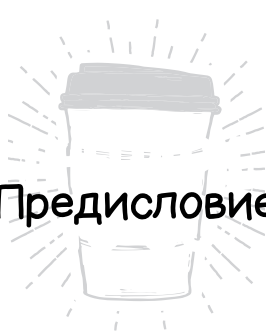


Содержание

<i>Предисловие</i>	7
01. Джинн из лампы Как правильно формулировать цели.....	9
02. Кому укропа? Попробуйте что-нибудь новенькое.....	20
03. Vamos a la playa! Принятие решений	35
04. Класс дайвинга Содействовать переменам	50
05. Буря в бокале коктейля Понять чувства.....	65
06. Пинг-понг отменяется! Мыслить конструктивно	75
07. Власть «должнанизма» Должны? А что это такое?.....	91
08. Из ящика — на стол Смените точку зрения	103
09. Худшее возможно всегда! Все относительно	114
10. Последний кусок пирога Поиск виновных	128

11. Карусель из розовых слонов	
Долой навязчивые мысли.....	138
12. Думаю, следовательно, существую — следовательно, думаю, что существую	
Как расшатать укоренившуюся мысль	149
13. Качаемся по рецепту	
Задействуем ресурсы.....	157
14. 10 евро — это 10 евро!	
Ценить позитивное	172
15. Супермен на тестостероне	
Примируем тело и разум.....	185
16. Саблезубый тигр дышит в затылок	
Учимся понимать страх.....	194
17. Расслабьтесь и получите удовольствие	
О регулярной релаксации.....	207
18. Открыть глаза и вперед!	
Противостояние страху	220
19. Да, конечно! То есть нет! В общем, ну...	
Развиваем уверенность в себе	233
20. День сурка	
Меняем стиль отношений.....	244
<i>Послесловие</i>	265
<i>Благодарности</i>	266
<i>Литература</i>	267



Предисловие

«Очередной бред из серии “помоги себе сам”!» Именно так я бы и подумал, взяв в руки эту книгу, не будь я ее автором. «Сколько можно слушать или читать о том, что нужно перестать беспокоиться и начать мыслить позитивно? Неужели не надоело повторять все эти буддистские присказки и изречения, достойные печений с предсказаниями, вечно одни и те же? Без чего мир точно может обойтись, так это без новой книги по самопомощи...»

Но я взял и написал именно такую книжку.

У каждого психотерапевта* есть увесистый ящик с инструментами. В нем хранятся всевозможные плоскогубцы, отвертки, шестигранники, которые подойдут на любой случай. В ходе терапии клиенту можно помочь, подобрав подходящий разводной ключ, чтобы отрегулировать его клапан и настроить приемлемый уровень давления.

Разумеется, научно обоснованные методы психотерапии не сводятся к отдельным советам и приемам и всегда предполагают клинический план лечения. Однако многие психотерапевтические техники и стимулы могут принести практическую пользу сами по себе. Они способны повлиять на образ мыслей, улучшая качество жизни в целом.

* Для удобства изложения в этой книге используются формы мужского рода (психотерапевт, клиент и т. п.) для обозначения лиц обоих полов. При этом имеются в виду все люди, без какой-либо дискриминации. — *Прим. авт.*

И, наверное, никому не повредит профилактика, позволяющая сохранить психическое здоровье, правда?

Работая с клиентами, я то и дело ловлю себя на мысли: «Надо же, ему это действительно помогло! (Повезло, а то мне пришлось бы искать другую работу...)» Но часто возникает и другая мысль: а ведь это могло бы помочь всем!

В таких случаях психотерапевт ощущает себя фокусником. Конечно же, психотерапия — это не магия и не жульническая игра в наперстки. Но кое-что общее все же есть: у фокусника в запасе множество трюков, которые нельзя раскрывать (нужно блюсти профессиональный кодекс чести!). С приемами и техниками в терапии все то же самое. В конечном счете представление психотерапевта предназначено только для избранных. Входным билетом служит диагноз. Тайные рецепты счастливой жизни хранят за закрытыми дверями и открывают каждому клиенту по крупице. Вообще это довольно глупо, правда?

Именно поэтому я написал эту книгу по самопомощи. Давайте вместе изучим кодекс чести фокусника и заглянем в его ящик с инструментами!

В конце концов, у каждого из нас есть хотя бы один незакрученный винтик.

01 | Джинн из лампы

Как правильно формулировать цели

- У тебя три желания. Подумай хорошенько!
- Чизкейк. Три порции!

Интернет-мем, источник неизвестен

В начале была цель.

Без стремления стать лучше мы, люди, не стали бы развиваться и до сих пор ютились в сырых пещерах, как в каменном веке. Цели и задачи мотивируют нас и не дают сбиться с пути к самореализации.

Цели, которые мы ставим перед собой, сознательно или бессознательно, определяют направление действий и могут существенно влиять на всю нашу жизнь. Поэтому к определению жизненных целей стоит подходить более вдумчиво, чем к вопросу, какие носки сегодня хотелось бы надеть.

Едва ли стоит дожидаться смертного часа, чтобы спросить себя, почему вы стали воспитателем детского сада, хотя терпеть не можете детей. Или зачем накопили кучу денег — просто ради того, чтобы ее накопить.

Прежде чем очертя голову кидаться за новым журавлем в небе, вероятно, стоит получше присмотреться к синицам, которые уже есть у вас в руках. Как определить, нужно ли вам менять жизнь к лучшему? Сначала следует понять, насколько вы сейчас счастливы, удовлетворены и свободны, верно?



Техника 1. Пять свобод

Первопроходец семейной психотерапии Вирджиния Сатир описала так называемые пять свобод, которые могут помочь человеку раскрыть свой базовый потенциал (Satir et al., 1991):

- Свобода видеть и слышать то, что есть сейчас, а не было, должно быть или когда-нибудь будет.
- Свобода высказывать то, что действительно чувствуешь и думаешь, а не то, чего от тебя ожидают.
- Свобода руководствоваться собственными чувствами, а не притворяться.
- Свобода просить о том, что тебе нужно, а не ждать разрешения.
- Свобода брать на себя ответственность за риск, а не перестраховываться, отказываясь пробовать новое.

Попробуйте оценить степень своей свободы, опираясь на эти пять критериев.

Если придете к выводу, что вам не помешало бы побольше свободы, учтите это при формулировании целей.

Лучше всего ставить перед собой цели, которые помогут вам быть собой, жить здесь и сейчас, выражать и принимать собственные чувства, с большей решимостью заботиться о себе, преодолевать страхи и неуверенность.

Конечно, цели бывают хорошими и дурными, конкретными и неопределенными, хорошо продуманными и совершенно безумными.

Но главное, многих целей так и не удается достигнуть.

Хочу стать более спокойным!

Хочу улучшить отношения!

Хочу избавиться от страхов!

Хочу быть уверенным в себе!

Хочу стать более уравновешенным и довольным жизнью!

Вот отличные примеры целей, которые мы ставим перед собой. Но трудности в их достижении часто начинаются с самой формулировки.

Например, если я хочу выучить греческий, мне нужно каждый день садиться за учебник и 2 часа заниматься языком, не отлынивая. Если я не потеряю мотивацию, то, скорее всего, через какое-то время действительно стану лучше понимать греческий. Я замечу это, например, когда разберу, что соседи-греки не выясняют отношения, как мне казалось, а громко обмениваются любезностями.

Но если вы решили стать счастливым, все немного сложнее. Что делать: садиться за учебники и каждый день упражняться в достижении счастья? Как вы узнаете, что достигли цели?

Для успешной постановки целей психология предлагает воспользоваться «умными» критериями.



Техника 2. «Умные» цели (SMART-цели)

Аббревиатура SMART (Doran, 1981) обозначает цели, обладающие следующими характеристиками:

- Specific — конкретные;
- Measurable — измеримые;
- Achievable — достижимые;
- Relevant — актуальные;
- Time-bound — ограниченные по времени.

В соответствии с этой техникой цели нужно формулировать как можно конкретнее и так, чтобы прогресс

в их достижении можно было легко отследить. Они должны быть достигаемыми и соответствовать реальному положению вещей. Кроме того, их достижение должно укладываться в определенные сроки.

Попробуйте формулировать свои цели с помощью этих «умных» критериев! Например, вместо того чтобы говорить себе: «Хочу избавиться от одиночества», поставьте цель завести в ближайший месяц хотя бы одно новое знакомство.

Вместо цели «идеально выглядеть в бикини» запланируйте сбросить 5 кг за следующие 10 недель.

Если вы хотите большего позитива в отношениях, проводите больше времени с друзьями и родными и оценивайте, чем вам больше всего нравится заниматься вместе.

Перестаньте ставить перед собой размытые, неактуальные или неизмеримые цели, поступайте умнее!



Техника 3. Модель «ожидания × ценность»

Начиная с 1950-х гг. в мотивационной психологии получает распространение модель «ожидания × ценность», объясняющая принципы постановки целей (Atkinson, 1957). Мотивация достижения, то есть стремление упорно добиваться решения важных для нас задач, описывается математической формулой. Она включает следующие параметры: ожидание успеха (оценка вероятности достижения цели) и его ценность (предвкушение радости и гордости, которые мы испытываем в итоге):

$$\begin{array}{rclcl} \text{М} & = & \text{О} & \times & \text{Ц} \\ \text{Мотивация} & = & \text{Ожидания} & \times & \text{Ценность} \end{array}$$

Для простоты представьте себе такую картину: вы соревнуетесь в метании колец и на разном расстоянии от вас (0–10 м) расположены 10 колышков. Вы можете выбрать, на какой из них бросать кольцо. Естественно, чем больше расстояние, тем меньше шансов на удачу. Но с каждым следующим метром ценность успешного броска растет.

На колышек, торчащий прямо перед вами, вы набросите кольцо почти наверняка, но вряд ли получите от этого много радости: с такой задачей справится и самый неопытный игрок.

А вот набросить кольцо на колышек, воткнувший в 10 м от вас, практически невозможно. Зато это было бы действительно круто! Ролик на YouTube быстро станет вирусным и сделает вас героем интернета!

Ученые обнаружили: те, кого мотивирует результат, стремятся к целям, достижение которых имеет среднюю вероятность успеха; те же, для кого эта мотивация слабее, выбирают либо самые простые, либо самые труднодостижимые цели (Atkinson, Litwin, 1960). В числовом виде пример с бросанием колец будет (может) выглядеть так:

Расстояние										
0 м	1 м	2 м	3 м	4 м	5 м	6 м	7 м	8 м	9 м	10 м
Ожидания (что все получится):										
100%	90%	80%	70%	60%	50%	40%	30%	20%	10%	0%
Ценность моего успеха:										
0%	10%	20%	30%	40%	50%	60%	70%	80%	90%	100%
Мотивация (ожидания × ценность):										
0	900	1600	2100	2400	2500	2400	2100	1600	900	0

Получается, максимальная мотивация достигается в том случае, когда колышек установлен на расстоянии 5 м.

Понятно, что формула $M = O \times C$, строго говоря, это не математическое уравнение. Но она показывает, что для усиления мотивации достижения, разумно выбирать задачи умеренной сложности, приносящие среднее вознаграждение.

Попробуйте взглянуть на свои потенциальные жизненные цели сквозь призму модели «ожидания $\times$ ценность». Можете ли вы еще усилить собственную мотивацию достижения? Формулируя цели, постарайтесь найти баланс между вероятностью успеха и его ценностью для вас.



Техника 4. Волшебный вопрос

Есть простой, но очень эффективный метод, позволяющий взглянуть на собственные цели и желания под новым углом и придать им осязаемость: это так называемый волшебный вопрос. Эту терапевтическую технику разработали Стив де Шейзер и Инсу Ким Берг — создатели краткосрочной терапии, ориентированной на решение (de Shazer, 1988).

Представьте, что перед носом у вас порхает фея. Или вам повстречался волшебник с длинной бородой, или джинн из лампы. И это волшебное существо, каким бы оно ни было, готово исполнить ваше желание.

Конечно, вам сразу приходит на ум множество чудесных вещей, которые можно пожелать: бессмертие, десятизначный выигрыш в лотерею, умение летать или роскошная яхта — такая огромная, что в бассейне на ее палубе могла бы поместиться яхта поменьше.

Пока у вас не иссякла фантазия, предлагаю приберечь желание ради достижения цели, которая больше соответствует вашим актуальным возможностям. Наверняка вы знаете, какие аспекты своей жизни давно хотели улучшить.

Можете сформулировать для себя такую цель? Хорошо! Тогда представьте, что вы говорите волшебному существу, что хотите достичь именно этой цели, даже если она пока довольно расплывчата. Фея осыпает вас магическим порошком, волшебник бормочет в бороду загадочное заклинание, джинн делает то, что положено джиннам. В любом случае ваше желание исполнится этой же ночью, пока вы спите!

Например, если вы загадали стать счастливым, вообразите, что утром проснулись счастливым. Если пожелали избавиться от постоянных страхов, представьте, что они исчезнут. Если захотели стать более решительным... Думаю, вы поняли, о чем речь. Конечно, проблемы не исчезнут лишь от того, что вы вообразили, будто уже достигли цели. Но тренировка воображения может открыть перед вами поразительные перспективы.

Я знаю, все это кажется несерьезным, однако попробуйте. Попробуйте представить себе в деталях, как вы начнете завтрашний день. Каким будет первый признак перемен? Может, вы лучше выпитесь? Сразу побежите в душ, вместо того чтобы раз за разом переставлять будильник на 5 мин попозже? У вас будет больше времени на завтрак? Вы приготовите себе смузи, блинчики или яичницу? Возможно, даже выйдете на балкон с чашкой кофе? Или включите приятную музыку?

Теперь мысленно проживите этот день, минуту за минутой, и подробно записывайте все, что приходит вам в голову.

Пусть вашим ориентиром станут эти вопросы:

- Что изменится, если совершится чудо и вы завтра достигнете своей цели?
- Что именно вы станете делать по-другому? Может быть, начнете иначе вести себя с окружающими? Станете планировать дела, которыми пока не занимаетесь? Ос-

мелитесь сделать то, на что никак не решаетесь? Что именно? Как часто? С кем?

- Как изменятся ваши мысли? Например, если вы пожелали себе не заикливаться на сложных вопросах, о чем вы станете думать вместо этого? Какими будут ваши мысли о себе? О других людях? О вашем будущем?
- Если ваше желание исполнится, как изменятся ваши чувства? Исчезнут ли отрицательные эмоции? А может, они хотя бы станут слабее? Если да, то насколько, если оценивать по шкале от 0 до 10? Может быть, на их место придут другие чувства? Какие именно?
- Как вы почувствуете себя физически? Менее напряженным? Насколько, если оценивать по шкале от 0 до 10? Может быть, неприятные телесные ощущения, например боль, станут слабее? Или вообще исчезнут?
- Заметит ли кто-нибудь, что в вас что-то изменилось? Ваш спутник жизни? Семья? Друзья? Коллеги? Соседи? Как именно они поймут, что что-то изменилось? По вашей манере держаться? По поступкам? По словам? По языку тела? Как эти люди могут отреагировать на замеченные изменения?

Ну как, представили себе, что бы изменилось, если бы вы уже достигли своих целей? Хорошо! Упражнение «Волшебный вопрос» может быть интересным по трем причинам.

Во-первых, терапевтические подходы, использующие тренировку воображения, гипнотерапию или виртуальную реальность, показывают: зачастую достаточно просто вообразить определенную ситуацию, чтобы испытать те же эмоции, что и в реальности.

Если как можно ярче представить себе положительные результаты своих усилий, это простимулирует в мозге и меха-

низм вознаграждения. Сознательно представляя себе удовольствие от достижения цели, можно укрепить собственную мотивацию и настойчивее исполнять задуманное. Так, например, порой полезно на минуту представить себе, как вы наслаждаетесь холодным пивом в саду, благоухающем свежескошенной травой, прежде чем запустить ненавистную газонокосилку в 35-градусную жару.

Во-вторых, все ответы на приведенные выше вопросы описывают критерии, которые помогут вам впоследствии понять, приблизились ли вы к своей цели. Если вы решитесь взяться за ее достижение, у вас уже будет линейка, которая пригодится в дальнейшем. Чем ярче будет представление о «чуде», тем более измеримым окажется успех в достижении цели. Например, если вы хотите уменьшить нервное напряжение, а через 6 месяцев зададитесь вопросом, изменилось ли что-нибудь, просмотрите свои записи, которые вы сделали, выполняя упражнение. Например, вы можете проверить, стала ли у вас реже болеть голова из-за перегрузок, с приятными ли мыслями (или все еще беспокойными) вы просыпаетесь, по-прежнему ли вы ругаетесь последними словами, попав в пробку. Хотя попытка количественно измерить свое самочувствие может показаться странной и нелепой, критерии, заданные при формулировании цели, очень полезны. В медицине и исследованиях боли применяется так называемая болевая шкала, в соответствии с которой клиента просят последовательно оценивать свои болевые ощущения. Это позволяет ему воспринимать собственное тело более дифференцированно, а значит, оценивать перемены точнее, чем просто при ответе на вопрос, уменьшилась ли боль. Например, если вы в среднем оцениваете нынешний постоянный уровень стресса в 6 баллов из 10, а отвечая на волшебный вопрос, желаете достичь уровня в 4 балла, цель сразу становится гораздо более измеримой

и осязаемой, чем при расплывчатой формулировке «хочу стать спокойнее».

Третье преимущество волшебного вопроса состоит в том, что заданные вами критерии достижения цели могут также служить руководством по обретению желаемого состояния.

Предположим, выполнив упражнение «Волшебный вопрос», вы получили такой результат: «Если мое желание исполнится и мне станет лучше за одну ночь, завтра я встану пораньше, займусь йогой, начну хвалить себя даже за небольшие успехи на работе, попрошу наконец соседа подстричь живую изгородь, снова начну заниматься танцами и стану чаще смеяться».

А теперь представьте, что вы просто поставили будильник на полчаса раньше, сразу же, пусть даже через силу, встали и без долгих раздумий занялись йогой. На работе вы мысленно говорили себе: «Я молодец» даже при самых незначительных достижениях. После работы заглянули к соседу и дружелюбно, но решительно напомнили ему, что хорошо бы подстричь кусты. Вечером позвонили друзьям и договорились в выходные сходить на танцы. И, наконец, в вечерней телепрограмме специально выбрали комедию вместо очередного депрессивного документального фильма (верьте или нет, но шансы рассмеяться, смотря комедию, гораздо выше!).

А теперь вообразите, как будете чувствовать себя завтра вечером, если вам удастся все это осуществить. Как думаете, вам станет лучше?

Воображаемые и реальные результаты достижения цели взаимосвязаны. Если бы вам стало лучше, вы бы многое делали иначе. Но если бы вы многое делали иначе, то и чувствовали бы себя лучше!

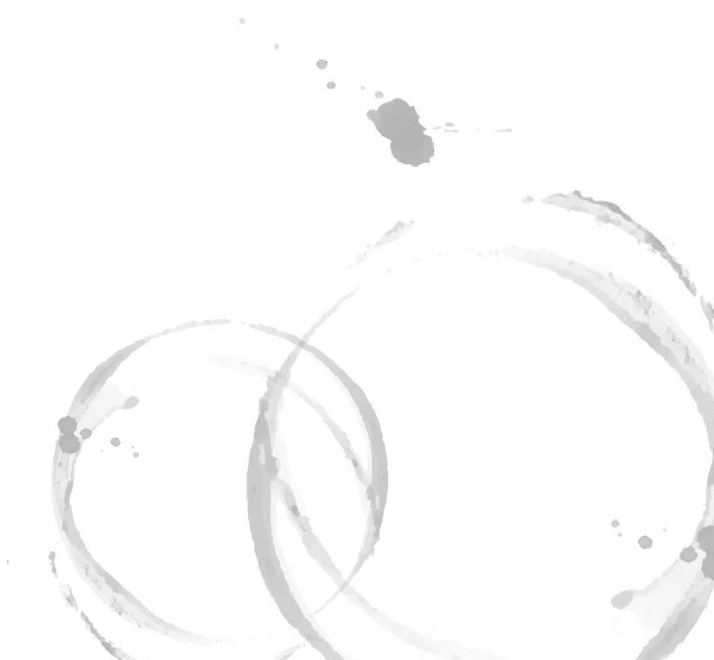
Внимательно изучите свои записи по результатам упражнения.

Есть ли пункты, которые вы можете выполнить самостоятельно?

Если ничего не найдете, попробуйте сформулировать ответы более конкретно. Если найдете, почему бы не начать уже завтра?

Если хотите, чтобы ваша жизнь стала свободнее, формулируйте задачи «умнее». Выбирайте для себя достижимые и в то же время привлекательные цели: это повысит вашу мотивацию.

Если проблема не исчезает, начните с конца и представьте, что бы изменилось, если бы она была уже решена. И пусть, согласно старой китайской пословице, путь в тысячу ли начинается с одного шага, иногда полезно посмотреть на место назначения в бинокль.



02 | Кому укропа?

Попробуйте что-нибудь
новенькое

**Безумие — это делать одно и то же снова
и снова и ожидать иных результатов.**

Приписывается Альберту Эйнштейну

Случалось ли так, что по причинам, о которых вы, возможно, не задумывались, вы снова и снова прибегали к испытанным методам решения проблем, хотя они еще ни разу не приводили к успеху?

Почему в начале года многие в очередной раз решают сесть на радикальную безуглеводную диету, хотя знают про эффект бумеранга, из-за которого все предыдущие 20 раз не смогли надолго сбросить вес?

Почему вечером, лежа в кровати, я достаю смартфон, чтобы «по-быстрому» проверить электронную почту, хотя знаю, что снова не высплюсь из-за того, что на полночи залип в телефоне?

Зачем, видя, что муж не убрал посуду после ужина, жена каждый раз устраивает ему выволочку в духе «почему в этом доме все должна делать я»? Ведь она знает, что это бесполезно и посуду все равно придется убирать ей, как бы она ни злилась.

Если какая-то модель поведения или мышления уже 999 раз не привела к желаемому результату и у нас нет причин полагать, что в тысячный раз все будет иначе, почему мы так упорно за нее цепляемся?

В разработанной психологом Стивеном Хейсом терапии принятия и ответственности (ТПО), активно задействующей метафоры, это описано как парадокс лопатки (Хейс и др., 2021).

Представьте, что вы упали в яму и нужно выбраться с помощью подручных средств. К сожалению, в рюкзаке у вас есть только саперная лопатка — в данном случае не самый подходящий инструмент. Но поскольку у вас больше ничего нет, вы беретесь за нее. «Я непременно выберусь!» — твердите вы себе. И копаете, копаете, копаете...

В какой-то момент вас посещает мысль, что это не поможет. Вы говорите себе: «Наверное, я плохо стараюсь. Нужно копать сильнее!» И продолжаете работать лопатой, делая яму все глубже и глубже.

Ваша программа действий не предусматривает варианта, что мимо ямы может пройти человек, у которого есть при себе что-нибудь другое, например веревочная лестница. Даже если бы вам спустили лестницу, вы бы спросили: «И что мне с ней делать? Ею же нельзя копать! А лопаты побольше у вас нет?»

Люди живут привычками — это неоспоримый факт. Но можно ли объяснить такое упорное цепляние за привычные стратегии одной только потребностью воспроизводить хорошо знакомое? А может, что-то еще мешает нам пробовать новые пути?

Одно из объяснений дает эволюционная биология. Давайте перенесемся в воображении на пару миллионов лет назад и представим себе первобытное племя, живущее в небольшой идиллической долине. Тут мало возможностей добыть пропитание, но люди остаются на месте. Все дни проходят одинаково. Мужчины ходят на охоту, женщины ведут хозяйство в пещере и присматривают за детьми (до эмансипации еще далеко). Для выживания еды хватает. В соседней долине

ее, вероятно, больше, но там, само собой, может скрываться саблезубый тигр.

Если существующих стратегий поведения достаточно, чтобы не погибнуть, инстинкт выживания (который все еще дремлет в каждом из нас) заставляет предпочесть старое, привычное, «надежное» новому, незнакомому, «опасному».

Даже сегодня есть на свете люди, которые никогда не покидали свой континент, страну, регион, возможно даже свою долину. Необязательно потому, что у них не было возможности. Может быть, даже не в силу привычки. Просто незнакомое пугает. Не отправиться ли в отпуск на Канарские острова? А вдруг самолет разобьется? Или я заболею, а местный врач понимает только по-испански? Или в отеле подают только испанскую еду?

Ну как, вы уже вспомнили кого-то из знакомых, а может быть, в чем-то узнали и себя? Поздравляю от всего сердца: именно это делает вас человеком!

В книге «Как стать несчастным без посторонней помощи» психотерапевт Пауль Вацлавик рассказывает историю о пьяном, который вечером искал что-то под фонарем. Подошел полицейский и спросил, что тот ищет. «Ключ!» — ответил пьяный. Полицейский пытался ему помочь, но тоже ничего не нашел. Через некоторое время он спросил, действительно ли пострадавший потерял ключ именно здесь. На что тот ответил: «Да нет, ясно, что не здесь, а дальше, но тут же светлее» (Вацлавик, 1990, с. 29).



Техника 5. Меньше инерции!

Если мы хотим стабильного улучшения качества жизни, следует тщательно изучить собственное поведение и мысли, чтобы обнаружить стратегии, которые, как показал опыт, не приводят к желаемому. Впрочем, это не так просто: ведь у нас нет привычки фиксировать в сознании автоматические реакции.

Поэтому когда вы снова столкнетесь с «неудачей» или почувствуете, что в целом недовольны жизнью, попытайтесь проанализировать ситуацию и ответить на следующие три вопроса:

- В чем заключалась моя стратегия?
- Была ли эта стратегия привычной?
- Работала ли эта стратегия раньше?

Если вы ответили: «Да, она была такой же, как всегда; нет, она еще ни разу мне не помогала», у вашей проблемы есть простое решение, столь же банальное, сколь и гениальное: попробуйте что-нибудь новое! Как советует Вацлавик, «не продолжайте в том же духе».

Тут вы могли бы сказать: «Вот это номер! Я потратил деньги на учебник по самопомощи только для того, чтобы узнать, что нужно вести себя иначе?»

Да, именно так! Но прежде чем прикидывать, кому из надоедливых родственников передарить эту книгу на Рождество, подумайте вот о чем.

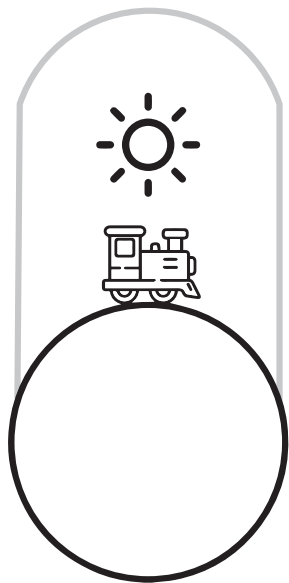
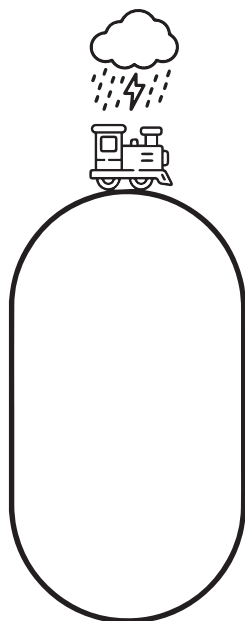
Конечно, идея, что поведение, не приводящее к желаемой цели, нужно изменить, не нова. Но сделать это всегда невероятно трудно. В повседневной жизни мы даже не замечаем, как снова и снова воспроизводим одни и те же автоматические реакции.

Представьте себе, что жизнь — это кольцевая железная дорога. И вот вы раз за разом проезжаете мимо заброшенной промзоны, где воняет тухлыми яйцами и идет проливной дождь.

Однажды вы понимаете, что путь можно срезать. Новый маршрут проляжет через прекрасные места, где пахнет цветами и каждый день светит солнце.

Однако по этой дороге давно не ездили. Рельсы заросли, и поезд движется с трудом.

Конечно, сама местность очень красива, но путь несколько раздражает. Состав трясется и дребезжит,



и в какой-то момент вы чувствуете себя совершенно разбитым. А поскольку дорога проложена по кругу, в конце концов вы снова оказываетесь у поворота на старый путь.

Теперь, когда вы притормозили перед стрелкой, у вас есть выбор: ехать ли снова по старому, отвратительному, но привычному пути или предпочесть ему новый, красивый, но все еще незнакомый маршрут?

Если вы снова выберете знакомую дорогу, путь немного сократится. С каждым разом он будет все

более накатанным, пока, наконец, вы не поедете по нему без всяких затруднений. Старые рельсы, наоборот, со временем будут зарастать.

Чтобы изменить свое поведение, необходимо практиковаться. Подобно тому как рельсы становятся более гладкими каждый раз, когда вы по ним проезжаете, связи между участками мозга укрепляются с каждым новым повторением, так что электрохимические сигналы передаются все лучше и лучше.

Если у вас есть водительские права, попробуйте вспомнить свой первый урок вождения. Не возникало ли у вас ощущения, что при всем желании вы никогда не научитесь водить машину? Но со временем вождение стало для вас автоматическим. То же самое происходит, когда вы изучаете новый язык или учитесь игре на музыкальном инструменте.

Психологические и психотерапевтические стратегии — это тоже учебный процесс. Иногда одного нового действия бывает достаточно, чтобы вывести нас на новый путь. Но в большинстве случаев требуется тренировка, которая не даст вам этот путь покинуть.

На самом деле ни один старый путь не исчезает бесследно. Поэтому даже через много лет вы от усталости, рассеянности или расстройства можете упустить момент, когда нужно перейти на новую ветку, и внезапно обнаружить, что, пусть ненадолго, оказались на старой.

В этот момент вам даже на руку то, что эта железная дорога кольцевая. Не теряйтесь: просто на следующем круге внимательнее отнеситесь к сигнальным огням, указывающим верное направление.

Когнитивно-поведенческая терапия предусматривает так называемые поведенческие эксперименты, в ходе которых проверяются определенные паттерны мышления и поведения и практикуются альтернативные реакции.

Речь не идет о том, чтобы в одночасье изменить ваше поведение на 180 градусов. Вместо этого стоит представить, что вы ученый, который меняет параметры эксперимента и проверяет, как это влияет на результат.

Результаты эксперимента подробно документируются и оцениваются. Модели поведения, приближающие к желаемому результату, запоминаются и превращаются в новые привычки.

Если вам нравятся кулинарные метафоры, представьте, что регулярно готовите лосося с укропом по семейному рецепту. Покупая лосося, вы по привычке берете и укроп — просто потому, что всегда так делаете; может быть, так поступала ваша мама. Но задавались ли вы когда-нибудь вопросом, любите ли вы вообще укроп? Может быть, вас пугает сама мысль о том, что можно готовить без него? Успокойтесь, никто не просит вас раз и навсегда отказаться от укропа!

Идея эксперимента заключается в том, чтобы в заранее определенный момент попробовать другой вариант. Запишите точно, какие ингредиенты вы использовали вместо укропа. Если результат вам понравился, готовьте по этому рецепту чаще. Если нет, при следующем эксперименте замените пару ингредиентов. В крайнем случае вы всегда можете вернуться к варианту с укропом. Но спросим себя честно: а кто-нибудь вообще любит укроп?

Такой простой эмпирический подход значительно снижает внутреннее сопротивление отказу от привычных моделей поведения.

Если вы застенчивы, но хотите больше общаться, попробуйте в порядке эксперимента поболтать о пустяках с соседом в автобусе. Это гораздо действеннее, чем поставить перед собой цель в один миг превратиться в эгоцентричного экстраверта.



Или, допустим, я постоянно в спешке собираюсь на работу и мой день начинается с резей в животе. Можно поставить эксперимент и целую неделю вставать на полчаса раньше, чтобы успеть позавтракать, вместо того чтобы твердить как мантру: «Мне нужно расслабиться».

Все мы любим давать себе новогодние обещания, но чаще всего они остаются пустым звуком: беда в том, что мы сами же не позволяем себе их выполнить.

Например, 31 декабря я даю себе зарок: «В новом году выпиваю не больше бокала спиртного по выходным!» Однако первого января я без особого труда даю себя уговорить и пью с родственниками за наступивший Новый год. На этом мое правильное начинание заканчивается. Теперь мне потребуется невероятная мотивация и дисциплина, чтобы снова решиться изменить привычки.

Эксперимент — совсем другое дело. Он ни к чему не обязывает. Я просто пробую вести себя по-новому.

Например, решаю при следующей встрече с друзьями не пить спиртного, хотя все остальные пьют. Затем оцениваю полученный опыт и спрашиваю себя, хочу его повторить или нет.

Итак, поведенческий эксперимент предназначен для проверки стратегии, отличающейся от привычной. При этом можно испробовать и парадоксальные стратегии.



Техника 6. Предписание симптома

Так называемое предписание симптома предполагает намеренное вызывание неприятного состояния, которого вы обычно стремитесь избегать.

Если вы перфекционист, вечно боящийся допустить ошибку, поступите наоборот. Попробуйте совершить ее сознательно!

Например, в качестве поведенческого эксперимента намеренно сделайте орфографическую ошибку в электронном письме. Опрокиньте стакан с водой в ресторане или не завязывайте шнурки.

Да, вы не ослышались! Вы должны сознательно сделать именно то, чего обычно стараетесь избегать. Разумеется, только в порядке эксперимента. И пусть это будет мелочь, которая не причинит реального вреда ни вам, ни окружающим! А если при неправильном пересечении перекрестка с круговым движением вас поймают, не говорите полицейским, что подбил вас на это я!

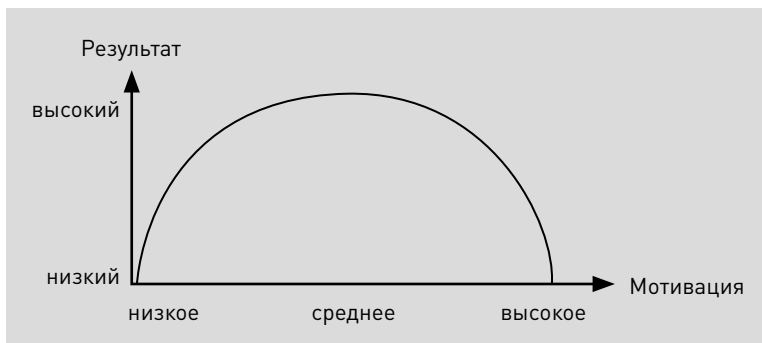
Если у вас получилось явно продемонстрировать свое несовершенство и мир, вопреки вашим опасениям, не вернулся, попробуйте оценить последствия своего поступка:

- Имело ли это «неправильное поведение» явные негативные последствия для вас?
- Действительно ли мнение о вас окружающих ухудшилось и вас стали меньше уважать?
- Заметил ли кто-нибудь, что вы поступили как-то не так?
- Теперь, когда вы увидели, что ваше неидеальное поведение не имело последствий, полагаете ли вы по-прежнему, что нечеловеческие усилия, которых требует от вас перфекционизм, действительно того стоят?

Иногда метод предписания симптома приводит к совершенно неожиданным результатам. Например, привычная стратегия подавления симптома может оказаться не только неэффективной, но даже разрушительной.

Так называемый закон Йеркса–Додсона (Yerkes, Dodson, 1908), сформулированный более 100 лет назад при изучении поведения крыс и позже примененный к людям, говорит, что взаимосвязь между мотивацией (напряжением, тревогой,

стрессом) и результатом (производительностью, эффективностью) имеет вид кривой в виде перевернутой буквы U:



С ростом мотивации результативность поначалу улучшается. Однако, когда напряжение превышает определенный уровень, она так же быстро снижается. Стресс способствует работоспособности только до определенного уровня.

Представьте: вы вышли купить кофе и возвращаетесь в офис, по пути размышляя, что вам нужны новые туфли. Какова вероятность того, что вы при этом прольете кофе? Не очень высокая, да?

А теперь представьте себе, что в той же ситуации вы думаете: «Я ни в коем случае не должен пролить кофе!» Что происходит? Ваше внимание занято автоматическим действием, а навязчивая мысль вызывает сильный стресс, так что тело напрягается и начинает дрожать. Путь до офиса внезапно оказывается намного длиннее, чем казалось.

Зачастую мы бессознательно накапливаем стратегии поведения, требующие «не допустить промаха!». Чрезмерный перфекционизм не очень полезен, поскольку сам может стать причиной ошибок. Иногда эксперимент по предписанию симптома позволяет осознать: стратегии, не ориентированные

на перфекционизм, не только вызывают меньше стресса, но часто приносят больше успеха.

Один из моих клиентов страдал от социофобического страха, что не сможет рассмеяться в ответ на шутку коллеги. Его привычная стратегия гласила: «Я непременно должен реагировать адекватно!» В результате, когда кто-то шутил, его как будто переклинивало. Его опасение сбылось: он не мог смеяться, потому что ему мешал страх.

Тогда я предписал ему симптом: в следующий раз, когда коллега пошутит, он ни в коем случае не должен смеяться! Клиент возмутился: это ведь только усугубит его состояние. Однако на следующем сеансе с гордостью сообщил, что все-таки решился попробовать. Результат был поразительным: никогда в жизни он так не хохотал! Блок был снят раз и навсегда.

Иногда можно добиться результата, даже если упорно копать, сидя в яме. Например, того, что лопата в итоге сломается.



Техника 7. Отдых от симптома

Еще один поведенческий эксперимент можно назвать «отдых от симптома».

Вообразите, что можете позволить себе взять отпуск на один день и отдохнуть от того, что вас беспокоит. Утром проснитесь и представьте, что стресс, который вызывают у вас отношения с начальником, на сегодня отменен. Конечно, босс наверняка станет провоцировать вас даже в день «отпуска». Не обращайте внимания. Завтра можете снова злиться на этого идиота, пока желчь не закипит. Но сегодня вы в отпуске. Слишком хорошо, чтобы быть правдой?

Конечно, не стоит приукрашивать реальность. От того, что я представлю, будто шефа не существует, он никуда не денется.

Но этот подход годится для ограниченного использования: например, на один день, в качестве эксперимента.

В результате вы можете получить интересный опыт, который окажется полезным в долгосрочной перспективе.

Если предложение «просто сделать что-то иначе» уже не кажется вам таким смехотворным, проведите поведенческий эксперимент. Здесь есть разные способы.



Техника 8. Положиться на волю случая

В различных подходах к системной терапии допускается вариант проработки ситуации, при котором выбор решения определяет случайность (de Shazer, Molnar, 1984).

- Например, можно подбросить монетку. Если выпадет решка, я, как всегда, буду весь день названивать своей девушке, пока она снова не разозлится из-за того, что я шпионю за ней и шагу не даю ступить. Если выпадет орел, я опробую альтернативную стратегию. Например, за целый день напишу всего две эсэмэски, даже если придется сдерживаться изо всех сил.
- А еще можно также чередовать варианты поведения (старый и новый) по дням недели. По понедельникам, средам и пятницам семья, как обычно, ужинает перед телевизором; по вторникам, четвергам и субботам телевизор выключен.

Эти эксперименты позволяют сравнить:

- Когда общение с девушкой доставляло мне больше радости — в «дни орла» или в «дни решки»?
- В какие дни семья получала больше удовольствия от ужина — когда телевизор работал или нет?

Поведенческие стратегии, которые дали лучший результат, по логике вещей, должны использоваться чаще.

На волю случая также можно положиться тогда, когда вы долго не можете прийти к решению в важном вопросе. Не волнуйтесь: если монетка сказала, что вы должны послать милого дружка лесом, выполнять это не обязательно. Но эксперимент может приблизить нас к интуитивному решению. Орел подсказывает неправильное решение? Тогда подбросьте монету еще, чтобы выпала решка. Ну как, лучше?



Техника 9. Протокол поведенческого эксперимента

В когнитивно-поведенческой терапии предлагается письменно фиксировать поведенческий эксперимент для проверки ожиданий. Записи следует вести как до, так и после эксперимента (Бек и др., 2003). Например, протокол может выглядеть так.

Перед началом эксперимента

- Сформулируйте предположение, которое хотите проверить в ходе поведенческого эксперимента.

Пример. Если меня попросят выступить публично, я буду выглядеть идиотом.

- Как можно подробнее опишите эксперимент, который собираетесь провести для проверки своих ожиданий.

Пример. Я сам вызовусь доложить о результатах за квартал на следующем собрании.

- От каких форм поведения вы предполагаете избавиться?

Пример: отлынивать, прикидываясь больным; избегать зрительного контакта; тупо читать по бумажке; тараторить, чтобы побыстрее отделаться.

- Как вы думаете, что будет происходить во время эксперимента?

Пример. Я буду путаться, дрожать, потеть и выглядеть полным идиотом!

- Как вы узнаете, что ваши ожидания оправдались?

Пример. Моя презентация с треском провалится. Коллеги будут смеяться надо мной, а начальник сделает мне выговор.

- Насколько вы уверены, что ваше предположение сбывается? (Оцените по шкале от 0 до 100%.)

Пример: 75%.

После эксперимента

- Каковы были ваши ощущения?

Пример. Вначале я нервничал и все время смотрел подсматривал в текст, потом постарался установить зрительный контакт и провел презентацию без серьезных ошибок.

- Сбылись ли ваши ожидания?

Пример. Нет. Коллеги не смеялись надо мной: кажется, они больше интересовались не самим рассказом, а цифрами на экране или лентой новостей в своих смартфонах. После презентации начальник коротко поблагодарил меня и продолжил заниматься текущими делами.

- Насколько вероятно, что ваши прежние ожидания еще реализуются? (Оцените по шкале от 0 до 100%.)

Пример: 10%.

- Какое новое, более реалистичное предположение вы можете сделать?

Пример. Когда мне придется выступать публично, я поначалу буду нервничать. Но это не значит, что я буду выглядеть идиотом!

Если вам надоело упражняться (слишком уж похоже на школьную домашку!), вспомните: вы делаете это не ради оценки в тетрадке, а чтобы улучшить собственную жизнь! Ну да, опять похоже на бесконечные повторения как в школе. Скажем иначе: письменные домашние задания неоднократно доказывали свою эффективность в поведенческой терапии.

Но если вы уже понимаете, что с вашими правильными намерениями произойдет то же самое, что с новогодними обещаниями, попробуйте вынести из этой главы хотя бы следующее правило: время от времени проверяйте состоятельность своих ожиданий. И если ваши привычные представления не соответствуют действительности, пожалуйста, постарайтесь поступать иначе!

03 | Vamos a la playa!*

Принятие решений

**Прежде чем пробить головой стену,
подумай, что ты будешь делать
в соседней комнате.**

Народная мудрость

Допустим, у вас есть проблема. Может быть, серьезная, а может быть, совсем пустячная. Например, отношения не заладились. Или вы не знаете, как соответствовать всем требованиям начальника. Или, скажем, не можете решить, съесть на ужин грудку индейки с овощным гарниром или разогреть пиццу. Конечно, это совершенно разные ситуации, и они по-разному влияют на качество вашей жизни. И все же проблема есть проблема, а людям не особенно нравится сталкиваться с проблемами.

Как правило, независимо от их серьезности, мы инстинктивно прибегаем к одной из двух стратегий реагирования: либо приходим к выводу, что нужно немедленно что-то менять, либо какое-то время игнорируем дилемму, откладываем решение на потом, обрекая себя на тягостные раздумья.

Первый вариант — решение действовать и немедленно что-то менять — часто требует больших затрат энергии. Если удастся найти в себе силы, конечно же, надо действовать быстро. Лучше воплотить задуманное немедленно, пока мотор не остыл, следуя девизу «Если не сейчас, то когда?».

* «Пойдем на пляж!» — название песни итальянского дуэта Righeira. — *Прим. пер.*