18+

АНАСТАСИЯ РОМАНОВА

ЭМОЦИОНАЛЬНЫЕ КАЧЕЛИ

ОСТАНОВИ ИХ

Анастасия Романова

Эмоциональные качели. Останови их

«Издательские решения»

Романова А.

Эмоциональные качели. Останови их / А. Романова — «Издательские решения»,

Эта книга-тетрадь поможет разбирать повторяющиеся взаимодействия без попытки ставить диагнозы себе или другим. Мы будем отделять наблюдаемые факты от предположений о мотивах, замечать влияние поведения и выбирать, что делать дальше.

© Романова А.
© Издательские решения

Содержание

Эмоциональные качели: останови их 6
Конец ознакомительного фрагмента. 14

Эмоциональные качели
Останови их

Анастасия Романова

© Анастасия Романова, 2026

ISBN 978-5-0071-7810-5
Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Эмоциональные качели: останови их
Введение

Иногда отношения или рабочие связи напоминают чередование двух состояний: сначала много внимания, надежд и обещаний, затем — холод, неопределённость или конфликт, а после — примирение и облегчение. На фоне такого контраста тёплые моменты могут ощущаться особенно ярко.

Но яркость переживаний сама по себе не доказывает глубину связи. А внезапное облегчение после напряжения не означает, что напряжение было полезным или необходимым.

Рабочая последовательность для всех уроков:

событие → моя реакция → действие → последствия → возможная граница или просьба.

Важное различие: один конфликт, поздний ответ или неудачная фраза не обязательно означают устойчивый вредный паттерн. Важны повторяемость, контекст, готовность обсуждать последствия и реальные изменения после разговора.

Эта тетрадь не заменяет психологическую, медицинскую или юридическую помощь. Если есть угрозы, насилие, преследование, принудительный контроль или страх за свою безопасность, не используйте упражнения для «налаживания контакта» с человеком, который может причинить вам вред. Сначала подумайте о безопасности и обратитесь за поддержкой к доверенному человеку или профильной службе.

— —

Как работать с тетрадью

Заполняйте упражнения конкретно и без требования быть беспристрастным судьёй самому себе. Не нужно доказывать, что другой человек плохой, чтобы признать: его поведение вам не подходит.

Полезно различать три уровня:

Факт: «Он не ответил на сообщение до следующего дня».
Интерпретация: «Он хотел заставить меня нервничать».
Влияние: «Я тревожился (ась), проверял (а) телефон и не мог (ла) сосредоточиться».

Факт и влияние можно наблюдать. Намерение другого человека часто нельзя установить без прямого разговора — и даже ответ не всегда снимает вопрос о повторяющемся поведении.

Работайте с одной ситуацией за раз. Если упражнение вызывает сильную тревогу, остановитесь, заземлитесь и вернитесь к нему позже. Не нужно делать всё за один день.

— —

Урок 1. Назвать цикл, не угадывая мотив

Что именно происходит?

Вместо вопроса «Он специально меня раскачивает?» начните с более точного:

> «Какое поведение повторяется, что я чувствую и что происходит после этого?»

Возможный цикл может выглядеть так:

1. Человек проявляет много внимания или делает значимые обещания.
2. Затем резко отдаляется, отменяет договорённость или перестаёт отвечать.
3. Вы пытаетесь понять, что произошло, и сильнее ищете контакта.
4. Человек возвращает тепло, но причина и последствия отдаления не обсуждаются.
5. Возникает облегчение, однако ясной договорённости нет.
6. Похожая ситуация повторяется.

Это описание последовательности, а не доказательство умысла. Цикл может возникать по разным причинам: избегание сложных разговоров, неумение договариваться, несовместимые ожидания, стресс, безответственность или сознательное давление. Для принятия решения о собственных границах вам не обязательно точно знать причину.

Практика «Один эпизод»

Выберите один конкретный случай.

Что произошло? Опишите действия и слова, насколько возможно дословно:

_____

Что я ожидал (а) после этого взаимодействия?

_____

Что произошло вместо ожидаемого?

_____

Что я почувствовал (а) в теле и эмоциях?

_____

Что мне захотелось сделать немедленно?

_____

Что я сделал (а)?

_____

Что изменилось сразу после моего действия?

_____

Что осталось нерешённым?

_____

Теперь разделите записи на три категории:

Наблюдаемые факты:

_____

Мои предположения о причинах или мотивах:

_____

Влияние ситуации на меня:

_____

Перенос в бизнес

Представьте, что руководитель сначала обещает повышение, затем избегает разговора, а после дедлайна просит «ещё немного потерпеть».

Факт: повышение не оформлено и сроки не названы.
Предположение: руководитель намеренно затягивает решение.
Влияние: вы продолжаете брать дополнительную работу, не понимая условий.

Даже если мотив неизвестен, вы вправе попросить конкретику:

> «Мы обсуждали пересмотр роли и оплаты. Чтобы планировать работу, мне нужны критерии и дата решения. Когда мы можем зафиксировать их письменно?»

Перенос в повседневность

Например, знакомый регулярно просит помощи в последний момент, сердится на отказ, а затем снова становится приветливым, когда вы соглашаетесь.

Вместо спора о том, «использует ли он меня», зафиксируйте: просьбы повторяются, отказ встречает давление, вы тратите время и испытываете вину. Этого достаточно, чтобы пересмотреть свои ответы и доступность.

Итог урока

Какой повторяющийся факт я хочу наблюдать, не объясняя его пока чужими намерениями?

_____

— —

Урок 2. Отличить конфликт от устойчивого паттерна

Конфликты случаются даже в хороших отношениях и рабочих командах. Важны не только сам эпизод, но и то, что происходит дальше.

После разногласия можно увидеть:

— признаёт ли человек конкретное действие;
— интересуется ли его влиянием на вас;
— способен ли обсуждать договорённости;
— меняется ли поведение со временем;
— можно ли безопасно не соглашаться;
— соблюдаются ли границы обеих сторон.

Один красивый разговор не гарантирует изменений. Но и один плохой день не определяет весь характер отношений. Смотрите на повторяющиеся действия.

Практика «Повторяемость и восстановление»

Вспомните несколько похожих эпизодов — если они были.

Какое поведение повторялось?

_____

Что происходило, когда я поднимал (а) эту тему?

_____

Был ли разговор о конкретных изменениях или только о чувствах и обещаниях?

_____

Что человек сделал иначе после разговора?

_____

Как долго это изменение сохранялось?

_____

Чего я не могу знать наверняка о его мотивах?

_____

Что я знаю наверняка о влиянии этого взаимодействия на меня?

_____

Практика «Обещание и действие»

Завершите фразы:

> «После примирения обычно обещают…»

_____

> «Я могу наблюдать, выполняется ли это обещание, по таким признакам…»

_____

> «Для меня значимым изменением будет…»

_____

Пример: не «он станет внимательнее», а «если планы меняются, он сообщит об этом заранее; мы обсудим, что делать, если это снова не получится».

Перенос в бизнес

Если коллега извиняется за срывы сроков, но не меняет порядок передачи задач, полезнее обсуждать процесс, а не характер:

> «В двух последних проектах материалы пришли после согласованного срока. Чтобы это не повторялось, давай определим промежуточную дату и заранее сообщать о риске задержки».

Если договорённость снова нарушается, фиксируйте последствия и используйте рабочие процедуры: письменное подтверждение, пересмотр сроков, эскалацию руководителю или изменение распределения задач.

Перенос в повседневность

Если близкий регулярно нарушает договорённости о времени, можно не спорить, «уважает ли он вас». Обсудите наблюдаемое правило:

> «Если ты задерживаешься больше чем на пятнадцать минут, пожалуйста, сообщи. Если я не получаю сообщения, я начинаю встречу без тебя или ухожу».

Итог урока

Какой факт покажет мне, что ситуация действительно меняется, а не только временно становится спокойнее?

_____

— —

Урок 3. Найти свою точку потери выбора

В нестабильном взаимодействии внимание часто сужается до одного вопроса: «Как вернуть тепло и прекратить напряжение?» Человек может начать писать снова и снова, отменять собственные планы, соглашаться на неудобное или брать вину за то, чего не делал.

Это не означает, что человек слабый или наивный. Часто это попытка быстро снизить неопределённость. Но если автоматическое действие делает вас менее свободным, полезно заметить момент, в котором ещё можно выбрать другой шаг.

Практика «Пауза между импульсом и действием»

Вспомните эпизод, когда вы особенно старались получить ответ, одобрение или примирение.

Что стало триггером?

_____

Какой страх или потребность возникли?

_____

Какой импульс появился?

☐ написать ещё раз
☐ немедленно позвонить
☐ извиниться, хотя я не понимаю за что
☐ согласиться против желания
☐ проверить социальные сети или статус
☐ отменить собственные планы
☐ начать спор, чтобы получить реакцию
☐ другое: _____

Что я сделал (а)?

_____

Что это действие дало мне в ближайшие минуты?

_____

Что оно стоило мне позже?

_____

Какую паузу я могу попробовать в следующий раз?

_____

Пауза не должна быть способом наказать другого человека. Это время, чтобы восстановить ясность и решить, что вы хотите сказать. Например:

> «Я сейчас слишком взволнован (а), чтобы обсуждать это спокойно. Я отвечу завтра утром».

Если вы обещаете вернуться к разговору, обозначьте реальное время и постарайтесь его соблюдать.

Варианты паузы

— отложить ответ на десять минут;
— написать сообщение в черновик и перечитать позже;
— назвать факт и свою потребность в заметках;
— сначала поесть, поспать или выйти на короткую прогулку;
— поговорить с нейтральным человеком;
— поставить конкретное время для следующего контакта.

Пауза не отменяет проблемы. Она помогает не решать её из паники.

Итог урока

Какой ранний признак подсказывает мне, что я действую из тревоги, а не из ясного решения?

_____

— —

Небольшая практика на неделю

В течение семи дней отмечайте одну ситуацию в день — только если такая ситуация возникла. Не ищите конфликт специально.

Записывайте коротко:

Что произошло?
_____

Что я почувствовал (а)?
_____

Какой импульс возник?
_____

Как я поступил (а)?
_____

Что хочу учесть в следующий раз?
_____

В конце недели ответьте:

Какой сценарий повторялся чаще всего?

_____

Что я раньше принимал (а) за факт, хотя это было предположением?

_____

Какое конкретное действие или договорённость я хочу обсудить?

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, купив полную легальную версию на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.