها مشاجره می‌کنند. زوج‌های موفق، از وقوع درگیری و اختلاف برای ارتقاء درک متقابل بین خود و بهره بردن از ویژگی‌های مثبت رابطه‌شان استفاده می‌کنند، در حالی که زوج‌های ناموفق درگیری را رقابت بر سر قدرت می‌دانند که قرار است در آن فقط یک نفر پیروز شود و دیگری بازنده باشد.

زوج‌های موفق، درگیری‌ها و مشاجره‌ها را به "شیوه مفید و سازنده‌ای" مدیریت می‌کنند تا اهداف و نیازهای رابطه را ارتقاء بدهند و بهبود ببخشند. زوج‌های ناموفق، پیوندی که بین آنها وجود دارد را سست و دچار اضمحلال گسستگی می‌کنند، چون با درگیری ناسالم و ناهنجار خود اثرات "مخرب" و ویرانگری را بر رابطه می‌گذارند.

اکنون به بررسی نوع رایج و متداولی از درگیری می‌پردازیم که ممکن است در یک شب تعطیلی رخ بدهد، آن هم زمانی که یک زوج می‌خواهند آماده شوند و برای گردش بیرون بروند. این درگیری، بر سر سلايق طرفین است چون خانم به غذای چینی علاقه دارد، اما شوهرش دوست دارد پاستا بخورد. علاوه بر این، مرد ترجیح می‌دهد فیلم اکشن - تخیلی ببیند، اما خانم عاشق فیلم‌های رمانتیک - کمدی است.

کاملاً مشخص است که انتخاب‌ها و سلايق این زوج از همان ابتدای گردش باهم متضاد هستند. با این حال، آرام کردن اوضاع و حل و فصل کردن تفاوت‌های‌شان بدون خشونت و درگیری، کاملاً برای آنها ممکن و شدنی است. می‌توانند شیر یا خط بیندازند و یک نفر از آنها برنده شود که تعیین کند یا شام به سلیقه او باشد یا فیلم؛ مورد دیگر را نیز طرف مقابل به سلیقه خودش انتخاب کند. یا اینکه می‌توانند دو بار شیر یا خط بیندازند، یک بار برای انتخاب رستوران و یک بار هم برای انتخاب کردن فیلم.

به جای این کار، خانم می‌تواند سلیقه خودش را نادیده بگیرد چون مایل است شوهرش را خوشحال کند. یا اینکه مرد می‌تواند انتخاب‌ها را کامل به همسرش بسپارد تا مرد خوبی به نظر برسد. سرانجام، می‌توانند باهم به توافق برسند که با سلیقه هیچ‌کدام‌شان موافقت نکنند و راه‌حل دیگری را برای مصالحه در پیش بگیرند: می‌توانند همبرگر بخورند و یک فیلم جنایی - ترسناک تماشا کنند تا فقط باهم باشند و خوش بگذرانند.

اکنون زوج دیگری را در نظر بگیرید که با همین درگیری در زمینه شام و فیلم مواجه می‌شوند. این زوج به جای یافتن یک راهکار مشارکتی، اجازه می‌دهند که درگیری‌شان به مشاجره و دعوی خشونت‌آمیز و سرانجام به یک دعوی شدید و ویرانگر تبدیل شود. گفتگوی بین این زوج، چیزی شبیه به این خواهد بود:

خانم: ما همیشه می‌ریم جایی که تو می‌خوای و فیلمی که تو دوست داری و خیلی هم مسخره است رو می‌بینیم. من شب و روز برات آشپزی می‌کنم، اما الان نمی‌داری رستوران رو من انتخاب کنم. اگه واقعاً دوستم داشتی، سعی می‌کردی هرچند وقت یک بار خوشحالم کنی.

شوهر: ای بابا، یه کم بهم استراحت بده. تو کنترل‌گرترین آدمی هستی که تو زندگیم دیدم. می‌خوای واسه همه اعضای خونه رئیس‌بازی درباری، اما من اجازه نمی‌دم کنترل کنم! اگر به جای اینکه من رو فقط "عابر بانک" بدونی یه کم به احساسات من به عنوان یه مرد اهمیت می‌دادی، کوتاه می‌اومدی و باهام می‌ومدی سینما تا فیلم مورد علاقمو ببینیم. ترجیح می‌دم خونه بمونم، تا اینکه بخوام با تو یه فیلم مسخره ببینم. یعنی اگه می‌خوای پافشاری کنی که همه چی باب میل تو باشه، بهتره اصلاً از خیر بیرون رفتن بگذریم!

و این داستان ادامه پیدا می‌کند. این دو زوج هنگام مواجهه با حقایق و تفاوت‌های خاص، شیوه‌های متفاوتی را در مدیریت کردن درگیری در پیش گرفتند. زوج دوم به احتمال زیاد اصلاً به توافق نخواهند رسید و سرانجام مجبور به خانه ماندن و خشمگین بودن می‌شوند. دلیل این حالت، این است که دعوی زوج دوم واقعاً بر سر فیلم و رستوران نیست. دعوی این دو نفر بر سر قدرت و کنترل است. همان طور که می‌بینید، این درگیری، کشمکش‌ها و تنش‌های نهفته و عمیقی در رابطه آنها را به تصویر می‌کشد. مقایسه ماجرای این دو زوج به دو دلیل مفید است. اول اینکه، این مقایسه نشان می‌دهد که وقوع درگیری لزوماً مقدمه‌ای برای ایجاد دعوا و مشاجره خشونت‌آمیز نیست. دوم اینکه، این مقایسه نشان می‌دهد که یک درگیری چقدر سریع می‌تواند تبدیل به قلمرویی خطرناک شود، به خصوص زمانی که شیوه‌های مخربی در آن به کار گرفته شوند.

زوج اول، درگیری را به شیوه‌ای دوستانه و مشارکتی حل و فصل می‌کنند و به تفاهم رسیدن، خوشحال کردن یکدیگر و پیشگیری کردن از وقوع مشاجره احتمالی که باعث کاهش یافتن کیفیت حس خوب باهم بودن آنها می‌شود را در

اولویت قرار می‌دهند.

زوج دوم، رویکرد شکست محض یا پیروزی محض را در مواجهه با این مشکل در پیش می‌گیرند. درگیری آنها بر سر اینکه چه غذایی بخورند یا چه فیلمی ببینند، می‌تواند خیلی سریع تبدیل به دعوا بر سر قدرت، متهم کردن یکدیگر، تهدید کردن و زورگویی شود.

شاید باور کردنش سخت باشد که یک زوج متأهل ممکن است بر سر موضوعات عادی و پیش پا افتاده‌ای مثل انتخاب رستوران یا فیلم باهم دعوای شدیدی بکنند. با این حال اگر تجربه بودن در رابطه‌ای ناهنجار را داشته‌اید یا شاهد چنین رابطه‌ای در نزدیکان خود بوده‌اید، حتماً نمونه‌ای از مشاجره زوج دوم را در آنها دیده‌اید و شاید حتی تعداد وقوع این درگیری‌های ناهنجار در چنین رابطه‌ای، بیشتر از تعداد دفعات وقوع بحث و درگیری سالم زوج اول باشد.

مزایای درگیری مفید و سازنده

مدیریت کردن مناسب و صحیح درگیری می‌تواند بسیار مفید و سازنده باشد. به عنوان مثال زمانی که بین طرفین یک رابطه درگیری رخ می‌دهد، آنها می‌توانند با صحبت کردن در مورد موضوع این درگیری و یا علت ناراحتی و نارضایتی خود، درک متقابل خود در رابطه را ارتقاء دهند.

هنگامی که درگیری در جهت یافتن "راه‌حل" پیش می‌رود، توافقات جدیدی در مورد چیزهایی که در آینده برای آن دو نفر قابل قبول یا غیرقابل قبول خواهند بود، انجام می‌گیرد. در درگیری مفید و سازنده، طرفین درگیری از موضع‌گیری‌های برنده / بازنده فاصله می‌گیرند تا به راهکارهایی میانه‌رو و متعادل‌کننده که نیازها و خواسته‌های هر دوی آنها را برآورده کنند، دست پیدا کنند. هنگامی که درگیری به شیوه "مؤثری" حل و فصل شود، احتمال اینکه طرفین آن رابطه بعدها مجدداً در مورد آن موضوع مشخص به مشکل برخوردند یا اختلاف نظر پیدا کنند، بسیار کم خواهد بود.

درگیری مفید و سازنده می‌تواند فرصتی برای تثبیت کردن مجدد احساسات مثبت و تعهدات طرفین باشد. درگیری مفید و سازنده، اجازه نمی‌دهد که کسی آسیب روحی و عاطفی ببیند و پیوند و ارتباط بین طرفین را سست و از هم گسسته نمی‌کند.

این شیوه مناسب و صحیح مدیریت کردن درگیری، باعث افزایش حس اعتماد، امنیت، و میزان احترام افراد به رابطه، یکدیگر و خودشان می‌شود. هنگامی که دو یا چند نفر باهم به توافق می‌رسند که از اصول مدیریت کردن مفید و سازنده درگیری پیروی کنند و شدت یافتن خشم خود را کنترل کنند، زمینه امن و مناسبی برای مطرح کردن تفاوت‌ها و بحث و گفتگو در مورد مشکلات تکراری خود را فراهم می‌کنند. بدین طریق، این افراد می‌توانند دائم کیفیت رابطه خود را به وسیله حل کردن مشکلات و برطرف کردن نیازهای یکدیگر ارتقاء دهند. در نتیجه، این دستاوردها باعث ایجاد صمیمیت، رضایت عاطفی و شادی و خوشبختی بیشتر در رابطه می‌شود. وقتی درگیری می‌تواند چنین موهبت‌هایی را به ارمغان بیاورد، چرا افراد مبتلا به راضی کردن دیگران درگیری را ترسناک و خطرناک می‌دانند؟ چرا آنها مایلند هر کاری انجام بدهند تا از مواجه شدن با درگیری و اختلاف خودداری کنند؟

بهای سنگین اجتناب از درگیری

وقتی فردی به من می‌گوید که او و همسرش هرگز دعوا نمی‌کنند و اختلاف‌نظر پیدا نمی‌کنند، شک می‌کنم و نگران می‌شوم. اجتناب از درگیری، یک نقطه‌قوت روان‌شناختی محسوب نمی‌شود که به آن افتخار کنیم. برعکس، این حالت نشانه‌ای نگران‌کننده از ناهنجار بودن رابطه‌ای است که در آن صمیمیت وجود ندارد و بین طرفین آن صداقت، احساس راحتی و اعتماد به چشم نمی‌خورد.

در هر گونه رابطه‌ای چه شخصی و چه کاری، وقوع درگیری و اختلاف امری اجتناب‌ناپذیر است. این بدان معنا نیست که حتماً دعوا و مشاجره علنی و شدیدی در این روابط رخ می‌دهد، بلکه منظور این است که اختلاف‌نظرها، سلاقی، سبک زندگی متفاوت و یا میزان علاقه افراد دیر یا زود خودشان را نشان خواهند داد. نحوه ابراز کردن این تفاوت‌ها و اینکه آیا به شکل مؤثری حل و فصل می‌شوند یا خیر، تعیین می‌کنند که درگیری مربوطه مفید باشد و یا مخرب.

اجتناب از درگیری به وسیله راضی کردن دیگران و یا سایر روش‌ها، باعث ناپدید شدن آن درگیری نمی‌شود. در واقع اجتناب از درگیری به معنای تلاش‌هایی است که با هدف سرکوب کردن گفتگوهای مربوط به یک درگیری

انجام می‌شوند. به هرحال علی‌رغم تلاش‌هایی که فرد برای جلوگیری از آن انجام می‌دهد، درگیری به وقوع می‌پیوندد.

درگیری را به شکل یک فیل مجسم کنید که وسط اتاق نشیمن شما ایستاده است. می‌توانید با رد شدن از کنار فیل، به راحتی آن را نادیده بگیرید. می‌توانید از صحبت کردن در مورد آن خودداری کنید، اما به هرحال آن فیل همان‌جا ایستاده است. شما خوب می‌دانید که آن فیل آنجاست، خود او هم می‌داند.

وقتی درگیری‌ها حل و فصل نشوند، دائماً تکرار می‌شوند و می‌توانند به میزان فزاینده‌ای خسته‌کننده شوند و به رابطه آسیب برسانند. در اغلب موارد، این درگیری‌ها تبدیل به دعاواها و مشاجراتی شدید بر سر قدرت می‌شوند، درست مثل زوج دومی که در مثال فوق دیدیم.

◀ اگر در هیچ درگیری مشارکت و تعامل نداشته باشید، فرصت بسیار کمی را برای حل و فصل کردن مسائل و مشکلات خود در اختیار خواهید داشت.

احساسات منفی و بدی که مشکلات حل نشده در شما و رابطه ایجاد می‌کنند، به شکل نامحسوس و مخربی در تمام رابطه‌تان ریشه می‌دوانند. سرانجام، رابطه شما که تحت فشار مشکلات تکراری و حل نشده قرار دارد، به احتمال قوی به پایان می‌رسد... بدجوری هم به پایان می‌رسد.

حتماً معتقدید که کارهای راضی‌کننده شما به شکل مؤثری از وقوع اکثر درگیری‌ها یا همه آنها جلوگیری می‌کنند. شاید این روش از شما در برابر وقوع درگیری مخرب و اختلافات خشونت‌آمیز محافظت کند، اما در عین حال فرصت یاد گرفتن شیوه‌های حل و فصل کردن درگیری از طریق تعامل و گفتگو را از شما دریغ می‌کند و اجازه نمی‌دهد که از مزایای "درگیری مفید و سازنده" و حل و فصل شدن آن بهره‌مند شوید.

این حالت مثل این است که از ترس حادثه، هیچ وقت سوار قطار نشوید و یا از ترس سقوط کردن، از سفر کردن با هواپیما خودداری کنید. این روش‌های اجتنابی شاید وحشت شما را کاهش بدهند، اما در عین حال باعث می‌شوند در یک جا ثابت و بی‌حرکت بمانید و فرصت‌های شما برای سفر کردن و رفتن به جاهای دیگر به شدت محدود شوند.

به همین شکل، راضی کردن دیگران نیز ممکن است به شما کمک کند تا از

درگیری‌های مخرب دور بمانید، اما در عین حال باعث بی‌ثمر ماندن رابطه شما و عدم رشد آن می‌شود. اگر می‌خواهید رابطه شما و توانایی‌های‌تان ارتقاء پیدا کنند، باید ترس خود را کنار بگذارید.

شما از راضی کردن دیگران نیت خیر و خوبی دارید، اما این کارتان باعث می‌شود که با مقاومت کردن در برابر هرگونه مشارکت در درگیری، در واقع به افراد و روابطی که برای خدمت کردن به آنها و حفاظت از آنها زحمت فراوانی کشیده‌اید، آسیب برسانید.

درگیری چه طور بالا می‌گیرد؟

در طول بیش از بیست و پنج سالی که در زمینه روان‌شناسی بالینی فعالیت داشته‌ام، اغلب اوقات پدیده‌های جالب و عجیبی را در بین زوج‌هایی مشاهده کردم که برای دریافت کمک در مورد رابطه‌شان به من مراجعه می‌کردند. این اتفاق زمانی رخ می‌دهد که یک زوج سعی می‌کنند درگیری و مباحثه‌ای که در منزل داشته‌اند را مجدداً صحنه‌سازی و مرور کنند.

وقتی این افراد با یکدیگر تعامل برقرار می‌کنند، چرخه درگیری آنها به شکل اجتناب‌ناپذیری بالا می‌گیرد و خشم‌شان این دعوای نمایشی را تبدیل به یک مشاجره شدید و واقعی می‌کند. در یک موقعیت مناسب، مثلاً حدود پنج دقیقه بعد از شروع بحث آنها، من مداخله می‌کنم و سؤالی که بدون هیچ غرضی طراحی کرده‌ام را می‌پرسم: «از اولش چی باعث شروع این جر و بحث شد؟ موضوعی که از اول قصد داشتید در موردش صحبت کنید چی بود؟»

این سؤال، جدال آنها را متوقف می‌کند و آن زوج با شرم و خجالت ابتدا به یکدیگر و بعد به من نگاه می‌کنند. سپس، می‌زنند زیر خنده و هیچ کدام از آنها پاسخ سؤال من را نمی‌دانند. واقعاً چه چیزی باعث این کم حافظه بودن و فراموشی هر دوی آنها در مورد علت درگیری‌شان می‌شود؟

این جواب، با درک و شناخت مکانیزمی مشخص می‌شود که طی آن درگیری بالا می‌گیرد، از کنترل خارج می‌شود و محتوا و موضوع آن تغییر می‌کند. مثال زیر این حالت را به خوبی به تصویر می‌کشد:

مردی به نام جورج به من مراجعه کرد و در ابتدای یکی از جلسات روان‌درمانی گفت که یک هفته تمام از آخرین باری که او و همسرش آلیس به من

مراجعه کرده‌اند، می‌گذرد و از آن زمان تاکنون باهم دعوا دارند. از آنها خواستم که دعوی‌ایشان را در مطب من صحنه‌سازی و اجرا کنند. در ابتدا کمی در مورد انجام این کار تردید داشتند، اما کمی بعد جورج و آلیس هر دوی‌شان حضور من را نادیده گرفتند و شروع به دعوی شدیدی کردند.

دعوی مورد نظر زمانی شروع شده بود که آلیس که وکیل است یک شب دیروقت از سر کار به خانه برگشت و دید جورج ظرف‌های شام را نشسته و آنها را داخل ظرفشویی تلبار کرده است.

آلیس گفت که این کار "واقعاً اعصاب او را به هم می‌ریزد"، چون او هم به اندازه شوهرش کار می‌کند و حتی گاهی ساعات کاری‌اش از او بیشتر می‌شود. او گفت همیشه معتقد است که باید کارهای خانه و مسئولیت نگهداری از بچه‌ها را به طور مساوی تقسیم کنند. او این حرکت جورج که ظرف‌ها را نشسته در ظرفشویی رها کرده بود، مصداق نقض کردن شرط‌های خودش می‌دانست؛ شرط‌هایی که در مورد آن به توافق رسیده بودند.

جورج که قاضی یک دادگاه داخلی بود، با عصبانیت جواب داد که او برای دو فرزندشان و خودش شام درست کرده بود، اما یادش رفته بود که ظرف‌ها را بشوید. او به آلیس گفت: «تو زیادی تند رفتی و شلوغش کردی. من از این کار منظوری نداشتم، فقط یادم رفت اون ظرف‌ای کوفتی رو بشورم.»

آلیس هم در جواب او با جدیت گفت: «ای بابا، کوتاه بیا. یادت رفت؟ نمی‌دونم چرا نمی‌تونم این حرفتو باور کنم. در ضمن، بهم نگو که "تند می‌رم". می‌دونی که این کارت چقدر من رو عصبانی می‌کنه.»

آلیس ادامه داد: «شاید به این خاطر باور نمی‌کنم "یادت رفته ظرف‌ها رو بشوری" که همیشه از این کارا می‌کنی. یه کاری رو نصفه نیمه انجام می‌دی و همون طوری ولش می‌کنی. تو میگی که قبول داری تقسیم کار کنیم، اما تقریباً همیشه تمام کارهای خونه روی دوش من می‌مونه.»

آلیس ادعا کرد: «اینجا بحث مرد یا زن بودن مطرحه. چون من زنم، ازم انتظار داری نقش بیشتر و پررنگ تری توی کارای خونه داشته باشم. تو مخصوصاً ظرف‌ها رو نگه داشتی واسه من، چون می‌دونم تا وقتی ظرف‌ها شسته نشه نمی‌تونم بخوابم و می‌دونستی که چون به این موضوع حساسم، مجبور می‌شم خودم بشورمشون. از نظر من این اصلاً عادلانه نیست. هر دوی ما سخت کار می‌کنیم.

چرا باید مجبور بشم اون همه تمیزکاری کنم؟»
جورج پاسخ داد: «خب، من چرا باید مجبور بشم که غذا بپزم؟ من آشپزی می‌کنم، تو ظرف می‌شوری. مگه این تقسیم کار نیست؟»
آلیس دوباره با لحن عصبانی و طعنه‌آمیز گفت: «می‌دونی عزیزم، تو همیشه بحث و جدل می‌کنی. راستشو بگو، چند روز در هفته آشپزی می‌کنی؟ یه بار؟ خرید خواروبار که با منه، هر شب باید آشپزی کنم و اکثر اوقات هم که تمیزکاری با منه، چون میگی مجبوری بری سر کار. خب منم مجبورم برم سر کار! می‌ترسم اونقدری هم که فکر می‌کنی عدالتخواه و مساوات‌طلب نباشی. تو توی اعماق قلبت معتقدی که حتی اگه یه زن توی دانشگاه هاروارد هم رشته حقوق بخونه، مثل من، بازم جاش توی خونه است. من واقعاً نگران این پیغام و مفهومی هستم که به پسرامون منتقل می‌کنی؛ می‌ترسم بهشون یاد بدی که با این دید با زن زندگیشون رفتار کنن.»

در این لحظه، جورج یکه خورد و گفت: «صبر کن ببینم! وارد این بحثا نشو. من رو به شوهر بد بودن و بعد هم پدر بد بودن متهم نکن. مطمئنم دلت نمی‌خواد عملکردت به عنوان یک همسر و یک مادر رو موشکافی و تجزیه و تحلیل کنم، هان؟ در ضمن، پسرای ما هشت ساله و ده ساله هستن. لازم نیست نگران رفتار اونا با همسراشون باشیم. این کار خیلی بی‌معنی و احمقانه است.»

وقتی بحث به این جا رسید، آلیس خیلی ناراحت شد. اشک در چشمانش حلقه زد و گفت: «چرا این قدر اصرار داری که در مورد پسران احساس گناه کنم؟ تو عین مادرمی! در مورد هر چی که حرف بزنیم، تهنش به این می‌رسه که من مادر خوبی واسه بچه‌هام نیستم. تو یه آشغال بی‌رحمی!»

اینجا بود که من وارد بحث‌شون شدم و پرسیدم: «از اون اول چی باعث شد که این دعوا رو شروع کنید؟» پرسیدن این سؤال، تاکتیک مخصوص من برای مداخله بود. من می‌دانستم چه اتفاقی جرقه این دعوا را زده است، اما می‌دانستم که به احتمال زیاد آنها نقطه آغاز مشاجره‌شان را نمی‌دانند.

جورج و آلیس هردوی‌شان با ناراحتی به فکر فرو رفتند. جورج عصبانی بود و آلیس احساس خشم، اندوه و احساس گناه داشت. در آن لحظه که تقریباً نقطه اوج شدت یافتن خشم و درگیری بود، آنها دچار فراموشی موقت و کوتاه‌مدت علت دعواي‌شان شده بودند. سرانجام، به یاد آوردند که ظرف‌های کثیف و نشسته

شام آن شب باعث شروع دعوی‌شان شده است. نکته‌ای که این مثال نشان می‌دهد این است که درگیری، به شدت یافتن و بالا گرفتن گرایش دارد. دعوی‌ای که جورج و آلیس دوباره به پا کردند نشان می‌دهد که درگیری به محض اینکه آغاز می‌شود، از کنترل خارج می‌شود و به جاهای باریک کشیده می‌شود، تا جایی که طرفین هر لحظه با حرف‌های سردشان یکدیگر را بیشتر مورد حمله قرار می‌دهند.

مراحل درگیری

درگیری‌ها به شکلی قابل پیش‌بینی و طی سه مرحله مجزا که قابل تشخیص و قابل توصیف هستند، بالا می‌گیرند و شدت پیدا می‌کنند. برای اینکه درگیری را به شکل مؤثری مدیریت کنید، باید آن را در مرحله‌ای آرام کنید که مشکل را به بهترین شکل نشان می‌دهد و با آن سازگار است. اجرای جورج و آلیس به شما کمک می‌کند که این موضوع را به وضوح درک کنید و در زندگی خود به کار ببرید.

معمولاً درگیری‌ها از مرحله ۱ شروع می‌شوند: "درگیری در مورد یا بر سر یک رفتار". این مرحله شامل اختلاف‌نظرها و تفاوت‌های طرفین در مورد عمل یا حرف (از نظر روان‌شناسان، صحبت کردن نوعی رفتار به شمار می‌رود) خاصی است که از فرد سر زده است. جورج بعد از اینکه شام درست کرد، ظرف‌های کثیف را نشسته داخل سینک ظرفشویی رها کرد. بعد، آلیس به خانه برگشت، ظرف‌های کثیف را دید و عصبانی و پریشان شد. این حالت، مرحله اول رفتاری اختلاف و درگیری بین این زوج است.

سپس، ممکن است درگیری وارد مرحله ۲ شود: "درگیری در مورد یا بر سر ارزش‌ها، اصول، قوانین و باورهای مشترکی که ماهیت رابطه را تشکیل می‌دهند". این اصول، به معنای واقعی رابطه را کنترل می‌کنند؛ درست مثل قوانین ملی که بر ملت‌ها کنترل دارند یا بر آنها حکومت می‌کنند؛ یا مثل شرکت‌هایی که تحت کنترل شرکت‌های قانون‌گذار دیگری هستند. این اصول، ماهیت انتظارات افراد مبنی بر نوع رفتار دیگران با آنها و همچنین نوع رفتار خود آنها با نزدیکان‌شان و شریک زندگی‌شان را تعیین می‌کنند.

در ماجرای جورج و آلیس به محض اینکه موضوع عدالت و توافق آنها مبنی بر تقسیم کردن کارهای خانه مطرح می‌شود، درگیری‌شان وارد این مرحله می‌شود. این درگیری به این دلیل رخ داده بود که جورج تصور می‌کرد آشپزی کردن او و بعد ظرف شستن آلیس، با قانون تقسیم کار آنها مطابقت دارد. با این وجود، آلیس معتقد بود که جورج او را فریب داده تا ظرف‌ها را بشوید، چون احتمالاً در ذهنش باور دارد که خانم‌ها باید بیشتر از دیگران در کارهای خانه مشارکت داشته باشند.

جورج و آلیس بر سر ارزش‌های مساوات‌طلبانه، نقش‌های جنسیتی، عدالت و تقسیم مسئولیت‌های خانه باهم دعوا می‌کردند. آنها بر سر اصول، قوانین، ارزش‌ها و باورهای مشاجره می‌کردند که در مورد آنها به عنوان یک زوج توافق کرده بودند. این بدان معناست که درگیری آنها وارد مرحله دوم شده بود.

به محض اینکه درگیری حالت شخصی به خود می‌گیرد و اتهاماتی به فرد وارد می‌شود، درگیری به مرحله سوم می‌رسد که جدی‌ترین مرحله آن است: "درگیری و مشاجره در مورد یا بر سر شخصیت، وضعیت روحی - فکری، احساسات، نیت و انگیزه فرد." در این مرحله، درگیری در مورد برداشت‌ها و صحبت‌های یک فرد راجع به ویژگی‌های شخصیتی، احساسات، وضعیت روحی - فکری و نیت طرف مقابل او است. درگیری و دعوا، در مرحله سوم در آسیب‌زاترین حالت خود قرار می‌گیرد.

جورج، احساسات آلیس را با عبارت "تند رفتن و شلوغ کردن" توصیف می‌کند و این مفهوم را القا می‌کند که او بیش از حد احساساتی است (راستی، این اتفاق در مرحله سوم درگیری‌های بین زن و شوهرها خیلی رایج است). آلیس نیز در واکنش به این رفتار جورج، درستکاری و صداقت او را زیر سؤال می‌برد و با اینکه جورج یک قاضی است، عدالت‌خواهی و انصاف او را دروغین می‌نامد. آلیس برای این کار، این مفهوم را القا می‌کند که جورج آدم ریاکار و متظاهری است.

وقتی این دو نفر نقش پدری و مادری خود برای فرزندان‌شان را زیر سؤال می‌برند، درگیری واقعاً بالا می‌گیرد و به جاهای باریک کشیده می‌شود. آلیس، جورج را به ایجاد کردن احساس گناه در او درست مثل مادرش، محکوم می‌کند. او ادعا می‌کند که جورج همیشه بحث را به سمت عملکرد او به عنوان یک مادر می‌کشاند.

جورج برای دفاع از خودش، به آلیس اخطار می‌دهد که "وارد آن بحث‌ها نشود" و او را به پدر بد بودن و شوهر بد بودن متهم نکند. آلیس هم با عصبانیت فراوان جورج را یک "آشغال بی‌رحم" صدا می‌زند.

وقتی درگیری به مرحله ۳ می‌رسد، بحث‌ها و موضوعات خیلی شخصی می‌شوند. بین این مرحله از درگیری و درگیری مفید و سازنده، تفاوت‌های زیادی وجود دارد. این دو نوع درگیری متفاوت، می‌توانند تأثیر بسزایی در سلامت و استحکام رابطه داشته باشند.

درگیری مفید و سازنده، از زن و شوهر در برابر زیر سؤال بردن عشق، وفاداری و یا تعهد ضروری آنها به رابطه، محافظت می‌کند. در این نوع درگیری، احترام متقابل بین طرفین رابطه تثبیت می‌شود و ارزش‌های بنیادی و مهمی که این زوج را به هم پیوند داده‌اند زیر سؤال نمی‌روند؛ بنابراین بحث و درگیری موجب مسموم شدن رابطه زناشویی آنها نمی‌شود.

اما در درگیری‌های مخرب و آسیب‌زا، سوالات سمی و خطرناکی در مورد متعهد ماندن طرفین به رابطه و یا علاقه‌مند بودن آنها به یکدیگر مطرح می‌شوند. در این حالت حتی احترام، اعتماد و علاقه بنیادی طرفین نیز ممکن است "مورد بحث و سؤال قرار بگیرند". به محض اینکه ابهاماتی در مورد این مسائل پایه‌ای و بنیادی رابطه مطرح می‌شوند، رابطه آسیب می‌بیند. درگیری مخرب، به سرعت و به شکل خطرناکی اوج می‌گیرد و از نقطه آغازش به تهمت زدن‌های متقابل، سرزنش کردن، تهدید کردن و زورگویی می‌رسد.

زوج‌هایی که بحث‌ها و درگیری‌های خود را به شیوه‌ای مفید و سازنده مدیریت می‌کنند، ارتباط بنیادی خود را یا به طور آشکار و مستقیم و یا به طور غیرمستقیم تثبیت می‌کنند (یعنی این کار را با زیر سؤال نبردن ارزش‌های بنیادی رابطه‌شان انجام می‌دهند). در نتیجه، درگیری‌های چنین زوجی در مرزها و چارچوب مشخصی پیش می‌روند و این دو نفر در زمینه بیان کردن نارضایتی‌ها و یا حتی ابراز کردن خشم زودگذر خود احساس راحتی و امنیت می‌کنند. فرایند به توافق رسیدن در مورد قوانین رفتاری، مثل این قانون که چه کسی ظرف بشوید یا چه طور با اقوام یکدیگر رفتار کنند، واقعاً می‌تواند باعث افزایش صمیمیت در رابطه و درک عمیق زن و مرد از یکدیگر شود.

در اکثر مواقع، مدیریت مفید و سازنده درگیری در مرحله ۲ اتفاق می‌افتد. این بدان معناست که در این مرحله، زوج در زمینه قوانین رابطه خود، توافقات جدیدی را انجام می‌دهند. توافقات قدیمی می‌توانند اصلاح شوند و مشخص‌تر و توأم با تأکید بیشتری اعمال شوند؛ اتفاقی که در مورد جورج و آلیس هم افتاد. اغلب اوقات توافقاتی که در مرحله ۲ انجام می‌شوند، احتمال وقوع درگیری در آینده را کاهش می‌دهند، چون توافقات جدید آنها در مورد قوانین رابطه می‌توانند خیلی از مشکلات احتمالی آن دو نفر را حل کنند.

مشکل اساسی جورج و آلیس، در مورد تقسیم مساوی کارها و مسئولیت‌های خانه بود. سرانجام، این زوج شیوه "نویتی" را در پیش گرفتند و آن را راهکار مشکل خود دانستند. از روزهای دوشنبه تا پنج‌شنبه، این دو نفر هرکدام مسئولیت آشپزی کردن و تمیزکاری را به مدت دو روز در هفته برعهده می‌گرفت. از جمعه تا یکشنبه نیز بیرون از خانه غذا می‌خوردند تا هیچ‌کدام از آنها مجبور به آشپزی کردن و ظرف شستن نباشند. این توافق به آنها کمک کرد تا از بروز درگیری‌های بعدی در مورد وظیفه ظرف شستن یا سایر کارهای خانه، جلوگیری کنند.

بدیهی است که آلیس و جورج چند مشکل دیگر نیز داشتند که علاوه بر مسئله کارهای خانه، رابطه آنها را دچار دردسر و ناآرامی می‌کرد. موضوع کارهای خانه، حکم عامل محرکی را داشت که خشم‌های دیگری را نیز برمی‌انگیخت. زمانی که این عامل محرک از میان برداشته شد، آلیس به خاطر منصفانه بودن راه‌حل مشکل‌شان خیلی راضی و خشنود بود و از نظر او جورج دوباره می‌توانست رفتاری عادلانه و منطقی داشته باشد.

جورج و آلیس، باید توافقاتی را نیز در مورد مشاجره عادلانه انجام می‌دادند. آنها متوجه شدند که رهنمون‌ها و اصول درگیری مفید و سازنده چه چیزهایی هستند و با به کار بردن آنها پی بردند که مدیریت کردن اختلاف‌نظرهای‌شان آن قدرها هم سخت نیست و لزوماً به رابطه‌شان آسیب نمی‌زند.

نحوه مدیریت کردن درگیری به شیوه‌ای مفید و سازنده

مشخص است که "محتوا یا موضوع" یک اختلاف‌نظر، احتمال یا عدم احتمال بروز احساسات خشونت‌آمیز و یا شدت یافتن درگیری را تعیین می‌کند. وقتی یک زوج در مورد تعهد داشتن یا نداشتن به یکدیگر و نک همسری باهم اختلاف‌نظر

دارند، احتمال وقوع درگیری احساسی یا خشونت‌آمیز بین آنها زیاد است. اگر یک درگیری مربوط به پول باشد، باز هم احتمال خشمگین شدن طرفین و بالا گرفتن درگیری زیاد است. از طرف دیگر اگر درگیری مربوط به انتخاب رستوران باشد، همان طور که قبلاً دیدیم احتمال بالا گرفتن درگیری و بروز خشونت شدید خیلی کمتر است؛ البته احتمال آن صفر هم نیست.

علی‌رغم اهمیت زیادی که موضوع یک اختلاف‌نظر دارد، یک سری فرایندها و شیوه‌های تعامل نیز وجود دارند که تقریباً در تمام درگیری‌ها و درگیری‌های احتمالی رایج هستند؛ از درگیری‌های عادی و پیش‌پا افتاده گرفته تا درگیری‌های جدی.

◀ هر نوع درگیری را می‌شود به شیوه‌ای مفید و سازنده و یا مخرب و ویرانگر مدیریت کرد و این امر بستگی به این دارد که آدم‌ها چه طور با یکدیگر ارتباط برقرار کنند. به همین شکل، هر درگیری با هر موضوعی که باشد، می‌تواند به سطحی شخصی و مخرب برسد و آسیب‌زا شود.

با درک و شناخت تفاوت‌های بین شیوه‌های مفید و مخرب درگیری و کسب آگاهی در مورد اینکه اختلاف‌نظرها چگونه و به چه علت می‌توانند به اوج خشم و خشونت برسند، توانایی شما در مدیریت کردن فرایند درگیری و نتایج آن ارتقاء پیدا خواهد کرد. هرچه بیشتر یاد بگیرید و مهارت‌های بیشتری کسب کنید، در زمینه مدیریت کردن خشم و درگیری حرفه‌ای‌تر می‌شوید، ترس‌های‌تان کمتر می‌شوند و سریع‌تر می‌توانید الگوهای مربوط به بیماری راضی کردن دیگران در وجودتان را درهم بشکنید.

بنابراین، نگاه دقیق‌تری به تفاوت‌های اصلی بین شیوه‌های مفید و شیوه‌های مخرب مدیریت کردن درگیری می‌اندازیم.

اطلاعات بیشتر، در مقابل اطلاعات کمتر

نخستین تفاوت بین درگیری مفید و درگیری مخرب، مربوط به میزان اطلاعاتی است که طی آنها بین دو طرف رابطه رد و بدل می‌شود. در درگیری مفید و سازنده، اطلاعاتی که بین طرفین مبادله می‌شود، بیشتر است و طی آن وقوع اختلاف‌نظر تبدیل به فرصتی برای صحبت کردن در مورد آن می‌شود.

در درگیری مفید و سازنده، اطلاعاتی در مورد احساسات، افکار، ارزش‌ها و یا گرایش‌های فرد بیان و آشکار می‌شوند. در چنین شرایطی، افراد حقایقی را در مورد دوران کودکی خود، ارتباط آنها با والدین‌شان و یا شرایط خانوادگی‌شان افشا می‌کنند.

به عنوان مثال، ممکن است شرکای کاری و شغلی نظرات خود در مورد پیشرفت شرکت و یا ترس‌هایشان از شکست مالی را بیان کنند. ماهیت رابطه طرفین درگیری و یا محتوای صحبت‌های‌شان هرچه که باشد، در یک درگیری مفید و سازنده از طریق بحث و گفتگو اطلاعات زیادی را در اختیار یکدیگر می‌گذارند.

برعکس، درگیری مخرب اطلاعات "بسیار کمی" را به افراد می‌دهد. این بدان معناست که طی یک درگیری مخرب، یکی از طرفین رابطه یا چند تن از آنها از صحبت کردن و یا برقراری ارتباط کلامی خودداری می‌کنند.

این حالت زمانی به وجود می‌آید که یکی از طرفین به شکل یکطرفه از صحبت کردن در مورد مشکل خودداری کند، صحبت کردن در مورد آن را به تعویق بیندازد یا از آن طفره برود، تلفن را روی طرف مقابل قطع کند، فضای درگیری را به طور ناگهانی ترک کند، گفتگوی آنلاین را قطع کند و یا "سکوت" اختیار کند و این حالت سکوت را به بحث تحمیل کند. اگر هرکدام از این شیوه‌ها و یا ترکیبی از آنها را به کار ببرید، به هر حال روش مخرب و غلطی را در پیش گرفته‌اید و میزان اطلاعاتی که در این درگیری آشکار می‌شود بسیار کم خواهد بود.

انعطاف‌پذیر، در مقابل انعطاف‌ناپذیر و سختگیرانه

دومین تفاوت بین این دو نوع درگیری این است که طرفین درگیری مفید و سازنده، رفتار دوستانه و مشارکتی با یکدیگر دارند. آنها در زمینه راهکارهای خود برای حل مشکل، انعطاف‌پذیر هستند و مایلند که گفتگو کنند. همچنین، آماده مصالحه و آشتی کردن هستند و کیفیت و سلامت رابطه را در اولوی بالاتر از اشتیاق خود به برنده شدن در بحث یا به کرسی نشاندن حرف خود به هر قیمتی، قرار می‌دهند.

در یک درگیری مخرب و آسیب‌زا، طرفین موضع خصمانه‌ای را اتخاذ

می‌کنند. آنها یکدیگر را رقا و دشمنانی می‌پندارند که در موقعیت پیروزی محض یا باخت محض قرار دارند و در آن درگیری فقط "یکی" از آنها می‌تواند حرف خودش را به کرسی بنشاند و طرف مقابل موفق به این کار نخواهد شد. در این درگیری، فرد خودش و منافعش را در اولوی بالاتر از منافع رابطه قرار می‌دهد و فقط پیروز شدن در بحث برایش مهم است.

علاوه بر این در درگیری مخرب و آسیب‌زا، طرفین رابطه به قدری خشک و انعطاف‌ناپذیرند که به هیچ وجه کوتاه نمی‌آیند و خیلی سفت و سخت و قاطعانه به موضع دو قطبی خودشان می‌چسبند. این افراد از مصالحه و مذاکره کردن پرهیز می‌کنند.

اعتماد، در مقابل بی‌اعتمادی

در درگیری مفید و سازنده، اعتماد متقابل و صراحت وجود دارد؛ اما در درگیری‌های مخرب و آسیب‌زا، نوعی بی‌اعتمادی متقابل وجود دارد که باعث می‌شود اطلاعات محدودی را به شکل انتخابی و محتاطانه آشکار کنید و همچنان حالت مخفی و سری بودن اطلاعات‌تان و شک و شبهه نسبت به طرف مقابل را در خود حفظ کنید.

دوستانه و صمیمانه، در مقابل مجاب کردن خصمانه

در درگیری‌های مفید و سازنده، هیچ وقت از تهدید استفاده نمی‌شود و به جای زورگویی، فریب دادن و تلاش برای تغییر دادن یکدیگر، طرفین درگیری از متقاعدسازی منطقی، مباحثه و حتی استدلال‌های جالب و جذاب برای تحت تأثیر قرار دادن طرف مقابل خود استفاده می‌کنند. روش‌های غلطی مثل تهدید کردن، زورگویی و فریب دادن طرف مقابل، نشانه‌های مخرب بودن درگیری هستند.

مسئولیت‌پذیری، در مقابل سرزنش کردن

درگیری مفید و سازنده هیچ فضایی را برای آزردن یکدیگر و یا حمله کردن به هم ایجاد نمی‌کند و اجازه نمی‌دهد که طرفین رابطه یکدیگر را سرزنش کنند. همیشه هم لازم نیست علت بروز یک مشکل یا درگیری را مشخص کنید، اما در اکثر مواقع تجزیه و تحلیل کردن علت بروز آنها مفید است و اطلاعات زیادی را

به شما می‌دهد. اگر چنین تجزیه و تحلیلی مفید و ارزشمند به نظر بیاید، تمام طرفین درگیری سعی می‌کنند که تا جای ممکن بی‌طرف و هدفمند باشند تا بتوانند آن تجزیه و تحلیل را انجام بدهند.

◀ هدف اصلی یک درگیری مفید و سازنده، درس گرفتن از این تجربه و پیشگیری از وقوع مجدد این درگیری در آینده است؛ نه اینکه طرفین یکدیگر را سرزنش کنند و فقط روی وقایع گذشته تمرکز کنند.

دومین علت برای جستجوی علت درگیری، افزایش دادن درک متقابل بین طرفین درگیری است. البته، باید جانب احتیاط را هم رعایت کنید و به جای خویشن‌نگری و تأمل کردن، از توجیه و بهانه آوردن استفاده نکنید. در درگیری‌های مفید و سازنده، فردی که در حال صحبت کردن است مسئولیت احساسات، افکار و رفتارهای خود را برعهده می‌گیرد. در درگیری‌های مخرب و آسیب‌زا، بخش اصلی صحبت‌های طرفین را "سرزنش کردن یکدیگر" تشکیل می‌دهد.

مرزهای مشخص، در مقابل مرزهای نامشخص و متغیر

درگیری مفید و سازنده در محدوده و چارچوب مشخص و در زمینه موضوع مشخصی پیش می‌رود و ناگهان وارد مشکلات قدیمی یا قبلی نمی‌شود. به عبارت دیگر، در درگیری مفید طرفین رابطه بحث را به سرزنش‌های مضاعف و مربوط به درگیری‌های قبلی "نمی‌کشانند" و برای تشدید کردن دعوا موضوعات گذشته و حرف‌هایی که قبلاً زده شده‌اند را پیش نمی‌کشند. هر دو طرف رابطه به توافق می‌رسند که "فقط در مورد موضوع مورد بحث صحبت کنند".

تحکیم و تثبیت اصول بنیادی رابطه، در مقابل سست کردن و تضعیف آنها

درگیری مفید و سازنده این فرصت را فراهم نمی‌کند که طرفین رابطه اصول و مفاهیم بنیادی رابطه را وارد بحث کنند و آنها را زیر سؤال ببرند. در یک درگیری زناشویی مفید و سازنده، خانم خانواده نه در مورد میزان تعهد یا وفاداری شوهرش به رابطه ابهاماتی را مطرح می‌کند و نه متقابل و دو طرفه بودن عشق و

احترام بین آنها را مورد سؤال قرار می‌دهد. واژه‌هایی که ماهیت تهدیدآمیز دارند مثل جدایی یا طلاق، هیچ جایی در درگیری‌های زنشویی مفید و سازنده ندارند. به همین شکل، زیر سؤال بردن سایر اصول بنیادی رابطه نیز در درگیری مفید و سازنده ممنوع است. در یک درگیری که بین دو همکار و یا بین مافوق و کارمند او رخ می‌دهد، ابهام داشتن در مورد وفاداری، صداقت، خود را وقف کار کردن و یا ادامه یافتن همکاری آنها ممنوع است، چون درگیری مفید و سازنده این فرضیه را در دل خود دارد که حفظ کردن این رابطه و داشتن آینده در آن، امری خوشایند و مفید است.

در بین دوستان و اعضای خانواده نیز درگیری‌های مفید و سازنده باعث مستحکم‌تر شدن و افزایش ارزش و اعتبار پیوندهای توأم با عشق و وفاداری در بین آنها می‌شود، نه سست شدن پیوندهای بنیادی رابطه.

به محض اینکه پایه و اساس و بنیاد یک رابطه زیر سؤال برود، درگیری مخرب و آسیب‌زا می‌شود. عبارات مخربی که برای آغاز صحبت به کار می‌روند مثل "اگه واقعاً دوستم داشتی فلان کار رو انجام می‌دادی"، "اگه واقعاً دوست خوبی بودی فلان کار رو انجام می‌دادی" و یا "اگر واقعاً این شرکت برات مهم بود، فلان کار رو انجام می‌دادی"، ناگهان بحث را از حالتی که می‌توانست مفید و سازنده باشد، وارد حالت مخرب می‌کنند و آن را به یک دعوای خشونت‌آمیز تبدیل می‌کنند.

یافتن راه‌حل، در مقابل تکرار مشکل

اگر بخواهم به طور خلاصه بگویم، درگیری‌های مفید و سازنده بسیار امن و ثمربخش هستند. طی این درگیری‌ها، توافقات جدید بر اساس درک مقابل عمیق‌تر طرفین رابطه، صورت می‌گیرند. در درگیری مفید و سازنده، برخلاف درگیری مخرب و آسیب‌زا، سرانجام راهکارها و راه‌حل‌های خوب و مؤثری ارائه می‌شوند. طرفین این درگیری، نوعی حس قدرت، غرور و اعتماد به نفس تازه در زمینه حل کردن مشکلات و یافتن راه‌حل‌های مؤثر برای مشکل را در خود احساس می‌کنند. این موضوع باعث می‌شود که دیگر لازم نباشد بعدها مجدداً در مورد همین مشکل بحث و درگیری داشته باشند. طرفین یک درگیری مفید و سازنده، از اینکه حس می‌کنند نشانه‌های رشد فردی و رشد رابطه‌شان و ایجاد تحول در این درگیری به چشم می‌خورند، احساس شادی و لذت پیدا می‌کنند.

برعکس، درگیری‌های مخرب تکرارنشونده، ناامن، آسیب‌زا و بی‌ثمر هستند. در اکثر مواقع، این نوع درگیری‌ها باعث می‌شوند که مشکل حل نشده و ناتمام باقی بماند. عدم وجود صراحت و صداقت در این درگیری‌ها باعث برجای ماندن احساسات ناراحت‌کننده، دلخوری و خشم شدید در وجود طرفین می‌شود. افرادی که درگیری مخربی انجام می‌دهند، به راه‌حل یا توافق مؤثری دست پیدا نمی‌کنند و به احتمال بسیار زیاد، در آینده باز هم در مورد همین مشکلات بحث و درگیری خواهند داشت.

افرادی که به شکل مخربی باهم درگیر می‌شوند، به جای اینکه احساس غرور و اعتماد به نفس پیدا کنند، حس زخم خوردن، اندوه، درماندگی، خشم و به دردنخور بودن به آنها دست می‌دهد.

این افراد احساس می‌کنند که در باتلاق مشکلات حل نشده‌شان اسیر شده‌اند، کاری از دست‌شان برنمی‌آید و گرفتار الگوهای مخربی شامل تحریک خشم، متهم کردن یکدیگر و سرزنش شده‌اند. آنها به جای اینکه به یکدیگر نزدیک‌تر و باهم صمیمی‌تر شوند تا بتوانند طی یک درگیری مفید و سازنده راه‌حلی را برای مشکل خود پیدا کنند، با یکدیگر بیگانه می‌شوند و هر لحظه از هم دورتر می‌شوند.

درگیری مخرب و آسیب‌زا، تجربه منفی و ناخوشایندی است و می‌تواند باعث شود که افراد به خصوص افراد راضی‌کننده، از درگیری اجتناب کنند و از دعوا و مشاجره بترسند. ترس از بروز مشکل و احتمال وقوع درگیری باعث می‌شود که این افراد قادر به بررسی مؤثر مشکلات و اصلاح اشکالات موجود در رابطه نباشند.

ممکن است ترس شما از درگیری و مشاجره، به تجربیات شما در زمینه درگیری‌های مخرب و خشونت‌آمیز در گذشته مربوط باشند. اجتناب کردن دائمی شما از درگیری به وسیله راضی کردن دیگران، باعث شده است که حتی کوچک‌ترین اختلاف‌نظر شما را دچار پریشانی و وحشت کند.

اکنون می‌دانید که قوانین درگیری مفید و سازنده، کاملاً مشخص و قابل تعریف هستند. شما ترس از درگیری را "یاد گرفته‌اید"؛ این ترس طی تجربیاتی طاقت‌فرسا، آموزش غلط و خودآموزی به همراه تفکرات غلطی که بیماری راضی کردن دیگران را در وجودتان تقویت می‌کردند، در شما نهاده شده است.

خبر خوب و امیدبخش این است که اگر ترس خود از درگیری و خشم را "یاد گرفته‌اید"، می‌توانید آن را "از ذهن خود پاک کنید". با غلبه بر ترس خود از طریق یاد گرفتن مهارت‌های مناسب و قاطعانه برای مدیریت کردن درگیری‌ها، می‌توانید خودتان را از بند اسارت عادات طاقت‌فرسا و وسواس‌گونه راضی کردن دیگران و دویدن به صورت خودکار به سوی "درب سفید" که رفتاری اجتنابی است، رها کنید.

طبیعی است که وقتی هر دو طرف درگیری اصول و رهنمون‌های درگیری مفید و سازنده را به خوبی درک کنند، اختلاف خود را به شکل بهتر و مناسب‌تری مدیریت می‌کنند. زمانی که دانش و مهارت‌های موجود در این کتاب را فرا بگیرید، می‌توانید آنها را با عزیزان و نزدیکان خود و کسانی که داشتن درگیری عادلانه و مفید با آنها برای‌تان اهمیت دارد، به اشتراک بگذارید.

حتی اگر شما تنها فردی در درگیری باشید که رفتار مفید و سازنده‌ای از خودش نشان می‌دهد، باز هم بهتر از این است که کلاً از درگیری پرهیز کنید یا استانداردهای خود در مورد درگیری را تا سطح درگیری مخرب پایین بیاورید و به آن تن بدهید.

تعدیل احساسات: غلبه بر ترس از درگیری

در این جا به چند نکته اشاره می‌کنم که باید آنها را به خاطر بسپارید تا هنگام تلاش برای غلبه بر ترس از درگیری و مشاجره، از آنها استفاده کنید:

- در روابط نزدیک و صمیمانه خود، از درگیری و مشاجره مفید نترسید. به جای ترسیدن، به این فکر کنید که گرایش شدید شما به پرهیز و اجتناب از درگیری، نشانه مشکل‌دار بودن رابطه شماست.
- وقوع میزان مشخصی از درگیری بین افراد، اجتناب‌ناپذیر است خصوصاً در روابط نزدیک و صمیمانه.
- شما واقعاً نه می‌توانید از وقوع درگیری جلوگیری کنید و نه می‌توانید روابط خودتان را در برابر درگیری ایمن کنید (یادتان باشد که فیل هنوز وسط اتاق شماست!) البته، می‌توانید به جای اجتناب و جلوگیری از وقوع درگیری، چرخه شدت یافتن درگیری پیش از رسیدن آن به سطوح شدید و آسیب‌زا را بشناسید و اجازه ندهید که درگیری به آن سطوح برسد. با

- "حل و فصل کردن" درگیری به شیوه‌ای مؤثر، از تکرار شدن آن درگیری بر سر همان موضوع در آینده، جلوگیری خواهید کرد.
- شما به عنوان یک فرد راضی‌کننده یاد گرفته‌اید که از خشم، دعوا و درگیری بترسید، اما می‌توانید این ترس‌ها را از ذهن خود پاک کنید و شیوه‌هایی مؤثر برای مدیریت کردن خشم و حل و فصل کردن درگیری را بیاموزید.
 - ترس شما از خشم و درگیری باعث می‌شود در مورد احتمال عصبانی شدن دیگران از دست خودتان و احتمال وقوع درگیری به هنگام بیان کردن خشم‌تان، اغراق و بزرگنمایی کنید؛ حتی اگر بخواهید خشم‌تان را به شیوه مناسبی بیان کنید. این حالت نوعی "استدلال عاطفی" است، یعنی چون "احساس می‌کنید" که یک کار امکان دارد درست باشد آن را انجام می‌دهید، طوری که انگار این حس شما یک واقعیت محض است.

فصل پانزدهم

کام‌های کوچک، تغییرات بزرگ

اکنون مراحل گام به گام شناخت سه ضلع مثلث بیماری راضی کردن دیگران را به اتمام رسانده‌اید. تا اینجا کار، درک و شناخت خوبی نسبت به آسیبی که عادات مربوط به راضی کردن دیگران به کیفیت زندگی‌تان وارد می‌کنند، پیدا کرده‌اید.

مدتی طولانی است که شما نیازهای خودتان را در اولویت آخر قرار داده‌اید و همین موضوع در حال برانگیختن حس خستگی، درماندگی، دلخوری و خشم در وجودتان است. امکان دارد در خفا، افرادی که از بخشندگی شما سوء استفاده می‌کنند را سرزنش کنید یا خودتان را به خاطر اینکه به آنها اجازه دادید چنین کاری با شما کنند، ملامت کنید.

هر روزی که آغاز می‌شود، چالش و کشمکش است که در آن نیاز دارید از طریق انجام دادن همان کارهایی که دیروز برای دیگران انجام دادید، ارزش وجودتان را تأیید کنید؛ فردا نیز همین کار را خواهید کرد. با اینکه به شدت اسیر این چرخه خودمخرب شده‌اید، یک راه نجات برای‌تان وجود دارد:

◀ باید واقعاً تصمیم بگیرید که تغییر کنید.

روش پیشنهادی من این است: شما انگیزه خودتان را پیدا کنید و من ابزارها و مهارت‌های مورد نیاز شما برای در دست گرفتن مجدد کنترل زندگی‌تان را در

اختیارتان قرار خواهم داد. لازم نیست "نحوه" درمان بیماری راضی کردن دیگران را بلد باشید، این بخش به عهده من است. شما فقط باید به انجام این کار متعهد شوید. تا زمانی که ذهن شما آماده و پذیرای مفهوم تغییر کردن باشد، من ابزار لازم جهت پیش رفتن در این مسیر و انجام فرایند بهبود و بازایی از این مشکل را در اختیاران قرار خواهم داد.

من معتقدم که غلبه کردن بر مشکلی که عمیقاً در وجودتان نهاده شده است و به زندگی‌تان لطمه وارد می‌کند مثل سندرم راضی کردن دیگران، عملی سخت، ترسناک و دلهره‌آور به نظر می‌رسد. اما به شما اطمینان می‌دهم که آمادگی وارد شدن به این چالش مهم را دارید و از پس آن برمی‌آیید. (فقط به یاد بیاورید که هر روز چه کارهایی را برای برطرف کردن نیازهای دیگران انجام می‌دهید و چقدر انرژی مصرف می‌کنید تا همه را شاد و راضی کنید!)

مهم‌ترین نکته این است که شیوه رفتار، افکار و احساسات خود نسبت به دیگران و نسبت به خودتان را بهتر و سالم‌تر کنید. اکنون می‌دانید که راضی کردن دیگران، راهی برای رسیدن به رضایت، شادی و سعادت نیست.

همان‌طور که میلیون‌ها انسان معتاد که بر اعتیاد و سایر عادات مخرب خود غلبه کرده‌اند می‌دانند، "درمان، به صورت گام به گام و مرحله‌ای و با گذشت روزها به وقوع می‌پیوندد". حین اینکه مطالب مربوط به مثلث راضی کردن دیگران را مطالعه می‌کردید، در حال فکر کردن در مورد این مطالب و صحبت کردن با دیگران در مورد آنها نیز بوده‌اید. زمانی که آن مثلث را به همراه یکدیگر مورد بررسی قرار دادیم، بارها به این نکته اشاره کردم که حتی با ایجاد تغییر فقط در "یک" تفکر، "یک" رفتار و "یک" احساس، چرخه راضی کردن دیگران را مختل می‌کنید و فرایند ایجاد تغییر در وجودتان قدرت می‌گیرد.

با برداشتن گام‌هایی کوچک، تغییرات بزرگ و دلگرم‌کننده‌ای ایجاد خواهند شد. سپس، خیلی زود خواهید دید که با درمان شدن بیماری راضی کردن دیگران، افکارتان آزاد و رها خواهند شد، خودتان را از شر ترس‌ها نجات خواهید داد و "کنترل" انتخاب رفتارهای خود را دوباره به دست خواهید آورد.

برنامه عملی بیست و یک روزه برای درمان بیماری راضی کردن دیگران

راهنمای برنامه عملی بیست و یک روزه

اکنون آماده آغاز فرایند ایجاد تغییر در خودتان هستید. این بخش، شامل یک برنامه ۲۱ روزه است که به شما کمک می‌کند شروع به درمان بیماری راضی کردن دیگران در وجودتان کنید. همان طور که قبلاً هم گفتم، نگران علت یا چگونگی عملکرد این برنامه نباشید. تنها کاری که باید انجام بدهید، این است که این برنامه روزانه را دنبال کنید تا عادات راضی‌کننده در وجودتان را تغییر بدهید و به هدف خود که بهبود یافتن و درمان کامل است، برسید.

خودتان را یک ورزشکار روان‌شناختی بدانید که قرار است با مربی بدنسازی‌اش تمریناتی داشته باشد. این مربی علت و نحوه عملکرد تمرینات را به خوبی می‌داند و شغل او این است که به شاگرد ورزشکارش نشان بدهد چه تمریناتی را انجام دهد و شیوه صحیح انجام آنها را به او توضیح دهد. مهم‌ترین نکته این است که مربی، وظیفه دارد ورزشکار را در مسیر درست نگه دارد و انگیزه او برای هماهنگ بودن با برنامه گام به گام و روزانه را در او حفظ کند.

لطفاً من را همانند یک مربی برای خودتان تلقی کنید. اگر این برنامه را دنبال و عملی کنید، به هدف مورد نظرتان خواهید رسید. من تکنیک‌ها را طراحی و طی چندین سال برای درمان بیمارانی که از بیماری راضی کردن دیگران

رنج می‌بردند، مورد استفاده قرار دادم که خوشبختانه موفقیت‌آمیز بودند. من "مطمئنم" که اگر از این برنامه و تکنیک‌های آن استفاده کنید، برای شما نیز مفید واقع خواهد شد.

تغییر دادن الگوهایی که به مدت طولانی با شما بوده‌اند، مستلزم صبر، پشتکار و تمرین است. اگر انتظار کامل و بی‌نقص بودن محض و یا یادگیری یک شبه مهارت‌ها و ابزارهای ارتباطی را از خودتان داشته باشید، با شکست مواجه خواهید شد. باقی عمر شما، فرصت‌های زیادی برای خطا کردن و زمان زیادی را در اختیار شما خواهد گذاشت تا به تدریج و با تلاش و تمرین، بهبود و ارتقاء پیدا کنید.

طبیعی است که به دلیل اینکه مدت زیادی از زندگی خود را مشغول ایجاد و تقویت گرایش‌های خود در زمینه راضی کردن دیگران بوده‌اید، نباید انتظار داشته باشید که طی سه هفته، به بهبود و درمان کامل دست پیدا کنید. این برنامه ۲۱ روزه را یک راهنمای کوچک برای خود تلقی کنید. شما می‌توانید سرعت پیشروی در این برنامه را خودتان تعیین کنید تا تکنیک‌هایی که برای ۱ روز ارائه می‌دهم را فرا بگیرید.

یادتان باشد هنگامی که قصد دارید "گام‌های کوچک" بردارید، مراحل بعدی را از قبل مطالعه نکنید. در هر روز، فقط تمرین مربوط به همان روز را مطالعه و عملی کنید. زیاد به خودتان فشار نیاورید. "باید" حداقل بیست و یک روز طول بکشد تا این برنامه را تمام کنید.

نکته مهم این نیست که این برنامه را با چه سرعتی به اتمام برسانید، بلکه مهم این است با سرعتی به انجام آن پردازید که احساس راحتی و آرامش را در شما ایجاد کند.

عجله کردن در به اتمام رساندن این برنامه و یا نصفه و نیمه رها کردن آن به منظور پیدا کردن وقت کافی برای تکرار کردن "راضی کردن دیگران" دقیقاً رفتار و تفکری است که باید آن را در وجود خود اصلاح کنید.

زمان شما، متعلق به "خود شما" است. شما آن را به دست آورده‌اید... مدت‌ها پیش. حالا، از آن برای کمک کردن به خودتان در راستای غلبه بر عادات، افکار و احساسات خسته‌کننده و طاقت‌فرسای مربوط به راضی کردن دیگران استفاده کنید. اینکه هر قسمت از برنامه را با دقت بخوانید و به طور تمام و کمال عملی کنید، بسیار حائز اهمیت است و باید این کار را به صورت گام به گام و به ترتیب انجام بدهید.

لازم نیست که برای درمان کردن بیماری راضی کردن دیگران حتماً سیستم ادراک شخصیت خود را به طور کامل تغییر دهید. مهم نیست دلایل ابتلای شما به سندرم راضی کردن دیگران چه هستند؛ مسیر درمان بیماری راضی کردن دیگران برای همه افراد مبتلا به آن یکسان است: "گام‌های کوچک" و ایجاد تغییرات مستقیم و راهبردی در خود.

فقط کافی است که "یک" عقیده اشتباه را با یک عقیده جدید و صحیح جایگزین کنید؛ و یا "یک" پاسخ "بله" خودکار و بدون فکر را با یک "نه" جسورانه و شجاعانه جایگزین کنید؛ یا اینکه "یک" واکنش اجتنابی که باعث جلوگیری از درگیری می‌شود را با "یک" تجربه مثبت در زمینه حل مشکل جایگزین کنید، تا بتوانید سفر خود به سوی بهبود و درمان را آغاز کنید.

برنامه عملی بیست و یک روزه که به صورت روزانه و گام به گام پیش می‌رود، شما را از چرخه بیماری راضی کردن دیگران دور می‌کند و به سوی سبک زندگی شادتر، سعادتمندانه‌تر و سالم‌تر سوق می‌دهد. با وجود اینکه این برنامه نتایج تأثیرگذاری را به دنبال خواهد داشت، واقعاً هیچ نکته جادویی و اسرارآمیزی در آن وجود ندارد. این برنامه کاملاً منطقی است و بر اساس اصول عقلانی و مؤثر روان‌شناسی و تغییر رفتار طراحی شده است.

به محض اینکه فرایند تغییر شما آغاز می‌شود، نیرو و عزم پیشروی کردن را به خودی خود پیدا می‌کند. با هر قدمی که در جهت دور شدن از بردگی خودخواسته‌تان برای دیگران برمی‌دارید، درک فزاینده و جالبی را نسبت به داشتن قدرت کنترل زندگی‌تان پیدا خواهید کرد.

انتخاب شما مبنی بر مراقبت کردن از دیگران

به شما اطمینان می‌دهم که برنامه عملی بیست و یک روزه، کاملاً با ارزش‌ها و نیازهای شما مبنی بر اینکه انسان مهربان، بامحبت و بخشنده‌ای باقی بمانید، همخوانی دارد. (اما اینکه همیشه و دائماً مهربان نباشید، اشکالی ندارد!) هنگامی که برنامه بیست و یک روزه را به اتمام رساندید، تبدیل به آدم خودخواه یا خودمحوری نمی‌شوید که نسبت به دیگران سختگیر و نامهربان است. خودخواه و خودمحور بودن، ویژگی‌های شخصیتی غلط و ناهنجاری هستند.

در پایان برنامه بیست و یک روزه از شما می‌خواهم چیزی که هستید را

بیشتر از الان دوست داشته باشید، نه کمتر. در واقع، واقعاً می‌خواهم حتی بیشتر از چیزی که می‌خواهید، بخشنده و مهربان باشید. اما در عین حال می‌خواهم مسئولیت انتخاب‌هایی که انجام می‌دهید را نیز برعهده بگیرید.

همان طور که یاد خواهید گرفت، به جای یک فرد راضی‌کننده، تبدیل به فردی خواهید شد که به طور آگاهانه و عمدی "تصمیم به مراقبت کردن از دیگران می‌گیرد"؛ تصمیمی که شامل تعیین زمان و شیوه مراقبت کردن و انتخاب کردن فردی می‌شود که قرار است زمان و منابع محدود وجودتان را به او ببخشید. بدین طریق، مطمئن خواهید شد که زمان و انرژی کافی برای پرداختن به نیازهای خودتان را نیز خواهید داشت و گاهی اوقات آنها را در رأس اولویت‌های‌تان قرار خواهید داد.

هنگامی که این تصمیم را جایگزین مراقبت کردن از دیگران به شکل سازگاری و سواس‌گونه و برطرف کردن نیازها و درخواست‌های آنها می‌کنید، بالاخره موفق می‌شوید که کنترل زندگی‌تان را دوباره به دست بگیرید. داشتن "قدرت تصمیم‌گیری" به جای تصمیم‌گیری آنی و واکنش‌های غیرارادی، این توانایی را در شما ایجاد می‌کند که کاری که واقعاً "می‌خواهید" را انجام دهید، نه هر چیزی را که دیگران می‌گویند و نه هر چیزی که حدس می‌زنید دیگری به آن نیاز دارد.

◀ درمان بیماری راضی کردن دیگران بدین معنا نیست که باید ذات بخشنده خود را قربانی کنید یا تغییر بدهید و یا اشتیاق خود به راضی کردن افراد زیادی در زندگی‌تان را در وجود خود نابود کنید. درمان این بیماری بدین معناست که سواس و تمایل شدید خود به دریافت کردن تأیید دیگران و یا مهربان بودن همیشگی و دائمی با همه را اصلاح کنید.

هنگامی که برنامه عملی بیست و یک روزه را به پایان رساندید، مهارت‌های لازم و آزادی محض برای گرفتن تصمیمات مناسب را خواهید داشت. بدین ترتیب به جای اینکه تحت کنترل تمایل و سواس خود در زمینه راضی کردن دیگران باشید، کنترل خواسته‌ها، نیت و تلاش‌های خود برای راضی کردن دیگران و متعادل کردن آن با نیاز خود به مراقبت کردن مناسب از خودتان را در دست خواهید گرفت.

برای آغاز این فرایند به چه چیزی نیاز دارید؟

مهم‌ترین چیزهایی که برای آغاز این فرایند نیاز دارید، این کتاب، تعهد شما به ایجاد تغییر و انگیزه هستند. علاوه بر این مورد، به این وسایل نیز احتیاج دارید:

✓ چند تکه کاغذ خط‌دار

✓ مداد یا خودکار

✓ دفترچه‌های برچسبی

✓ یک پوشه برای نگهداری برگه‌های‌تان

✓ یک دفترچه با صفحات سفید و بدون خط

✓ یک دوست یا یکی از اعضای خانواده که در صورت نیاز از شما حمایت کند. (این مورد، ترجیحی و دلخواهی است و ضروری نیست.)

اکنون، آماده شروع برنامه عملی بیست و یک روزه هستید. چند دقیقه به این عبارات خردمندانه فکر کنید تا ذهن‌تان آماده آغاز شود:

اگر من برای خودم نیستم، چه کسی برای من خواهد بود؟

اگر من فقط برای خودم هستم، چه هستم؟

اگر الان نه، پس چه موقع؟

- هیلل^۱، قرن دوازدهم میلادی

روز اول

وقتی می‌خواهید "نه" بگویید، پاسخ "بله" ندهید

اولین مهارتی که امروز یاد خواهید گرفت، مهارت مهم "نه" گفتن است. برای درهم شکستن عادت خودکار و غیرارادی "بله" گفتن، باید پنج گام مهم را پشت سر بگذارید. طی چند روز آینده، به یادگیری و تمرین این گام‌ها خواهید پرداخت. هنگامی که با هرگونه درخواست، دعوت و یا ابراز نیاز از سوی فردی دیگر مواجه می‌شوید، عادت نهادینه شده و غیرارادی "بله" گفتن فوری را با اقدامات زیر جایگزین خواهید کرد:

گام اول: پاسخ دادن خود را کمی به تأخیر بیندازید و "برای خود زمان بخرید".

۱. Hillel: از دانشمندان و رهبران مذهبی یهودی.

گام دوم: گزینه‌های پیش‌روی‌تان را بشناسید و بررسی کنید.
گام سوم: پیامدهای احتمالی هر کدام از این گزینه‌ها را پیش‌بینی کنید.
گام چهارم: بهترین گزینه را انتخاب کنید.
گام پنجم: به آن درخواست، دعوت و یا ابراز نیاز پاسخی قاطعانه و مستقیم بدهید و این کار را با انتخاب کردن گزینه و تصمیم واقعی‌تان انجام دهید:

- "نه" بگویید
- یا یک پیشنهاد جایگزین ارائه دهید
- یا "بله" بگویید

اکنون با برداشتن یک گام، مهارت شناختن گزینه‌های پیش‌روی خود برای پاسخ دادن به درخواست‌های دیگران و تصمیم‌گیری انتخابی و در نظر گرفتن منافع و علایق خودتان همانند نیازهای فرد درخواست‌کننده را یاد می‌گیرید.

زمان خریدن برای خود

برای از بین بردن عادت "بله" گفتن به صورت خودکار و غیرارادی به درخواست‌های دیگران، باید پاسخ دادن را به تعویق بیندازید تا با دقت به گزینه‌های پیش‌روی‌تان فکر کنید. این ضرب‌المثل قدیمی که می‌گوید "قبل از حرف زدن فکر کن"، که در این مورد منظور ما "قبل از پاسخ مثبت دادن" است، پند روان‌شناختی بسیار خوب و به جایی است.

◀ زمانی که یاد بگیرید بین یک درخواست، دعوت یا ابراز نیاز و پاسخ دادن به آن مدت زمانی را برای خود در نظر بگیرید، احساس کنترل داشتن بر اوضاع در وجودتان افزایش پیدا می‌کند.

درخواست‌های تلفنی: هر بار که شخصی از شما درخواستی کرد، حتی قبل از اینکه برای خودتان "زمان بخرید"، باید تا جای ممکن سعی کنید که بعد از گفتگو با طرف مقابل به خودتان کمی فرصت بدهید. برای مثال، به محض اینکه فردی که در حال صحبت تلفنی با او هستید خواهش‌های را مطرح کرد و خواست که کاری انجام بدهید یا به جایی بروید، پاسخ فوری شما باید چیزی شبیه به این موارد باشد:

- ✓ میشه یه لحظه گوشی رو نگه داری؟
- ✓ میشه ازت بخوام یه دقیقه پشت خط بمونی؟
- ✓ الان مجبورم چند دقیقه گوشی رو قطع کنم.
- ✓ میشه چند دقیقه دیگه بهت زنگ بزنم؟

این حرکت ساده، چرخه خودکار و غیرارادی "بله" گفتن را درهم می‌شکند. بعد از اینکه طرف مقابل گوشی را نگه داشت یا منتظر تماس شما ماند، یکی از عبارات‌های فهرست "عبارات مربوط به زمان خریدن" که در ادامه آورده‌ام را انتخاب کنید. هنگامی که خواستید گفتگو با آن فرد را ادامه دهید (یا با او تماس بگیرید)، با یکی از عبارات فهرست زیر به او پاسخ بدهید.

عبارات مربوط به زمان خریدن

- ۱- بذار تقویم رو چک کنم و بعد بهت جواب بدم (یا اینکه بذار برنامه‌هام یا دفترچه قرارهام و... رو چک کنم، بعد جواب بدم).
 - ۲- نیاز دارم که یه کم در موردش فکر کنم. بعداً بهت زنگ می‌زنم و جوابمو می‌گم. (بعداً، فردا، چند روز دیگه، توی همین هفته و...)
 - ۳- ممکنه که مشغله و گرفتاری برام پیش بیاد. یه بررسی می‌کنم و تا جایی که بتونم زود بهت جواب می‌دم.
 - ۴- یه کم زمان لازم دارم تا چند تا موضوع رو چک کنم، اما به محض اینکه بفهمم برنامه چه طوریه بهت زنگ می‌زنم و جوابمو می‌گم.
 - ۵- الان نمی‌تونم بهت جواب بدم، اما خیلی زود بهت خبر می‌دم.
 - ۶- مطمئن نیستم زمان کافی برای انجام این کار رو داشته باشم، به خاطر همین جواب دقیقم رو فردا / بعداً / هفته بعد بهت می‌گم.
- زمانی که برای خود "می‌خرید"، این امکان را به شما می‌دهد که گزینه‌های پیش روی‌تان را بررسی کنید، پیامدهای "نه" گفتن به جای "بله" گفتن را پیش‌بینی کنید و پاسخی که بیشتر با منافع و علایق "شما" جور درمی‌آید را ارائه دهید.

درخواست‌های حضوری و رو در رو: برخلاف تماس‌های تلفنی، در دیدار حضوری امکان نگه داشتن تماس یا پشت خط ماندن وجود ندارد. با این حال، بهتر است که وقتی یک نفر درخواستی را به صورت حضوری و رو در رو مطرح

می‌کند، باز هم تا حد امکان فرصت کوتاهی به خودتان بدهید تا دوباره فوراً سراغ الگوهای قدیمی و ناهنجار خود نروید.

در یک دیدار حضوری، واکنش اولیه شما به درخواست دوست‌تان باید بدین شکل باشد که به مدت چند دقیقه آن محل را ترک کنید تا فوراً پاسخ "بله" ندهید. این حرکت، معادل "زنده" و حضوری نگه داشتن تلفن یا پشت خط ماندن است.

بعد از اینکه طرف مقابل درخواستش را مطرح کرد، در صورت امکان از او عذرخواهی کنید و به مدت چند دقیقه از آن محل دور شوید. می‌توانید به طرف مقابل بگویید که باید به سرویس بهداشتی بروید، کمی قهوه بخريد و یا از داخل ماشین یا دفتر کارتان وسیله‌ای را بیاورید. نکته موجود در این حرکت، دور شدن فیزیکی شما از آن محل است تا بتوانید واکنش خودکار و غیرارادی خود مبنی بر موافقت کردن با درخواست او را کنترل کنید.

اگر دور شدن فیزیکی شما از آن محل میسر نیست و یا ناجور به نظر می‌رسد، اشکالی ندارد. این حرکت نمایشی و کوتاه می‌تواند برای‌تان مفید باشد، اما ضروری نیست.

پاسخ دادن با عبارتی مربوط به زمان خریدن: در هر موقعیتی، چه در صورتی که تلفن را نگه داشته‌اید یا با عذرخواهی از محل بیان شدن درخواست فاصله گرفته‌اید، و چه قادر به نگه داشتن تلفن یا ترک محل بیان شدن آن درخواست نیستید، کار بعدی که باید انجام دهید نخستین گام مهم از آن پنج گام مذکور است: به فردی که از شما درخواست کرده است بگویید که قبل از پاسخ دادن به او، به کمی زمان نیاز دارید.

فهرست عبارات مربوط به زمان خریدن را مرور کنید. هریک از این عبارات، به شما کمک می‌کنند که قبل از تصمیم‌گیری در مورد پاسخی که می‌خواهید به درخواست او بدهید، کمی زمان برای بررسی آن داشته باشید. چند کپی از این فهرست را تهیه کنید و آنها را نزدیک تمام تلفن‌هایی که در خانه و محل کار استفاده می‌کنید، قرار بدهید و چند عدد هم در کیف پول یا کیف دستی‌تان بگذارید.

تکرار کردن عبارات مربوط به زمان خریدن: بدون شک، با این عبارتها بیگانه هستید. به همین خاطر، باید بیان کردن آنها را بارها و بارها تمرین کنید تا بتوانید با لحنی طبیعی و راحت بیان‌شان کنید. تکرار و تمرین، باعث می‌شود این

عبارات را راحت‌تر و با آرامش بیشتری بر زبان بیاورید. تمرین و بیان کردن مکرر این عبارات را با صدای بلند انجام دهید، طوری که انگار در حال یادگیری یک زبان خارجی هستید.

لحن و صدای خودتان هنگام بیان کردن این عبارات را با دقت مورد بررسی و ارزیابی قرار دهید، چون باید موقع گفتن آنها به طرف مقابل لحنی قاطعانه و خوشایند داشته باشید. قطعاً دوست ندارید فردی بی‌اراده به نظر بیاید یا طرف مقابل فکر کند واقعاً قصد "زمان خریدن" را ندارید. همچنین، شما دوست ندارید عصبانی یا خشن به نظر برسید. اگر برای‌تان ممکن یا خوشایند است، از یک دوست یا یکی از اعضای خانواده کمک بگیرید تا بازخورد تمرین‌ها و عملکرد شما را ارزیابی کند.

هنگامی که هریک از آن عبارات را بر زبان می‌آورید، به یاد داشته باشید که در حال "درخواست کردن" برای زمان خریدن نیستید، بلکه به طرف مقابل اطلاع می‌دهید که برای فکر کردن در مورد پاسخ خود، به خودتان "زمان می‌دهید". به یاد داشته باشید که در پایان یک جمله خبری ثن صدای‌تان را بالا نبرید تا طرف مقابل فکر نکند لحن شما سؤالی است.

◀ شما کاملاً حق دارید که پیش از متعهد کردن خودتان به انجام هر کاری، فکر کنید.

قصد شما فقط این است که زمان مورد نیازتان را در اختیار داشته باشید تا بتوانید به جای ارائه پاسخ غیرارادی و بدون فکران که "بله" بود و احتمالاً بعد از گفتن آن بلافاصله پشیمان می‌شدید، تصمیم خوب و مناسبی بگیرید.

حداقل دو مورد از عبارت‌های فهرست را انتخاب کنید و آنها را به خاطر بسپارید. اگر دوست داشته باشید، می‌توانید مواردی را نیز خودتان به آن اضافه کنید. هرچه بیشتر بیان کردن هریک از آن عبارات را تمرین کنید، هنگام نیاز به گفتن آنها به یک فرد احساس راحتی بیشتری خواهید داشت. هریک از آن عبارات را حداقل پنج بار بر زبان بیاورید و امروز حداقل سه بار و با فاصله این کار را تکرار کنید تا بتوانید مفهوم "زمان خریدن" را به شیوه‌ای قاطعانه، مستقیم و راحت بیان کنید. سعی کنید هنگام تمرین کردن لبخند بر لب داشته باشید؛ این کار به شما کمک می‌کند تا لحنی خوشایند، اما همچنان قاطعانه داشته باشید.

خلاصه روز اول

- ✓ از "عبارت‌های مربوط به زمان خریدن" چند فتوکپی تهیه کنید و آنها را در نزدیکی تمام تلفن‌های مورد استفاده خود قرار دهید؛ یکی هم داخل کیف پول یا کیف دستی‌تان قرار دهید تا اگر شخصی طی تماس با تلفن همراه‌تان و یا ملاقات حضوری از شما درخواستی کرد، آن عبارات در دسترس شما باشند. (دقت کنید که این فهرست را با احتیاط و ملاحظه نگاه کنید).
- ✓ هر کدام از این شش عبارت را چند بار تمرین کنید؛ آن هم با صدای بلند.
- ✓ در روز اول، گفتن این عبارات را سه بار و با فاصله تمرین کنید. اطمینان حاصل کنید که لحن شما مستقیم و قاطعانه باشد، نه به حالت عذرخواهی یا توأم با عصبانیت.
- ✓ برای امروز کافی است. مطلب مربوط به روز دوم را فردا مطالعه کنید و این روند گام به گام و روزانه را ادامه دهید.

روز دوم

تکنیک "نوار گیر کرده"

دیروز، عباراتی را یاد گرفتید که وقتی شخصی درخواستی از شما کرد، می‌توانید با استفاده از آنها برای خود زمان بخرید. امروز یاد می‌گیرید که اگر طرف مقابل روی درخواست خود اصرار و پافشاری کرد، با تکیه بر مهارت‌هایی که در بخش قبل یاد گرفتید موقعیت را مدیریت کنید، در برابر فشار اصرارهای او تسلیم نشوید و هنگامی که واقعاً مایلید "نه" بگویید، پاسخ "بله" ندهید.

شیوه مدیریت کردن اصرارها و پافشاری‌ها با استفاده از تکنیک تکرار

عبارت

پس از اینکه برای خود "زمان خریدید"، ممکن است فردی که از شما درخواستی کرده اصرار داشته باشد که فوراً به او پاسخ بدهید؛ یا به دلیل اینکه در گذشته

۱. Broken Record: تشبیه به زمانی که یک نوار کاست گیر می‌کند و صدایی که روی آن ضبط شده است، تکرار می‌شود.

همیشه پاسخ مثبت می‌دادید، آن فرد توقع داشته باشد که درخواستش را دو یا سه بار تکرار کند و بعد شما مثل همیشه پاسخ "بله" بدهید.

شیوه صحیح برای مدیریت کردن اصرارهای طرف مقابل، استفاده از تکنیک "تکرار عبارت" است. به طرف مقابل بفهمانید و ثابت کنید که درخواست او را به وضوح شنیده‌اید و درک کرده‌اید و این کار را با تکرار کردن خلاصه‌ای از درخواست او و همدردی کردن با احساسات او انجام دهید. سپس، "عبارتی که برای خریدن زمان بیان کرده بودید را تکرار کنید"، طوری که انگار نوار شما گیر است. نکته مهم این تکنیک، این است که از پاسخ دادن به اصرارهای او و تسلیم شدن خودداری کنید. اگر تسلیم شوید و پاسخ عجولانه‌ای بدهید، ممکن است کنترل بحث از دست‌تان خارج شود.

مکالمه فرضی زیر به شما کمک می‌کند که یاد بگیرید چه طور با استفاده از تکنیک "نوار گیر کرده"، این گام‌ها را به درستی بردارید و فشار اصرارهای طرف مقابل را با موفقیت از سر بگذرانید.

دوست: [پشت تلفن] ازت می‌خوام لطف بزرگی در حقم بکنی. میشه آخر هفته بیای پیشم و بهم کمک کنی کارای مراسم ناهار خیریه رو راست و ریس کنم؟ واقعاً به کمکت احتیاج دارم.

شما: می‌شه یه لحظه گوشی رو نگه داری؟

دوست: بله، حتماً.

شما: [دوست‌تان را پشت خط نگه می‌دارید و نگاهی به جمله‌های مربوط به زمان خریدن می‌اندازید که قبلاً کنار تلفن قرار داده بودید.] سلام، من برگشتم. خب، ممکنه کار و مشغله‌ای واسم پیش بیاد واسه همین باید ببینم برنامه چه طوری میشه. بررسی می‌کنم و چند روز دیگه باهات تماس می‌گیرم تا خبر بدم.

دوست: اوه، من نمی‌تونم چند روز صبر کنم. نمی‌شه الان بهم بگی؟ واقعاً باید بدونم که می‌تونم مثل همیشه روی کمکت حساب کنم یا نه.

شما: می‌دونم که خیلی دلت می‌خواد ازم جواب بگیری، اما ممکنه کاری واسم پیش بیاد و باید بررسی کنم ببینم برنامه‌ام چه طوره، واسه همین تا جایی که بتونم زود بهت خبر می‌دم؛ سعی می‌کنم توی همین یکی دو روزه جواب بدم.

دوست: خب، حتی اگه بتونی چند ساعت بیای کمک بزرگی بهم می‌کنی.

می‌تونم روی او مدنت حساب کنم، مگه نه؟

شما: [با اینکه از پشت تلفن با او صحبت می‌کنید، لبخند می‌زنید] می‌دونم که خیلی دوست داری کمکت کنم، اما ممکنه کاری برام پیش بیاد و باید برنامه‌ام رو بررسی کنم. فردا یا پس فردا جواب میدم؛ بهت قول می‌دم.

خواهید دید که تکنیک "نوار گیر کرده" قدرت فوق‌العاده‌ای دارد. اطمینان حاصل کنید که احساساتی که از اصرار طرف مقابل دریافت می‌کنید و صحبت‌های او را، دقیق و به خوبی خلاصه می‌کنید. مراقب باشید که پاسخ مستقیم "ندهید" و یا در محتوای تلاش‌های فرد درخواست‌کننده برای مقاومت، مشارکت نکنید. سپس، فوراً به همان عبارت خبری خود برای زمان خریدن برگردید و برای جواب دادن از آن استفاده کنید. اگر همان عبارت ساده خود را "تکرار کنید" و مقاومت او را طوری مدیریت کنید که بتوانید به پاسخ‌تان فکر کنید، طرف مقابل موفق به تحت فشار قرار دادن شما برای گرفتن جواب مورد نظرش نمی‌شود.

تمرینی که به شما یاد می‌دهد وقتی می‌خواهید "نه" بگویید، به طرف مقابل چه بگویید

زمان خریدن، گام نخست و مهمی در فرایند یاد گرفتن "نه" گفتن است. طبیعی است که باید به قول خود مبنی بر پاسخ دادن به طرف مقابل طی یکی دو - روز، عمل کنید. در چند روز آینده، نحوه انجام این کار را یاد خواهید گرفت. برای امروز، این نکته بسیار حائز اهمیت است که برای خود زمان بخرید و مقاومت طرف مقابل را طوری مدیریت کنید که بتوانید به پاسخ خود فکر کنید.

دو نفر را شناسایی کنید که در زمان‌های مشخصی به وقت و زمان شما نیاز پیدا می‌کنند و شما احساس می‌کنید که این کار آنها زحمت زیادی را برای شما ایجاد می‌کند. این افراد می‌توانند اعضای خانواده، دوستان، همکاران و یا نماینده‌های سازمان‌ها باشند. دو مثال واقعی از این افراد که از شما درخواست یا ابراز نیازی می‌کنند را تصور کنید. تمرین کنید که با استفاده از تکنیک "نوار گیر کرده"، اصرارها و فشارهای طرف مقابل برای دریافت پاسخ مثبت و فوری از شما را از سر خود باز کنید.

◀ هدف شما این است که سر حرف خود مبنی بر اینکه پیش از پاسخ دادن به درخواست او نیاز به زمان و فکر کردن دارید، بایستید.

برنامه عملی بیست و یک روزه ♦ ۲۸۳

نیت‌تان را برای خود شفاف نگه دارید تا برای فرد درخواست‌کننده نیز شفاف شود. به یاد داشته باشید، حتماً به طرف مقابل بفهمانید که اصرارهای او را می‌شنوید، اما روی منظور خود مبنی بر "زمان خریدن" نیز اصرار بورزید؛ مثل نواری که گیر کرده است.

برای ایجاد تنوع، دو یا چند عبارت مربوط به "زمان خریدن" را انتخاب و تمرین کنید. می‌توانید به کمک یک دوست یا یکی از اعضای خانواده خود تمرین کنید و او نقش فرد درخواست‌کننده را بازی کند، و یا به تنهایی تمرین کنید و هر دو نقش را خودتان با صدای بلند ایفا کنید. اگر کسی را دارید که با او تمرین کنید، از او بخواهید مکالمه نمایشی را به صورت بداهه بیان کند و واقعاً شما را تحت فشار قرار دهد که "همین الان" به او پاسخ بدهید. هرچه تمرین بیشتری در مورد این‌گونه فشارها داشته باشید، هنگام زمان خریدن در موقعیت مطرح شدن یک درخواست واقعی، موفق‌تر عمل خواهید کرد.

خلاصه روز دوم

- ✓ نمایش ساختگی که ارائه دادم را مجدداً مطالعه کنید و سعی کنید با استفاده از تکنیک "نوار گیر کرده"، فشار و اصرار طرف مقابل را مدیریت کنید.
- ✓ دو نفر را شناسایی کنید که به زمان شما احتیاج پیدا می‌کند و گاهی اوقات به آنها "نه" بگویید. در ذهن‌تان با آنها تمرین کنید.
- ✓ از تکنیک "نوار گیر کرده" برای فهماندن اینکه طرف مقابل را درک می‌کنید، استفاده کنید اما همچنان سر حرف خود مبنی بر اینکه نیاز به زمان برای فکر کردن قبل از پاسخ دادن دارید، بمانید.
- ✓ اگر در ابتدای این کار احساس می‌کنید که کارتان خنده‌دار یا مصنوعی به نظر می‌رسد، اشکالی ندارد.

این کارها، شیوه‌های جدید پاسخ دادن برای شما هستند و کمی زمان می‌برد و نیاز به تمرین دارد که با آنها احساس راحتی کنید. هرچه بیشتر تمرین کنید، در موقعیت واقعی بیان آنها احساس آرامش و راحتی بیشتری خواهید داشت.

روز سوم

پیشنهاد جایگزین

اکنون یاد گرفتید چگونه زمان بخرید. نیاز بعدی شما این است که یاد بگیرید از زمانی که به دست آورده‌اید چه طور استفاده کنید.

گزینه‌های پیش روی خود را شناسایی کنید

شما با این طرز فکر انس گرفته‌اید که وقتی کسی درخواستی از شما می‌کند، فقط یک گزینه پیش روی‌تان است و آن "بله" گفتن است.

با این وجود، گاهی اوقات موقعیت‌هایی پیش می‌آیند که در آنها مطمئن نیستید که می‌خواهید "نه" بگویید، پیشنهاد جایگزین ارائه دهید و یا مذاکره و توافق کنید. برای مثال، اگر یک دوست از شما بخواهد که چهار ساعت در روز به صورت داوطلبانه در یک همایش شرکت کنید، شاید جواب شما این باشد که نمی‌توانید چهار ساعت بمانید، اما می‌توانید یک یا دو ساعت در آنجا بمانید.

مراقب باشید که در دام استفاده مکرر یا زیاد از این گزینه سوم اسیر نشوید. شما باید گزینه "ارائه پیشنهاد جایگزین" را برای موقعیت‌هایی نگه دارید که "واقعاً" دوست ندارید جواب "نه" مطلق بدهید. دلیل شما برای نگفتن "نه" مطلق باید این باشد که واقعاً دوست دارید به نوعی با پیشنهاد طرف مقابل‌تان موافقت کنید و یا حداقل انجام آن از نظرتان اشکالی ندارد، اما نیاز دارید که این درخواست را اصلاح کنید تا با شرایط "شما" و منافع شما هماهنگ شود.

از پیشنهاد جایگزین به عنوان "بهانه‌ای" برای "نه" گفتن یا به دلیل اینکه می‌ترسید طرف مقابل با "نه" شنیدن از شما عصبانی، ناراحت و یا آزرده شود، استفاده نکنید. در مطالب بعدی یاد خواهید گرفت که این نگرانی‌هایی که هنگام "نه" گفتن به سراغ‌تان می‌آیند را مدیریت کنید. لازم نیست برای "نه" گفتن حتماً یک پیشنهاد جایگزین ارائه دهید. این گزینه سوم، کاملاً "اختیاری و دلخواهی" است.

پیامدهای احتمالی هر گزینه را پیش‌بینی کنید

برای گام بعدی، نیاز به چند تکه کاغذ و یک مداد یا خودکار دارید. برای هر

درخواستی که از شما می‌شود، حداقل نیاز به دو یا سه تکه کاغذ دارید. میزان کاغذ بستگی به این دارد که آیا تمایلی به ارائه پیشنهاد جایگزین دارید یا خیر.

دیروز، دو فرد و یا دو شرکت و سازمان که به زمان شما نیاز دارند را شناسایی کردید. یکی از آنها را انتخاب کنید و مثالی واقعی از فردی که از طریق تلفن درخواست خاصی از شما می‌کند را بسازید.

در بالای یکی از کاغذهای تان عبارت "اگر بله بگویم" را بنویسید. در کاغذ دوم، عبارت "اگر نه بگویم" را بنویسید و در کاغذ سوم، اگر قرار است پیشنهاد جایگزین ارائه دهید عبارت "اگر بگویم [پیشنهاد جایگزین خود را بنویسید]" را یادداشت کنید.

حالا زیر هر کدام از این عناوین، فهرستی از دلایل مثبت و تأکیدی (موافق) و فهرستی از دلایل منفی و اجتنابی (مخالف) را برای هر کدام از گزینه‌ها یادداشت کنید. حین تجزیه و تحلیل دلایل موافق و مخالف، باید تمرکز خودتان را بر تأثیرات هریک از آنها بر عواطف، جسم و امور مالی خود و یا سایر تأثیراتی که برای آن پیش‌بینی می‌کنید، معطوف کنید.

نکته مهم این است که به این فکر کنید که پاسخ شما چه تأثیری بر "خودتان" خواهد گذاشت، نه بر فردی که درخواستی را مطرح کرده است. اگر فقط به نیازهای طرف مقابل توجه کنید، دوباره به عادات راضی‌کننده قبلی‌تان برگشته‌اید. در این تمرین، نیازهای "شما" در اولویت هستند.

اگر قرار باشد با آن درخواست موافقت کنید، قبل از انجام آن درخواست، حین انجام آن و بعد از آن، چه احساسی پیدا خواهید کرد؟ سپس، پیامدهای احتمالی "نه" گفتن را نیز پیش‌بینی کنید. سرانجام، اگر قصد دارید گزینه سوم را به عنوان پاسخ خود ارائه دهید، پیامدهای احتمالی ارائه راهکار جایگزین و مذاکره و به توافق رسیدن در مورد آن را پیش‌بینی کنید.

درهم شکستن چرخه راضی کردن دیگران مستلزم این نیست که به تمام درخواست‌هایی که دیگران مطرح می‌کنند، پاسخ "نه" بدهید. برعکس، پاسخ شما آگاهانه و عمدی و همراه با تفکر خواهد بود. "برای گرفتن تصمیمات خوب و مناسب، باید یاد بگیرید که در مورد گزینه‌های پیش روی تان فکر کنید و این کار را طی زمانی که برای خود خریده‌اید انجام دهید."

بهترین گزینه را انتخاب کنید

دلایل خودتان برای "بله" گفتن و "نه" گفتن را مرور کنید و دلایل خود برای تمایل به در نظر گرفتن پیشنهاد جایگزین را نیز بررسی کنید. به یاد داشته باشید که هدف شما از تسلط پیدا کردن بر موضوع این است که نیازهای خودتان را نیز در نظر بگیرید و در زمینه پاسخ دادن به درخواست‌های دیگران، عملکردی انتخابی و آگاهانه داشته باشید.

این تمرین آموزشی برای این منظور طراحی شده که به شما کمک کند تا عادات راضی‌کننده خود را در هم بشکنید، به همین دلیل باید "بله" گفتن به درخواست طرف مقابل گزینه‌ای باشد که کمترین علاقه و تمایل را به آن دارید. شاید "بله" گفتن راحت‌ترین گزینه به نظر بیاید، چون برای‌تان آشنا است. یک ضرب‌المثل قدیمی هست که می‌گوید: "اسب حتی به انباری که در آتش می‌سوزد برمی‌گردد، چون آنجا برایش آشناست." به عبارت دیگر، آشنا بودن یک محل یا موقعیت، لزوماً به معنای امن بودن آن نیست.

گاهی ممکن است تجزیه و تحلیل واقعی یک درخواست، باعث شود که به درخواستی که در مورد آن با طرف مقابل مذاکره کرده‌اید، پاسخ "بله" بدهید. این کار تا زمانی مناسب و صحیح است که برای انجام یک درخواست، تصمیمی آگاهانه و با تفکر بگیرید و آن کار را به این دلیل انجام دهید که واقعاً به آن علاقه و تمایل دارید، نه به خاطر اینکه حس می‌کنید مجبورید به طور خودکار و سریع پاسخ مثبت بدهید.

اکنون برای پاسخ دادن به هر درخواست، مناسب‌ترین گزینه را انتخاب کنید و دور گزینه‌ای که انتخاب می‌کنید خط قرمزی بکشید.

خلاصه روز سوم

- ✓ گزینه‌های پیش روی خود برای پاسخگویی به یک درخواست فرضی از سوی فردی که می‌دانید به زمان شما نیاز دارد را مشخص و یادداشت کنید. شما باید دو یا سه گزینه برای پاسخگویی به این درخواست داشته باشید: "بله" گفتن، "نه" گفتن و یا ارائه دادن یک پیشنهاد جایگزین.
- ✓ فهرستی از دلایل موافق و مخالف را برای هر گزینه تهیه کنید. بر این موضوع تمرکز کنید که اگر با آن درخواست موافقت کنید و پاسخ "بله" بدهید، از

اینکه وقت و انرژی خود را صرف انجام آن درخواست کنید، چه احساسی به شما دست خواهد داد.

✓ نسبت به اجتناب کردن خود از "نه" گفتن به خاطر دلایل مربوط به راضی کردن دیگران، آگاه باشید. به یاد داشته باشید که سعی دارید عادات خودکار و ناآگاهانه خود را از ذهن تان پاک کنید و آنها را با تصمیم‌ها و گزینه‌های مناسب جایگزین کنید.

✓ با در نظر گرفتن نیازهای خودتان همانند نیازهای دیگران و در اولویت قرار دادن نیازهای خودتان، بهترین گزینه را انتخاب کنید.

روز چهارم

اگر قصد دارید "نه" بگویید، باید این پاسخ را چه طور مطرح کنید؟

"تکنیک ساندویچ"

امروز، مهم‌ترین مهارت لازم برای درهم شکستن چرخه راضی کردن دیگران را یاد خواهید گرفت: شیوه "نه" گفتن به درخواست‌های دیگران.

به درخواست‌های دیگران پاسخی قاطعانه و مستقیم بدهید

شما گزینه "نه" گفتن به هر درخواستی را در اختیار دارید، مهم نیست طرف مقابل چقدر اصرار کند و شما را تحت فشار قرار دهد. اما باید این گزینه را به صورت عملی به کار ببرید. در اینجا سه مثال از پاسخ‌های احتمالی شما را آورده‌ام که به طرف مقابل می‌فهمانند پاسخ شما یک "نه" قاطعانه، اما با لحن خوشایند است:

۱- "باهات تماس گرفتم تا در مورد درخواستی / دعوتی که دیروز مطرح کردی، بهت جواب بدم. به نظر میاد که نمی‌تونم این کار رو برات انجام بدم، اما ممنوم که به یادم بودی."

۲- "بازم به خاطر دعوتت ممنوم، اما این بار نمی‌تونم دعوتت رو قبول کنم. به نظر میاد که مشغله‌هام زیاده."

۳- "باهات تماس گرفتم تا در مورد درخواستی که سه‌شنبه مطرح کردی بهت خبر بدم. حقیقتش، متأسفم که نمی‌تونم این کار رو برات انجام بدم، اما خیلی ممنونم که به فکرم بودی."

اینکه یک عذرخواهی کوچک از طرف بکنید هیچ ایرادی ندارد، اما توضیح دادن زیاد برای تان مشکل‌ساز می‌شود. به محض اینکه شروع به توضیح دادن بیش از حد یا عذرخواهی افراطی کنید، نوعی آسیب‌پذیری را از خود نشان می‌دهید که ممکن است طرف مقابل از آن سوء استفاده کند. اما نگران نباشید، چون هنوز هم به یاد دارید که چه طور باید با استفاده از تکنیک "نوار گیر کرده"، در مقابل فشارها و اصرارهای طرف مقابل مقاومت کنید.

تکنیک ساندویچ: یکی از راه‌های بسیار مؤثر برای "نه" گفتن، "قرار دادن پاسخ منفی خود بین دو عبارت مکمل یا مثبت به شکل ساندویچ" است. این تکنیک، نوعی حالت ضربه‌گیر یا تکیه‌گاه را برای شما فراهم می‌کند تا رد کردن درخواست یا دعوت طرف مقابل را به راحتی بیان کنید. به عنوان مثال، می‌توانید بگویید:

✓ می‌خواهم در مورد درخواست / دعوت محبت‌آمیزی که دیروز گفتی، بهت جواب بدم. واقعاً متأسفم که نمی‌تونم این بار قبول کنم. امیدوارم دفعه بعد باز روی من حساب کنی و دعوت / درخواست رو باهام در میون بذاری.

✓ تو دوست فوق‌العاده‌ای برام هستی، اما زنگ زدم که بگم نمی‌تونم درخواستی که دیروز مطرح کردی رو واست انجام بدم. اگر می‌تونستم حتماً این کار رو واست انجام می‌دادم؛ می‌دونم که درکم می‌کنی.

✓ اینکه ازم خواستی این کار رو [به همراه تو / برای تو] انجام بدم واقعاً مایه افتخار و خوشحالی منه، اما با این حال نمی‌تونم انجامش بدم. واقعاً بابت درخواست / دعوت ممنونم؛ برام خیلی ارزش داشت.

هنگامی که از تکنیک ساندویچ استفاده می‌کنید، اطمینان حاصل کنید که هر واژه‌ای که بر زبان می‌آورید را واقعاً و از صمیم قلب بیان می‌کنید. این مفهوم را به طرف مقابل القا نکنید که واقعاً منظورتان این نیست و دل‌تان می‌خواهد او درخواستش را دوباره مطرح کند. اگر چیزی که می‌گویید منظور واقعی‌تان را برساند، تکنیک ساندویچ کاملاً مؤثر واقع می‌شود.

فقط باید تصمیم بگیرید که می‌خواهید با چه روشی "نه" بگویید؛ یک عبارت خبری مختصر و یا ساندویچ کردن آن بین دو عبارت مثبت. فقط یک راه "درست" برای "نه" گفتن وجود ندارد؛ شیوه‌های صحیح و مؤثر زیادی برای انجام این کار وجود دارند. اما یک راه "اشتباه" وجود دارد، آن هم اینکه پاسخ "نه" خود را بدون هیچ قصد، آگاهی، تمایل و یا تفکری به پاسخ "بله" تبدیل کنید. انتخاب کردن شیوه "نه" گفتن، به نوع ارتباط شما با فرد درخواست‌کننده، میزان راحتی و آرامش شما برای بیان پاسخ "نه" و موقعیت پیش روی تان بستگی دارد.

از نمایش ساختگی که در قسمت توضیحات روز اول توضیح دادم استفاده کنید و بخش "نه" گفتن را بعد از مرحله "زمان خریدن" و "تکنیک نوار گیر کرده"، به آن اضافه کنید. سپس، باید فرایند کامل "نه" گفتن را چند بار با صدای بلند تمرین کنید. روشی را انتخاب کنید که بیشتر از همه با آن احساس آرامش و راحتی می‌کنید.

شما می‌خواهید منظور خود را طوری بیان کنید که آرام، مستقیم و قاطعانه به نظر برسد. فکر نکنید که این کار شما ("نه" گفتن) مثل دادن خبر بد است. فرد درخواست‌کننده، با پاسخ شما کنار می‌آید؛ خیلی از مردم دائم در حال "نه" گفتن هستند. ممکن است فردی از دیگری بخواهد که خودش را تغییر بدهد. شما این حق را دارید که هر تصمیمی بخواهید در مورد درخواست‌های دیگران بگیرید، اما فقط باید بدانید که لازم است در مورد اختصاص دادن وقت و انرژی خود به برطرف کردن نیازهای دیگران، به صورت انتخابی و آگاهانه رفتار کنید.

انتظار نداشته باشید که طرف مقابل از دست‌تان عصبانی شود. اگر چنین انتظاری داشته باشید، هنگام بیان کردن پاسخ‌تان به نظر می‌آید که حالت دفاعی به خود گرفته‌اید. انتظار داشته باشید که طرف مقابل پاسخ "نه" شما را بپذیرد و ارزش و احترامی که لایق آن هستید را برای تان قائل شود. اگر به طرف مقابل نشان دهید که نگران هستید یا به خاطر "نه" گفتن احساس گناه می‌کنید، این اجازه را به او می‌دهید که فریب‌تان بدهد تا با او موافقت کنید و شما را تحت فشار بگذارد.

صحبت خود را با لبخندی بر لب‌های تان بیان کنید، حتی اگر پشت تلفن هستید. برای تمرین کردن، یک آینه روبه‌روی خود بگذارید. اگر لب‌خند بزنید،

طرف مقابل احساس نمی‌کند که حالت دفاعی به خود گرفته‌اید یا عصبانی هستید و می‌خواهید دعوا راه بیندازید.

به احتمال بسیار زیاد، "درک و پذیرش" فراوانی را از طرف مقابل خود دریافت می‌کنید. احتمال اینکه طرف مقابل به خاطر "نه" گفتن شما عصبانی شود، بسیار کم است. امکان دارد او از شنیدن این پاسخ شما متعجب یا ناامید شود، اما بالاخره با آن کنار می‌آید. شما مجبور و موظف به انجام درخواست‌های دیگران نیستید؛ هیچ کس مجبور به چنین کاری نیست.

اصرار و پافشاری برای موافقت کردن: البته، ممکن است فرد درخواست‌کننده، با اصرار و پافشاری سعی کند تا شما را از پاسخ "نه" خودتان منصرف کند، اما شما می‌دانید که باید چه کار کنید. به تکنیک "نوار گیر کرده" برگردید: به طرف مقابل بفهمانید که متوجه تلاش‌های او برای تغییر دادن نظرتان هستید، اما "با او بحث نکنید". سعی کنید احساسات طرف مقابل و مفهوم صحبت‌های او را با دقت و به صورت خلاصه بیان کنید. سپس، مجدداً عبارت خبری خودتان را تکرار کنید و این بار از تکنیک ساندویچ استفاده نکنید.

در این بخش به عنوان مثال، یک مکالمه ساختگی را به شما نشان می‌دهم. شما: زنگ زدم که جواب درخواست دیروزت رو بدم. من واقعاً گرفتارم و نمی‌تونم این کار رو برات انجام بدم.

دوست: واقعاً؟! من روت حساب کرده بودم. تو که همیشه بهم کمک می‌کردی.

شما: می‌دونم که ناامیدت کردم، اما واقعاً درگیر مشغله و کارامم و نمی‌تونم این کار رو انجام بدم.

دوست: عجب! مطمئنی که نمی‌تونی انجامش بدی؟ من نمی‌دونم بدون تو

چیکار کنم.

شما: می‌دونم که یه کم نگرانی، اما من واقعاً مشغله دارم و نمی‌تونم این کار رو انجام بدم. مطمئنم یه نفر دیگه رو پیدا می‌کنی که کمکت کنه.

اطمینان حاصل کنید که بین شما و طرف مقابل بحث و جدل ایجاد نشود. اگر شروع به بحث کردن و توضیح دادن برای طرف مقابل کنید یا به او کمک کنید تا بفهمد بدون شما چه کار کند، کنترل موقعیت و پاسخ خود را از دست خواهید داد.

نکته مهم در زمینه استفاده از "نوار گیر کرده" این است که به طرف بفهمانید احساس او و تلاشش برای تغییر دادن نظراتان را به خوبی درک می کنید.

سپس، خیلی ساده عبارت خبری خودتان را تکرار کنید و دوباره با استفاده از تکنیک "نوار گیر کرده"، به طرف مقابل پاسخ "نه" بدهید.

پاسخ "نه" شما باید بدون هیچ تردید و ابهامی مطرح شود و پاسخ نهایی شما باشد. اگر واقعاً می خواهید با او مذاکره و مصالحه کنید یا پیشنهاد جایگزینی ارائه دهید، باید این کار را در ابتدای بحث انجام می دادید. اگر تصمیم گرفته اید که به درخواست طرف مقابل "نه" بگویید، سر حرف خودتان بمانید و طبق برنامه تان پیش بروید. اگر بدانید که قصد دادن چه پاسخی را دارید، هیچ کس نمی تواند شما را از تصمیم خودتان منصرف کند یا نظراتان را عوض کند.

کامل کردن مکالمه نمایشی و ساختگی تان: حتماً تا الان مکالمه ساختگی و نمایشی تان را به اتمام رسانده و تکمیل کرده اید. مکالمه تکمیل شده شما باید شامل این بخش ها باشد:

- ۱- فرد درخواست کننده از شما می خواهد که کاری را انجام دهید.
- ۲- شما او را پشت خط تلفن نگه می دارید، یا عذرخواهی می کنید و چند دقیقه از محل دیدار حضوری با او فاصله می گیرید. هدف شما از انجام این کار، بررسی کردن فهرست مربوط به "زمان خریدن" به شکل محتاطانه و به تعویق انداختن ارائه پاسخ نهایی تان به درخواست او است.
- ۳- دوباره به گفتگو با فرد درخواست کننده برمی گردید و از او زمان می خرید.
- ۴- فرد درخواست کننده، اصرار و پافشاری می کند که فوراً پاسخ بدهید و شما را تحت فشار قرار می دهد.

۵- شما برای پاسخ دادن به پافشاری او از تکنیک "نوار گیر کرده" استفاده می کنید و سر حرف خودتان می مانید. مجدداً به طور قاطعانه و مستقیم به او می گوید که باید بعداً پاسخ بدهید و به زمان نیاز دارید. (برای تمرین این کار، پاسخ خودتان را دو یا سه بار تکرار کنید).

۶- دوباره به فرد زنگ می زنید و یا او را ملاقات می کنید تا پاسخ درخواستش را بدهید. در این هنگام، پاسخ "نه" قاطعانه و مستقیمی به او می دهید. اگر دوست داشته باشید، می توانید از "تکنیک ساندویچ" استفاده کنید و پاسخ "نه" خود را بین دو عبارت مثبت قرار دهید تا تأثیر آن به خوبی اعمال شود.

۷- فرد درخواست کننده، اصرار می‌ورزد و در مقابل پاسخ شما مقاومت می‌کند تا شما را تحت فشار بگذارد و نظرتان را عوض کند.

۸- با استفاده از تکنیک "نوار گیر کرده"، پاسخ اصرار او را می‌دهید. این بخش مربوط به اصرار طرف مقابل و پاسخ دادن به اصرار را حداقل دو بار تمرین کنید.

۹- بالاخره موفق می‌شوید که "نه" بگویید.

۱۰- به خودتان تبریک بگویید. شما "می‌توانید" بر بیماری راضی کردن دیگران غلبه کنید.

خلاصه روز چهارم

✓ شما سه جمله ساده و متفاوت را یاد گرفتید که نشان می‌دهند قرار نیست درخواست طرف مقابل را عملی کنید، دعوت او را بپذیرید و یا نیاز او را برطرف کنید.

✓ اگر ترجیح می‌دهید که پاسخ منفی خودتان را بین دو عبارت مثبت قرار بدهید، از تکنیک ساندویچ استفاده کنید. اما برای انجام این کار، اطمینان حاصل کنید که حرفی که بر زبان می‌آورید، منظور واقعی شماست؛ مثلاً واقعاً منظورتان این باشد که متأسف هستید یا مایلید که طرف مقابل‌تان بعدها دوباره چنین درخواستی را با شما مطرح کند.

✓ یادتان باشد که باید تا جایی که می‌توانید، پاسخ‌تان را تکرار کنید. هرچه بیشتر تکنیک "زمان خریدن" و پاسخ "نه" و تکنیک "نوار گیر کرده" در جواب اصرارها و فشارهای طرف مقابل را تمرین و تکرار کنید، هنگام استفاده کردن از آنها در یک موقعیت واقعی، ماهرانه‌تر و با آرامش بیشتری عمل خواهید کرد.

✓ "نه" گفتن، اشکالی ندارد.

روز پنجم

حالت معکوس تکنیک ساندویچ

امروز، یاد می‌گیرید که چگونه پیشنهاد جایگزین ارائه دهید، یعنی همان گزینه سومی که برای پاسخ دادن به یک درخواست، دعوت و یا ابراز نیاز یک فرد به

برنامه عملی بیست و یک روزه ♦ ۲۹۳

وقت یا انرژی شما، پیش روی تان است. افکار و موقعیت تان را با دقت بررسی کنید تا مطمئن شوید مصالحه‌ای که به طرف مقابل ارائه می‌دهید، پاسخی توأم با تأیید و تصدیق است، یعنی کاری است که دوست دارید یا ترجیح می‌دهید به جای درخواست اصلی طرف مقابل، انجام دهید. وقتی پاسخ شما واقعاً "نه" است، روش ارائه پیشنهاد جایگزین را به عنوان روشی برای طفره رفتن از "نه" گفتن انجام ندهید.

◀ اگر از ارائه پیشنهاد جایگزین به عنوان راهی برای پرهیز از "نه" گفتن استفاده کنید، نمی‌توانید مشکلات مربوط به راضی کردن دیگران در وجودتان را حل کنید.

این نکته بسیار حائز اهمیت است که فقط "یک" پیشنهاد جایگزین ارائه بدهید. با فرد درخواست‌کننده چانه نزنید. این کار برای یک فرد راضی‌کننده حکم "شیب لغزنده" را دارد و می‌تواند دوباره شما را به رفتار موافقت کردن خودکار و بدون فکر تان باز گرداند.

وقتی می‌خواهید یک پیشنهاد جایگزین ارائه بدهید

تا اینجا کار، دوستی از شما یک درخواست کرده است و شما گام‌های زیر را برداشته‌اید:

۱- او را "پشت خط تلفن نگه داشته‌اید" و یا با عذرخواهی و در صورت امکان، از محل دیدار حضوری تان فاصله گرفته‌اید.

۲- به مکالمه خود با طرف مقابل برمی‌گردید و "زمان می‌خرید" تا بعد پاسخ بدهید.

۳- با استفاده از تکنیک "نوار گیر کرده"، در مقابل اصرارها و فشارهای طرف مقابل مقاومت می‌کنید.

۴- دوباره با طرف مقابل تماس می‌گیرید یا دیدار می‌کنید تا پاسخ او را بدهید. این بار، پیشنهاد جایگزین خود مبنی بر اینکه به جای درخواست او "می‌توانید چه کاری را انجام بدهید یا مایلید چه کاری را انجام بدهید"، با او مطرح می‌کنید. در این بخش هم بهانه، توضیح و عذرهای زیادی را به زبان نیاورید.

ارائه پیشنهاد جایگزین، نوعی مصالحه است که در مورد آن مذاکره می‌کنید. اما از آنجا که در این کار تازه‌وارد هستید، باید برای هر درخواستی فقط یک پیشنهاد جایگزین ارائه دهید و این را به طرف مقابل القا کنید که "یا این پیشنهاد جایگزین را قبول کند و یا از خیر درخواستش بگذرد". این موقعیت، یک مذاکره انعطاف‌پذیر و مبادله‌ای نیست. این شما هستید که در چنین موقعیتی، شرط و شروط را تعیین می‌کنید و فرد درخواست‌کننده در موقعیتی است که یا باید پیشنهاد جایگزین شما را بپذیرد و یا باید پاسخ "نه" شما را قبول کند و با آن کنار بیاید. بدین طریق، کنترل موقعیت را همچنان در دستان خود حفظ می‌کنید.

حالت معکوس تکنیک ساندویچ

شما برای بیان کردن پیشنهاد جایگزین خود، باید از "حالت معکوس تکنیک ساندویچ" استفاده کنید. این بار، منظور مثبت خودتان که همان پیشنهاد جایگزین مبنی بر اینکه مایل به انجام چه کاری هستید را بین دو عبارت منفی می‌گنجانید؛ درست مثل "ساندویچ"!

نخستین عبارت منفی، برای این است که به فرد درخواست‌کننده بفهمانید قادر به انجام یا پذیرفتن درخواست اصلی او نیستید؛ اما خبر خوب این است که محتویات داخل ساندویچ این است که مایلید پیشنهاد جایگزین خودتان را برای او انجام بدهید. تکه بالای ساندویچ، مفهوم "یا این پیشنهاد را بپذیر و یا از خیر درخواست بگذر" است که آن را نه به عنوان یک اولتیماتوم، بلکه به عنوان ارائه اطلاعات دقیق و واضح به کار می‌برید. اگر فرد درخواست‌کننده نخواهد یا نتواند پیشنهاد جایگزین شما را به همان شکلی که می‌گویید و می‌خواهید بپذیرد، باید پاسخ "نه" قاطعانه‌ای به او بدهید. هیچ تهدید و اجباری را به او تحمیل نکنید تا به زور پیشنهادتان را بپذیرد. با او رفتار صمیمانه، اما جسورانه و قاطعانه‌ای داشته باشید.

این نکته بسیار حائز اهمیت است که در این مورد با او هیچ مذاکره‌ای نکنید. این پیشنهاد جایگزین، قلمرو و محدوده جدید شماست. به خودتان اجازه ندهید که وارد حالت چانه زدن شوید و فرصت بازگشت به عادات راضی‌کننده قبلی، تسلیم شدن و "بله" گفتن در حالی که پاسخ شما چیز دیگری است را ایجاد نکنید.

در این بخش، مثالی از به کارگیری "حالت معکوس تکنیک ساندویچ" را برای تان به تصویر می‌کشیم. به یاد داشته باشید که حالت معکوس تکنیک ساندویچ، با اصرارها و پافشاری‌های طرف مقابل مواجه خواهد شد؛ اصرارهایی که یاد گرفته‌اید با استفاده از به کارگیری مؤثر تکنیک "نوار گیر کرده" که آن را خوب تمرین کرده‌اید، آنها را از سر خود باز کنید:

شما: زنگ زدم که در مورد درخواست بهت جواب بدم. متأسفانه نمی‌تونم کل روز رو بهت کمک کنم؛ اما می‌تونم صبح به ساعت پیام کمکم. اگه این کار به دردت نخوره باید بگم که اصلاً نمی‌تونم کار دیگه‌ای برات بکنم.

دوست: عجب، ناامیدم کردی. واقعاً روت حساب کرده بودم. فقط به ساعت می‌تونی بیای؟ مطمئنی؟

شما: می‌دونم که دلت می‌خواد تمام روز رو بهت کمک کنم، اما فقط می‌تونم صبح به ساعت پیام پیشتم. اگه به کارت نمیداد، متأسفانه نمی‌تونم این بار کمکم بکنم.

یا اینکه

شما: تماس گرفتم که پاسخ درخواست رو بدم. من نمی‌تونم کاری که خواستی رو انجام بدم؛ اما می‌تونم [پیشنهاد جایگزین خود را بیان کنید]. امیدوارم که این پیشنهاد به دردت بخوره، چون در غیر این صورت نمی‌تونم کاری برات بکنم.

دوست: واقعاً مطمئنی؟ من خیلی روت حساب کرده بودم؛ حتی نمی‌تونی تصورش رو هم بکنی که چقدر ناامیدم کردی. نمی‌خواهی به کم دیگه فکر کنی تا شاید نظرت عوض بشه؟ به خاطر من! قبلاً هیچ وقت ناامیدم نمی‌کردی.

شما: می‌دونم که ناامید شدی، اما این بار واقعاً نمی‌تونم کاری که می‌خواهی رو انجام بدم. فقط می‌تونم بهت پیشنهاد بدم که [پیشنهاد جایگزین خود را مطرح کنید]، اما بدون این تنها کاریه که از دستم برمیاد.

دوست: خب حقیقتشو بخوای اگه نتونی [درخواست اصلی او] رو انجام بدی، گمونم بهتره به یه نفر دیگه زنگ بزنی.

شما: باشه. (یادتان باشد که در این هنگام، شما باید از صحبت کردن دست بردارید. اگر شروع به بهانه آوردن یا عذرخواهی کنید، کنترل موقعیت از دست‌تان خارج می‌شود و به سطح لغزنده عادات راضی‌کننده برمی‌گردید. دوست شما با

این پاسخ کنار می‌آید و آماده است که به یک نفر دیگر زنگ بزند. خداحافظی کنید و تلفن را قطع کنید.)

تکرار کردن و تمرین مکالمه‌های نمایشی مربوط به ارائه پیشنهاد

جایگزین: کل این مکالمه نمایشی را حداقل پنج بار از اول تا آخر با صدای بلند مطالعه کنید. شما باید برای این مکالمه، دو جور پایان بنویسید: در یکی از آنها طرف مقابل پیشنهاد جایگزین شما را می‌پذیرد و در دیگری طرف مقابل پیشنهاد شما را نمی‌پذیرد و مجبور می‌شوید به او پاسخ "نه" بدهید.

در حالتی که طرف مقابل پیشنهاد جایگزین شما را نمی‌پذیرد و مجبور به "نه" گفتن می‌شوید، مطمئن باشید که نباید به عقب برگردید و عادات راضی‌کننده خود را از سر بگیرید. قرار نیست به محض اینکه کسی از شما درخواستی کرد آن را بپذیرید؛ می‌دانیم که می‌توانید این کار را انجام دهید، اما نباید این کار را بکنید. اکنون در حال یاد گرفتن "ایجاد تغییر" در عادات راضی‌کننده‌تان هستید.

اگر کسی را دارید که با شما در این تمرین همکاری کند و مکالمات نمایشی را با شما انجام دهد، از او بخواهید که سعی کند واقعاً با پافشاری کردن و ایجاد احساس گناه در شما نظرتان را عوض کند و شما را مجاب به پذیرفتن درخواستش کند. هر چقدر مقاومت کردن در برابر اصرار و پافشاری را بیشتر تمرین کنید، در موقعیت‌های واقعی این کار را بهتر انجام خواهید داد.

تکرار کردن و تمرین مکالمه‌های نمایشی مربوط به "نه" گفتن: بعد از

اینکه مکالمه‌های نمایشی مربوط به ارائه پیشنهاد جایگزین را تمرین کردید (یعنی هم موقعیتی که در آن طرف مقابل پیشنهاد جایگزین شما را می‌پذیرد و هم موقعیتی که در آن پیشنهاد جایگزین شما را نمی‌پذیرد)، نوبت می‌رسد به تمرین کردن مکالمه مربوط به "نه" گفتن که باید آن را نیز چند بار تمرین کنید.

در هریک از این تمرین‌ها، دقت کنید که در ابتدای مکالمه برای خود "زمان بخیرید" تا بتوانید گزینه‌های پیش روی خود را به طور کامل بررسی کنید و "تصمیمات خوب و درستی بگیرید"؛ تصمیماتی که منافع و نیازهای خودتان را نیز در بر بگیرند.

خلاصه روز پنجم

✓ از شیوه "ارائه پیشنهاد جایگزین" برای طفره رفتن از "نه" گفتن استفاده نکنید.

✓ برای قرار دادن پیشنهاد جایگزین خود در بین دو عبارت منفی، از "حالت معکوس تکنیک ساندویچ" استفاده کنید. به طرف مقابل بگویید که نمی‌توانید درخواست او را انجام دهید، پیشنهاد جایگزین خود را ارائه دهید و سپس به او بفهمانید که اگر پیشنهاد جایگزین شما را نپذیرد، مجبورید به درخواست او پاسخ "نه" بدهید.

✓ در بخش بالای ساندویچ، مقداری اطلاعات را قرار دهید که شکل تهدید یا اولتیماتوم مستقیم مبنی بر اینکه "با این حرف من را قبول کن یا از خیرش بگذر" را نداشته باشد. فقط باید به طرف مقابل بگویید که "این [پیشنهاد جایگزین] تنها کاری است که می‌توانم برای انجام بدهم؛ اگر برای فایده‌ای ندارد، مجبورم این بار به درخواست نه بگویم". به یاد داشته باشید که فقط در حال پیشنهاد دادن به او هستید.

✓ وارد حالت مذاکره و چانه زدن نشوید. برای همدلی کردن با احساسات دوست‌تان و بیان کردن خلاصه‌ای از تلاش‌های او برای متقاعد کردن شما به انجام کاری غیر از پیشنهاد جایگزین خودتان، از تکنیک "نوار گیر کرده" استفاده کنید. یادتان باشد که از تغییر دادن مفهوم و محتوای بحث خودداری کنید؛ فقط به احساسی فکر کنید که در اعماق قلب‌تان و در پس حرف‌های‌تان نهفته است. سپس، دوباره به این مفهوم رجوع کنید که "فقط" می‌توانید پیشنهاد جایگزین خود را انجام بدهید و غیر از آن هیچ کاری از دست‌تان برنمی‌آید.

✓ **تمرین کنید، تمرین کنید و تمرین کنید.** هرچه این مهارت‌ها را با احساس راحتی و آرامش بیشتری انجام دهید و تمرین کنید، به درمان شدن عادات مربوط به راضی کردن دیگران در وجودتان نزدیک‌تر خواهید شد.

روز ششم

بازنویسی ده فرمان راضی کردن دیگران

امروز، طرز فکرهای مربوط به راضی کردن دیگران در ذهن خود را مستقیماً مورد حمله قرار خواهید داد.

برای این کار، لازم است "باید"های مخربی که در بخش "ده فرمان راضی کردن دیگران" در فصل دو کتاب مطالعه کردید را بازنویسی کنید.

برای اینکه آن بخش برای تان یادآوری شود، ده فرمان راضی کردن دیگران را در ادامه به صورت فهرست برای تان آورده‌ام. هریک از آنها را با صدای بلند بخوانید و سعی کنید تا جای ممکن برای تان غیرمنطقی و پر زحمت به نظر برسند. میزان زحمت این "بایدهای" تعیین شده از سوی خودتان را به همراه بار سنگین احساس گناه و خشمی که در پس آنها پنهان شده است، در ذهن خود مجسم و با تمام وجود احساس کنید.

ده فرمان راضی کردن دیگران

- ۱- من همیشه باید کاری را انجام بدهم که دیگران از من می‌خواهند و توقع دارند و یا به آن نیاز دارند.
 - ۲- من باید همیشه مراقب تمام اطرافیانم باشم، چه از من کمکی بخواهند و چه نخواهند.
 - ۳- همیشه باید به مشکلات همه افراد گوش فرا بدهم و تمام تلاشم را برای حل کردن آنها بکنم.
 - ۴- همیشه باید مهربان باشم و هرگز به احساسات کسی لطمه وارد نکنم.
 - ۵- همیشه باید دیگران را در رأس اولویت‌هایم قرار بدهم و خودم، اولویت ثانویه خودم باشم.
 - ۶- هرگز نباید به کسی که نیاز به کمکم دارد و یا از من درخواستی می‌کند، "نه" بگویم.
 - ۷- هرگز نباید کسی را ناامید کنم یا به هر طریقی دیگران را ناراحت کنم.
 - ۸- همیشه باید شاد و سرزنده باشم و هیچ‌وقت هیچ احساس منفی را به دیگران بروز ندهم.
 - ۹- همیشه باید سعی کنم دیگران را راضی نگه دارم و آنها را خوشحال کنم.
 - ۱۰- باید تمام تلاشم را بکنم که هرگز به خاطر نیازها و یا مشکلات خودم دیگران را به زحمت نیندازم.
- هدف شما، بازنویسی کردن این ۱۰ عبارت و جایگزین کردن آنها با افکار اصلاحی و شخصی خودتان است. اگر دقیق فکر کنید، "ترجیح‌ها و خواسته‌های" خودتان را به یاد می‌آورید، اما اجازه ندهید این تصور غیرمنطقی که می‌گویید "همه چیز باید طبق خواسته شما باشند چون شما روی آنها پافشاری می‌کنید"، به سراغتان بیاید.

برنامه عملی بیست و یک روزه ♦ ۲۹۹

از "باید" شماره ۱ آغاز کنید و به ترتیب تا شماره ۱۰ پیش بروید. هریک از این عبارات را بازنویسی کنید و هر "باید" را با یک تفکر اصلاحی جایگزین کنید. به عنوان مثال:

به جای: "من همیشه باید کاری را انجام بدهم که دیگران از من می‌خواهند و توقع دارند و یا به آن نیاز دارند."

این تفکر اصلاحی را جایگزین کنید که: "هر وقت که بخواهم، می‌توانم انتخاب کنم که خواسته‌ها، نیازها و انتظارات افرادی که برایم مهم هستند را برآورده کنم."

در این مثال، اجبار اولیه و مطلق بودن آن از چند جهت تلطیف و منطقی شده است. در تفکر اصلاحی، یک شرط زمانی و نوعی مفهوم ترجیحی به عبارت اضافه شده است: (هر وقت که بخواهم). علاوه بر این، واژه کلیدی "انتخاب کردن" نیز به این عبارت افزوده شده است. تأکید کردن بر داشتن حق انتخاب به شما یادآوری می‌کند که تصمیم خود را تحت کنترل دارید و مسئول آن هستید. بنابراین، با اینکه ممکن است تصمیم بگیرید "گاهی اوقات" نیازهای مشخص دیگران را انتخاب و برآورده کنید، این تصمیم را از روی هیچ اجبار یا الزام غیرارادی و بدون فکری نگرفته‌اید. در پایان، توجه داشته باشید که عبارت "افرادی که برایم مهم هستند" به جمله اضافه شده است که شرط و شروطهای موجود در آن را ارتقاء می‌دهد.

علاوه بر این روش، شیوه دیگری نیز برای اصلاح کردن فرمان شماره ۱ وجود دارد و آن استفاده از چند عبارت منفی برای لغو کردن این "باید" پر زحمت است:

به جای: من همیشه باید کاری را انجام بدهم که دیگران از من می‌خواهند و توقع دارند و یا به آن نیاز دارند.

این تفکر اصلاحی را جایگزین کنید که: من می‌دونم که همیشه هم "مجبور" نیستم چیزی که دیگران از من می‌خواهند، نیاز دارند و یا توقع دارند را انجام بدهم. من فقط می‌توانم "انتخاب کنم" که هر وقت بخواهم، برای افرادی که تعیین می‌کنم و برایم خاص هستند، چیزی که می‌خواهند یا انتظاری که دارند را انجام بدهم.

شیوه‌های زیادی برای تلطیف، تعدیل و تصحیح کردن "ده فرمان راضی کردن دیگران" وجود دارند. نکته بسیار مهمی که واقعاً باید به آن توجه داشته باشید این است که طرز فکر خود را به شیوه‌ای اصلاح کنید که هم برای‌تان رهایی‌بخش باشد و هم شفاف‌بخش.

هر تفکر اصلاحی، باید نشانه‌های منحصر به فرد و شخصی شما را به همراه داشته باشد.

اگر این فرمان‌های بایندی در نگاه اول به نظر‌تان دقیق و صحیح آمدند، سردرگم و گمراه نشوید.

طبیعی است که به دلیل اینکه برای مدتی طولانی از بیماری راضی کردن دیگران رنج برده‌اید، بسیاری از آن فرمان‌ها یا همه آنها برای‌تان آشنا هستند یا حتی ممکن است از نظر شما صحیح باشند؛ یا حداقل ممکن است انعکاس دقیقی از طرز فکر قدیمی شما باشند.

اما شما یاد گرفته‌اید که این طرز فکرها مخرب، ناهنجار و غلط هستند؛ آن هم به دلایل بی‌شماری. در ضمن، اکنون پی برده‌اید که چسبیدن به این قوانین باعث تثبیت شدن سندرمی در وجودتان می‌شود که به خودتان قول داده‌اید آن را درمان کنید.

اکنون وظیفه شما این است که این طرز فکرهای مخرب را از ذهن خود پاک کنید و آنها را با افکاری سالم‌تر و صحیح‌تر جایگزین کنید. بهبود و درمان بیماری راضی کردن دیگران در وجود شما به این امر بستگی دارد که قوانین تعیین شده توسط خودتان و "بایدهای" ناهنجار و مخرب را در ذهن خود درهم بشکنید.

هنگامی که کار اصلاح همه آن ده فرمان را به اتمام رساندید، عبارات اصلاحی خود را با صدای بلند بخوانید. اطمینان حاصل کنید که به شکل غیرعمدی و ناخواسته، یکی از آن "بایدها" یا "الزامات" مربوط به راضی کردن دیگران را از قلم نینداخته باشید. دقت داشته باشید که عبارات اغراق‌آمیز یا نشدنی مثل "همیشه"، "هیچ‌وقت"، "دائماً"، "هرگز" و سایر عبارات مشابه این‌ها از عبارات اصلاحی حذف شده باشند. تفکر اصلاحی، تفکری انعطاف‌پذیر و منطقی است؛ نه مطلق و پر زحمت.

هنگامی که احساس کردید از میزان دقیق بودن طرز فکر جدید و اصلاح شده خود راضی هستید، هریک از این عبارات اصلاحی را با صدای بلند و حس مصمم

بودن در صدای تان بخوانید. از فهرست ده طرز فکر اصلاح شده خود یک کپی با خط خوش و زیبا و روی برگه‌ای تمیز داشته باشید. عنوان فهرست جدید خود را "طرز فکر جدید من به عنوان یک فرد راضی‌کننده درمان شده" بنویسید. می‌توانید دور این فهرست را با قاب زیبایی نیز تزئین کنید.

چند کپی (یا دست‌نویس و یا چاپی) از این فهرست را در جاهای مهم منزل یا محل کار خود قرار دهید. می‌توانید یکی از آنها را روی آینه سرویس بهداشتی قرار دهید تا بتوانید هر روز صبح و هر شب هنگام مسواک زدن یا شستن صورت خود آن را ببینید. می‌توانید یک نسخه از آن را نیز روی ضبط صوت ماشین یا روی کامپیوتر خود قرار دهید. (البته، می‌توانید این فهرست را در کامپیوتر خود تایپ کنید و روی صفحه نمایش آن قرار دهید تا به هنگام نیاز به راحتی به آن دسترسی داشته باشید.)

خلاصه روز ششم

- ✓ ده فرمان راضی کردن دیگران را با صدای بلند مطالعه کنید و روی کلمات "باید" با لحنی مستقیم، اندوهگین و خسته تأکید کنید. به یاد داشته باشید که این لحن، همان لحنی است که هنگام فکر کردن به این عبارات "بایدی" و طی تمام سال‌هایی که فرد راضی‌کننده‌ای بودید، در ذهن شما جریان داشت.
- ✓ برای هریک از این ده فرمان راضی کردن دیگران، یک عبارت اصلاحی بنویسید و این عبارت اصلاحی را جایگزین آن فرمان کنید.
- ✓ افکار اصلاحی خود را مرور کنید تا مطمئن شوید که منطقی، انعطاف‌پذیر و مهم‌تر از همه، رهایی‌بخش هستند. از عبارات ترجیحی، تعیین کردن زمان و زبانی معقول برای نوشتن این عبارات اصلاحی استفاده کنید. سعی کنید واژه "انتخاب کردن" یا "گزینه" را تا جای ممکن در این عبارات بگنجانید تا حس کنترل تازه‌ای که بر وجود خودتان پیدا کرده‌اید را تأیید و تصدیق کنید.
- ✓ یک نسخه دست‌نویس با عنوان "طرز فکر جدید من به عنوان یک فرد راضی‌کننده درمان شده" را از فهرست اصلاح شده خود تهیه کنید. هدف از دست‌نویس بودن این نسخه، این است که کاملاً شخصی باشد. البته، ممکن است مایل باشید نسخه تایپی آن را نیز در کامپیوتر خود داشته باشید.

✓ چند کپی از فهرست افکار اصلاحی خود داشته باشید و آنها را در جاهایی که در روز بارها چشم‌تان به آنها خواهد افتاد، قرار دهید. گاهی اوقات موارد موجود در این فهرست را با صدای آهسته یا تا جای ممکن با صدای بلند مرور کنید.

روز هفتم

بازنویسی هفت "باید" مرگبار

اکنون با تمرین و مطالعه افکار اصلاحی که دیروز نوشتید، برنامه و سیستم فکری خود را اصلاح و بازنگری کرده‌اید. سعی کنید تا جای ممکن، مراقب و محتاط باشید که مجدداً به افکار و عقاید غلط قبلی خود باز نگردید. به عبارت دیگر، اگر ناگهان متوجه شدید که دوباره مشغول فکر کردن به عبارات موجود در "ده فرمان راضی کردن دیگران" و یا بیان کردن آنها هستید، فوراً این کارها را انجام بدهید:

◆ واژه "باید" را روی یک تکه کاغذ برجسی بنویسید، دور آن واژه یک دایره بکشید و یک خط مورب روی آن بکشید؛ درست مثل تابلوهای راهنمایی و رانندگی. با این کار، این پیغام را به خودتان القا می‌کنید که: **بایدهای مربوط به راضی کردن دیگران ممنوع!**

◆ این کاغذ برجسی را کنار تلفن خود بچسبانید، یا هر جای دیگری که بارها چشم‌تان به آن بیفتد.

◆ فوراً فهرست افکار اصلاحی خود را مرور کنید. روی تفکر اصلاحی که با باید غلطی که اکنون به ذهن‌تان خطور کرده است بیشترین تناسب را دارد، تمرکز کنید.

همین طور که در برنامه آموزشی خود پیش می‌روید، خواهید دید که احتمال برگشتن شما به افکار غلط و ناهنجار قدیمی‌تان کمتر و کمتر می‌شود. در این مرحله، باید صبور باشید. به خودتان وقت کافی بدهید تا الگوهای رفتاری غلطی که طی سالیان طولانی در ذهن شما نهادینه شده‌اند را با افکار اصلاحی و جدید جایگزین کنید. هنگامی که ذهن‌تان دوباره به سمت قوانین قدیمی راضی کردن دیگران می‌رود، ناامید و دلسرد نشوید.

برنامه عملی بیست و یک روزه ♦ ۳۰۳

در ابتدای این مرحله، باید تعداد زیادی کاغذ برجسیبی داشته باشید که روی آنها پیغام "باید ممنوع" نوشته شده باشد. هنگامی که با افکار اصلاحی خودتان آشنا تر می شوید و برای جایگزین کردن آنها با "باید" های ناهنجار و پر زحمت تلاش می کنید، تعداد کاغذهای برجسیبی که در خانه و محل کارتان می بینید کمتر و کمتر خواهد شد.

اصلاح کردن هفت "باید" مرگبار

در این بخش، فهرستی از افکار "بایدی" و سمی که در فصل ۲ آورده بودیم را تکرار کرده ام تا برای تان یادآوری شوند. هریک از موارد این فهرست را با صدای بلند و لحنی خسته و غم زده مطالعه کنید و بر واژه "باید" موجود در هر عبارت که مفهوم و حس حق به جانب بودن را به همراه دارد، تأکید کنید.

هفت باید مرگبار

- ۱- دیگران باید به خاطر تمام کارهایی که برای شان کرده ام، من را تحسین کنند و دوستم داشته باشند.
- ۲- دیگران باید به خاطر تلاش های زیادی که برای راضی شدن آنها می کنم، همیشه از من خوش شان بیاید و تأییدم کنند.
- ۳- دیگران هیچ وقت نباید من را طرد و یا سرزنش کنند، چون من سعی می کنم انتظارات و خواسته های آنها را برآورده کنم.
- ۴- دیگران باید در پاسخ به تلاش هایم همیشه با من مهربان باشند و مراقبم باشند، چون من رفتار خوبی با آنها دارم.
- ۵- دیگران هرگز نباید من را ناراحت کنند و یا رفتار غیرمنصفانه ای با من داشته باشند، چون من خیلی با آنها "مهربان" هستم.
- ۶- دیگران هیچ وقت نباید به خاطر اینکه مجبورشان می کنم به من نیاز داشته باشند، ترکم کنند و یا تنهایم بگذارند.
- ۷- دیگران هیچ وقت نباید به خاطر اینکه تا جای ممکن تلاش می کنم تا از درگیری، خشم و یا ایجاد اختلاف با آنها اجتناب کنم، از دستم عصبانی شوند.

اکنون، اصلاح را از نخستین "باید مرگبار" آغاز کنید و تفکر اصلاحی صحیحی را برای آن بنویسید که طرز فکر جدید شما به عنوان یک فرد راضی‌کننده درمان شده را به تصویر بکشد. جایگزین کردن این "بایدها" با عبارات ترجیحی، یعنی عباراتی که نشان می‌دهند "مایلید" چه اتفاقی بیفتد نه اینکه انتظار دارید یا نیاز دارید که چه اتفاقی بیفتد، اصلاحی مهم و اساسی به شمار می‌رود. برای نوشتن تفکر اصلاحی مربوط به هر "باید"، می‌توانید از بیش از یک جمله استفاده کنید. هدف شما از انجام این کار، این است که هفت تفکر جدید را در زمینه روابط خود با دیگران برای خود تعریف کنید و دیگر بیماری راضی کردن دیگران را از خود بروز ندهید. افکار اصلاحی شما باید انعطاف‌پذیر و متعادل باشند، نه خشک، سختگیرانه و افراطی. به یاد داشته باشید که حتماً واژه‌های اغراق‌آمیز و چارچوب‌های زمانی غیرممکن مثل "همیشه" یا "هرگز" را از آن "بایدهای مرگبار" حذف و آنها را اصلاح کنید.

واژه‌های اجباری و الزام‌آور مثل "باید"، "مجبورند/مجبورم" و "لزوماً" باعث می‌شوند که در معرض خطر خشمگین شدن، مورد بدرفتاری قرار گرفتن و دلخوری قرار بگیرید؛ به خصوص اگر آن واژه‌ها را در مورد انتظاراتی که از دیگران دارید، بیان کنید. برعکس، افکار اصلاحی شما شامل عباراتی انعطاف‌پذیرتر و منطقی‌تر خواهند شد که ترجیح‌ها و خواسته‌های شما را بیان می‌کند و آنها را جایگزین الزامات دائمی و مخرب قبلی می‌کند. انعطاف‌پذیری و تعادلی که در طرز فکر جدید شما وجود دارد، میزان رضایت شما از روابطی که با دیگران دارید را افزایش خواهد داد.

در این بخش، چند نمونه از افکار اصلاحی برای جایگزین کردن آنها با "هفت باید مرگبار" را ارائه می‌دهم:

✓ به جای: دیگران "باید" من را به خاطر تمام کارهایی که برای‌شان کرده‌ام، تحسین کنند و دوستم داشته باشند.

این تفکر اصلاحی را جایگزین کنید: امیدوارم که مردم به خاطر چیزی که هستم دوستم داشته باشند، نه کارهایی که برای‌شان انجام می‌دهم. وقتی انتخاب می‌کنم و تصمیم می‌گیرم که برای دیگران کارهای محبت‌آمیزی انجام بدهم، امیدوارم که تلاش‌هایم را تحسین کنند.

✓ به جای: دیگران "باید" به خاطر تلاش‌های زیادی که برای راضی شدن‌شان می‌کنم، "همیشه" از من خوش‌شان بیاید.

برنامه عملی بیست و یک روزه ♦ ۳۰۵

این تفکر اصلاحی را جایگزین کنید: می‌دانم این منطقی یا حتی ممکن نیست که دیگران "همیشه" از من خوش‌شان بیاید و تأییدم کنند. من به کسانی که از آنها خوشم می‌آید، علاقه نشان می‌دهم و به آنها احترام می‌گذارم تا احساساتم را به صورت متقابل ابراز کنم. اما دلم می‌خواهد که دیگران من را به خاطر ارزش‌هایم و رفتارهای محبت‌آمیز و محترمانه‌ام دوست داشته باشند، نه به خاطر تلاش‌های فراوانی که برای راضی کردن آنها می‌کنم. مهم‌ترین تأییدی که به آن نیاز دارم، تأیید شدن از سوی خودم است.

همان طور که دومین مثال نشان می‌دهد، بعضی "بایدهای مرگبار" بیش از یک تفکر را در خود جای می‌دهند. بنابراین، ممکن است تفکر اصلاحی آنها نیز مستلزم دو یا چند جمله باشد. شما می‌توانید از هر تعداد جمله که نیاز داشته باشید برای تصحیح هریک از این "هفت باید مرگبار" استفاده کنید. در واقع، هر چقدر تفکر اصلاحی شما کامل‌تر باشد، در روند اصلاح "افکار مربوط به راضی کردن دیگران" پیشرفت بیشتری خواهید کرد.

زمانی که نوشتن افکار اصلاحی برای تمام "هفت باید مرگبار" را به پایان رساندید، آنها را با دقت بازبینی و ویرایش کنید تا هیچ اثری از "راضی کردن دیگران" در آنها باقی نماند. اگر مایل بودید، از یک دوست یا یکی از اعضای خانواده‌تان که این برنامه را به خوبی درک می‌کند، بخواهید که نگاهی به افکار اصلاحی شما بیندازد.

هنگامی که کار نوشتن و ویرایش فهرست "هفت تفکر اصلاحی" را به اتمام رساندید، یک نسخه دست‌نویس، خوش خط و تمیز از آن را تهیه کنید و عنوان "رهنمون‌های جدید و اصلاح شده من در مورد دیگران" را در بالای آن یادداشت کنید. این نکته مهم را به خاطر بسپارید که بین واژه‌های "رهنمون‌ها" و "قوانین" تفاوت چشمگیری وجود دارد. واژه "رهنمون"، مفهوم انعطاف‌پذیری و حالت پیشنهادی و توصیه‌ای را به همراه دارد؛ اما واژه "قوانین"، مفهوم خشک بودن، انعطاف‌ناپذیر بودن و محدودیت‌هایی که از سوی خود فرد تعیین می‌شوند را به شونده القا می‌کند.

یک کپی از رهنمون‌های جدید خود در رابطه با دیگران را به همراه فهرست افکار اصلاحی دیروزتان روی آینه سرویس بهداشتی منزل خود بچسبانید. به عنوان مثال، هر روز صبح و هر شب می‌توانید آن را مرور کنید. یک نسخه دیگر از

آن را نیز داخل کیف دستی یا محل کار خود قرار دهید تا بتوانید در اواسط روز یا به هنگام نیاز آن را مرور کنید.

اگر متوجه شدید که در حال برگشتن به طرز فکرهای ناهنجار و "باید"های مرگبار در مورد دیگران هستید، یک علامت دیگر با مفهوم "بایدهای راضی کننده ممنوع!" درست کنید و آن را نزدیک تلفن یا نزدیک یخچال یا هر جای دیگری قرار دهید که در محدوده دیدتان باشد و به شما یادآوری کند که افکار مربوط به قوانین راضی کردن دیگران را دور بریزید.

خلاصه روز هفتم

✓ با استفاده از کاغذهای برچسبی، علامتهایی را درست کنید که اگر خواستید دوباره به "بایدهای" ناهنجاری بازگردید که "ده فرمان راضی کردن دیگران" و یا "هفت باید مرگبار" را انعکاس می دهند، این علامت ها به شما یادآوری کنند که باید آنها را دور بریزید و افکار اصلاحی را جایگزین آنها کنید.

✓ "هفت باید مرگبار" را با صدای بلند و لحنی غم زده و خسته مطالعه کنید و روی "بایدها" و اجباری بودن آنها تأکید کنید. دقت داشته باشید که این طرز فکرها الزام آور، خشک و انعطاف ناپذیر هستند و باید این حالت را با لحن خود القاء کنید.

✓ "هفت باید مرگبار" را با افکار اصلاحی انعطاف پذیر و متعادل جایگزین کنید و به جای الزامات طاقت فرسا، ترجیح ها و خواسته های خود را در آنها بگنجانید.

✓ یک نسخه دست نویس و خوش خط از افکار اصلاحی خود تهیه کنید و عنوان "رهنمون های جدید و اصلاح شده من در مورد دیگران" را در بالای آن یادداشت کنید. چند کپی از این برگه را در جاهای مهم منزل و محل کارتان قرار دهید و این رهنمون ها را حداقل سه بار در روز مرور کنید.

روز هشتم

مراقبت کردن از خودتان

طبق تعریف، بیماری راضی کردن دیگران باعث می شود که دائماً نیازهای خودتان را در اولویتی پایین تر از نیازهای دیگران قرار دهید. امور زندگی شما به عنوان فرد

برنامه عملی بیست و یک روزه ♦ ۳۰۷

راضی‌کننده‌ای که در حال درمان شدن است، دستخوش تغییرات مهمی خواهد شد؛ این تغییر از همین الان شروع می‌شود.

◀ تعدیل نگرش بزرگ و مهمی که امروز انجام خواهید داد، این است: شما قادر به مراقبت کردن خوب و مناسب از دیگران و عزیزان‌تان نخواهید بود، مگر اینکه مراقبت جسمی و روحی بیشتر و بهتری را از خودتان به عمل بیاورید.

آخرین باری که کار لذت‌بخش و سرگرم‌کننده‌ای را فقط به خاطر خودتان انجام دادید، کی بود؟ اصلاً یادتان هست که چه جور تفریح و سرگرمی‌هایی را دوست دارید؟ اگر مانند اکثر افراد راضی‌کننده باشید، فاصله گرفتن از خدمت به دیگران و تعیین کردن زمانی برای پرداختن به خودتان و پیدا کردن حسی خوب و آرام‌بخش، از نظر شما گناه بزرگی است و حتی به یاد آوردن خاطرات مربوط به این کار برای‌تان سخت و توأم با عذاب وجدان است. در واقع، ممکن است اصلاً خاطره‌ای از انجام این کار در ذهن شما وجود نداشته باشد.

نوشتن برنامه‌ها یا درست کردن دفترچه یادداشت علایق خود را با این عنوان آغاز کنید: "فهرست فعالیت‌های مورد علاقه و لذت‌بخش من". سپس، سریع در پایین این عنوان بنویسید: "من متعهد می‌شوم که مراقب نیازهای جسمی و روحی خودم باشم، تا شاد باشم و بهتر بتوانم از عزیزان و افراد مهم زندگی‌ام مراقبت کنم."

سپس، فهرستی از حداقل ۲۰ فعالیت که برای شما لذت‌بخش و سرگرم‌کننده هستند (یا احساس می‌کنید که این طور است) را یادداشت کنید. سعی کنید یادداشت شما از چندین صفحه تشکیل شده باشد تا فضای کافی برای نوشتن موارد بیشتر را داشته باشد. این فعالیت‌ها باید از لحاظ زمان و میزان آمادگی مورد نیاز برای انجام آنها، تنوع داشته باشند. ممکن است بعضی از فعالیت‌های مورد نظر شما فقط چند دقیقه طول بکشند یا به آمادگی کمی نیاز داشته باشند، در حالی که احتمال دارد بعضی دیگر از آنها چند ساعت یا حتی چند روز طول بکشند و نیاز به آمادگی زیاد و قابل توجهی داشته باشند.

به عنوان مثال، فعالیت‌هایی مثل بیرون رفتن از خانه برای چشم دوختن به ماه و ستاره‌ها و استنشام کردن هوای دلچسب شب، فعالیت‌هایی کوتاه‌مدت هستند که می‌توان آنها را در عرض یک یا دو دقیقه انجام داد. در طول انجام این کارها،

کمی بیشتر به خودتان زمان بدهید و در روز چند دقیقه را به خواندن مطالب طنز یا جدول حل کردن و روزنامه خواندن اختصاص بدهید، چون این فعالیت‌ها نیازی به آمادگی خاصی ندارند. دراز کشیدن در آب و کف وان حمام در زیر نور شمع‌های عطری ممکن است ۳۰ الی ۴۵ دقیقه طول بکشد و آرامش دلچسبی به شما بدهد، اما نیاز به آمادگی‌هایی از قبیل خریدن شمع عطری دارد.

ماندن در استخر و سونا برای یک روز کامل و اینکه اجازه دهید دیگران مراقب شما باشند، نیازمند زمان بیشتر و آمادگی‌هایی مانند برنامه‌ریزی دقیق و مفصل از جمله: سپردن فرزند خردسال‌تان به کسی یا برنامه‌ریزی کردن سایر امور است. استراحت کامل در دو روز آخر هفته نیز مستلزم زمان و آمادگی بیشتری است.

نکته مهم در درست کردن فهرست فعالیت‌های شما این است که یک فهرست شخصی از فعالیت‌ها را برای خود داشته باشید تا بتوانید از بین آنها انتخاب کنید. هر بار که فعالیتی به گوش‌تان خورد که از نظر شما جالب، آرامش‌بخش و هیجان‌انگیز بود، آن را به فهرست خود اضافه کنید.

این فهرست می‌تواند طیفی از ساده‌ترین فعالیت‌های آرامش‌بخش و لذت‌بخش تا فعالیت‌های سخت و پیچیده را در خود بگنجاند؛ این موضوع به علاقه و بودجه شما بستگی دارد. لازم نیست که حتماً فعالیت‌های تک نفره انجام بدهید. قطعاً می‌توانید تجربیات و فعالیت‌های لذت‌بخش خود را با دیگران نیز به اشتراک بگذارید. در واقع، امکان دارد بعضی فعالیت‌های مورد نظر شما نیاز به مشارکت دیگران داشته باشند.

نکته مهم این است که تصمیم اصلی مبنی بر انجام این فعالیت را شما گرفته باشید. این فعالیت‌ها برای شادی و لذت انجام می‌شوند و اگر فرد دیگری در آنها مشارکت کند، او هم از لذت و شادی آنها بهره‌مند می‌شود و این خیلی خوب است. فقط یادتان باشد حتماً اطمینان حاصل کنید که نیازهای فرد دیگری را در اولویت قرار ندهید و به عادات قدیمی و راضی‌کننده خود باز نگردید.

در هر روز، دو فعالیت لذت‌بخش و آرامش‌بخش انجام دهید

به فهرست فعالیت‌های لذت‌بخش خود بازگردید. دو مورد از آن فعالیت‌ها را انتخاب کنید و "انجام بدهید." هیچ بهانه‌ای جایز یا قابل قبول نیست. اگر نتوانستید در فهرست خود دو فعالیت پیدا کنید که به اندازه کافی کوتاه‌مدت و

برنامه عملی بیست و یک روزه ♦ ۳۰۹

مختصر باشند تا بتوانید امروز آنها را انجام بدهید، به دو فعالیت جدید فکر کنید که با برنامه شما جور در بیایند.

از امروز به بعد، هر روز حداقل دو فعالیت لذت‌بخش و سرگرم‌کننده انجام بدهید تا حکم یادآوری کردن روند برنامه بیست و یک روزه‌تان را برای شما داشته باشند. امکان دارد بعضی فعالیت‌ها را تکرار کنید، اما ایجاد تنوع هم می‌تواند برای‌تان بسیار مفید باشد. اگر روش‌های دیگری نیز برای سرگرم شدن و آرامش پیدا کردن به گوش‌تان خورد، حتماً آنها را به فهرست خود اضافه کنید.

بعد از اینکه برنامه عملی ۲۱ روزه را به اتمام رساندید، روند انجام دادن فعالیت‌های لذت‌بخش و سرگرم‌کننده برای خودتان را ادامه دهید، چون همان طور که می‌دانید، سلامتی، آرامش ذهنی - روحی و شادی "شما" نیز به اندازه سلامتی دیگران مهم است؛ حتی مهم‌تر از آنها!

حتماً دقت کرده‌اید که ریشه دو کلمه "لذت" (Pleasure) و "شاد کردن" (Please) یکسان است. فکر کردن به فعالیت‌های لذت‌بخش، برنامه‌ریزی کردن برای آنها و انجام دادن‌شان به صورت روزانه، باعث می‌شود که موهبت متعهد شدن شما به "شاد کردن" خودتان، نصیب‌تان شود. برای انجام این کار، باید نیازهای خودتان را مهم تلقی کنید و دیگر آنها را در اولیتی پایین‌تر از دیگران قرار ندهید.

خلاصه روز هشتم

- ✓ بنویسید که به مراقبت کردن از نیازهای جسمی و روحی خودتان متعهد می‌شوید، به طوری که بتوانید در مراقبت کردن از عزیزان و افراد مهم زندگی‌تان نیز به بهترین نحو عمل کنید.
- ✓ فهرستی از "فعالیت‌های مورد علاقه خود" تهیه کنید. حداقل ۲۰ فعالیت را در این فهرست قرار دهید که از لحاظ زمان و میزان آمادگی مورد نیازشان تنوع داشته باشند. گاهی اوقات موارد جدیدی را نیز به فهرست خود بیفزایید.
- ✓ دو مورد از این فعالیت‌ها را انتخاب کنید و همین امروز انجام‌شان بدهید.
- ✓ هر روز دو فعالیت لذت‌بخش را انتخاب کنید و آنها را انجام دهید. امکان دارد بعضی فعالیت‌ها را به صورت تکراری انجام بدهید، اما سعی کنید در فعالیت‌های خود تنوع ایجاد کنید چون این تنوع برای‌تان بسیار مفید خواهد بود.

روز نهم

مقتاعد کردن خودتان در مورد کنار گذاشتن اعتیاد به تأیید دیگران

امروز، مجموعه دیگری از افکار سمی را مورد حمله قرار می‌دهید که پایه و اساس سندرم بیماری راضی کردن دیگران را تشکیل می‌دهند: اعتیاد به تأیید شدن. در واقع، اکنون دو بخش از شخصیت شما باهم در جنگ هستند؛ شخصیت راضی‌کننده قبلی و شخصیت درمان‌شده‌ای که بر بیماری راضی کردن دیگران غلبه کرده است. این دو بخش، بر سر مجموعه‌ای از باورهای که عمیقاً در وجودتان نهادینه شده‌اند، مبارزه می‌کنند.

بخش راضی‌کننده قبلی معتقد است که تأیید شدن از سوی "همه" افراد عاملی ضروری در داشتن احساس شایستگی و ارزشمند بودن است. شخصیت راضی‌کننده، دائماً و هر لحظه تلاش می‌کند تا هر کاری که از دستش برمی‌آید را برای راضی کردن دیگران و خوشحال کردن آنها انجام بدهد و در نتیجه تأیید تمام مردم دنیا را به دست بیاورد.

اما شخصیت درمان‌شده، متوجه است که دریافت کردن تأیید تمام مردم امری غیرممکن است و می‌داند که مهم‌ترین و تنها تأیید ضروری و حیاتی برای انسان، تأیید شدن از سوی خودش است.

با بیان کردن و اجرای این دو نقش با صدای بلند، می‌توانید به مکالمات و صحبت‌های درونی و ذهنی خودتان نگاهی بیندازید و آنها را بررسی کنید. بدین طریق، می‌توانید استدلال‌های هریک از این دو بخش را "بشنوید" و میزان صحت و مفید بودن هرکدام از آنها را بسنجید. آشکار ساختن باورهایی که در پس اعتیاد شما به تأیید شدن مدفون شده‌اند، در زمینه غلبه کردن بر طرز فکرهای ناهنجار و غلط شما، کمک شایانی به شما خواهد کرد. می‌توانید این باورهای نهفته را از طریق نوشتن آنها و بیان کردن آنها با صدای بلند، آشکار کنید.

زمانی که یک نفر از شما خوش نمی‌آید

نخستین گام در این تمرین، مستلزم این است که یکی از افراد زندگی‌تان که معتقدید امکان دارد شما را تأیید نکند، شناسایی کنید. این فرد می‌تواند کسی باشد که در زمان حال و یا در گذشته، از شما انتقاد کرده و یا شما را طرد کرده است.

احتمال دارد مدارک و شواهد کافی برای اثبات این طرد کردن او نداشته باشید، اما چیزی که اهمیت دارد این است که شک دارید یا احساس می‌کنید که آن فرد از شما خوشش نمی‌آید. نام این فرد را در بالای یک ورق کاغذ یادداشت کنید.

سپس، یک یا دو پاراگراف متن از زبان بخش راضی‌کننده درون‌تان و یا از طرف افکار آن، بنویسید. این نکته را به خاطر داشته باشید که به دلیل اینکه افکار مربوط به راضی کردن دیگران بر پایه نیاز غیرعقلانی و غیرقابل دسترس فرد به دوست داشته شدن و پذیرفته شدن از سوی "تمام افراد" استوارند، این افکار افراطی، خشک، انعطاف‌ناپذیر و غیرمنطقی هستند. بخش راضی‌کننده، "به تأیید شدن از سوی همه افراد معتاد است".

هنگامی که به جای بخش راضی‌کننده وجودتان فکر می‌کنید، حرف‌های‌تان را می‌نویسید و صحبت می‌کنید، احساسات مربوط به "اعتیاد به تأیید شدن از سوی دیگران" باعث ایجاد احساس بی‌کفایتی، طرد شدن و نداشتن عزت نفس در شما می‌شوند. این عکس‌العمل، نتیجه طرز فکر غلط و ناهنجار اعتیاد به تأیید شدن است.

هنگامی که نوشتن صحبت‌های خود از زبان بخش راضی‌کننده وجودتان را تکمیل کردید، مطالبی که نوشته‌اید را با صدای بلند بخوانید. این افکار را تا جایی که می‌توانید با لحن دستوری و محکوم‌کننده‌ای بر زبان بیاورید. سعی کنید احساسی که این افکار در شما ایجاد می‌کنند را با تمام وجود حس کنید.

سپس، به میزان آزاددهنده بودن و ناراحت‌کننده بودن این موضوع که این فرد از شما خوشش نمی‌آید، از ۱ تا ۱۰ امتیاز بدهید. مقیاس امتیازدهی شما باید از ۱ یعنی "اصلاً ناراحت نمی‌کند" تا ۱۰ یعنی "کاملاً داغونم می‌کند و با تمام وجود ناراحت می‌کند"، باشد.

اکنون، دیدگاه بخش درمان شده وجودتان را در نظر بگیرید و از زبان آن یک متن چند خطی بنویسید. مجموعه‌ای از افکار اصلاحی را جایگزین افکار راضی‌کننده مربوط به اعتیاد به تأیید شدن از سوی دیگران کنید. هدف شما، مخالفت کردن و مقابله با افکار مربوط به راضی کردن دیگران و افکار سمی، با استفاده از افکار اصلاحی عقلانی و منطقی است.

این روش می‌تواند خیلی برای‌تان مفید واقع شود که تصور کنید اگر یکی از دوستان‌تان که مبتلا به راضی کردن دیگران است احساسش نسبت به اینکه فردی

از او خوشش نمی‌آید را با شما در میان بگذارد، چه جوابی به او می‌دهید؟ این کار به شما کمک می‌کند که برای غلبه بر یکی از بزرگ‌ترین آسیب‌پذیری‌ها و ضعف‌های‌تان، از توانایی زیاد و ماهرانه خود در مراقبت کردن از احساسات دیگران استفاده کنید. این آسیب‌پذیری و نقطه ضعف، نیاز شدید و ارضاء‌نشدنی به پذیرش و تأیید شدن از سوی دیگران است که پایه و اساس بیماری راضی کردن دیگران را تشکیل می‌دهد.

صحبت‌های بخش درمان شده وجودتان، نشانگر افکاری دقیق و حساب شده است. این نکته را به یاد داشته باشید که باید اعتیادی که به تأیید شدن دارید را مورد حمله قرار دهید، "نه خودتان را". هنگامی که یک سری دلایل و استدلال‌ها را برای مخالفت کردن با افکار مربوط به راضی کردن دیگران و غلبه کردن بر آنها مطرح می‌کنید، با خودتان همان قدر رفتار محبت‌آمیز، حمایتی و خوبی داشته باشید که اگر یک دوست ناراحت و پریشان نزد شما بیاید و به خاطر تأیید نشدن از سوی فردی گله و شکایت کند، با او آن طور رفتار می‌کنید.

این نوشته‌های شما، نشانگر افکار تصحیح شده شما به عنوان یک فرد درمان شده و نجات‌یافته از اعتیاد به تأیید شدن از سوی دیگران هستند. هنوز هم ممکن است گاهی "ترجیح دهید" که دیگران شما را تأیید کنند و سخنان مثبتی در موردتان بگویند، اما با این حال برای داشتن حس شایستگی و ارزشمند بودن دیگر "نیازی به تأیید همه افراد ندارید".

در این بخش، چند نکته را نام می‌برم که می‌توانند برای‌تان مفید واقع شوند:

- این امکان ندارد که "همه آدم‌ها" از شما خوش‌شان بیایند و تأییدتان کنند. تلاش بیهوده نکنید.

- این روش واقعاً فریبکارانه است که از خودتان برای دیگران مایه بگذارید تا تأیید و محبت آنها را "بخرید". انگیزه‌ها و نیات بهتری هستند که می‌توانند باعث مایه گذاشتن از خودتان برای دیگران شوند مثل نشان دادن دوست داشتن، علاقه داشتن و ارزش قائل شدن برای همنشینی و دوستی با آن فرد.

- دریافت کردن تأیید دیگران می‌تواند خوشایند یا لذت‌بخش باشد، اما واقعاً برای اینکه احساس ارزشمند بودن و شایستگی خودتان را تصدیق کنید، "نیازی به آن ندارید".

برنامه عملی بیست و یک روزه ♦ ۳۱۳

- ممکن است بعضی افراد از شما خوششان نیاید یا تأییدتان نکنند، آن هم به خاطر غرض ورزی‌ها، تعصبات و یا مشکلات روحی و عاطفی خودشان. این مشکل شما نیست.
- مهم‌ترین منبع تأیید شدن شما، خودتان هستید.

زمانی که نوشتن صحبت‌ها و جملاتی از زبان بخش درمان شده وجودتان را به اتمام رساندید، متنی که نوشته‌اید را با صدای بلند بخوانید. این جملات را با قاطعیت و جدیت بر زبان بیاورید.

پس از اینکه جملات بخش درمان شده وجودتان را دو یا سه بار با صدای بلند خواندید، دوباره بررسی کنید که اینکه آن فرد از شما خوشش نمی‌آید تا چه حد باعث ناراحتی شما می‌شود. دوباره از ۱ تا ۱۰ به این موضوع امتیاز بدهید.

خودتان را تأیید کنید

تنها منبع تأیید شدن شما که در زندگی شما اهمیت بسزایی دارد، تأیید خود شماست. استفاده از "تأیید کردن خود" به عنوان روشی برای پاداش دادن و انگیزه بخشیدن به خود نیز مهارتی مهم است که باید به عنوان فردی که بر بیماری راضی کردن دیگران غلبه کرده است، آن را در خود ایجاد کنید.

به طور کلی، مشاهدات نشان می‌دهند که وقتی به بچه‌ها یا حیوانات به خاطر رفتار خوبشان پاداش می‌دهیم این رفتار در وجودشان تقویت می‌شود، در حالی که در اکثر مواقع موفق به تقویت کردن رفتارهای خوب و مثبت در وجود خودمان یا سایر افراد بزرگسال نمی‌شویم.

اگر یادتان باشد، گفتیم که افراد راضی‌کننده به ندرت از خودشان راضی و خشنود هستند. بنابراین، این کاهش عزت نفس و نارضایتی به خاطر استانداردهای کمال‌گرایانه و غیرقابل دسترسی به وجود می‌آید که فرد در گذشته برای ارزیابی رفتارها و وجود خودش از آنها استفاده می‌کرد.

اکنون شما به عنوان فردی که درمان شده و بر بیماری راضی کردن دیگران غلبه کرده است، به اهمیت حفظ کردن انگیزه‌تان از طریق تقویت کردن مثبت آن، پی برده‌اید. در ضمن، می‌دانید که تأیید کردن خودتان، پاداشی قدرتمند است که به خود می‌دهید.

امشب قبل از خواب، چند دقیقه از زمان خود را به کامل کردن یکی از این عبارات یا همه آنها اختصاص دهید:

۱- امروز، خیلی احساس خوبی نسبت به خودم داشتم، چون...

۲- امروز، شیوه خودم در انجام... مورد تأیید خودم بود.

۳- امروز، به خودم افتخار کردم، چون...

هنگام تکمیل کردن این جملات، تا جای ممکن از عباراتی دقیق و شفاف استفاده کنید و صادقانه جواب بدهید. خودفریبی و تأیید کردن بیهوده خود هیچ نتیجه مثبتی را برای تان در پی نخواهد داشت. از آنجا که به سرعت در حال تغییر دادن و درمان کردن بیماری راضی کردن دیگران در وجود خود هستید، کارها و تلاش‌های زیادی را انجام می‌دهید که واقعاً ارزشمند و قابل ستایش هستند.

خلاصه روز نهم

✓ فردی که معتقدید از شما خوشش نمی‌آید و یا تأییدتان نمی‌کند را شناسایی کنید. چند پاراگراف مطلب از زبان بخش راضی‌کننده پیشین خود یا افکار راضی‌کننده قدیمی خود در زمینه اعتیاد به تأیید شدن از سوی دیگران، یادداشت کنید. هریک از این افکار سمی را با صدای بلند بخوانید. سپس، به میزان آزاردهنده بودن این موضوع که این فرد از شما خوشش نمی‌آید، از ۱ تا ۱۰ امتیاز دهید.

✓ سپس، چند پاراگراف مطلب از زبان بخش درمان شده وجودتان بنویسید و افکار اصلاحی آن که متضاد با اعتیاد به تأیید شدن از سوی دیگران هستند را یادداشت کنید. بعد مجدداً احساسات خود نسبت به اینکه آن فرد از شما خوشش نمی‌آید را بررسی کنید. بهبود و پیشرفتی که با رها کردن نیاز به تأیید شدن از سوی "همه افراد" در وجودتان حاصل شده است را به وضوح احساس خواهید کرد.

✓ یاد بگیرید که خودتان را تأیید کنید. یکی از عبارات تأییدی (که چند پاراگراف قبل آورده‌ام) را امشب قبل از خواب تکمیل کنید. به خاطر تمام تغییرات مثبتی که در راستای درمان بیماری راضی کردن دیگران در وجود خودتان ایجاد کرده‌اید و همچنان ایجاد می‌کنید، خودتان را تأیید کنید و بدین طریق پاداش مهم و قدرتمندی را به خودتان بدهید.

روز دهم

انجام دادن یا انجام ندادن، مسئله این است

امروز، شروع به یادگیری مهارت انتخاب کردن صحیح و مناسب می‌کنید. به دلیل اینکه اکنون می‌دانید عزت نفس و ارزش شما به عنوان یک انسان به میزان کارهایی که برای دیگران انجام می‌دهید بستگی ندارد، می‌توانید استرس خود را کم کنید و زمان بیشتری را برای خودتان خالی کنید. با سپردن فقط چند مورد از کارهایی که برای دیگران انجام می‌دهید به افراد دیگر، این زمان خالی را برای خود ایجاد می‌کنید.

هدف شما از مسئولیت دادن به دیگران این نیست که آنها را به زحمت بیندازید و یا از آنها بهره‌کشی کنید، بلکه هدف شما اصلاح و سروسامان دادن اموری است که باعث برهم خوردن تعادل روابط بین شما و دیگران شده‌اند و توازن بین کارهایی که برای دیگران انجام می‌دهید و کارهایی که آنها برای‌تان انجام می‌دهند را برهم زده‌اند. این عدم تعادل، به مرور زمان باعث قرار گرفتن بار سنگین مسئولیت‌های فراوان بر روی دوش شما شده است. بنابراین استرس این بار مسئولیت تهدید جدی و مهمی برای سلامت جسمی و عاطفی شما به شمار می‌رود.

◀ پس اغراق نیست اگر بگوییم که مهارت‌های مربوط به سپردن مسئولیت به دیگران که در این بخش یاد خواهید گرفت، ناجی زندگی شما خواهند بود.

انتخاب کردن وظایفی که قصد دارید به دیگران بسپارید

برآورد کردن و بررسی وظایف

برای اینکه یک سری مسئولیت‌ها را به شکل مؤثری به افراد دیگر بسپارید، ابتدا باید تعیین کنید که کدام وظایف، کارها و یا پروژه‌ها را مایلید به دیگران بسپارید. به این فکر کنید که طی یک ماه گذشته، زمان خود را چه طور سپری کرده‌اید. به تقویم، دفترچه قرارها، فهرست کارهای روزانه و سایر ابزارهایی که به حافظه شما کمک می‌کنند، رجوع کنید. اگر ماه گذشته دوران تعطیلات و استراحت شما بوده است، ماه قبلش را بررسی کنید. هدف از بررسی این موضوع، در دست داشتن مثالی آگاهی‌بخش از روال عادی زندگی شماست.

با استفاده از برنامه ماه قبل خود به عنوان درجه‌ای برای دیدن نمونه‌ای واقعی از روال زندگی‌تان، فهرستی را از وظایف، پروژه‌ها و کارها و مسئولیت‌هایی که داشته‌اید، تهیه کنید. اطمینان حاصل کنید که تمام کارها و وظایفی که به صورت روال روزمره انجام می‌دادید را در فهرست خود یادداشت کرده‌اید. لازم نیست کارهایی که تکرار کرده‌اید را دو یا چند بار در فهرست بنویسید؛ فقط تعداد دفعات تکرار شدن آن را یادداشت کنید. به عنوان مثال، ممکن است در فهرست خود بنویسید: "مرتب کردن تخت" (هر روز) و "عوض کردن رو تختی" (هفته‌ای یک‌بار).

هرگونه مسئولیت، پروژه، کار یا وظیفه‌ای که پیش‌بینی می‌کنید در این ماه و ماه بعد به کارهای شما اضافه شود را نیز به فهرست خود اضافه کنید. می‌توانید مسئولیت‌ها، پروژه‌ها و یا کارهایی که مایلید انجام شوند اما مدت‌هاست آنها را به تعویق انداخته‌اید چون زمان کافی برای انجام دادن آنها نداشته‌اید را نیز به فهرست خود بیفزایید.

تا جای ممکن، فهرست خود را شفاف و قابل فهم بنویسید و شماره‌گذاری موارد داخل آن را منظم و به ترتیب یادداشت کنید. فهرست‌تان را به هیچ طریقی محدود نکنید و فعلاً در این مرحله به سپردن آن وظایف به دیگران فکر نکنید. فقط تمام کارهایی که معمولاً انجام می‌دهید، پیش‌بینی می‌کنید که بعداً انجام دهید و مایلید که انجام شوند را یادداشت کنید.

فهرست شما باید مواردی را در برگیرد که مربوط به خانه و محل کارتان باشند و همچنین هرگونه فعالیت اجتماعی، نگهداری از کودک و امور گروه‌های مختلف و یا هرگونه فعالیتی که به نحوی نیاز به زمان شما دارد را شامل شود. برآورد کردن و بررسی شما باید شامل کارهای ضروری، لطف‌هایی که به دیگران می‌کنید و وظایف شما و همچنین فعالیت‌های داوطلبانه، لذت‌بخش و سرگرم‌کننده شود.

علاوه بر این، هم باید کارهایی که برای خودتان انجام می‌دهید و هم کارهایی که برای دیگران انجام می‌دهید را داخل این فهرست بنویسید. از آنجا که به تازگی عادات مربوطه به راضی کردن دیگران را در وجود خود تغییر داده‌اید، فهرست کارها، لطف‌ها و سایر وظایفی که برای دیگران انجام می‌دهید به احتمال زیاد طولانی‌تر از فهرست کارهایی است که برای خودتان انجام می‌دهید.

بنابراین، باید مجموعه‌ای از تمام کارها، مسئولیت‌ها و وظایف معمول و روتینی که اکنون انجام می‌دهید، به همراه وظایفی که پیش‌بینی می‌کنید یا مایلید که طی ۳۰ روز آینده به انجام برسند را به صورت فهرست بنویسید.

هدف شما از انجام این کار و تهیه این فهرست، سبک کردن بار مسئولیت‌های روی دوش‌تان از طریق سپردن بعضی مسئولیت‌های بی‌شماری که اکنون انجام می‌دهید به دیگران است تا کمی از حجم مسئولیت‌تان کم شود. هدف شما از این کار باید ایجاد تعادل، کم کردن کارهای اجباری و افزایش دادن فعالیت‌های لذت‌بخش در زندگی‌تان باشد. یادتان باشد که شما ذاتاً انسان ارزشمندی هستید و ارزش شما بسیار والاتر از کارهایی است که برای دیگران انجام می‌دهید. برای شروع فرایند سپردن مسئولیت به دیگران، ۱۰ درصد از کارها / مسئولیت‌هایی که در فهرست خود نوشته‌اید را به فرد دیگری بسپارید. به عنوان مثال، اگر فهرست شما شامل ۳۰ مورد می‌شود، حداقل ۳ مورد از آنها را به دیگران بسپارید. اگر فهرست شما شامل ۵۰ مورد می‌شود، حداقل ۵ مورد از آنها را به فرد دیگری بسپارید.

طبیعی است که امکان دارد تمایل داشته باشید بیش از ۱۰ درصد از کارها یا وظایف‌تان را به دیگران بسپارید. همان‌طور که روند درمان خود را طی می‌کنید، با "نه" گفتن به درخواست‌های بیشتر دیگران و تعیین کردن مرزهایی منطقی و محافظت‌کننده در زمینه زمان و انرژی که مایلید به دیگران ببخشید، بار مسئولیت‌های خود را کاهش می‌دهید. در ضمن به دلیل اینکه از خودتان مراقبت می‌کنید، لزوماً مجبور می‌شوید که زمان و انرژی معینی را به انجام دادن فعالیت‌های لذت‌بخش مورد علاقه خودتان و رضایت و خشنودی خودتان اختصاص بدهید. به عنوان بخشی از روند درمان‌تان، به تدریج مسئولیت‌ها و کارهای بیشتری را به دیگران بسپارید.

فهرست خود را بررسی کنید و مواردی که در آن نوشته‌اید را جمع‌بندی کنید. حداقل ۱۰ درصد از موارد این فهرست را به دیگران بسپارید. برای انتخاب مواردی که می‌خواهید به دیگران بسپارید، هرکدام از این موارد را به طور مجزا مورد بررسی قرار دهید.

در مورد هریک از این کارها و مسئولیت‌ها، این سؤال مهم را از خودتان

پرسید: «آیا واقعاً "ضروریه" که این کار رو خودم انجام بدم؟»

این سؤال، نوعی معیار و سنگ محک محسوب می‌شود. اگر با بررسی دقیقی که انجام دادید متوجه شدید که "باید" این کار خاص را خودتان انجام دهید و شخص دیگری نمی‌تواند یا نباید آن را انجام بدهد، این مورد وارد دسته "به کسی نسپار" می‌شود.

اگر فوراً کسی به ذهنتان خطور نکرد که این کار را انجام بدهد، فقط به این دلیل فوراً به سؤال فوق پاسخ "مثبت" عجولانه ندهید. در این لحظه، فرض کنید که بعداً می‌توانید فکر کنید و شخصی را برای انجام آن پیدا کنید. بعد، به این فکر کنید که وقتی کسی را پیدا کردید، می‌توانید به او آموزش بدهید که چه طور این کاری که به او می‌سپارید را به درستی انجام دهد.

با در نظر گرفتن این ملاحظات، دور شماره هر مسئولیتی که در مورد آن به سؤال فوق پاسخ "نه" دادید، خط بکشید. مواردی که دور شماره آنها خط کشیدید، کارها، وظایف و مسئولیت‌هایی هستند که می‌توانید آنها را به دیگران بسپارید. به عبارت دیگر، تنها مواردی که ممکن است آنها را از فهرست مسئولیت‌هایی که می‌توانید به دیگران بسپارید حذف کنید، مواردی هستند که باور دارید واقعاً لازم است آنها را خودتان انجام بدهید.

سپس، فقط بر مواردی تمرکز کنید که دور شماره آنها خط کشیده‌اید و می‌توانید آنها را به دیگران بسپارید. در مورد هریک از این موارد، این دو سؤال که حکم فیلتر را دارند، از خود بپرسید:

♦ آیا اگر این کار را خودم انجام بدهم، از آن لذت می‌برم؟

♦ آیا اگر این کار را خودم انجام بدهم، نوعی ارزش یا معنا و مفهوم و یا

هدف خاصی را برایم به همراه دارد؟

اگر راجع به هریک از مواردی که دور شماره آنها خط کشیده‌اید پاسخ شما به یکی از سؤالات فوق و یا هر دوی آنها "بله" بود، کنار شماره آن مورد علامت "x" قرار بدهید. مواردی که کنار آنها "x" گذاشته‌اید اکنون جزو گروه "به کسی نسپار" به شمار می‌روند. حتماً چند مورد دیگر در فهرست شما باقی مانده‌اند که دور شماره آنها را خط کشیده‌اید اما کنار آنها "x" نگذاشته‌اید. این موارد، کارها و مسئولیت‌هایی هستند که "می‌توانید" آنها را برای سپردن به دیگران انتخاب کنید.

اگر تعداد مواردی که دور شماره آنها خط کشیده‌اید اما کنار آنها "x" نگذاشته‌اید کمتر از ۱۰ درصد از کارها و وظایف شما هستند، حین تجزیه و تحلیل اینکه لازم است چه کارهایی را خودتان انجام بدهید، مسئولیت‌های خیلی

زیادی را برای خود در نظر گرفته‌اید. البته، این گرایش افراطی یکی از بخش‌های اصلی بیماری راضی کردن دیگران است و نیاز به اصلاح دارد.

در این هنگام، پاسخ‌هایی که راجع به هریک از موارد فهرست به سؤال معیار: **آیا واقعاً "ضروریه" که این کار رو انجام بدم** داده‌اید را مجدداً بررسی کنید. اینکه شما همیشه یک کار خاص را خودتان انجام داده‌اید، بدین معنا نیست که لزوماً باید همچنان خودتان آن را انجام بدهید.

اگر تنها دلیل شما برای ضروری دانستن انجام دادن یک کار این باشد که با سپردن آن به دیگران دچار اضطراب یا ناراحتی می‌شوید، نباید به آن سؤال معیار پاسخ "بله" بدهید. تقریباً تمام افراد راضی‌کننده، نسبت به سپردن مسئولیت به دیگران احساس ترس و دلشوره دارند (البته تا زمانی که بیماری راضی کردن دیگران در وجودشان درمان شود). این هم بخشی از سندرم راضی کردن دیگران است. اما شما مهارت‌های لازم برای سپردن مسئولیت به دیگران را فردا یاد خواهید گرفت. امروز، هدف شما فقط این است که مسئولیت‌هایی که قصد سپردن آنها به دیگران را دارید، انتخاب کنید.

پاسخ‌های‌تان به آن دو سؤال که حکم فیلتر را دارند، مجدداً بررسی کنید. بر اساس معیارهایی که اکنون دارید، تنها موارد موجود در دسته "به کس دیگری نسپار"، باید این موارد باشند:

♦ کارها یا مسئولیت‌هایی که واقعاً لازم است آنها را خودتان انجام دهید؛

یعنی هیچ کس دیگری نمی‌تواند یا نباید آنها را انجام بدهد.

♦ کارها یا مسئولیت‌هایی که واقعاً از آنها لذت می‌برید.

♦ و یا کارها یا مسئولیت‌هایی که به لحاظ شخصی برای شما ارزش، معنا و

مفهوم و یا هدف خاصی را به همراه دارند.

اگر این معیارها در مورد بیش از ۹۰ درصد موارد موجود در فهرست شما صدق کنند، بدین معناست که یا فهرست خود را کامل و دقیق ننوشته‌اید و یا تجزیه و تحلیل شما در مورد لزوم انجام شدن یک سری موارد توسط خودتان، اشتباه بوده است و آن را با مفهوم "راضی کردن دیگران" درآمیخته‌اید.

◀ برای درمان بیماری راضی کردن دیگران، باید خودتان را متعهد به سپردن یک سری مسئولیت‌ها به دیگران کنید و حداقل ۱۰ درصد از کارها، وظایف و مسئولیت‌های خود و یا پروژه‌های‌تان را به دیگران بسپارید. هیچ بهانه‌ای هم نیاورید.

سطح‌بندی کردن وظایف و به ترتیب نوشتن آنها

یک تکه کاغذ سفید بردارید و کارها و وظایفی که امکان دارد به دیگران بسپارید را به ترتیب و بر اساس یک قانون ساده روی آن یادداشت کنید: از بین مواردی که در فهرست قبلی دور آنها خط کشیدید، کار یا وظیفه‌ای که بیش از همه از انجام آن بدتان می‌آید را انتخاب کنید و آن را به عنوان نخستین مورد در فهرست جدید یادداشت کنید.

سطح‌بندی و به ترتیب نوشتن وظایف بر اساس میزان تنفری که از انجام دادن آنها دارید را ادامه دهید. نخستین مورد این فهرست باید کار یا وظیفه‌ای باشد که بیش از همه از آن بدتان می‌آید، دومین مورد باید کار یا وظیفه‌ای باشد که بعد از مورد اول، بیش از همه از انجام آن بدتان می‌آید و به همین ترتیب پیش بروید تا اینکه تمام وظایفی که ممکن است به دیگران بسپارید را در این فهرست قرار بدهید.

۱۰ درصد از موارد موجود در فهرست اولیه خود را محاسبه کنید تا تعداد کارها و وظایفی که باید به دیگران بسپارید، مشخص شود. از بین اولین موارد فهرست دوم، زیر تعداد لازم از موارد که ۱۰ درصد از کل وظایف فهرست اولیه را دربر می‌گیرند، خط بکشید.

خلاصه روز دهم

✓ فهرستی از کارها، وظایف، مسئولیت‌ها و یا پروژه‌هایی که معمولاً انجام می‌دهید، تهیه کنید. از برنامه ماه قبل (یا ماه قبل از آن) به عنوان "دریچه‌ای" به سوی روال عادی زندگی‌تان استفاده کنید. وظایف، مسئولیت‌ها و پروژه‌هایی که پیش‌بینی می‌کنید در ماه بعد یا ماه جاری انجام خواهید داد و کارهایی که مایلید در ماه جاری یا ماه بعد انجام شوند را نیز به فهرست خود اضافه کنید.

✓ با استفاده از سؤال معیار و دو سؤالی که حکم فیلتر را دارند، هریک از موارد موجود در فهرست خود را مورد بررسی قرار دهید. ببینید که کدام موارد را نمی‌توانید به کس دیگری بسپارید و کدام موارد امکان سپردن به دیگران را دارند. به این فکر کنید که می‌توانید فردی را برای سپردن مسئولیت به او پیدا کنید و شیوه انجام صحیح و مؤثر آن را به او آموزش بدهید.

برنامه عملی بیست و یک روزه ♦ ۳۲۱

- ✓ فهرست کارها و وظایف خود را طبق میزان تنفر خود از انجام آنها، سطح بندی کنید و به ترتیب بنویسید. شما باید یک فهرست نهایی از مسئولیت هایی داشته باشید که مایلید آنها را به دیگران بسپارید و حداقل ۱۰ درصد از کل کارها و وظایف شما را شامل می شود.
- ✓ در فهرست نهایی خود زیر مواردی که ۱۰ درصد از کل کارها و وظایف تان را تشکیل می دهند و مایلید آنها را به دیگران بسپارید، خط بکشید.

روز یازدهم

حالا نوبت شماست!

امروز، روند یادگیری مهارت های مربوط به مسئولیت دادن به دیگران را ادامه خواهید داد. سپردن یک سری مسئولیت ها به فرد یا افراد دیگر به جای انجام دادن کارهای زیاد و سنگین برای راضی کردن دیگران، گام مهم و قابل توجهی به سوی درمان شدن شما به حساب می آید. به دلیل اینکه دیروز با مفهوم سپردن مسئولیت به دیگران آشنا شدید، امروز باید آن را تمرین کنید تا در این زمینه مهارت و اعتماد به نفس کافی را کسب کنید.

اکنون که فهرست کارها و وظایفی که قرار است به دیگران بسپارید را در اختیار دارید، می خواهید آنها را به چه کسی محول کنید؟

افرادی که قرار است به آنها مسئولیت بدهید

هنگام بررسی کاندیدهایی که برای مسئولیت دادن در نظر گرفته اید، نگران این موضوع نباشید که آیا او الان نحوه انجام کارهای مورد نظر شما را بلد است یا نه. به این فکر کنید که در صورت نیاز، آموزش، راهنمایی و نظارت لازم را در مورد او انجام خواهید داد.

با این حال، باید به این موضوع دقت داشته باشید که هنگام جستجو برای یافتن فردی که قرار است به او مسئولیت بدهید، افرادی را انتخاب کنید که ویژگی خلاق بودن و انعطاف پذیر بودن در آنها وجود دارد. ممکن است موانعی جزئی بر سر راه سبک کردن بار مسئولیت تان وجود داشته باشند، اما تا زمانی که عزم و اراده لازم برای مسئولیت دادن به دیگران را در وجود خود داشته باشید، مطمئن باشید که راه آن را پیدا می کنید.

تنها جایگزین غیرقابل قبول و ناهنجار برای این کار، این است که باور کنید "نمی‌توانید بخشی از کارها و مسئولیت‌های خودتان را به کسی بسپارید." در فرایند انتخاب وظایف که دیروز پشت سر گذاشتید، مواردی که معتقد بودید لزوماً باید خودتان شخصاً آنها را انجام دهید، از فهرست نهایی حذف کردید. بنابراین، "می‌توانید" موارد باقیمانده‌ای که برای سپردن به دیگران انتخاب کرده‌اید را با یکدیگر جایگزین کنید.

اگر خود را متعهد به درهم شکستن چرخه راضی کردن دیگران کرده‌اید، باید حداقل ۱۰ درصد از وظایف و کارهای‌تان را به دیگران بسپارید. هنگامی که عزم خودتان را جزم می‌کنید، قطعاً راهی را برای تعیین افراد مورد نظر خود و مسئولیت دادن به آنها پیدا خواهید کرد.

برای مثال، ممکن است افرادی را استخدام کنید تا به آنها کار یا مسئولیتی را محول کنید. بررسی مقرون به صرفه و کارآمدی از راه‌حل استخدام کردن افراد به عمل بیاورید. حین انجام این کار، به این نکته توجه کنید که استخدام چنین افرادی باید موجب کاهش استرس، بهبود سلامت و افزایش کیفیت زندگی‌تان شود و با سپردن این مسئولیت‌ها به دیگران، باید مقداری زمان برای خودتان خالی کنید.

اگر برای خودتان حقوق یا درآمدی دارید، هزینه انجام یک سری کارها توسط خودتان (بر اساس ارزش مالی و کاری فعلی آنها) را با هزینه استخدام یک فرد دیگر برای انجام آن مقایسه کنید. به عنوان مثال، یکی از مراجعین سابق من یک وکیل مشهور با درآمد بالا بود. این خانم، با بررسی بازار کار و محاسبات مالی به این نتیجه رسید که اگر برای انجام کارهای منزلش یک نفر را استخدام کند و ساعتی ۲۵۰ دلار به او حقوق بدهد به نفعش است، وگرنه اگر خودش بخواهد آنها را انجام بدهد بیشتر از این برایش هزینه‌بردار است و ضرر می‌کند.

راهکار خلاقانه دیگر این است که از زمان و انرژی موجود در بین گروهی از دوستان‌تان استفاده کنید. به عنوان مثال، یکی دیگر از مراجعین من به والدین فرزندانش که در مدرسه با آنها آشنا شده بود، پیشنهاد داد که هر روز یک نفر از آنها بچه‌ها را به مدرسه برساند. با این کار در هر روز از هفته، یکی از رانندگان یک یا حداکثر دو ساعت زمان بیشتر را به رساندن بچه‌های سایر افراد اختصاص می‌دهد. طی این مدت زمان، بقیه پدر و مادرها در حالی که فرزندشان سوار ماشین آن فرد است، به انجام کارهایی از قبیل رفتن به خشکشویی و یا خرید کردن برای

منزل می‌پردازند. با این روش، هریک از والدین فقط یک روز در هفته مسئولیت رساندن بچه خودش و بچه‌های دیگر به مدرسه را برعهده دارد و در چهار روز دیگر هفته، این مسئولیت برعهده پدر و مادرهای دیگر است.

البته محلی که بیشترین احتمال برای یافتن فردی که به او مسئولیت بدهید در آن وجود دارد، منزل خودتان است. به هرحال نزدیکان شما کسانی هستند که بیشترین کارها را برای آنها انجام می‌دهید. این کار، بهترین فرصت برای ایجاد تعادل بین کارهایی که برای آنها انجام می‌دهید و کارهایی که آنها در پاسخ برای شما انجام می‌دهند، به شمار می‌رود.

این نکته را به یاد داشته باشید که افرادی که واقعاً شما را دوست دارند و مراقب شما هستند، در این تصمیم از شما حمایت خواهند کرد. همان طور که قبلاً هم اشاره کردم: در روابط سالم و موفق، طرف مقابل به شما نیاز دارد چون دوست‌تان دارد؛ نه این که دوست‌تان داشته باشد، چون به شما نیاز دارد.

اگر دوستان و اعضای خانواده شما واقعاً به شما اهمیت بدهند، اشتیاقی به استفاده کردن از خستگی، استرس و اندوه شما نخواهند داشت. اگر اجازه دهید آن عدم تعادل آزاردهنده و مخرب در رابطه شما باقی بماند و دیگران کارهای بسیار کمی برای‌تان انجام بدهند، در اصل مُهر تأییدی بر بهره‌کشی دیگران از خودتان زده‌اید. با این کار نه تنها خودتان را قربانی می‌کنید، بلکه به طور غیرعمدی و ناآگاهانه باعث می‌شوید کسانی که دوست‌شان دارید با شما بدرفتاری کنند.

تعیین افرادی برای انجام یک سری وظایف و مسئولیت‌ها

فهرست ۱۰ درصد از مسئولیت‌هایی که مایلید به دیگران بسپارید را جلوی چشم‌تان بگذارید. این فهرست، فهرست "مسئولیت‌سپاری" شما است.

کنار هریک از وظایف یا مسئولیت‌های موجود در این فهرست، نام فرد یا افرادی که مایلید این وظایف را به آنها بسپارید، بنویسید. می‌توانید برای هر نفر یک یا چند وظیفه در نظر بگیرید یا برای هر وظیفه یک یا چند نفر را تعیین کنید.

اگر حیثاً و به احتمال ضعیف پس از جستجوهای فراوان موفق به یافتن فردی که بتوانید مسئولیت خاصی را به او بدهید نشدید، می‌توانید آن مسئولیت را با یکی از مسئولیت‌های فهرست اولیه که برای خودتان در نظر گرفته بودید، جایگزین کنید. به عبارت دیگر، اگر مجبور شدید یک وظیفه یا مسئولیت خاص را

از فهرست "مسئولیت سپاری" خود خارج کنید و آن را پس بگیرید، باید بر اساس معیارهایی که قبلاً توضیح دادم یک مسئولیت دیگر از بین مسئولیت‌هایی که برای خودتان در نظر گرفته بودید را انتخاب و با آن جایگزین کنید.

نوشتن نمونه مکالماتی برای مسئولیت دادن به دیگران

برای هر یک از وظایفی که قصد دارید به دیگران بسپارید، یک مکالمه بنویسید و جملاتی که قرار است به آن فرد یا افراد بگویید را در آن یادداشت کنید. برای تمرین و مهارت پیدا کردن در بیان این جملات، پاسخ احتمالی آن فرد را نیز بنویسید.

عناصر و اصول پایه‌ای نوشتن مکالمه‌ای مفید و کارآمد بسیار ساده هستند، اما حالت صحبت کردن شما و شیوه بیان منظورتان بسیار مهم است. به عبارت دیگر، "نحوه" مسئولیت دادن شما به دیگران به اندازه "حرفی" که می‌زنید اهمیت دارد.

◀ باید هنگام صحبت کردن با طرف مقابل و مسئولیت دادن به او، جسور و راحت به نظر برسید. این نکته بسیار حائز اهمیت است که برای مسئولیت دادن به طرف مقابل‌تان از او اجازه نگیرید.

در ضمن، نباید به خاطر درخواست کمک کردن و یا سپردن وظایفی به آن فرد از او عذرخواهی کنید، اما می‌توانید از او تشکر و قدردانی کنید. البته، تشکر و قدردانی را زمانی بیان کنید که کار مسئولیت دادن به طرف مقابل را تمام کرده‌اید. در اینجا شش گام برای مسئولیت‌سپاری مؤثر و کارآمد به دیگران را برای‌تان توضیح می‌دهم:

۱- در مورد وظایفی که قرار است به طرف مقابل بسپارید، توضیحاتی را ارائه بدهید. توضیحات و آموزش‌هایی که به او می‌دهید باید تا جای ممکن مفصل و با جزئیات کامل باشند. توصیه‌ها و نکات لازم در مورد این مسئولیت را به طرف مقابل بگویید، به خصوص اگر اولین باری است که مسئولیت خاصی را به کسی می‌سپارید.

۲- چارچوب زمانی یا مهلت انجام این مسئولیت را به او اطلاع بدهید.

۳- اطمینان حاصل کنید که آن فرد توضیحات و راهنمایی‌های شما را به

خوبی درک کرده است.

۴- به طرف مقابل فرصت سؤال پرسیدن بدهید و پاسخ‌های شفاف و محترمانه‌ای به سؤالات او بدهید.

۵- اگر او در مقابل قبول کردن مسئولیت مقاومت کرد، از تکنیک "نوار گیر کرده" استفاده کنید: به او بفهمانید که متوجه مقاومت‌های او هستید و احساسش را درک می‌کنید، اما بعد دوباره توضیحات و چارچوب زمانی و مهلت انجام مسئولیت را برای او تکرار کنید.

۶- قبل از اینکه طرف مقابل وظیفه‌اش را به طور کامل انجام بدهد، از او تشکر و قدردانی کنید؛ از عباراتی مثل "خیلی ممنوم" و یا "سپاسگزارم" استفاده کنید.

در ادامه این بخش، نمونه‌ای از مکالمات مربوط به سپردن مسئولیت به دیگران را آورده‌ام که بین شما (یک فرد راضی‌کننده که درمان شده) و فرزند دختر نوجوان شما انجام می‌شود و قرار است طی آن، مسئولیت خرید کردن از سوپرمارکت را به او بسپارید.

شما: عزیزم، ازت می‌خوام بری سوپرمارکت و یه کم خرید کنی؛ این هم فهرست وسایلی که لازم دارم و پول. از فروشنده بخواه کمکت کنه که میوه و سبزیجات خوب رو جدا کنی. اگر سؤالی داشتی یا نتونستی جنسی رو پیدا کنی، اگر از هر کسی که توی مغازه باشه کمک بخوای، کمکت می‌کنه. اونا آدمای خوبی هستن و با کمال میل بهت کمک می‌کنن. اگه از خودم هم سؤالی داشتی زنگ بزن خونه، هستم. تا قبل از ساعت پنج خریدها رو بهم برسون تا شام پیزم. سؤالی نداری؟

دختر: (به فهرست نگاه می‌کند) باشه. میشه یه کم تنقلات هم بگیرم؟
شما: حتماً اما بیشتر از دو یا سه تا خوراکی برندار، باشه؟ چیزایی که توی فهرست نوشتم رو کاملاً متوجه شدی؟ سؤالی نداری؟
دختر: باید همین الان برم؟ قرار بود الان برم خونه سوزی تا تکلیفامونو باهم انجام بدیم. نمی‌شه امشب بعد از شام یا فردا برم؟

شما: می‌دونم از اینکه برنامه به هم می‌ریزه یه کم ناراحتی، اما من "همین امروز" این وسایل رو لازم دارم و باید قبل از ساعت پنج واسم بیاریشن. اگر قبل از ساعت پنج این کارو انجام بدی، می‌تونم بری خونه سوزی و یه ساعت اونجا بمونی تا تکالیفتون رو انجام بدید. من برنامه‌ریزی کردم که ساعت ۷:۰۰ شام بخوریم، پس می‌تونم تا ۶:۴۵ خونه سوزی باشی. باشه؟

دختر: واقعاً می‌خواهی من تمام این مواد غذایی و میوه‌ها رو بخرم؟ من زیاد بلد نیستم میوه خوب جدا کنم. بهتر نیست خودت بری و این میوه و سبزیجات رو بخری؟

شما: می‌دونم که این موضوع یه کم برات تازگی داره، اما مطمئنم که آقای مغازه‌دار با کمال میل بهت کمک می‌کنه. اگه دقت کنی و ازش بخوای که کمکت کنه، می‌تونی میوه‌های خوب و سبزیجات تازه رو جدا کنی؛ بعد یاد می‌گیری که مثل من چیزهای خوب رو جدا کنی. چیزایی که توی فهرست نوشتم رو با چند تا خوراکی بخر و قبل از ساعت ۵:۰۰ بیار. سؤال دیگه‌ای نداری عزیزم؟ دختر: نه، فکر نکنم.

شما: خیلی ممنون عزیزم؛ قبل از ساعت ۵:۰۰ می‌بینمت.

◀ مسئولیت‌سپاری مؤثر، باید به شیوه‌ای مستقیم، مختصر و شفاف باشد.

صحبت‌هایی که قرار است حین سپردن مسئولیت به فردی دیگر بیان کنید را چند بار با صدای بلند تمرین کنید؛ حداقل سه تا پنج بار. به لحن و تُن صدای‌تان خیلی توجه کنید. اطمینان حاصل کنید که هیچ‌گونه عذرخواهی یا احساس گناه در جملات و صدای‌تان نباشد. "اگر طرف مقابل حس کند که شما ذره‌ای احساس گناه دارید یا اراده‌تان در بیان مسئولیت او سست و متزلزل است، ممکن است شما را فریب بدهد و در مقابل پافشاری‌های شما مقاومت کند." اما حتی اگر طرف مقابل خیلی اصرار و پافشاری کرد تا در برابر شما و صحبت‌های‌تان مقاومت کند، می‌دانید که چه طور با استفاده از تکنیک "نوار گیر کرده"، مقاومت‌های او را از سر خود باز کنید.

تعدیل نگرش شما در رابطه با سپردن مسئولیت به دیگران

اعضای خانواده‌تان و سایر افرادی که تصمیم می‌گیرید به آنها مسئولیت بدهید، ممکن است در ابتدای صحبت‌های شما مبنی بر سپردن وظایفی به آنها، از پذیرفتن آن خودداری کنند. اما اصلاً ابراز ناتوانی و نابلد بودن آنها را به عنوان یک بهانه و توجیه نپذیرید. با آموزش دادن و راهنمایی کردن آنها و نظارت بر عملکردشان، حتی می‌توانید کاری کنید که بچه‌های کوچک نیز در امور روزمره خانه، نقش داشته باشند.

هر چقدر هم که طرف مقابل در برابر توضیحات و آموزش‌های‌تان درباره وظیفه مورد نظر مقاومت کرد، نباید تسلیم شوید و به عادات راضی‌کننده و خودمخرب قدیمی خود برگردید. اجازه ندهید طرف مقابل از طریق بهانه‌های منفعلانه - پرخاشگرانه شما را فریب دهد و برای مثال بگوید: "یادم رفت که ازم خواسته بودی این کار رو انجام بدم" یا سعی کند از انجام دادن آن شانه خالی کند و بگوید: "بعداً انجامش می‌دم".

◀ گرایش‌های وسواس‌گونه و کمال‌گرایانه خود را کنار بگذارید.

برای مثال، اصلاً مهم نیست که طرف مقابل ملحفه‌ها و لباس‌ها را به شیوه‌ای متفاوت با شما تا بزند. چیزی که "اهمیت دارد" این است که یک نفر دیگر دارد لباس‌ها را می‌شوید و تا می‌زند؛ نه شما.

شما باید موضع خود را خیلی قاطعانه حفظ کنید، حتی اگر لازم باشد تعریف و تمجیدهای فربیکارانه آنها را انکار کنید. وقتی طرف مقابل می‌گوید: "میشه به بار دیگه نشونم بدی که چه طور این کار رو انجام بدم؟ تو خیلی بهتر از من این کار رو انجام می‌دی، بهتر نیست خودت این کار رو انجام بدی؟"، پاسخ شما باید یک "نه" قاطعانه و مصرانه باشد و در ادامه پاسخ خود بگویید: "تو هم خوب انجامش میدی. مهم اینه که تو داری انجامش می‌دی و من واقعاً بابت زحماتت ممنونم."

بر عجل بودن خودتان غلبه کنید و اجازه ندهید در برابر اینکه خودتان آن کار را انجام دهید، تسلیم شوید. شاید اینکه خودتان آن کار را انجام دهید برای‌تان راحت‌تر باشد و بهتر انجامش بدهید، تا اینکه بخواهید به یک نفر دیگر آموزش دهید و با اشتباهات آنها صبروری به خرج بدهید؛ اما در طولانی‌مدت به خاطر بی‌نتیجه ماندن تلاش‌هایی که در راستای مسئولیت دادن به دیگران کرده‌اید، رنجیده‌خاطر و غمگین خواهید شد.

اگر حرف خودتان را پس بگیرید و مسئولیتی که به فرد دیگری سپرده بودید را دوباره خودتان برعهده بگیرید، در طولانی‌مدت بازنده اصلی این بازی خواهید بود. یا اینکه اگر بیش از حد به او آموزش دهید و نظارت کنید یا اینکه برای نشان دادن شیوه "صحیح" انجام یک کار به طرف مقابل خودتان آن را انجام بدهید، در رسیدن به هدف خود با شکست مواجه خواهید شد.

در پایان، باید بگویم با ارائه توضیحات بیش از حد و انجام دادن لطف زیادی در حق طرف مقابل، فرصتی که برای رها شدن از مسئولیت سنگین و مسئولیت دادن به دیگران نصیب‌تان شده است را از دست ندهید. یاد گرفتن مهارت مسئولیت دادن به دیگران به شما کمک می‌کند که بیماری راضی کردن دیگران را در وجود خود درمان کنید؛ فقط باید از وقت و انرژی که با این کار ذخیره می‌کنید برای مراقبت کردن بیشتر و بهتر از خودتان استفاده کنید.

شاید باور کردن این موضوع برای‌تان سخت باشد و امری متناقض به نظر بیاید، اما اگر روزی ۲۰ دقیقه به خودتان زمان بدهید تا هیچ کاری به جز استراحت کردن انجام ندهید، این ۲۰ دقیقه مفیدترین و کارآمدترین زمانی است که طی چندین سال اخیر سپری کرده‌اید.

از زمان طلایی و ارزشمندی که با مسئولیت دادن به دیگران به دست می‌آورید، برای کسب حس رضایت و خشنودی از تلاش‌های موفقیت‌آمیزتان استفاده کنید. به یاد داشته باشید که حتی اگر تک تک لحظات‌تان را صرف قدم برداشتن برای دیگران و انجام دادن کارهایی برای آنها بکنید، همچنان احساس می‌کنید که به اندازه کافی از خودتان راضی نیستید و به قدر کافی از خودتان برای دیگران مایه نگذاشته‌اید. دلیل این حالت، این است که بیماری راضی کردن دیگران مانند عطشی بی‌انتهاست.

اما شما می‌توانید موهبت "تأیید خود" را به خودتان ببخشید، آن هم به این دلیل که زمانی را به مراقبت کردن از خودتان اختصاص داده‌اید. نگران اینکه مبادا تبدیل به فرد خودخواهی شوید، نباشید. شما خودخواه نیستید و هیچ‌کس هم چنین فکری در مورد شما نخواهد کرد. در ضمن، بدون شک هنوز هم کارهای زیادی برای دیگران انجام می‌دهید. مراقبت کردن از نیازهای خودتان تضمین خوبی است مبنی بر اینکه وقتی به صورت آگاهانه تصمیم می‌گیرید و انتخاب می‌کنید که کارهایی را برای عزیزان‌تان انجام بدهید، سالم‌تر و شادتر خواهید بود.

خلاصه روز یازدهم

✓ افرادی را شناسایی کنید که به آنها مسئولیت بدهید. انعطاف‌پذیر و خلاق باشید. اگر قصد و اراده کافی را برای این کار داشته باشید، افرادی که بتوانید به آنها مسئولیت بدهید را پیدا خواهید کرد.

برنامه عملی بیست و یک روزه ♦ ۳۲۹

- ✓ نام فرد مورد نظر را در کنار مسئولیتی که قرار است به او بدهید، در فهرست "مسئولیت سپاری" یادداشت کنید.
- ✓ با استفاده از شش گام در زمینه سپردن مسئولیت به دیگران، مکالمات مربوط به مسئولیت سپاری را برای خود بنویسید. سعی کنید این مکالمات مختصر و شفاف باشند. از طرف مقابل نپرسید که "آیا می‌تونم بهت مسئولیت بدم یا نه". لحن شما باید مؤدبانه، اما در عین حال قاطعانه باشد و با حالتی مصمم به او آموزش بدهید که مسئولیت مورد نظر شما را چه طور انجام بدهد. از او تشکر و قدردانی کنید، اما اجازه ندهید که او شما را فریب دهد یا کاری کند که شما به عادات راضی‌کننده‌تان برگردید و آن مسئولیت را خودتان برعهده بگیرید.
- ✓ نمونه مکالمه خود را با صدای بلند تمرین کنید. از به کار بردن هرگونه عذرخواهی یا نشانه‌های احساس گناه و معذب بودن در جملات خود جداً خودداری کنید.

روز دوازدهم

مهربان نبودن اشکالی ندارد

امروز، روی ایجاد تغییر در یک واژه محوری اما در عین حال مشکل‌ساز در تعریف شما از وجود خودتان کار می‌کنیم: واژه "مهربان". واقعیت این است که بدون شک باور ندارید که اگر با همه مردم و به طور دائمی و همیشگی مهربان نباشید، "اشکالی ندارد". هنوز هم ممکن است این عقیده از نظر شما کمی خطرناک و تهدیدآمیز به نظر بیاید، چون مدت بسیار طولانی است که هویت خودتان را با ویژگی "مهربان" بودن‌تان تعریف کرده‌اید.

◀ درمان شدن شما، تا حد زیادی به پذیرفتن این موضوع بستگی دارد که مهربان نبودن اشکالی ندارد.

در واقع، اکنون می‌دانید که بابت قرار دادن ویژگی "مهربان" بودن در بخش اصلی و محوری هویت خودتان، بهای خیلی سنگینی را پرداخته‌اید.

از آنجا که شناخت جدید و بهبود یافته شما از خودتان ویژگی "مهربان" بودن را در بخش محوری هویت شما قرار نمی‌دهد، نیاز به واژه‌های جدیدی برای توصیف کردن هویت جدیدتان دارید. امروز، این فرصت را در اختیار دارید تا واژه "مهربان" که برای شما توأم با احساس ضعف و بی‌اراده بودن است را با واژه‌ای جالب‌تر که توصیف بهتری از وجود شما باشد، جایگزین کنید. تنها چیزی که نیاز دارید، کمی کمک گرفتن از یک دوست است.

هدف این تمرین این است که پی ببرید وقتی به شکلی کاملاً واضح واژه "مهربان" را از وجود خود حذف می‌کنید، از دید دیگران و خودتان چه طور به نظر می‌آید. اطلاعاتی که از این طریق به دست خواهید آورد، اطلاعاتی پایه‌ای و بنیادی هستند که به شما کمک می‌کنند شناخت تازه‌ای را نسبت به خودتان پیدا کنید.

با تأمل کردن در مورد خودتان بر اساس شرایط جدید و متفاوتی که "مهربان" بودن را در برنمی‌گیرد، گام‌های بلند و محکمی را در راستای درمان کردن بیماری راضی کردن دیگران در وجود خود برمی‌دارید. در ضمن، می‌توانید از نزدیکان‌تان بخواهید که شخصیت شما را بدون استفاده از واژه "مهربان" توصیف کنند و بدین طریق، به شکل غیرمستقیم و ریزینانه‌ای آنها را تشویق به این موضوع کنید که از این پس شما را طور دیگری ببینند.

اگر مهربان نیستید، پس چه هستید؟

جمع‌آوری اطلاعات از دیگران

روی یک تکه کاغذ، فهرستی از اسامی پنج نفر را یادداشت کنید و به عنوان اولین نفر، نام خودتان را بنویسید. ادامه این فهرست باید شامل نام چهار نفر از کسانی باشد که به نظر شما به لحاظ عاطفی به شما نزدیک‌تر از همه هستند. به دلیل اینکه لازم است هرچه زودتر با این افراد صحبت کنید، اطمینان حاصل کنید که هر چهار فرد موجود در فهرست‌تان حداقل از طریق تلفن در دسترس هستند.

سپس، فهرستی از ۱۰ واژه که به عقیده خودتان هویت شما را خیلی دقیق توصیف می‌کنند تهیه کنید؛ البته به جز واژه "مهربان". طبیعی است به دلیل اینکه کمتر از دو هفته است برنامه بهبود و درمان خودتان را آغاز کرده‌اید، فهرست شما هنوز هم بعضی از تعریف‌های قدیمی که از خودتان داشتید را بازتاب می‌دهد. اما به صورت کاملاً عمدی و آگاهانه، واژه "مهربان" را از آن حذف می‌کنید.

بعد از اینکه آن ۱۰ واژه را نوشتید، با یکی از افراد داخل فهرست خود تماس بگیرید. جملاتی که در زیر آورده‌ام را به او بگویید و سپس از او بخواهید ۱۰ واژه را در توصیف شما بیان کند، بدون اینکه از واژه "مهربان" استفاده کند.

باید یک همچین جمله‌ای به او بگویید: «دارم سخت تلاش می‌کنم تا عادات راضی‌کننده‌ام رو تغییر بدم. به عنوان بخشی از روند بهبود و درمانم، لازمه که تو ۱۰ تا واژه که به نظرت شخصیت من رو توصیف می‌کنن، بهم بگی. می‌تونی هر واژه‌ای که بخوای رو برای توصیف من به کار ببری، به جز واژه "مهربان".»

این جمله را روی کاغذ خود بنویسید و در زیر آن واژه‌هایی که آن فرد در توصیف شخصیت شما به کار می‌برد را یادداشت کنید:

طبق گفته (نام آن فرد را بنویسید) این ۱۰ واژه، شخصیت من را خیلی دقیق توصیف می‌کنند؛ بدون اینکه واژه "مهربان" را در برگیرند:

جمع‌آوری واژه‌های ۱۰ گانه از تمام افراد باقی مانده در فهرست‌تان را به همین شکل ادامه دهید. وقتی کار جمع‌آوری اطلاعات تمام شد، ۵۰ واژه در اختیار دارید (البته ممکن است بعضی از آنها هم معنی و یا تکراری باشند) که نشان می‌دهند خود شما و آن چهار نفر که به شما نزدیک هستند، شخصیت شما را چگونه توصیف می‌کنید. این فهرست، برآورد کامل و دقیقی از واژه‌هایی است که می‌توانید هنگام ایجاد مفهوم و شناخت تازه‌ای که از خودتان دارید، از آن کمک بگیرید.

این نکته را به خاطر بسپارید که این چهار نفر قبلاً شما را یک فرد راضی‌کننده به تمام معنا می‌دانستند. به احتمال قوی، این افراد جزو کسانی بوده‌اند که از تلاش‌های سخاوتمندانه شما بهره‌مند می‌شدند و نفع می‌بردند. بنابراین، واژه‌هایی که آنها در توصیف شما بیان کرده‌اند، نشانگر گرایش آنها به راضی‌کننده دانستن شما است.

واژه‌هایی که آنها در توصیف شما بیان کرده‌اند را با دقت بررسی کنید و به این فکر کنید که به عنوان کسی که مبتلا به بیماری راضی کردن دیگران است، مایلید کدام یکی از آنها را در هویت خود و شناختی که از خودتان دارید، حفظ کنید.

همچنین، به این نکته توجه داشته باشید که بزرگ‌ترین و مهم‌ترین دستاورد امروز شما، این است که به این چهار نفر اطلاع دادید در حال بهبود و بازیابی وجود خود از بیماری راضی کردن دیگران هستید. از آنجا که به درمان شدن و بهبود پیدا کردن خودتان متعهد شده‌اید، این مطلع ساختن دیگران به شما کمک می‌کند تا به آنها بفهمانید که ارتباط شما با آنها نیز قرار است دستخوش تغییراتی شود. دیگر قرار نیست که شما نیازهای دیگران را مهم‌تر از نیازهای خودتان بدانید.

در بخش جمع‌آوری اطلاعات متوجه شدید که هیچ کس از جمله خود شما، اجازه اشاره کردن به واژه "مهربان" را نداشت، اما این موضوع باعث نشد که از نوشتن صفات دیگر خودداری کنید یا محدود شوید. در واقع اگر ویژگی "مهربان" بودن آن قدر در هویت و تعریفی که از خودتان دارید ضروری و حیاتی بود و یا بخش مهمی از نظر دیگران راجع به شما را تشکیل می‌داد، عمل تهیه فهرست از ویژگی‌های شما به غیر از "مهربان" بودن، خیلی دشوار می‌شد.

شکل دادن هویت مورد علاقه‌تان

از خودتان بپرسید: "حالا که یک فرد راضی‌کننده بهبود یافته هستم، مایلم خودم رو چه طور ببینم؟" این بار، روی یک ورق کاغذ عنوان "هویت ایده‌آل من به عنوان یک فرد راضی‌کننده بهبود یافته" را بنویسید و در زیر آن ۱۰ واژه یا عبارت توصیفی را یادداشت کنید.

می‌توانید تمام واژه‌هایی که در فهرست اولیه خود یادداشت کردید و واژه‌هایی که دیگران در مورد شما بیان کردند را وارد فهرست "هویت ایده‌آل" خود کنید. اما هیچ اجباری نیست که حتماً از همان واژه‌ها استفاده کنید. انتخاب با شماست؛ به جز یک استثناء. باز هم باید واژه "مهربان" را از توصیفی که در مورد خودتان ارائه می‌دهید، حذف کنید. این فهرست نهایی نحوه رفتار، افکار و احساسات مورد نظر شما که تلاش می‌کنید به عنوان بخشی از روند درمان و بهبودتان آنها را در خود ایجاد کنید، منعکس می‌کند.

شیوه درمانی "وانمود کردن"^۱

در آغاز امروز، باید طوری رفتار کنید که انگار تبدیل به همان فردی شده‌اید که در فهرست "هویت ایده‌آل" خود نوشتید. از ۱۰ ویژگی یا عبارتی که برای "هویت ایده‌آل" خود نوشتید، به عنوان دستورالعملی برای هدایت کردن رفتار، افکار و احساسات خودتان استفاده کنید.

یاد گرفتن شیوه "طوری رفتار کنید که انگار خود ایده‌آل‌تان هستید"، مستلزم این نیست که حتماً کار بزرگ و قابل توجهی انجام بدهید یا وقت اضافه‌ای را به آن اختصاص بدهید. استفاده از شیوه وانمود کردن فقط مستلزم این است که افکار مربوط به این شیوه را در ذهن خود داشته باشید. امروز می‌توانید این کار را با ایجاد کردن این طرز فکر در ذهن خود در بخش خاصی از روز مانند صبح، بعدازظهر یا غروب انجام بدهید. هر روز، مدت زمان فکر کردن به شیوه "وانمود کردن" را افزایش دهید. بعد از مدت کوتاهی، این وانمود کردن تبدیل به "هویت اصلی و ایده‌آل" شما می‌شود.

◀ هرچه هویت ایده‌آل شما به رفتار واقعی‌تان نزدیک‌تر شود، عزت‌نفس شما بهره بیشتری از آن خواهد برد. مستقیم‌ترین روش برای ایجاد و تقویت عزت‌نفس شما، این است که طوری رفتار کنید که انگار خود ایده‌آل‌تان هستید و از "شیوه وانمود کردن" استفاده کنید.

دستورالعملی که به شما می‌گوید وانمود کنید خود ایده‌آل‌تان هستید، بدین معنا نیست که دروغ بگویید یا به تظاهر و ریاکاری روی بیاورید. برعکس، چیزهایی که وانمود می‌کنید در شخصیت شما وجود دارند، همان ویژگی‌ها و خصوصیات شخصیتی هستند که تلاش می‌کنید به عنوان "بهترین نسخه از وجودتان" کسب کنید.

هدف از این وانمود کردن و اینکه طوری رفتار کنید که انگار خود ایده‌آل‌تان هستید، این است که هدف خوشایند و کاملاً قابل دسترسی را برای خود تعریف کنید.

۱. `act_as_if`: بدین معناست که اگر چیزی را می‌خواهید، باید طوری رفتار کنید که انگار اکنون آن را در اختیار دارید.

خلاصه روز دوازدهم

- ✓ برای سؤال "من کی هستم؟"، ۱۰ پاسخ بنویسید، بدون اینکه از واژه "مهربان" استفاده کنید.
- ✓ از چهار نفر از عزیزان‌تان که به شما نزدیک هستند، بخواهید برای توصیف شخصیت شما از ۱۰ واژه به جز "مهربان" استفاده کنند.
- ✓ به این نکته توجه داشته باشید که به آن چهار نفر اطلاع داده‌اید که قرار است روی عادات راضی‌کننده خودتان کار کنید و آنها را تغییر بدهید.
- ✓ موارد موجود در این فهرست‌ها را مرور کنید، چون بازتاب خوب و دقیقی از نظر دیگران در مورد شما است و برای رابطه شما با آنها مفید است. بر پذیرفتن و باور کردن این موضوع تمرکز کنید که "مهربان نبودن اشکالی ندارد".
- ✓ فهرستی از ۱۰ واژه یا عبارت توصیفی تهیه کنید که هویت شما به عنوان یک فرد راضی‌کننده بهبود یافته را توصیف می‌کنند؛ البته به جز واژه "مهربان".
- ✓ به عنوان بخشی از برنامه امروزتان از روش "وانمود کردن" استفاده کنید و هر روز زمان بیشتری را به فکر کردن در مورد آن اختصاص دهید.

روز سیزدهم

مقیاس خشم

امروز، شروع به ایجاد و پرورش مهارت‌های مربوط به مدیریت خشم و درگیری خواهید کرد. به دلیل اینکه تاکنون از راضی کردن دیگران به عنوان روشی برای اجتناب از خشم و درگیری استفاده می‌کردید، میزان مهارت و تجربه شما در زمینه مدیریت کردن خشم خودتان و دیگران بسیار کم است. اکنون، یاد می‌گیرید که چه طور به خودتان اجازه بدهید خشم خودتان را احساس کنید و آن را به شیوه‌ای امن و مناسب و بدون از دست دادن کنترل خود ابراز کنید.

تعیین یک مقیاس خشم شخصی برای خود

در آغاز تمرین امروز، یک مقیاس خشم شخصی و منحصر به فرد برای خود بسازید. شما می‌توانید از این مقیاس برای تعیین کردن میزان و سطح خشم خود به محض مشاهده موضوعی ناراحت‌کننده، استفاده کنید.

استفاده از این مقیاس، شیوه‌ای بسیار مؤثر برای حفظ کنترل بر خشم خود است. با تجزیه کردن و سطح‌بندی خشم خود، به آن حالت عینی و ملموس می‌دهید و این کار فوراً باعث می‌شود که بین احساسات شما و بروز پیدا کردن ناگهانی و نامناسب آنها، فضا و فاصله‌ای ایجاد شود.

علاوه بر این، با استفاده از مقیاسی برای خشم‌تان، کنترل ذهن خود را نیز در دست می‌گیرید. به محض اینکه ذهن‌تان به جای احساسات آنی و زودگذرتان کنترل اوضاع را برعهده بگیرد، می‌توانید خشم خود را به شکل مؤثری مدیریت کنید و تحت کنترل خود بگیرید.

◀ چالش موجود در "مدیریت کردن خشم"، این است که باید شیوه‌هایی را فرا بگیرید که روند شدت یافتن غیرقابل کنترل خشم و رسیدن آن به مرحله‌ای خارج از کنترل را متوقف و مختل کنند.

مدیریت خشم باید به محض بروز نشانه‌های خشم و عصبانی شدن آغاز شود، نه اینکه صبر کنید تا این خشم به شکل تهدیدآمیزی فوران کند و بعد آن را مدیریت کنید.

برای نوشتن مقیاس خشم مخصوص به خودتان، با فاصله دو و نیم سانتی‌متر از لبه سمت چپ کاغذ در اندازه استاندارد، یک خط عمودی صاف بکشید و این خط را در تمام طول کاغذ امتداد دهید. طول این کاغذ را به سه قسمت تقسیم کنید و روی بخش پایینی آن واژه "صفر"، روی بخش میانی آن عدد "۵۰" و در بخش بالایی آن عدد "۱۰۰" را بنویسید. سپس، با رسم کردن خطوط کوچک‌تر مابین آن سه خط، مقیاس‌های ۱۰، ۲۰، ۳۰ و بیشتر را تا بالای برگه یادداشت کنید. کنار عدد "صفر" بنویسید "آرام/اصلاً عصبانی نیستم". حالا برای درجه‌های ده تایی که در مقیاس خود تعیین کرده‌اید، واژه یا عنوانی را برای متمایز کردن آنها از یکدیگر در نظر بگیرید. شما به ۱۰ واژه نیاز دارید که به ترتیب شدت کم تا زیاد خشم شما را توصیف کنند و مراحل تشدید شدن و پیشروی اضطراب عاطفی شما را در این مقیاس خشم به تصویر بکشند.

در ادامه این بخش، فهرستی از واژه‌ها را به ترتیب شدت آنها آورده‌ام که می‌توانید از آنها برای توصیف درجه‌های تحریک شدن خشم‌تان استفاده کنید. می‌توانید واژه‌های مقیاس خشم خود را از این فهرست انتخاب کنید یا واژه‌ها و عبارات مخصوص خودتان را برای آن تعیین کنید.

خواهید دید که واژه "خشمگین" فقط یک بار در فهرست زیر نوشته می‌شود. می‌توانید واژه "خشمگین" را برای هر کدام از مرحله‌هایی که خواستید، مورد استفاده قرار بدهید، "اما فقط یک بار".

مثال‌هایی از واژه‌هایی که می‌توانید در مقیاس خشم خود استفاده

کنید

ناامید	بگومگوی لفظی	برافروخته شدن
آزرده	از کوره در رفتن	احساس غم و اندوه
درمانده	رسیدن به مرحله انفجار	دلگیر شدن از دیگران و کینه به دل گرفتن
پرخاشگر	جرقه عصبانی شدن	خشمگین
کمی عصبانی	جوش آوردن	بی‌طاقت شدن
مخالفت کردن با نظر همدیگر	از کنترل خارج شدن خشم	مشاجره کردن
ناراضی	داد و فریاد کردن	تحت فشار روانی قرار گرفتن
رنجیده‌خاطر	ناراحت شدن	کلافه شدن
مشوش	دلخور شدن	فوران کردن خشم
احتمال ضرب و شتم	ابراز خشم غیرمستقیم یا رفتارهای غضب‌آلود	گُفری شدن
پیشانی شدن	عصبی شدن	برانگیخته شدن احساسات منفی
آتیشی شدن	به هم ریختن فکری و روحی	شور و هیجان
بروز رفتارهای خطرناک و بی‌رحمانه	رفتار وحشیانه و بسیار خشن	تشدید شدن مشاجره

سطح‌بندی خشم‌تان

اکنون یک مقیاس خشم با ۱۰ مؤلفه افزایش یافتن را در اختیار دارید که معنا و مفهوم احساسات شما را بازتاب می‌دهند. اکنون، به چند موقعیت خاص نیاز دارید که خشم شما را تحریک کنند و از طریق آنها میزان کارایی مقیاس خود را بسنجید.

شما نیاز دارید که برای انجام این کار، به حافظه خودتان رجوع کنید. اگر تا به حال هیچ وقت خشم خودتان را به دیگران ابراز نکرده‌اید، هیچ اشکالی ندارد. اکنون هدف شما این است که یک سری موقعیت‌ها که در آن در درون‌تان احساس خشم داشتید و میزان خشم‌تان در سطحی بالاتر از مقیاس "صفر" شما قرار گرفته بود را به یاد بیاورید.

در این بخش، یک سری سؤال‌ها را مطرح کرده‌ام که به شما کمک می‌کنند حافظه‌تان را "به کار ببندازید" تا وقایعی در گذشته‌تان که در آنها میزانی از خشم را در وجود خود احساس کرده‌اید را به یاد بیاورید. دقت داشته باشید "میزانی از خشم" به معنای رجوع کردن به درجات مختلف و متنوعی از خشم است که آنها را در "مقیاس خشم" خود یادداشت کرده‌اید. سعی کنید برای هر کدام از درجات خشم موجود در مقیاس خود، مثالی را به یاد بیاورید. البته، اگر هر کدام از این سؤالات در مورد شما صدق نمی‌کند، از آن رد شوید و سراغ سؤال بعدی بروید. هنگامی که میزان خشم خود در هر یک از این موقعیت‌ها را تعیین کردید، چند واژه توصیفی و توضیحی را کنار هر واقعه یادداشت کنید تا هر واقعه، موضوع و عنوان خاصی داشته باشد (به طور مثال، مشاجره با پدرم در سال ۱۹۹۲ و یا جر و بحث کردن با همکارم بر سر بک‌آپ کامپیوتر). سپس، این توضیحات مختصر را در سطح صحیحی از جدول مقیاس خشم خود یادداشت کنید. باید این وقایع را در سطوحی از مقیاس خود قرار دهید که به نظر خودتان برای آن صحیح و مناسب هستند.

وقایع یا اتفاقاتی که باعث خشم شما شده‌اند

- ۱- آیا موقعیتی را به یاد دارید که در آن میزانی از خشم را نسبت به مادرتان در خود احساس کرده باشید؟
- ۲- آیا موقعیتی را به یاد دارید که در آن میزانی از خشم را نسبت به پدرتان در خود احساس کرده باشید؟
- ۳- آیا موقعیتی را به یاد دارید که در آن میزانی از خشم را نسبت به خواهر و برادرهای‌تان در خود احساس کرده باشید؟
- ۴- آیا موقعیتی را به خاطر دارید که در آن میزانی از خشم را نسبت به همسر/ نامزد خود احساس کرده باشید؟

- ۵- آیا موقعیتی را به خاطر دارید که در آن میزانی از خشم را به خاطر مسائل مالی یا تراکش‌های مالی احساس کرده باشید؟
- ۶- آیا موقعیتی را به یاد دارید که در آن میزانی از خشم را به خاطر مسائل مربوط به معاشقه احساس کرده باشید؟
- ۷- آیا موقعیتی را به خاطر دارید که در آن میزانی از خشم را نسبت به مافوق و یا کارمندان خود احساس کرده باشید؟
- ۸- آیا موقعیتی را به خاطر دارید که در آن میزانی از خشم را نسبت به همکار و یا ارباب‌رجوع خود احساس کرده باشید؟
- ۹- آیا موقعیتی را به خاطر دارید که در آن میزانی از خشم را نسبت به یک پزشک احساس کرده باشید؟
- ۱۰- آیا موقعیتی را به خاطر دارید که در آن میزانی از خشم را نسبت به خودتان احساس کرده باشید؟

تعیین کردن نقطه‌جوش و آستانه کنترل خشم‌تان برای انجام اقدامات لازم

در مقیاسی که برای خشم خود درست کرده‌اید، نقطه و لحظه‌ای وجود دارد که اگر خشم شما از آن فراتر برود، به سرعت پیشروی می‌کند، فوران می‌کند و حالتی خطرناک و تهدیدآمیز به خود می‌گیرد؛ یا حتی ممکن است از کنترل و تسلط شما خارج شود. با استفاده از خاطرات و اطلاعات شخصی که از خودتان دارید، این نقطه‌جوش و آستانه کنترل که معتقدید در آن خشم شما تشدید می‌شود و از کنترل خارج می‌شود مگر اینکه فوراً مشکل را حل کنید و شدت و التهاب بحث را کاهش دهید، در مقیاس خود شناسایی و تعیین کنید.

در اینجا "خطرناک" بودن خشم به معنای تهدیدی مبنی بر آسیب جسمی یا لفظی نیست، بلکه میزان خشم خود شما به مرحله‌ای می‌رسد که نگران از دست دادن کنترل خودتان می‌شوید. سپس، شماره سطح نقطه‌جوش خشم خود را انتخاب کنید و از ۱۰ درجه قبل از آن به پایین را منطقه امن و آستانه کنترل خود بدانید و "قبل از رسیدن به نقطه جوش" اقداماتی را جهت حل و فصل کردن موضوع مورد بحث انجام دهید.

برنامه عملی بیست و یک روزه ♦ ۳۳۹

۱۰ درجه قبل از نقطه جوش شما، همان مرحله‌ای است که باید در آن اقدامات کنترل‌کننده لازم را انجام دهید. با یک مائیک قرمز، دور عدد مربوط به نقطه جوش خشم خود و با یک مائیک آبی، دور عدد مربوط به مرحله اقدام کنترلی خط بکشید. هنگامی که خشم شما به حالت "انجام اقدام کنترل‌کننده" می‌رسد، متوجه می‌شوید که باید فوراً وارد وضعیت حل مشکل و حل و فصل کردن درگیری شوید (که در روز نوزدهم در مورد آن توضیح خواهم داد).

نحوه استفاده از مقیاس خشم خود

اکنون تمرین کافی در زمینه به یاد آوردن خاطرات موقعیت‌هایی که در آنها خشمگین شده بودید را انجام داده‌اید و مقیاس خشم خود را درست کرده‌اید. امروز برای شروع، باید حتی به کوچک‌ترین نشانه و جرقه از بروز خشم توجه کنید.

توجه داشته باشید هر اتفاقی که رقمی بالاتر از "صفر" را در این مقیاس به خود اختصاص بدهد، هر چقدر هم که اندک باشد، جرقه‌ای از خشم به شمار می‌رود.

از این پس دیگر قرار نیست خشم خودتان را انکار و سرکوب کنید و یا از رویارویی با آن اجتناب کنید. در ضمن، قرار نیست از تاکتیک‌های راضی‌کننده برای جلوگیری از خشمگین شدن دیگران از دست خودتان استفاده کنید. خشمی که بیان نشود، به طور پنهانی در درون فرد شدت پیدا می‌کند و هر لحظه بیشتر می‌شود. در اکثر مواقع، خشم سرکوب شده تا حدی شدت پیدا می‌کند که به مرحله خطرناکی می‌رسد و در این حالت دیگر به هیچ وجه قابل کنترل نیست و نمی‌توان آن را مدیریت کرد. به شکلی متناقض و برخلاف تصور شما، خشمی که بیش از حد کنترل و سرکوب شود، به احتمال بسیار زیاد باعث ایجاد خشم بسیار شدید و فوران کردن غیرقابل کنترل آن می‌شود.

"امروز، راهبرد جدید شما این است که خشم خود را تشخیص بدهید و تا حد امکان به محض مشاهده کوچک‌ترین جرقه‌های وقوع آن در خودتان، متوجه خشمگین شدن خود شوید." این بدان معناست که قصد دارید نسبت به نقطه آغاز اولین خشم خود هوشیار و آگاه باشید و وقوع احساس رنجش خاطر، درماندگی، دلخوری و ناراحتی را به سرعت در وجود خود تشخیص دهید. اکنون می‌دانید که این احساسات، مقدمه‌ای برای شدت یافتن خشم هستند.

حداقل سه کپی از مقیاس خشم خود تهیه کنید (با تمام عناوین، توضیحات و وقایع مربوطه که در آن یادداشت کردید). و آنها را در منزل، محل کار و کیف پول خود قرار دهید. میزان آگاهی و هوشیاری خود نسبت به نشانه‌های بروز خشم در خودتان را تقویت و تمرین کنید. هنگامی که نشانه‌های احساس خستگی، اضطراب، اندوه و یا سندرم پیش از قاعدگی (در بانوان) را در خود دیدید و یا هر رویدادی رخ داد که شما را در معرض "خشم" قرار داد، سریع حواس خود را جمع کنید و نسبت به احساسات‌تان توجه ویژه‌ای به خرج دهید.

به محض اینکه به خاطر کسی یا موضوعی کمی احساس مضطرب بودن، دلخوری و یا ناراحتی کردید، برگه مقیاس خشم خود را بررسی کنید. سپس، بر اساس این مقیاس ببینید که احساس آرام بودن/خشمگین نبودن (یعنی میزان "صفر") دارید، یا اینکه جرقه‌های خشم شما زده شده است؛ البته این جرقه اگر هم وجود داشته باشد، اندک و ضعیف است.

اگر تشخیص دادید که سطح خشم شما روی "صفر" نیست، باید سطح آن را بر اساس مقیاس خود مشخص کنید، حتی اگر دقیق و واضح ندانید که علت و منشأ این ناراحتی یا دلخوری شما چیست. به محض اینکه سطح احساس خود را روی مقیاس خشم‌تان مشخص کردید، باید دقت و هوشیاری زیادی نسبت به خشم خود داشته باشید. این بدان معناست که نسبت به این موضوع آگاه و محتاط باشید که الان کمی ناراحت هستید و "امکان دارد" خشم شما شدت پیدا کند.

به محض اینکه هوشیار و آگاه شدید، پی می‌برید که خشم شما به سمت سطح بالای آن مقیاس پیش می‌رود یا به سمت پایین آن. در این حالت، باید دقت کنید که ببینید آیا خشم شما به مرحله "انجام اقدام کنترل‌کننده" نزدیک است یا خیر. زمانی که به مرحله "انجام اقدام کنترل‌کننده" می‌رسید، فقط ۱۰ رقم بالاتر رفتن در مقیاس خشم کافی است تا از کوره در بروید و خشم شما فوران کند. اگر به این نقطه رسیدید، باید اقدامی را در جهت کاهش سطح خشم خود از طریق راهکارهای یک‌جانبه یا روش‌های مناسب حل مشکل و تعامل با طرف مقابل، انجام دهید. طی چند روز آینده، این مهارت‌ها را فراموش نکنید.

خلاصه روز سیزدهم

✓ مقیاسی ۱۰۰ درجه‌ای را برای خشم خود درست کنید و در آن از ۱۰ واژه برای اشاره به هر ۱۰ درجه از خشم خودتان استفاده کنید.

برنامه عملی بیست و یک روزه ♦ ۳۴۱

- ✓ از ۱۰ سؤالی که در مطلب امروز آوردم، برای به کار انداختن و تقویت حافظه خود استفاده کنید تا حوادث و وقایعی که مثال‌هایی از سطوح خشم شما در این مقیاس باشند را به خاطر بیاورید.
- ✓ نقطه‌جوش و نقطه "انجام اقدام کنترل‌کننده" را برای مقیاس خود تعیین کنید. مرحله "اقدام کنترل‌کننده" ۱۰ درجه پایین‌تر از نقطه‌جوش خشم شما است. نقطه‌جوش و سطح خطرناک خشم شما نقطه‌ای است که در آن، در معرض خطر از دست دادن کنترل خشم خودتان قرار می‌گیرید.
- ✓ چند کپی از مقیاس خشم خود تهیه کنید، به طوری که آنها را در خانه و محل کار خود داشته باشید و هر بار که حس کردید احساسات شما جریحه‌دار شده است و از مرحله "صفر" یعنی "آرام/عصبانی نیستم" فاصله گرفته‌اید، به آن رجوع کنید.
- ✓ با سطح‌بندی خشم خود و آگاه و هوشیار بودن نسبت به شدت یافتن و کاهش یافتن آن، باعث می‌شوید ذهن‌تان کنترل اوضاع را به دست بگیرد و بنابراین، توانایی مدیریت کردن و کنترل کردن خشم شما در وجودتان تقویت شود.

روز چهاردهم

تنفس آرامش‌بخش

امروز و فردا، دو تمرین مهم و اساسی برای مدیریت کردن خشم را یاد خواهید گرفت: "تنفس آرامش‌بخش" و "آرامش فزاینده".

محلّی را در منزل خود و یا هر جای دیگری که آرام باشد و در آن تنها و راحت باشید، انتخاب کنید. بهتر است این محل، فضایی برای دراز کشیدن مثل تخت‌خواب، کاناپه، رختخواب و یا صندلی متحرک داشته باشد، اما اگر این وسایل موجود نبود می‌توانید در صورت تمایل روی زمین دراز بکشید.

تنفس آرامش‌بخش، بین ۳ تا ۵ دقیقه طول می‌کشد و نوعی تنفس عمیق و آهنگین است. طبق علائق و سلايق خودتان، می‌توانید نور اتاق را کم و یا کاملاً خاموش کنید، موزیک ملایمی پخش کنید و یا شمع‌های عطری یا معمولی روشن کنید.

این پیشنهاد برای این است که فضای اتاق را برای خودتان آرامش بخش کنید. از انجام کارهایی که نیاز به زمان زیاد یا زحمت فراوان دارند پرهیزید، چون باید این نوع تنفس را طی هفته جاری و هفته آینده بارها انجام دهید. این کار به روند بهبود و درمان شما کمک شایانی می‌کند.

هنگامی که فضا را آماده کردید، دراز بکشید و چشمان‌تان را ببندید. از راه بینی، نفس آهسته و عمیقی بکشید. با شمارش "هزار و یک، هزار و دو، هزار و سه و..."، هوا را از بینی وارد ریه‌های‌تان کنید.

هنگامی که عمل دم را انجام دادید و هوا وارد ریه‌های‌تان شد، نفس خود را به مدت یک ثانیه در سینه حبس کنید. سپس، دوباره به همان شیوه اولیه از یک تا پنج ثانیه، هوا را از بینی خود وارد ریه‌های‌تان کنید و بعد نفس‌تان را طی پنج ثانیه از راه دهان خارج کنید.

عمل دم طی پنج ثانیه از راه بینی، نگه داشتن آن هوا داخل ریه‌ها به مدت یک ثانیه و عمل بازدم طی پنج ثانیه از راه دهان را چند بار تکرار کنید. حین ادامه دادن این تنفس عمیق، دریایی که جزر و مد دارد را در ذهن خود مجسم کنید. هنگامی که عمل دم را انجام می‌دهید، تصور کنید که موجی از این دریا به آرامی روی ساحل شنی می‌لغزد. در ذهن خود مجسم کنید که یک لحظه آب روی ساحل دریا متوقف می‌شود و بعد دوباره به سمت عقب برمی‌گردد و به دریا می‌پیوندد.

مجسم کردن امواج دریا که روی ساحل می‌لغزند به شما کمک می‌کند که ریتم و آهنگ تنفس‌های عمیق خود را تنظیم کنید. تمرین تنفس عمیق و آهنگین از طریق بینی و دهان را تا پنج دقیقه ادامه دهید.

روش "تنفس آرامش‌بخش" یکی از بخش‌های پایه‌ای و بنیادی روش‌های آرامش گرفتن، خود هیپنوتیزم، مدیتیشن و سایر روش‌های کاهش استرس است. اگر تمرین "تنفس آرامش‌بخش" را فقط پنج دقیقه در روز انجام بدهید و این کار را چند روز در هفته تکرار کنید، شاهد اثرات مثبت آن بر جسم و روح و احساسات خود خواهید بود.

صرفاً "سعی نکنید" که آرام باشید؛ بلکه اجازه بدهید این آرامش ایجاد شود. طبق تعریف، هنگامی که برای انجام کاری سخت تلاش می‌کنید، به آرامش

برنامه عملی بیست و یک روزه ♦ ۳۴۳

نمی‌رسید. سعی نکنید روش "تنفس آرامش‌بخش" یا هر تکنیک آرامش پیدا کردن دیگری را به نحوی کاملاً بی‌نقص، صحیح و یا حتی خیلی خوب انجام دهید. باز هم تأکید می‌کنم، اگر شروع به نظارت کردن سختگیرانه بر عملکرد خود و قضاوت کردن آن کنید، به هیچ وجه آرامش پیدا نمی‌کنید.

تمرین آرامش فزاینده

پس از اینکه تمرین "تنفس آرامش‌بخش" را به مدت ۳ تا ۵ دقیقه انجام دادید، می‌توانید دومین تمرین به نام "آرامش فزاینده" را آغاز کنید.

حین اینکه تنفس‌های عمیق خود را ادامه می‌دهید، تمرکز و یا چشم ذهن‌تان را روی دست راست‌تان متمرکز کنید. در این هنگام، این عبارت را با صدای بلند و یا در ذهن خود بیان کنید: "دست راست من در حال سنگین شدن و گرم شدن است".

بعد از حدود ۳۰ ثانیه، احساس می‌کنید که دست راست شما واقعاً سنگین شده و وزن آن به تخت یا کاناپه‌ای که روی آن دراز کشیده‌اید، فشار می‌آورد. سپس، احساس می‌کنید که حرارت آن نیز در حال افزایش پیدا کردن است.

بعد، تمرکز خود را از دست سنگین و گرم خود (طی ۳۰ یا ۶۰ ثانیه) برداشته و بر شانه چپ خود تمرکز کنید. تنفس‌های عمیق خود را ادامه دهید و همان عبارت "سنگین و گرم" را به تدریج در مورد هریک از قسمت‌های بدن‌تان تکرار کنید.

توجه داشته باشید که گرما، چه طور به تمام بخش‌های بدن‌تان منتقل می‌شود و به انگشتان و پنجه‌های پاهای‌تان می‌رسد. روند تمرکز کردن روی تک تک قسمت‌های بدن‌تان را ادامه دهید و آن را در پای چپ خود به پایان برسانید.

هدف شما از انجام این کار، این است که تمام قسمت‌های بدن‌تان را به آرامش برسانید. کل این فرایند بین ۵ تا ۱۵ دقیقه طول می‌کشد.

طی چند روز آینده، این دو روش به آرامش رسیدن را با یک سری روش‌های مدیریت خشم ادغام خواهید کرد. همچنین، پی می‌برید که این روش‌ها چقدر در زمینه کاهش اضطراب و مدیریت استرس و اضطراب مؤثر واقع می‌شوند.

خلاصه روز چهاردهم

- ✓ روش "تنفس آرامش بخش" را به مدت ۳ تا ۵ دقیقه تمرین کنید و این کار را حداقل دو بار در روز تکرار کنید. بیش از حد سخت تلاش نکنید یا خودتان را هر لحظه ارزیابی نکنید که این کار را حتماً صحیح انجام بدهید؛ فقط انجامش بدهید. اجازه دهید که آرامش در شما ایجاد شود.
- ✓ سپس همین طور که "تنفس آرامش بخش" را ادامه می‌دهید، وارد حالت "آرامش فزاینده" شوید. تمام بخش‌های "آرامش فزاینده" را انجام دهید و این روند را از دست‌های خود شروع کنید، در طول بدن‌تان ادامه دهید و به پای چپ خود برسائید.

روز پانزدهم

شدت یافتن خشم

هدف از مدیریت کردن خشم این است که یاد بگیرید چگونه روند پیشروی و شدت یافتن خشم خود را متوقف کنید. یک روش مهم برای انجام این کار، استفاده از شیوه آرام کردن خود برای مقابله با خشم تحریک شده خود است. برای تمرین کردن فرایند کاهش دادن خشم خود، ابتدا باید یاد بگیرید که خودتان را "مجبور" به احساس کردن و پذیرفتن خشم خود کنید. اگر به خودتان اجازه بدهید که به شیوه‌ای امن و صحیح خشمگین شوید، پی می‌برید که چه طور افکار و احساسات شما می‌توانند موجب تشدید شدن خشم‌تان شوند و همه چیز را بدتر کند و همچنین یاد می‌گیرید که چه طور خشم خودتان را کاهش دهید و اوضاع را آرام کنید. همان طور که در این بخش خواهید دید، افکار و احساسات مربوط به "شدت یافتن خشم"، مشکلات و درگیری را بزرگنمایی می‌کنند و اوضاع را از کنترل خارج می‌کنند. برعکس، افکار و احساسات مربوط به "آرام کردن خشم"، کاملاً عقلانی و سنجیده و با هدف حفظ کنترل اوضاع هستند.

یادداشت کردن نمونه داستان‌هایی که خشم شما را برمی‌انگیزند

در روز سیزدهم، وقایعی از گذشته‌تان را به یاد آوردید که در آنها احساس خشم پیدا کرده بودید. برای هر کدام از وقایعی که به یاد آوردید، سطح و میزان خشم خود را در مقیاس خشم خودتان تعیین کردید.

اکنون، دو مورد از آن وقایعی که به یاد آورده و در مقیاس خشم خود یادداشت کرده بودید را انتخاب کنید: یکی از آنها باید اتفاقی باشد که آن را در بالاترین بخش از مقیاس خود یادداشت کرده‌اید و دومین اتفاق باید نشانگر میزانی پایین یا متوسط از خشم شما باشد. اگر برای انتخاب هریک از این موارد بیش از یک گزینه پیش روی شماست، اتفاقی را انتخاب کنید که خاطره‌اش برای شما واضح‌تر و جدیدتر است.

برای اینکه از این وقایع به عنوان روشی برای کاهش خشم استفاده کنید، باید در مورد هر کدام دو یا سه پاراگراف متن در قالب یک مکالمه بنویسید. هدف شما از این کار، ایجاد دو موقعیت نمایشی است که وقتی آنها را در ذهن خود مجسم می‌کنید، به خودتان اجازه دهید که واقعاً خشم خود را احساس کنید. این موقعیت‌های نمایشی باعث می‌شوند که واکنش احساسی شما، درست مثل احساسی که در یک موقعیت واقعی به شما دست می‌دهد، تحریک شود.

خودتان را مانند بازیگری بدانید که برای ایفا کردن صحیح نقش خود، نیاز به خشمگین شدن دارد. بازیگرها برای ایجاد واکنش‌های احساسی در خود، از تجربیات زندگی واقعی خود و خاطرات‌شان استفاده می‌کنند. آنها این کار را به وسیله مجسم کردن و به یاد آوردن نشانه‌های حسی و ادراکی توأم با احساسات مورد نیاز برای ایفای نقش‌شان انجام می‌دهند.

در مورد شما، باید بگویم از دو تجربه‌ای که قرار است از بین خاطرات گذشته خود انتخاب کنید، برای نمایان ساختن احساسات مربوط به خشم خود استفاده می‌کنید. برای این کار، باید صحنه مربوط به هریک از آن وقایع که باعث برانگیخته شدن و به اوج رسیدن خشم شما می‌شوند را در ذهن خود بازسازی کنید. هنگام توصیف صحنه عصبانی شدن‌تان، اطمینان حاصل کنید که تمام خاطرات حسی و ادراکی که در ذهن شما هستند را به صورت زنده و شفافی به یاد می‌آورید. آیا در آن لحظه هوا بارانی یا طوفانی بود؟ آیا هوا آفتابی بود؟ چه صداهایی به گوش‌تان می‌رسید؟ شما و افراد دیگری که در درگیری حضور داشتند، مشغول گریه یا فریاد زدن بودید؟

حس خشمی که در درون‌تان جریان داشت را به یاد بیاورید. آیا قلب‌تان تند تند می‌زد؟ آیا می‌توانید آن حس را در بدن خود ایجاد کنید؟ آیا مشت‌های‌تان را درهم گره کرده بودید؟ آیا دست‌های‌تان عرق کرده بود؟ آیا می‌توانید دوباره همان تنش و اضطراب را در وجود خود ایجاد کنید؟

برای انجام این کار، نیازی به تکرار کردن تمام جزئیات عملی و واقعی آن درگیری یا دانستن اینکه چه کسی بی‌گناه و چه کسی مقصر بود، ندارید. اما باید حتماً اطلاعات کافی در مورد هر موقعیتی که باعث می‌شود آن اتفاق در ذهن شما تداعی شود و آن حس خشم را در وجودتان ایجاد کند، در اختیار داشته باشید.

افکار مربوط به شدت یافتن خشم را به تمرین خود بیفزایید

از آنجا که هدف شما این است که تا حد امکان حس خشم را در وجود خود ایجاد کنید، باید به طور عمدی و آگاهانه افکار مربوط به "شدت یافتن خشم" را به داستان خود اضافه کنید. این افکار، در واقع افکاری ناهنجار و غلط هستند که فقط باعث تشدید شدن خشم شما می‌شوند. افکار مربوط به "شدت یافتن خشم"، نحوه صحبت کردن شما با خودتان هنگام مواجه شدن با حس مقصر بودن و بدرفتاری دیگران را تعیین می‌کنند. انجام این کار، احساس خشمی که سعی در بازسازی کردن آن دارید را در شما تقویت می‌کند و برمی‌انگیزد. از طریق وارد کردن عمدی افکار مربوط به "شدت یافتن خشم" به ذهن خود، نسبت به آنها حساس می‌شوید و بنابراین تأثیر مخرب و سمی آنها بر افزایش یافتن خشم‌تان در موقعیت‌های ناراحت‌کننده را بهتر درک می‌کنید.

در این بخش، بعضی تعریف‌ها و مثال‌هایی از افکار مربوط به "شدت یافتن خشم" را ارائه می‌دهم:

• بدتر کردن موقعیت‌های بد: این نوع افکار، شرایط بدی که پیش آمده

است را تبدیل به فاجعه می‌کنند. در این حالت، با استفاده از واژه‌هایی مثل "وحشتناک"، "بدترین"، "ناپودکننده" و یا "مزخرف"، اوضاع را وخیم‌تر و حادثه‌تر می‌کنید و خشم خود را افزایش می‌دهید. سایر افکار فاجعه‌آمیز عبارتند از:

"من واقعاً از پس این وضعیت برنمی‌آم. از اینکه سرم داد می‌زنه متنفرم."

"این بدترین اتفاقی که توی زندگیم افتاده."

"این وضعیت خیلی وحشتناکه/ مزخرفه/ حال بهم زنه/ اعصاب خرد کنه/ ترسناکه!"

- **بایدهای مغرب:** این نوع افکار، قوانینی را به شما تحمیل می‌کنند که به شما می‌گویند دیگران "باید" با شما چه طور رفتار کنند (یا اینکه "مجبورند" لازم است/ انتظار دارید/ ضرورتاً" با شما چه طور رفتار کنند). اینکه افراد یا موقعیت‌ها را با اجبار وادار کنید طبق شیوه خاص و مدنظر تان رفتار کنند و وجود داشته باشند، شما را در معرض خطر خشمگین و غمگین شدن و توجیه کردن خشم تان قرار می‌دهد؛ آن هم زمانی که انتظارات تان برآورده نمی‌شوند. مثال‌هایی از این حالت عبارتند از:

"مردم هرگز نباید من را طرد کنند یا از من انتقاد کنند، چون من کارهای محبت‌آمیز زیادی برای‌شان انجام داده‌ام."
"اون نباید با من این جور رفتار کنه!"
"بعد از اون همه کاری که براشون انجام دادم، باید وقتی بهشون نیاز دارم کنارم باشن."

- **برچسب زدن منفی و یا بی‌ادبی و وقاحت:** واژه‌ها و عبارات زشت و وقیحانه باعث شدت یافتن خشم می‌شوند، چون برچسب‌ها و عناوین زشتی را به افراد یا موقعیت‌ها نسبت می‌دهند. مثال‌هایی از این حالت عبارتند از:

"اون آدم بیخود و نفرت‌انگیزیه!"
"این کامپیوتر واقعاً آشغاله."

- **اغراق و بزرگنمایی:** این حالت، شامل موقعیت‌ها و درگیری‌هایی می‌شود که در آنها میزان اهمیت، الگوها و یا گرایش‌های فرد، بیش از آنچه که واقعاً هستند جلوه داده می‌شوند. واژه‌هایی مانند "هرگز" و یا "همیشه"، یک تفکر و مفهوم را بزرگنمایی می‌کنند و در مورد آن اغراق می‌کنند. بنابراین، میزان خشم فرد و تمایل او به پاسخ دادن و واکنش نشان دادن را افزایش می‌دهند. مثال‌هایی از این افکار عبارتند از:

"اون هیچ وقت به موقع حاضر نمی‌شه. حالا می‌خواد کل روز رو طولش بده تا حاضر بشه!"
"اون همیشه فقط به فکر خودشه."

"به خاطر کاری که با من کرد هیچ وقت نمی‌بخشمش."

• ذهن خوانی، تصور دانستن همه حقایق و تفکر یکطرفه: این حالت زمانی اتفاق می افتد که وقایع و حقایق را در ذهن خود تصور می کنید که از خشم شما حمایت می کنند، بدون اینکه اطمینان حاصل کنید که آیا این تصورات شما حقیقت دارند یا نه و یا اینکه آیا توضیحات دیگری هم برای این مشکل وجود دارند یا نه. اینکه همه تقصیرها را گردن طرف مقابل بیندازید یا تمام ویژگی ها و نیت منفی را به او یا خودتان نسبت بدهید بدون اینکه از صحبت ها و حرف های خود مطمئن شده باشید، باعث تشدید شدن خشم شما می شود. مثال هایی از این حالت عبارتند از:

"همش تقصیر اونه."

"من باعث شدم این وضعیت پیش بیاد. همش تقصیر منه."

"اون فقط داره تقصیرها رو گردن من میندازه و من رو مقصر جلوه میده."

به پایان رساندن داستان تان

اکنون باید دو داستان کامل در اختیار داشته باشید که شامل وقایعی در گذشته که باعث خشم شما شده بودند، می شوند. هریک از این داستان ها بر اساس وقایعی از گذشته شما نوشته شده اند که باعث ایجاد احساس خشم در شما شده بودند. دو داستان کامل شما، هر کدام باید شامل یک یا دو پاراگراف توصیفی شوند که به شما این امکان را بدهند تا خودتان را هنگام عصبانی شدن "بینید". توصیفات شما باید هم احساسات درونی و هم جلوه های بیرونی خشم شما را به تصویر بکشند.

در ضمن، داستان های شما باید شامل یک یا دو تفکر مربوط به "شدت یافتن خشم" یا "پیشروی خشم" مانند موارد ذکر شده باشند. حتی می توانید دو یا چند نوع تفکر مربوط به "شدت یافتن خشم" را در یک عبارت با یکدیگر ادغام کنید.

آرامش پیدا کردن را تمرین کنید

فردا، خواهید دید که چگونه تمرینات آرامش بخش را با داستان هایی که نوشتید و خشم را در وجود شما تحریک می کنند، ادغام کنید. تمرین کردن

برنامه عملی بیست و یک روزه ♦ ۳۴۹

روش‌های "تنفس آرامش‌بخش" و "آرامش‌فزاينده" در این بخش بسیار حائز اهمیت هستند. هرچه در زمینه آرام کردن خود ماهرتر شوید، بهتر می‌توانید خشم خود را مدیریت کنید.

خلاصه روز پانزدهم

- ✓ دو واقعه یا اتفاق از گذشته‌تان که باعث برانگیختن خشم شما شده بودند را انتخاب کنید. حداقل یکی از آنها باید سطحی بالا و شدید از خشم شما را به تصویر بکشد.
- ✓ برای هر کدام از آن وقایع، یک داستان بنویسید تا به شما کمک کند خودتان را هنگام خشمگین شدن "بینید". از توصیفات دقیق، ملموس و واضحی برای نوشتن این داستان‌ها استفاده کنید. حس‌ها و ادراکاتی که هنگام خشمگین شدن در لحظه وقوع آن اتفاق داشتید را به یاد بیاورید و سعی کنید رفتارهای بیرونی که از خود بروز می‌دادید را نیز به خاطر بیاورید.
- ✓ در هریک از داستان‌های خود، از دو یا سه تفکر مربوط به "شدت یافتن خشم" استفاده کنید.
- ✓ روش‌های آرامش پیدا کردن را تمرین کنید.

روز شانزدهم

کاهش یافتن خشم

امروز به خودتان یاد می‌دهید که خشمگین شوید و خشم خود را احساس کنید و سپس روند پیشروی آن را متوقف و نزولی کنید. برای انجام این کار، دو داستانی که در مورد خشم خود در اختیار دارید را با "تنفس آرامش‌بخش" و افکار مربوط به "کاهش یافتن خشم" ادغام کنید.

وقتی آموزش امروز را به اتمام برسانید، ترس شما از خشم خودتان کاهش چشمگیری پیدا خواهد کرد. در آموزش امروز متوجه خواهید شد که این قدرت را دارید که خودتان را عصبانی کنید و مهم‌تر از آن، توانایی "متوقف ساختن" روند پیش رفتن خشم‌تان و آرام کردن خودتان را نیز دارید.

افکار مربوط به کاهش یافتن خشم

دیروز، افکار مربوط به "شدت یافتن خشم" که افکاری ناهنجار و غلط هستند را وارد داستان‌های خود کردید. امروز یاد می‌گیرید که از طریق گفتن عبارات آرامش‌بخش و منطقی به خودتان، موفق به مقابله با افکار مربوط به شدت یافتن خشم شوید.

در اینجا به چند نمونه از افکار مربوط به کاهش یافتن خشم اشاره می‌کنم:

- **مقابله کردن با افکاری که موقعیت بد و ناخوشایند را وخیم‌تر**

می‌کنند. این افکار، افکار مربوط به مقابله به مثل هستند و یک درگیری و مشکل را تبدیل به فاجعه‌ای بزرگ می‌کنند. مشکلات و درگیری‌های خود را در مقیاس کوچک نگه دارید و اجازه بدهید در حد ناامید شدن جزئی یا دلخوری باقی بمانند تا بتوانید بر آنها چیره شوید و حل و فصل‌شان کنید. مثال‌هایی از این افکار عبارتند از:

"این بدترین اتفاقی نیست که تا الان افتاده. این فقط یک مشکل کوچیک و اعصاب خردکنه که می‌تونم حلش کنم."

"این وضعیت یک کم ناراحت‌کننده است، اما نمی‌شه گفت وحشتناکه / ترسناکه / حال به هم زنه. من می‌تونم به این غم و اندوهم غلبه کنم و از پش بر پیام، این مشکل، برای من بیشتر شبیه یک چالش آموزنده است."

- **مقابله کردن با بایدهای مخرب.** مقابله با این بایدها، به معنای مطرح

کردن ترجیحات و خواسته‌ها است. به خودتان یادآوری کنید که شما مسئول تمام دنیا نیستید و لزوماً اینکه به دیگران بگویید "باید" کاری را انجام دهند، بدین معنا نیست که حتماً موظف به انجام آن هستند. مثال‌هایی از افکار مربوط به کاهش دادن خشم با تکیه بر این مفهوم، عبارتند از:

"دلم می‌خواد مردم سرزنشم نکنند، اما خب می‌تونم از بازخوردها و مفاهیمی که در موردم بازتاب میدن درس بگیرم و ازشون استفاده مثبت کنم."

"اینکه بدونم دیگران وقتی بهشون نیاز پیدا کنم کنارم هستن حس خیلی خوبیه، اما نمی‌تونم مجبورشون کنم کاری رو فقط به خاطر اینکه من ازشون می‌خوام، انجام بدن."

"دلم می‌خواست رفتار بهتری باهام می‌کرد، اما من که مسئول رفتار دیگران نیستم."

- **مقابله با برجسب زدن‌ها و استفاده از عناوین منفی.** به ناسزها و حرف‌های زشت و زننده خودتان پاسخ بدهید و خودتان را از اشتباه در بیاورید. شما نباید برجسب‌ها، عناوین و واژه‌هایی را بر زبان بیاورید که شما را خشمگین‌تر می‌کنند. مثال‌هایی از افکار مربوط به کاهش دادن خشم با در نظر گرفتن این مفهوم، عبارتند از:
"اون به آدم بیخود و نفرت‌انگیز نیست، بلکه فقط یه آدمیه که من رو ناراحت کرده."

"این کامپیوتر فقط خراب شده و درست میشه. این کامپیوتر واقعاً وسیله خوب و به درد بخوریه، نه یه تیکه آشغال!"

- **مقابله با اغراق و بزرگنمایی کردن.** اجازه ندهید که حرف‌ها و واژه‌های اغراق‌آمیز در ذهن‌تان بمانند یا بر زبان‌تان جاری شوند. به ندرت پیش می‌آید که واژه‌های "هرگز" یا "همیشه" واقعاً در مورد کارهای دیگران صدق کنند. عبارات اغراق‌آمیز خود که رفتار یا عمل طرف مقابل را بزرگنمایی می‌کنند، با عباراتی سنجیده و دقیق جایگزین کنید. مثال‌هایی از افکار مربوط به کاهش یافتن خشم با توجه به این نکته، عبارتند از:
"خیلی وقتا دیر می‌رسه، اما همیشه هم این طوری نیست. در ضمن، مجبور نیستم که اجازه بدم تأخیر اون کل روزم رو خراب کنه. این بار رو می‌تونم به خشمم غلبه کنم و آروم باشم."
"به نظر میاد که اون خیلی وقتا فقط به فکر خودشه، اما نمی‌دونم که "همیشه" تو فکرش چی می‌گذره. با تمام این تفاسیر، اون کسی نیست که بتونم به عنوان یه دوست خوب روش حساب باز کنم."
"شاید بخشیدنش برام سخت باشه، اما خاطره کاری که کرده به مرور زمان کمرنگ میشه و اندوهش از قلبم پاک میشه. شاید یه روزی ببخشمش، اما الان نه."

- **مقابله با "ذهن‌خوانی"، تصور کردن حقایق و تفکر یک جانبه.** به خودتان اجازه ندهید که بدون اطمینان حاصل کردن در مورد حقایق، آنها را تصور کنید. بسیار کم پیش می‌آید که فقط یک طرف ماجرا مقصر

باشد و به تنهایی باعث به وجود آمدن شرایط بدی شده باشد. معمولاً برای وقوع یک اتفاق، بیش از یک دلیل وجود دارد. مثال‌هایی از افکار مربوط به کاهش یافتن خشم با در نظر گرفتن این مفهوم، عبارتند از:

"همه چیز هم تقصیر اون نبود. شاید به مشکل دامن زده باشه، اما کل ماجرا هم تقصیر اون نبود."

"هر اتفاق بدی که میفته سریع خودمو سرزنش می‌کنم و این کار رو خیلی عجولانه انجام می‌دم. من اونقدر قدرتمند و قوی نیستم که بتوانم به تنهایی چنین وضعیتی و مشکلی رو ایجاد کنم. اما وقتی به خودم و رفتارم نگاه می‌کنم، می‌بینم شاید چندان هم بی تقصیر نیستم. سعی می‌کنم اشکال کارم رو پیدا کنم و دیگه تکرارش نکنم."

"اون خیلی ناراحتم می‌کنه، اما خب من رو خوب نمی‌شناسه یا حتی سعی می‌کنه تمام تقصیرها رو گردن خودم بندازه. اون واقعاً با کاراش من رو می‌رنجونه، اما می‌تونم از پشش بر پیام و اجازه ندن من رو مقصر همه چیز جلوه بده."

نوشتن عباراتی که باعث "شدت یافتن خشم" و "کاهش یافتن خشم" می‌شوند

هر دو داستانی که دیروز نوشته‌اید را جلوی چشم خودتان بگذارید. به داستان اول نگاه کنید و زیر افکار مربوط به شدت یافتن خشم در آن خط بکشید. همین کار را در مورد داستان دوم نیز انجام بدهید.

اکنون یک ورق کاغذ سفید بردارید و با کشیدن یک خط عمودی در وسط کاغذ، آن را به دو قسمت تقسیم کنید. در بالای سمت چپ کاغذ، عنوان "افکار مربوط به شدت یافتن خشم" و در بالای سمت راست کاغذ، عنوان "افکار مربوط به شدت یافتن خشم" را یادداشت کنید.

عباراتی که در داستان‌های‌تان زیر آنها خط کشیدید را وارد کاغذ جدید کنید و داخل ستون "عبارات مربوط به شدت یافتن خشم" یادداشت کنید. برای هریک از این عبارات مربوط به شدت یافتن خشم، یک عبارت "مربوط به کاهش یافتن خشم" بنویسید که بر اساس توضیحات و مثال‌های مذکور باشد.

فهرست افکار مربوط به کاهش یافتن خشم را بررسی کنید تا مطمئن شوید که دقیق هستند و هیچ واژه مشکل‌ساز، تنش‌زا و اغراق‌آمیزی در آنها وجود ندارد.

قرار دادن این دو مطلب کنار هم: "شدت یافتن خشم" و "کاهش یافتن خشم"

اکنون آماده هستید تا مهارت‌های خود در زمینه مدیریت خشم را کنار هم قرار بدهید. برای شروع این کار، تمرین "تنفس آرامش‌بخش" را به مدت ۳ تا ۵ دقیقه انجام بدهید.

هنگامی که کاملاً احساس آرامش و راحتی پیدا کردید، از حالت درازکش خارج شوید و بنشینید. یکی از داستان‌های‌تان را در ذهن خود تصور کنید و عبارات‌های مربوط به شدت یافتن خشم که داخل آن هستند را با صدای بلند بخوانید. آنها را طوری بر زبان بیاورید که انگار منظور واقعی‌تان را می‌رسانند و خشمی که در شما ایجاد می‌کند را احساس کنید. هدف شما از این کار، به وجود آوردن مجدد احساس خشم در وجود خودتان است. تعداد نفس‌های شما باید افزایش پیدا کنند و ممکن است به خاطر تنشی که در بدن‌تان ایجاد می‌شود عضلات شکم و سایر قسمت‌های بدن‌تان منقبض شوند. خشم خود را احساس کنید و این کار را حداقل به مدت یک دقیقه انجام دهید.

به محض اینکه خشم را در وجود خود احساس کردید، گام بعدی این است که خودتان را آرام کنید. دوباره دراز بکشید و روش "تنفس آرامش‌بخش" را ادامه دهید. موج‌های دریا را محسوس کنید که روی ساحل می‌لغزند و دوباره به دریا می‌پیوندند. تمرکز خود را روی عضلات دست‌ها و پاها و خود معطوف کنید و حس کنید که سنگین‌تر و گرم‌تر می‌شوند. توجه داشته باشید که این کار چقدر باعث آرامش شما می‌شود.

بعد از حدود یک دقیقه، افکار مربوط به "کاهش یافتن خشم" که در داستان اول خود نوشته بودید را به یاد بیاورید و آنها را با صدای بلند بیان کنید. از این افکار مربوط به کاهش خشم، برای مقابله با افکار مربوط به شدت یافتن خشم استفاده کنید که چند لحظه پیش آنها را برای برانگیختن خشم خود بر زبان آوردید. اطمینان حاصل کنید که دیگر مشتهای خود را در هم گره نکرده‌اید و اینکه ماهیچه‌های تمام بدن‌تان آرام شده‌اند.

به خودتان اجازه بدهید که حداقل دو یا سه دقیقه به آرامش برسید. وقتی احساس کردید که دوباره کاملاً آرام شده‌اید، از حالت درازکش خارج شوید و بنشینید و دوباره عبارات مربوط به شدت یافتن خشم که در داستان اول خود

نوشته بودید را با صدای بلند تکرار کنید. دوباره سعی کنید که خشمگین شوید. سعی کنید مشت خود را روی یک میز بکوبید یا پاهای تان را روی زمین فشار بدهید تا خشم شما دو چندان شود.

بعد از اینکه خشم خود را به مدت یک یا دو دقیقه احساس کردید، روش آرامش پیدا کردن را ادامه دهید. یک بار دیگر روش تنفس عمیق و آرامش بخش خود را انجام دهید و عبارات مربوط به کاهش یافتن خشم را با صدای بلند بیان کنید. هنگام بیان این عبارات، از لحنی آرام و لطیف و تَن صدای آهسته استفاده کنید.

چرخه "آرامش - خشم - آرامش" را دوباره با استفاده از داستان اول خود تکرار کنید. سپس، این تمرین را با استفاده از داستان دوم انجام دهید. همیشه آغاز و پایان تمرین شما باید مرحله "آرامش پیدا کردن" باشد.

از خشمگین کردن خودتان نترسید. اگر بتوانید با استفاده از یک جرقه احساسات تنش زا و خشمگینانه را در وجود خودتان ایجاد کنید، می توانید در مواقع لزوم از شر آنها خلاص شوید. انجام دادن هر دوی این کارها یعنی برانگیختن خشم تان و بعد کاهش دادن آن، نشان می دهد که شما کنترل خشم خود را در دست دارید و خشم شما کنترل وجودتان را در دست نگرفته است.

هنگامی که چرخه تشدید و کاهش خشم را با هر دو داستان انجام دادید و به پایان رساندید، چند لحظه به این موضوع فکر کنید که چه مهارت مهم و مفیدی را یاد گرفته اید. اکنون می توانید موقعی که خشم تان برانگیخته شد، خودتان را آرام کنید. شما روش هایی برای به آرامش رسیدن را یاد گرفته اید که هر موقع بخواهید، می توانید از آنها برای آرام کردن خود استفاده کنید. با یاد گرفتن نحوه کاهش دادن خشم و آرامش دادن به خود، در اصل نوعی داروی آرامش بخش را برای خشم خود ساخته اید.

خلاصه روز شانزدهم

- ✓ برای مقابله با افکار سمی مربوط به شدت یافتن خشم، برای هریک از آنها یک تفکر اصلاحی مربوط به کاهش یافتن خشم بنویسید.
- ✓ فهرستی دارای دو ستون را برای خود تهیه کنید. در سمت چپ آن عبارات مربوط به شدت یافتن خشم و در سمت راست آن عبارات مربوط به کاهش یافتن خشم را از داستان های خود یادداشت کنید.

✓ بخش‌های مختلف آموزش دیروز و امروز در زمینه مدیریت خشم را کنار هم قرار دهید. این کار را با چرخه یکی در میانی و متناوب "آرامش - خشم - آرامش" انجام بدهید. ایجاد خشم در خودتان با استفاده از عبارات مربوط به شدت یافتن خشم و آرام کردن خودتان با استفاده از روش‌های آرامش‌بخش و عباراتی که خشم را کاهش می‌دهند، پایه و اساس آموزش مدیریت خشم را تشکیل می‌دهند.

✓ اکنون می‌دانید که می‌توانید خشم خودتان را تحریک کنید و بعد به خودتان آرامش بدهید. شما به خودتان ثابت کردید که این توانایی را دارید. با تمرین‌های مستمر، می‌توانید مهارت‌های زیادی را در زمینه مدیریت خشم خود کسب کنید.

روز هفدهم

وقفه ایجاد کردن

شما به عنوان یک فرد راضی‌کننده بهبود یافته و درمان شده، دیگر نیازی ندارید که برای پرهیز از بروز درگیری و اختلاف به راضی کردن دیگران و یا دلجویی کردن ناهبه‌جا و افراطی از آنها متوسل شوید. البته این بدان معنا نیست که اکنون باید دنبال دلیلی برای خشمگین شدن و یا شروع درگیری و مشاجره با دیگران بگردید. همچنین، این بدان معنا نیست که قرار است با اعضای خانواده، دوستان و یا سایر افراد درگیری‌های شدید و خشونت‌آمیز داشته باشید.

این نکته را به یاد داشته باشید که برای ایجاد یک درگیری و مشاجره مخرب و فاجعه‌آمیز، لازم است که حداقل دو فرد خشمگین در این درگیری حضور داشته باشند. شما نمی‌توانید کارها و رفتارهای دیگران را مستقیماً کنترل کنید، اما "می‌توانید" از طریق کنترل کردن و مدیریت کردن رفتار خودتان تأثیر بسزایی بر آنها داشته باشید.

اگر در گذشته با نزدیکان‌تان درگیری و مشاجرات مخرب و فاجعه‌آمیزی داشته‌اید و ممکن است دوباره با آنها درگیر شوید، می‌توانید آنها را در مدیریت کردن پیشگیرانه درگیری و جلوگیری از فاجعه‌آمیز شدن آن شریک کنید.

شیوه وقفه ایجاد کردن

وقفه ایجاد کردن "یکی از مؤثرترین شیوه‌ها در مدیریت کردن درگیری است". ایجاد وقفه بدین معناست که یک درگیری فزاینده و رو به وخامت را متوقف کنید. می‌توانید این کار را از طریق ترک کردن محل درگیری به مدت چند دقیقه انجام بدهید. هدف از "ایجاد وقفه" این است که به خودتان فرصت بدهید تا کنترل خشم خود را دوباره به دست بیاورید و یا به صورت غیرمستقیم طرف مقابل را به کنترل کردن خشم خودش و مسلط شدن بر خودش تشویق کنید. در این بخش به شش گام که به شما کمک می‌کند در درگیری‌ها وقفه ایجاد کنید، اشاره می‌کنم:

۱- نشانه‌های شدت یافتن خشم خود (یا خشم طرف مقابل) را تشخیص دهید.

۲- با استفاده از شیوه‌هایی که طبق موقعیت برای شما مقدور هستند، اعلام کنید که می‌خواهید کمی از محل درگیری فاصله بگیرید و زمان تقریبی بازگشت‌تان را نیز بگویید. به طرف مقابل بفهمانید که برای حفظ حرمت‌ها و جلوگیری از فاجعه‌آمیز شدن درگیری به این وقفه نیاز دارید.

۳- با استفاده از تکنیک "نوار گیر کرده"، واکنش‌های منفی طرف مقابل را از سر خود باز کنید.

۴- محل درگیری را ترک کنید.

۵- از روش‌های کاهش خشم برای آرام کردن خود استفاده کنید.

۶- به محل درگیری برگردید و بحث و گفتگو را از سر بگیرید.

ممکن است گام‌های ایجاد کردن وقفه، ساده‌تر از چیزی که واقعاً هستند به نظر بیایند و استفاده از آنها در یک درگیری واقعی کمی دشوارتر باشد. البته با تمرین، افزایش آمادگی خود و تکرار آنها می‌توانید مهارت ارزشمند و مفید "ایجاد وقفه" و "کاهش تنش‌های موجود در درگیری" را به شکل مؤثری فرا بگیرید. اکنون به بررسی هریک از این گام‌ها می‌پردازیم:

گام اول: نخستین گام، به شما می‌گوید که نشانه‌ها و جرقه‌های اولیه آغاز شدت یافتن خشم خود و یا طرف مقابل را تشخیص بدهید. شما الان یک مقیاس خشم شخصی را برای خود دارید و می‌دانید که در کدام بخش از خشم خود باید "اقدام کنترل‌کننده" انجام بدهید و "وقفه ایجاد کنید".

با اینکه کنترل کردن خشم یک فرد بزرگسال دیگر وظیفه شما نیست، می‌توانید از روش "ایجاد وقفه" برای متوقف کردن موقعیتی استفاده کنید که در آن نشانه‌های شدت یافتن خشم طرف مقابل را مشاهده کرده‌اید.

این نشانه‌ها، عموماً نامحسوس، ریز و جزئی نیستند. هنگامی که خشم برانگیخته می‌شود، معمولاً موجب بالا رفتن تَن صدای فرد می‌شود. همچنین، افراد خشمگین اغلب اوقات از زبان و لحن خشونت‌آمیز، پرخاشگرانه و تند استفاده می‌کنند و حرکاتی را انجام می‌دهند که نشانگر متهم کردن طرف مقابل‌شان است، مانند گرفتن انگشت اشاره به سمت شما / هر کسی که مخاطب اوست.

به شَم و حس خود مبنی بر آغاز شدن شدت یافتن خشم طرف مقابل، اعتماد کنید. شما به عنوان یک انسان، غریزه و شَم مربوط به شناسایی و تشخیص خشم سایر افراد را در وجود خود دارید.

شما می‌توانید از طریق واکنش‌های دفاعی خود، تشخیص بدهید که طرف مقابل در حال خشمگین‌تر شدن است و به تدریج تبدیل به تهدیدی برای شما می‌شود. به طور مثال، ممکن است ناگهان موهای بدن‌تان سیخ شوند و یا به طور ناگهانی از فردی که باعث ترس شما می‌شود به لحاظ فیزیکی فاصله بگیرید.

حتی اگر بدانید که کمی ترسو هستید و گاهی خیلی سریع وحشت‌زده می‌شوید، بهتر است که جانب احتیاط را در درگیری رعایت کنید. نکته موجود در این امر این است که وقتی احساس ترس و وحشت کردید، بدین معناست که زمان "وقفه ایجاد کردن" فرا رسیده است.

به این نکته توجه داشته باشید که مسئولیت ابراز نیاز به وقفه و استراحت، برعهده "شماست". قرار نیست "شما" به طرف مقابل بگویید که دارد شلوغش می‌کند، بیش از حد عصبانی می‌شود یا "کنترل خشمش را از دست می‌دهد". این عبارات اتهام‌آمیز فقط باعث شدت یافتن خشم او می‌شوند. تعداد بسیار کمی از افراد هستند که ممکن است به نصیحت‌ها و توصیه‌های شما مبنی بر آرام شدن‌شان پاسخ مثبتی بدهند، به خصوص اگر خشم آنها کاملاً برانگیخته شده باشد. اینکه به طرف مقابل بگویید زیادی شلوغش می‌کند، باعث می‌شود احساسات او را بی‌ارزش و بی‌اعتبار کنید و به خشم او دامن بزنید.

اما اگر برای خود "وقفه ایجاد کنید" و برای او توضیح بدهید که "خود شما" نیاز دارید که خشم خودتان را کنترل کنید، الگوی رفتاری و پاسخ خوبی را به

خشم او می‌دهید. وقتی به طرف مقابل خود می‌فهمانید که به زمان نیاز دارید تا آرام شوید و حرف‌هایی نزدیک که بعداً باعث پشیمانی شما شوند، در اصل به طور "غیرمستقیم" به او می‌گویید که او نیز همین کار را بکند.

گام دوم: دومین گام در "ایجاد وقفه" این است که جملاتی که قرار است موقع بیان تصمیم خود برای ایجاد وقفه به طرف مقابل بگویید را خوب تمرین کنید. خیلی خوب است اگر بتوانید قبل از ترک کردن محل درگیری، زمان برگشتن خود را به طرف مقابل بگویید. این موضوع بسیار مهم و ضروری است که قول بدهید بعد از مدت زمان مناسب و معقولی به بحث و گفتگو برگردید و آن را ادامه بدهید. در غیر این صورت، طرف مقابل از منتظر ماندن بیش از حد خسته و بی‌حوصله می‌شود و خشم او دوباره شدت پیدا می‌کند.

در اینجا یک سری مثال از عبارات مناسب که می‌توان برای ایجاد وقفه در درگیری و فاصله گرفتن از آن به کار برد را ارائه می‌دهم:

- **یه کم وقت لازم دارم تا درباره این موضوع فکر کنم.** فردا / (هر زمان مشخصی) / چند ساعت دیگه برمی‌گردم تا راجع به این موضوع حرف بزنیم و بحث‌مون رو تموم کنیم.
- **کم‌کم دارم کلافه میشم و کنترل خودمو از دست می‌دم و دلم نمی‌خواد این اتفاق بیفته.** یه کم به خودم زمان میدم تا آرام بشم و بتونیم بعدش باهم منطقی و درست حرف بزنیم و مشکل رو حل کنیم.
- **نیاز دارم یه کم از این فضا دور بشم تا روی خودم و کارام تمرکز کنم و راجع به این موضوع فکر کنم.** دلم نمی‌خواد عصبانی بشم و حرفایی بزنم که بعداً پشیمون بشم. مطمئنم که درکم می‌کنی. بعداً بهت زنگ می‌زنم تا یه زمانی رو تعیین کنیم و این مسئله رو حل و فصل کنیم.
- **دارم کم‌کم عصبانی میشم و دلم نمی‌خواد "به اون نقطه" برسم.** نیاز دارم که یه کم پیاده‌روی کنم و آرام بشم. وقتی برگشتم صحبت‌مونو ادامه می‌دیم.
- **این بحث داره خیلی بالا می‌گیره و اصلاً دلم نمی‌خواد درگیرش بشم.** یه کم وقت لازم دارم تا این موضوع رو واسه خودم حلاجی کنم. بعداً / (یک زمان مشخص) / فردا / چند ساعت دیگه برمی‌گردم تا دوباره راجع به این موضوع حرف بزنیم.

برنامه عملی بیست و یک روزه ♦ ۳۵۹

- الان به یه "وقفه" نیاز دارم و یه کم وقت می‌خوام تا بتونم دقیق فکر کنم. وقتی عصبی میشم نمی‌تونم به حرفت گوش کنم و دلم می‌خواد واقعاً به حرفات گوش بدم. وقتی آروم شدم برمی‌گردم پیشت تا دوباره در موردش حرف بزنیم.

گام سوم: گام سوم خیلی مهم است. گاهی اوقات، به خصوص وقتی که طرف مقابل چیزی در مورد "وقفه ایجاد کردن" در درگیری نمی‌داند و یا با آن موافق نیست، ممکن است در برابر تمایل شما به فاصله گرفتن از درگیری مقاومت کند. حتی ممکن است طرف مقابل تلاش کند تا از این حرف‌تان برای حمله کردن به شما و یا دامن زدن به خشم‌تان استفاده کند و چنین حرف‌هایی بزند: "سعی نکن مثل یه بچه/ بزدل از بحث فرار کنی"، یا "منظورت از این فاصله گرفتن چیه؟ وقتی حرف می‌زنم کسی نباید حرفمو قطع کنه. فراموشش کن".

شما باید آمادگی مواجه شدن با این مقاومت طرف مقابل را داشته باشید و با استفاده از تکنیک "نوار گیر کرده"، بر آن غلبه کنید. شما می‌توانید از عبارات زیر و یا عبارات دیگری برای مقابله کردن با مقاومت‌های طرف مقابل استفاده کنید. فقط این نکته را به یاد داشته باشید که با حرف‌های تحریک‌آمیز او خشمگین نشوید، حالت دفاعی به خود نگیرید و در مورد اتهاماتی که به شما وارد می‌کند با او بحث نکنید. در چنین موقعیتی بگویید:

- می‌دونم که از حرفم تعجب کردی. هر عنوان و لقبی که می‌خوای بهم نسبت بده و اسم این کارم رو هرچی می‌خوای بذار، به هر حال من "وارد این درگیری فاجعه‌آمیز نمی‌شم". باید از این فضا فاصله بگیرم تا خشمم رو کنترل کنم. قول می‌دم (یک زمان مشخص را تعیین کنید) برگردم تا بحث و گفتگو رو ادامه بدیم.
- می‌دونم که عصبانی هستی و درکت می‌کنم. هر دوماون عصبانی هستیم و دقیقاً به خاطر همینکه نیاز به زمان دارم تا بتونم خودم رو کنترل کنم، به حرفات گوش بدم و حرفی نزنم که بعداً به خاطرتش پشیمون بشم. وقتی برگردم به زمانی رو تعیین می‌کنیم تا در مورد این موضوع صحبت کنیم.

• می‌دونم که حس می‌کنی دارم ازت فرار می‌کنم، اما این کار رو به خاطر حفظ احترام خودم و تو انجام می‌دم. من دارم از خشم خودم فرار می‌کنم، نه از تو، تا بتونم کنترل خودم رو به دست بگیرم. وقتی برگردم، می‌تونیم مثل دو تا آدم عاقل و منطقی در مورد این موضوع صحبت کنیم.

◀ این موضوع بسیار مهم و حیاتی است که باور داشته باشید "وقفه ایجاد کردن" عملی ارزشمند و مفید است. این وقفه، فرصتی است برای متوقف کردن و کنترل درگیری. این حرکت اصلاً به معنای "تسلیم شدن"، "کم آوردن در بحث"، "فرار کردن" و یا "طفره رفتن از گفتگو" نیست.

می‌توانید "وقفه ایجاد کردن" را استعاره‌ای مربوط به امور ورزشی تلقی کنید. مربی‌های رشته‌های ورزشی زمانی که نیاز دارند نکاتی را برای اعضای تیم‌شان بیان کنند، زمانی که می‌خواهند نظم تیم حفظ شود یا به هر طریق تیم‌شان آمادگی لازم برای پیروزی را پیدا کنند، درخواست "ایجاد وقفه در مسابقه" را مطرح می‌کنند. درست مثل اعضای تیم در یک مسابقه ورزشی، شما نیز برای بررسی تاکتیک‌ها و روش عملکرد خود نیاز به زمان وقفه و استراحت دارید و این حق شماست.

بابت این کار عذرخواهی نکنید، چون این حق شماست که قبل از وخیم شدن اوضاع و قبل از اینکه خیلی دیر شود، "وقفه‌ای را برای خود ایجاد کنید". در ضمن، از توضیح دادن بیش از حد خودداری کنید. وقتی تصمیم خود مبنی بر ترک کردن درگیری را مطرح کردید و یک یا دو بار به مقاومت‌های طرف مقابل پاسخ دادید، فقط دست از حرف زدن بردارید و محل را ترک کنید.

گام چهارم: گام چهارم، کاملاً مستقیم و با صراحت انجام می‌شود: محل را ترک کنید. در این هنگام، از هرگونه حرف تنش‌زا، خشونت‌آمیز و تحریک‌آمیز اجتناب کنید و هیچ حرکت خشنی مثل کوبیدن درب یا گاز دادن با ماشین موقع ترک کردن محل درگیری را از خود نشان ندهید. اگر پشت تلفن هستید، فقط بگویید که قصد دارید تلفن را قطع کنید. لازم نیست آن را محکم بگویید.

اگر خشم طرف مقابل‌تان به قدری شدت پیدا کرده که سعی می‌کند به طور فیزیکی مانع از رفتن شما شود، برای باز کردن راه خود از حرکات فیزیکی و بدنی

استفاده نکنید. بدون شک در این لحظه پی می‌برید که "ایجاد وقفه" در زمانی که طرف مقابل کترلش را تا این حد از دست داده، واقعاً ضروری است.

با این حال اگر او سد راه‌تان شد، تنها راه شما برای "ترک کردن" درگیری این است که از حرف زدن با او امتناع کنید. جملاتی شبیه به این را به او بگویید:

"اینکه من رو به زور اینجا نگه داری تا این بحث رو ادامه بدم، هیچ فایده‌ای نداره. من دیگه نه به حرفات گوش می‌دم و نه باهات حرف می‌زنم؛ تا زمانی که وقت مورد نیازم برای آرام شدن رو پیدا کنم. اگه فرصت آرام شدن پیدا کنم برای تو هم بهتره. قول میدم برگردم و صحبتمونو ادامه بدیم."

گام پنجم: این گام، نکته‌ای است که آن را تا الان بارها تمرین کرده‌اید. شما می‌دانید که برای متوقف کردن خشم فزاینده خود باید چه کاری انجام بدهید. این همان مهارتی است که آن را طی روزهای آموزش مدیریت خشم فرا گرفتید. از "ایجاد وقفه" برای به انزوا رفتن و تلافی کردن استفاده نکنید و از فحش و ناسزا گفتن و پرتاب کردن وسایل خودداری کنید. این کارها اتلاف وقت هستند و فقط باعث متشنج‌تر شدن جو و شدت پیدا کردن خشم شما می‌شوند.

از تمرین "تنفس آرامش‌بخش" و "آرامش فزاینده" برای آرامش پیدا کردن و تمرکز کردن استفاده کنید. سپس، از افکار مربوط به کاهش یافتن خشم برای تسکین دادن خشم رو به افزایش خود استفاده کنید.

حتی اگر هدف شما از "ایجاد وقفه" متوقف کردن خشم رو به افزایش طرف مقابل باشد، می‌توانید از این فرصت برای آرام کردن خشم خودتان نیز استفاده کنید. اگر احساس خطر کنید، بدون شک وسوسه می‌شوید که برای حفاظت از خودتان حالت دفاعی به خود بگیرید. "خشم، به شدت واگیردار است". اگر طرف مقابل‌تان "کنترل خودش را از دست بدهد"، به وضوح حس می‌کنید که شما نیز خشمگین‌تر می‌شوید.

گام ششم: گام آخر، بسیار مهم و ضروری است. در این مرحله، باید به "وقفه‌ای که ایجاد شده است" پایان بدهید. باید با نیت حل و فصل کردن مشکل، به بحث و گفتگو با آن فرد برگردید و صحبت را ادامه بدهید. اگر احساس می‌کنید که خشم طرف مقابل به قدری زیاد است که نمی‌توان با او به صورت حضوری و رو در رو صحبت کرد، با او تماس تلفنی برقرار کنید و سعی کنید مشکل را به وسیله جدایی فیزیکی موقتی و امن حل و فصل کنید.

هنگامی که "به بحث و گفتگو برمی گردید"، باید به طرف مقابل بفهمانید که "شما" آماده ادامه دادن صحبت در مورد مشکل مورد نظر هستید. با این حال، باید از طرف مقابل بپرسید که آیا او هم آمادگی ادامه دادن گفتگویی مفید و سازنده برای حل و فصل کردن مشکل را دارد یا خیر. در روزهای آینده، در مورد شیوه‌های حل مشکل اطلاعات بیشتری به دست خواهید آورد.

وقتی که به بحث برگشتید، کار هوشمندانه‌ای که می‌توانید انجام بدهید این است که از طرف مقابل به خاطر اینکه "برای خودش وقفه‌ای ایجاد کرده است" از او تشکر کنید، نه به خاطر اینکه "اجازه داده" شما وقفه‌ای داشته باشید. به این فکر کنید که وقتی شما وقفه ایجاد کردید، به طور خودکار طرف مقابل نیز وقفه و فرصتی برای فکر کردن پیدا کرده است.

همچنین، باید حتماً به او بفهمانید که هدف شما یافتن راه‌حلی برای حل و فصل کردن این مشکل است. در همین هنگام، باید به طرف مقابل گوشزد کنید که اگر دوباره بحث به جاهای باریک و خشونت‌آمیز کشیده شود، باز هم برای کنترل کردن "خودتان" به ایجاد وقفه نیاز پیدا می‌کنید. این جمله را با حالت تهدیدآمیز یا اولتیماتوم دادن بیان نکنید، بلکه فقط به صورت شفاف و خبری این جمله را بگویید تا طرف مقابل آرام و مسلط بماند.

می‌توانید اطلاعاتی که در این بخش راجع به "ایجاد وقفه" یاد گرفتید را با نزدیکان خود و کسانی که ممکن است گاهی با آنها درگیری پیدا کنید، به اشتراک بگذارید. این کار می‌تواند تا حدود زیادی در مورد درگیری‌های شما با این افراد مفید واقع شود. اگر هر دو طرف درگیری در رابطه با مدت زمان وقفه درگیری به توافق برسند، بحث با آرامش پیش می‌رود. بنابراین، شما (یا طرف مقابل) حتماً باید هنگام درگیری از حق مسلم خود مبنی بر وقفه ایجاد کردن، استفاده کنید. به محض اینکه در مورد ایجاد وقفه با طرف مقابل به توافق رسیدید و آن را به شکل موفقیت‌آمیزی عملی کردید، ترس شما از درگیری به میزان قابل توجهی کاهش پیدا می‌کند و احساس مسلط بودن بر خود و کنترل داشتن بر اوضاع در وجودتان افزایش می‌یابد.

بایدها و نبایدهای حل و فصل کردن درگیری

هنگامی که تصمیم می‌گیرید به بحث و درگیری برگردید، نیاز دارید که روی حل و فصل کردن درگیری تمرکز کنید. در این بخش، نکاتی مهم در مورد ارتباط برقرار کردن با طرف مقابل را ارائه می‌دهم که باعث افزایش تأثیر تلاش‌های شما برای حل کردن مشکل می‌شوند:

۱- نباید از لحن و زبانی اغراق‌آمیز مثل "تو هیچ وقت..."، "تو همیشه..." و یا "هر بار که تو فلان کار رو انجام میدی من..." استفاده کنید.

۲- نباید مسئولیت احساساتی که دارید را به طرف مقابل نسبت بدهید و جملاتی شبیه به این موارد را بر زبان بیاورید: "تو باعث میشی احساس احمق بودن پیدا کنم"، "تو به احساسات من لطمه می‌زنی".

۳- باید مسئولیت احساسات‌تان که عکس‌العمل شما به رفتار طرف مقابل هستند را برعهده بگیرید.

۴- می‌توانید از روش ارتباطی "الف"، "ب"، "ج" و "د" استفاده کنید: وقتی عمل "الف" رو انجام می‌دی، من احساس "ب" رو پیدا می‌کنم، اما اگه عمل "ج" رو انجام بدی، من احساس "د" رو پیدا می‌کنم (به جای حروف "الف"، "ب"، "ج" و "د" واژه‌های مناسب انتخابی خودتان را قرار دهید).

۵- باید حس همدلی و درک متقابل داشته باشید. سعی کنید مشکل را از زاویه دید طرف مقابل هم بنگرید و احساسی که او دارد را در خود حس کنید.

۶- باید با دقت به صحبت‌های طرف مقابل گوش کنید. سعی کنید اصلاً حرف‌های او را قطع نکنید. اگر منظور او را متوجه نمی‌شوید، از او بخواهید بیشتر توضیح بدهد.

۷- نباید در مورد میزان صحت و اعتبار احساسات طرف مقابل قضاوت کنید. برای مثال، نباید بگویید: "زیادی شلوغش می‌کنی" یا "خیلی احمقی که از چنین موضوع کوچیکی ناراحت میشی".

۸- باید بررسی کنید تا ببینید آیا حرف طرف مقابل در مورد مشکل را به درستی متوجه شده‌اید یا نه. برای اینکه از این موضوع مطمئن شوید، صحبت‌های او را به طور خلاصه بیان کنید و برداشت‌تان از آن را بر زبان بیاورید. به عنوان مثال، از چنین عباراتی استفاده کنید: "پس چیزی که گفתי در اصل یعنی منظورت اینه که..." یا "اگه درست فهمیده باشم، منظورت اینه که...".

۹- باید باهم در مورد یک تصمیم یا برنامه به توافق برسید و به آن پایبند بمانید. از شیوه‌های "متوقف ساختن جریان‌های انحرافی" برای نظارت بر روند بحث استفاده کنید. به عنوان مثال، اگر گفتگوی شما دارد از بحث اصلی خارج می‌شود، بگویید: "گمونم داریم از بحث اصلی منحرف میشیم. بیا برگردیم به این بحث که مشکل ما از زاویه دید تو چه جوهریه". یا "ما می‌خواهیم به یک نتیجه و راهکار مناسب واسه مشکلمون برسیم. بیا بحث‌مون رو از اول مرور کنیم و ببینیم موضوع بعدی که باید در موردش حرف بزنیم چیه".

۱۰- باید از طرف مقابل بخواهید راه‌حل‌های پیشنهادی خودش برای برطرف شدن ایراد و اشکال کاری که شما انجام می‌دهید (اگر منجر به بروز مشکل شده‌اند) را ارائه دهد.

خلاصه روز هفدهم

✓ شش گام برای "ایجاد وقفه" و مدیریت کردن درگیری را به خوبی به خاطر بسپارید.

✓ جملات مربوط به "ایجاد وقفه" و "تکنیک نوار گیر کرده" را با خودتان تمرین کنید و در صورت امکان، برای انجام این تمرینات از یک دوست حامی نیز کمک بگیرید. این جملات را حداقل سه تا پنج بار تمرین کنید تا بتوانید به شکلی قاطعانه، مستقیم، بدون لحن عذرخواهی و بدون حالت دفاعی به طرف مقابل بگویید که قصد "ایجاد وقفه" را دارید. همچنین، مراقب باشید که هنگام بیان این تصمیم، حالت خشونت‌آمیزی نداشته باشید و صدای‌تان را بالا نبرید و لحنی که به کار می‌برید شبیه به اجازه خواستن یا درخواست برای ترک کردن محل درگیری نباشد.

✓ به این نکته توجه داشته باشید که با تکرار و تمرین روش "ایجاد وقفه" و یادگیری مدیریت کردن خشم، میزان استرس و اضطراب شما نسبت به قرار گرفتن در موقعیت یک درگیری که احتمال دارد به خشونت برسد، کاهش پیدا می‌کند.

✓ "بایدها" و "نبایدها"ی برقرار کردن ارتباطی مؤثر با طرف مقابل و حل کردن مشکل را هنگام برگشتن به بحث رعایت کنید. متمرکز نگه داشتن گفتگو و ارتباط‌تان بر موضوع اصلی بحث باعث کاهش احتمال تبدیل شدن بحث شما

برنامه عملی بیست و یک روزه ♦ ۳۶۵

به درگیری خشونت آمیز می شود و احتمال حل و فصل شدن موفقیت آمیز مشکل و درگیری را افزایش می دهد.

روز هجدهم

قرار گرفتن در معرض استرس

امروز یاد می گیرید که چگونه از عبارات های مربوط به کاهش خشم در یک درگیری واقعی استفاده کنید. این عبارات ها به شما کمک می کنند تا استرس موجود در یک درگیری و اختلاف واقعی را مدیریت کنید. همچنین، عبارات مربوط به کاهش خشم که به خودتان می گوید، به شما کمک می کنند تا بر روند افزایش خشم تان حین بروز درگیری، نظارت و کنترل داشته باشید. این عبارات، هرگونه گرایش شما به عکس العمل های تحریک آمیز و پرخاشگرانه که ممکن است باعث ایجاد رفتارهای خشونت آمیز در طرف مقابل شوند را بررسی می کنند.

ایده "قرار گرفتن در معرض استرس"، همانند اصطلاح هم معنی آن در علم زیست شناسی که "تلقیح و مایه کوبی" است، به معنای قرار گرفتن در موقعیت خاصی است که از آن می ترسید. این کار به صورت جزئی و در مدت زمان اندکی انجام می شود و هدف آن، از بین بردن حساسیت خودتان نسبت به آن موقعیت و غلبه کردن بر استرس موجود در آن است.

"لایه محافظتی گاردل" و "تعلیم دادن خودتان"

با این تکنیک های کاربردی و قدرتمند، دیگر مجبور نیستید که بدون لایه محافظ و بدون آمادگی لازم، با درگیری های استرس زا روبه رو شوید. با استفاده از دو تکنیک مفید و قدرتمند، می توانید اعتماد به نفس خود و توانایی خود در مدیریت کردن وقایع پر تنش را به میزان قابل توجهی افزایش دهید.

نخستین تکنیک کاربردی، مفهوم حفاظت کننده "لایه محافظتی گاردل" است. این مفهوم، بر اساس یک تبلیغ بازرگانی در مورد خمیردندان مطرح شده که مدت ها پیش و در زمانی که تبلیغات تا این حد گسترده و پیشرفته نشده بود، از

۱. Inoculation: قرار دادن میکروارگانیسم ها در خاک یا کشت میکروبی و غیره.

تلویزیون پخش می‌شد. در این تبلیغ تلویزیونی، خانم زیبایی با یک لبخند جذاب و دلنشین وارد صحنه می‌شد. در آن تصویر، دندان‌های این خانم که مثل مروارید سفید بودند از شدت پاکیزگی و شفافیت برق می‌زدند و البته به شکل واضح و مشخصی، جلوی صورت او یک لایه شفاف پلاستیکی قرار داده بودند که همان "لایه محافظتی گاردل" بود.

زمانی که این خانم لبخند زیبا و دندان‌های درخشانش را نمایان می‌کرد و به رخ می‌کشید، یک نفر از پشت دوربین فیلم‌برداری چند عدد گوجه‌فرنگی و سایر موادغذایی شل و وارفته را مستقیماً به سمت صورت او پرتاب می‌کرد. این خوراکی‌ها به جای اینکه صورت زیبا و جذاب او را کثیف کنند، روی آن سطح پلاستیکی پخش می‌شدند و او همچنان همان طور قاطعانه و مصمم لبخند زیبا و درخشانش را حفظ کرده بود.

تصور کنید که شما نیز یک "لایه محافظ گاردل روان‌شناختی" دارید که نامرئی و غیرقابل نفوذ است و هنگام وقوع هرگونه درگیری احتمالی، از شما محافظت می‌کند.

در ذهن خود مجسم کنید که دیگران گوجه‌فرنگی‌هایی از جنس آسیب لفظی و احساسی را به شما پرتاب می‌کنند و انواع حرف‌های تحریک‌آمیز، آزاردهنده، سرزنشی و سایر حرف‌های خشنونت‌آمیز و خصمانه را به سوی شما روانه می‌کنند، اما هیچ‌یک از این موارد از لایه حفاظتی شما عبور نمی‌کنند تا شما را برنجانند. تصور کنید پشت لایه حفاظتی خود ایستاده‌اید و حرف‌های خشنونت‌آمیز طرف مقابل که خیلی هم عصبانی است مثل گوجه‌فرنگی به سطح لایه حفاظتی شما برخورد می‌کنند و روی آن سطح و به خود طرف مقابل پاشیده می‌شوند.

دومین تکنیک کاربردی، این است که تصور کنید یک نسخه مینیاتوری از خودتان در اندازه کوچک و ظریفی در قالب یک مربی ورزش روی شانه راست شما ایستاده است و در گوش شما نجوا می‌کند و می‌گوید که باید چه کاری انجام بدهید. این مربی کوچک، در طول تمام مراحل یک درگیری احتمالی کنار شما خواهد بود، بر تک‌تک رفتارهای شما نظارت می‌کند و برای حمایت از شما عبارات مربوط به کاهش خشم را مستقیماً در گوش شما زمزمه می‌کند.

البته مسابقه ورزشی مورد نظر (درگیری)، نه حالت رقابتی دارد و نه حالت خشنونت‌آمیز. بنابراین، این مربی به شما نمی‌گوید آن قدر مبارزه کنید تا پیروز

شوید. برعکس، این بازی بر پایه تلاش برای دور ماندن از هرگونه مشاجره فاجعه‌آمیز و خشونت‌آمیز استوار است. هدف از درگیری مفید و سازنده این است که به جای جنگیدن با یکدیگر با هدف بُرد و باخت، طرفین آن به راه‌حلی مناسب و کارآمد برای حل مشکل دست پیدا کنند، به طوری که این راه‌حل برای تمام طرفین درگیری مفید واقع شود.

مربی کوچک روی شانه‌های تان که به شما مشورت می‌دهد و عبارات مربوط به کاهش خشم را در گوش شما زمزمه می‌کند و لایه حفاظتی احساسی غیرقابل نفوذ گاردل، باعث می‌شوند که ترس و حساسیت شما نسبت به استرس و اضطراب درگیری به میزان چشمگیری کاهش پیدا کند.

آموزش دادن به خودتان در زمینه کاهش خشم

در ذهن خود مجسم کنید که نسخه مینیاتوری و کوچکی از شما به عنوان مربی تان، در طول درگیری نکاتی در مورد کاهش خشم را در گوش تان زمزمه می‌کند.

در این بخش، یک سری نکات که ممکن است مربی شما در مراحل مختلف پیشروی و شدت یافتن درگیری در گوش تان زمزمه کند را بیان می‌کنم.

۱- آمادگی پیدا کردن برای یک درگیری قابل پیش‌بینی و محتمل. هدف از گفتن چنین عباراتی به خودتان، تعدیل کردن نگرش و افکارتان و کاهش استرس و اضطراب شما پیش از وقوع یک درگیری احتمالی است. این عبارات باعث حفظ تمرکز و تسلط شما بر خودتان و موضوع می‌شوند، به طوری که با اولین نشانه خشونت از سوی طرف مقابل تسلیم نشوید. مثال‌هایی از این عبارات که توسط مربی تان بیان می‌شوند عبارتند از:

- ✓ این موضوع ممکنه ناراحت‌کننده، اما از پشش برمیام.
- ✓ اگر حس کنم که دارم عصبانی یا غمگین میشم، می‌دونم که حق دارم توی درگیری یه وقفه ایجاد کنم.
- ✓ می‌تونم برای حل کردن این مشکل، برنامه‌ریزی کنم.
- ✓ دلیلی نداره که بحث‌مون به دعوا و مشاجره کشیده بشه، چون دعوا مستلزم اینه که هر دو طرف درگیری خشمگین و خارج از کنترل باشند و من هم روی رفتارها و عکس‌العمل‌های خودم کنترل دارم.

✓ انعطاف‌پذیری و آرامش خودت رو حفظ کن. یکی دو تا نفس عمیق بکش. خشک بودن و انعطاف‌ناپذیر بودن فقط باعث محدود شدن گزینه‌های جایگزینی که پیش روت داری میشه.

✓ طرف مقابل هرچی هم که بگه، من لایه حفاظتی گاردل رو دارم که ازم محافظت می‌کنه و اجازه نمی‌ده که ناراحت یا عصبانی بشم.

۲- وقتی طرف مقابل رفتاری خشونت‌آمیز نشان می‌دهد و با شما مخالفت می‌کنه. این عبارات، به شما یادآوری می‌کنند که کاملاً آمادگی مدیریت کردن خشم و درگیری را دارید. در این مرحله، عبارات مربوط به کاهش خشم که به خود می‌گویید باید به مستقیم‌ترین شکل ممکن و با هدف کنترل کردن خشم‌تان و جلوگیری از شدت یافتن آن بیان شوند. مثال‌هایی از این عبارات، عبارتند از:

✓ آرامش خودت رو حفظ کن. عصبانی شدن هیچ فایده و نتیجه خوبی نداره.

✓ اجازه نده طرف مقابل بهت مسلط بشه و روت اثر منفی بذاره.

✓ کنترل خودت رو حفظ کن. ذهن من به وضعیت مسلطه و همه چی درست میشه.

✓ تا زمانی که آرامش خودم رو حفظ کنم، تحت کنترل خودم هستم. از کوره در رفتن هیچ فایده‌ای نداره.

✓ واقعاً خیلی بده که اون (طرف مقابل) این طوری رفتار می‌کنه. بهش اجازه نمی‌دم که بهم غلبه کنه و من رو عصبانی یا ناراحت کنه.

✓ تعادلت رو حفظ کن، این نکته خیلی مهمه و روی اوضاع اثر مثبتی می‌ذاره.

✓ نیازی به اثبات کردن این موضوع ندارم که حق با منه و طرف مقابل در اشتباهه. من فقط می‌تونم اینو بگم که بین ما یه مشکلی وجود داره و باید حلش کنیم.

۳- اگر خشم شما برانگیخته شد. این عبارات، خشم رو به افزایش شما را متوقف می‌کنند و به شما کمک می‌کنند که کنترل خودتان را دوباره به دست بگیرید. این عبارات، مستقیماً بر تحت کنترل نگه داشتن خشم شما و حفظ کردن مرزها و چارچوب آن تمرکز دارد. امکان دارد به میزان کم و مشخصی از خشم نیاز داشته باشید تا بتوانید از خودتان دفاع کنید، البته نه تا حدی که خشم شما و

درگیری به جاهای باریک، خشونت‌آمیز و مخربی کشیده شوند. مثال‌هایی از این عبارات مربوط به کاهش خشم، عبارتند از:

- ✓ حس می‌کنم کم‌کم دارم کلافه میشم. باید چند تا نفس عمیق بکشم.
- ✓ الان باید یه "وقفه ایجاد کنم". می‌دونم که چه جوری باید این کار رو انجام بدم و این حق رو دارم که به خودم زمان بدم تا دوباره کنترل خودم رو به دست بگیرم.
- ✓ این نکته خیلی اهمیت داره که از احساس کردن خشمم اجتناب نکنم. باید این خشم رو حس کنم و به خودم اعتماد کنم که می‌تونم این بحث رو به سمت و سوی پیدا کردن راه‌حل مناسب و مشارکتی هدایت کنم.
- ✓ دوباره به عادات گذشته‌ام برنمی‌گردم و تبدیل به یه آدم راضی‌کننده نمی‌شم. روش‌های دیگه‌ای هم برای مدیریت کردن خشم طرف مقابل وجود دارن. دیگه از این خشم نمی‌ترسم. می‌تونم بایستم و از خودم و حق و حقوقم دفاع کنم.
- ✓ باید همچنان به صحبت‌های طرف مقابل گوش بدم. اگه بیش از حد عصبانی بشم، دیگه نمی‌تونم حرفاشو گوش کنم.
- ✓ به حرف‌های مربی‌ام گوش می‌دم. باید تکنیک "لایه حفاظتی گاردل" رو یادم بموونه.

۴- وقتی درگیری را حل و فصل کردید. این گونه عبارات، می‌توانند باعث

حل و فصل شدن موفقیت‌آمیز درگیری شوند. با اینکه ممکن است لحظات ناراحت‌کننده و پرتلهایی در درگیری رخ بدهند یا برای درک کردن موضوع بحث برای خود "وقفه ایجاد کنید"، این توانایی را دارید که بدون تسلیم شدن و برگشتن به عادات راضی‌کننده خود، صحت و حقیقت موضع خودتان را حفظ کنید و آن را تأیید کنید. مثال‌هایی از این عبارات، عبارتند از:

- ✓ واقعاً احساس خوبی نسبت به این موضوع دارم و درباره‌اش خوش بینم. می‌تونیم بدون خشم و تنش بیش از حد، حلش کنیم.
- ✓ من واقعاً به خاطر اینکه از این بحث فرار و اجتناب نکردم، به خودم احسنت می‌گم. خب یه کم ترسیده بودم، اما "مربی‌ام" کمک کرد تا از پشش بریبام و حتی تونستم بحث رو به سمت و سوی پیدا کردن راه‌حل ببرم.

✓ من در زمینه مدیریت کردن خشم و درگیری، خیلی ماهرتر شده‌ام و عملکرد خیلی بهتری نسبت به گذشته دارم. دیگه به اندازه قبل، از خشم و درگیری نمی‌ترسم.

✓ دیگه از هیچی نمی‌ترسم، به غیر از "خود ترس"! خیلی تلاش کردم تا شیوه‌های مدیریت خشم و درگیری رو یاد گرفتم و دیگه به عادات راضی‌کننده قبلی‌ام برنمی‌گردم.

۵- اگر درگیری تا حدودی حل و فصل شد یا این بار اصلاً حل نشد.

خودتان را تحسین کنید و برای این کار از عباراتی استفاده کنید که در آنها از "فرایندی" که مدیریت کردید تعریف و تمجید کنید، نه "نتایج" آن. تعادل اوضاع را حفظ کنید و با گفتن عبارات تحسین‌آمیز به خود، افکار مربوط به درگیری و حساسیت خود نسبت به آن را در ذهن‌تان متوقف کنید. مثال‌هایی از این عبارات تحسین‌آمیز عبارتند از:

✓ به مرور زمان، مهارتم در این زمینه بیشتر و بهتر هم می‌شه. ما این مشکل رو کامل حل نکردیم، اما باهم دشمن هم نشدیم و حرمت‌هامون از بین نرفت. ما به توافق رسیدیم و این از نظر هیچ کدوم از ما اشکالی نداره.

✓ به خاطر شیوه‌ای که برای مدیریت این درگیری به کار بردم، به خودم می‌بالم و افتخار می‌کنم. از این بابت واقعاً متأسفم که طرف مقابلم اون قدری انعطاف‌پذیر نبود که بتونه مشارکت و سازگاری بهتری توی روند حل و فصل کردن مشکل مون داشته باشه. مطمئنم اگر اون انعطاف‌پذیرتر بود و یه کم از سرسخت بودنش کم می‌کرد، این مشکل رو حل می‌کردیم.

✓ از فکر کردن به این مشکل و تمرکز کردن روی درگیری دست بردار؛ این کار فقط باعث میشه ناراحتی‌ات بیشتر بشه. به اندازه کافی واسه این موضوع وقت گذاشتی. واسه الان کافیه، یه کم به خودت استراحت بده.

✓ همه مشکلات رو که نمی‌شه حل کرد؛ من که "احلال مشکلات" نیستم. می‌تونم بپذیرم که از پس حل کردن این مشکل برنیومدم و لازم نیست این رو به شکست شخصی تلقی کنم.

عباراتی که در این بخش مطالعه کردید را چندین بار تمرین کنید و تصور کنید که در مراحل مختلف یک درگیری یا مشاجره احتمالی چه طور از آنها استفاده خواهید کرد. اگر بخواهید، می‌توانید چند عبارت را هم خودتان به موارد فوق اضافه کنید. عبارات مورد استفاده شما هر چقدر شخصی‌تر و به روحیات و نحوه گفتار و تفکر شما نزدیک‌تر باشند، "مربی" کوچک شما نقش مؤثرتری را ایفا خواهد کرد.

گوش فرا دادن به ندای مربی کوچک درون‌تان

هنگامی که با استفاده از یک داستان و مکالمه نمونه مهارت مربوط به قرار گرفتن در معرض استرس را یاد گرفتید، می‌توانید از این مهارت برای از بین بردن ترس و حساسیت خود نسبت به درگیری و آماده شدن برای رویارویی با هرگونه درگیری و مشاجره احتمالی استفاده کنید.

از مکالمه زیر برای تمرین کردن استفاده کنید. می‌توانید برای انجام این تمرین از یک دوست خوب و حامی و یا یکی از اعضای خانواده‌تان استفاده کنید تا نقش "دوست" را در این داستان ایفا کند؛ یا اینکه هر دو نقش را خودتان بازی کنید.

تمام بخش‌های این مکالمه را با صدای بلند بخوانید و به این نکته توجه داشته باشید که وظیفه مربی کوچک شما، برانگیختن ندای درون‌تان است. در دفعات اولیه انجام تمرین، جملات مربوط به مربی را با صدای آهسته‌تری نسبت به جملات دیگر بیان کنید، به طوری که فقط خودتان آن را بشنوید. بعد از اینکه این مکالمه را چند بار تمرین کردید، از بیان کردن جملات مربوط به مربی خودداری کنید و سعی کنید که آنها را فقط در درون ذهن خود "بشنوید". به این موضوع توجه داشته باشید که "عبارات مربوط به کاهش خشم" که از سوی مربی درونی‌تان بیان می‌شوند تا چه حد به شما در کنترل کردن خشم‌تان کمک می‌کنند. موضوع این مکالمه، مسائل مالی است. در این مکالمه، از دوست خود که به او پول قرض داده بودید، می‌خواهید که پول‌تان را برگرداند. برای اینکه این تمرین مؤثر واقع شود، جملات مربوط به "دوست" باید با لحن خشنونت‌آمیزی ادا شوند. نکته مهم این تمرین، این است که نحوه روبه‌رو شدن با یک درگیری خشنونت‌آمیز و شیوه مدیریت کردن آن را یاد می‌گیرید.

قبل از اینکه تمرین را آغاز کنید، لایه حفاظتی گاردل را در اطراف خود مجسم و حس کنید و این حالت را حین انجام مکالمه موجود در این تمرین، حفظ کنید. مهم نیست دوست شما چقدر عصبانی شود، حرف‌های تلخ او فقط با آن لایه حفاظتی برخورد می‌کند و برمی‌گردند.

هرچه بیشتر این مکالمه را تمرین کنید، توانایی شما در قرار گرفتن در معرض استرس و اضطراب بیشتر می‌شود. اگر بخواهید، می‌توانید خودتان هم یک مکالمه نمونه بنویسید و از این سه نقش (خودتان، مربی کوچک و دوست شما) در آن استفاده کنید و موضوع آن را درگیری بر سر چیز دیگری غیر از مسائل مالی تعیین کنید.

شما: باید در مورد پولی که چند ماه پیش از من قرض گرفتی، باهات حرف بزنم. ما باهم توافق کرده بودیم که این پول رو در عرض شش هفته به من برگردونی و من هنوز پولم رو پس نگرفتم.

دوست: شش هفته؟ من فکر کردم سر شش ماه توافق کردیم! تو که می‌دونی اوضاع مالی من چقدر خرابه. شغل جدیدم رو تازه شروع کردم و کلی قرض و بدهی دارم که باید پردازم. (عصبانی می‌شود) باورم نمی‌شه که واسه این موضوع من رو این طوری تحت فشار می‌ذاری. فکر می‌کردم تو دوست منی.

مربی: خب، آرام باش. اون داره جو رو متشنج می‌کنه، اما من می‌تونم از پشش بریام و آرامشم رو حفظ کنم. باید با دقت به حرفاش گوش بدم و حالت دفاعی به خودم نگیرم. چند تا نفس عمیق بکش.

شما: می‌دونم که احساس می‌کنی تو رو تحت فشار قرار دادم، اما واقعاً به پولم احتیاج دارم. شاید بتونیم برنامه‌ریزی کنیم که پولم رو خرد خرد پس بدی تا فشار کمتری بهت بیاد.

دوست: (با عصبانیت و در حالی که صدایش را بالا برده است) چیزی که باعث میشه فشار کمتری بهم بیاد اینه که دست از سرم برداری! تو دیگه چه جور دوستی هستی؟ می‌دونی چیه، طی این سال‌ها من کلی لطف در حق کردم. حالا تو چرا الان به پول احتیاج پیدا کردی؟ یه کم به خودت زحمت بده که صبر کنی. کلی طلبکار دیگه هستن که باید باهاشون سروکله بزنم.

مربی: از کوره در نرو. آرامشتو حفظ کن و به خودت مسلط باش. عصبانی شدن هیچ فایده‌ای نداره. اون شدیداً حالت دفاعی به خودش گرفته و می‌خواد

کاری کنه که من احساس گناه کنم. من باید روش "نوار گیر کرده" رو در پیش بگیرم و خشم خودم رو کنترل کنم. اگه کنترل خودم رو از دست بدم، این گفتگو سریع به بن‌بست می‌رسه و تبدیل به یه فاجعه می‌شه.

شما: واقعاً ناراحتی‌ات رو درک می‌کنم. می‌دونم که فشار مالی چه قدر بد و سخته. من خودمم همین مشکل رو دارم و واسه همین که خیلی زود باید پولم رو بگیرم و بهش احتیاج دارم. من سعی کردم شرایطت رو درک کنم و ازت حمایت کنم، واسه همین اصلاً از اولش پول رو بهت قرض دادم. حالا بیا ببینم می‌تونیم برنامه‌ریزی کنیم تا پولم رو خرد خرد پس بدی و تو هم مشکل من رو حل کنی، یا نه.

دوست: (شدیداً خشمگین شده است و فریاد می‌زند) تو اصن هیچی نمی‌فهمی. می‌دونی که زیر این فشاری که الان رومه دارم دیوونه و له میشم؛ بعد اومدی میگویی پولتو می‌خوای؟!

مریی: من واقعاً نیاز به "ایجاد وقفه" دارم، وگرنه کنترلم رو از دست می‌دم و اصلاً دلم نمی‌خواد این اتفاق بیفته. آرامشتو حفظ کن. بهش بفهمون که نیاز به زمانی برای استراحت و آرام شدن داریم.

شما: دلم نمی‌خواد این بحث‌مون به جاهای باریک کشیده بشه و دوست ندارم باهاش دعوا کنم. بذار یه چند دقیقه فرصت داشته باشم تا نفس بگیرم و آرام بشم و بعد دوباره حرف بزنیم. می‌خوام برم یه دوش بگیرم. پنج دقیقه دیگه برمی‌گردم تا دوباره راجع به این موضوع حرف بزنیم و راه‌حلی پیدا کنیم.

دوست: باشه. گمونم حق با تونه.

مریی: خویه. دوستت بعد از وقفه‌ای که ایجاد شده، برمی‌گرده.

شما: (بعد از وقفه پنج دقیقه‌ای که ایجاد کرده‌اید) خوب، بیا اول قول بدیم که آرام باشیم و به خودمون مسلط باشیم؛ مطمئنم که این جوری می‌تونیم راه‌حل خوبی پیدا کنیم. قطعاً مجبور نیستیم باهم دعوا کنیم. می‌تونیم شیوه بهتری رو برای گفتگو کردن انتخاب کنیم.

دوست: (با گریه) احساس بدی نسبت به این موضوع دارم. تو باعث شدی احساس گناه بهم دست بده. فکر می‌کردم که شرایطمو درک می‌کنی. من الان واسه شغل جدیدم باید لباس و کفش نو بخرم. باید بدهی‌های دیگه‌ام رو هم بدم. ظاهراً در حال حاضر تو به اندازه من به این پول نیاز نداری.

مریی: حالت دفاعی به خودت نگیر. عذرخواهی نکن و لازم نیست هیچ بهونه و توجیهی به زبون بیاری. اون به من بدهکاره. تأمین کردن هزینه‌های سبک زندگی جدیدش وظیفه من نیست. چند تا نفس عمیق بکش. نذار من رو بترسونه از تکنیک "نوار گیر کرده" استفاده کن.

شما: می‌دونم که این مکالمه برات ناخوشاینده؛ واسه منم همین‌طوره. گمونم برای اینکه دوستمون حفظ بشه باید موضوع این پول رو حلش کنیم. این به مسئله کاری و مالیه، نه به مسئله شخصی. بیا فقط در مورد این موضوع به توافق برسیم که از کی می‌تونی برگردوندن پولم رو شروع کنی و هر بار چه مبلغی رو پرداخت می‌کنی. وقتی در این مورد به توافق برسیم، هر دو تامون احساس بهتری پیدا می‌کنیم.

دوست: (با بی‌میلی، اما خشم او کمتر شده): خب، نمی‌تونم همه‌شو یک‌جا پس بدم. باید صبور باشی و باهام مذاکره کنی. من تمام سعی‌ام رو می‌کنم، اما واقعاً هزینه‌های جدیدم زیاده و تحت فشارم.

مریی: همین‌طور آروم بمون. کاملاً مشخصه که اون ناراحت و عصبیه. در مورد "هزینه‌های جدیدش" بهش نیش و کنایه زن. تقریباً دارم به نتیجه خوبی می‌رسم، فقط به راه‌حلی پیش پاش بذار که نشون بده براش احترام قائلی.

شما: باشه. بیا بشینیم به برنامه‌ریزی کنیم که برای جفتمون مناسب باشه. مطمئنم که می‌تونیم از پیشش بریباییم. می‌دونم که بدهکار بودن حس بدی داره و من هم واقعاً برام سخت و آزاردهنده است که از دوستم بخوام پولی که بهش قرض دادم رو پس بده. می‌تونیم در موردش فکر کنیم و حلش کنیم. بیا به راه‌حلی پیدا کنیم چون هیچ کدوممون از بحث و دعوا خوشمون نمیاد.

مهم‌ترین بخش این تمرین، "گوش دادن" به افکار مربوط به کاهش خشم در ذهن‌تان است و اینکه به خودتان آموزش دهید که در طول یک درگیری واقعی، به ندای درون‌تان گوش فرا دهید و به آن گفتگوی درونی ادامه دهید.

خلاصه روز هجدهم

✓ یک "لایه حفاظتی گاردل" را در اطراف خود تصور کنید که از شما محافظت می‌کند و حرف‌های خشونت‌آمیز طرف مقابل را دفع می‌کند و برمی‌گرداند.

برنامه عملی بیست و یک روزه ♦ ۳۷۵

- ✓ یک "مربی کوچک نامرئی" را برای خود تصور کنید و در طول یک درگیری واقعی یا احتمالی، به عبارات مربوط به کاهش خشم که بر زبان می‌آورد، گوش فرا دهید تا کنترل خشم خود را حفظ کنید.
- ✓ عبارات مربوط به کاهش خشم برای تمام مراحل درگیری را یاد بگیرید، به طوری که بتوانید خشم خود و درگیری را تحت کنترل و نظارت خود داشته باشید.
- ✓ داستان‌ها و مکالمات مربوط به فرار گرفتن در معرض استرس را تمرین کنید و دیالوگ‌های مربوط به مربی را یا با صدای آهسته و یا در ذهن خود و سایر نقش‌ها را با صدای بلند بیان کنید. توجه داشته باشید که این تمرین "قرار گرفتن در معرض استرس" چقدر در کاهش میزان استرس و اضطراب شما موثر واقع می‌شود.

روز نوزدهم

مشکل دوست‌تان را "به همراه" او حل کنید، نه "برای" او

دوستان و اقوام شما دائماً مشکلات خودشان را نزد شما می‌آورند، چون قبلاً به مدت بسیار طولانی یک فرد راضی‌کننده بودید. دلیل اصلی این کار آنها، این است که انتظار دارند شما مشکلات آنها را حل کنید، بحران‌های زندگی‌شان را برطرف کنید و تمام معضلات‌شان را "برای‌شان" حل و فصل کنید. شما با کارهایی که قبلاً برای چنین افرادی انجام داده‌اید، این توقع را در آنها ایجاد کرده‌اید. "شما به عنوان فرد راضی‌کننده‌ای که بهبود پیدا کرده و درمان شده است، باید به کسانی که مشکلات‌شان را نزد شما می‌آورند، یاد بدهید که انتظار عکس‌العملی متفاوت و مناسب‌تر از قبل را از شما داشته باشند."

افرادی که بیشتر از همه مایلید به آنها کمک کنید را اولویت‌بندی کنید

به طور حتم هنوز هم این حق را دارید که تصمیم بگیرید به افرادی که دوست‌شان دارید و برای‌تان مهم هستند، در حل مشکلات‌شان کمک کنید. البته، نمی‌توانید مشکلات "همه" افراد را "همیشه" حل کنید. بعضی افراد فقط باید خودشان به خودشان کمک کنند.

تصمیم نهایی شما مبنی بر اینکه چقدر در حل کردن مشکلات دیگران به آنها کمک کنید، در اکثر مواقع به موقعیت و شرایط مشکل او بستگی دارد. البته، باید فهرست محدود و مختصری از افراد را در اختیار داشته باشید که برای کمک به حل شدن مشکلاتشان حاضرید هر کاری بکنید.

چنین فهرستی را برای خود بنویسید و یادتان باشد که باید "خیلی مختصر" باشد و عنوان آن را چنین چیزی تعیین کنید: "افرادی که بیش از همه مایل به آنها کمک کنم". تعداد افراد موجود در فهرست شما نباید بیشتر از تعداد انگشتان هر دو دستتان شود؛ اگر بیشتر شد باید دوباره آن را بررسی و بعضی افراد را از آن حذف کنید. به این نکته توجه داشته باشید که این فهرست، نشان می‌دهد چه افرادی نقش محوری‌تر و مهم‌تری را در زندگی شما ایفا می‌کنند. این افراد، کسانی هستند که مایلید از وقت و انرژی خودتان برای‌شان مایه بگذارید و در بحران‌ها و مشکلات اساسی زندگی‌شان "واقعاً" به کمک شما نیاز دارند.

این نکته را به خاطر بسپارید که وقتی برای حل کردن مشکلات کسانی که در فهرست شما "نیستند" بیش از حد از خودتان مایه بگذارید، در اصل در حال کاهش دادن توانایی و انرژی خود هستید و ممکن است این کار باعث شود که نتوانید در صورت نیاز، به افراد مهم‌تر زندگی‌تان کمک کنید.

افرادی که در فهرست‌تان نوشته‌اید، کسانی هستند که آنها نیز شما را دوست دارند و برای‌تان ارزش قائلند. زمانی که این افراد ببینند شما خسته و درمانده شده‌اید و از کمک کردن به افراد زیادی برای حل کردن مشکل‌شان خسته شده‌اید، ممکن است دیگر تمایل نداشته باشند برای حل مشکلات‌شان از شما کمک بگیرند، چون می‌بینند بار سنگین مسئولیت‌های فراوانی بر دوش شماست.

هنگامی که یک دوست برای حل مشکلی از شما درخواست کمک می‌کند

دفعه بعدی که یکی از دوستان یا اعضای خانواده‌تان مشکلی را نزد شما آورد، نیاز به مکالمه و جملات جدیدی دارید تا آنها را با پاسخ‌های راضی‌کننده قبلی خودتان جایگزین کنید. پاسخ‌هایی که قبلاً به چنین درخواست‌هایی می‌دادید، به طور خودکار و بدون فکر بودند و بار سنگینی را روی شانه‌های‌تان می‌گذاشتند. پاسخ‌های جدید شما به افرادی که از شما درخواست می‌کنند تا به آنها کمک کنید، یکی از این دو حالت خواهد بود:

۱- "نه" بگویید. با احساسات آن فرد ابراز همدلی کنید، اما مشکل او را در همان حالتی که هست نگه دارید: به عهده خود او. برای آن فرد آرزوی موفقیت کنید و به او بگویید که اطمینان دارید خود او می‌تواند به تنهایی از پس آن بر بیاید. آمادگی این را داشته باشید که وقتی کسی از شما کمک خواست یا به او "نه" بگویید و یا مورد بعدی را انجام دهید.

۲- زمان بخريد تا راجع به اینکه چقدر می‌توانید از خودتان "برای مشکل او" مایه بگذارید، فکر کنید. اکنون اصول زمان خریدن از طرف مقابل که در روزهای قبل با آن آشنا شدید را به خوبی بلد هستید. این اصول عبارتند از: (الف) به طرف مقابل بفهمانید که احساس او را درک می‌کنید و با او همدلی کنید.

(ب) هیچ قول و تعهدی در مورد حل مشکل به طرف مقابل ندهید و فقط روی این حرف خود تأکید کنید که برای فکر کردن به مشکل او نیاز به زمان دارید.

(ج) به او قول بدهید که بعداً تماس می‌گیرید و زمان نه چندان دوری را برای این کار تعیین کنید. تا حد امکان، سعی کنید زمان دقیقی را برای تماس گرفتن با او و صحبت کردن درباره مشکلش معین کنید.

"نه" گفتن به دوستی که با مشکل مواجه شده است

در این بخش، دو نمونه از جملات مربوط به سپردن مسئولیت یک مشکل به خود فرد را بیان می‌کنم. این جمله‌ها را با صدای بلند بخوانید. یک یا دو جمله دیگر برای سپردن این مسئولیت به خود فرد را نیز خودتان بنویسید و به این دو مورد اضافه کنید:

- "واقعاً درک می‌کنم که این موضوع خیلی برات ناراحت‌کننده‌ست؛ فقط می‌دونم که حتماً راهی برای حل کردنش پیدا می‌کنی."
- "واقعاً متأسفم که این اتفاق برات افتاده؛ خیلی خوب می‌دونم که این وضعیت چه احساسی رو بهت میده. از صمیم قلبم امیدوارم که هرچه زودتر شرایطت بهتر بشه."

اگر مایل باشید، می‌توانید خودتان نیز طبق موقعیت زندگی‌تان چند نمونه از این جملات و مکالمات را بنویسید. هنگام تمرین کردن این جملات، باید به این

نکته مهم توجه داشته باشید که "لحن تان حالت عذرخواهی نداشته باشد" و یا در مورد علت کمک نکردن خود به حل شدن آن مشکل "بیش از حد توضیح ندهید". شما کاملاً این حق را دارید که توان و انرژی تان را برای مشکلات خودتان حفظ کنید و این توان و انرژی را به امور و مشکلات خودتان یا افراد محدود فهرست اولویت های تان اختصاص بدهید.

این نکته را به خاطر بسپارید که حتی با گوش کردن به صحبت های طرف مقابل در مورد مشکلاتش، در حال انجام دادن کار مفیدی برای او هستید.

"زمان خریدن" برای پاسخ دادن به دوستی که دچار مشکل شده

است

در این بخش، به سه مثال از جملات مربوط به "زمان خریدن" اشاره می کنم که می توانید برای پاسخ دادن به دوستی که برای حل کردن مشکلتان از شما کمک خواسته است، از آنها استفاده کنید:

- من کاملاً درک می کنم که خیلی ناراحتی و دلت می خواد که توی حل کردن این مشکل کمکت کنم. باید فکر کنم تا ببینم بهترین راه برای کمک کردن بهت چیه. من (فردا/ یکی از روزهای هفته/ هر وقتی از روز) دوباره باهات تماس می گیرم تا جواب بدم.
- "می دونم که این مشکل خیلی تو رو به هم ریخته و فکرت رو مشغول کرده، بذار یه کم فکر کنم تا ببینم چه جوری می تونم به بهترین شکل کمکت کنم. باید کارا و مشغله هایی که الان دارم رو بررسی کنم. من (یکی از روزهای هفته/ یک وقتی از روز) دوباره باهات تماس می گیرم تا جواب بدم."
- "می دونم که به خاطر این موضوع چه احساسی داری و چه قدر ناراحتی؛ و می دونم که به راهکار یا راهحلی برای این مشکل نیاز داری. بذار این موضوع رو یکی دو روز بررسی کنم و بعد دوباره باهم صحبت کنیم."

در اینجا هم می توانید یک سری جملات و مکالمات مربوط به "به زمان خریدن" را خودتان بنویسید و به موارد بالا اضافه کنید. اگر افراد/ مشکلات خاصی مدنظر تان باشند و آنها را تمرین کنید، برای تان بسیار مفید خواهد بود.

برنامه عملی بیست و یک روزه ♦ ۳۷۹

جملات و مکالمات مربوط به "زمان خریدن" را آن قدر تمرین کنید تا برای تان آشنا و ملموس شوند و دفعه بعدی که کسی از شما کمک خواست، بتوانید به شکل مناسبی از او زمان بخرید.

مدل هفت گام حل مشکل

یکی از مفیدترین کارهایی که می‌توانید هنگام کمک گرفتن یک دوست از شما انجام بدهید، این است که روشی مناسب و سازمان‌یافته را به او پیشنهاد بدهید. همان طور که در ادامه خواهید دید، می‌توانید از این مدل برای تعیین کردن میزان درگیر شدن و مداخله کردن در فرایند حل مشکل در موقعیت‌های واقعی استفاده کنید.

هفت گام حل مشکل به شیوه‌ای مؤثر عبارتند از:

- ۱- مشکل را به شکل تصمیمی تعریف کنید که باید اتخاذ شود.
- ۲- در مورد "تمام" راه‌حل‌های ممکن، تأمل و هم‌فکری کنید.
- ۳- طی یک مدت زمان مشخص و منطقی، اطلاعات مربوط به آن مشکل را جمع‌آوری کنید.
- ۴- تمام نکات منفی و مثبت هر راه‌حل را با دقت بسنجید.
- ۵- بهترین (یا "کم‌ضررترین") راه‌حل را انتخاب کنید.
- ۶- تصمیم خود را عملی کنید.
- ۷- نحوه اثرگذاری این راه‌حل و تصمیم را بررسی کنید. مشکلات جدید را نیز به عنوان تصمیماتی که باید اتخاذ شوند، تعریف کنید.

میزان کمک کردن خود را تعیین کنید

اکنون می‌توانید از بین سطوح و درجات سه گانه که در ادامه توضیح داده‌ام، یک حالت را برای میزان مداخله و درگیر کردن خود در مشکلات فردی دیگر انتخاب کنید. سومین یا بهتر است بگویم بالاترین سطح از مداخله کردن و درگیر شدن در مشکلات دیگران، شما را فقط محدود به درگیر شدن در مشکلات افراد موجود در "فهرست مختصر نزدیکان" شما می‌کند. حتی در این حالت سوم هم، هدف شما از درگیر شدن و مداخله کردن در مشکلات دوستان یا اعضای خانواده‌تان این است که مشکلات آنها را "به همراه" آنها حل کنید، نه "برای‌شان".

در این بخش سه سطح و درجه درگیر شدن شما در مشکلات دیگران و نحوه عملکرد در هریک از این سطوح را توضیح می‌دهم:

سطح اول: مشکل آن فرد، تماماً بر عهده خود او است

این سطح، پایین‌ترین سطح از درگیری و مداخله در مشکل طرف مقابل است و در آن مرز کاملاً واضح و مشخصی را برای خود تعیین می‌کنید و می‌گویید: «این مشکل "توئه". من می‌تونم به عنوان یه دوست باهات همدلی کنم، اما نمی‌تونم این مشکل رو "برای تو" یا حتی "همراه با تو" حل کنم.» نمونه‌ای از فرایند پاسخ دادن که می‌توانید در این حالت در جواب دوستی که از شما درخواست کمک کرده است انجام بدهید، بدین شکل است:

✓ دوباره با آن فرد/ دوست/ همکار/ اعضای خانواده که مشکلی را مطرح

کرده بود، تماس بگیرید تا پاسخش را بدهید.

✓ مشکل او را به طور خلاصه بیان کنید تا به او بفهمانید که با دقت به حرف‌هایش گوش داده‌اید.

✓ با احساسات این فرد همدلی کنید و او را درک کنید (به طور مثال، بگویید "می‌دونم که چقدر ناراحت و نگرانی").

✓ کاملاً شفاف و قاطعانه به طرف مقابل بفهمانید که فقط می‌توانید یک

سری توصیه‌های پایه‌ای را در زمینه حل مشکل به او ارائه دهید و چیزی

بیش از این از دست شما برای او برنمی‌آید. سپس، چند روز یا چند

هفته بعد با او تماس بگیرید تا ببینید در چه حال است و روند حل

مشککش چه طور پیش می‌رود. به عنوان مثال، به او چنین توصیه‌هایی را

ارائه دهید: "اگر با یه درمانگر یا مشاور مشورت کنی خیلی کمکت

می‌کنه." یا "بهمراه که تا حد امکان گزینه‌های زیادی رو برای حل

مشکلت در نظر بگیری و در مورد هر کدومشون خوب فکر کنی و دقیق

بسنجی‌شون. سعی کن از همین اول کار تعیین نکنی که چه راه‌حلی

خوبه و چه راه‌حلی بد. باید در مورد هر راهکار، خوب فکر کنی. هر

وقت مشکلت حل شد بهم خبر بده تا بدونم." یا اینکه بگویید "گاهی

اوقات خودم از نوشتن نکات مثبت و منفی هریک از راهکارهای حل

مشکل استفاده می‌کنم و این طوری همه جوانبش رو دقیق بررسی

می‌کنم. حتماً باهام تماس بگیر و من رو در جریان روند حل مشکلات بذار.

سطح دوم: هم‌فکری کردن با یک دوست

در این حالت، شما از طریق توضیح دادن و حل‌اجی کردن مشکل دوست‌تان و هم‌فکری کردن با او، به وی کمک می‌کنید. "موهبت" هفت گام حل مشکل (که در مطالب قبلی توضیح دادم) را در اختیار فرد قرار دهید و او را به استفاده از آن تشویق کنید. فرایند انجام سطح دوم، بدین شکل است:

- ✓ دوباره با آن فرد تماس بگیرید تا پاسخ درخواستش را بدهید.
- ✓ مدل هفت مرحله‌ای حل مشکل را با او مطرح کنید و هفت گام آن و نحوه عملکرد آن را برای او توضیح دهید.
- ✓ به او پیشنهاد دهید که در مورد این مشکل مباحثه کنید و یا در مورد راهکارهای احتمالی و جایگزین برای حل این مشکل، هم‌فکری کنید. اما میزان درگیری و دخالت خود در این مشکل را به شکل "شفاف و واضحی" محدود کنید و "فقط" به مباحثه و هم‌فکری کردن در مورد آن بسنده کنید.
- ✓ خودتان را از موقعیت حل مشکل دور کنید. این بدان معناست که مسئولیت جمع‌آوری اطلاعات، ارزیابی کردن راهکارهای جایگزین، انتخاب کردن راه‌حل نهایی و عملی کردن و به اجرا درآوردن این راه‌حل را برعهده خود آن فرد بگذارید.

سطح سوم: حل کردن یک مشکل "به همراه" یک دوست

به او پیشنهاد دهید که طی یک همکاری مشترک و انجام یک فرایند حل مشکل به صورت مشترک، روی این مشکل کار کنید و بدین طریق به او کمک کنید (این شیوه خصوصاً در مورد کمک کردن به فرزندان‌تان در حل کردن مشکلات‌شان مفید و کارآمد خواهد بود). نکته مهم این است که این سطح، سطح بالایی از درگیر شدن و مداخله کردن شما در این مشکل است و باید آن را برای افراد موجود در فهرست محدودتان انجام دهید. هرچند که حتی در مورد این افراد هم "نباید تمام مسئولیت حل مشکل یا برطرف کردن بحران را برعهده بگیرید.

اینکه کل مسئولیت حل کردن یک مشکل یا بحران را برعهده بگیرید، نشانه‌ای از "بیماری راضی کردن دیگران" است و نباید دیگر به آن حالت بازگردید. در این بخش، یک فرایند پنج مرحله‌ای برای پاسخ دادن به طرف مقابل در حالت سطح سوم را بیان می‌کنم:

- ✓ دوباره با آن فرد تماس بگیرید تا به درخواست او پاسخ بدهید.
- ✓ به او پیشنهاد دهید که با همکاری هم و به صورت مشارکتی، فرایند هفت مرحله‌ای حل مشکل را انجام دهید.
- ✓ به او بفهمانید که شما در این فرایند با او مشارکت خواهید کرد، اما در نهایت مسئولیت و اعتبار حل شدن این مسئله، متعلق به او است، نه شما.
- ✓ اطمینان حاصل کنید که طرف مقابل، مسئولیت اتخاذ تصمیم نهایی در مورد راه حل مشکل را خودش برعهده می‌گیرد.
- ✓ میزان مشارکت و درگیر بودن خود در عملی ساختن تصمیم و راهکار نهایی او را محدود کنید و فقط یک "حامی" برای او باشید، نه اینکه نقش اصلی و محوری داشته باشید.

خلاصه روز نوزدهم

- ✓ روش هفت گام برای حل مشکل را مطالعه کنید و به خاطر بسپارید.
- ✓ فهرست "مختصری" از افرادی که بیش از همه مایلید در حل کردن مشکلات آنها از انرژی و وقت خود مایه بگذارید، تهیه کنید و افراد خاص و مهم زندگی‌تان را برای آن فهرست انتخاب کنید.
- ✓ روش "زمان خریدن" را تمرین کنید تا در این مدت زمان بتوانید به میزان مشارکت و درگیر شدن خود در این مشکل فکر کنید.
- ✓ سه سطح و درجه از مشارکت و درگیر شدن در مشکلات دیگران پس از تماس مجدد با آنها برای پاسخگویی را تمرین کنید.
- ✓ به واژه‌ها، تَن صدا و لحن خود دقت کنید. مراقب باشید طوری صحبت نکنید که طرف مقابل احساس کند حالت عذرخواهی دارید یا به خاطر "حل نکردن کامل مشکلات او" احساس گناه می‌کنید. به یاد داشته باشید، هدف شما درمان کردن "بیماری راضی کردن دیگران" در وجودتان و ایفا کردن نقش فردی حامی برای دوستان یا اعضای خانواده‌تان است.

روز بیستم

تصحیح کردن فرضیه‌های نادرست

امروز، یاد می‌گیرید که پیش‌بینی‌های خودتان درباره واکنش نشان داده دیگران به رفتارهای جدید شما به عنوان یک فرد راضی‌کننده درمان شده را بیازمایید. در گذشته، در مورد احتمال اینکه اگر موفق به راضی کردن دیگران نشوید و نیازهای‌شان را برطرف نکنید از دست شما عصبانی شوند، طردتان کنند، تأییدتان نکنند و تنهای‌تان بگذارند، بیش از حد اغراق می‌کردید. اما به احتمال زیاد، اکنون از این حس رها شده‌اید و یاد گرفته‌اید که اگر به درخواستی "نه" بگویید یا به هر طریقی آن را رد کنید، نه کسی با شما خشونت و بدرفتاری می‌کند تا از او اطاعت کنید، نه شما را طرد و ترک می‌کنند و نه در معرض خطر تأیید نشدن قرار می‌گیرید.

به دوستان و اعضای خانواده‌تان اعتماد داشته باشید. افرادی که شما را واقعاً دوست داشته باشند و به شما اهمیت بدهند، از تلاش‌های شما برای بهبود پیدا کردن حمایت خواهند کرد. آنها خودشان را با شرایط جدید "وفق می‌دهند" و این واقعیت جدید را می‌پذیرند تا شما دوباره به آن عادات مخرب و راضی‌کننده خودتان برنگردید. آنها بر تمام واکنش‌های موقتی و منفی خودشان به شرایط جدید "شما" غلبه می‌کنند و هنوز هم شما را دوست خواهند داشت.

اطمینان داشته باشید که درمان کردن بیماری راضی کردن دیگران در وجودتان، عمل خوب و مثبتی است و در طولانی‌مدت برای همه مفید واقع می‌شود. دیگران فقط زمانی برای شما احترام قائل می‌شوند که به آنها نشان دهید خودتان به خودتان احترام می‌گذارید. برای غلبه کردن بر ترس‌های‌تان، باید شهامت و شجاعت کافی برای آزمودن پیش‌بینی‌های خودتان را داشته باشید.

◀ به مرور زمان، مدارک و شواهد به شما نشان می‌دهند چیزهایی که از آنها می‌ترسیدید، قرار نیست رخ بدهند و بدین ترتیب استرس شما کاهش پیدا می‌کند و به تدریج از بین می‌رود.

میزان صحت و دقیق بودن فرضیه‌های خودتان را بررسی کنید

پیش‌بینی‌هایتان را بیازمایید

در دفترچه شخصی‌تان، صفحه‌ای را انتخاب کنید و در آن با کشیدن دو خط، سه ستون رسم کنید. ستون‌های سمت راست و چپ را پهن و ستون وسطی را باریک بکشید؛ تا حدی که فقط واژه‌های "بله" یا "خیر" در آن جای بگیرد. در بالای ستون سمت چپ، عنوان "پیش‌بینی‌های من"، در بالای ستون وسطی عنوان "بله/نه" و در ستون سمت راست عنوان "نتایج واقعی" را یادداشت کنید.

یکی از رفتارهای فهرست زیر را انتخاب کنید و خودتان را متعهد به انجام دادن آن در هفته جاری کنید:

- ۱- "نه" گفتن به یک درخواست، ابراز نیاز، دعوت، لطف کردن و ...
- ۲- سپردن یک وظیفه، کار و یا مسئولیتی به فردی دیگر.
- ۳- درخواست کمک کردن
- ۴- از کسی بخواهید از انجام عملی که شما را ناراحت می‌کند دست بردارد و رفتار جایگزینی را به او پیشنهاد بدهید.
- ۵- به مشکل طرف مقابل خود گوش فرا دهید، بدون اینکه توصیه‌ای به او کنید و یا فوراً برای حل کردن آن دست به کار شوید؛ فقط با او ابراز همدلی کنید و مسئولیت حل کردن این مشکل یا بحران را برعهده خود او بگذارید.
- ۶- احساس بد و منفی خود نسبت به یک نفر را به او ابراز کنید (مثل: خشم، ناامیدی، سرزنش شدن و تأیید نشدن) و پیشنهاد مفید و کارآمدی را برای برطرف شدن این مشکل ارائه دهید.
- ۷- اگر کسی به زمان یا انرژی شما نیاز پیدا کرد، طبق شرایط و موقعیت "خودتان"، یک "پیشنهاد جایگزین" ارائه دهید (که قبلاً در مورد آن توضیح دادم).

این فهرست، هفت رفتاری را نشان می‌دهد که آنها را در موقعیت‌های مختلفی تمرین کرده‌اید و اکنون بخشی از زندگی شما شده‌اند و از آنها استفاده می‌کنید. اگر هنوز در آموزش‌های روزهای قبل خود در زمینه "نه" گفتن و یا "سپردن مسئولیت به دیگران" به اندازه کافی مهارت پیدا نکرده‌اید، اکنون فرصت این کار را دارید.

نکته مهم این است که خودتان را به انجام دادن فقط یکی از این رفتارها که نشانگر تعیین کردن مرزهایی برای خود و پرهیز از راضی کردن دیگران هستند، متعهد کنید تا بتوانید فرضیه‌های خود در مورد نتایج و عواقب این رفتارها را بیازمایید.

هنگامی که رفتار مورد نظرتان را از این فهرست انتخاب کردید، این رفتار را در یک موقعیت خاص و در برابر یک فرد خاص در نظر بگیرید. به عنوان مثال، فرض می‌کنیم شما رفتار "درخواست کمک کردن" را انتخاب کرده‌اید؛ آن را در این موقعیت در نظر بگیرید: "از شوهرم درخواست می‌کنم تا کمک‌کننده حرفایی که قراره توی محل کارم بزنم رو مرور کنم. احتیاج دارم کمک‌کننده و باهام مکالمه‌ای رو تمرین کنه تا بتونم از رئیس درخواست اضافه حقوق کنم." در آخر، پیش‌بینی خودتان در مورد واکنش آن فرد (مثلاً شوهرتان) را یادداشت کنید: "گمونم شوهرم از این درخواست من ناراحت بشه و وقت نداشته باشه تا در مورد اضطرابم بهم کمک کنه. حتماً حوصله‌اش نمی‌گیره باهام تمرین کنه و از اینکه ازش درخواست کمک می‌کنم، عصبانی میشه. اون بهم کمک نمی‌کنه." گام بعدی، بسیار مهم است. "شما باید این رفتار را انجام دهید و با مشاهده نتایج آن، فرضیه خود را بیازمایید."

اگر فرضیه‌های شما درست و دقیق بودند، در ستون وسطی واژه "بله" و اگر فرضیه‌هایتان نادرست بودند واژه "نه" را یادداشت کنید. در ستون سمت راست نیز، واکنشی که واقعاً طرف مقابل نشان داد را بنویسید و دقیقاً حرف‌ها و رفتارهای او را عیناً یادداشت کنید.

امکان دارد موقعیت طوری باشد که نتوانید واکنش احساسی طرف مقابل را دقیق پیش‌بینی و تفسیر کنید. به عنوان مثال، شما می‌ترسید (و بنابراین پیش‌بینی می‌کنید که شوهرتان ناراحت و عصبانی شود). با این حال، وقتی در واقعیت از او می‌خواهید که به شما کمک کند، او موافقت می‌کند که مکالمه‌تان را با شما تمرین کند و به مدت یک ساعت، برای آماده شدن شما جهت درخواست افزایش حقوق‌تان به شما کمک کند.

بدیهی است پیش‌بینی شما مبنی بر اینکه شوهرتان حاضر به تمرین کردن مکالمه با شما نمی‌شود، اشتباه از آب درآمده است. اما، تصور کنید که هنوز واکنش احساسی او را نمی‌دانید. چون می‌ترسید که مبدا او ناراحت و عصبانی

شود، ممکن است به خاطر این تصورتان، همین برداشت را از رفتار او بکنید و تصور کنید که ناراحت و عصبانی است.

اگر واکنش احساسی طرف مقابل را به شکل واضح و روشنی درک نکردید، احساسش را از او بپرسید. در این حالت، می‌توانید از فرصت استفاده کنید و از او تشکر کنید تا اشتیاقش به کمک کردن به شما بیشتر شود. در همین حین، می‌توانید از او بخواهید احساسی که در آن لحظه دارد را بازگو کند. آیا او واقعاً ناراحت یا عصبانی بود؟ برعکس، امکان دارد متوجه شوید که از اینکه به پیشنهادات و توصیه‌های او گوش داده‌اید و این فرصت را به او داده‌اید که به شکل واضح و ملموسی مفید واقع شود، خیلی هم خوشحال شده است.

همچنان به آزمودن پیش‌بینی‌هایتان ادامه بدهید

شما باید پیش‌بینی‌هایتان و نتایج آنها را در دفترچه خود یادداشت کنید و هر بار که برای خود مرزی تعیین می‌کنید یا هر رفتار دیگری که نشانگر درمان بیماری راضی کردن دیگران در وجودتان باشد را بروز می‌دهید، این کار را انجام بدهید. ادامه دادن روند ثبت کردن پیش‌بینی‌هایتان و نتایج و پیامدهای واقعی آنها، دو هدف دارد. اول اینکه، تمرین آزمودن پیش‌بینی خود به شما کمک می‌کند تا تعهد خودتان به مجموعه رفتارهای مناسبی که پس از بهبود و درمان شما در وجودتان ایجاد شده‌اند را حفظ کنید. بنابراین، شما از طریق آزمودن پیش‌بینی‌های خود، رفتارهای مناسب و جدیدتان را بارها و بارها تکرار می‌کنید.

دومین هدف برای ادامه دادن روند بررسی و نظارت داشتن بر پیش‌بینی‌هایتان و نتایج و پیامدهای واقعی آنها، ایجاد مجموعه‌ای از مدارک و شواهد واقعی برای اثبات این امر است که باورهای مربوط به راضی کردن دیگران غلط و خودمخرب بوده‌اند. سالیان سال طول کشیده است تا باورهای راضی‌کننده شما در مورد ارتباطات‌تان با دیگران در وجودتان نهادینه شده‌اند. لازم است بارها تجربه کسب کنید تا پی ببرید که مجبور نیستید در اسارت بیماری راضی کردن دیگران باشید تا محبت و احترام افراد مهم زندگی‌تان را به دست آورید. بخش‌های مربوط به آزمودن پیش‌بینی‌ها در دفترچه یادداشت شما، روشی برای جمع‌آوری اطلاعاتی واقعی است که اثبات می‌کنند پیش‌بینی‌های منفی شما، غلط و نادرست هستند.

تهیه فلش کارتهایی^۱ برای حفظ کنترل خود

اکنون خیلی به تکمیل کردن برنامه عملی بیست و یک روزه نزدیک شده‌اید. حتی هنگامی که در حال انجام این برنامه هستید، نیاز دارید بر اساس روند و نظم خاصی دائماً یک سری موارد را به خودتان یادآوری کنید تا گرایش‌های خود به راضی کردن دیگران را کنترل کنید. معلم‌ها، از فلش کارت برای تدریس ریاضی پایه، تشخیص واژه‌ها و سایر مهارت‌هایی که به تکرار نیاز دارند و نهادینه کردن آنها در ذهن بچه‌ها استفاده می‌کنند. تصور کنید که در نخستین مراحل بهبود یافتن و درمان بیماری راضی کردن دیگران در وجود خودتان هستید.

مثل کودکی که در حال یادگیری جدول ضرب است، قوانین جدیدی را برای تبدیل شدن به یک فرد جدید فرا گرفتید؛ واژه‌ها و عباراتی را یاد گرفتید که به شما کمک می‌کنند نحوه تبدیل شدن به فردی که بیماری راضی کردن دیگران را در وجودش درمان کرده است، بیاموزید و دیگر به طرز وسواس گونه‌ای به برطرف کردن نیازهای دیگران نپردازید. شما باید این قوانین را در ذهن خود نهادینه کنید، به طوری که برای شما به عاداتی جدید و بخشی از وجودتان تبدیل شوند.

برای تهیه فلش کارت، به یک ماژیک و یک دسته کاغذ یادداشت ۷/۵ در ۱۲/۵ سانتی متری نیاز دارید. این فلش کارتهایی که درست می‌کنید، یک رو هستند و نیازی نیست آنها را برگردانید تا پاسخ را ببینید.

در ادامه، فهرستی از ۵۰ واژه را آورده‌ام که آنها را وارد کارت‌های خود کنید. بعضی از این واژه‌ها برای شما معنادارتر و یا قابل توجه‌تر خواهند بود. البته بهتر است مجموعه کاملی از فلش کارت‌ها را برای خود بسازید که تمام این ۵۰ واژه را در خود بگنجانند.

شما می‌توانید هر وقت که بخواهید، می‌توانید فلش کارت‌هایی با واژه‌های خودتان را نیز بسازید. هر چقدر فلش کارت‌های شما شخصی‌تر باشند، مؤثرتر و مفیدتر خواهند بود. هر واژه یا عبارتی که بتواند به شما یادآوری کند که چگونه از یک فرد راضی‌کننده به فردی بهبودیافته تبدیل شده‌اید و کنترل زندگی‌تان را به دست گرفته‌اید، می‌تواند در فلش کارت‌های شما جای بگیرد و مناسب باشد.

۱. Flash Cards: مجموعه‌ای از کارت‌های حاوی اطلاعات.

واژه‌ها و عبارات مناسب برای فلش کارت‌ها

- ۱- "نه" گفتن
- ۲- "ایجاد وقفه" در درگیری
- ۳- سپردن مسئولیت به دیگران
- ۴- مهربان نبودن ایرادی نداره
- ۵- من به تأیید "خودم" نیاز دارم
- ۶- زمان (برای خودم)
- ۷- حد و مرزها تو تعیین کن
- ۸- آرام کردن خشم
- ۹- کنترل
- ۱۰- به مربی‌ام گوش بدم
- ۱۱- مشکل‌ها در اصل چالش هستند، یعنی باید حلشون کنیم؛ و این حل کردن برامون آموزنده و مفیده.
- ۱۲- احترام به خود
- ۱۳- لایه حفاظتی گاردل اطراف من
- ۱۴- روش حل مشکل هفت مرحله‌ای
- ۱۵- به خودت مسلط باش
- ۱۶- تصمیمات خوب و مناسب بگیر
- ۱۷- انعطاف‌پذیری
- ۱۸- طبق شرایط "خودم" و زندگی "خودم"
- ۱۹- هیچ "بایدی" در کار نیست
- ۲۰- روش "نوار گیر کرده"
- ۲۱- آرام باش
- ۲۲- تکنیک "ساندویچ"
- ۲۳- فعالیت‌های سرگرم‌کننده و لذت‌بخش
- ۲۴- نفس بکش
- ۲۵- تأیید کردن خود
- ۲۶- سنگ محک
- ۲۷- فهرست محدود و مختصر نزدیکان

- ۲۸- محافظت از خود و حفظ توان و انرژی خود
- ۲۹- بهبود پیدا کردن طی گام‌های کوچک
- ۳۰- فرد راضی‌کننده‌ای که بهبود پیدا کرده و درمان شده است
- ۳۱- طوری رفتار کنم که انگار یک فرد راضی‌کننده بهبود یافته هستم.
- ۳۲- تنفس آرامش‌بخش
- ۳۳- درگیری مفید و سازنده
- ۳۴- خشم مناسب
- ۳۵- مقیاس خشم من
- ۳۶- نقطه عملکرد و اقدام من هنگام خشم
- ۳۷- متوقف کردن خشم
- ۳۸- "بازگشت به درگیری" برای حل کردن مشکل
- ۳۹- مکث کردن و آرام کردن خشم
- ۴۰- هویت من، کارهایی که برای دیگران انجام می‌دهم "نیست"
- ۴۱- مراقب خودم هم باش
- ۴۲- وجود من، آن قدرها هم برای دیگران حیاتی و ضروری نیست
- ۴۳- شهامت و شجاعت لازم برای تغییر کردن
- ۴۴- خودم را دوست دارم
- ۴۵- به خودم احترام می‌گذارم
- ۴۶- گزینه‌های پیش روی من
- ۴۷- هیچ احساس گناهی ندارم
- ۴۸- تکرار کردن و تمرین
- ۴۹- قرار گرفتن در معرض استرس
- ۵۰- مراقبت کردن از دیگران، برای من یک "انتخاب" است. (نه اجبار)

مرور فلش کارتها

از ماه بعد و به مدت شش هفته، حداقل روزی یک بار فلش‌کارت‌هایتان را مرور کنید. می‌توانید این فلش‌کارت‌ها را همراه خود داشته باشید و در طول ساعات فراغت یا استراحت خود طی روز، آنها را مرور کنید. می‌توانید آنها را روی میز کنار تخت خواب خود نیز بگذارید و هر شب قبل از خواب نگاهی به آنها بیندازید.

نکته مهم این است که مفاهیم کلیدی و اساسی که باعث تغییر پیدا کردن زندگی شما می‌شوند را در ذهن خود حفظ کنید. حین اینکه درک و شناخت جدیدی که نسبت به خودتان پیدا کرده‌اید را در وجود خود نهادینه می‌کنید و آن را بهبود می‌بخشید، ممکن است ناگهان متوجه اتفاقی که در یک روز رخ می‌دهد، نیاز به مرور کردن دو یا سه مورد از آن فلش‌کارت‌ها دارد؛ در روز دیگری نیز، ممکن است به واژه‌ها و عبارات دیگری متفاوت با روز قبل نیاز پیدا کنید.

اگر مایل باشید، می‌توانید بیش از یک سری فلش‌کارت درست کنید، به طوری که آماده و قابل دسترس‌تان باشند و وقتی به آنها نیاز پیدا کردید، به راحتی از آنها استفاده کنید. بهترین محافظ برای شما در برابر برگشتن به عادات مخرب قبلی‌تان، این است که آگاهی عمیق و بالای خود نسبت به تصمیم‌گیری‌ها و انتخاب‌های پیش روی‌تان و متوقف ساختن عادات راضی‌کننده قبلی خود را در ذهن‌تان حفظ کنید.

بعد از گذشت یک ماه الی شش هفته، احساس خواهید کرد که واژه‌ها و عبارات موجود روی فلش‌کارت‌ها کاملاً در بخش خودآگاه ذهن شما ثبت و نهادینه شده‌اند. با این وجود، بعد از این دوران هم اگر هفته‌ای دو یا سه بار این فلش‌کارت‌ها را مرور کنید برای‌تان بسیار مفید واقع خواهد شد.

جلسات تقویتی: ادامه دادن روند برنامه عملی

این نکته بسیار حائز اهمیت است که با انجام فعالیت‌هایی که در روزهای اول تا بیستم برنامه عملی بیست و یک روزه توضیح دادم، انجام دادن و عملی ساختن این برنامه را ادامه دهید. هر هفته، دو یا سه جلسه تقویتی برای خود تعیین کنید و تمرین‌ها و فعالیت‌های موجود در آن برنامه که برای شما از همه مفیدتر بودند و آسیب‌پذیری‌ها و نقاط ضعف شما را برطرف می‌کردند، تکرار کنید.

فعالیت‌های لذت‌بخش و تمرینات آرامش‌بخش خود را تا جای ممکن انجام دهید. بهتر است این موارد را جزو برنامه‌های روزانه خود قرار دهید.

اکنون آگاهی و درک خوبی نسبت به فعالیت‌هایی پیدا کرده‌اید که برای عادات و آسیب‌پذیری‌های منفی شما مفید هستند. با اینکه بسیاری از رفتارهای شما با سایر افراد راضی‌کننده یکسان است، اما نسخه خاص و منحصر به فرد خودتان از "بیماری راضی کردن دیگران" را در وجود خود داشته‌اید.

برنامه عملی بیست و یک روزه ♦ ۳۹۱

یک سری عادات راضی‌کننده در شما هستند که عمیقاً در وجودتان نهادینه شده‌اند و باید بیشتر و به صورت مکرر روی آنها کار کنید. انتظار نداشته باشید که فقط با یک یا دو بار تمرین کردن، مهارت‌هایی مثل سپردن مسئولیت به دیگران و "نه" گفتن را به طور کامل یاد بگیرید. تمرین‌های مداوم و مستمر به شما کمک می‌کند تا عادات جدید شما تبدیل به سبک زندگی روزمره‌تان شوند.

خلاصه تمرینات هر روز که در پایان توضیحات مربوط به هر روز آمده است را مرور کنید. این خلاصه‌ها، تمرینات و سمت و سوی پیش روی مطالب موجود در توضیحات مربوط به هر روز را به شما یادآوری می‌کنند. اگر طی چند ماه، هر هفته این خلاصه‌ها را مرور و تمرین کنید، تأثیر بسزایی را بر روند بهبود خود خواهید داشت.

این جلسات تقویتی به شما کمک می‌کنند تا مهارت‌هایی که باعث ایجاد تغییرات اساسی در شما شده‌اند را در وجودتان تقویت کنید. هر چقدر رفتارهای جدیدتان را بیشتر در وجود خود تقویت کنید، شیوه رفتار شما با خودتان و تعامل و ارتباطات‌تان با دیگران بهتر و مناسب‌تر خواهد شد.

خلاصه روز بیستم

✓ خودتان را متعهد به ایجاد حد و مرز برای خود، ابراز نیاز و یا انجام کارهای مربوط به حفاظت از خود، مانند: مسئولیت سپردن به دیگران، "نه" گفتن به یک درخواست و بیان کردن یک حس منفی طی هفته جاری کنید و پیش‌بینی‌های خودتان را بیازمایید.

✓ کاری که قرار است انجام دهید و پیش‌بینی خودتان در مورد واکنش طرف مقابل را یادداشت کنید.

✓ اطلاعات واقعی که طی این رویداد واقعی کسب می‌کنید را مشاهده کنید. بنویسید که آیا پیش‌بینی شما صحیح بود یا خیر. سپس با جزئیات بنویسید که طرف مقابل دقیقاً چه واکنشی نشان داد.

✓ یک مجموعه ۵۰ عددی از فلش‌کارت‌ها را تهیه کنید و در آنها واژه‌ها و عبارات مهم و کلیدی درمان بیماری راضی کردن دیگران در وجودتان را یادداشت کنید. هر عبارت یا واژه دیگری که از نظر خودتان مهم است و نسبت به تصمیمات‌تان به عنوان یک فرد راضی‌کننده آگاهی بیشتری را به شما می‌دهد، به فلش‌کارت‌های خود اضافه کنید.

✓ طی یک ماه الی شش هفته آینده، حداقل روزی یک بار فلش کارت‌های خود را مرور کنید و بعد از این دوران، هفته‌ای دو یا سه بار آنها را مرور کنید. حفظ آگاهی و درکی که نسبت به تصمیمات و انتخاب‌های پیش روی‌تان، بهترین محافظ برای شما در برابر برگشتن به عادات قدیمی شما است.

✓ خلاصه تمرینات و فعالیت‌های مربوط به هر روز که در انتهای توضیحات مربوط به تمرین هریک از روزهای برنامه عملی بیست و یک روزه آورده‌ام را مطالعه کنید و در طول جلسات تقویتی که در هفته دو یا سه بار تعیین می‌کنید، به تکرار و تمرین آن فعالیت‌ها پردازید.

روز بیست و یکم

درمان شدن خود را جشن بگیرید

می‌توان گفت امروز، اولین روز از زندگی جدید شما به عنوان یک فرد راضی‌کننده بهبود یافته و درمان شده است ... تبریک می‌گویم!

شما در این برنامه بیست و یک روزه سخت تلاش کردید و الان لایق یک جشن باشکوه هستید. یک تاریخ خاص را در ماه جاری روی تقویم تعیین کنید و سعی کنید تا حد امکان زود و نزدیک باشد. این روز را به عنوان یک زمان خاص برای جشن گرفتن و پاداش دادن به خودتان بابت تغییر چشمگیری که ایجاد کرده‌اید، تعیین کنید.

◀ برای جشن گرفتن درمان شدن خود، برنامه‌ریزی کنید تا در یک روز خاص خودتان را غرق در شادی و لذت کنید.

برای خودتان روز فوق‌العاده‌ای بسازید. کارهایی را در این روز انجام بدهید که باعث آرامش پیدا کردن و شادی شما می‌شوند و فعالیت‌هایی را در برنامه این روز قرار بدهید که به آنها علاقه دارید. برای خودتان پول خرج کنید، چون لایق آن هستید!

هر کاری که می‌خواهید را در این روز انجام بدهید و به این موضوع فکر کنید که چقدر تغییر کرده‌اید و از بیماری راضی کردن دیگران فاصله گرفته‌اید. به یاد داشته باشید، تأییدی که از خودتان دریافت می‌کنید، مهم‌ترین و اساسی‌ترین تأییدی است که می‌توانید کسب کنید.

برنامه عملی بیست و یک روزه ♦ ۳۹۳

میزان تغییراتی که در خودتان ایجاد کرده‌اید را بررسی و ارزیابی کنید

آزمون "آیا من به بیماری راضی کردن دیگران مبتلا هستم؟" که در فصل یک آورده‌ام را مجدداً انجام دهید. امتیازات فعلی خود را با امتیازات اولیه خود که هنگام آغاز مطالعه این کتاب کسب کردید، مقایسه کنید. به تغییراتی که در رفتار، افکار و احساسات (یعنی سه ضلع مثلث بیماری راضی کردن دیگران) ایجاد شده‌اند، توجه کنید.

البته، احتمالاً هنوز هم جای پیشرفت و بهبود پیدا کردن هرچه بیشتر برای‌تان وجود دارد. این برای شما خبر خوبی محسوب می‌شود، چون اکنون می‌دانید که حل کردن مشکلات به عنوان چالش‌هایی آموزنده و استفاده از راهکارها و شیوه‌های مؤثر برای ارتقاء دادن خود و رشد فردی، چقدر به انسان قدرت و اعتماد به نفس می‌دهد. هنری کاسر، کارخانه‌دار معروف یک بار در صحبت‌هایش گفت: «من همیشه "مشکلات" را به شکل "فرصت"‌هایی در لباس و پوشش کار و مسئولیت می‌بینم.»

یک گروه حامی و پشتیبان تشکیل دهید

دومین منبع مهم و قوی برای دریافت حمایت و پشتیبانی برای بهبود و درمان شما، می‌توانند افراد دیگر باشند. با دوستان و همکاران خود صحبت کنید تا از تجربیات آنها در زمینه بیماری راضی کردن دیگران مطلع شوید.

ضرب‌المثلی هست که می‌گوید: «هر سری، یک فکری دارد.» اگر مطلع شوید که یک نفر همچنان در بند اسارت راضی کردن دیگران به سر می‌برد، احتمال دارد مایل باشید تا از او و تلاش‌هایش برای تغییر کردن، حمایت کنید. به همین شکل، آنها نیز می‌توانند تبدیل به یک منبع حمایت و پشتیبانی برای شما شوند.

افرادی که واقعاً به شما اهمیت می‌دهند، با کمال میل به شما کمک خواهند کرد تا همواره سالم‌تر و شادتر از قبل باشید. به آنها بگویید که چه طور می‌توانند از شما حمایت کنند و نحوه پشتیبانی مورد نیاز خود را به آنها توضیح دهید. مستقیماً از آنها درخواست کمک کنید. این کارها نشان می‌دهند که بیماری راضی کردن دیگران در وجود شما درمان شده است.

افرادی که در چنین گروهی عضو می‌شوند، هنگامی که احساس می‌کنند آسیب‌پذیر شده‌اند و امکان دارد به روال قبلی مخرب خود برگردند، با اعضای دیگر گروه تماس می‌گیرند. با یک دوست، یکی از اعضای خانواده یا هر کسی که او هم یک فرد راضی‌کننده بهبود یافته است، پیمان ببندید که در دسترس یکدیگر باشید، به طوری که هر وقت احساس کردید در حال برگشتن به عادات قدیمی و مخرب خود هستید، بدانید یک نفر هست که می‌توانید با او تماس بگیرید و صحبت کنید.

در صورت امکان، با فرد یا گروه حامی و پشتیبان خود ملاقات‌های منظمی را داشته باشید، چون این کار اثرات مفید و مثبت زیادی را برای‌تان به دنبال خواهد داشت. این ملاقات‌ها را لذت‌بخش، آسان و صمیمانه برگزار کنید.

به عنوان مثال، برنامه‌ریزی برای برگزاری جلسه گروهی به صرف ناهار و به صورت ماهی یک بار، برای بسیاری از مردم مؤثر واقع می‌شود. یا اینکه می‌توانید ماهی یک بار، یک جلسه غیررسمی را به هنگام عصر یا غروب به نوبت در منزل هریک از اعضای گروه برگزار کنید.

عضو بودن در گروهی که اعضای آن یکدیگر را درک می‌کنند و در رابطه با تجربیات‌شان با یکدیگر همدلی می‌کنند، در حفظ کردن تغییرات مثبتی که در خودتان ایجاد کرده‌اید تأثیر بسیار قوی و مهمی دارد.

زمانی که احساس کردید در حال برگشتن به عادات مخرب قبلی

خود هستید: برای خودتان یک نامه بنویسید

بنشینید و یک نامه برای خودتان بنویسید تا اگر احیاناً احساس کردید که در حال برگشتن به عادات ناهنجار و مخرب قبلی خود هستید، آن را باز کنید و بخوانید.

"اگر دیدید در حال برگشتن به الگوهای مخرب قبلی خود هستید، آشفته نشوید." قبل از آغاز این برنامه بیست و یک روزه، فرد راضی‌کننده‌ای بودید که سالیان سال خودتان را به شکلی وسواس‌گونه به مردم متعهد می‌دانستید و حتی تمام زندگی خود یا بخش اعظم آن را وقف راضی کردن دیگران می‌کردید. اسیر دام "کمال‌گرایی" و تخریب خود نشوید. برای بهبود پیدا کردن و درمان شدن، نیازی به "کامل و بی‌نقص بودن" ندارید.

اگر فقط چند مورد از افکار، احساسات و رفتارهای بنیادی خودتان که باعث شکل‌گیری بیماری راضی کردن دیگران در شما شده‌اند را تغییر داده باشید، گام مهمی را در مسیر بهبود دائمی خود برداشته‌اید. ممکن است گاهی اوقات کمی به سمت عادات قدیمی مخرب خود متمایل شوید و وقتی واقعاً می‌خواهید به خواسته‌ای پاسخ "نه" بدهید، به آن "بله" بگویید و یا قبول کنید که برای یک شرکت، عضوی از خانواده و یا یک دوست، کارها و لطف‌های بسیار زیادی انجام بدهید.

به هر حال بخشندگی و سخاوت در ذات شماست و این چیز "خوبی" است، اما باید حد و مرزهای جدیدی را برای خودتان تعیین کنید. کمی لغزش و متمایل شدن به عادات قدیمی در ماه‌های اولیه بهبود و درمان‌تان باعث نمی‌شود که دوباره به طور کامل به الگوهای ناهنجار و راضی‌کننده خودتان برگردید؛ البته اگر خودتان اجازه ندهید که این اتفاق بیفتند.

آگاه ماندن و مسلط ماندن نسبت به افکار، احساسات و رفتارهای‌تان بدین معناست که اگر به سوی عادات قبلی‌تان بلغزید، سریعاً متوجه آن خواهید شد. در چنین لحظاتی، دچار اشتباه بزرگی به نام سرزنش کردن تحقیق‌آمیز، منفی و ظالمانه خود نشوید.

به جای چنین سرزنشی، نامه‌ای که برای خودتان نوشته‌اید را باز کنید و بخوانید. این نامه باید لحنی محبت‌آمیز اما قاطعانه داشته باشد. در این نامه باید به خودتان یادآوری کنید که نداشتن کنترل بر خودتان و زندگی‌تان چه احساسی دارد و زمانی که دچار بیماری راضی کردن دیگران بودید چقدر لحظات زندگی‌تان هدر می‌رفت.

برای به تصویر کشیدن میزان غیرمنطقی بودن زحمتهایی که روی دوش خود می‌گذاشتید، از بیان چند مثال استفاده کنید. به پاسخ‌هایی که در ابتدای مطالعه این کتاب به آزمون فصل یک دادید، رجوع کنید. به تأثیرات منفی که بیماری راضی کردن دیگران بر شما و زندگی‌تان می‌گذارد توجه کنید. به خودتان یادآوری کنید که مهربان بودن، لزوماً و همیشه از شما در برابر رفتارهای نامهربانانه دیگران از شما محافظت نمی‌کرد و مهربان بودن شما حتی باعث غیرمنطقی‌تر شدن و توجیه‌ناپذیرتر شدن آن رفتارهای بد می‌شد. اینکه باور داشته باشید مهربان بودن باعث می‌شود دیگران رفتار عادلانه‌ای با شما داشته باشند، باعث قرار گرفتن شما در معرض خودسرزنشی، احساس گناه و افسردگی می‌شود.

اکنون پیغامی را برای خود بنویسید که هنگام لغزیدن و برگشتن شما به عادات قدیمی و ناهنجارتان، شما را هوشیار و بیدار کند. شما اصلاً تمایلی ندارید که الگوی منفی و خودمخرب راضی کردن دیگران را ادامه بدهید. شما مایل نیستید احساس گناه و بی‌کفایتی دائمی که بیماری راضی کردن دیگران در شما ایجاد می‌کرد و برای کنار گذاشتن آن سخت تلاش کردید را دوباره در خودتان احساس کنید.

اکنون پی برده‌اید که دریافت کردن تأیید خودتان چقدر ارزشمند است و سخت تلاش کردید تا اعتیاد به تأیید دیگران و تلاش و سواس‌گونه برای جلب محبت همه افراد را در وجود خود از بین ببرید. در این نامه، بنویسید که قصد دارید این پیروزی‌هایی که با مبارزات سختی به دست آورده‌اید را حفظ کنید. به خودتان یادآوری کنید که غلبه کردن بر بیماری راضی کردن دیگران، با پیمودن گام‌های کوچک میسر شده است و روز به روز برای آن زحمت کشیده‌اید. تغییرات بزرگ و حتی تغییرات کامل و اساسی، فقط با برداشتن گام‌های کوچک حاصل می‌شوند.

اگر بلغزید، فقط کافی است این لغزش را تشخیص بدهید و دوباره به بهبود پیدا کردن و درمان شدن خود متعهد شوید و دفعه بعدی که چالشی پیش روی‌تان قرار گرفت، تصمیمات خوب و مناسبی بگیرید. یک اشتباه، زمانی به یک خطای بزرگ تبدیل می‌شود که بزرگ‌نمایی و تکرار شود. شما می‌توانید از اشتباهات خودتان درس بگیرید. این را در نامه‌تان به خودتان بگویید.

به فلش‌کارت‌ها و تعیین کردن جلسات تقویتی برای خودتان متوسل شوید. اگر لغزیدید یا به عادات گذشته‌تان گرایشی پیدا کردید، فقط به این معناست که باید دقت بیشتری به خرج بدهید تا دوباره به الگوهای ناهنجار قبلی که به شما حس اندوه، ناامنی، بی‌کفایت بودن و درماندگی می‌دادند، برنگردید.

خلاصه روز بیست و یکم

- ✓ بهبود پیدا کردن خود و درمان شدن بیماری راضی کردن دیگران در وجودتان را جشن بگیرید!
- ✓ یک روز خاص را به لذت بردن، پاداش دادن به خود و خوش گذراندن اختصاص دهید.

برنامه عملی بیست و یک روزه ♦ ۳۹۷

✓ یک گروه حمایت و پشتیبانی متشکل از سایر افراد راضی‌کننده بهبود یافته را تشکیل دهید (یا کسانی که روند بهبود و درمان را آغاز کرده‌اند) تا بتوانید مآجرهای زندگی، تجربیات، همیاری متقابل و پند و نصیحت‌هایی را در آن با یکدیگر به اشتراک بگذارید.

✓ نامه‌ای برای خود بنویسید تا هنگام لغزش و برگشتن به عادات گذشته خود، آن را مطالعه کنید. کمال‌گرا نباشید. ممکن است گاهی اوقات بلغزید و به رفتارهای راضی‌کننده گرایش پیدا کنید. این لغزش را تشخیص بدهید، از اشتباه‌تان درس بگیرید و دوباره به تغییر دادن ضلع‌های مثلث راضی کردن دیگران یعنی افکار، احساسات و رفتارهای خود متعهد شوید تا دوباره در مسیر درست قرار بگیرید.

سخن آخر

بیان چند تفکر

اکنون که به انتهای این کتاب رسیده‌اید، مطمئنم که شیوه جدیدی را در زندگی خود در پیش گرفته‌اید و از این پس شادتر و در روابط خودتان با دیگران موفق‌تر خواهید بود. شما به یک "فرد راضی‌کننده بهبود یافته و درمان شده" تبدیل شده‌اید، کنترل زندگی‌تان را در دست گرفته‌اید و به قدرت خودتان برای ایجاد تغییر در زندگی‌تان پی برده‌اید.

اکنون فرایند تشخیص دادن اینکه چه چیزی باید در شما اصلاح شود یا بهبود پیدا کند را فرا گرفته‌اید و می‌دانید که چه طور باید روش قاعده‌مند و منظمی را برای از بین بردن عادات بد و جایگزین کردن آنها با عادات‌های خوب و مناسب در پیش بگیرید. اگر بیماری راضی کردن دیگران که قدیمی و ناهنجار است را در وجود خود تغییر داده‌اید، می‌توانید دوباره کنترل رفتارها، ظاهر، عادات سالم، افکار و یا احساساتی که باعث ناراحتی‌تان می‌شوند را به دست بگیرید.

هنگامی که مطالعه این کتاب را آغاز کردید، شما را به سوی شناخت سه ضلع مثلث راضی کردن دیگران و بعد برنامه عملی بیست و یک روزه هدایت کردم. اگر تا الان این کار را انجام نداده‌اید، هم‌اکنون فرصت مناسبی است تا بخش‌هایی که نخوانده از آنها عبور کرده بودید را مطالعه کنید. مطالعه "تمام بخش‌های مربوط به سه ضلع بیماری راضی کردن دیگران" برای همه افراد

راضی‌کننده مفید است و هیچ‌یک از بخش‌های افکار، عادات و احساسات مربوط به راضی کردن دیگران را از مطالب حذف نکنید.

علاوه بر مطالعه کردن این مطالب، "تجربه کردن" آنها نیز اثر قدرتمند و مهمی را بر بهبود و درمان شما خواهد گذاشت. به خاطر اینکه به درمان خود متعهد شدید، منظم و طبق برنامه پیش رفتید و شهادت غلبه بر بیماری راضی کردن دیگران را داشتید، به شما تبریک می‌گویم. همچنین، شما را به "ارزش قائل شدن" برای خودتان و "محافظت کردن" از خود جدید و بهبود یافته‌تان تشویق می‌کنم، به خصوص اینکه توصیه می‌کنم در برابر هر شخص یا عاملی که قصد دارد شما را به عادات راضی‌کننده‌تان برگرداند، از خودتان محافظت کنید.

اهداف و نیت خود مبنی بر مراقبت کردن از خودتان و ارائه پاسخ انتخابی به نیازهای دیگران را تمرین کنید و آگاهی خود نسبت به آنها را حفظ کنید. عادات و سواس‌گونه و راضی‌کننده خود را با انتخاب‌ها و تصمیمات خوبی که بر اساس "مراقبت کردن از خودتان به اندازه دیگران" می‌گیرید، جایگزین کنید.