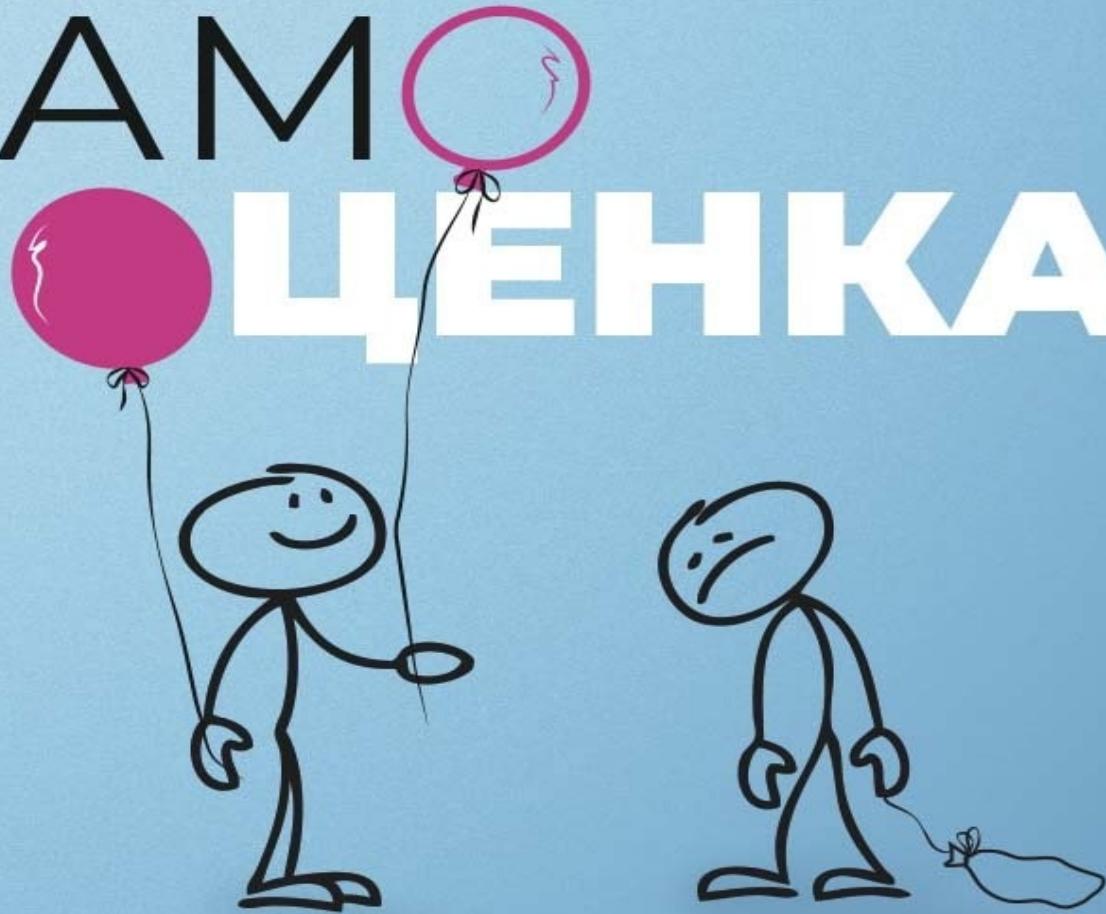


Мэттью Маккей, клинический психолог

Патрик Фаннинг, профессиональный писатель, автор бестселлеров

# САМОЦЕНКА



более  
800 000  
читателей

Проверенная программа  
когнитивных техник  
для улучшения и поддержки  
вашего **самоуважения**



Мэттью Маккей, клинический психолог  
Патрик Фаннинг, профессиональный писатель, автор бестселлеров

# САМОЦЕНКА



Проверенная программа  
когнитивных техник  
для улучшения и поддержки  
вашего **самоуважения**



**Мэтью Маккей, Патрик Фаннинг**

**Самооценка. Проверенная  
программа когнитивных техник  
для улучшения и поддержки  
вашего самоуважения**

*Моим любящим родителям, Берту и Грейс  
Фаннинг, – П. Ф.*

*Памяти моего отца, Джорджа Эварда  
МакКея, — M. M.*



Дорогой Читатель!

Искренне принателен, что Вы взяли в руки книгу нашего издательства.

Наш замечательный коллектив с большим вниманием выбирает и готовит рукописи. Они вдохновляют человека на заботливое отношение к своей жизни, жизни близких и нашей любимой Родины. Наша духовная культура берёт начало в глубине тысячелетий. Её основа – свобода, любовь и сострадание. Суровые климатические условия и большие пространства России рождают смелых людей с чуткой душой – это идеал русского человека. Будем рады, если наши книги помогут Вам стать таким человеком и укрепят Ваши добродетели.

Мы верим, что духовное стремление является прочным основанием для полноценной жизни и способно проявиться в любой области человеческой деятельности. Это может быть семья и воспитание детей, наука и культура, искусство и религиозная деятельность, предпринимательство и государственное управление. Возрождайте свет души в себе, поддерживайте его в других. Именно это усилие создаёт новые возможности, вдохновляет нас на заботу о ближних, способствуют росту

как личного, так и общественного благополучия.

Приглашаю Вас принять участие в деятельности Центра сознательного развития «Автор Жизни»: [www.av-z.ru](http://www.av-z.ru)

Искренне Ваш,  
Владелец Издательской группы «Весь»



Пётр Лисовский

Мэтью Маккей, клинический психолог

Патрик Фаннинг, профессиональный писатель, автор бестселлеров

Matthew McKay, Patrick Fanning

Self-Esteem: A Proven Program of Cognitive Techniques for Assessing, Improving, and Maintaining Your Self-Esteem

Перевод с английского Татьяны Литвиновой

Опубликовано с согласия New Harbinger Publications, 5674 Shattuck Avenue, Oakland, CA 94609

© 2016 by Matthew McKay, Patrick Fanning

© Перевод на русский язык, издание на русском языке, оформление.  
ОАО «Издательская группа «Весь», 2019

Выражаем признательность Юджину Сагану, доктору философии, который познакомил меня с патологическим критиком и некоторыми важными техниками, используемыми в этой книге.

# Глава 1

## Природа самооценки

Самооценка необходима для психологического выживания. Это эмоциональное *sine qua non*<sup>[1]</sup>. Без некоторой доли самоуважения жизнь бывает чрезвычайно болезненной, потому что многие базовые потребности не удовлетворяются.

Одно из главных отличий человека от других живых существ – его самосознание, то есть способность формировать идентичность и придавать ей ценность. Другими словами, вы можете определить, кто вы, а затем решить, нравится вам такая идентичность или нет. Проблема самооценки состоит в человеческой способности судить. Одно дело – не любить какие-то цвета, звуки, формы или ощущения. Но когда вы отвергаете части самого себя, вы наносите значительный ущерб психологическим структурам, которые буквально сохраняют вас живыми.

Суд над самим собой и неприятие себя причиняют огромную боль. Подобно тому, как вы оберегаете телесную травму и не касаетесь ее, вы избегаете всего, что может, так или иначе, усилить боль, причиняемую самоотверганием. Вы меньше рискуете в социальной или карьерной области. Вам труднее встречаться с людьми, проходить собеседования при приеме на работу или добиваться того, в чем боитесь не преуспеть. Вы ограничиваете свою возможность раскрываться перед другими, проявлять сексуальность, быть в центре внимания, прислушиваться к критике, просить о помощи или решать проблемы.

Чтобы избежать осуждения или отторжения самого себя, вы возводите защитные барьеры. Вы можете злиться и обвинять, но при этом уходить в работу и перфекционизм. Или хвастать. Или оправдываться. Иногда вы обращаетесь к алкоголю или наркотикам.

Эта книга о том, как перестать себя судить. Об исцелении старых ран обиды и самоотречения. О том, как самовосприятие и самоощущение могут измениться. И когда они изменятся, цепная реакция затронет каждую часть вашей жизни, постепенно расширяя чувство свободы.

### Причины и следствия

Сотни исследователей опросили тысячи людей разного возраста и положения, пытаясь выяснить, что вызывает чувство собственного достоинства, у кого его особенно много, как оно может быть увеличено и так далее.

Изучение маленьких детей наглядно показывает, что родительский стиль воспитания в течение первых трех-четырех лет определяет степень самоуважения ребенка с самого начала его жизни. В большинстве исследований детей старшего возраста, подростков и взрослых одно и то же остается не вполне понятным: каковы причина и следствие?

Успехи в учебе поднимают самоуважение или самоуважение способствует успехам в учебе? Социальный статус является причиной высокого самоуважения или высокая самооценка помогает достичь высокого социального статуса? Алкоголики пьют, потому что ненавидят себя, или они себя ненавидят, потому что пьют? Люди нравятся себе, потому что успешно проходят собеседования при приеме на работу, или они успешно проходят собеседование, потому что они себе нравятся?

Это классические вопросы о курице и яйце. Подобно тому как яйца производятся курами, а куры выводятся из яиц, кажется, что чувство собственного достоинства порождается обстоятельствами вашей жизни, а обстоятельства жизни находятся под его влиянием. Что первично? Ответ на этот вопрос влияет на ваш успех в повышении самооценки.

Если внешние условия определяют самоуважение, то все, что вам надо сделать для его подъема, – улучшить обстоятельства. Допустим, низкое самоуважение обусловлено тем, что вы не окончили высшее учебное заведение, вы маленького роста, ваша мать себя ненавидела, вы живете в трущобах или весите на 100 фунтов<sup>[2]</sup> больше положенного. Так?

Но вы знаете, что этого никогда не изменить. Вы ничего не можете поделать со своими родителями или с ростом. Единственная надежда – что все как раз наоборот: самооценка определяет обстоятельства. То есть, повышая самооценку, вы улучшаете ситуацию. Так что просто перестаньте себя ненавидеть, и вы станете выше ростом, ваша мать станет другим человеком, а 100 фунтов просто испарятся, как утренняя роса.

Если вы чувствуете, что и второй сценарий не очень правдоподобен, вас можно поздравить с тем, что вы хорошо видите мир, как он есть.

Дело в том, что связь между самооценкой и обстоятельствами не является прямой. Здесь вмешивается еще один определяющий фактор – ваши мысли.

Например, вы смотрите в зеркало с мыслями: «Ох, я жирный. Такой толстяк». Такое утверждение ударяет по вашему самолюбию. Если же,

глядя в зеркало, вы думаете: «*Хорошо. Кажется, такая прическа мне подходит*», то воздействие на вашу самооценку будет противоположным. В зеркале тот же самый образ. Изменились только мысли.

Или, предположим, обсуждая новости, вы делаете замечание о правых повстанцах, а придирчивый друг поправляет вас: «Нет, ты имеешь в виду левых повстанцев». Если вы подумаете: «*Я говорю ерунду*», то ваша самооценка резко начнет снижаться. А если вы скажете себе: «*Ну да, буду помнить это в следующий раз*», то она не пострадает. В любом случае меняются не обстоятельства, а то, как вы их интерпретируете.

Означает ли это, что обстоятельства *ничего* не значат? Вовсе нет. Если принимать во внимание социальный статус, то очевидно, что у вице-президента банка больше шансов на высокую самооценку, чем у таксиста. Поэтому исследование групп из 100 вице-президентов и 100 таксистов «докажет», что чем выше социальный статус, тем выше самооценка. Статистика игнорирует тот факт, что некоторые вице-президенты убивают свое чувство собственного достоинства, думая: «*К этому времени мне было уже следовало иметь собственный банк. Я неудачник*». Так же как есть таксисты, которые относятся к себе хорошо, потому что они думают: «*Ну да, я просто таксист. Я зарабатываю на жизнь, мои дети хорошо учатся в школе, все идет отлично*».

В этой книге используются проверенные методы когнитивно-поведенческой терапии, поднимающие самооценку посредством изменения вашей интерпретации своей жизни. С ее помощью вы обнаружите и проанализируете свойственные вам негативные заявления о самом себе. Вы научитесь создавать новые объективные и позитивные заявления, которые будут способствовать росту самоуважения вместо того, чтобы его подрывать.

## Как пользоваться этой книгой

Содержание книги логически выстроено; наиболее важный и универсально применимый материал находится в начале.

ГЛАВА 2 рассказывает о патологическом критике, то есть о внутреннем голосе, который критикует и удерживает самооценку на низком уровне. В следующей главе говорится о разоружении критика, что позволяет освободиться и беспрепятственно поднимать самооценку. ГЛАВА 4 научит производить точную оценку своих сильных и слабых сторон; это первый важный шаг в изменении самооценки.

ГЛАВА 5 объясняет когнитивные искажения и иррациональные способы мышления, которые вносят свой вклад в формирование низкой самооценки. В ГЛАВЕ 6 показан процесс обезвреживания; стратегия, позволяющая отпустить самоосуждение и навязчивые мысли нападающего на себя человека.

в ГЛАВЕ 7 вводится понятие сочувствия. Самооценка тесно связана с сочувствием: как к другим, так и к самому себе.

ГЛАВА 8 – о долженствовании, об установленных для себя правилах: как следует действовать, чувствовать, какими вы должны быть. Пересмотр того, что вы должны, – один из мощнейших способов отменить свое прежнее негативное программирование.

ГЛАВА 9 поможет раскрыть ваши ценности и действовать соответственно им; о реалистичных стандартах, придающих вашей жизни смысл и направление.

В ГЛАВЕ 10 говорится, как справляться с ошибками, меняя отношение к ним и отпуская ошибки прошлого.

ГЛАВА 11 учит реагировать на критику, не теряя самоуважения и не нуждаясь в том, чтобы нападать на других людей.

В ГЛАВЕ 12 задается вопрос о том, чего вы хотите (одна из самых трудных задач для людей с низкой самооценкой).

ГЛАВА 13 показывает, как ставить перед собой практические цели и составлять детальные планы их достижения.

ГЛАВА 14 учит действенным техникам визуализации, способу постановки и достижения целей, связанных с самооценкой.

ГЛАВА 15 называется «Со мной по-прежнему не все в порядке». Ее цель – помочь вам перестать убегать от боли, формируя отношение, свободное от осуждения.

ГЛАВА 16, «Глубинные убеждения», поможет вам исследовать глубоко спрятанные в вас убеждения о вашей ценности, встретиться с ними и изменить их.

ГЛАВА 17 – для тех, у кого есть дети. В ней рассказывается, что вы можете сделать для своих детей, чтобы дать им бесценное наследство высокой самооценки.

Пользоваться этой книгой просто. Продолжайте читать, пока не дойдете до конца ГЛАВЫ 3, «Обезоружить критика». Здесь дана таблица, с которой вы можете сверяться. Она направит вас к соответствующей главе для решения конкретных проблем. Если вы хотите больше узнать о своей самооценке в целом и изменить ее, то просто читайте эту книгу от начала до конца.

Получить пользу от этой книги не так легко, как просто ее прочитать. Вам придется проделать кое-какую работу. Во многих главах предлагаются упражнения, которые надо выполнить, и указано, какими навыками нужно овладеть. Когда вы читаете, что нужно «закрыть глаза и представить сцену из прошлого», вам нужно действительно закрыть глаза и сделать это. Когда говорится: «Перечислите на отдельном листе бумаги три ситуации, в которых вы чувствовали себя неадекватным», вам действительно нужно найти бумагу и ручку, сесть и перечислить эти ситуации.

Замены выполнению этих упражнений нет. Недостаточно просто представить себя выполняющим эти упражнения. Мало вскользь просмотреть эти упражнения со смутным желанием когда-нибудь вернуться к ним и попробовать их сделать. Выполнение только тех упражнений, которые покажутся легкими или интересными, тоже неэффективно. Если бы существовал более простой способ для исправления вашей самооценки, он был бы описан в этой книге. Упражнения приводятся здесь, потому что они лучший, простейший и к тому же единственный известный авторам способ повышения самооценки.

Чтение этой книги потребует времени. Она насыщена идеями и рекомендациями. Читайте ее с такой скоростью, какая вам подойдет для полного усвоения материала. Самооценка формируется долго. Ее нынешний уровень формировался всю вашу жизнь. И для того, чтобы разрушить самооценку, и для того, чтобы ее выстроить, требуется время. Прямо сейчас возьмите на себя обязательство посвятить этому столько времени, сколько вам потребуется.

## **Терапевту на заметку**

В своей книге *The Shrinking of America* («Психоанализ Америки») Берни Зильбергельд заключает, что психотерапия лишь ограниченно эффективна для многих нуждающихся в решении проблем. Но обзор исследований, посвященных ее результатам, показывает, что психотерапия улучшает самооценку, и «это, возможно, важнейший результат работы консультанта» (Zilbergeld, 1983, 147).

Клиенты приходят на терапию, желая справиться с тревогой, депрессией, расстройствами питания, трудностями в отношениях и множеством других симптомов. Иногда с симптомамиправляются, а иногда они сохраняются, несмотря на годы интенсивной психотерапевтической работы. Но большинство клиентов в процессе психотерапии приобретают возросшее чувство собственной ценности. Если конкретные симптомы могут исчезнуть или остаться, то клиенты, по крайней мере, начинают видеть себя как нормальных людей, заслуживающих большего.

Проблема терапии в том, что она требует времени. С течением месяцев (а часто и лет) самовосприятие клиента меняется в ответ на постоянное позитивное отношение терапевта. Ощущение принятия авторитетной фигурой, особенной заменяющей родителя-критика, обладает высочайшим исцеляющим потенциалом. Но процесс поднятия самооценки клиента, который может изменить многие аспекты его опыта, осуществляется недостаточно и беспорядочно. Иногда этот процесс занимает намного больше времени, чем следовало бы. А часто он проводится без плана и конкретных интервенций, которые ускорили бы его.

Эта книга посвящена ускорению процесса. Используя приведенные здесь когнитивные техники реструктуризации, вы можете поднять самооценку клиента быстрее и эффективнее. Исследуя хронический внутренний диалог негативного содержания, систематическую конфронтацию когнитивных искажений и развитие более точного и сочувственного оценивания самого себя, вы можете производить прямые вмешательства и поднимать чувство собственного достоинства клиента.

### **Вопрос диагностики**

В основном существует два вида проблем с самооценкой: ситуативная и характерологическая. Ситуативная низкая самооценка обычно проявляется

в конкретных областях. Например, человек может быть уверенным в себе как родитель, собеседник или сексуальный партнер, но ждать неудачи в профессиональных ситуациях. Кто-то другой может чувствовать себя социально неумелым, но сильным и способным в профессиональном плане. Обычно низкая самооценка является характерологической, если коренится в детском опыте насилия или брошенности. Чувство собственной «неправильности» в таких случаях бывает более глобальным и обычно сказывается на многих областях жизни человека.

Проблема ситуативной низкой самооценки идеально подходит для когнитивных техник реструктуризации. В фокусе терапии – конфронтация когнитивных искажений, подчеркивание сильных, а не слабых сторон и развитие конкретных навыков поведения в случае ошибок или критики. Если клиент не отвергает самого себя глобально, вы обнаружите, что изменение неадаптивного мышления значительно повысит чувство уверенности и собственного достоинства.

Если характерологическая низкая самооценка происходит из базовой идентичности, из чувства человека, что он плох, то изменения мыслей недостаточно. Идентификация внутреннего критикующего голоса и начало контроля над ним поможет, но не устранит чувство «неправильности» полностью. Таким образом, главный терапевтический акцент будет на негативной идентичности, порождающей негативные мысли. Фокусироваться нужно на сочувствии самому себе и последовательному отказу от самоосуждения (см. главу 7). Эти позиции усиливаются с помощью техник обезвреживания и визуализации.

### **Когнитивная реструктуризация самооценки**

Лучше всего начать с мыслей клиента. Спросите, что он/ она думал(а) в последнем случае самоосуждения. Узнайте как можно больше деталей обращенного к самому себе критического разговора, а затем введите понятие патологического критика (см. главы 2 и 3: «Патологический критик» и «Обезоружить критика»). Подбодрите клиента: пусть он сам придумает критику имя, чтобы стать хозяином этого понятия. Типичные примеры – «задира», «акула», «мой нападающий», «Мистер Совершенство», «Марша (мать клиента)» и так далее.

Персонификация критика помогает начать воплощение обвиняющего голоса. Вы хотите, чтобы он(а) ощущал(а) этот голос как что-то, приходящее извне, а не как часть нормального потока мыслей. Легче бороться с тем, что воспринимается как внешнее. Также внешний голос легче сделать чем-то эгодистонным, что клиент в конце концов отвергнет

как «не я».

В то же время, как вы определяете и называете патологического критика, вы можете познакомить клиента с его «здоровым голосом». Здоровый голос – это способность человека мыслить реалистично. Подчеркивая и усиливая эту способность, вы ставите клиента в позицию, из которой он начинает отвечать критику. Среди имен, которые обычно используются для называния здорового внутреннего голоса – «моя рациональная часть», «моя принимающая часть», «моя сочувствующая часть», «мой здоровый коуч» и так далее. Выберите имя, которое подойдет для самовосприятия клиента (как рационального, сочувствующего, заботливого или объективного).

Создавая дихотомию между критическим и здоровым голосом, вы можете поощрять клиента противостоять своему критику. Следующие диалоги могут быть примером этого процесса.



*Терапевт:* Так что там говорил критик, когда вы ждали, а ваш друг все не звонил?

*Клиентка:* Что я неинтересная, что ему со мной скучно, что я ему надоела.

*Терапевт:* А что на это ответил здоровый коуч?

*Клиентка:* Что наш разговор был живым и веселым. Что нам было весело. Я это чувствовала.

*Терапевт:* Что еще? Что думает коуч: из-за этого стоит волноваться или вы можете что-то сделать?

*Клиентка:* Я могла бы позвонить ему, чтобы выяснить, что он чувствует.

А вот другой пример:



*Клиент:* Я вовремя не получил назначение на работе. *Терапевт:* Что на это сказал задира?

*Клиент:* Что я ленивый. Снова и снова: «Ты ленивый, ты все портишь, ты никогда ничего не достигнешь».

*Терапевт:* Вы можете привлечь здоровый голос, чтобы сказать что-нибудь в ответ?

*Клиент:* Я слышу только задири.

*Терапевт:* Прямо сейчас посмотрите, можете ли вы найти здоровый голос, чтобы он мог поговорить с задирой. Вы на самом деле лентяй и все портите?

*Клиент:* Ну мой здоровый голос говорит: «Ты с этим действительно тянул, но ты это закончил, ты все сдал. И никто, кроме тебя, не беспокоился о том, что ты сделал это поздно».

*Терапевт:* Получается, задира преувеличивал, когда сказал, что вы все портите?

*Клиент:* Да. Он всегда преувеличивает.

Следующий шаг в когнитивной реструктуризации – идентификация основной функции критика (см.: «Как подкрепляется критик» в главе 2). В любом случае критический голос усиливается, потому что он служит некоторой положительной функции: способствовать желательному поведению, парадоксальным образом защищать самооценку или контролировать болезненные чувства.

Клиент должен понимать причину, по которой он использует критический голос, и как этот голос помогает его защищать. Пример того, как это может обсуждаться:



*Терапевт:* Когда вы нервничали за обедом, что говорил критик?

*Клиент:* Ты ей не понравишься. Ты ничего не знаешь, у тебя мало денег. И с тобой не очень весело.

*Терапевт:* Помните, как мы обсуждали, что критик всегда пытается удовлетворить какую-то потребность? От чего он пытался вас защитить в этот раз?

*Клиент:* Как бы меня не продинамили.

*Терапевт:* Он пытался защитить вас от страха быть отвергнутым?

*Клиент:* Точно.

*Терапевт:* Как?

*Клиент:* Если ожидаешь этого, то уже не так заденет.

*Терапевт:* Значит, можно сказать, что критик пытался снизить вашу чувствительность, подготовить вас. Вы не почувствуете себя так плохо, если не понравитесь ей, потому что вы этого от нее и ожидали. Мы с вами наблюдали такое уже много раз. Это одна из основных функций вашего критика – защищать от страха быть отвергнутым.

Изучение функций критика иногда требует тщательного исследования. Вам нужно объяснить, что каждая мысль, насколько бы болезненной она ни была, существует потому, что она каким-то образом вознаграждается. Так что критические нападки на самого себя должны играть какую-то важную роль. Спросите клиента: «Что бы вы почувствовали или осознали, если бы в этой ситуации критик на вас не напал? Как он помогает вам в этой ситуации? Вы боитесь, что без критика вы что-то сделаете или не сможете сделать?»

Некоторые из основных функций критика перечислены в главе 3 «Обезоружить критика». Используя эту главу как ресурс, вы можете предположить, какие основные функции критика служат вашему клиенту.

Как только функция критического голоса будет разоблачена, эта информация может снова и снова использоваться в конфронтации. «Вы снова используете критика, чтобы он подталкивал вас к нереальному уровню достижений». «И снова вы боретесь с вашим страхом неудачи, слушая критика, который говорит, что вы не можете это сделать, значит, и стараться незачем». «Вы снова позволяете критику себя наказывать, чтобы вам потом не пришлось чувствовать такую большую вину».

Идентификация того, что подкрепляет критика, – это полдела. Кроме того, клиент должен узнать, что важные потребности, которые критик помогает удовлетворить, могут удовлетворяться более здоровыми способами (см.: «Сделать критика бесполезным» в главе 3). Критик – не

единственный способ обращаться со страхом провала, отказа, чувством вины и так далее. Нужно изобрести новые, нетоксичные стратегии.



*Терапевт:* Есть ли какой-нибудь другой способ снизить беспокойство по поводу отказа? Способ, в котором не используется критик?

*Клиент:* Думаю, что да. Я помню, что мы оба, возможно, нервничаем. Мы встретились, чтобы приятно провести вечер, и совсем не обязательно у этого должно быть продолжение.

*Терапевт:* Другими словами, скажите себе, что это всего лишь свидание, и вам совсем не обязательно ожидать, что вы ей так понравитесь, что она захочет остаться с вами на всю жизнь.

*Клиент:* Правильно.

*Терапевт:* Уменьшает ли это переосмысление вашу тревогу?

*Клиент:* Думаю, что да.

**Идентификация искажений.** В главе 5 «Когнитивные искажения» приводятся пять конкретных категорий искаженного мышления, которое вносит свой вклад в низкую самооценку. Идентификация и конфронтация этих искажений через процесс обезвреживания, как это описано в главе 6, может стать важнейшим компонентом вашей терапевтической программы.

Пока вы придумываете собственные термины, важно определить конкретное искажение настолько ясно, насколько возможно, с максимальным количеством примеров.



*Терапевт:* Знаете, такие слова, как «тупой», «самозванец» или «идиот» это токсичные ярлыки, потому что они безусловно осуждают вас как личность. Это просто глобальные унижения. Вы не говорите, что не

разбираетесь в налогах; вы говорите: «Я тупой». Вы не говорите, что не чувствуете уверенности с некоторыми заданиями по работе; вы говорите: «Я самозванец». Употребляя эти слова, вы полностью игнорируете свои сильные стороны и ресурсы. Они уничижительные и грубые, потому что обобщают негатив и игнорируют позитив. Они просто неверные, неточные. Часть нашей работы заключается в том, чтобы уйти от этих ярлыков и высказываться более точно.

Терапевт определила искажение и обозначила задачу. Теперь она начинает учить клиента тому, как заменять токсичные ярлыки на более точные слова.



*Терапевт:* Итак, вы называете себя самозванцем. Это уничижительное обобщение. Как можно сказать точнее?

*Клиент:* Что я стараюсь выглядеть более уверенным, чем на самом деле.

*Терапевт:* Постоянно или в конкретных ситуациях?

*Клиент:* Ну в основном в том, что касается газового хроматографа. Я произвожу впечатление более компетентного, чем на самом деле.

*Терапевт:* Выражаясь точнее, вы знаете о газовом хроматографе меньше, чем от вас ожидают?

*Клиент:* Да.

*Терапевт:* Быть самозванцем – не то же самое.

*Клиент:* Точно. «Самозванец» – это большое преувеличение.

Во время нескольких первых сессий задавайте конкретные вопросы о содержании самокритичных мыслей. «Что сказал ваш критик, когда вы приехали домой? После того, как закончили свою курсовую работу? Когда ваш сын рассердился? В конце нашей прошлой сессии?» Чем больше вы узнаете о содержании критического голоса, тем лучше вы подготовлены, чтобы противостоять конкретным искажениям.

Вводя понятие когнитивных искажений, сосредоточьтесь только на самых значительных. Не перегружайте клиента. Большинство людей не

могут в определенный момент времени удерживать в голове больше одного-двух негативных мыслительных паттернов и бороться с ними.

Рассматривая искажения впервые, бывает полезно пересмотреть три-четыре самокритичные когниции<sup>[3]</sup> и показать, что в них общего.



*Терапевт:* На прошлой неделе вы говорили об опоздании и назвали себя неудачником. Вы пытались справиться с налоговыми декларациями. И назвали себя тупым. Сегодня вы описали себя как самозванца и идиота на своем рабочем месте. «Неудачник», «тупой», «самозванец», «идиот» – все это токсичные ярлыки, и они реально подрывают вашу самооценку. Они – часть той проблемы, над которой мы работаем. Всякий раз, используя один из этих ярлыков, вы еще немного сами себя раните; наносите новый порез, делая рану еще глубже. Вы заметили, как часто ваш критик использует токсичные ярлыки и уничтожает вас?

Это пример того, как терапевт сделала свою домашнюю работу. Она может выделить конкретные примеры навешивания токсичных ярлыков, чтобы конфронтация была более действенной. Она выбрала термин «навешивание токсичных ярлыков» (официально известный как «глобальное навешивание ярлыков»), потому что клиент – специалист в области органической химии, и слово «токсичный» скажет ему больше.

Лучшая техника помощи клиенту прийти к более точным обозначениям – это сократовский диалог. Это метод, который применял Сократ, чтобы продемонстрировать несоответствия в аргументации своих учеников. Есть три основных направления в задавании вопросов, которые вы можете использовать.

1. Вопросы, которые демонстрируют чрезмерную генерализацию. «Вы действительно всегда все портите? Каждое задание? Вы никогда ничего не делаете правильно? Никогда-никогда?»

2. Вопросы, которые демонстрируют ошибочное навешивание ярлыков: «Если вы получаете оценку В, действительно ли это значит, что вы все портите?»

3. Вопросы, которые демонстрируют отсутствие доказательств. «Где доказательства того, что люди думают, что вы все портите?»

В ходе терапевтической сессии это может работать следующим образом.



*Терапевт:* Итак, в последнее время «нападающий» говорил вам, что вы уродка.

*Клиентка:* Он долго приставал.

*Терапевт:* В вас все уродливо: и лицо, и фигура, или только какие-то детали?

*Клиентка:* В основном мой нос. И я еще думаю, что подбородок не очень... И живот вялый. Я не в форме после родов.

*Терапевт:* Есть какие-то части вашего тела, которые вам нравятся?

*Клиентка:* Мои ноги, я думаю. И волосы, и глаза.

*Терапевт:* Значит, вы выделяете три из всех ваших черт и называете себя уродливой.

*Клиентка:* Да, это какое-то безумие.

*Терапевт:* Правда ли, что ваши подбородок и нос совсем уродливые и отвратительные? (Это пример демонстрации *ошибочного навешивания ярлыков*.)

*Клиентка:* Ну они действительно не очень привлекательные.

*Терапевт:* Они действительно уродливы?

*Клиентка:* Нет, не совсем.

*Терапевт:* Как можно точнее об этом сказать? Что сказал бы здоровый голос?

*Клиентка:* Что мои ноги, волосы и глаза красивые, но мне не нравятся мой нос, подбородок и живот.

**Опровержение критика.** Ваша цель – сформулировать конкретные опровержения, которые клиент может записать и использовать в каждом случае критикующей атаки. Опровержения создаются в диалогах между критическим и здоровым голосом; вам на помощь приходит сократовский

диалог и техника трех колонок (см.: «Техника трех колонок» в главе 5). В ходе работы вы сможете оценивать и модифицировать убеждения, пока они не станут правдоподобными и эффективными. Они – ресурс, который вы будете использовать в ходе всего курса терапии. Вам нужно идентифицировать и конфронтировать искажения каждый раз, когда вы их замечаете, слушая клиента. Потому что вы моделируете на сеансе то, что хотите, чтобы клиент умел делать самостоятельно. Когда вы постоянно противостоите внутреннему критику клиента, не позволяя ни одному искажению проскользнуть незамеченным, вы поощряете ведение такой же борьбы самим клиентом, когда он находится дома.



*Терапевт:* Ну ладно, критик вам говорит, что вы разрушаете свои отношения с сыном. Это снова самообвинение.

Что может на это ответить здоровый голос?

**Идентификация сильных сторон.** Параллельно с работой, направленной на борьбу с внутренним критиком, должна быть программа по укреплению осознания клиентом его настоящих сильных сторон и ресурсов. Глава 4 «Точная самооценка» дает подробную методику такой работы. Как минимум вы должны делать следующее.

1. Работать с клиентом над составлением списка его по-настоящему сильных сторон и ресурсов.
2. Помочь клиенту идентифицировать наиболее беспокоящие его слабости.
3. Указать, как слабости часто формулируются уничижительным языком. Пересмотрите их, используя безоценочные описания. Попросите клиента использовать только точные описания в разговоре с вами.
4. Подбадривайте клиента, чтобы он использовал аффир-мации из списка своих сильных сторон (аффирмации можно поместить на зеркале или двери шкафа, положить в бумажник и т. д.).

Из списка сильных сторон выберите от двух до четырех качеств, которые вы по-настоящему цените в клиенте. По крайней мере одно из них

должно быть встроено в каждую сессию. Это значит найти креативный способ привнести конкретную сильную сторону в контекст каждого сеанса.



«Я знаю, что вы проявили большую настойчивость, чтобы решить проблему с наркотиками у дочери. Это качество я в вас вижу снова и снова».

«Я в очередной раз убеждаюсь в вашей способности к искренней заботе и поддержке. Вы часто их проявляете по отношению к нашему брату».

«Я снова вижу способность решать проблемы иправляться с трудностями в кризисе. Помню, что в последний раз это было, когда...»

Повторять сильные стороны совершенно необходимо. Помните, что самооценка клиента первоначально была повреждена, когда авторитетная фигура (родитель) постоянно атаковал его достоинство. Требуется долгое позитивное повторение со стороны другой авторитетной фигуры (терапевта), чтобы начать устранять это раннее программирование. Один, два... пять раз, возможно, не дадут результата. Вам придется повторять это клиенту десять, пятнадцать, двадцать раз, прежде чем ваша похвала подействует. Вот почему нужно сосредоточиться только на двух-четырех положительных качествах. Попытка похвалить слишком многие достоинства клиента рассеивает внимание к любому из них в отдельности.

**Самопринятие.** Самооценка – это больше чем просто признание своих положительных качеств. Это безоценочное и принимающее отношение к самому себе и другим. В главах 3, 6, 7 и 14 содержатся конкретные упражнения для развития прощающего и невраждебного внутреннего голоса. В конце концов, единственный способ действительно победить критика заключается в том, чтобы полностью отучить клиента осуждать и создать мантры принятия, которые вы повторяете ему снова и снова, пока новое отношение не начнет проникать в его сознание. Здесь девиз – последовательность. Вам придется неоднократно напоминать клиенту мантры о самопринятии, которые вы разработали с ним вместе. Затронуть этот вопрос, а потом пренебрегать им в течение следующих шести сеансов,

затем вернуться к нему снова – такой подход, вероятно, будет иметь минимальное воздействие. Язык самопринятия должен быть повсеместно вплетен в вашу терапевтическую работу.

### **Проблемы, на которых надо особенно сосредоточиться.**

Бывают особые проблемы, оказывающие негативное влияние на самооценку:

- 1) негибкость в правилах и в том, что клиент считает своим долгом;
- 2) перфекционизм;
- 3) крайне высокая чувствительность к критике;
- 4) отсутствие асертивности<sup>[4]</sup>.

Когда что-то из перечисленного присутствует в значительной степени, это требует совершенно конкретного обращения. Стратегии работы с этими проблемами подробно описаны в следующих главах:

1. О том, что клиент считает долгом, см. главу 8.
2. О перфекционизме см. главу 10.
3. О чувствительности к критике см. главу 11.
4. О недостатке асертивности см. главу 12.

**Подкрепление здорового голоса.** Люди с сильным критиком всегда в некоторой степени контактируют со своим негативным внутренним голосом. Работа терапевта состоит в том, чтобы снизить интенсивность нападений на самого себя, при этом подпитывая более здоровый разговор с самим собой. Другими словами, вы можете никогда не избавиться от внутреннего голоса, твердящего: «Ты ошибся, ты тупица», но можно усилить рост параллельного и даже более сильного голоса, который говорит: «Со мной все нормально; я делаю лучшее, что могу». По мере того как здоровый голос набирает силу, он начинает реагировать быстрее, сильнее и убедительнее, чем атакующий критик.

Есть несколько специальных интервенций, которые можно использовать, чтобы усилить здоровый голос.

**1. Обезвреживание** Процесс, описанный в главе 6, поможет клиенту научиться замечать свои мысли и отпускать их, чтобы лучше узнать критика и дистанцироваться от него.

**2. Утверждения о преодолении.** Они могут иметь форму аффирмаций или конкретных опровержений нападок, обычно звучащих со стороны критика.

**3. Визуализация.** Техники, описанные в главе 14, научат клиента видеть себя как уверенного, комфортно чувствующего себя в социуме и компетентного. Визуализация способствует более быстрому сдвигу в представлении о самом себе, потому что клиент буквально видит по-другому свои тело и поведение.

**4. Якорение.** Описанная в главе 15 техника для восстановления чувства уверенности и симпатии к себе, как когда-то в прошлом, и привнесения этих чувств в настоящее. Способность испытывать позитивные чувства по своему желанию значительно усиливает здоровый голос.

## Глава 2

### Патологический критик

«Патологический критик» – термин, придуманный психологом Юджином Саганом для описания осуждающего внутреннего голоса, который нападает на вас. У каждого есть критический внутренний голос. Но у людей с низкой самооценкой внутренний критик более патологический, более злобный и громко говорящий.

Критик обвиняет вас в том, что пошло не так. Он сравнивает вас с другими людьми – их достижениями и способностями – и находит, что вы недостаточно хороши. Критик устанавливает нереальные стандарты совершенства, а потом наказывает за мельчайшие ошибки. Критик ведет запись ваших провалов, но никогда не напоминает о ваших сильных сторонах или достижениях.

У него есть сценарий, описывающий, как вам следует жить, и он кричит, что вы неправы и отвратительны, если ваши потребности приводят к нарушению его правил. Критик требует от вас быть лучшим, – а вы не лучший, вы ничтожество. Он обзывают вас тупым, некомпетентным, уродливым, эгоистичным, слабым и заставляет в это поверить. Он читает мысли ваших друзей и убеждает вас в том, что им скучно, что они не обращают на вас внимания, разочарованы или испытывают к вам отвращение. Критик преувеличивает ваши слабости, настаивая на том, что вы «всегда говорите глупости», «всегда все портите в отношениях» или «никогда ничего не заканчиваете вовремя».

Патологический критик изо дня в день подрывает ваше чувство собственного достоинства. При этом его голос настолько коварен, настолько вплетен в ваши мысли, что невозможно заметить его опустошающего воздействия. Нападки на самого себя всегда кажутся разумными и оправданными. Придирчивый, осуждающий внутренний голос кажется естественным; это привычная часть вас самих. По правде говоря, это своего рода психологический шакал, который с каждым новым нападением ослабляет и разрушает любые ваши хорошие чувства по отношению к себе.

Хотя мы для удобства называем критика «он», у него может быть женский голос. Критик может звучать, как ваша мать, отец или как ваш собственный голос.

Первое и самое главное, что нужно знать о своем критике, – какими бы искаженными и ложными ни были его атаки, ему почти всегда верят. Когда он говорит: «Боже, ну и дурак же я», это осуждающее утверждение кажется вам настолько же правдивым, как и осознание того, что вы в это утро устали, что у вас кarie глаза или что вы не понимаете формулы в электронной таблице. Вам кажется нормальным осуждать себя, потому что вы глубоко уверены в том, что чувствуете и делаете. Но эти нападки не являются частью нормального процесса, когда вы замечаете, что чувствуете и делаете. Например, когда вы анализируете свои чувства на первом свидании, критик заглушает любые нормальные, разумные размышления, крича в мегафон, что вы сопливый зануда, мямля, нервный обманщик и что ваша подруга никогда больше не захочет с вами увидеться. Критик отнимает и уничтожает ваше самоуважение, как будто бумагу в офисе, бросая ее в измельчитель.

Шумный и изворотливый критик необычайно токсичен. Для вашего психологического здоровья он более ядовит, чем любая травма или утрата, потому что горе и боль со временем проходят. Но ваш критик всегда с вами: он осуждает, обвиняет, ищет, к чему бы придраться. От него нет спасения.

«А, – говорит он, – ты снова такой же идиот». И вы автоматически чувствуете, что с вами что-то не так, что вы плохи, как ребенок, которого ударили за то, что он сказал что-то плохое.

Рассмотрим случай двадцатидевятилетнего энтомолога, который недавно стал доктором наук и претендует на должность преподавателя на факультете. Во время собеседования он будет обращать внимание на одежду и манеру работы интервьюеров, строя догадки о том, что это за люди и как они на него реагируют. Он будет подбирать лучший из возможных ответов на заданные вопросы, стараясь говорить то, что комиссия, по его мнению, ожидает. И при этом он слушает непрерывный монолог своего критика: «Ты притворщик; на самом деле ты ничего не знаешь. Ты не обманешь этих людей. Подожди, когда они прочитают посредственную бредовую писанину, которую ты называешь своей диссертацией... Это был глупый ответ. Ты не можешь пошутить? Сделай же что-нибудь! Они увидят, какой ты скучный. Даже если ты получишь работу, ты ее просто потеряешь, как только заметят твою некомпетентность. Ты никого не обманешь».

Энтомолог верил каждому слову внутреннего критика. Казалось, в них есть смысл. Привыкший слышать годами этот постоянный поток яда, он считал его нормальным, разумным и правдивым. В ходе интервью он

становился все более и более зажатым, а его ответы – все более расплывчатыми. Голос стал монотонным, он вспотел и стал слегка заикаться. Он слушал критика, и критик превратил его в то, чего он боялся.

Другая важная вещь, которую вам надо знать о критике: его речь – стенографическая. Он может только выкрикнуть слово: «Лентяй!» Но в этих двух слогах – память о сотнях раз, когда отец жаловался на вашу лень, нападал на нее, говорил, как он ненавидит лень. В этом слове, услышанном от критика, вы чувствуете всю тяжесть его отвращения.

Иногда, чтобы подорвать ваше чувство собственной ценности, критик обращается к образам. Он использует повторение какой-нибудь неловкой сцены во время свидания, показывает скриншоты нагоняя, устроенного вам боссом, образы неудавшихся отношений, сцены, когда вы срывались на своих детей.

Секретарша юриста обнаружила, что ее критик часто использует слово «облажаться». Поразмыслив, она обнаружила, что за этим словом стоит целый список отрицательных качеств. Оно означало кого-то некомпетентного, кто не нравится, кто по-глупому рискует, человека, который (подобно ее отцу) убегает от проблем. Когда критик говорил «испортить», она твердо верила, что все это – о ней.

Одна из странностей заключается в том, что критик, похоже, имеет больше контроля над вашим разумом, чем вы сами. Он внезапно начинает говорить, атаки следуют друг за другом, возвращая вас к болезненной теме снова и снова. В процессе, который называется *связыванием*, он может показывать вам прежнюю неудачу, напоминая еще об одной и еще об одной в длинной цепочке болезненных ассоциаций. И хотя вы пытаетесь его выключить, но слышите напоминание еще об одной ошибке, еще одном отвержении, еще одной оплошности.

Хотя критик, кажется, обладает собственной волей, в действительности его независимость иллюзорна. Правда в том, что вы настолько привыкли его слушать и верить ему, что до сих пор не научились его выключать. Но, практикуясь в этом, можно научиться анализировать и опровергать утверждения критика. Вы можете его отключить прежде, чем у него появится шанс отравить ваше чувство собственного достоинства.

## **Арсенал того, что вы должны**

У критика большой запас оружия. В числе наиболее эффективного – ценности и правила жизни, с которыми выросли. Критик знает, как

обратить ваше «должен» против вас. Он сравнивает то, какие вы есть, с тем, какими вам следует быть, осуждает вас как неадекватных или неправых. Он называет вас глупыми, если у вас вместо А получилось В. Он говорит: «Брак должен быть на всю жизнь» – и называет вас неудачником после развода. Он говорит: «Настоящий мужчина содержит семью» – и называет вас лузером, если вас уволили с работы. Он говорит: «Дети – на первом месте», называя вас эгоистом, если вы стремитесь какие-то вечера провести без них.

Тридцатипятилетний бармен описывал, как внутренний критик использовал его давние «должен», усвоенные в детстве: «Мой отец был юристом, поэтому критик говорит, что я должен быть профессионалом и что всякое другое занятие не имеет ценности. Я чувствую, что должен был заставлять себя ходить в школу. Я чувствую, что должен читать серьезные книги, а не спортивные новости. Я чувствую, что должен что-то делать вместо того, чтобы смешивать напитки или направляться к дому своей девушки». Самооценка этого мужчины была жестоко повреждена критиком, настаивавшим, что он должен быть не самим собой, а кем-то другим. А в действительности ему нравились приятели в баре и его совсем не тянуло к интеллектуальным занятиям. Но он без конца отвергал себя за то, что не оправдывает ожидания своей семьи.

## Происхождение критика

Критик рождается в самом раннем опыте социализации, в общении с родителями. В детстве родители учат вас тому, какое поведение приемлемо, какое опасно, какое аморально, за какое поведение любят, а какое – раздражает. Они делают это, когда обнимают и хвалят вас за подобающее поведение и наказывают за опасное, неправильное или возмутительное.

Невозможно вырасти, многократно не подвергнувшись наказанию. Гарри Салливан, автор интерперсональной теории, называл наказания запрещающими жестами.

По своему замыслу запрещающие жесты являются пугающими и отвергающими. Ребенок, которого шлепают или ругают, очень остро чувствует, что лишен родительского одобрения. На некоторое время он/она становится плохим человеком. Сознательно или бессознательно ребенок понимает, что родители для него – источник физической и эмоциональной подпитки. Будучи ими отвергнут, изгнан из семьи, он бы умер. Так что

одобрение родителей – для него вопрос жизни и смерти. Опыт собственной «некорошести» может переживаться очень глубоко, потому что быть плохим несет с собой ужасный риск потери любой поддержки.

Все дети вырастают с эмоциональными следами запрещающих жестов. У них сохраняются сознательные или бессознательные воспоминания о каждом случае, когда они чувствовали себя неправыми или плохими. Это неизбежные шрамы, которые взросление оставляет на самооценке. Именно отсюда и появляется критик, который кормится этим ранним опытом, когда ребенок чувствует, что с ним «не все в порядке». Какая-то ваша часть по-прежнему верит, что вы плохи, если кто-то на вас сердится из-за ваших ошибок. Чувство, что с вами не все в порядке, и является причиной того, что вы верите нападкам критика. Это неодобрительный голос родителя, наказывающий, запрещающий, который в детстве формировал ваше поведение.

Масштаб и злость нападок критика напрямую связаны с силой ваших неприятных переживаний. Если ранние запрещающие жесты были достаточно мягкими, то взрослый критик нападает лишь изредка. Но если вы получали очень сильные послания о своей неправильности или никудышности, то взрослый критик будет охотиться на вас при каждом удобном случае.

Существует пять основных факторов, определяющих силу ваших внутренних переживаний по поводу того, что с вами не все в порядке.

1. *Степень, в которой вопросы вкусов, личных потребностей, безопасности или здравого смысла получали ошибочный ярлык моральных требований.* В одних семьях, когда отец хочет тишины, ребенок чувствует себя морально неправым, если он шумит. В других семьях низкая оценка за учебу – это грех. Некоторых детей заставляют чувствовать себя неправыми, потому что они хотят общаться с друзьями или потому что у них есть сексуальные переживания. Некоторые дети плохи, потому что забывают о домашних делах, другие плохи потому, что предпочитают определенную прическу или катаются по улице на скейтборде. Хотя это действительно дело вкуса, неудачи в каком-то деле или недальновидности, но родители заставляют ребенка чувствовать себя морально неправым и тем самым закладывают фундамент низкой самооценки. Важно замечать, как некоторые слова и фразы несут в себе сильные моральные послания. Если ребенок слышит, что он ленивый или эгоистичный, или выглядит, как бомж, или ведет себя, как сумасброд, – конкретные связанные с этим ситуации быстро забываются, но остается стойкое ощущение своей

неправоты.

*2. Степень, в которой родителям не удавалось различать поведение и идентичность.* У ребенка, который слышит жесткое предупреждение о том, что бегать по улице опасно, самооценка выше, чем

у того, кому говорят, что он «плохой мальчик», потому что бегает по улице. «Плохой мальчик» получает сообщение о том, что он и его поведение нехороши. Он не усваивает разницу между тем, что он делает, и тем, кто он есть. Когда он станет взрослым, критик будет атаковать и его поведение, и его достоинство. У родителей, которые четко различают неподобающее поведение и базовую «хорошесть» ребенка, растут дети, которые лучше относятся к самим себе и имеют гораздо более мягкого внутреннего критика.

*3. Частота запрещающих жестов.* Частота негативных сообщений от родителей рано начинает влиять на детское чувство собственной значимости. Гитлеровский министр пропаганды однажды заметил, что секрет того, как заставить людей поверить в любую ложь, заключается в том, чтобы повторять ее достаточно часто. Ложь о том, что с вами не все в порядке, была усвоена не с первым родительским упреком. Она была заучена с помощью неоднократной критики. Вам надо услышать «Да что с тобой такое?» и «Прекрати придуриваться!» много-много раз, прежде чем это сообщение будет усвоено. Но через некоторое время вы поймете: с вами не все в порядке.

*4. Последовательность запрещающих жестов.* Допустим, ваши родители не хотели, чтобы вы использовали слово «дерньмо». Вам этот запрет мог казаться довольно старомодным, но если они были последовательны, то вы научились обходиться без этого, безусловно многозначного, слова. Но предположим, что они иногда позволяли вам произнести «дерньмо», а в других случаях взрывались, услышав его от вас. И предположим, что они были так же непоследовательны и относительно других правил. Вначале вы были бы запутаны, но беспорядочность нападок в конце концов привела бы вас к очень болезненному заключению. Дело не в том, что вы делаете (с этим иногда все в порядке, иногда – нет); дело в вас. Дети, испытавшие непоследовательное родительское воспитание, часто живут с невыразимым чувством вины. Они чувствуют, как будто сделали что-то не так, но из-за отсутствия четких правил не имеют представления, что именно.

*Частота, с которой запрещающие жесты были связаны с родительским гневом или отстранением. Дети могут вынести значительное количество критики без большого ущерба для чувства собственного достоинства. Но критика, сопровождаемая родительским гневом или отстранением (настоящим или угрозой его), обладает огромной силой. Гнев и отстранение безошибочно посылают сообщение: «Ты плохой, и я тебя отвергаю». Так как это – самое страшное, что может услышать ребенок, он/она с большой вероятностью это запомнит. Долгое время после случившегося ребенок сохраняет сильное впечатление о собственной неправоте. И критик будет использовать это чувство, чтобы избивать и пинать вас психологически, когда вы станете взрослым.*

## **Почему вы слушаете критика**

Вы слушаете критика, потому что это очень полезно. Каким бы это ни казалось невероятным, он помогает удовлетворять основные потребности, и его жестокие нападки могут быть поддерживающими. Но как вообще такая большая боль может поддерживать вас? Как нападение на самого себя может быть хоть немного приятным или помогать удовлетворить ваши нужды?

Первый шаг к пониманию функции внутреннего критика – признать, что у каждого есть определенные базовые потребности, чтобы чувствовать себя:

- в безопасности, без страха;
- эффективным и компетентным в мире;
- принимаемым родителями и другими важными лицами;
- с чувством своей ценности и нормальности в большинстве ситуаций.

Стратегии удовлетворения этих потребностей сильно отличаются у людей с адекватной самооценкой и тех, кто обладает низкой самооценкой. Адекватная самооценка предполагает наличие у вас некоторой степени уверенности в себе. Вы чувствуете себя в безопасности, вступая в конфронтацию с тем, что вас пугает, или устранивая это. Вы решаете проблемы, а не беспокоитесь о них, и находитите способы заставить людей положительно реагировать на вас. Вы скорее напрямую займетесь решением межличностных конфликтов, чем будете ждать, когда они пройдут сами. Напротив, низкая самооценка крадет у вас уверенность. Вы не способны справиться с тревогой, межличностными проблемами или

бросающими вызов рисками. Ваша жизнь болезненна, потому что вы не чувствуете себя достаточно эффективными, и вам трудно встретиться лицом к лицу с тревогой, связанной с необходимостью перемен.

Вот тут и появляется критик. Люди с низкой самооценкой часто полагаются на его суждения, чтобы он им помог при ощущении тревоги, беспомощности, отверженности и неадекватности. Парадоксальным образом, устраивая вам нагоняй, критик таким образом улучшает ваше самочувствие. Вот почему так трудно от него избавиться. Он может играть решающую роль в обеспечении вашей безопасности и комфорта. К несчастью, цена, которую вы платите за его поддержку, очень высока. А он продолжает подрывать ваше чувство собственного достоинства. Но вы усиленно продолжаете его слушать, потому что каждый раз, когда критик подает голос, вы чувствуете себя немного менее тревожными, некомпетентными, бессильными, менее уязвимыми для других.

## **Роль подкрепления**

Чтобы понять, чем усиливаются болезненные атаки критика, важно сначала исследовать, как подкрепление формирует ваше поведение и мышление.

Позитивное подкрепление происходит, когда награда следует за определенным действием, в результате чего возможность такого поведения в будущем возрастает. Если ваша жена нежно обнимает вас и благодарит за стрижку газона, она позитивно подкрепляет вашу работу в саду. Если начальница поощряет точный и свободный стиль, в котором вы пишете, она позитивно усиливает предпочтаемую ею форму изложения. Поскольку теплые чувства и похвала являются сильными наградами, вы, вероятно, в дальнейшем повторите работу в саду и такую манеру письма.

Как и в случае с физическим поведением, частота проявлений когнитивного поведения (мыслей) может быть увеличена с помощью позитивного подкрепления. Если сексуальная фантазия вызывает у вас возбуждение, вы, вероятно, снова вызовете в воображении ту же сцену. Если вы критически думаете о других, это подкрепляется ростом чувства собственной значимости. Мечты о приближающемся отпуске будут повторяться, если вызывают приятное волнение и предвкушение. Возрастающее самоуважение, следующее за воспоминаниями о своем успехе и достижениях, делает вероятным их повторение. Навязчивые мысли о несчастьях того, кто вам не нравится, могут подкрепляться

мыслями об удовольствии или самооправданием.

Негативное подкрепление может состояться, только если вы испытываете физическую или психологическую боль. Любое поведение, с помощью которого удается остановить боль, подкрепляется и поэтому с большей вероятностью снова появится, если в будущем возникнет такая же боль. При подготовке к выпускному экзамену студенты часто находят, что самые скучные повседневные дела могут оказаться чрезвычайно привлекательными. Например, рисование чего попало или бросание мяча в кольцо дают передышку в период напряженной учебы. Как правило, подкрепляется все, что облегчает стресс и тревогу. Гнев часто подкрепляется немедленным снятием напряжения вслед за его вспышкой. Просмотр телепередач, еда, горячая ванна, жалобы, хобби и занятия спортом снижают уровень стресса и тревоги. Обвинение других облегчает беспокойство по поводу собственных ошибок, и вы будете чувствовать подкрепление, пока это не станет часто повторяющимся поведением. У некоторых мужчин поведение мачо имеет эффект уменьшения социальной тревожности, а снижение тревожности настолько выгодно, что стиль мачо становится тяжелыми доспехами, в которых они оказались запертыми.

Негативное подкрепление, как и позитивное, формирует образ мышления. Любая мысль, снижающая чувства тревоги, вины, безысходности или неадекватности, может подкрепляться. Например, вы чувствуете беспокойство каждый раз, навещая своего грубого, придиличного тестя (свекра). По дороге к нему вы думаете о том, какой же он ограниченный ханжа, что лишь малая часть его мнений действительно похожа на правду, какой он тиран, когда рассержен. Внезапно вы начинаете чувствовать больше злость, чем тревогу, и затем испытываете странное облегчение. Так как ваши критикующие мысли подкреплены снижением тревоги, то впоследствии, навещая старика, вы будете все больше его осуждать.

Человек, который нервничает из-за своих ошибок на работе, может обнаружить, что обесценивание этой работы («идиотская работа») и начальника («придиличный педант») уменьшает беспокойство. Вероятно, в случае возвращения тревоги человек будет развлекать себя такими же мыслями. Переживание безнадежности иногда может облегчаться романтическими грезами, фантазиями о грандиозном успехе, мечтами о спасении или бегстве или просто мыслями о решении проблемы. В любом случае конкретная когниция, с помощью которой удастся уменьшить тревогу, запомнится. Когда возникнут те же самые чувства, с высокой вероятностью будет использована та же когниция.

Процесс горевания – классический пример силы негативного подкрепления. Что заставляет людей ворошить болезненные воспоминания о потерянном человеке или предмете? Зачем бесконечно думать о счастливом времени, которое уже не вернуть? Как ни странно, навязчивые размышления о потере помогают облегчать боль. Осознание утраты создает высокий уровень физического и эмоционального напряжения. Фruстрация и отчаяние нарастают до момента, когда их надо разрядить. Вызывание в памяти конкретных образов, связанных с утратой, дает разрядку этого напряжения в виде слез, а затем – кратковременное безразличие. Таким образом, в горевании стадия навязчивых воспоминаний подкрепляется разрядкой напряжения и краткими периодами относительного спокойствия.

В целом негативное подкрепление – это в основном процесс принятия решений. Вы чувствуете боль и хотите, чтобы вам стало лучше. Вы продолжаете поиск обезболивающего действия или мысли. Найдя мысль или поведение, облегчающие боль, вы приберегаете их как удачные решения конкретной проблемы. Когда проблема возвращается, вы снова и снова прибегаете к проверенной копинг-стратегии.

## Переменный режим подкрепления

До сих пор обсуждался только режим постоянного подкрепления – оно означает, что конкретная мысль или поведение всегда поддерживаются. Каждый раз, когда вы демонстрируете такое поведение, вы награждаетесь удовольствием или облегчением. Важный аспект этого режима в том, что он очень быстро приводит к исчезновению мысли или поведения, когда они перестают подкрепляться. Перестав получать награду за мысль или действие, вы просто больше их не повторяете.

Совсем другая ситуация с режимом переменного подкрепления. Здесь подкрепление не является постоянным. Вы можете получить поощрение после того, как продемонстрировали поведение пять раз, потом – через двадцать, сорок три, двенадцать раз и так далее. График непредсказуем. Иногда вы можете повторять свои действия сотни и даже тысячи раз, прежде чем будете вознаграждены. Результат непредсказуемости заключается в том, что вы продолжаете делать то, за что ранее были награждены, без подкрепления долгое время, прежде чем прекратить. До того, как вы перестанете это делать, пройдет много времени.

Игровые автоматы работают в режиме переменного подкрепления; вот

почему многие люди становятся зависимыми и играют на них до изнеможения. Иногда до джекпота всего четвертак, а иногда – сотни. Люди склонны играть и играть, прежде чем сдадутся, потому что джекпот можно сорвать за любой четвертак.

Вот несколько примеров того, как режим переменного подкрепления может иметь огромное влияние на ваши мысли.

1. Навязчивое беспокойство иногда подкрепляется тем, что приводит к принятию подходящего решения. И это уменьшает тревогу. Такое может случиться один или два раза за год или даже несколько раз за всю жизнь. Но человек продолжает беспокоиться, снова и снова, как азартный игрок, который играет раз за разом, надеясь, что на этот раз его настойчивость окупится.

2. Навязчивое повторное проживание неловкости в социальном взаимодействии подкрепляется теми прекрасными моментами, когда вы вдруг видите это иначе и не чувствуете себя отвергнутым или некомпетентным. Вы помните, что тогда сказали или сделали, и в вашей памяти это действие, спасшее ситуацию. Ваш стыд исчезает, вы снова себя принимаете. Печальный факт заключается в том, что повторное проживание ситуации почти никогда не награждается такой передышкой. Обычно вы часами страдаете от мысленной видеозаписи неловкого взаимодействия и ждете, когда сможете положить в автомат тот самый четвертак, который поможет вам еще разок почувствовать себя адекватно.

## **Как подкрепляется критик**

Ваши самокритичные утверждения могут быть подкреплены и позитивно, и негативно. Ирония в том, что хотя критик вас разрушает, он в то же время помогает решать проблемы и ограниченно удовлетворять некоторые основные потребности.

### **Позитивное подкрепление критика**

Далее следуют конкретные примеры потребностей, которые может удовлетворить ваш критик посредством позитивного подкрепления.

**Потребность поступать правильно.** У каждого есть большой внутренний список правил и ценностей, которые регулируют поведение. Часто они бывают полезными, потому что контролируют опасные импульсы и придают вашей жизни ощущение структуры и порядка. Эти правила формируют этические рамки, определяя, что нравственно, а что безнравственно. Они предписывают, как себя вести с авторитетными фигурами и друзьями, как проявлять сексуальность, как обращаться с деньгами и так далее. При нарушении этих внутренних правил жизнь становится хаотичной, и вы теряете самоуважение. Так что критик помогает вам следовать этим правилам. Он говорит, что вы ненормальный и плохой, если нарушаете или чувствуете соблазн нарушить одно из правил. Он так старательно вас увещевает, что вы стараетесь «делать как надо». Как сказал один мужчина: «Мой критик дает мне внутренний стержень, чтобы я не шел по жизни, обманывая, мошенничая, чтобы я не был ленивым. Мне это нужно».

**Потребность чувствовать, что вы правы.** Даже если критик говорит вам, что вы никчемный, он парадоксальным образом помогает вам относиться к себе с большим самоуважением и принятием. Ловушка в том, что это только временно.

1. *Самоуважение.* Есть два способа, которыми критик помогает вам временно почувствовать больше уважения к себе: сравнивая с другими или устанавливая нереальные, перфекционистские стандарты.

Сравнение работает следующим образом: критик постоянно оценивает, насколько вы соответствуете в плане интеллекта, достижений, способности зарабатывать, сексуальной привлекательности, обаяния, социальной компетентности, открытости, – фактически любой черты или качества, которые вы цените. Часто вы находите себя по некоторым показателям

менее соответствующим, чем другой человек, и это наносит удар вашей самооценке. Но иногда вы решаете, что вы привлекательнее, умнее или сердечнее, и чувствуете мгновенное удовлетворение от того, что находитесь выше в списке своих приоритетов. Хотя это случается только изредка, полученное в этот миг удовлетворение является подкрепляющим. Сравнение, которое делает ваш критик, подкрепляется в переменном режиме. Большинство усилий при сравнении себя с другими оставляет вас с чувством неадекватности, но если они вознаграждаются – когда вы выглядите лучше других, – это сохраняет вашу привычку сравнивать.

Второй способ, с помощью которого критик повышает вашу самооценку, – это принятие невероятно высоких стандартов того, каким вы должны быть на работе, в любовных отношениях, как родитель, как собеседник или домохозяйка или как первый защитник в команде по софтболу. Большую часть времени вы не будете в состоянии выполнять требования критика, чувствуя себя при этом неадекватно. Но очень-очень редко все чудесным образом получается в совершенстве. Вы достигаете высокой цели в работе, у вас состоится содержательный и теплый разговор с сыном, вы совершаете два хоум-рана<sup>[6]</sup> для своей команды, после чего в баре рассказываете целых шесть интересных историй. И таким образом вы усиливаете своего критика путем переменного подкрепления. Время от времени вы действительно соответствуете его перфекционистским стандартам, и тогда вы ненадолго оказываетесь в мире с самим собой. Так что критик продолжает настаивать на совершенстве, потому что это так приятно, когда вы ненадолго становитесь идеальным.

2. *Принятие критичных родителей.* Чтобы удовлетворить эту потребность, ваш собственный критик объединяется с родителями, атакуя вас. Если родители осуждали вас за эгоизм, критик будет делать то же самое. Если родители не принимали ваше сексуальное поведение, внутренний критик тоже обвинит вас в безнравственности. Если родители повесили на вас ярлык глупого человека или толстого, или неудачника, то ваш критик объединится с ними, называя вас теми же словами. Каждый раз, когда вы употребляете критическое заявление, которое соответствует негативной оценке, данной родителями, вы объединяетесь с ними, называя себя так же. Каждый раз, когда ваша самокритика соответствует негативным замечаниям родителей, вы получаете подкрепление, чувствуя близость с ними. Идентифицируя их точку зрения, вы можете парадоксальным образом почувствовать большую безопасность, большее принятие, можете почувствовать себя более любимым. Вы принимаете их точку зрения и, присоединяясь к ним, чувствуете принадлежность и

эмоциональную защищенность, и это сильно подкрепляет ваш критикующий голос.

**Потребность в достижениях.** Критик помогает достигать целей, подстегивая вас, как извозчик подстегивает старую лошадь. Он ведет вас к цели с помощью злобных нападок на ваше достоинство. Если вам не удается совершить три продажи в неделю, то вы ленивый, некомпетентный, никуда не годный кормилец своей семьи. Если вы не получите хотя бы оценку 3,5, это доказывает, что вы тупой и бездарный и не годитесь для аспирантуры. Критик подкрепляется тем, что вы реально кое-чего добиваетесь, когда он вас подстегивает. Вы действительно продаете; вы действительно штудируете книги. И каждый раз, когда критик приводит вас к выполнению задания, подкрепляются жестокие побои, которые вы от него получаете.

### **Негативное подкрепление критика**

Посредством негативного подкрепления критик может помочь контролировать болезненные чувства. Когда он помогает вам ослабить или полностью устраниТЬ эти ощущения, его голос получает сильнейшее подкрепление. Даже если в перспективе ваша самооценка разрушается, сиюминутный результат самокритичного разговора – уменьшение страдания. Приведем несколько примеров того, как критик может помочь вам снизить чувство вины, страха, подавленности или злости.

1. *Ощущение, что с вами не все в порядке, или вы плохи, или вы ничтожны.* На очень глубоком уровне каждый человек сомневается в собственной ценности. Но если у вас низкая самооценка, эти сомнения могут возрасти, так что в значительной части вашей внутренней жизни будут преобладать переживания собственной неадекватности и безнадежности. Чувствовать себя неадекватным настолько болезненно, что вы готовы на все, чтобы его избежать. Введите критика. Он помогает вам справиться, поднимая планку невозможно высоко. Вас должны продвигать по службе каждые полгода, вы должны готовить деликатесы, каждый вечер потри часа помогать своему ребенку с уроками, быть всегда готовым к сексу и всегда говорить с изюминкой, как будто ваш рассказ сошел со страниц *New York Times Book Review*. Эти требования нереальны, но пока критик ведет вас к совершенству, вы не чувствуете себя таким уж неадекватным и безнадежным. Вместо этого вы чувствуете своего рода всемогущество: если бы вы просто достаточно трудились, достаточно себя подстегивали, достаточно упорно боролись за то, чтобы себя изменить, все было бы возможно.

*2. Страх неудачи.* Женщина, которая хотела найти более творческий вид деятельности, сильно нервничала при мысли о том, чтобы расстаться с безопасным прежним местом работы. Тут ее критик пришел на помощь. Он сказал: «Ты не можешь это сделать. Тебя уволят. У тебя нет художественных способностей. Они увидят тебя насеквоздь». Под шквалом этих унизительных утверждений она решила подождать еще год, прежде чем что-то предпримет. Тревога моментально уменьшилась. А критик был подкреплен, потому что его атака моментально привела к снижению уровня дистресса. Критик оказывается очень полезным для защиты от тревоги, которая всегда присутствует в ситуациях риска и перемен. Подорвав вашу уверенность до такой степени, что вы отказываетесь от плана изменений, он подкрепляется вашим чувством облегчения.

*3. Страх быть отвергнутым* Один из способов контролировать страх отказа – постоянно его предсказывать, чтобы вас никогда не застали врасплох. Критик часто читает мысли: «Ты ей не понравишься. Ему безумно скучно. Они на самом деле не хотят видеть тебя в команде. Ему не нравится, как ты работаешь. Хмурый взгляд твоего мужчины означает, что он теряет к тебе интерес». Чтение мыслей помогает защититься от неожиданности. Предвидя отказ, неудачу или поражение, вы будете совсем не так сильно ранены, если это случится. Чтение критиком мыслей усиливается переменным подкреплением. Время от времени он верно предсказывает обиду или отторжение. А так как предвидение помогает снизить вашу чувствительность даже к самой сильной боли, критик подкрепляется и продолжает заниматься чтением мыслей.

Другой способ справиться с этим страхом – отвергнуть самого себя первым. Когда критик атакует вас за все изъяны и недостатки, никто уже не сможет сказать, что вы не слышали этого раньше. Тридцатидевятилетний кредитный менеджер описал это так: «После развода я называл себя неудачником. Думаю, что этим я себя защищал. Я чувствовал, что если буду постоянно так о себе говорить, то никто другой этого не скажет. Они не назовут меня неудачником; я уже сам это делаю». Известный поэт описал то же самое переживание: «Я все время говорил себе, что если и дальше буду приижать свою работу, другим людям волшебным образом не захочется делать то же самое». Нападение на себя становится очень подкрепляющим, если помогает снизить тревожное ожидание, что на тебя нападут другие.

*4. Гнев.* Чувство злости к тем, кто вас любит, может оказаться очень пугающим. Как только гнев начинает осознаваться, вы можете почувствовать огромную нахлынувшую тревогу. Один из способов

справиться с ней – обратить гнев в нападки на себя. Это вы потерпели неудачу, вы не поняли, и в первую очередь ваши ошибки стали причиной проблемы. По мере того как критик продолжает вас атаковать, ваша тревога убывает. Теперь вы уже не рискуете обидеть других и, хуже того, рассердить и дать им возможность обидеть вас.

5. *Вина*. Критик услужливо помогает вам избавиться от чувства вины, наказывая вас. Вы согрешили, и критик заставляет расплатиться за это. По мере того как он нападает на вас, ругая за эгоизм, жадность, бесчувственность, вы постепенно чувствуете вину искупленной, иногда даже аннулированной, как будто ничего и не было. Пока вы сидите в кинозале критика, снова и снова просматривая видеозапись своих преступлений, ваше чувство вины растворяется. И критик еще раз подкрепляется, потому что та жестокость, с которой он атаковал ваше чувство собственного достоинства, помогает на время преодолеть ужасное переживание своей неправоты.

6. *Фрустрация*. «Я весь день ухаживала за семью больными, ходила по магазинам, готовила еду, я слушала эти оглушительные звуки электрогитары из комнаты сына, а на кухонном столе лежат счета. В таких случаях я начинаю себя ругать. Я думаю обо всех своих дурацких решениях и начинаю по-настоящему сердиться. Я заключаю, что сама довела до этого свою жизнь, что это я виновата в том, что брак распался, и что я человек, который боится что-то менять в своей жизни. Через некоторое время я немного успокаиваюсь и просто иду спать». Это слова тридцатишестилетней медсестры из отделения интенсивной терапии. Заметьте, как нападки критика подкрепляются уменьшением волнения. Направленная на себя злость приводит к разрядке напряжения после изнуряющего дня, в шумном доме, в тревоге из-за счетов. Когда вы используете критика, сердясь на самого себя, вы, возможно, пытаетесь достичь скрытой цели – чтобы «сдулся» высокий уровень фрустрации и негативного возбуждения. Насколько эта стратегия срабатывает, снижая напряжение, настолько критик получает подкрепление, атакуя вас.

Это, конечно, далеко не исчерпывающие примеры, когда критик помогает вам удовлетворить важные потребности. Они приведены для того, чтобы вы задумались о своем внутреннем критике и о том, как его атаки подкрепляются. Вам чрезвычайно важно научиться распознавать функции нападок на себя, как они одновременно и помогают вам, и ранят. Прямо сейчас возвратитесь к списку позитивных и негативных подкреплений критика. Отметьте звездочкой каждое из них, которое вы используете. Выяснив, какие потребности помогают вам удовлетворить ваш

критик, и некоторые способы его усиления, можете перейти к следующему шагу: поймать критика.

## **Поймайте своего критика**

Чтобы начать контролировать своего критика, сначала нужно научиться его слышать. В каждый сознательный момент своей жизни вы ведете внутренний монолог. Вы интерпретируете свой опыт, решаете проблемы, размышляете о будущем, просматриваете прошлые события. Большая часть этого непрерывного разговора с самим собой полезна или, в худшем случае, безобидна. Но где-то в этом монологе спрятаны обвинения вашего критика. Требуется особая бдительность, чтобы поймать его в момент, когда он вас убивает. Вам нужно постоянно прислушиваться к своему внутреннему монологу. Нужно отслеживать, когда критик говорит вам: «Дурак... еще одна тупая ошибка... ты слабак... ты никогда не найдешь работу, потому что с тобой что-то не так... ты плохой собеседник... ты ее от себя отталкиваешь».

Иногда критик наносит вам удар с помощью образов прежних ошибок и поражений. А иногда он не использует слова или образы. Мысль приходит в виде осознания, понимания или впечатления. Критика мелькает, как молния; она кажется чем-то, превосходящим ваш словарный запас. Один продавец говорил об этом: «Иногда я просто знаю, что трачу впустую свою жизнь. Я ощущаю это чувство пустоты. Это что-то вроде тяжести в желудке».

Поимка критика требует реальных обязательств. Вам придется быть особенно внимательными к своему внутреннему монологу в проблемных ситуациях:

- при встрече с незнакомцем;
- при встрече сексуально привлекательными для вас людьми;
- в ситуациях, когда вы ошиблись;
- когда вы чувствуете себя раскритикованным и защищаетесь;
- при взаимодействии с авторитетными фигурами;
- когда вы чувствуете себя обиженным или когда на вас кто-то рассердился;
- в ситуациях, когда есть риск отвержения или провала;
- в разговорах с родителями или кем-то еще, кто может вас не одобрить.

## **УПРАЖНЕНИЕ**

Отслеживайте вашего критика. В течение одного дня будьте возможно более бдительным к нападкам на самого себя. Посчитайте, сколько самокритичных замечаний вы сделали. Возможно, вы удивитесь, как часто внутренний монолог разворачивается в сторону негативной самооценки. На второй и третий день сделайте следующий шаг. Вместо того чтобы просто вести счет атакам критика, держите при себе записную книжку и регистрируйте их.

Чем больше нападений на самого себя вы запишете, тем лучше. Поздравьте себя с тем, что улавливаете как минимум десять уколов критика ежедневно.

А на ночь у вас будет еще одно задание. Проведите черту вниз от середины листа. Озаглавьте одну сторону: «*Что помогает мне избегать чувств*». А над другой напишите: «*Помогает мне чувствовать или действовать*». Теперь напишите в своей записной книжке по одной функции каждой критикующей мысли. Как она подкрепляется, позитивно или негативно, как позволяет вам чувствовать или делать что-то хорошее или не чувствовать что-то плохое. Вот что написала двадцатичетырехлетняя учительница первого класса:

НОМЕР МЫСЛИ	ВРЕМЯ	КРИТИЧЕСКОЕ ВЫСКАЗЫВАНИЕ
1	8:15	Директорше, наверно, уже тешно оттого, что я опаздываю.
2	8:40	План урока написан кое-как. Боже, какая я ленивая.
3	9:30	Дети выполняют задание медленно; я мало им помогаю.
4	9:45	Что было отправить Шейлу со списком тех, кто будет обедать. Она сейчас начнет бродить по коридорам.
5	10:00	Ну что ты за учительница? Эти дети так медленно продвигаются вперед в учебе.
6	12:15	Глупое замечание в столовой.
7	12:20	Ну почему я такая бесполезная?
8	2:20	Я сегодня была в психушке. Ну когда же я научусь контролировать класс?
9	2:35	Почему я не повесчу некоторые рисунки учеников на стены? Я такая неорганизованная.
10	3:10	Пропарковалась, как идиотка. Посмотри, под каким углом поставила машину.
11	3:40	Смотря на этот бардак. Хорошая хозяйка, ничего сказать.

НОМЕР МЫСЛИ	ПОМОГАЕТ ЧУВСТВОВАТЬ ИЛИ ДУМАТЬ	ПОМОГАЕТ НЕ ЧУВСТВОВАТЬ
1		Удивление и обида в случае, если она вызовет меня к себе из-за опоздания.
2	Мотивировала быть более внимательной в работе.	
3	Мотивировала написать более творческий план урока и, может, с кем-то посоветоваться.	
4	Мотивировала уделять больше внимания решению, кого отправить с поручением.	
5	Мотивировала усерднее работать над планом урока.	
6		Социальная тревожность. Я уже знаю, что глупая так что они меня не сидят.
7		Социальная тревожность.
8	Мотивировала посвятиться с другими учительницами насчет того, как держать дисциплину.	
9		Вина из-за того, что не последовала своему решению быть более организованной.
10	Мотивировала уделять больше внимания тому, как я паркуюсь.	
11	Мотивировала быть аккуратнее.	

Просматривая свой список, она обнаружила (как это произойдет и с вами при выполнении этого упражнения) несколько основных тем. Многие нападки критика подкреплялись, потому что подталкивали ее к более высоким достижениям и самосовершенствованию. Задумавшись об этом, она обнаружила, что критик устанавливает для нее очень высокие стандарты. В тех редких случаях, когда она действительно соответствовала этим стандартам, у нее появлялось прекрасное чувство принятия самой себя. Она знала, что это пьянящее чувство подкрепляет ее перфекционизм. Она также заметила тему избегания социальной

тревожности и страх быть отвергнутой. Вооруженная новым знанием, учительница приготовилась к самому важному шагу: разоружению критика.

## **Глава 3**

### **Обезоружить критика**

К настоящему времени вы должны лучше познакомиться с вашим критиком. К счастью, вы стали лучше различать его голос в сплошном потоке внутреннего диалога в течение дня. Это задача вроде прослушивания телефона возможного наркобарона. Вам придется просеять множество невинных разговоров, чтобы уловить момент, когда он себя выдаст. И вы не можете перестать слушать, потому что в любой момент он может сказать что-то, что поможет его уличить.

Прежде чем разоружить критика, его надо узнать. Его самая сильная сторона – секретность. Так что если вы научитесь по-настоящему хорошо слушать и различать его голос, это будет крупной победой. Помните, что каждый раз, нападая, критик психологически вредит вам. Он продолжает травмировать ваше чувство собственной значимости, в результате чего вам становится труднее чувствовать себя в этом мире компетентным и счастливым человеком. Вы не можете позволить себе то, что он с вами делает. Это слишком дорого обходится. Так как на самом деле невозможно быть начеку каждый момент своей сознательной жизни, следует знать, когда нужно быть особенно бдительным. В предыдущей главе вы получили список проблемных ситуаций, где ошибаетесь, подвергаетесь критике или общаетесь с людьми, которые могут вас не одобрить. Но есть еще один случай, когда вам надо следить за критиком – если вы подавлены и придираетесь к самому себе. Такие эмоции обычно запускаются критиком, и их присутствие сигнализирует о том, что он сейчас действует. Чтобы поймать критика за работой, когда он загоняет вас в депрессию, нужно совершить четыре шага:

1. Закройте глаза и несколько раз глубоко вдохните. Сделайте глубокий вдох животом, растянув диафрагму, и расслабьтесь.
2. Расслабьте тело. Замечайте и устраняйте каждое напряжение в ногах, руках, лице, подбородке, шее, плечах.
3. Замечайте, где в теле чувствуете подавленность. Сосредоточьтесь на этом месте; по-настоящему поймите, что за эмоция там находится.
4. Прислушивайтесь к своим мыслям, продолжая переживать эмоцию в этой части тела. Замечайте все, что себе говорите. А теперь постараитесь запомнить, как чувство возникло и что в этот момент

говорил критик.

Проходя все четыре шага каждый раз, почувствовав себя подавленным или несправедливым к себе, вы будете намного лучше знать конкретное содержание нападок критика.

Если вы сделали все упражнения из предыдущей главы, то теперь лучше знаете основные темы внутреннего критикующего голоса. Анализируя свои критические мысли и определяя, что они помогают вам почувствовать или не почувствовать, вы начнете различать паттерн его атак. Один человек может обнаружить, что главная функция его критика – помочь ему искупить вину. Кто-то другой чувствует, что тот в основном старается мотивировать на достижения. Кому-то критик помогает уменьшать страх отвержения. А может, он учит вас не покидать свою прямую и узкую тропу. Когда вы узнаете тему или темы, которые использует ваш критик, то будете готовы дать ему отпор.

Разоблачение критика происходит в три этапа:

- 1) разоблачить его цель;
- 2) ответить ему;
- 3) сделать его бесполезным.

### **Разоблачить его цель**

Мало что бывает более эффективным побеждающим аргументом, чем внезапное раскрытие корыстного мотива оппонента. Классический пример – «исследование» табачной компании, которое не обнаруживает связи между курением и заболеваниями сердца. Так как корыстные мотивы табачной индустрии ясны, немногие люди принимают такие аргументы всерьез.

Разоблачая критика, вы выставляете напоказ его истинную цель и функции. Вот несколько примеров того, как можно вывести его на чистую воду:



- Сейчас ты подталкиваешь меня к тому, чтобы я жил согласно с

правилами, в которых вырос.

- Ты сравниваешь меня со всеми подряд, чтобы иногда я обнаруживал кого-то, кто ниже меня на тотемном столбе.
- Ты меня шлепаешь, как когда-то родители, и я верю тебе, потому что верил им.
- Ты бьешь меня, чтобы я достигал все большего и большего и, возможно, тогда лучше относился бы к самому себе.
- Ты настаиваешь, чтобы я был совершенным, потому что, делая все идеально, я мог бы наконец чувствовать себя хорошо.
- Ты говоришь: «Ты не можешь это сделать», чтобы я не пытался, и тогда не придется беспокоиться о последствиях.
- Ты говоришь: «Ты им не понравишься», чтобы мне не было так больно, если меня отвергнут.
- Ты говоришь: «Ты ей противен», как бы это ни было на самом деле, чтобы я был готов к худшему.
- Ты говоришь: «Ты должен быть совершенным», чтобы я наивно думал, что я это могу. И тогда я буду думать о себе лучше.
- Ты пинаешь меня, чтобы я мог искупить вину за развод с Джилл.

Прояснение функции критика делает все его слова менее правдоподобными. Вы знаете о его корыстных мотивах. Он может рвать и метать, но вы раскрыли его тайный план и поэтому стали менее уязвимыми. Помните, что критик нападает на вас, потому что его голос некоторым образом получает подкрепление. Когда вы идентифицируете роль критика в вашей психической жизни, когда сможете назвать игру, в которую он играет, вы начинаете серьезно подрывать доверие к тому, что он говорит.

## **Ответить ему**

Идея отвечать вашему критикующему голосу может показаться вам странной. Но на самом деле значительная часть этой книги – о том, как ему ответить: учась опровергать и отвергать прежнее программирование, которому вы подверглись в детстве. Когда Вандаросла, она получала буквально тысячи обесценивающих сообщений: сначала от отца, а потом от собственного критикующего голоса. Каждый раз, когда отец сердился, он называл ее тупой. Он особенно высмеивал то, что она все познает на горьком опыте и что в старшей школе она получает только оценки С. Всю жизнь Ванда верила суждениям отца. И сейчас критик постоянно ругает ее

за то, что она все делает «по-дурацки». Самооценка Ванды не исправится, пока она не прервет эти сообщения, научившись отвечать критику. Ей нужна психологическая «пушка», чтобы взорвать критика и наконец-то «заткнуть» его.

Далее приводятся два метода ответа критику. Использование их должным образом на несколько минут просто лишает критика дара речи. Поэкспериментируйте с каждым из них; испытайте их по отдельности и в сочетании. Определите, который больше подходит вам.

**Запрашиваемая цена.** Один из лучших способов обезоружить критика – подумать о цене, которую вы платите за его нападки. Чего вам стоит его прослушивание? Тридцатидвухлетний торговый представитель фирмы, занимающейся типографскими работами, оценив плату, которую его критик берет за свою работу, составил следующий список.



- Защитные реакции в общении с женой в ответ на любую критику.
- Срываюсь на свою дочь, когда она что-нибудь напортачит.
- Больше не дружу с Элом, потому что я стал вести себя враждебно.
- Срываюсь на мать при малейшей критике с ее стороны.
- Боюсь быть ассертивным с потенциальными клиентами; боюсь, как бы они меня не отвергли. (А это, вероятно, стоит мне \$10000 комиссионных вознаграждений в год.)
- Обычно бываю холодным и отстраненным с начальниками и другими авторитетными фигурами, потому что боюсь их.
- В общении с людьми беспокоюсь и бываю настороженным.
- Постоянно думаю о том, что людям я не нравлюсь.
- Боюсь пробовать новое, как бы все не испортить.

Низкая самооценка дорого обходилась торговому представителю в каждой сфере его жизни. Теперь на атаки критика он мог отвечать: «Ты заставляешь меня защищаться и бояться людей, ты урезаешь мой доход, теряешь моих друзей, делаешь меня жестким с моей маленькой девочкой».

Пора и вам оценить, во что обходится критик. Составьте список

способов влияния самооценки на ваши отношения, работу и уровень благосостояния. Затем объедините самые важные пункты в одно сводное утверждение, которым вы сможете пользоваться при атаках критика. Дайте ему отпор, сказав: «Я не могу себе этого позволить, ты уже обошелся мне в...».

**Утверждение ценности.** Этот метод практиковать очень трудно, особенно если в вас глубоко коренится вера в то, что с вами что-то не так, что вы недостаточно хороши. Но необходимо научиться себя утверждать, чтобы обезоружить вашего критика. Первый метод – ответ критику – важен, но его недостаточно. Вы можете *постоянно* отводить от себя ядовитого критика, настаивая на том, что он вам обходится слишком дорого. На некоторое время это помогает. Но заставляя его замолчать, вы создаете пустоту, ничем ее не заполняя. И достаточно скоро вы снова услышите его голос, заполняющий образовавшийся вакуум новыми нападками. Заставив критика замолчать, вы должны заменить критикующий голос позитивным осознанием своей ценности.

Утвердить свою ценность – непростая задача. В данный момент вы верите, что ценность зависит от вашего поведения. Выражаясь образно, вы – пустой сосуд, который следует наполнить, капля за каплей, вашими достижениями. Вы стартуете, в сущности, не имеющим ценности, просто телом, которое движется и говорит. Критик заставляет вас верить, что в вас нет *неотъемлемой* жизненной ценности, просто *потенциал* для создания чего-то стоящего, чего-то важного.

Правда в том, что ваша ценность – это ваше сознание, способность воспринимать и переживать. Ценность человеческой жизни в том, что она есть. Вы – сложно устроенное чудо мироздания. Вы человек, который старается жить, и это делает вас таким же достойным существования, как и любого другого человека. Достижения тут ни при чем. Что бы вы ни делали, какой бы вклад ни внесли, вы должны исходить не из потребности доказать свою ценность, а из естественного течения вашей жизни. Вы должны действовать с драйвом, чтобы полноценно жить, а не бороться, чтобы оправдать свое существование.

Будь вы ученым, открывающим секрет лечения рака, или парнем, который подметает улицы, в вашей жизни были надежда и страх, любовь и утрата, желание и разочарование. Глядя на мир, вы пытались найти в нем смысл, справлялись с уникальным набором проблем в мире, в котором родились, вы выдерживали боль. С течением лет вы испытали много стратегий, чтобы научиться лучше себя чувствовать перед лицом боли.

Какие-то из них сработали, другие – нет. Действие некоторых оказалось краткосрочным и в перспективе принесло еще больший дистресс. Ничего. Вы просто пытаетесь жить. И, несмотря на все трудности, продолжаете стараться. Это и есть ваша ценность, человеческое в вас.

Следующие аффирмации – примеры того, что вы можете себе говорить, чтобы не давать критику вмешиваться:



- Я имею ценность потому, что дышу, чувствую и осознаю.
- Почему я причиняю себе боль? Я пытаюсь выжить. Я делаю все, что могу.
- Я чувствую боль, я люблю, я пытаюсь выжить. Я хороший человек.
- Моя боль, моя надежда и моя борьба за выживание связывают меня со всеми остальными людьми. Мы все просто стараемся жить, и мы делаем лучшее, что можем.

Одна из этих аффирмаций покажется вам правильной. А может, ни одна из них. Важно, чтобы вы пришли к утверждению, в которое верите и которое может занять место вашего критикующего голоса.

Теперь потратьте время на то, чтобы написать собственную аффирмацию. Если вам трудно составить утверждение, которое было бы истинным, главы 4, 7 и 10 помогут вам разработать аффирмации, в которые вы сможете поверить.

Помните, что вам нужны позитивные утверждения, чтобы заменить ими голос критика. Страйтесь использовать аффирмацию каждый раз, когда вам удалось успешно отразить атаку критика.

## **Сделать критика бесполезным**

Лучший способ разоружить критика – сделать его бесполезным. Отнимите у него его роль и он наконец замолчит. Понимания того, как действует критик, недостаточно. Вы уже знаете, что функция критика – подталкивать вас к достижению, или защищать от страха быть отвергнутым, или загладить вашу вину. Но знание немногое изменит. Эти

самые потребности должны быть удовлетворены новыми и здоровыми способами, прежде чем вы захотите отказаться от услуг своего критика. Эта книга – о новых конструктивных способах заботы об удовлетворении своих потребностей без опоры на внутреннего критика.

Далее следует список потребностей из предыдущей главы, которые критик обычно помогает вам удовлетворять. За каждым пунктом идет краткое обсуждение с подчеркиванием здоровых альтернативных стратегий удовлетворения потребностей без помощи критика. Также будут указаны главы, которые могут помочь в конкретном случае.

**Потребность поступать правильно.** Ваша прежняя стратегия заключалась в том, чтобы опираться на критика, который принуждал вас идти «прямой и узкой тропой». Более здоровая стратегия предлагает переоценить список ваших обязательств и личных стандартов и посмотреть, какие из них реально подходят вам в настоящей ситуации. Глава 8 (о том, что вы должны) дает пошаговую методику оценки правил, по которым вы живете. В ней также описывается здоровая система мотивирования самого себя жить согласно собственным ценностям: основывать решения на ясном представлении краткосрочных и долгосрочных последствий каждой альтернативы.

**Потребность чувствовать себя правым.** Старая стратегия, благодаря которой вы временно чувствовали себя более достойным, состояла в том, чтобы сравнивать себя и других или в установлении высоких, перфекционистских стандартов. Более здоровая стратегия – научиться видеть себя реалистичнее (главы 4, 5 и 6 по точной оценке самого себя, когнитивным искажениям и обезвреживанию болезненных мыслей) и с подлинным принятием (глава 7, «Сочувствие»). Глава 14 посредством визуализации подкрепит новые способы видеть себя и говорить с собой. Фактически значительная часть этой книги сосредоточена на вашей потребности чувствовать свою правоту и помогать развивать точную и приемлемую самооценку.

**Потребность в достижении целей.** Ваша старая стратегия опирается на критика, мотивирующего на большие достижения. Но за это вы платите плохим самочувствием и ощущением своей никчемности каждый раз, когда не достигаете цели, либо совершаете ошибку, либо упускаете подходящий момент. Но самая большая проблема в том, что вы считаете основной предпосылкой шквал критика. Вы верите лжи, что ваша ценность зависит от поведения. Первый шаг здорового способа удовлетворения потребности в достижениях – бросить вызов вашей старой вере в то, что вы

делаете, – это и есть то, чего вы стоите (см. раздел «Аффирмации ценности» в этой главе и главу 7 о сочувствии).

Второй шаг предполагает, что вы научитесь оценивать свои цели и определять, подходят ли они вам. Вы действительно хотите стать хозяином этого дома, или это ваш отец, или жена, или какой-то идеал хорошего семьянин? Глава 8, о том, что вы должны, поможет в этом. Вы оцените свои цели с точки зрения их долгосрочных и краткосрочных последствий и определите, правильны ли они для вас. Честное исследование неизбежно откроет вам, что цена некоторых целей слишком высока. Глава 9 «Действие соответственно вашим ценностям» поможет раскрыть ценности и реализовать их в действии.

Последний шаг в удовлетворении этой потребности здоровым способом – найти новую мотивацию. Вашим прежним мотиватором был критик, который нападал каждый раз, когда вы не работали достаточно прилежно для достижения своих целей. Более здоровый способ мотивации – визуализация позитивных последствий успеха. Увидев себя пожинающим плоды праведных трудов, представив каждую деталь своего успеха, услышав одобрение друзей и почувствовав удовлетворение, вы поймете, что создали очень мощную мотивирующую силу. Глава 14 по визуализации дает подробные указания по использованию воображения для мотивации к желанному поведению.

**Потребность контролировать негативные чувства.** В предыдущей главе вы узнали, как нападки критика странным образом помогают контролировать страх, вину, гнев и другие чувства. Это очень похоже на то, как вы вонзаете ногти в руку, чтобы не чувствовать что-то болезненное и травмирующее. Негативные чувства, которые критик помогает контролировать, включают:

1. *Чувство, что вы недостаточно хороши, или плохи, или никчемны.* Критик блокирует это чувство, устанавливая высокие стандарты совершенства. Предполагается, что тяжелый труд – это все, что потребуется, чтобы прийти к вашему идеальному «Я». Вы можете научиться контролировать это чувство без критика, следуя шагам, описанным выше в разделе «Потребность чувствовать себя правым». И снова стратегия предполагает, что вы научитесь видеть себя точно и с подлинным принятием.

2. *Страх неудачи.* Критик устраниет страх неудачи, утверждая, что вы «не сможете это сделать». В результате вы и не пытаетесь, и ваш страх отступает. Здоровая стратегия устранения страха неудачи –

переопределить значение ваших ошибок. Люди с низкой самооценкой считают ошибки признаком того, что они вообще ничего не стоят. Каждая новая ошибка укрепляет веру, что с ними что-то ужасно неправильно. В главе 10 про обращение с ошибками вы исследуете один из фундаментальных законов человеческой природы: вы *всегда выбираете те действия, которые, как вам кажется, с наибольшей вероятностью удовлетворят ваши потребности, основываясь на своем нынешнем осознании*. В каждый конкретный период времени вы делаете лучшее из возможных решений, учитывая свои знания и желания. Секрет того, чтобы справиться с любой неудачей, заключается в том, чтобы признать каждое принятное вами решение *лучшим из возможных в тех обстоятельствах*.

3. *Страх быть отвергнутым.* Критик помогает вам справиться с этим страхом, предсказывая и таким образом обезвреживая обиды. Более здоровая стратегия включает в себя следующие шаги:

- 1) переформулировать социальные ошибки как лучшие из возможных решений на тот момент (см. главу 10 о том, как обращаться с ошибками),
- 2) сформировать конкретные навыки совладания с критикой (см. главу 11 о том, как реагировать на критику),
- 3) научиться проверять предполагаемое отвержение, вместо того чтобы читать мысли (см. раздел о чтении мыслей в главе 5).

Первый шаг требует, чтобы вы говорили с собой иначе. Социальные промахи – не показатель вашей ценности. Это просто решения, которые вы приняли; а задним числом вы можете думать, как поступили бы по-другому. Второй шаг меняет ваше поведение. Вы узнаете, как ассертивно отвечать на критику, а не предаваться оргии самобичевания. Третий шаг требует принятия решения не доверять своим предположениям о мыслях и чувствах других людей. Вместо этого вы развиваете искусство проверки: задавать конкретные вопросы, специально предназначенные для прояснения подозрений относительно негативных чувств у других людей.

4. *Гнев.* Критик помогает вам справляться со страхом гнева, переводя его в нападки на самого себя. Более здоровая стратегия обращения с гневом – научиться говорить, чего вы хотите, и договариваться об изменениях. Гнев часто бывает побочным продуктом беспомощности, потому что ваши потребности не выражены или выражены неэффективно. Вы имеете право попросить о том, чего хотите, даже несмотря на то, что можете это не получить. Глава 12 о том, как просить то, чего вы хотите, научит вас говорить о своих потребностях более эффективно. Учиться быть ассертивным – значит уменьшить чувства гнева и к другим, и к самому себе.

*5. Вина* Наказывая вас, критик помогает контролировать ваше чувство вины. Здесь лучшая стратегия – определить, происходит ли вина от нарушения здоровой или нездоровой ценности. Глава 8 о том, что вы должны, даст вам рамки для исследования личной системы ценностей. Вы определите, является ли нарушенное вами правило (из-за чего вы чувствуете себя виноватым) достаточно гибким, чтобы подходить вам как личности и быть применимым к вашей уникальной ситуации. Вы также определите, является ли это правило реалистичным и учитывает ли оно возможные последствия и результаты вашего поведения, в отличие от абсолютных дихотомий «правильно – неправильно».

Обнаружив, что ваше правило – нездоровое, вы сможете бороться со своим чувством вины, задавая вопросы о своей давней ценности. Это проще сказать, чем сделать, но глава 9 даст вам пошаговую методику открытия здоровых ценностей и действий в соответствии с ними, чтобы повысить чувство собственного достоинства.

*6. Фruстрация.* Критик помогает вам справляться с фрустрацией, обвиняя и «избивая» вас, пока разрядка достаточного количества негативной энергии не снизит уровень напряжения. Здоровая стратегия – повторять аффирмацию о вашей неотъемлемой ценности и напоминать себе, что любые допущенные ошибки были на тот момент лучшими из возможных решений.

## ТАБЛИЦА-РЕЗЮМЕ

Приведенная таблица – ваш гид в использовании остального материала этой книги. Слева находится список потребностей, которые критик помогает вам удовлетворить. В шапке таблицы указываются названия глав, рекомендующих конкретные варианты здорового удовлетворения этих потребностей. Знак X указывает, в каких главах предлагается помочь, подходящая для удовлетворения конкретной потребности.

## ПОТРЕБНОСТИ, КОТОРЫЕ КРИТИК ПОМОГАЕТ УДОВЛЕТВОРЯТЬ

## Глава 4

### Точная самооценка

Группа для одиноких людей взяла себе за правило, что женщина выбирает мужчину для первого вечернего танца. Следующий разговор был подслушан, когда привлекательная женщина приблизилась к сидевшему за столом ухоженному худощавому мужчине.



*Женщина:* Потанцуем?

*Мужчина:* [Оглядывается.] Я?

*Женщина:* За вашим столом больше никого нет. *Мужчина:* Я думаю.

*Женщина:* [Раздраженно.] Не похоже, чтобы вам очень хотелось.

*Мужчина:* Не думал, что вы выберете меня. *Женщина:* [Присаживается.] А почему вы не можете показаться мне приятным?

*Мужчина:* Приятным? [С сарказмом.] Этому костюму пятнадцать лет, и он не моего размера, у меня нос, как у Пиноккио, я лысею, и я танцую, как будто поскользнулся на гравии.

*Женщина:* [Молчит.]

*Мужчина:* Вы хотите танцевать?

*Женщина:* [Встает.] Дайте мне об этом подумать.

В тот вечер мужчина был одним из самых привлекательных холостяков в группе. Но его представление о самом себе было искажено чрезмерным вниманием к отрицательным сторонам. Он отфильтровывал всякое осознание своих положительных качеств, сосредоточившись только на изъянах, которые замечал.

Люди с низкой самооценкой не воспринимают самих себя ясно. Подобно искаженному отражению в комнате смеха, образ, который они видят, преувеличивает их слабости и минимизирует их ресурсы. Обычным результатом такого кривого отражения бывает устойчивое чувство собственной неполноценности, потому что им кажется, что они плохо

смотрятся на фоне окружающих людей. Других они видят намного яснее, чем самих себя, потому что осознают чужой баланс сильных и слабых качеств. В сравнении со всеми этими «нормальными» людьми их перекошенное отражение в комнате смеха кажется ужасно несовершенным.

Для повышения самооценки совершенно необходимо отбросить кривые зеркала и научиться четко воспринимать свой конкретный баланс сильных и слабых сторон. Эта глава поможет выстроить ясное и точное самоописание. Вместо того чтобы отфильтровывать свои сильные стороны и преувеличивать свои слабости, вы научитесь узнавать и ценить ту личность, которой в действительности являетесь. Первый шаг к точной самооценке – написать как можно подробнее, каким вы видите себя в настоящее время. Следующий опросник поможет вам составить самоописание.

## **Опросник самооценки**

Напишите как можно больше слов или фраз для описания самого себя в следующих областях:

1. *Внешность.* Включите описание своего роста, веса, лица, волос, состояния кожи, стиля одежды, а также конкретных частей тела, таких как шея, грудь, талия и ноги.
2. *Отношение к другим людям.* Включите описание ваших сильных и слабых сторон в интимных отношениях, в отношениях с друзьями, членами семьи, коллегами, а также то, как вы относитесь к незнакомым людям в социальных ситуациях.
3. *Личность.* Опишите положительные и отрицательные черты своей личности.
4. *Каким вас видят люди.* Опишите сильные и слабые стороны, которые в вас видят друзья и члены семьи.
5. *Как вы справляетесь в учебе и работе.* Включите описание того, как вы справляетесь с важными заданиями на работе и в учебе.
6. *Как вы справляетесь с повседневными делами.* Можно включить описания таких сфер, как гигиена, здоровье, поддержание вашей среды обитания, приготовление еды, забота о детях и любые другие способы позаботиться о личных или семейных потребностях.
7. *Психическое функционирование.* Опишите, насколько хорошо вы рассуждаете и решаете проблемы, вашу креативность, способность учиться, общий запас знаний, приобретенную мудрость, прозорливость и

так далее.

8. *Сексуальность*. Напишите, как вы видите самого себя в качестве сексуального человека.

Когда вы закончите заполнение опросника, вернитесь к нему и поставьте плюс перед пунктами с вашими сильными сторонами или теми качествами, которые вам в себе нравятся. Поставьте минус перед пунктами, которые вы считаете слабыми сторонами или которые хотели бы в себе изменить.

Элеанор, торговый представитель фармацевтической компании, заполнила опросник следующим образом.

1. Внешность

- + Большие карие глаза
- + Волнистые темные волосы
- + Смуглая чистая кожа
- + Выгляжу молодо
- Кривые зубы
- Толстый живот
- Толстые ляжки
- + Хорошо сформированные бедра 5 футов и 5 дюймов; 130 фунтов<sup>[7]</sup>
- Плоская грудь
- Безобразный нос
- + Хорошо выгляжу в платьях в стиле 30-х годов
- + Мне не нужен макияж
- + Люблю джинсы и футболки; временами платья
- + Длинная шея

2. Отношение к другим людям

- + Теплая
- + Открытая
- + Принимающая и гибкая
- Не могу установить границы или сказать «нет»
- Слишком принимающая, а потом обзываюсь
- + Умею общаться
- + Со мной не скучно
- Притворяюсь перед друзьями
- + Социально компетентная
- + Хороший слушатель
- Не умею просить о том, чего хочу

- Стесняюсь, общаясь с незнакомцами
- + Защищающая
- + Умею идти на компромисс
- Играю на чувстве вины, чтобы управлять детьми
- Иногда нападаю на детей и придираюсь к ним

### 3. Личность

- + Ответственная
- + Веселая
- + Открытая, общительная
- + Дружелюбная
- Ненавижу быть одна
- Болтушка
- Дуюсь, когда что-то бывает не по-моему
- Иногда раздражительная
- + Для своей семьи – любящая
- Слишком стараюсь понравиться
- + Люблю быть занятой делом

### 4. Какой меня видят другие

- Ни рыба ни мясо
- Перегружена
- Забывчивая
- Все теряю
- + Позитивная
- + Компетентная
- + Забавная

### 5. Как я справляюсь с работой

- + Растропная
- + Трудолюбивая, мотивированная
- + Милая
- + Людям со мной легко
- Слишком напряжена
- Плохо общаюсь по телефону
- + Компетентная в своей области
- + Хорошо продаю
- Порчу все документы
- Беспокойная

## 6. Как я справляюсь с повседневными делами

- Забываю о встречах
- Откладываю дела + Хорошая гигиена
- Быстро и умело готовлю еду
- По-дуряцки делаю покупки
- Плохая хозяйка
  - + Серьезно отношусь к состоянию зубов
  - + Забочусь о безопасности и чистоте младенца
  - + Не волнуюсь насчет своей внешности

## 7. Психика

- Плохо умею аргументировать, участвовать в дебатах
- Не разбираюсь в новостях
- Лень думать
  - + Хорошая интуиция
  - Плохо с логикой
  - + Люблю узнавать новое
  - + Мне любопытно, как что происходит
  - + Быстро соображаю
  - Не креативная

## 8. Сексуальность

- + Обычно возбуждена, заинтересована
- + Откликаюсь на возбуждение партнера
- Скованная
- Боюсь проявить инициативу
  - + Легко сообщаю о своих сексуальных предпочтениях
  - + Могу выражать в сексе чувства
  - Могу чувствовать себя отвергнутой и очень подавленной
  - Пассивная

Элеанор потребовалось около часа, чтобы сосредоточиться и составить этот список. Она быстро узнала о себе что-то очень важное и увидела, что минусов в каждом разделе опросника почти столько же, сколько плюсов. Хотя Элеанор смогла признать свои сильные стороны, было также ясно, что у нее много негативных суждений о себе почти в каждой сфере жизни.

Не у каждого такой паттерн ответов, как в приведенном примере. Вы можете обнаружить, что большая часть ваших минусов окажется только в одном или двух разделах опросника. Если это так, то ваша самооценка в

целом хороша, но в ней есть определенные слабые места. Чем больше минусов у вас распределено по всему опроснику и чем больше их по отношению к плюсам, тем больше усилий вам понадобится, чтобы достичь реалистичного позитивного самовосприятия.

## **Перечисление ваших недостатков**

Разделите лист бумаги на две колонки. Слева напишите отмеченные минусом пункты. Оставляйте три строчки между пунктами, чтобы было место, где можно будет переписывать и вносить изменения.

Нет ничего плохого в том, чтобы иметь недостатки. Они есть у всех. На земле нет ни одного человека, у которого не было бы целого списка того, что он хотел бы изменить в себе. Проблема не в списке, а в том, как вы используете свои слабости для деструктивных нападок на самого себя. Сказать, что вы срываете злость на друзьях, – это реалистичная оценка. Но обвиняя себя в том, что вы «притворяешься с друзьями», как это сделала Элеанор, вы подрываете свою самооценку. Осознавать, что объем вашей талии 32 дюйма и вы бы хотели похудеть на 3 дюйма, – это реалистичная оценка того, что вы хотели бы изменить. Но говорить, что у вас «толстый живот», все равно что вонзать булавки в свое чувство собственного достоинства.

Есть четыре правила, которым нужно следовать, когда вы начинаете пересматривать пункты вашего списка недостатков.

1. *Не используйте уничтожительный язык.* Пункт «кривые зубы» должен быть заменен словами: «Передние зубы выступают вперед». «Плохо общаюсь по телефону» следует заменить на «Мне некомфортно, когда я не могу видеть людей, чтобы понимать, как они реагируют; иногда я нервничаю, разговаривая по телефону». «По-дурацки делаю покупки» перепишите на «Слишком много походов в продуктовые магазины, потому что я покупаю только то, что мне нужно в этот вечер к ужину». Просмотрите весь список и уберите из него все слова с негативной коннотацией: «глупая», «болтушка», «ни рыба ни мясо», «плохой», «толстый», «уродливый» и так далее. Они должны быть исключены из вашего словаря самоописания. Подобно пираньям, эти слова не опасны, если возникают лишь иногда и в изоляции. Но в большом количестве они могут буквально сожрать вашу самооценку.

2. *Используйте точный язык.* Не преувеличивайте и не приукрашивайте негатив. Перепишите все пункты о ваших недостатках

так, чтобы они стали чисто описательными. Придерживайтесь фактов. «Толстые бедра» – это одновременно уничтожительно и неточно. В случае Элеанор точным утверждением было бы «бедра 21 дюйм». «Порчу все документы» – еще одно неточное утверждение. Элеанор переписала: «Временами забываю заносить данные в бланки приказов». Она заменила «Ни рыба ни мясо» на «Обычно уступаю тем, кто в чем-то твердо уверен». Что касается определения «Плохо с логикой», она обнаружила, что это мнение ее мужа, а она сама вовсе не считает, что рассуждает нелогично.

3. *Предпочтайте конкретные, а не общие формулировки.* Устраните такие слова, как «все», «всегда», «никогда», «полностью» и так далее. Перепишите список так, чтобы ваше описание ограничивалось конкретной ситуацией, обстановкой или отношениями, где проявляется та или иная характеристика. Обвинения общего характера, такие как «Не умею устанавливать границы и говорить „нет“», должны быть пересмотрены, чтобы речь шла только о конкретных отношениях, в которых проявляется эта проблема. Задумавшись об этом пункте, Элеанор поняла, что написанное – просто неправда. Она умела говорить «нет» продавцам, своим детям, матери и соседям, требовавшим от нее невозможного. Но ей было трудно устанавливать границы с мужем и некоторыми близкими друзьями. Элеанор поменяла этот пункт на «Трудно отказать мужу и близким друзьям, когда они нуждаются в помощи и просят о ней». Она также переписала пункт «Использую чувство вины, чтобы контролировать детей», обнаружив, что есть всего две главных ситуации, в которых эта проблема возникает. «Я заставляю детей чувствовать вину, когда они бывают друг друга и не навещают дедушку с бабушкой». Пункт «Ненавижу быть одна» был заменен на «Нервничаю и беспокоюсь, оставаясь одна в доме после восьми или девяти вечера». «Все теряю» было заменено на «Иногда теряю ключи или свитер». Обратите внимание, что конкретизация делает недостаток менее глобальным и ужасным. Ваша проблема более не является такой всеохватывающей. Вы обнаруживаете, что она проявляется только в *определенных* ситуациях, с некоторыми людьми.

4. *Найдите исключения или соответствующие достоинства.* Это важный шаг в пунктах, где говорится о том, что действительно заставляет вас себя не нравиться. Например, Элеанор знала, что для нее проблематично попросить то, что она хочет. Ее патологический критик часто использовал это как боеприпасы при атаках на ее самоуважение. Она переписала этот пункт, в первую очередь отметив исключения: «Я достаточно напориста с коллегами, подругами Барбарой и Джалией и с детьми. Но не с мужем или другими близкими друзьями». Другим пунктом,

заставившим Элеанор почувствовать себя особенно уязвимой, оказалась фраза-ярлык «Лень думать». Она изменила этот пункт, признав те области мышления, к которым у нее нет интереса, а потом добавила важное исключение: «Мне скучны политические и философские вопросы и абстрактное мышление. Но я люблю думать о мотивации и стимулах человеческого поведения». Пункт «Плохо умею аргументировать, участвовать в дебатах» был еще одной зоной особой чувствительности. Критик пинал ее за то, что она не может постоять за себя или отстаивать свою позицию. Элеанор переписала этот пункт, включив следующую сильную сторону: «Мне не хватает фактов, не хватает мертвый хватки. Но мне нравится, что я не должна быть всегда права. Я не обижуюсь, когда люди со мной не соглашаются».

Пересмотренный список недостатков Элеанор:

ПЕРВОНАЧАЛЬНАЯ ВЕРСИЯ	ПЕРЕСМОТРЕННАЯ ВЕРСИЯ
Высокая	
Кривые зубы	Верхние зубы выступают вперед
Толстый живот	Талия — 32 дюйма
Толстые ягодицы	Бедра — 21 дюйм
Плоская грудь	Бюстгальтер размера 34B
Безобразный нос	Нос великоват по отношению к другим чертам лица.

## отношение к другим людям

---

Не могу установить границы или сказать «нет». Трудно отказать мужу и близким друзьям, когда они нуждаются в помощи или просят о ней.

Слишком принципиальная, а потом обижаясь.

Притворяюсь перед друзьями.  
Не умею просить о том, чего хочу.

Стесняюсь, общаясь с незнакомцами.

Играю на чувство вины, чтобы управлять детьми.

Иногда нападаю на детей и придираюсь к ним.

Позволяю мужу делать, что ему нужно, но если сама не получаю достаточно внимания, мне обидно.

Несохотно показываю, что сержусь на друзей.

Я достаточно напориста с коллегами, с подругами Барбарой и Джуней и с детьми. Но не с мужем или другими близкими друзьями.

Стесняюсь общаться с незнакомыми мужчинами в социальных ситуациях.

Я заставляю детей чувствовать вину, когда они бывают друг друга и не навещают девочку с бабушкой.

Девяносто процентов времени я ссыпаю поддерживающей, но несколько раз в неделю придираюсь к детям и пристаю к ним из-за домашних заданий и уборки в кухне.

---

## личность

---

Ненавижу быть одна.

Болтушка.

Дуюсь, когда что-то бывает не по-моему.

Иногда раздражительная.

Слишком стараюсь понравиться

Нервничаю и беспокуюсь, оставаясь одна в доме после восеми или девяти вечера.

В прошлом году я два раза сказала то, что не следовало говорить.

Я дуюсь, когда муж работает допоздна, а в других случаях действительно стараюсь быть веселой.

Пару раз в неделю раздражаюсь по поводу домашних заданий моих детей и их работы по дому.

Слишком стараюсь угодить мужу и близким друзьям.

---

---

## КАК МЕНЯ ВИДЯТ ДРУГИЕ

---

Ни рыба ни мясо.

Перегружена.

Забывчивая.

Все теряю.

Ничего не знаю.

У меня беспорядок.

Обычно уступаю тем, кто в чем-то твердо уверен.

Я работаю, у меня трое детей, муж и друзья. Времени не хватает.

Иногда забываю про дни рождения и про запись к врачу; забываю имена некоторых людей.

Иногда теряю ключи или свитер.

Мало знаю о текущих событиях и из истории. Много знаю о психологии, лекарствах, детях, современных танцах, организации семейной жизни.

(См. пункты «Забывчивая» и «Все теряю»).

---

## КАК Я СПРАВЛЯЮСЬ С РАБОТОЙ

---

Слишком напряжена.

Плохо общаюсь по телефону.

Порчу все документы.

Избегаю звонков по продажам.

Беспокойная.

Обычно прихожу домой очень уставшая, а на выходных все в порядке.

Мне некомфортно, когда я не могу видеть людей, чтобы понимать, как они реагируют, иногда я исповидаю, когда говорю по телефону.

Временами забываю заносить данные в бланки приказов.

Агрессивна в звонках, когда надо делать продажи. Некоторые особенно неприятные звонки откладываю на срок до недели. Совсем избегаю телефонного общения только с одним врачом.

Быть беспокойной — не проблема; мне это не мешает.

---

## КАК Я СПРАВЛЯЮСЬ С ПОВСЕДНЕВНЫМИ ДЕЛАМИ

---

Все откладывают на потом.

По-дуралки делаю покупки.

Плохая хозяйка.

Откладывают визиты к маме, уборку; долго не заставляю детей делать работу по дому. В большинстве случаев в семье и по работе очень ответственная.

Слишком много походов в продуктовые магазины, потому что я покупаю только то, что мне нужно в этот вечер к ужину.

Немытая посуда иногда накапливается на обеденном столе и в гостиной бывает беспорядок. Делаю генеральную уборку раз в неделю.

---

---

## ПСИХИКА

---

Плохо умею аргументировать:  
участвовать в дебатах.

Не разбираюсь в новостях.  
Лень думать.

Плохо с логикой.

Не креативная.

Мне не хватает фактов, не хватает мертвый хватки. Но мне нравится,  
что я не должна быть всегда права. Я не обижаясь, когда люди со мной  
не соглашаются.

(сл. «Ничего не знаю»).

Мне скучны политические и философские вопросы и абстрактное мышление.  
Но я люблю думать о мотивации и стимулах человеческого поведения.  
Это муж думает, что у меня «плохо с логикой». А я на самом деле так  
не думаю.

Не интересуюсь ни искусством, ни рукоделием. У меня хорошо получалось  
украшать дома, и мне нравятся уроки современных танцев.

---

## СЕКСУАЛЬНОСТЬ

---

Скованная.

Могу чувствовать себя  
отвергнутой и очень  
подавленной.  
Боясь проявить инициативу.

Пассивная

Мне некомфортно раздеваться перед мужем или когда он находится  
слишком близко, глядя на мое тело. Но я люблю пробовать в сексе  
что-то новое.

Чувствую себя отвергнутой и подавленной, когда муж в течение нескольки-  
х дней холоден и далек от меня и, кажется, не хочет физического  
контакта.

Пресажусь, если инициатором бываю я, потому что если он не заинте-  
ресуется, я обижусь. Но по крайней мере в четвертой части случаев  
инициатором бываю я.

Я позволяю ему задавать тон в сексе, но это на самом деле не проблема.

Теперь пора пересмотреть каждый недостаток, указанный в левой колонке вашего списка. Делайте это тщательно, потратив столько времени, сколько необходимо. Это задание – настоящий вызов. Вы сделаете большой шаг к изменению своих негативных оценок, заставляющих вас чувствовать, что вы какой-то неправильный или с вами не все в порядке.

Помните, что каждый пересмотренный пункт должен: 1) устранить уничижительный язык; 2) быть точным и содержать только факты; 3) устраниТЬ общие обвинения, заменив их конкретными ситуациями, в которых проявляется недостаток; 4) включить в себя столько исключений и соответствующих достоинств, сколько вы сможете вспомнить.

## Перечисление ваших достоинств

Следующий шаг в точной оценке самого себя – это признание своих достоинств. Общество очень неоднозначно относится к хвастовству. За героев должны говорить их дела. Хвастунов избегают. В придачу к существующим в культуре запретам у вас может быть опыт в родной семье, заставляющий неохотно признавать свою положительную сторону. Критичные родители часто наказывают детей за то, что они говорят о себе хорошо. Некоторые дети, пока они растут, переживают сотни случаев вроде этого.



*Джимми:* Я хорошо написал тест по правописанию.

*Мать:* Да, но на прошлой неделе ты получил оценку D, и учительница говорит, что ты не доделываешь домашнюю работу до конца.

*Сюзанна:* Папа, я забралась на дерево в заднем дворе.

*Отец:* Не надо на него залезать. Это опасно.

*Майк:* Я сегодня показал в школе свою коллекцию ракушек.

*Отец:* А домой принес? Или ты ее там потерял?

В результате культурной и родительской обусловленности вам может быть тревожно отдавать должное своим сильным сторонам. Это кажется опасным, как будто из-за такой наглости кто-то может обидеть или напасть на вас.

Настала пора быть наглым, дуть в свою дуду и признать, что у вас есть качества, за которые вас можно ценить. Вернитесь к опроснику самооценки. На чистом листе бумаги напишите все пункты, которые вы отметили плюсом. Теперь посмотрите на пересмотренный список своих недостатков, где вы указали соответствующие сильные стороны. Если какие-то из этих сильных сторон еще не внесены в список ваших ресурсов, внесите их туда.

Медленно прочитайте свой список достоинств. Постарайтесь вспомнить и другие качества и способности, которые вы упустили. Подумайте о сказанных вам комплиментах, вспомните маленькие успехи,

все, что сумели преодолеть и что имело для вас значение. Включите все заслуженные призы, награды и высокие оценки. Следующее упражнение поможет вам вспомнить некоторые вещи, которые вы в себе цените.

## УПРАЖНЕНИЕ

Подумайте несколько минут о людях, которых вы особенно сильно любили, которыми восхищались. Какие их качества заставляют вас чувствовать любовь и восхищение? Прежде чем читать дальше, запишите на листе бумаги качества, которые в этих людях особенно ценные для вас.

На данный момент ваш список должен быть полным. Теперь вы можете использовать его как материал для самоанализа. Медленно продвигайтесь вниз, пункт за пунктом; спрашивайте себя, есть ли эти качества у вас. Подумайте о примерах из своего прошлого и настоящего.

Вы можете удивиться, обнаружив, что ряд качеств, которые вас вдохновляют и придают значимости другому человеку, описывают также и вас самих.

Если любое из этих качеств, которые вы цените в других и признаете в себе, еще не было включено в этот список, добавьте их туда.

Еще раз перейдите к списку сильных сторон. Напишите о них развернуто, используя полные предложения, синонимы, прилагательные и наречия. Меняйте негативные формулировки на позитивные, избегайте неоднозначных, ироничных комплиментов. В процессе выполнения этого задания Элеанор заменила слова «Не нуждаюсь в макияже» на «Я достаточно яркая от природы». Она поменяла слово «Забавная» на «У меня хорошее чувство юмора, которое люди по-настоящему ценят». Она уточнила, что значит «независимая», добавив: «Когда это действительно важно, я полагаюсь на себя, не прося о помощи других. У меня надежный внутренний стержень; яправляюсь с возникающими проблемами».

Вы тратили годы, просматривая и совершенствуя список своих недостатков. Пора уделить столько же внимания достоинствам. Побудьте с ними. Сделайте вид, что пишете рекомендательное письмо кому-то, кого действительно любите, кому действительно желаете успеха. Когда Элеанор перешла к таким пунктам, как «Люблю узнавать новое» и «Мне любопытно, как что происходит», она действительно почувствовала себя хозяйкой положения. Это такая область, где вам нужно немного переборщить, чтобы противостоять обычной тенденции принижать свои сильные стороны.

## Новое самоописание

А теперь пора объединить ваши сильные и слабые стороны в точном, честном и поддерживающем описании. Это описание не должно расходиться с правдой. Оно будет признавать слабости, которые вы бы предпочли изменить. Но оно также будет включать ресурсы, которые, несомненно, являются частью вашей идентичности. Ваше новое описание должно включать все восемь областей из опросника самооценки, в том числе самые значительные достоинства и недостатки (только из пересмотренного варианта). Самоописание, составленное Элеанор, было следующим:



Мой рост – 50 футов и 5 дюймов, вес – 130 фунтов. У меня большеватый нос по отношению к остальным чертам лица, полные губы, выступающие вперед верхние зубы, темные волнистые волосы и чистая кожа. Я яркая от природы. Моя талия – 32 дюйма, ляжки – 21 дюйм, у меня бедра красивой формы.

Я теплый, дружелюбный, открытый и общительный человек. Я достаточно напористая на работе и с детьми. Мне бывает трудно просить о том, чего хочу, и устанавливать границы с мужем и некоторыми друзьями. Я легко завожу друзей, хотя мне бывает трудно показывать им, когда я сердусь. У меня хорошие отношения с детьми. Временами я придираюсь и пристаю к ним из-за работы по дому и домашних заданий. Я хороший слушатель, у меня прекрасная интуиция в отношениях с людьми, особенно если я общаюсь с ними лицом к лицу.

Я очень ответственный человек. У меня хорошее чувство юмора, и люди его по-настоящему ценят. Мне приходится по-настоящему стараться, чтобы быть веселой. Мне нравится, когда вечером вся семья бывает дома; мне трудно оставаться вечером дома одной после восьми или девяти часов. Мне по-настоящему нравятся люди, но иногда я бываю очень активной и говорю слишком много, если включена в разговор.

Люди видят во мне позитивного, компетентного и сильного человека. Но я склонна уступать тем, у кого более твердое мнение. Я мало знаю о

текущих новостях, но чувствую себя знающим человеком в тех областях, которые меня действительно интересуют. Это психология, дети, современные танцы и семейная жизнь. Когда это действительно важно, я могу полагаться на себя и не просить о помощи других. У меня прочный внутренний стержень, и я справляюсь с возникающими проблемами.

На работе я трудолюбива, добросовестна и умею хорошо ладить с людьми. В своей профессии я ненавижу бумажную работу и иногда упускаю кое-какие детали. Мне некомфортно говорить по телефону, и бывает, что я откладываю разговоры с раздражительными врачами. Я сильна в продажах, когда могу говорить с людьми один на один. Я действительно могу полностью одна реализовать продукцию.

Я быстро справляюсь с приготовлением еды, домашней работой и уходом за собой. Я обычно откладываю такие дела, как посещение мамы и уборка. К счастью, я очень терпима к болтовне детей. По воскресеньям устраиваю генеральную уборку.

Я довольно умная и люблю узнавать новое. Мое любопытство ненасытно. Люблю узнавать, как что работает: как действует новое лекарство, которое мы продаем, или что там внутри тостера. Это помогает мне развиваться и меняться. Я избегаю политических и философских споров; абстрактная теория мне скучна. Люблю разговаривать о людях и о том, что ими движет. Я не сильна в искусстве и ремеслах, но люблю украшать дом.

Чувствую себя сексуально активной и открытой для сексуальных экспериментов, хотя ощущаю скованность, если раздеваюсь или хожу голая, даже перед мужем. Я интуитивна; могу достаточно легко говорить о сексе.

Новое самоописание может равняться ценности вашего веса в платине. Вам нужно читать его вслух, медленно и внимательно, два раза в день в течение четырех недель. Это минимальная продолжительность времени, чтобы началось изменение того, что вы спонтанно думаете о себе. Так же как вы учите песню, воспринимая мелодию на слух, вы можете заучить более великолушный и точный способ думать о самом себе, читая каждый день новое самоописание.

## **Радуйтесь своим достоинствам**

Вы перечислили качества, которые в себе цените. Но это немного значит, если вы их не запомните. Когда критик бьет вас за глупость или

эгоизм, или страх жизни, вам нужно вспоминать свои сильные стороны, чтобы суметь ему ответить. Вы должны быть в состоянии сказать: «Подожди. Я не собираюсь это слушать. Я знаю, что я креативный, великодушный со своими детьми, я в сорок лет начал новую карьеру».

Память о своих сильных сторонах, особенно в моменты, когда вы собой недовольны, требует разработки системы ежедневных напоминаний. Следующие методы помогут помнить о своих положительных качествах.

1. *Ежедневные аффирмации.* Один из способов напоминать себе о своих сильных сторонах – объединить несколько из них в одну аффирмацию. Это просто позитивное утверждение в одно предложение, которое вы периодически весь день повторяете самому себе. Вот некоторые аффирмации, которые придумала Элеанор:

«Я теплый, открытый и принимающий человек»;  
«Я забавная и приятная, у меня есть очень хорошие друзья»;  
«Я компетентная, трудолюбивая, и то, что делаю, делаю хорошо».

Пишите новое утверждение каждое утро. Сделайте это чем-то успокаивающим и поддерживающим, чему вы действительно верите. Держите аффирмацию в уме весь день, будто это своего рода медитация. Применяйте ее испытывая стресс или приступ самокритики. Используйте ее как лакмусовую бумажку, как подтверждение того, что вы хороший и достойный человек.

2. *Напоминающие знаки.* Другой метод подчеркнуть ваши сильные стороны, который можно использовать вместе с аффирмациями, – это напоминающие знаки. Напишите краткую аффирмацию крупными буквами на листе бумаги или на карточке размером 9×4. Повесьте ее на зеркало. Напишите другие и повесьте с обратной стороны вашей входной двери, на тумбочке, на шкафу, на дверце холодильника или рядом с выключателем. Идея в том, чтобы напоминания были в местах, куда вы, естественно, посмотрите. Вы можете сделать их и поменьше, на карточках 3×5 или на визитках. Храните их в портфеле, в ящике стола на работе, в бумажнике или зажиме для денег. Или сделайте напоминание в смартфоне. Каждые несколько дней меняйте ваши знаки местами.

Некоторые люди проигнорируют знаки напоминания как что-то абсурдное или глупое. Но те, кто их использует, признаются, что они подкрепляют и усиливают чувство собственной значимости. Эти знаки – способ заставить заметить, какие качества вы в себе цените.

3. *Активная интеграция.* Третий способ усилить осознание своих достоинств – вспоминать о конкретных примерах и моментах, когда вы

явно их демонстрировали. Каждый день выбирайте три сильные стороны из своего списка. Потом оглянитесь в прошлое и найдите ситуации, иллюстрирующие именно эти качества. Это упражнение называется *активной интеграцией*, потому что превращает ваш список достоинств из множества слов в конкретные воспоминания. Оно помогает *поверить* и запомнить, что эти положительные качества действительно ваши. Вы можете просматривать свой список и искать примеры столько раз, сколько вам захочется. Но постарайтесь хотя бы один раз проделать это с каждым качеством в списке. В процессе активной интеграции Элеанор вспомнила такие примеры:

- *Милая.* Когда Джean сказала, что я замечательный человек, Элен добавила, что со мной в офисе весело.
- *Компетентная.* Я на третьем месте как профессионал в своей области. Это чертовски приятно знать, ведь в этой профессии я всего четыре года.
- *Независимая.* Например, когда моего мужа на три месяца командировали в Саудовскую Аравию, я заботилась о семье без него.

Возьмите на себя обязательство быть правдивым. Точная оценка самого себя предполагает две вещи:

- 1) признавать и помнить ваши сильные стороны;
- 2) описывать свои слабые стороны четко, конкретно и не унижительно.

Второй аспект требует от вас большой преданности делу. Когда критик пинает вас, он преувеличивает и использует негативные обобщения, и вам надо его остановить. Его остановит правда: точность, конкретность, безоценочность. Оставайтесь бдительными. Старые негативные способы разговора с самим собой стали глубоко укоренившимися привычками. Вам необходимо реагировать на них снова и снова, используя выученный вами точный язык.

## Глава 5

### Когнитивные искажения

Когнитивные искажения – это инструменты патологического критика, средства, что он использует, оружие, которым он атакует вашу самооценку. Можно сказать, что иррациональные убеждения – это *идеология* патологического критика (тезис, исследуемый в главе 8, «Должен»), а когнитивные искажения – это его *методология*. Он использует искажения, как террорист – бомбы или ружья.

Когнитивные искажения – это действительно вредные привычки мышления, которые вы последовательно используете, интерпретируя реальность нереальным образом. Например, коллега отказывается быть членом комитета, где вы являетесь председателем, и вы воспринимаете его отказ как простое решение. Или же вы можете подключить свою привычку думать о любом отказе как о личном оскорблении и, таким образом, как еще одно покушение на вашу многострадальную самооценку.

Искаженные стили мышления трудно диагностировать и лечить, потому что они тесно связаны с вашим способом восприятия реальности. Даже самый здравомыслящий и рациональный на свете человек функционирует на некотором расстоянии от реальности. Это неизбежно, учитывая встроенное программирование человеческого разума и чувств.

Один из способов представить это – сказать, что каждый смотрит на самого себя сквозь телескоп. Если ваш телескоп исправен, вы видите свое изображение во вселенной относительно большим и важным; телескоп хорошо сфокусирован, и вы видите части самого себя в правильной пропорции. К сожалению, людей с идеальным телескопом очень мало.

Телескоп может быть неисправным, и поэтому человек будет видеть себя в уменьшенном виде. Изображение может быть смазанным, кривым, линзы могут быть разбиты или расфокусированы. Посторонний предмет в трубе может блокировать вид, скрывая от вашего взгляда некоторые аспекты вас самих. У некоторых людей вместо телескопа калейдоскоп. Другим вообще ничего не видно, потому что они заклеили объектив фальшивым изображением себя.

Искаженные стили мышления отрезают нас от реальности несколькими способами. Искажения субъективны; они автоматически применяют ярлыки к людям и событиям, прежде чем у вас появится шанс оценить их. Также они часто бывают неточными и нечеткими. Они неизбежно носят

общий характер и применение, не принимают во внимание конкретные обстоятельства и характеристики. Они позволяют вам видеть только одну сторону вопроса, создавая несбалансированный взгляд на мир. И наконец, искажения основаны на эмоциональном, а не на рациональном процессе.

Эта глава научит вас распознавать самые распространенные когнитивные искажения и формировать эффективные техники опровержений, чтобы проникнуть сквозь завесу искажения и иметь дело с реальностью более сбалансированным, точным и сочувственным образом.

## **Искажения**

Искажения – это вопрос стиля. Они могут быть основаны на глубоко нереалистичных убеждениях, но сами они убеждениями не являются, это – приводящие к неприятностям привычки мышления. Далее перечислены девять наиболее распространенных искажений, влияющих на самооценку.

### **1. Сверхгенерализация**

Когнитивные искажения меняют саму природу вселенной, в которой вы живете. Чрезмерные генерализации создают сжимающуюся вселенную, в которой все более и более абсолютные законы все больше ограничивают жизнь. В такой вселенной научный метод переворачивается с ног на голову. Вместо наблюдения всех доступных данных, чтобы сформулировать закон, объясняющий полученную информацию, а потом проверять этот закон, вы берете один факт или событие, делаете из него общее правило и никогда это правило не проверяете.

Например, главный бухгалтер по имени Джордж предложил женщине-бухгалтеру в своем отделе поужинать вместе. Она отказалась, сказав, что никогда не ходит на свидания с начальником. Джордж пришел к выводу, что ни одна женщина в его отделе никогда не захочет куда-то с ним сходить. Из одного отказа он вывел сверхгенерализацию и сделал для себя правилом никогда никого больше не приглашать.

Если вы прибегаете к чрезмерному обобщению, то одна ваша оплошность означает, что вы социально некомпетентны. Одно неудачное свидание с женщиной в возрасте означает, что все старшие женщины найдут вас поверхностным и неопытным. Один хромой стол означает, что вы никогда не сможете изготавливать мебель. Одна опечатка говорит, что вы безграмотны. И ваша привычка к сверхгенерализации не позволяет вам проверить эти правила.

Можно сказать, что вы склонны к сверхгенерализации, когда ваш патологический критик использует следующие ключевые слова: «никогда», «всегда», «все», «каждый», «ни одного», «никто» и тому подобные. Критик использует абсолюты, чтобы закрыть двери возможностей, блокирующие ваш доступ к изменениям и росту: «Я всегда все порчу», «Я никогда не прихожу на работу вовремя», «Никому нет дела до меня», «Все думают, что я неловкая».

### **2. Глобальное навешивание ярлыков**

Глобальное навешивание ярлыков – это применение стереотипных ярлыков к целым классам людей, вещей, вариантов поведения и опыта. Люди, которые практикуют такое поведение, живут в мире, населенном персонажами со склада, которые разыгрывают нереалистичную мелодраму. Глобальные маркировщики с низкой самооценкой часто берут на себя роль злодея или простака.

Этот стиль мышления тесно связан со сверхгенерализацией, но искажение принимает форму ярлыка, а не правила. Глобальное навешивание ярлыков оказывается еще более смертоносным, создавая стереотипы и отрезая вас от разнообразия жизни. Например, начинающий писатель работал на складе и писал по ночам. Он был немного астматиком и слегка хромал. У него для всего находились ярлыки. Владелец склада был Капиталистической Слизью. Издатели, которые отвергали его короткие рассказы, были Литературным Истеблишментом. Его работа была Беговой Дорожкой. Его сочинения – Невротической Писаниной. А сам он был Хриплым Калекой. Он думал, что страдает от Комплекса Неполноценности. Его любимыми словами были оскорбительные. У него был миллион лозунгов, и все они – об утрате и о неудовлетворенности. С таким количеством наклеек в жизни он оказался слишком привязанным к своему *status quo*, чтобы что-то менять. Если сообщения вашего критика – это уничижительные клише о вашей внешности, эффективности, интеллекте, отношениях и прочем, то вы можете заподозрить себя в глобальном навешивании ярлыков. «Мой любовный роман оказался безнадежной путаницей». «Я просто неудачник». «Мой дом – свинарник». «Мой диплом о научной степени – бесполезная бумажка». «Я невротик». «Я глупый». «Я бесхребетная медуза, я лузер». «Все мои попытки исправиться – бесполезное хватание за соломинку».

### **3. Фильтрация**

Фильтруя реальность, вы смотрите на мир сквозь темное стекло. Вы видите и слышите только определенные вещи. Ваше внимание привлекается только конкретными видами стимулов: примерами утраты, отверждения, нечестности и так далее. Вы избирательно выделяете из реальности конкретные факты и обращаете на них внимание, игнорируя все остальные. У вас есть слепые пятна, которые не дают видеть свидетельства вашей ценности. Фильтрация делает вас чрезвычайно плохим репортером, сообщающим о вашем жизненном опыте. Фильтрация так же опасна для самооценки, как опасно для вашего физического благополучия вождение автомобиля с окнами, выкрашенными черной

краской.

Пример фильтрации – ужин Рэя и Кей на двоих дома. Кей хвалит выбранные Рэм вино и цветы, которые он купил. Она хвалит замечательный стейк на гриле и самую вкусную кукурузу в початках. Потом она предлагает ему в следующий раз положить меньше соли в заправку для салата. Рэй внезапно чувствует себя подавленным и некомпетентным, потому что Кей не понравилась его заправка для салата. Он не может утешиться, вспоминая ее комплименты, потому что буквально не услышал их, слишком усердно фильтруя разговор, чтобы обнаружить в нем критику.

Вам следует заподозрить фильтрацию, когда ваш патологический критик снова и снова возвращается к одним и тем же темам или ключевым словам: «потеряно», «в прошлом», «горелый», «опасный», «нечестный», «тупой». Изучите свои воспоминания о социальных событиях и разговорах, чтобы увидеть, запомнилось ли вам все, что произошло и было сказано. Если из трехчасового обеда вам ясно запомнились только пятнадцать минут, когда вы пролили вино и чувствовали себя униженным, то вы, возможно, фильтруете опыт, отбирая свидетельства своей никчемности.

Негативные вещи, на которых вы сосредоточены, становятся лейтмотивом в симфонии вашей жизни. Вы так внимательно к ним прислушиваетесь, что перестаете следить за более громкими, важными мелодиями и движениями. Это похоже на музыканта, игравшего на флейте пикколо и не услышавшего пушек в увертюре «1812 год».

#### **4. Поляризованное мышление**

Если вы привычно предаетесь поляризованному мышлению, значит, живете в черно-белом мире без красок и даже без оттенков серого. Вы делите все свои действия и опыт на две крайности согласно абсолютным стандартам. Вы судите себя, называя либо святым, либо грешником, хорошим или плохим парнем, успешным или неудачником, героям или негодяем, благородным человеком или ублюдком.

Например, Анна была продавцом в магазине тканей. Иногда она слишком много выпивала на вечеринках. Однажды в понедельник она осталась дома из-за похмелья. После этого случая она целую неделю чувствовала себя ужасно подавленной, потому что была склонна называть людей либо трезвенниками, либо алкоголиками. Один раз оступившись, в своих глазах она стала опустившейся пьяницей.

Беда с поляризованным мышлением в том, что вы неизбежно окажетесь на негативной стороне уравнения. Никто не может быть совершенным все

время, так что при первой ошибке вы делаете вывод, что плохи. Этот стиль мышления («один неверный шаг – и ты выходишь из игры») убивает самооценку. Вы можете поймать себя на поляризованном мышлении, слушая сообщения патологического критика типа «или – или»: «Или я получу стипендию, или у меня не будет будущего». «Если ты не можешь быть веселым и заводным, то ты зануда». «Если я не могу быть спокойной, то я истеричка». Иногда объявляется только одна сторона дилеммы, а другая предполагается. «Есть только один правильный способ жить». (А все другие способы неправильные.) «Это мой шанс хороших отношений». (Если я упущу его, то останусь одна.)

## **5. Самообвинение**

Самообвинение – это искаженное мышление, при котором вы вините во всем себя, неважно, виноваты вы на самом деле или нет. В космосе самообвинений вы находитесь в центре целой вселенной плохих вещей, и все они – ваша вина.

Вы виноваты в своих изъянах: грубый, толстый, ленивый, некомпетентный, разгильдяй и так далее. Вы вините себя за то, что лишь незначительно находится в вашей власти, например ваше здоровье или отношение к вам окружающих. Если самообвинение становится твердо укоренившейся привычкой, то вы можете чувствовать себя ответственным даже за то, что очевидно находится за пределами вашего контроля, например погода, расписание самолетов или чувства вашей жены. Брать ответственность за свою жизнь хорошо, но в случае серьезного самообвинения вы видите себя патологически ответственным. Самый распространенный, легко наблюдаемый симптом этого искажения – бесконечные извинения. У вашей хозяйки подгорело жаркое, а вы извиняетесь. Ваша жена не хочет смотреть фильм, который вам нравится, а вы извиняетесь. На почте вам говорят, что у вас недостаточно марок, а вы отвечаете: «Боже, какой же я дурак. Извините».

Самоедство делает вас слепым к вашим хорошим качествам и достижениям. У одного мужчины было три сына, один из которых стал преданным делу социальным работником, другой – талантливым химиком, а третий – наркоманом. Отец отравил себе все последние годы жизни, размышляя, как же он упустил третьего сына. Он не принимал во внимание влияния, которое, возможно, оказал на своих более успешных сыновей.

## **6. Персонализация**

В персонализированной вселенной вы сами – вселенная. Каждый атом в

ней как-то связан с вами. Все события, должным образом декодированные, кажется, имеют к вам какое-то отношение. К несчастью, в том, что ты контролируешь все события, мало силы. Это переживается, скорее, как нахождение под давлением, в осажденной крепости или под наблюдением окружающих. Их враждебность или неодобрение, вначале воображаемое, может действительно стать реальным.

Персонализация имеет нарциссический компонент. Вы входите в переполненную комнату и сразу же начинаете сравнивать себя с остальными: кто умнее, кто лучше выглядит, компетентнее, популярнее и так далее. Ваша соседка по комнате жалуется на тесную квартиру, а вы решаете, что, по ее мнению, у вас слишком много вещей. Друг говорит, что ему скучно, а вы думаете, что он имеет в виду, что ему скучно с тобой.

Большой недостаток персонализации в том, что она заставляет вас реагировать неадекватно. Вы можете поссориться со своей соседкой по комнате из-за несуществующего вопроса. Вы можете попытаться быть менее скучным, отпуская бес tactные шуточки, сделавшись таким образом действительно невыносимым. Подобные неуместные ответы могут оттолкнуть окружающих.

Трудно поймать себя на том, что вы прибегаете к персонализации. Один из способов – внимательно следить, когда кто-то вам жалуется. Например, кто-то на работе жалуется на людей, которые не кладут инструменты и материалы на место. Какой будет ваша реакция? Вы автоматически признаете, что человек жаловался на вас? Вы автоматически признаете, что человек хочет, чтобы вы решили эту проблему? Если это так, то вы, возможно, персонализируете. Вы можете автоматически связывать жалобу с собой, и вам даже в голову не придет, что человеку, возможно, просто надо было выговориться, и это не имеет никакого отношения лично к вам. Другой способ поймать себя – попытаться отследить, когда вы сравниваете себя с другими (не в свою пользу), заключая, что вы не так умны, привлекательны, компетентны и так далее.

## **7. Чтение мыслей**

Чтение чужих мыслей – это искаженное мышление, предполагающее, что все на свете такие же, как вы. Сделать такую ошибку легко, так как она основана на феномене проекции. Вы предполагаете, что другие чувствуют то же, что и вы, основываясь на вере в общность человеческой природы и опыт, которые могут существовать, а могут и не существовать.

Чтение мыслей фатально для самооценки. Вы считаете, что все согласны с вашим негативным мнением о самом себе: «Ей со мной скучно.

Она может сказать, что я действительно скучный парень, который пытается это скрыть». «Он молчит, потому что я опоздал; он на меня сердится». «Он следит за каждым моим движением, ищет малейшую ошибку. Он хочет меня уволить».

Чтение мыслей приводит к трагическим просчетам в ваших отношениях. Гарри, электрик, часто предполагал, что его жена Мария сердится на него, когда суетится по квартире с хмурым взглядом на лице. В ответ на это предполагаемое отвергание он становился немногословным и отчужденным. В действительности Мария хмурилась, когда у нее были менструальные боли, или ее срочно вызывали, или она беспокоилась о деньгах. Но из-за отчуждения Гарри она не могла объяснить, почему хмурится. Она интерпретировала его отчуждение как отсутствие интереса и молчала. Первоначальное чтение мыслей Гарри оставляло их без возможности любой реальной коммуникации.

При чтении чужих мыслей ваше восприятие *кажется* вам правильным, и поэтому вы действуете, как будто это правильно. Вы не сверяете свою интерпретацию с другими людьми, потому что вам кажется, что сомнений нет. Вы можете понять, что читаете мысли, прислушиваясь к тому, что вы говорите, когда на вас надавят и спросят, почему вы так думаете: «Я просто чувствую, что это так». «Просто сразу видно». «Я просто знаю». «Мне интуиция подсказывает». «Я такие вещи просто чувствую». Подобные утверждения показывают, что вы делаете выводы без всяких подтверждений.

## **8. Искажения контроля**

Искажения контроля либо делают вас ответственными за весь мир, либо делают ответственными всех, кроме вас.

Искаженное мышление в стиле сверхконтроля дает вам ошибочное чувство всемогущества. Вы боретесь за то, чтобы контролировать все аспекты той или иной ситуации. Вы считаете себя ответственными за поведение каждого гостя на вашей вечеринке, за оценки ребенка в школе, за пунктуальность почтальона, за то, как ваша мать справляется с трудностями менопаузы, за результат акции от организации *United Way* («Единый путь»). Когда гости задирают ноги на мебель, когда ваш сын проваливается по алгебре, газета запаздывает, мама вам звонит и плачет, а ваше предложение не принимается после голосования на собрании, вы теряете чувство контроля. Вы можете испытывать возмущение, гнев и острое ощущение собственного провала, которое разъедает самооценку.

Вам следует заподозрить, что патологический критик использует

ошибку чрезмерного контроля, когда вы думаете что-то вроде «Я должен заставить их слушать», «Она должна сказать „да“», «Я прослежу, чтобы он приехал вовремя» в ситуациях, которые вы на самом деле проконтролировать не можете. Вам следует предположить, что проблема кроется в гиперконтроле, если вы испытываете острое чувство личного провала, когда кто-то из близких людей терпит неудачу.

Когнитивное искажение отсутствия контроля отнимает у вас всякий контроль. В любой ситуации вы чувствуете себя на периферии, будучи неспособным повлиять на других. Вы чувствуете, что результат событий в большинстве случаев от вас не зависит. Молли, секретарь в телефонной компании, часто чувствует это искажение. Она привыкла думать, что ничего не может сделать, потому что жизнь отняла у нее контроль и определила ей роль вечной жертвы. У нее были проблемы с начальником, потому что она часто опаздывала, на банковском счете возник перерасход, а бойфренд перестал ей звонить. Размышая об этой ситуации, она чувствовала себя беспомощной. Казалось, что и начальник, и банк, и бойфренд – все сговорились против нее. Ее патологический критик продолжал твердить: «Ты слабая, ты беспомощная. Ты с этим ничего не можешь сделать». Она была буквально не в состоянии запланировать на следующий день встать пораньше, рефинансировать свои долги или позвонить бойфренду и поговорить с ним о происходящем.

Из двух искажений контроля недостаточный контроль для самооценки хуже. Отказ от силы имеет свою цену: это чувство беспомощности, безрадостное переживание безнадежности, слабое возмущение и отупляющая депрессия.

## **9. Эмоциональное мышление**

Эмоциональная вселенная хаотична и управляетяется переменчивыми чувствами вместо рациональных законов. Искажение в этом стиле мышления состоит в том, чтобы избегать сбрасывать со счетов все свои мысли. Вместо этого в интерпретации реальности вы полагаетесь на эмоции или прямое действие.

Сьюзи была модельером; ее эмоциональная жизнь напоминала американские горки. В один день она чувствовала себя счастливой, считая, что все в ее жизни идет хорошо. В другой день она могла быть грустной, и, если бы вы ее спросили, она ответила бы вам, что ее жизнь – просто трагедия. На следующей неделе она немного нервничала и была убеждена, что жизнь довольно-таки опасна. Реальные факты ее жизни день ото дня не так уж сильно менялись. Менялись только ее эмоции.

Для самооценки это означает катастрофу. Вы *чувствуете себя* бесполезным, значит, вы, должно быть, бесполезны. Вы *чувствуете себя* недостойным – значит, вы недостойный человек. Вы *чувствуете себя* некрасивым – значит, вы некрасивы.

Таким образом, патологический критик использует эмоции в качестве оружия: в вашей фантазии он шепчет вам: «Слабый, бесхребетный». Эта неясная мысль приводит к состоянию депрессии. Вы чувствуете себя беспомощным и застрявшим. Затем критик снова и снова приводит привычные аргументы: «Ты – это то, что ты чувствуешь. Если ты чувствуешь себя беспомощным, значит, ты беспомощный». К этому времени вы уже забыли, что критик начал этот порочный круг. И вы втягиваетесь в аргументацию в порочном круге, которую и не заметили бы, если бы встретили в книге.

Настоящая ошибка эмоционального мышления – в настройке этих первых мыслей, подсказанных вашим патологическим критиком; мыслей, вызывающих у вас болезненные эмоции. Исправить эту ошибку – значит выключить этот разговор с самим собой и заметить, как он искажает реальность, чтобы запустить негативные эмоции.

## **Борьба с искажениями**

Самый важный навык – бдительность. Вы должны постоянно слушать, что сами себе говорите. Вы должны не уступать депрессии, а продолжать анализировать свои мысли, пробуждающие болезненные эмоции.

Это помогает помнить, что низкая самооценка дает некоторые сиюминутные выгоды. Начав препятствовать патологическому критику и опровергать искаженные стили мышления, которые являются его оружием, вы лишаете себя этих сиюминутных выгод. Вы ловите момент. Вы делаете ставку на нынешний дискомфорт против своей будущей выгоды. Иногда этот риск будет казаться пугающим, иногда – скучным. Этот процесс кажется безнадежным или слишком хлопотным. Вы придумаете ряд рационализаций для объяснения того, почему это не будет работать, почему это не работает сейчас и как все глупо в любом случае. Это борьба с патологическим критиком не на жизнь, а на смерть.

Борьба с искажениями в мышлении предполагает обязательства. Вы должны пообещать себе постоянно быть начеку, даже если вам не хочется. Эта преданность важнее, чем преданность своей семье, друзьям, идеалам, потому что это преданность *самому себе*.

### **Техника трех колонок**

Эта техника опровержения когнитивных искажений настолько же проста, насколько трудно взять на себя обязательство ее использовать. Сначала напишите все свои ответы на бумаге. Потом, выработав привычку, вы сможете делать это в уме.

Находясь в ситуации, которая заставляет вас чувствовать себя подавленным или обескураженным, когда ваше мнение о себе низкое, потратьте немного времени, найдите карандаш и листок бумаги. Начертите следующие колонки:



В первой колонке напишите, что говорит о ситуации ваш патологический критик. Даже если сразу ничего не приходит в голову, проживайте ситуацию, пока не найдется пара слов о ней. Ваши заявления о

самом себе могут очень быстро промелькнуть, так что придется замедлить их и записать полностью.

Потом исследуйте свои заявления на предмет искажений, убивающих вашу самооценку. Ниже предлагается сокращенное изложение девяти самых распространенных искажений в качестве краткого справочника для вас:

1. *Сверхгенерализация*. Из одного отдельного события вы делаете общее, универсальное правило. Если вы однажды потерпели неудачу, вас всегда ждет провал.

2. *Глобальное навешивание ярлыков*. Описывая свои качества, вы скорее автоматически используете принижающие ярлыки, чем точное описание.

3. *Фильтрация*. Вы избирательно обращаете внимание на негатив и упускаете из вида позитив.

4. *Поляризованное мышление*. Вы делите все на абсолютные категории: черное и белое, без нейтральной полосы между ними. Вы либо совершенство, либо ничтожество.

5. *Самообвинение* Вы последовательно обвиняете самого себя за то, что в реальности может не быть вашей виной.

6. *Персонализация*. Вы считаете, что все имеет отношение к вам, сравниваете себя с остальными, и сравнение оказывается не в вашу пользу.

7. *Чтение мыслей*. Вы предполагаете, что другие вас не любят, сердятся на вас, им на вас наплевать и так далее, без каких-либо реальных свидетельств верности ваших предположений.

8. *Искажения контроля*. Вы либо чувствуете свою тотальную ответственность за всех и все, либо чувствуете, что у вас нет контроля, что вы беспомощная жертва.

9. *Эмоциональное мышление* Вы предполагаете, что вещи именно такие, какие чувства вы испытываете по их поводу.

В последней колонке напишите опровержения ваших заявлений о себе, особенно атакуя по очереди каждое искажение.

Джоанна, например, испытывала трудности с тем, чтобы на работе присоединяться к другим. Люди вместе пили кофе в комнате отдыха, ходили на обед. Джоан оставалась одна за столом, а во время обеденного перерыва гуляла в одиночестве. Многие коллеги ей нравились, она ими восхищалась, но присоединиться к ним ей было неловко. Однажды в обеденный перерыв она осталась за своим столом и попыталась выполнить технику трех колонок. Вот что она написала:

УТВЕРЖДЕНИЯ О СЕБЕ	ИСКАЖЕНИЯ	ОПРОВЕРЖЕНИЯ
Они меня отвергнут. Они увидят, как я нервничак, какая я неловкая. Они уже думают, что я странная.	Чтение мыслей	Я никак не могу знать, что они подумают. Это их дело.
Я нечест, ничего не могу сказать. Я всегда такая.	Сверхгенерализация	Это не так! Иногда я бываю вполне красноречивой.
Я такая пустышка.	Глобальное навешивание ярлыков	Я не пустышка. Я просто тихая.
Они будут смотреть на меня, на мою странную одежду, которая плохо на мне сидит, а волосы, как тряпка для мытья посуды.	Чтение мыслей	Ни все равно, как я выгляжу. Это все в моей голове.
Это безнадежно. Я ничего не могу с этим сделать.	Искажение контроля	Ничто никогда не бывает полностью безнадежным. Хватит уже пораженчества.

### Создание собственного опровергающего голоса

После того как вы взяли на себя обязательства, следующим трудным заданием будет разработка эффективных опровержений ваших заявлений о себе. Будет очень полезно представить свой опровергающий голос персонифицированным, кем-то, кто может побить за вашего внутреннего критика, когда вам плохо. Это будет защитник вашего дела, ваш советник, учитель или тренер. Вот некоторые предложения.

**Тренер по здоровью.** Если у вас есть склонность к занятиям спортом, то идея такого тренера может вам понравиться. Это опытный, преданный делу человек, который помогает вам выиграть. Он/она даст вам указания, скажет напутственную речь, установит ежедневный здоровый режим, будет поддерживать вас в форме и мотивированным.

**Принимающий друг.** Это друг, который знает вас много лет и принимает все ваши причуды и недостатки. Нет ничего, что вы не можете сказать этому человеку, и ничто сказанное им вас не обижает.

**Ассертивный агент.** Представьте агента из Голливуда или с Бродвея, который полностью вам предан. Он/она находится там с утра до вечера, воздавая вам хвалу. Ваш агент думает, что вы величайший, что вы все можете, вы способны подняться на самую вершину, вы не можете провалиться. Ваш агент – это плечо, на котором можно поплакать, и ваш

запас уверенности.

**Рациональный учитель.** Это твердый, но добрый, рациональный, но теплый учитель, который живет только для того, чтобы вы могли учиться. Он/она указывает вам на возможности развиваться и расти. Комментарии вашего учителя всегда основаны на фактах и приносят инсайты, просвещая вас и показывая, как устроен мир и как в нем работает вы.

**Сочувствующий наставник.** Это старший, более мудрый человек, направляющий вас в развитии как цельного и здорового человека. Этот наставник много видел и пережил и является бесценным источником добрых советов. Главная его характеристика – глубокое и неизменное сочувствие к вам и ко всему живому. Со своим наставником вы находитесь в полной безопасности.

Для своего опровергающего голоса вы можете выбрать один из предложенных персонажей или создать новый голос, вспомнив кого-то известного вам, о ком читали или кого видели в фильме. Это может быть священник или раввин, киноактер, которым вы восхищаетесь, да хоть инопланетянин из другой галактики – любой, с кем вы будете в безопасности и на чью помощь можете рассчитывать. Можно даже представить себя в окружении этих людей, которые ради вас отправятся куда угодно, подадут голос, чтобы дать необходимый совет и поддержку.

Опровергая вашего патологического критика, прислушивайтесь к воображаемому поддерживающему человеку, который говорит о вас во втором лице, обращаясь к вам по имени: «Нет, Джон, ты не странный. У тебя живое воображение и уникальный способ смотреть на вещи. Ты имеешь право на собственную точку зрения и чувства». Затем мысленно перефразируйте утверждение, заменяя слова, чтобы сделать их сильнее и подвести к следующему: «Это правда: я не странный. У меня богатое воображение. У меня собственный взгляд на вещи, и это ценное качество. Я имею право отличаться, если мне этого хочется, и больше не хочу, чтобы меня обзывали».

### **Правила опровержения**

Но о чем должны говорить эти опровергающие голоса? Как опровергать искажения вроде чтения мыслей или эмоционального мышления, которые кажутся настолько правильными и неопровергими?

Есть четыре правила разработки эффективного опровержения искаженного утверждения о себе.

1. *Опровержения должны быть сильными.* Представьте свои опровержения, произносимые громким голосом. Если вы выбрали тренера,

инструктора или наставника голосом вашего опровержения, сделайте этого человека сильным. Ваш патологический критик могущественный; у него за плечами годы опыта в отправке разрушительных посланий. Вам нужно противостоять ему с равноценной или даже большей силой. Попробуйте начать ваши опровержения с громкого ментального восклицания, которое шокирует критика и заставит его замолчать: «НЕТ!» или «Заткнись!», или «ВРЕШЬ!». Вы даже можете физически что-то сделать, чтобы прервать негативный поток мыслей: сделайте щелчок пальцами или ущипните себя.

2. *Опровержения должны быть безоценочными.* Это значит, что если до сих пор вы занимались глобальным навешиванием ярлыков, то теперь все эти бранные прилагательные и наречия «страшно», «отвратительно», «ужасно» не подойдут. Избавьтесь от всякого представления о правильном и неправильном. Сосредоточьтесь на том, что есть, а не на том, что должно быть. Вы не «глупый» – вы просто получили оценку С по социологии. Вы не эгоист – вы просто захотели немного времени для себя.

Точность в утверждениях, а не преувеличение или преуменьшение, поможет исключить оценочность из ваших утверждений о себе. Вы не толстый – ваш вес 198 фунтов<sup>[8]</sup>. Ваше кровяное давление не астрономическое – оно 180 на 90. Вы не болван на вечеринках – просто не любите заговаривать с незнакомцами, пока они не обратятся к вам первыми.

3. *Опровержения должны быть конкретными.* Думайте в терминах конкретного поведения и конкретных проблем. Если ваше утверждение о себе: «Все, что я делаю, выходит неправильно», переделайте его, сделав точным: «На вечеринку пришли всего три человека из приглашенных восьми». Вместо того, чтобы говорить: «Меня больше никогда никто не полюбит», скажите: «В данный момент у меня нет отношений». Вы не остались без друзей – есть три человека, которым вы, если будет надо, можете позвонить. Ваш мужчина на свидании не был холодным и отвергающим – он был просто уставшим и хотел лечь спать пораньше.

Постоянно спрашивайте себя: «Каковы факты? Что предстанет перед судом? Что я знаю точно?» Это единственный способ обнаружить чтение мыслей и эмоциональное мышление. Чувствуя, что начальник вас не одобряет, исследуйте факты: все, что вы на самом деле знаете, – это что он ничего не сказал о записке, которую вы ему послали, и что, глядя на вас, он часто моргает. Все остальное фантазии.

4. *Опровержения должны быть сбалансированными.*

Включайте в них и позитивное, и негативное. «Пять человек не пришли на мою вечеринку, но три человека все-таки пришли, и мы хорошо провели

время». «У меня нет отношений сейчас, но были раньше и будут в будущем». «Я вешу 198 фунтов, но я добрый человек». «Я не самый красивый парень в своем классе, но знаю, что кое-чего добьюсь в жизни».

Когда вы используете эти правила для составления опровержений, пишите их на бумаге, используя технику трех колонок. Возможно, для опровержения каждого негативного заявления о себе у вас будет длинный абзац с анализом, опровержениями и позитивными утверждениями. Закончив, подчеркните или отметьте звездочками части, которые кажутся вам наиболее сильными. Это и есть то, что нужно запомнить и использовать в следующий раз, когда патологический критик снова начнет нападать на вас.

## **Опровержения**

Вначале вы можете использовать слово в слово опровержения, предложенные в этом разделе. Позже вы найдете, что придуманные вами опровержения наиболее эффективны.

### **1. Сверхгенерализация**

Чтобы бороться с чрезмерными обобщениями, для начала избавьтесь от таких слов, как «все», «каждый», «никто», «никогда», «всегда» и так далее. Особое внимание обращайте на правило о том, что утверждения должны быть конкретными и сбалансированными.

И наконец, избегайте заявлений о будущем – вы не можете его предсказать. Вот некоторые примеры:



- Какие у меня есть доказательства, чтобы так утверждать?
- Достаточно ли у меня данных, чтобы вывести такое правило?
- Какое еще заключение можно сделать, основываясь на этих доказательствах? Что это еще может значить?
- Как я могу проверить этот вывод?
- Ничего абсолютного – посчитай точно.
- Я не могу предсказать будущее.

Посмотрите, как сантехник Гарольд боролся с некоторыми негативными утверждениями о себе. Вот что он обычно говорил сам себе устами патологического критика:



- Я никому не нравлюсь.
- Меня никто никуда не приглашает.
- Все смотрят на меня свысока.
- Я просто бестолковый сантехник.
- У меня в целом мире нет ни одного друга.
- У меня никогда не будет друзей.

Первое, что Гарольд заметил, написав эти утверждения, было количество абсолютов: «никто», «все», «каждый», «всегда», «никогда». Он спросил себя: «Какие у меня есть подтверждения для этих абсолютных заключений?» Выяснилось, что он мог бы быть более точным и сделать предложения не такими «жалающими», если подобрать менее общие слова: «несколько человек», «некоторые места», «некоторые люди», «немного друзей».

Гарольд применил правило о конкретности, перечисляя людей, которые, по его мнению, смотрят на него свысока, и тех, в чью компанию он хотел быть включенным. Он применил правило баланса, перечислив людей, которым нравился и которые проводили с ним много времени. Он сделал свое опровержение сильным, начав его словами «Прекрати это!», которые мысленно громко прокричал.

В конце концов он устранил оценочный ярлык «бестолковый сантехник», сбалансируя его со своими хорошими сторонами и сам себя предостерег от предсказания будущего.

Вот опровержение Гарольда:



- Прекрати это!
- Какие у меня есть доказательства для этого абсолютного вывода?
- Я встречал не всех людей в мире.
- Я был не везде в мире.
- Кажется, некоторым людям, вроде Боба, я не нравлюсь.
- Но другим, вроде Гордона, я очень нравлюсь.
- Ральф и Салли не пригласили меня на свой пикник.
- Но мой папа, Молли и мистер Хендерсон приглашают меня часто.
- Так что друзья у меня есть.\*
- Возможно, у меня будут друзья и в будущем.
- Прекрати это! Не предсказывай одиночество.
- Я *хороший* сантехник.\*
- Сантехник – это достойная профессия.

Утверждения, отмеченные звездочками, Гарольд посчитал наиболее сильными. Эти части он заучил наизусть, чтобы использовать во всех случаях, когда патологический критик начнет ему говорить, что у него нет друзей или что он тупой.

## 2. Глобальное навешивание ярлыков

Записывая негативные заявления о себе на бумаге, замечайте существительные, прилагательные и глаголы, которые являются глобальными ярлыками. Ищите такие существительные, как «неряха», «неудачник», «бездельник», «неблагодарный человек», «трус». Худшими могут быть прилагательные: «ленивый», «тупой», «уродливый», «слабый», «безнадежный». Даже глаголы могут функционировать как глобальные ярлыки: «терять», «ошибаться», «провалиться», «транжирить», «чувствовать отвращение».

В борьбе с глобальными ярлыками быть конкретным означает осознать, что ваш ярлык относится только к части вас или вашего опыта. Будьте конкретными, заменяя ярлык точным определением того, что вам не нравится. Например, вместо «я толстый» скажите: «Мой вес на 15,5 фунтов<sup>[9]</sup> больше моей нормы». Вместо того, чтобы говорить: «Я вел себя,

как придурок», скажите: «Я начал заикаться, когда она меня спросила о моей прежней девушке».

Сбалансированность включает и описание некоторых частей самого себя, к которым ярлык не подходит. «У меня 15,5 фунтов лишнего веса, но я переношу это хорошо и отлично выгляжу в своей новой одежде». «Я запнулся, когда она спросила о моей прежней подруге, но хорошо рассказал историю о старом докторе».

Приводим примеры заявлений о себе, чтобы начать бороться с глобальными ярлыками:



- Прекрати! Это просто ярлык.
- Это не я; это просто ярлык.
- Ярлыки преувеличивают мою незначительную часть.
- Больше никаких ярлыков – будь конкретным.
- Я отказываюсь себя обзывать.
- А что именно я имею в виду, когда говорю \_\_\_\_\_?
- Мой опыт слишком ограничен, чтобы глобальные ярлыки могли когда-нибудь стать правдой.
  - Ярлыки – это ошибочные мнения, основанные на ограниченном опыте.
  - Хороших качеств во мне намного больше, чем плохих.

Пег была матерью четырех детей, чей критик обычно нападал на нее со шквалом ярлыков:



- Ты себя называешь матерью? Ты для своих детей – злая ведьма.
- Ты упустила Билли. Он отстает в развитии.

- Ты игнорируешь старших детей. Они бегают без присмотра.

Пег записала эти заявления и подчеркнула все глобальные ярлыки: «злая ведьма», «упустила», «отстал», «игнорируешь», «без присмотра». Она начала свое опровержение, заменив ярлыки фактами: иногда она повышает голос на детей, беспокоится о Билли, потому что в двухлетнем возрасте он почти не говорит. Она проводит свободное время с Билли и Сюзанной, младшими детьми, и поэтому у нее остается мало времени для старших.

Чтобы уравновесить недостатки, Пег включила свои достоинства: она последовательно устанавливает детям правила, обеспечивает их хорошей одеждой и питательной едой, по-настоящему интересуется их обучением. Приведем опровержение Пег полностью:



- Ну хватит уже!\*
- Это жесткие, искаженные ярлыки.\*
- Иногда я кричу на своих детей.
- Я действительно последовательно устанавливаю для детей правила и применяю их справедливо.\*
  - Я беспокоюсь из-за того, что Билли не разговаривает, но он просто такой.
  - Я не виновата в том, что Билли почти не говорит.
  - Билли заговорит, когда будет к этому готов.\*
  - Я хотела бы иметь больше времени для Джима и Андреа, но они вообще-то довольны тем временем, которое я им уделяю.
  - Свобода пойдет им на пользу.
  - Я больше не буду никак себя обзывать.\*
  - Я всегда делала все, что могу, и буду продолжать стараться.

Пег отметила самые сильные утверждения звездочкой и использовала их всегда в моменты, когда начинала себя критиковать, называя плохой матерью.

### 3. Фильтрация

Самое важное правило для создания опровержений в случаях фильтрации – стремиться к равновесию. Так как вы увязли в болоте, из которого можете видеть только негатив, вам нужно приложить большие усилия, чтобы выбраться оттуда и оглядеться. Ищите противоположности того, что вы собираете при фильтрации. Если вы склонны фокусироваться на утратах в своей жизни, создавайте опровержения, которые подчеркивают то хорошее, что не было потеряно. Если вы везде вокруг себя видите отторжение, опишите все случаи, когда вас принимали и любили. Если вы навязчиво ищете примеры неудач, придумайте опровержения, напоминающие вам об успехах.

Для борьбы с фильтрацией можно использовать следующие опровержения:



- Стоп! Открой глаза! Давай рассмотрим полную картину.
- Может, я в своей жизни и терял что-то, но есть многое дорогих мне вещей, я их храню и дорожу ими.
- Ну вот, опять я ожидаю отказа.
- Это поражение послужит мне для того, чтобы напоминать о победах.
- В жизни есть не только боль (или опасность, печаль и так далее).
- Я могу прекратить вычеркивать хорошее.

Билл всегда фильтровал свою реальность, ища признаки отторжения. Типичное утро приносило ему такие негативные утверждения:



- Водитель автобуса был раздражен, потому что у меня не было денег под расчет.

- Мэгги разозлилась на меня, потому что я не захотел купить новую сушилку.
- Новому бухгалтеру не понравится, как я веду дела.
- Боже, Стэн ворчит. Надо быть с ним поосторожнее.

Проанализировав это, Билл обнаружил, что во всех этих отношениях есть и другие аспекты, о которых он лишь смутно подозревал. Он проигрывал в уме разговоры и ситуации, пока не смог идентифицировать позитивные элементы: если тот водитель автобуса и был отвергающим, все же большинство водителей автобусов нейтральны или даже дружелюбны, когда вы с ними вежливы. Его жена Мэгги на самом деле не так сильно злилась из-за сушилки; у нее было другое мнение, и она, казалось, хотела обсудить этот вопрос рационально. Более того, на прошлой неделе они с Мэгги были достаточно близкими и игривыми. Еще даже не увидев нового бухгалтера, Билл уже фильтровал будущее, без всяких доказательств предсказывая неприятие. Подумав о своем друге Стэне, Билл напомнил себе о том, что он ворчит часто. Что тут нового? Вот полный текст опровержения, который Билл написал в первый раз:



- Если водителю автобуса я не нравлюсь, что с того? Через полчаса мы с ним друг друга забудем.
- Мы с Мэгги очень близки; вот что действительно имеет значение.
- Несогласие не обязательно значит неприятие или злость.
- Не предсказывай отказ.\*
- Другим людям я могу понравиться или не понравиться с одинаковой вероятностью.
- Важно то, что я сам себе нравлюсь.
- Единственное серьезное неприятие – это неприятие самого себя.
- Люди не обязаны меня любить.\*
- Обращай внимание на другую, любящую сторону. Смотри на улыбки.
- Мы со Стэном дружим уже десять лет. Так с чего мне беспокоиться?

Пункты со звездочками – это те, которые Билл посчитал особенно

содержательными. Он вспоминал их каждый раз, когда на него снова надвигался страх быть отвергнутым, а также когда чувствовал себя подавленным после социального взаимодействия, которое, по его мнению, прошло плохо.

#### **4. Поляризованное мышление**

Правило насчет того, чтобы быть конкретным, станет вашим проводником в борьбе с поляризованным мышлением. Вместо того чтобы описывать жизнь только черно-белыми цветами, опишите конкретные оттенки серого. Поймав себя на том, что у вас снова сорвались осуждающие слова в свой адрес, скажите: «Подожди минутку. Я хочу быть более точным».

Полезная техника описания опровержений поляризованного мышления – использование процентов. Выставка автомобилей не была настоящей катастрофой: ваш «Паккард» набрал 80 процентов из 100 возможных. Приготовленная вами еда не была дрянью: про основное блюдо можно сказать, что оно на 50 процентов хорошее, салат – на 80 процентов, а десерт – на 40. Ваша вечеринка была не совсем скучной: 60 процентов гостей хорошо провели время, 30 процентов скучали, а оставшиеся 10 никогда не говорят, что им понравилось, где бы они ни побывали.

Общие опровержения показывают, какую тактику принять в борьбе с поляризованным мышлением:



- Неправильно!
- Ничто не является абсолютно однородным.
- Позвольте мне быть более точным.
- Помните о серой зоне.
- Больше никаких абсолютных суждений.
- Каково процентное соотношение?
- Во всем, что я делаю, есть бесконечная градация хорошего и плохого.

Пример поляризованного мышления – Арлин. Она была банкиром, и эта работа, к несчастью, подкрепляла тенденцию к поляризованному

мышлению: заявители либо подходили за кредитом, либо не подходили. Никакой середины. Проблема Арлин была в том, что она применяла то же самое правило к собственной успешности: она была либо абсолютно компетентной в своей работе, либо некомпетентной. Патологический критик говорил ей:



- Ты должна собрать эти пакеты документов на займы к трем часам.
- Если ты этого не сделаешь, ты все испортишь.
- Либо ты компетентна, либо нет.
- С пакетами я задержалась. Это катастрофа!
- Ты не можешь делать все правильно.
- Ты совершенно не организованная. Только посмотри на этот стол.
- Если не сделаешь эту работу правильно, ты кончишь тем, что будешь жить на пособие.

Арлин противостояла поляризованному мышлению, создав опровергающий голос. Она представила спокойного, мудрого учителя, похожего на любимого профессора, который когда-то преподавал у нее в колледже. Этот преподаватель всегда был рядом и работал; он был подобен невидимому ангелу-хранителю. Следующие опровержения она написала и представила произнесенным голосом своего преподавателя:



- А сейчас помедленнее.\*
- Перестань думать в черном и белом тонах.
- Иногда ты компетентна.
- Иногда ты менее компетентна.
- Ты никогда не бываешь абсолютно некомпетентной.

- Не всякая работа жизненно важна.\*
- Не выполненная в срок работа – не всегда катастрофа.
- 90 процентов времени ты пунктуальна.
- Твоя работа безопасная, и ты делаешь ее хорошо.
- Все могут ошибаться.
- Это не конец света.\*

На работе, когда ее патологический критик подавал голос, преподаватель Арлин возражал, используя отмеченные звездочками предложения.

## 5. Самообвинение

Для опровержения самообвиняющих заявлений вы должны тщательно удалять все осуждающие утверждения и заменять их сбалансированными. Констатируйте факты ситуации, не осуждая себя, и используйте подкрепляющие утверждения о себе вроде следующих:



- Больше никаких обвинений!
- Все ошибаются – такова человеческая природа.
- Не застревать. Прошлое позади, я в нем ничего не изменю.
- Я могу признать свои ошибки и двигаться дальше.
- Я всегда делаю все, что могу, соответственно своему осознанию на данный момент.
- Забудь об этом.
- Я не несу ответственности за других.
- Я не должен винить себя за чужое поведение.
- Я признаю последствия своих действий, но не увязну в чувстве вины за прошлые ошибки.

Джордж был безработным официантом, который винил себя и в своих проблемах, и в проблемах своей девушки. Он осуждал себя за то, что потерял работу и не нашел другую, за свою депрессию и депрессию своей девушки, за то, что она переедает, потому что беспокоится о нем. Когда бы

он ни подумал о работе или своей девушке, в его сознании неоновой вывеской вспыхивали слова: «Это моя вина». И тогда на него накатывала волна вины и депрессии.

Чтобы опровергнуть эту навязчивую мысль, Джордж написал что-то вроде напутствия, представляя, что это ему мог бы сказать его тренер из старшей школы:



- Ерунда!\*
- Ты не во всем виноват.\*
- Перестань себя оговаривать.
- Тебя уволили, потому что бизнес развивается медленно; это не твоя вина.
- Найти работу в ресторане трудно по той же причине; это тоже не твоя вина.
- Жалость и чувство вины только истощают твою энергию.
- Полли – взрослая девушка. Она сама отвечает за свою жизнь и чувства.
- Ты не можешь *сделать* так, чтобы она чувствовала то или другое.
- Принимай ее поддержку и перестань пинать самого себя.

Джордж отметил звездочками и запомнил утверждения, которые ему нужно было слышать особенно часто.

## 6. Персонализация

Если патологический критик постоянно сравнивает вас с другими, в вашем опровержении должно звучать, что все люди уникальны – у каждого свой набор сильных и слабых сторон. Вам нужно сосредоточиться на утверждении своего права быть тем, кем вы являетесь, без извинений или осуждения.

Если ваша персонализация предполагает, что каждая ситуация взаимодействия включает лично ваше осуждение, то нужно создать опровержения, которые подчеркивают, что большая часть происходящего в мире к вам не имеет никакого отношения. Призывайте самого себя все проверять, ничего не принимая на веру просто так.

Вот некоторые типичные опровержения, эффективные для борьбы с персонализирующим патологическим критиком:



- Остановись! Прекрати сравнивать!
- Все люди разные, у каждого свои сильные и слабые стороны.
- Я могу точно себя описать, не ссылаясь на других.
- Не надо ничего предполагать!
- Проверь это.
- Большая часть происходящего в мире не имеет никакого отношения ко мне.
- Не будь таким параноиком!
- Все остальные люди озабочены своими делами. Они не наблюдают за мной.

Грейси была плохой теннисисткой, и персонализация делала ее еще хуже. Ей казалось, что на соседних кортах все следят за ее игрой. Она постоянно сравнивала себя с окружающими и почти всегда решала, что ее игра хуже. Ее патологический критик говорил:



- Все смотрят на тебя.
- Bay, вот это подача! Моя и в половину не такая быстрая.
- Смотри-ка, Денни всегда на нужном месте. А у меня нога за ногу заплетается.
- Мой партнер молчит. Что я сделала?
- Пропустила! Черт! Как будто я новичок.

Все стало так плохо, что в конце концов Грейси перестала играть. Ей

пришлось потратить неделю, думая о нападках патологического критика и записывая их на листе бумаги. Затем она написала следующие опровержения:



- Прекрати это!\*
- Это просто игра для удовольствия.\*
- Каждый сосредоточен на собственной игре.
- Спортивные способности не определяют достоинство человека.
- Прекрати сравнивать.\*
- Игра любого человека не бывает постоянно одинаково хороша.
- Каждый человек – индивидуальность, со своими сильными и слабыми сторонами.\*
- Они не следят за мной, они следят за мячом.

Грейси обнаружила, что может вспомнить очень удачные моменты и использовать их, когда вернулась на корт.

Ее игра улучшилась, когда она перестала сравнивать и сосредоточилась на том, чтобы ударить по мячу. И ее самооценка повысилась, потому что она получала удовольствие и не страдала от сравнений не в свою пользу.

## 7. Чтение мыслей

Если у вас есть привычка чтения мыслей, нужно приготовить особенно сильные опровержения, которые встрихнут вас, вернув в реальность. Самое важное правило – быть конкретным и точным. Концентрация на известных фактах – лучший способ перестать предполагать, что другие думают о вас плохо.

Следующие общие опровержения будут эффективны в борьбе с чтением мыслей:



- Прекрати! Это ерунда.
- Я никак не могу знать, о чём они думают.
- Единственный способ узнать мнение других людей – спросить их об этом прямо.
- Ничего не предполагай.
- Проверь это.
- Что еще это может значить? Зачем предполагать плохое?
- А каковы факты? Покажите их.
- Интуиция – это просто повод, чтобы угадывать.

Джош был библиотекарем, который боялся работать на выдаче книг. Он чувствовал, что посетители раздражаются, когда он не может ответить на вопросы, вынужден брать с них штрафы или заставляет их ждать, будучи особенно загружен. В его голове вертелось: «Копуша... дурак... никуда не годный... высокомерный» и так далее. Он сильно тревожился и волновался. Исследовав возникавшие в его сознании слова, он обнаружил, что они – результат чтения мыслей. И тогда он сумел замедлить и проработать их. Он полностью записал поток негативных мыслей:



- Она думает, что я медлительный.
- Она меня ненавидит.
- Она думает, что я тупой, если не знаю этого автора.
- Он держится мило, но это просто снисходительное отношение. Втайне он просто кипит от возмущения, потому что я, негодяй, взял с него полную сумму штрафа.
- Она думает, что я высокомерный государственный служащий, потому

что заставил ее ждать, пока эти детишки выписывали свои книги. Она бы пожаловалась на меня главному библиотекарю.

Опровержения Джоша приняли форму повторяющихся выкриков в его голове, а также тщательного отслеживания всего, что доступно наблюдению. Вот полный текст его опровержения:



- Прекрати это!
- Это просто чья-то бабушка спешит сюда прорваться.
- Я не знаю, что она думает, и мне все равно.
- Прекрати это!
- Это просто какой-то парень, не знающий, кто написал книгу, которую он хочет заказать. Это все, что я о нем знаю.
- Прекрати это!
- Бедный недотепа просто забыл вернуть свои книги вовремя. Он вежливо согласился заплатить штраф. Кто знает, что он на самом деле чувствует?
- Прекрати это!
- Это просто девушка в розовом свитере, которой пришлось ждать, когда ее дети освободятся. Она меня сроду не знала, а я не знаю, что она думает.
- Если важно знать, что эти люди обо мне думают, можно их спросить. Но пытаться представить, что они обо мне думают, – пустая трата времени.

Находясь на работе, Джош прокручивал в голове эти длинные монологи. Когда в его сознании мелькало негативное слово «дурак», он мысленно кричал в ответ: «Прекрати это!», «Это просто парень, которому нужна информация… вот и все».

## 8. Искажения контроля

Если патологический критик использует искажение недостаточного контроля, ваше опровержение должно подчеркивать настоящий и актуальный контроль над вашей жизнью. Здесь самое важное правило –

быть конкретным: говорите себе именно то, что можете сделать, чтобы обрести контроль над ситуацией. Вот некоторые общие опровержения, с которых можно начать:



- Погоди-ка! Я делаю это снова.
- Хватит нести эту чушь, будто ты жертва.
- Я сам попал в такую дурацкую ситуацию, значит, я сам могу из нее выбраться.
- Давай-ка посмотрим, что я могу сделать.
- Это чувство беспомощности – просто слова критика.
- Я отказываюсь позволять критику забирать мою силу.
- Эта ситуация – результат многих моих действий или взаимодействий.

Ее можно изменить, если просто действовать.

Рэнди был молодым отцом и чувствовал себя перегруженным. Новорожденный малыш полностью перевернул привычный распорядок дня, он недосыпал, и патологический критик пользовался моментом, чтобы свести на нет его самооценку. Вот что говорил критик Рэнди:



- Ты изможден.
- Ты неправляешься.
- Ты никогда не сможешь себя организовать.
- Ты беспомощный.
- Ты всего лишь толчешь воду в ступе.
- Ты ничего не можешь сделать.
- На тебя наваливается одно дело за другим.
- Так будет, по крайней мере, еще два года.

Рэнди знал, что для остановки непрекращающегося потока пораженных речей критика ему понадобится сильное опровержение. Вместо «Нет!» или еще какого-нибудь мысленного способа остановить их он воображал, что в голове у него разрывается бомба. Когда дым рассеивался, он представлял мудрого и сочувствующего наставника, который спокойно опровергал патологического критика. Его наставник оказался очень похожим на инопланетянина Йоду из «Звездных войн». Рэнди записал его слова:



- (Б-А-А-Х!)
- Рэнди, расслабься и вдохни поглубже.
- Перестань думать о том, что, как ты чувствуешь, тебе надо делать.
- Найди внутри себя спокойное место. Глубоко вдохни и насладись минутой спокойствия.\*
- Это ты контролируешь ситуацию, а не младенец.
- Ты действительно должен реагировать на малыша, но у тебя есть выбор, как это делать. У тебя будет получаться все лучше и лучше.
- Давай мобилизуй свои ресурсы и разбирайся.\*
- Помни о вариантах: по очереди с женой сменять друг друга, пригласить нянь, позволить бабушкам и дедушкам помогать, посещать группу для молодых родителей, нанять кого-то для работы по дому и в саду.
- Ты можешь справиться.
- Ты можешь достаточно отдыхать и радоваться своему ребенку.

Искажение гиперконтроля, когда вы берете на себя ответственность за боль и несчастья окружающих, функционально идентично самообвинениям. Чтобыправляться с гиперконтролем, используйте опровержения, предлагаемые в разделе о самообвинении.

## 9. Эмоциональное мышление

Для борьбы с таким искажением, как эмоциональное мышление, вам

нужно будет следовать правилам безоценочности и конкретности. Придумайте опровержения, избегая таких эмоционально нагруженных слов, как «любовь», «ненависть», «отвратительный», «яростный», «депрессивный» и так далее. Постоянно поощряйте в себе поиск мыслей, скрытых за вашими болезненными эмоциями. Эти скрытые мысли тут как тут, когда критик делает свое дело. Эти мысли и есть то, что вам нужно, чтобы окончательно его опровергнуть.

Посмотрите некоторые из опровержений для уменьшения страданий и возражения скрытых искаженных мыслей:



- Вранье! Мои чувства мне врут.
- Не верь всем внезапно возникающим чувствам.
- Ничто в моих чувствах не является правдой автоматически.
- Что я такого себе говорю, что заставляет меня чувствовать грусть, тревогу, гнев?
- Исправляй мысли, и боль уйдет.

Марджори была пекарем в пекарне-кондитерской. Другие люди в пекарне никогда не знали, когда Марджори будет на седьмом небе от счастья, а когда она будет как в воду опущенная. Ею двигали чувства. Увидев газетный заголовок о крушении самолета, она могла подумать о смерти, почувствовать наплыв грусти и эмоционально рассудить, что ее жизнь не так уж много стоит, если может оборваться в любой момент. На чай-то совершенно невинный вопрос о булочках в печи она говорила себе, что здесь подразумевается критика, чувствовала опасность или тревогу и эмоционально заключала, что рискует потерять работу. Она говорила себе, что ее долги по кредитным картам никогда не будут оплачены, чувствовала депрессию и эмоционально решала, что она неудачница и всегда будет бедной и несчастной.

Проблема Марджори отягощалась тем, что она не очень хорошо осознавала цепную реакцию: опыт – мысли – эмоции – эмоциональное мышление. Она просто чувствовала себя отвратительно и делала вывод, что так будет всегда. Когда она начала выполнять свое задание, ей было

трудно вернуться к своим мыслям.

Вот что получилось у нее в первый раз:



- Я чувствую себя грустной, я в отчаянии. Жизнь такая хрупкая.
- Я боюсь потерять работу. Я не знаю, почему; я просто чувствую себя на грани, когда кто-то стоит у меня над душой.
- Наверное, я неудачница. Я не выберусь из долгов.

Далее Марджори пришлось буквально сочинять свои мысли. Она придумывала мысль, которая была созвучна сообщению о ее чувствах. Сделав это, она обнаружила, что может сказать: «Да, это так» или: «Нет, это скорее вот как...» В конце концов она закончила свой список:



- Я умру.
- Это ужасно.
- Я не могу это выдержать.
- Меня вышвырнут на улицу без рекомендации.
- Я буду голодать.
- Я потеряю квартиру, велосипед и вообще все.
- Я буду банкротом и буду жить на продуктовые талоны.
- Все друзья меня возненавидят.

Эти катастрофические сообщения патологического критика загоняли девушки в депрессию. Она начала работать над опровержением, вычеркивая эмоционально нагруженные слова: «умру», «выбросят на улицу», «потеряю», «банкрот», «ненавидят».

Затем Марджори составила сильное начало, чтобы выдернуть себя из

хандры. В конце концов она написала конкретный и сбалансированный список напоминаний, чтобы противостоять катастрофическим прогнозам критика:



- Стоп! Марджори, просто прекрати это сейчас же!
- Это барахло – на 99 процентов твои чувства.\*
- Ничто в моих чувствах автоматически не является истинным. Мои чувства меняются, когда меняется мое мышление.\*
- Как я в это влипла? О чём я думала?
- Это же смешно. Это говорит мой критик.
- Я на высоте в большей степени, чем это замечаю.\*
- У меня крепкое здоровье. Я могу о себе заботиться.\*
- Я хороший пекарь. От меня здесь зависят.
- Я еще достаточно молодая и сообразительная, чтобы улучшить свое материальное положение.

Марджори использовала отмеченные звездочками пункты опровержения, когда замечала, что чувства ее переполняют. В зависимости от первоначальных мыслей она могла импровизировать и сочинить продолжение своего опровержения. Иногда она не могла уловить мысли, подтолкнувшие ее на знакомый путь эмоционального мышления. Тогда она снова брала карандаш и бумагу и использовала технику трех колонок.

Иногда Марджори не обязательно было знать, какой была первоначальная негативная мысль. Она обнаруживала, что может сказать себе: «Это чувства, а не факты. Они скоро пройдут. Надо только переждать». Через несколько часов эмоциональная буря начинала стихать, и она снова чувствовала себя более уверенной.

## **Глава 6**

### **Обезвреживание болезненных мыслей**

Иногда патологический критик кажется неумолимым. Не смущаясь вашими стараниями думать конкретно, критик будет продолжать. Одна атакующая мысль следует за другой в процессе *цепной реакции*, описанной в главе 2. И каждая из этих связанных друг с другом мыслей имеет тему – это ваши недостатки и провалы. Даже после нескольких минут цепной реакции наступает боль. Ваше настроение и самооценка стремительно падают.

В таких случаях опровержения критика недостаточно. Мысли мелькают с такой скоростью и они так правдоподобны, что превышают вашу способность им сопротивляться. Но существует способ принимать этот вызов и побеждать. Он называется обезвреживанием и был разработан как основополагающий процесс терапии принятия и обязательства (Hayes, Strosahl and Wilson, 2013). Обезвреживание – это стратегия обретения дистанции перспективы при столкновении с навязчивыми мыслями. Вместо слияния с состоянием нападения на самого себя вы можете использовать обезвреживание, чтобы пронаблюдать за расстраивающей вас мысленной болтовней, а затем отпустить ее.

Вы научитесь наблюдать за своим умом, как будто это машина для изготовления попкорна, из которой вылетает мысль за мыслью. Затем научитесь маркировать, отпускать и дистанцироваться от осуждающих мыслей, воспринимая их не

так серьезно, когда они возникают на вашем мысленном экране. Вместо того, чтобы *быть* своими мыслями («Я тупой» или «Я скучный»), вы научитесь просто *иметь* мысли («У меня сейчас такая мысль, как будто я тупой» или «У меня сейчас такая мысль, как будто я скучный»). Заметьте разницу: «Я тупой» не оставляет места для сомнений и сливают представление о том, что вы глупее среднего, с вашей идентичностью. «У меня сейчас такая мысль, как будто я тупой» – это просто мысль, а не реальность. Ваше глубинное «Я» и мысль о собственной тупости остаются разными вещами.

У вас бывает 60 000 мыслей в день. Все они продукты вашей психики; они не так уж важны и не обязательно истинны. С помощью техник обезвреживания вы научитесь просто позволять им приходить и уходить. Эти мысли – не более чем банальные нейронные пути, а техники,

предложенные в этой главе, помогут вам не верить в эти старые издевательства и осуждения.

## **Следите за своими мыслями**

Обезвреживание начинается с наблюдения за своим умом. Есть два способа научиться этому: простое упражнение под названием «*Медитация в белой комнате*» может помочь вам следить за своей психикой и видеть, что она делает. *Осознанное фокусирование* также поможет вам наблюдать психический процесс.

### **МЕДИТАЦИЯ В БЕЛОЙ КОМНАТЕ**

Представьте, что вы находитесь в комнате, где все белое: стены, пол, потолок. Слева от вас – открытая дверь, справа – другая открытая дверь. Теперь представьте, что ваши мысли входят через левую дверь, проходят мимо вас и выходят через дверь справа. Пока мысли проходят через комнату, вы можете облечь их в зрительные образы: летящие птицы, бегущие звери или просто говорите «мысль», когда заходит очередная. Не анализируйте их, не привязывайтесь ни к одной из них. Просто позволяйте им на миг оказываться перед вами, прежде чем они выйдут через правую дверь.

Некоторые мысли кажутся неотложными и требуют большего внимания. Они имеют обыкновение задерживаться дольше других. Другие мысли настойчиво появляются снова и снова. Мысли часто бывают такими: неотложными, настойчивыми. Просто замечайте их и позволяйте им уйти. Обращайте внимание на следующую мысль, потом на следующую. Медитируйте в течение пяти минут, затем отметьте, что произойдет. Мысли замедлились или ускорились? Они стали казаться более или менее настойчивыми? Насколько трудно бывало отпустить мысль и перейти к следующей? Само наблюдение мыслей иногда уже вызывает их замедление и успокаивает вас. Но как бы вы ни чувствовали себя после этой медитации, важно научиться наблюдать за вашим умом, который работает подобно машине для попкорна.

### **ОСОЗНАННОЕ ФОКУСИРОВАНИЕ**

Эта техника происходит из буддийских практик, которые имеют тысячелетнюю традицию. Начинаете с того, что просто наблюдаете свое дыхание, как воздух движется через нос, проходит горло, попадает в легкие, спускается к диафрагме. И вы делаете каждый выдох, считая: 1 – на первом выдохе, 2 – на втором и так до четырех. На четвертом выдохе

начинайте считать в обратном порядке до 1.

Когда вы фокусируетесь на своем дыхании, у вас неизбежно будут возникать мысли. Вы можете также пользоваться опытом наблюдения за дыханием как возможностью знать, что делает ваш ум. При возникновении каждой мысли признавайте это (*вот мысль*), а потом снова обращайте внимание на дыхание. Вся последовательность осознанного фокусирования такова: 1) наблюдайте за дыханием и считайте; 2) заметьте, когда появится мысль; 3) признайте мысль и 4) начинайте снова замечать дыхание и считать.

Выполняйте осознанное фокусирование ежедневно по 10 минут в течение недели. Наблюдая, как появляются мысли, снова возвращайтесь к дыханию, это хороший способ наблюдать за своим умом. Как бы вы ни пытались сосредоточиться на дыхании, ваш разум будет продолжать «выдавать» мысли. Вы также заметите, что некоторые из них кажутся неотложными и их труднее отпускать.

## МАРКИРОВАНИЕ МЫСЛЕЙ

Другой способ дистанцироваться от своих мыслей – это маркировать их. Типы маркировки включают в себя:

- *У меня есть мысль, что...* Каждый раз, когда критик бьет вас негативной мыслью, повторяйте мысль, сопровождая этой фразой: «*У меня есть мысль, что я некрасивая*». «*У меня есть мысль, что меня никто не любит*». Как было замечено ранее, маркировка мыслей таким образом делает их менее настойчивыми и правдоподобными. В конце концов, это просто мысли.

- *Сейчас мой ум думает мысль.* Конкретные ярлыки для этого упражнения могут включать «страшные мысли», «осуждающие мысли», «мысли о том, что я недостаточно хороши» или «мысли об ошибках». Вы можете придумать свои ярлыки, но здесь важно использовать фразу «*Сейчас мой ум думает мысль*», потому что она создает дистанцию между вами и вашей мыслью. Попробуйте снова медитацию в белой комнате, но на этот раз маркируйте каждую появляющуюся мысль. Отметьте, как маркировка меняет опыт наблюдения за своим умом.

- *Спасибо тебе, Ум... Спасибо тебе, Ум, за эту мысль осуждения.* Идея здесь в том, чтобы признать, что этими мыслями ваш ум пытается вам помочь. Вы можете выразить признательность ( дальнейшее дистанцирование от когниции), маркируя тип мысли, которую вам дал ум.

## **Клик отпустить мысли**

Теперь, когда вы лучше можете замечать и маркировать критические мысли, следующий, более важный шаг – отпустить их. Большинство стратегий отпускания предполагают воображение, которое некоторым образом создает физическую дистанцию от мысли, пока она не исчезнет. Далее следуют несколько примеров, но вы можете легко придумать собственные.

- *Листья в ручье.* Представьте критические мысли в виде осенних листьев, слетающих с дерева. Они падают в быстрый ручей, который уносит их за поворот, и они исчезают из вида.

- *Шарики.* Представьте клоуна, который держит связку надутых гелием воздушных шаров. При возникновении каждой мысли прикрепляйте ее к шару, который взмывает вверх и уплывает в небо.

- *Поезда и корабли.* Представьте себя на железнодорожном переезде. Мимо вас едет товарный поезд. Прикрепляйте критические мысли к каждому проезжающему перед вами вагону. Или представьте себя на берегу реки. Воображайте каждую мысль как корабль, проплывающий перед вами и исчезающий из вида.

- *Рекламные щиты.* Представляйте свои мысли написанными на рекламных щитах, одну за другой, вдоль шоссе. При появлении каждой новой мысли старый щит (и соответствующая мысль) остается позади.

- *Всплывающие окна в компьютере.* Подобно тому, как объявления на всплывающих окнах внезапно появляются на мониторе компьютера, представьте, что там появляются ваши критические мысли. При появлении следующей мысли предыдущая исчезает.

Некоторым людям легче отпускать мысли, проделывая какое-то действие:

- *Поворот руки.* Разверните руку наружу, ладонью вверх. Заметив и промаркировав мысль, представьте, что она сидит у вас на ладони. А теперь медленно разверните руку ладонью вниз. Представьте, что мысль падает с вашей руки и исчезает. Повторяйте процедуру с каждой новой мыслью.

- *Вдох.* Как только критик нанесет удар, глубоко вдохните и отметьте критическую мысль. Затем, по мере того как вы выдыхаете, позвольте мысли выйти и раствориться в воздухе.

## **Комбинация наблюдения, маркировки и отпускания**

Теперь пора собрать все эти компоненты вместе. Приоритетом должна быть бдительность по отношению к критику. Заметив появление атакующей мысли, ваша задача – остановить цепную реакцию и приступить к обезвреживанию. Часто критический голос можно распознать по его влиянию на ваше настроение. Как только вы начинаете огорчаться или чувствовать себя опустошенным, обращайте внимание на свои мысли.

Теперь промаркируйте мысль: «*У меня сейчас такая мысль, что...*» Или: «*Я сейчас думаю \_\_\_\_\_ мысль*». Как говорилось ранее, это важно, потому что дистанцирует от когниции и напоминает вам, что это просто что-то в вашем уме.

И наконец, выберите визуализацию или физическое ответное действие (поворот руки, дыхание), чтобы помочь себе отпустить мысль. Часто эффективно использовать то и другое – визуализация уплывающей мысли и физическое действие, которое способствует тому же.

## **СОБИРАЕМ ЭТО ВСЕ ВМЕСТЕ**

Обезвреживание требует усилий. Хороший способ попрактиковаться – визуализировать недавнее огорчение, когда ваш критик атаковал вас. Смотрите на эту сцену мысленным взором, пока не появятся осуждения. Замечайте мысли, когда машина для попкорна в вашей голове начинает генерировать новые нападки на себя.

Теперь, когда все мысли проявились, промаркируйте их. А потом используйте визуализацию отпускания с каждой осуждающей мыслью, пока они не покажутся менее реальными и могущественными.

Тони был разработчиком веб-приложений, чей критик говорил, что он делает свою работу «как дурак», что все его хорошие идеи «очевидны», а его коды «топорные» и «громоздкие». Кроме того, критик часто нападал на него за манеру общения с клиентами и даже с друзьями.

Тони решил попробовать обезвреживание, потому что в моменты нападения критика он не мог вспомнить, как сопротивляться. «Я только и думаю о том, что он ко мне несправедлив», – сказал Тони отцу, когда они разговаривали о проблемах на работе.

Тони практиковал медитацию в белой комнате, но осознанное фокусирование оказалось для него более полезным. Он использовал ярлыки «критическая мысль», «беспокойная мысль» и просто «мысль» (для всех остальных категорий). Затем он стал использовать эти ярлыки каждый раз, когда замечал, что впадает в хандру и начинает осознавать атакующие мысли. Тони начал с визуализации листьев в ручье, но нашел, что для него эффективнее будет проделать физическое действие. Когда возникали

критические мысли, он маркировал их и делал вдох. Выдыхая, он делал рукой небольшой жест, как будто что-то отталкивает от себя, и отпускал их.

Тони открыл, что обезвреживание делает все менее и менее вероятным его попадание в длинные цепочки негативных мыслей. Также он стал более бдительным к критику, понимая, что это всего лишь мысли, а не «Божье слово».

## Дистанцирование от критика

Когда вы начали замечать, маркировать и отпускать мысли, которыми атакуете самого себя, следующие навыки обезвреживания помогут дистанцироваться от критика еще лучше.

- *Повторение мысли.* Исследование показывает, что простое повторение мысли вслух уменьшает ее негативное воздействие на вас. Возьмите, к примеру, самоосуждение: «Я плохой отец». Его власть происходит вот почему: вы забываете, что это всего лишь мысль, и предполагаете, что это правда. Если вы повторите «Я плохой отец» пятьдесят или более раз, произойдет что-то важное. Слова теряют смысл, они становятся просто звуками. Попробуйте это сами. Возьмите недавнюю атаку вашего критика и сократите ее до одного предложения из нескольких слов. Теперь повторяйте эти слова громко, пока они не будут восприниматься как эмоционально мертвые, незначительные. Замечайте, как они становятся последовательностью звуков, лишенной значения. В любое время как захотите вы можете повторять слова критика, пока они не потеряют силу.

- *Карточка с собой* Когда появляются самоуничижительные мысли, вы можете создать эмоциональную дистанцию, записав их на карточку, которую будете носить с собой. Каждый раз, когда мысль повторяется, напоминайте себе: «У меня есть эта мысль; мне не обязательно сейчас об этом думать».

- *Мысли-воплощения.* Цель этого метода – дать мысли физические характеристики. Насколько она большая? Какого цвета? Какой формы? Какая она на ощупь? Как она звучит? Тони попробовал воплощение своей мысли «Я тупой». Он представил, что это большой серый медицинский мяч, тяжелый, с текстурой наждачной бумаги. При его падении раздавался стук. Когда Тони превратил «Я тупой» в «Стучащий медицинский мяч», мысль потеряла свою важность.

- *Глупые имена и голоса.* Когда критическая мысль часто появляется,

попытайтесь дать ей смешное название. Тони начал говорить о своих мыслях про собственный интеллект как о мыслях – медицинских мячах. Другие примеры – «вонючие мысли-бомбы», «мрачные и бурные мысли», «дорогие старые папины мысли», «мысли тряпичной Энни» и так далее. Делайте названия настолько абсурдными, насколько это возможно.

Вы также можете использовать глупые или насмешливые голоса, чтобы высмеять критические мысли. Тони использовал «голос диктора», чтобы высмеять свои нападающие мысли: «Медицинский мяч Тони сегодня напал на него на работе». Когда Тони был маленьким, отец развлекал его, изображая Дональда Дака. Теперь он начал изображать этот голос сам, чтобы громко проговаривать свои критические мысли.

Другой прием – пропеть свою самокритику на знакомые мотивы вроде «Дома на ранчо». «Ты, ты худший, ты болван, ходящий по земле», – поет Тони, а потом начинает смеяться.

• *Три вопроса* Когда вы снова и снова страдаете от самокритики, задайте себе следующие три вопроса:

а) Каков возраст этой мысли? Возникла ли она после расставания? Или после потери работы? Может, она появилась в средней или старшей школе? Если вы не уверены, просто сделайте приблизительное предположение, когда она могла появиться.

б) Какова функция этой мысли? Спросите у себя про эту функцию: какой боли она помогает избежать? Чувства стыда? Или что вы плохой? Страха быть отвергнутым или презрения со стороны других людей? Чувства своей неправоты или дефектности? Чувства сожаления об ошибке или о провале? У каждой мысли есть цель, и, часто повторяясь, они обычно служат избеганию хронической эмоциональной боли,

в) Как работает эта мысль? Если она у вас давно и ее цель – помочь вам избежать боли, справляется ли мысль с этой задачей? Вы в меньшей степени чувствуете стыд, меньше боитесь отказа? Вы больше не чувствуете себя дефектным или неуспешным? Или эта боль так же сильна, как и прежде?

Вот еще один вопрос: действительно ли мысль причиняет боль, а не защищает вас? Вам от нее хуже? Вы больше стыдитесь, больше боитесь, больше печалитесь? В таком случае ваша мысль – это двойной удар. Она не только не достигает своей цели, но и причиняет вред.

## **Пример: тони и три вопроса**

Тони только что закончил разговор с клиентом, в котором он пытался

идентифицировать, какими характеристиками должно обладать разрабатываемое веб-приложение. Когда клиент был уже в дверях, на Тони напал критик. Его предположения заключались в том, что дизайн «слишком простой» и «тупой». Это опять были «мысли – медицинские шары». Тони начал спрашивать себя, каков возраст этой мысли. Ему вспомнилось, как в третьем классе к нему пришла мысль, что он, наверное, тупой, когда учительница поругала его за невнимательность. Она заставила его сидеть одного, чтобы он мог лучше сосредоточиться. Это было тридцать лет назад, но с тех пор эта мысль появлялась регулярно.

Изучив функцию своей мысли, Тони заметил нечто интересное. Ранее в третьем классе он не считал, что *является* глупым, но думал, что он глупо *выглядит*. Это было мотивацией больше стараться, чтобы больше никогда не смущаться из-за критики. Сейчас у мысли была та же функция: он по-прежнему говорил себе, что выглядит или звучит глупо, чтобы (в будущем) не чувствовать себя обиженным или неправым.

Но работало ли это? Защищала ли его мысль от чувства неправоты или смущения? Честно говоря, она совсем не помогала Тони.

Получалось, что он провел всю жизнь, чувствуя себя неправым и смущенным; причем если что-то и делало ситуацию хуже, так это та самая мысль – медицинский мяч.

На более глубоком уровне, чем когда-либо прежде, Тони обнаружил, что все это, в конце концов, *всего лишь мысль*. Не правда и не реальность. Мысль, от которой ожидалось, что она подтолкнет его становиться лучше, быть более эффективным. Но все, что она сделала, – то, что он стал испуганным и сомневающимся. Он знал, что мысль появится снова, но теперь у него был новый способ на нее отреагировать: увидеть ее истинную сущность: это всего лишь мысль.

Помните, что вам не нужно долго спорить со своим патологическим критиком, пытаясь детально ответить на каждую его атаку в вашу сторону. Вы можете установить дистанцию и перспективу, используя свое умение его обезвреживать и напоминай себе, что эти атаки – всего лишь мысли: повторяющиеся, досадные, но временные и скоро уходящие.

## **Глава 7**

### **Сочувствие**

Суть самооценки – это сочувствие к самому себе. Сочувствуя себе, вы самого себя понимаете и принимаете. Допуская ошибку, вы прощаете себя. У вас разумные ожидания в отношении самого себя. Вы ставите достижимые цели. Вы склонны считать себя в основном хорошим.

Ваш патологический критик не выдерживает сочувствия. Для него сочувствие – как вода для Злой Ведьмы Запада<sup>[11]</sup> или чеснок для вампира. Когда ваш разговор с самим собой бывает сочувственным, патологический критик умолкает. Сочувствие – одно из мощнейших оружий сдерживания атак патологического критика.

Когда вы учитесь сопереживать самим себе, то начинаете демонстрировать свое чувство собственного достоинства. Вы буквально находите спрятанный драгоценный камень – вашу собственную значимость. Сочувственный диалог с самим собой может удалить осадок обиды и отвержения, который, возможно, многие годы скрывал ваше самопринятие. Эта глава даст определение сочувствия, покажет, как связаны сочувствие к себе и другим, расскажет, как утвердить собственную ценность, и представит специальные упражнения для усовершенствования ваших навыков сочувствия.

### **Определение сочувствия**

Большинство людей думают, что сочувствие – замечательная черта характера, подобно честности, верности или непосредственности. Свое сочувствие вы демонстрируете добротой, симпатией, помощью другим людям.

Конечно, это правда. Но в отношении самооценки оно имеет гораздо большее значение. Прежде всего, оно не является неизменной чертой характера. Фактически *сочувствие* – это навык, который вы можете приобрести, если вам его не хватает, или улучшить, если он у вас есть. Во-вторых, сочувствие – это не только то, что вы чувствуете к другим. Оно также должно вдохновлять вас быть добрыми, отзывчивыми и полезными по отношению к самим себе.

Есть три базовых компонента этого навыка: понимание, принятие и прощение.

## **Понимание**

Попытка понять – первый шаг на пути к сочувственным отношениям. Понимание чего-то важного о самом себе или том, кого вы любите, может полностью изменить ваши чувства и отношения. Рассмотрим случай Шона, каменщика, который в конце концов понял, почему переедает по вечерам. Однажды у него была особенно тяжелая работа. Проработав до темноты, он осознал, что работы осталось еще на весь следующий день, когда он предполагал начать другое дело. По дороге домой приходилось поглядывать одним глазом на датчик температуры, потому что машина перегрелась, а он не мог себе позволить ее ремонт. Шон чувствовал себя изможденным, встревоженным и разбитым. Он подумал, не остановиться ли возле винного магазина, чтобы купить орешков, кукурузных чипсов и соуса на закуску перед ужином. Представляя себя перед телевизором со снеками на подлокотниках кресла, он почувствовал себя лучше. Но тут критик стал нападать на него за «обжорство и поглощение некачественной еды». В этот момент Шон сделал что-то другое: спросил себя, почему при мысли о еде ему становится лучше. И тут его осенило: вечернее переедание помогало ему в течение дня избегать чувства давления и неадекватности. Перекусывая, он успокаивался.

Внезапное озарение стало первым шагом Шона к более сочувственному взгляду на самого себя. Он понял, что переедание было скорее реакцией на невыносимое давление, чем обжорством или проявлением слабости.

Не всякое понимание приходит так легко. Иногда оно является результатом приложенных усилий, настойчивых попыток во всем разобраться. Ваше желание купить и прочитать эту книгу – пример сознательного, пошагового подхода к пониманию. Понимание природы своих проблем не значит, что вы должны придумать к ним решения. Это просто значит, что вы понимаете, как функционируете: что вы, вероятно, сделаете в той или иной ситуации и почему. Это значит, что у вас есть некоторое представление о том, как вы стали такими, какие есть.

Понимание других – это в основном слушание их, а не своего внутреннего диалога о них. Вместо того, чтобы подумать: «Что за болтушка! Она когда-нибудь вообще заткнется?», вы слушаете, как мама рассказывает о своем посещении врача. Вы задаете ей вопросы о симптомах и анализах, которые ей надо было сдать. Вы аккуратно прощупываете, какие чувства стоят за этими фактами. Постепенно вы обнаруживаете, что она не просто жалуется на медсестру и регистратора. Она беспокоится и думает о том, что стареет, о смерти. Вы можете быть эмпатичными к ней и дать ей сопереживание вместо своего обычного

нетерпения. Это заставляет ее почувствовать себя лучше, а вас поднимает в собственных глазах.

## **Принятие**

Принятие – это, возможно, самый трудный аспект сочувствия. Принимать – значит признавать факты, воздерживаясь от любых оценочных суждений. Вы не одобряете и не осуждаете – вы принимаете. Например, констатация: «Я принимаю тот факт, что сейчас не в форме» не значит: «Я не в форме, и меня это вполне устраивает». Это значит: «Я не в форме и знаю это. Мне это может не нравиться. Фактически я чувствую себя бочкой жира. Но прямо сейчас я отодвигаю свои чувства в сторону, устраняю ценностные суждения и просто рассматриваю факты».

Марти – хороший пример силы принятия. Он был работником станции техобслуживания автомобилей и часто сам себя приижал за то, что он «малорослый, толстый, безобразный человечек». В рамках своей борьбы за сочувствие к самому себе он сочинил краткое самоописание, чтобы использовать его всякий раз, когда патологический критик начнет нашептывать: «коротенъкий... толстый... уродливый». Он отвечал на это: «Мой рост 5 футов 6 дюймов, и я это принимаю. Я вешу 182 фунта, и я это принимаю<sup>[12]</sup>. Я лысею, и это я тоже принимаю. Все это факты. Это факты, которые должны быть приняты, а не использованы, чтобы на себя нападать».

Принятие других предполагает признание фактов о них без обычных суждений. Например, Лори обычно думала об одном преподавателе как о «холодной бесчувственной рыбе, которая никогда не подбодрит, не даст дополнительного времени на выполнение заданий». Однако она приложила большие усилия, чтобы принять этого человека, потому что ей нужно было работать вместе с ним в студенческом комитете. Для начала Лори избавилась от уничтожительных ярлыков в своем уме. Потом она про себя перебрала в уме факты: «Доктор Соммерс – спокойный, замкнутый и отстраненный. Обычно он помогает, если его попросить об этом. Он очень серьезно относится к дедлайнам. Может, мне не нравится его преподавательский стиль, но я принимаю его таким, какой он есть. Я могу работать с ним и при этом кое-чего добиться». Это упражнение по пониманию помогло Лори провести в комитете некоторые важные совместные решения. В целом этот опыт также подкрепил ее самооценку, потому что она почувствовала, что узнала ценность того, как самой быть немного более отстраненной и замкнутой.

## **Прощение**

Прощение происходит из понимания и принятия. Подобно двум уже упомянутым чертам оно не означает одобрения. Оно означает отпустить прошлое, утвердить самоуважение в настоящем и стремиться к лучшему будущему. Прощая себя за то, что кричали на ребенка, вы тем самым не исправляете это и не забываете о случившемся. Ваша истерика была неправильной, но дело сделано, и вы будете помнить об ошибке, чтобы в будущем ее не повторить. Но вы все же пишете: «Дело закрыто» и продолжаете жить сегодня без того, чтобы снова и снова повторять в уме тот случай, заново переживая неприятные чувства.

Для молодой женщины Алисы было проблематично принимать приглашения на свидания. Мужчины предлагали ей пообедать или сходить в кино, а она находила оправдание, почему не может пойти. Ее патологический критик сразу к ней обращался: «Детка, он ведь хороший парень. Ну почему ты не можешь использовать свой шанс? Ты потеряла его навсегда». Алиса часто страдала от его нападок целыми днями. Когда она начинала отражать его атаки, ее самым мощным оружием стало прощение. Она могла сказать себе: «Ну ладно, я ошиблась. Я бы охотно куда-нибудь сходила с Джоном, но слишком сильно стеснялась и боялась. Все это теперь в прошлом. Теперь нечего об этом думать. Я прощаю себя; у меня будет другая возможность. Я отказываюсь вечно корить себя за свою стеснительность».

Подлинное прощение других людей означает, что счета становятся сбалансированными. Тот, кто вас обидел, больше ничего вам не должен. Вы больше не решаете, кто кого, оглядываясь в прошлое. Вы оставляете мысли о возмездии, возмещении ущерба или мести. Все начинается с чистого листа; вы смотрите в будущее.

Чарли был ландшафтным дизайнером, чьи отношения с отцом были отравлены давними разногласиями по поводу денег, которые они заняли, когда вели совместный бизнес в области озеленения. Его самооценка страдала каждый раз, когда он сравнивал себя с друзьями, у которых отношения с отцами были более близкими. В конце концов он обнаружил, что ключ к улучшению мнения о себе самом и возобновлению отношений с отцом был в том, чтобы искренне его простить. «Мне пришлось прекратить перебирать старые аргументы, – объяснил Чарли. – Они висели камнем на шее у каждого из нас и не давали нам общаться». Когда Чарли простил отца и оставил прошлое позади, его самооценка и отношения с отцом улучшились.

## **На пути к сочувствующему уму**

Понимание, принятие и прощение – эти три важных слова кажутся почти банальными. Никто не становится более понимающим и прощающим из-за того, что он где-то прочитал, что это хорошо. Абстрактные понятия, насколько бы хороши они ни были, мало влияют на поведение.

Чтобы развить сочувствующий ум, вам нужно взять на себя обязательство думать по-другому. Раньше вы сначала осуждали, а потом отвергали. Новый способ требует, чтобы вы на несколько минут перестали судить. Столкнувшись с ситуацией, которую вы традиционно оцениваете негативно («Она дура... Я снова все испортил... Он эгоист... Я некомпетентный...»), вы можете вместо этого перейти к конкретной последовательности мыслей, которые составят *сочувственный ответ*.

### **Сочувственный ответ**

Сочувственный ответ начинается с трех вопросов, которые вам нужно задавать себе каждый раз, чтобы способствовать пониманию проблемного поведения.

1. Какую потребность он/она пытается (я пытаюсь) удовлетворить с помощью этого поведения?
2. Вера во что (или осознание чего) повлияла на это поведение?
3. Какая боль (обида, другое чувство) повлияла на это поведение?

Далее следуют три утверждения для напоминания себе, что вы можете принять человека без осуждения, каким бы досадным ни был его выбор.

4. Мне хотелось бы, чтобы \_\_\_\_\_ не произошло, но это была всего лишь попытка удовлетворить (его, ее, мои) потребности.
5. Я принимаю (его, ее, меня) без осуждения или чувства, что эта попытка была неправильной.
6. Каким бы досадным ни было (его, ее, мое) решение, я принимаю сделавшего это как человека, который, как любой из нас, живет как может.

И наконец, два утверждения говорят о том, что пора начать с чистого листа, простить человека и отпустить ситуацию.

7. Все позади; теперь я могу это отпустить.
8. За эту ошибку никто никому ничего не должен.

Постарайтесь запомнить эту последовательность. Возьмите на себя обязательство повторять все это, заметив, что осуждаете себя или других. Если хотите, переработайте текст так, чтобы и язык, и предложения вам подходили. Но при этом убедитесь, что сохраняете основную направленность сочувственного ответа: понимание, принятие, прощение.

## Проблема ценности

Усвоение навыков сочувствия поможет вам обрести чувство собственного достоинства. Но это чувство может быть очень неуловимым, если вы страдаете от низкой самооценки. Временами вам кажется, что вы просто ничего не стоите. Может даже казаться, что все люди не особенно много стоят.

Что делает людей стоящими? Где вы ищете доказательства ценности человека? Каковы критерии?

Многие критерии человеческой ценности вырабатывались в ходе истории. Древние греки ценили личную добродетель и политическое сознание человека. Если вы соглашались с идеалами гармонии и умеренности и вносили вклад в общественный порядок, вы считались достойным человеком и могли себя уважать. От достойного римлянина ожидали проявления патриотизма и доблести. Ранние христиане ставили любовь к Господу и человечеству выше преданности земным благам. Достойные буддисты стремились освободиться от всех страстных желаний. Достойные индузы ищут пути углубления почтения ко всем живым существам. Достойные мусульмане чтят закон, традицию и честь. Либералы ценят любовь к человеку и добрые дела. Консерваторы почитают трудолюбие и уважение к традиции. Достойные купцы богаты. Достойные художники талантливы. Достойные политики влиятельны. Достойные актеры популярны. И так далее.

В нашей культуре самое обычное решение проблемы является приравниванием труда и ценности. Вы то, что вы делаете, и другие позиции и профессии более или менее достойны, чем ваши. Врачи лучше психологов, психологи лучше юристов, юристы лучше бухгалтеров, бухгалтеры лучше брокеров, брокеры лучше диск-жокеев, диск-жокеи лучше кассиров в магазине хозтоваров и так далее.

В рамках той или иной профессии или социального уровня наша культура связывает достоинство с достижениями. Получить повышение, ученую степень, продвижение или победить в соревновании – это многое стоит. Приобрести правильный дом, машину, обстановку или высшее

образование для своих детей – эти достижения тоже высоко ценятся. Если вас сократили или уволили, если вы лишились дома или как-то иначе съехали вниз по лестнице достижений, то у вас большие неприятности. Вы теряете все; вы становитесь социально бесполезным.

Купиться на одну из этих культурных концепций о человеческом достоинстве может оказаться убийственным. Например, Джон был банковским инспектором и приравнивал свою ценность к профессиональным достижениям. Если он не успевал что-то сделать в срок, то чувствовал себя ничтожеством. Ощущая себя ничтожеством, он впадал в депрессию.

В состоянии депрессии он работал медленнее и не успевал еще больше. Он чувствовал себя более ничтожным, становился более подавленным, хуже работал и так далее: все ниже по убийственной спирали.

Джон не был никчёмным. Его парализовало иррациональное представление о человеческом достоинстве. А так как подобное представление в нашем обществе очень распространено, рядом не было никого, чтобы указать ему, в чем тут проблема. Руководитель Джона соглашался с тем, что тот не имеет ценности для компании, если не укладывается в положенные сроки. Его жена и брат соглашались, что с ним что-то не так. Даже его терапевт считал, что, если он не справляется с работой, это действительно может загонять в депрессию. Таким образом, окружающие неуловимо подкрепляли убеждение Джона о том, что он ничтожество. Джон вертелся на вечной карусели своей депрессии, и никто не помогал ему с нее сойти. Они лишь помогали карусели вертеться.

Когда вы попадаете в такой переплет, обусловленный культурой, немного поможет напоминание самому себе, что любой критерий, когда-либо придуманный для измерения человеческого достоинства, зависит от культурного контекста.

Высоко почитаемый в дзен-буддизме монах ничего не стоит по меркам Уолл-стрит. Оченьуважаемый брокер – никто в джунглях Борнео. Самый могущественный колдун-целитель – ничтожество в Пентагоне. Джон пытался напомнить себе об этом: «Имеет ли значение, пройдет первая междугородняя ревизия на этой неделе или на следующей? Разве звезды с неба попадают? Действительно ли мое достоинство в целом так зависит от того, сойдутся ли две колонки цифр? У меня бы не было этой проблемы на пляже Паго-Паго или в Лондоне во времена Шекспира».

Такой разговор с самим собой немного дистанцировал Джона от ситуации, но не слишком поднял самооценку. Он же выбрал проверку банков, а не копание в песке на пляже Паго-Паго и не сочинение пьес в

эпоху Возрождения. Он относился к западной городской культуре и чувствовал, что должен соответствовать преобладающим в ней стандартам успеха, даже если эти стандарты иррациональны или субъективны.

Будет более плодотворно, если вы обратитесь к своему опыту и наблюдениям. Самые «очевидные» и «разумные» культурные критерии ценности можно сбить с толку, используя наблюдение. Например, если педиатры – более достойные люди, чем те, кто моет окна в их кабинетах, отсюда следует, что у педиатров больше чувства собственного достоинства. Все педиатры должны купаться в лучах самоуважения, а все мойщики окон должны попрыгать со своих лесов от отчаяния. Но это не так. Статистика показывает, что ваша профессия лишь незначительно связана с уровнем вашей самооценки и психического здоровья. Очевидные факты доказывают, что есть и педиатры, и мойщики окон, которые себе нравятся, равно как есть те и другие, которые себе не нравятся.

Личные наблюдения Джона это подтвердили. Он знал других людей, работавших в сфере финансов, у которых была неплохая самооценка при компетентности или успешности не выше, чем у него. Что касается негативных аспектов, то один из одноклассников Джона был вице-президентом крупной корпорации, но Джон знал, что, несмотря на достижения, этого человека мучают мысли о собственной никчемности.

Очевидно, некоторые люди решили проблему собственной ценности, а другие – нет. Если вы хотите повысить самооценку, придется прийти к соглашению с представлением о человеческой ценности. Когда вы заключаете, что решение может находиться за пределами культурно обусловленных критериев, это оставляет вам четыре способа подхода к понятию ценности и выхода с невредимой самооценкой.

## **Утверждение вашей ценности**

Первый способ обращения с проблемой самооценки – просто выкинуть ее прочь. Принять, что человеческая ценность – понятие абстрактное, и при тщательном рассмотрении его реальная основа окажется очень ненадежной. Это еще один глобальный ярлык. Все критерии субъективны и меняются от культуры к культуре, поражая вашу самооценку. Идея идентифицировать универсальный стандарт человеческой ценности – соблазнительная иллюзия, но и вам, и всем остальным без нее жить легче. Настоящую человеческую ценность определить невозможно.

Второй способ обращения с проблемой самооценки – признать, что ценность существует, но она равномерно распределена между людьми и

неизменна. Каждый при рождении получает свою часть человеческой ценности, и она абсолютно такая же, как у любого другого. Неважно, что происходит в вашей жизни, неважно, что делаете вы или что делают с вами, — ваша человеческая ценность не уменьшится и не вырастет. Никто не стоит больше или меньше, чем кто-либо другой.

Интересно отметить, что оба варианта *функционально* идентичны. Оба они освобождают вас от необходимости сравнивать себя и других и постоянно определять свою относительную ценность.

Конечно, эти варианты разные *по своей сути*. Первый — своего рода практический агностицизм: один человек может быть или не быть более «достойным», чем другой, но выносить такое суждение безнадежно трудно и опасно, и вы отказываетесь это делать. Второй вариант в большей степени согласуется с традиционным западным религиозным учением и приводит к успокаивающему, нерелигиозному «чувству», что все люди чего-то стоят, что все они особенные, что они скорее подобны ангелам, чем животным. Для укрепления самооценки вы можете выбрать любой из этих вариантов и преуспеть.

Третий вариант отличается от первых двух, не отвергая ни один из них. В этом случае вы признаете свой внутренний опыт человеческой ценности.

Вспомните время, когда вы чувствовали себя достаточно хорошим, когда человеческое достоинство представлялось реальным и вы обладали немалой его частью. Вспомните ощущение, что с вами все в порядке при всех ваших недостатках и промахах, несмотря на мнение других людей. Вы можете только вскользь взглянуть на это переживание в своей жизни. Возможно, сейчас вы совсем потеряли связь с чувством собственного достоинства. У вас может быть всего лишь смутное, бесцветное, чисто интеллектуальное воспоминание о том, что когда-то вы себе нравились.

Дело в том, чтобы признать существование вашей личностной ценности, как о том свидетельствует внутренний опыт, каким бы краткосрочным и случайным он ни был. Ваша ценность подобна сияющему солнцу, даже когда вы находитесь в тени и не можете его чувствовать. Вы не можете помешать ей светить; вы можете только сами оставаться в тени, позволяя патологическому критику нагонять облака сомнений или прячась под скалой депрессии.

Банковский инспектор Джон мог вступать в контакт с внутренним чувством собственного достоинства, только вспоминая соседку, которая у него была, когда ему было двенадцать лет. Это была пожилая женщина по имени миссис Акерсон, которая жила рядом. Она часто смотрела на школьные проекты и рисунки Джона, когда у его родителей не было

времени или когда они не спешили с похвалой. Миссис Акерсон всегда с большим воодушевлением относилась к его творчеству, говорила, какой он умный мальчик и как далеко пойдет.

Джон помнил, какую он тогда испытывал гордость и уверенность в будущем. Иногда Джон возвращался к воспоминаниям о миссис Акерсон, чтобы подключиться к своим давним чувствам гордости и компетентности.

Четвертый способ справиться с проблемой самооценки – внимательно посмотреть на себя сквозь призму сочувствия. Сочувствие демонстрирует саму суть вашей человечности.

Что вы понимаете в себе самом? Во-первых, вы живете в мире, где приходится постоянно бороться за удовлетворение основных потребностей или вы умрете. Вы должны найти еду, крышу над головой, эмоциональную поддержку, отдых и досуг. Почти вся ваша энергия уходит на обеспечение этих четырех вещей. Вы делаете все возможное, насколько позволяют ваши ресурсы. Но доступные стратегии удовлетворения потребностей ограничены вашими знаниями, обусловленностью, эмоциональным багажом, степенью поддержки, получаемой от других людей, вашим здоровьем, чувствительностью к боли и удовольствию и так далее. И в течение всей этой борьбы за выживание вы осознаете, что физические и интеллектуальные способности неизбежно придут в упадок и что, несмотря на все усилия, вы однажды умрете.

В ходе вашей борьбы вы часто ошибаетесь и награждаетесь болью. Часто вам бывает страшно: как из-за реальных опасностей, так и из-за смутных предчувствий, которые приходят из жизни без гарантий, где утраты и раны могут поразить вас в любой момент. Есть много видов боли, и при этом вы продолжаете идти вперед в поисках любой эмоциональной и физической поддержки.

Последний пункт здесь является ключевым: вы идете вперед. Перед лицом всей боли, прошлой и предстоящей, вы продолжаете борьбу. Вы планируете, справляетесь, принимаете решения. Вы продолжаете жить и чувствовать. Позволив себе впитать это осознание, по-настоящему почувствовав вкус борьбы, вы начнете осознавать свою истинную ценность. Это ваша сила, ваша жизненная энергия заставляет вас продолжать пытаться. Степень успешности здесь – не самое главное. Насколько хорошо вы выглядите, насколько хорошо питаетесь – не самое главное. Единственное, что действительно имеет значение, – ваши усилия. И источником вашей ценности являются усилия.

За пониманием приходит принятие. Ничто, предпринятое вами с целью выживания, не плохо. Каждый из подходов только более или менее

эффективный, более или менее болезненный или безболезненный. Несмотря на ваши ошибки, вы делаете хорошее дело, потому что это лучшее, что вы можете сделать. Ваши ошибки и боль, которую вы чувствуете в результате, учат вас. Можно принять все свои действия без осуждения, потому что в каждую минуту вашей жизни вы ведете неизбежную борьбу.

Вы можете прощать и отпускать свои неудачи и ошибки, потому что вы за них уже расплатились. Мы находимся в таком положении, что не всегда знаем лучший способ; и даже зная его, можем не иметь ресурсов для его применения. В этом случае ваша ценность в том, с чем вы рождены в этом мире, и в том, что вы продолжаете в нем жить, несмотря на трудности и борьбу.

## **Сочувствие другим**

Чтобы быть цельными, нужно проявлять сочувствие как к себе, так и к другим. Возможно, сейчас вам легче понять, принять и простить других, чем понять, принять и простить себя. Или вы, может быть, найдете, что относительно легко почувствовать сопереживание самому себе, но недостатки других вас постоянно раздражают. Каждый из видов дисбаланса может снижать вашу самооценку.

К счастью, этот дисбаланс способен самокорректироваться. Когда вы чувствуете рост сочувствия к другим, это в конце концов облегчит сочувствие к самому себе. Если вы учитесь давать себе передышку, это естественно приведет к более сочувственному отношению к другим людям. Другими словами, золотое правило действует как в прямом, так и в обратном направлении: «Возлюби ближнего, как самого себя» или «Возлюби самого себя, как ближнего».

Если любовь к себе кажется чувством, направленным не туда, начинайте увеличивать сопереживание другим. После того как вы научитесь понимать, принимать и прощать других, ваши собственные недостатки будут выглядеть не такими огромными.

## Эмпатия

Эмпатия — более удобный термин, чем сопереживание. Эмпатия — это ясное понимание мыслей и чувств другого человека. Она предполагает внимательно слушать, задавать вопросы, отложить в сторону свои оценочные суждения, использовать воображение, чтобы понять точку зрения другого, его мнение, чувства, мотивацию и ситуацию. Если вы практикуетесь в эмпатии, полученный инсайт естественно приведет вас к сочувственному процессу понимания, принятия и прощения.

Эмпатия *не* означает, что вы чувствуете то же самое, что и другой человек. Это сострадание — родственный, но другой процесс, который не всегда возможен и уместен. Эмпатия также не действует нежно, понимающе; это поддержка — другое действие, и она тоже не всегда возможна и уместна. Также эмпатия не означает согласие или одобрение. Действуя вне сострадания, поддержки, согласия и одобрения, она первична по отношению к ним всем.

Настоящая эмпатия — главное противоядие от гнева и возмущения. Помните, что гнев вызывается вашими мыслями, а не действиями других людей. Когда вы тратите время на то, чтобы глубже понять мысли и мотивацию другого человека, то чувствуете, что ваше чтение мыслей и обвинения как будто перемкнуло. За действиями другого человека обнаруживается логика. Вы можете по-прежнему не соглашаться с этой логикой, вам могут по-прежнему не нравиться чьи-то действия, но вы их понимаете. Вы начинаете видеть, что настоящие зло и подлость встречаются редко, подавляющее большинство людей ищет удовольствия или избегает боли тем способом, который им в данный момент кажется лучшим. Вы осознаете, как мало представлены в этом уравнении ваша собственная ценность или действия. Вы свободны принять факты, простить обидчика, двигаться дальше.

Джун — социальный работник, у нее часто возникали стычки с супервизором. Джун чувствовала, что клиенты должны быть на первом месте, а документация — потом, поэтому она часто задерживала еженедельные и ежемесячные статистические отчеты и рапорты. Она очень критично относилась к тому, что руководитель настаивает на порядке в бумажных делах, чувствуя, что на самом деле он не заботится о ее клиентах, лишь бы все хорошо выглядело на бумаге.

Положение дел улучшилось после того, как у Джун произошел обстоятельный разговор с супервизором во время пикника для

сотрудников. Она сделала сознательное усилие, чтобы выслушать начальника и понять его точку зрения. Пока он говорил, она воздерживалась от обычных обвинительных или саркастических замечаний. Супервизор постепенно разговорился, раскрыв некоторые из своих интересов и чувств. Он рассказал, как однажды потерял грант на значительную сумму, как потерял ценную информационно-пропагандистскую программу, потому что не привел в порядок документацию. Этот крупный провал научил его тому, что выглядеть хорошо на бумаге для социального работника – необходимое условие того, чтобы делать добро. После этого разговора Джун была в большей степени расположена к своему супервизору. Сделанное ею упражнение по эмпатии оправдало себя, когда отношения на работе улучшились.

Эта глава завершается четырьмя упражнениями. Первые два потренируют вас в сопереживании другим людям, а следующие два сочетают сочувствие к другим и к самому себе. Выполняйте их, как вам удобно: сначала попробуйте выполнить то упражнение, которое покажется самым простым. Затем переходите к более сложным.

### **ВСТРЕЧА НА ТЕЛЕВИДЕНИИ**

Это абсолютно безвредный, безопасный способ практиковаться в эмпатии. Посмотрите телешоу, которое вы терпеть не можете, которое вас никто не заставил бы посмотреть. Если вы обычно смотрите телегигиры, найдите какую-нибудь серьезную драму. Если смотрите только новости, переключите канал на мультифильмы. Если предпочитаете комедии, послушайте телевизионного проповедника или посмотрите передачу о полиции или мыльную оперу.

Смотрите и слушайте внимательно. Всякий раз, чувствуя раздражение, отвращение, скуку или стыд, абстрагируйтесь от своих чувств и переключите внимание. Скажите себе: «Я заметил, что это меня раздражает. Такая реакция нормальна, но сейчас меня интересует не это. Я могу отодвинуть раздражение в сторону и просто некоторое время наблюдать, не осуждая».

Придержите при себе свои оценочные суждения, представьте, как эту передачу смотрят увлеченные зрители. Что они от этого получают? Они смотрят ее, чтобы испытать волнение, озарение, от чего-то отвлечься, убежать, идентифицироваться с героями или подтвердить свои предубеждения? Попытайтесь понять, каковы привлекательные стороны этого шоу и какому человеку оно нравится.

Когда вы приедете к эмпатическому пониманию, переключитесь на другую телепередачу и попробуйте снова. Помните, что вы не обязаны одобрять то, что смотрите; вам нужно ясно увидеть и понять, чем эта передача привлекает.

Цель этого упражнения не в том, чтобы увеличить количество передач, которые вы смотрите, или чтобы испортить ваш зрительский вкус. Его цель – обеспечить безопасную ситуацию, в которой можно попрактиковаться отодвигать в сторону свои едкие

## **АКТИВНОЕ СЛУШАНИЕ**

*С другом.* Выберите друга, который охотно экспериментирует. Объясните, что вы хотите улучшить свои навыки слушания. Попросите его рассказать вам историю о чем-нибудь значимом в его жизни: травматичный опыт, важное детское воспоминание или планы на будущее.

Пока друг говорит, ваша задача – внимательно слушать и задавать вопросы обо всем, что вы не понимаете. Просите его уточнить и рассказать подробнее. Исследуйте, что стоит за фактами, спрашивая о мыслях и чувствах: «Что было для тебя важно?», «Что ты чувствовал в связи с этим?», «Что ты из этого узнал?».

Время от времени перефразируйте сказанное вашим другом: «То есть, другими словами, ты...», «Подожди, дай-ка я проверю, правильно ли понял: ты думал, что...», «Как я услышал, ты говоришь, что...». Перефразирование – важная часть эмпатического слушания, потому что вы остаетесь на верном пути. Оно помогает устраниТЬ собственные ложные интерпретации и выяснить у вашего друга точное значение. Друг получает удовлетворение, зная, что его действительно услышали и он может исправить ваши ошибки, если вы их сделали. А вы включаете исправления в пересмотренный параграф.

*С знакомыми людьми.* Теперь вы можете приступить к более трудному заданию. Выберите людей, которых вы знаете не очень хорошо, и попрактикуйте техники эмпатического слушания, не сообщая им, что вы делаете.

О чём бы они ни говорили, просите уточнить и рассказывать подробнее. Сопротивляйтесь желанию поспорить или вставить собственную историю. Замечайте, когда вы начинаете в своем уме осуждать; устраните суждения. Помните, что вы не обязаны любить этих людей, – вы просто пытаетесь понять что-то без вмешательства вашего внутреннего диалога. Особенno следите, чтобы у вас не возникали

любые сравнения с собой; сразу же устраняйте их.

С теми, кого вы не очень хорошо знаете, перефразировать даже важнее. Это помогает запомнить незнакомую историю, убеждает говорящего в вашем искреннем интересе, помогает отделить процесс собственных размышлений от того, что в действительности говорится. Пока ваш знакомый поясняет и поправляет, ваше понимание углубляется, и разговор часто переходит на более глубокий, личностный уровень. Настоящие мнения, чувства и области неуверенности или уязвимости будут постепенно раскрываться по мере того, как говорящий узнает, что вы внимательный, заинтересованный слушатель, которому можно доверять, что вы выслушаете человека без перескакивания с одной темы на другую. Делайте это упражнение чаще, и знакомые станут вашими друзьями.

*С незнакомцами.* На вечеринке или в другом месте сбора людей выберите кого-нибудь, кого вы не знаете или кто вам не нравится. Заговорите с этим человеком, используйте навыки слушания, чтобы понастоящему попытаться понять, что он/она хочет сказать. Следуйте инструкциям по слушанию друзей и знакомых, понимая, что теперь будет труднее воздержаться от оценочных суждений и сосредоточиться на получении информации и перефразировании.

Слушая того, кто вам на самом деле не нравится или с кем у вас нет ничего общего, важно напоминать себе об основе сопереживания: *каждый человек как и вы, просто живет, как может.* Задайте себе три вопроса, которые начинают эмпатичный отклик. Спросите себя: «Какую потребность этот человек удовлетворяет, говоря это? Каким образом этот человек чувствует себя более защищенным, более контролирующим ситуацию, менее тревожным, чувствующим меньшую боль? Под влиянием каких представлений он/она находится?»

## **СОЧУВСТВИЕ ПРОШЛОМУ**

Это упражнение можно повторять снова и снова, чтобы развить навыки понимания, принятия и прощения.

Момент, когда вы читаете, – это настоящее. Все остальные моменты вашей жизни находятся в прошлом. Некоторые события вы маркируете как плохие и используете, чтобы самих себя отвергать: не навещали отца, пока он не умер, требовательная манера обращения с вашей первой женой, ваши слова при расставании, приступ обжорства на прошлой неделе, неудачная попытка бросить курить, ссора с сыном и так далее. Но вам не нужно продолжать терзать себя прошлым. Эти события могут

быть снова пережиты с использованием сочувствующего отклика.

Вот что вы должны сделать. Сначала выберите событие из прошлого, которое критик использовал для нападок на вас. Займите удобное положение. Закройте глаза и сделайте несколько глубоких вдохов. Просканируйте свое тело, отслеживая напряжение и зажатость, потянитесь и расслабьтесь. В этот момент начинайте перемещаться в прошлое. Отправляйтесь в то время, когда разворачивалось выбранное вами событие. Наблюдайте, как вы делали то, о чем сейчас жалеете. Посмотрите, как вы были одеты, в какой комнате или обстановке находились, кто еще там присутствует. Слушайте каждый разговор, который там состоялся. Отмечайте все, что чувствуете по поводу прошлого события: и на физическом, и на эмоциональном уровне. Позвольте себе вновь прожить событие настолько живо, насколько сможете. Смотрите, как разворачивается действие, слушайте слова, замечайте реакции.

Все еще сохраняя собственный образ в центре событий, задайте себе вопрос: «*Какую потребность я пытался удовлетворить?*»

Подумайте об этом. Вы пытались почувствовать себя в большей безопасности, более контролирующим ситуацию, менее тревожным, менее виноватым? Дайте себе время на ответ. А теперь спросите: «*Что я думал в это время?*»

Как вам представлялась эта ситуация? Как вы интерпретировали происходящее? Что, по вашему мнению, было правдой? Не спешите с ответом. А теперь спросите: «*Какая боль или какое чувство влияли на меня?*»

Не торопитесь; подумайте об эмоциональном контексте события. Если у вас есть ответы на эти вопросы, если вы знаете потребности, мысли и чувства, которые вами двигали, значит, пора себя принять и простить за то, кем вы были в тот момент времени. Оставайтесь сосредоточенным на образе самого себя в центре событий и скажите человеку, которым вы тогда были, следующее:

*Я бы хотел, чтобы это не случилось, но я пытался удовлетворить свои потребности.*

*Я принимаю себя без осуждения и какого-либо чувства неправильности моей попытки.*

*Я принимаю себя, каким был в тот момент, когда жил как мог.*

Пытайтесь действительно почувствовать каждое из этих

утверждений. Позвольте себе вдуматься в них. Теперь пора отпустить прошлое. Скажите себе:

*Я ничего не должен за эту ошибку.  
Все позади. Я могу себя простить.*

Если это упражнение работает, используйте его столько раз, сколько можете. Пока вы продолжаете его применять, сочувственный отклик становится более автоматическим. Прощение будет приходить легче. А вы почувствуете себя в меньшей степени пойманым в болезненные сожаления о прошлом.

## **МЕДИТАЦИЯ СОПЕРЕЖИВАНИЯ**

В этом упражнении три части: визуализация и чувство сопреживания тому, кто вас обидел, и самому себе. Вы можете попросить кого-то прочитать это вам или сделать аудиозапись. Если вы это записываете, говорите тихо, отчетливо и расслабленным тоном.

*О том, кто вас обидел.* Сядьте или лягте на спину. Руки не скрещены; ноги вместе, распрямлены. Закройте глаза, сделайте несколько глубоких вдохов. Продолжайте дышать глубоко и медленно, отмечайте, есть ли где-то в вашем теле напряжение. Если замечаете напряженные участки, расслабьте мышцы. Почувствуйте тяжесть, тепло, расслабленность. Позвольте дыханию еще больше замедлиться, не судите ни о чем. Принимайте все образы, которые к вам придут, даже если вам покажется, что в них нет смысла.

Представьте, что перед вами стоит стул. Кто-то сидит на нем; кто-то, кого вы знаете как того, кто вас как-то обидел. Представьте, что человек, обидевший вас, сидит на стуле молча. Замечайте все детали: насколько он большой или маленький, его одежду, позу. Человек, который вас обидел, смотрит на вас спокойно, с ожиданием. Скажите ему:

*Ты такой же человек как и я. Ты живешь как можешь. Когда ты меня обидел, ты жил как мог. Ты делал что можешь, с учетом своих ограничений и понимания ситуации в тот момент. Я могу понять твою мотивацию, твои страхи, твои надежды. Я разделяю их, потому что я тоже человек. Мне может не нравиться то, что ты сделал, но я не считаю тебя из-за этого плохим.*

*Я принимаю тот факт, что ты меня обидел. Мне это не нравится, но из-за этого я не делаю тебя плохим. Того, что случилось, не изменить.*

*Я прощаю тебя. Я могу не одобрять то, что ты сделал, я могу не согласиться, но могу простить. Я могу отпустить прошлое и начать с чистого листа. Я знаю, что это лучше, чем ждать искупления. Я отказываюсь от мести, от негодования. Наши разногласия в прошлом. Я контролирую ситуацию в настоящем, я могу простить тебя в настоящем. Я могу оставить свой гнев в прошлом.*

Продолжайте смотреть на человека, который вас обидел. Постепенно позвольте ему занять место в вашем сердце. Откройтесь. Позвольте гневу и негодованию стихать, подобно музыке, когда вы уменьшаете громкость. Открывайтесь далее. Быть эмпатичным, отпустить свой гнев трудно; не судите себя за это. Если нужно, дайте себе еще время, продвигайтесь с удобной для вас скоростью. Когда вы будете готовы, еще раз скажите: «Я тебя прощаю». Образ человека на стуле исчезает.

*О том, кого обидели вы.* Представьте, что теперь человек на стуле – кто-то, кого вы обидели, кто-то, от кого вы ждете понимания, принятия и прощения. Представляйте его зрительно настолько реальным, насколько можете. Человек, которого вы обидели, смотрит на вас спокойно, с ожиданием. Скажите ему:

*Я человек достойный, но не совершенный. Я такой же, как ты. Мы оба живем как можем. Когда я тебя обидел, я просто старался сделать то, что мне в тот момент казалось лучшим. Если бы у меня было такое понимание, как сейчас, я бы поступил иначе. Но в то время я мог сделать только то, что сделал. Я понимаю, что обидел тебя; я хочу, чтобы ты знал, что обидеть тебя не было моей целью.*

*Пожалуйста, прими тот факт, что я тебя обидел, и этого уже не изменить. Я бы это изменил, если бы мог. Ты бы это изменил, если бы мог. Но мы не можем. Прошлое не изменить.*

*Пожалуйста, прости меня. Я не прошу тебя одобрить то, что я сделал, или согласиться со мной, но прошу меня простить. Я хочу, чтобы мы оставили разногласия в прошлом, начнем с чистого листа, начнем сначала.*

*Пожалуйста, открой мне свое сердце. Пойми меня, прими и прости.*

Глядя на человека, которого вы обидели, увидьте, как он улыбается. Знайте, что вас поняли, что вы принятые и прощены. Пусть образ этого человека растворится и стул останется пустым.

*О себе.* Для последней части этой медитации представьте сидящим на

стуле самого себя. И снова увидьте все детали: вы одеты так, как одеты на самом деле, выглядите, как на самом деле. Представьте, что этот образ говорит:

*Я человек. Я достойный человек просто потому, что существую. Я заботчусь о себе. Я отношусь к себе серьезно. Я правильно делаю, когда во всех делах в первую очередь думаю о себе.*

*У меня есть законные потребности и нужды. Я могу выбрать, в чем нуждаюсь и чего хочу, без необходимости перед кем-то оправдываться. Я могу делать выбор, могу брать на себя за это ответственность.*

*Я всегда делаю лучшее, что могу. Каждая моя мысль и действие – лучшее, что я могу сделать в данный момент. Потому что я человек и могу ошибаться. Я принимаю свои ошибки, не обвиняя и не осуждая себя. Когда делаю ошибку; я на ней учусь. Я не совершенен, я прощаю себя за свои ошибки.*

*Я знаю, что другие – тоже достойные люди, и они тоже не совершенны. Я сочувствую им, потому что они, так же как и я, борются, делая в жизни что могут.*

Представьте, что ваш образ поднимается со стула, подходит туда, где сидите или лежите вы, и вы сливаитесь, становясь единым человеком.

Расслабьтесь и отдохните. Вы в ладу с самим собой, с миром, с другими людьми. Когда вы будете готовы, откройте глаза и медленно поднимитесь, чувствуя себя свежим и расслабленным, с сочувственным принятием самого себя и других.

Проделайте это упражнение минимум пять раз в следующие две недели.

## Глава 8

### «Должен»

Как-то холодным ноябрьским вечером в 1952 году чернокожий швейцар среднего возраста вызывал такси для белой семьи, только что спустившейся по лестнице отеля «Шератон». Прежде чем кто-то успел спохватиться, их шестилетняя дочь бросилась на улицу. Она побежала за своей шляпой, которую ветер уносил прямо под приближающийся автобус. Внезапно швейцар со сноровкой, свойственной гораздо более молодым людям, бросился за ней, схватил ребенка в последний момент и откатился с ней в сторону.

В этом событии интересны отклики на него разных людей. Жена швейцара была в ярости. Она сказала ему, что он рисковал жизнью, а ведь у него самого есть жена и дети, которым он нужен. «Это неправильно: собственная семья должна быть на первом месте». Брат тоже не одобрил его действия, но в основном потому, что спасенный ребенок был белым. «Если ты собрался за кого-то погибнуть, погибай хотя бы за одного из нас». Со своей стороны менеджер отеля объявил спасение ребенка «самоотверженным поступком» и выдал швейцару на Рождество неплохую премию. Пастор, услышав эту историю, на воскресной проповеди описал ее как героический поступок. Он сказал: «Спасающий дитя спасает мир. Никто не знает, кто из наших детей вырастет великим целителем, великим лидером или святым».

Одно и то же событие вызвало совершение разные реакции по причине уникальных систем убеждений, сквозь которые люди фильтруют происходящее в мире. Реальность здесь значит мало. Что действительно имеет значение, так это ценности и правила поведения, исходя из которых вы судите о чьем-то поведении. Один и тот же поступок может представляться эгоистичным для жены и самоотверженным для менеджера, глупым для брата и героическим для пастора.

Оглядываясь назад, человек может себе позволить роскошь знания последствий поступка. Результаты – единственный верный способ о чем-то судить. Тот пастор оказался прав. Тридцать лет спустя эта маленькая девочка была награждена за большие заслуги в области медицины.

Патологический критик использует ваши убеждения и ценности, чтобы атаковать вас. Все эти «должен», которые составляют ваши жизненные правила, формируют идеологическую основу для критика, подрывающего

самооценку. Критик постоянно оценивает ваши слова, действия и даже эмоции, сравнивая вас и ваш идеал совершенства. Так как в жизни вы никогда не дотягиваетесь до идеала (как следует говорить, действовать, чувствовать), у критика есть бесконечные основания, чтобы объявить вас плохим или недостойным.

Рассмотрим случай молодого человека, у которого в табеле стоят оценки А и С. Его убеждения об оценках и успехе полностью определяют его реакции. Если, согласно его критерию, В – средняя оценка и стандарт достаточно хорошей успеваемости, то он доволен своим табелем, потому что достиг цели. Если же он считает, что оценка С совершенно недопустима как признак глупости или лени, то критик получает возможность наносить столько ударов, сколько нужно, чтобы его самооценка пережила свои 15 раундов с Мохаммедом Али.

## Как формируются ценности

Вудро Вильсон подтолкнул Америку к участию в Первой мировой войне, чтобы «сделать мир безопасным для демократии». Американские солдаты оказались в траншеях и окопах Европы, полагая, что борются против тиранов. Тысячи из них погибли в Аргонском лесу и Сен-Миеле. Вера в идеи национализма, превосходства американской политической системы и такие абстрактные ценности, как долг и честь, в 1917 году вызвали рвение к «справедливой войне», которая навсегда покончит с войной. В другом лагере находились молодые люди, верившие в немецкий национализм, идеалы храбрости и долга перед отечеством.

Когда мы оглядываемся на семьдесят лет назад, ни один из этих идеалов не кажется достойным того, чтобы за него воевать. Зачем молодым немцам умирать за политические амбиции кайзера? Почему американцы отдавали свои жизни за то, чтобы союзники смогли использовать Версальский договор с целью наказать и унизить Германию и таким образом посеять семена Второй мировой войны? И все же в этом нет ничего нового. В ходе всей истории люди погибали за то, во что верили, и редко дело оказывалось стоившим такой жертвы.

Почему убеждения и ценности так сильны? Что такого в них есть, из-за чего человек готов жертвовать комфортом, безопасностью и даже своей жизнью, лишь бы не стать виноватым, потому что поступил неправильно? Ответ в том, что, хотя убеждение может быть спорным, а часто и ошибочным, мотивация веры восходит к глубочайшим человеческим побуждениям.

Большинство убеждений формируются таким же образом: в ответ на некоторые базовые потребности. Ваши первые убеждения родились из потребности быть любимым и одобренным родителями. Чтобы чувствовать себя в безопасности и получать их заботу, вы перенимали их взгляды на то, как надо работать, как обращаться с гневом, ошибками и болью, как и когда проявлять сексуальность, о чем можно и нельзя говорить, какие жизненные цели являются подходящими, как вести себя в браке, по отношению к родителям и другим членам семьи, в какой мере человеку нужно полагаться на себя. Усвоенный в семье образ мыслей поощрялся такими эмоционально нагруженными словами, как «верность», «честность», «великодушие», «достоинство», «интеллект» и «сила». Эти понятия, а также их негативные противоположности, использовались как ценностные критерии меры достоинства людей и поведения. Родители применяли некоторые из них к вам. И из потребности угодить родителям вы, возможно, приобрели такие негативные ярлыки, как «эгоист», «тупица», «слабак» или «лентяй».

Вторая группа убеждений возникает из потребности чувствовать одобрение и принадлежность к группе сверстников. Чтобы быть принятым в своей группе, вы учитесь жить по правилам и убеждениям, регулирующим, как вести себя с противоположным полом, как справиться с агрессией, как много о себе рассказывать, что вы должны своему окружению и в целом миру, какое ваше поведение как представителя своего пола является приемлемым. Одобрение сверстников часто зависит от вашей готовности разделять убеждения группы. Если, например, ваши друзья против американской интервенции в Сирии, вы испытываете на себе сильное давление: либо вы поддержите эту точку зрения, либо будете подвергнуты ostrакизму.

Согласно многим исследованиям убеждения значительно меняются в ответ на изменение статуса человека. Например, работники – члены профсоюза, выступающие за права рабочих, меняют точку зрения, когда получают продвижение и занимают руководящие должности. За шесть месяцев они часто приобретают образ мышления и ценности руководителей. Опять-таки потребность в принадлежности и безопасности буквально создает новые паттерны убеждений для того, чтобы человек соответствовал своей новой референтной группе.

Есть и третья важная сила, формирующая ваши взгляды. Это потребность в эмоциональном и физическом благополучии. Сюда относятся потребность в самоуважении, удовольствии, воодушевлении и понимании, в защите от таких болезненных эмоций, как обида или утрата,

а также в физической безопасности. Рассмотрим пример человека, баллотирующегося в члены городского совета. Он объясняет жене, что в течение следующего года будет проводить свою кампанию и у него останется мало времени на нее и семью. Но это необходимая жертва, потому что в случае избрания он сможет многое сделать для города. Правда в том, что те немногие изменения, которые может произвести член городского совета, скорее всего, не будут стоить потерянного года общения с детьми. Но правда здесь не имеет значения. Его вера порождается потребностью в смысле, удовольствии и воодушевлении.

Теперь рассмотрим случай мужчины-бухгалтера, недавно уволенного с работы. Он объясняет другу, что был ненормальным, когда вообще взялся за подобную работу, что она «скучная, душераздирающая и политически некорректная». «Я никогда не видел бухгалтера, — говорит он, — который бы не был совершенным ботаником». Он клянется, что не станет продаваться снова, и месяцев шесть спустя ругает сестру за то, что она работает «в какой-то конторе в деловой части города». Его убеждения — очевидная рационализация. Они нужны исключительно для того, чтобы поддерживать самоуважение. Этому человеку остается либо обесценить своих работодателей, либо признать себя неудачником.

Любовник говорит женщине, что три вечера в неделю он хочет побывать в одиночестве или встречаться с друзьями. Она думает: «Нельзя позволять мужчине быть уверенным, что ты от него никуда не денешься», и говорит ему, что, возможно, им надо прекратить отношения. Ее внезапное убеждение в том, что она должна быть ассертивной, в действительности происходит из потребности избежать обиды и потери.

Мужчина рискует потерять ногу из-за осложнений диабета. Он заключает, что Бог наказывает его за длительную внебрачную связь. У него формируется убеждение в том, что разрыв этой связи спасет его ногу. Его потребность в физической безопасности и чувство контроля над происходящим порождает то, что в лучшие времена он называл бы «глупым магическим мышлением».

В качестве последнего примера давайте рассмотрим женщину, которая верит в необходимость полной отдачи делу и ненавидит малейшие проявления лени. Она работает по много часов, пытаясь уложиться в нереальные сроки. Но ее правило (быть трудолюбивой) на самом деле защищает очень хрупкую самооценку. Потребность видеть себя компетентной и защищенной от критики подпитывает ее убеждение.

## Тиrания слова «должен»

Поскольку большинство убеждений и правил формируется как реакция на потребности, они не имеют ничего общего с правдой или реальностью. Они порождаются родительскими, культурными или социальными ожиданиями, а также вашими потребностями в том, чтобы быть любимыми, принадлежать, чувствовать себя в безопасности, считать себя хорошими.

Так как процесс, порождающий «должен», не имеет ничего общего с правдой, его сила зависит от *идеи* правды. Чтобы чувствовать в себе мотивацию действовать соответственно долженствованию, вам нужно быть убежденным в его истинности. К примеру, миссис Л. горячо поддерживает христианскую группу, выступающую за целомудрие до брака. У миссис Л. есть очень сильные потребности, поддерживающие ее представление о добрачной сексуальности. Во-первых, добиться любви и принятия своей матери, которой очень некомфортно с сексуальностью в любом ее проявлении. Во-вторых, защитить собственных детей от опасного, по ее мнению, окружения. «Строгие моральные нормы» – хороший способ уберечь их от опасности. Третья потребность – чувствовать близкое отождествление со своими детьми. Она знает, что они покажутся ей странными и чужими, если их сексуальное поведение будет значительно отличаться от ее собственного. Эти три потребности формируют веру миссис Л. А ее убеждение в том, что все, во что она верит, правильно в глазах Бога, придает этому особую силу. Она может настаивать на своих ценностях, потому что они истинные, что это правильно не только для ее детей, но и для всех во всем мире.

Такова тиrания слова «должен»: абсолютный характер убеждения, непрекаемость добра и зла. Если вы не живете соответственно своим «должен», то считаете себя плохим или недостойным человеком. Вот почему люди изводят себя чувством вины и самобичеванием. За это они готовы умирать на войне, поэтому их парализует выбор между правилами и своими истинными желаниями.

Приведем список самых распространенных патологических «должен»:

- Я должен быть воплощением великодушия и самоотверженности.
- Я должен быть идеальным любовником, другом, родителем, учителем, учеником, супругом и так далее.
- Я должен быть способным невозмутимо выдерживать любые трудности.
- Я должен уметь быстро находить решение любой проблемы.

- Я никогда не должен обижаться. Я должен всегда быть спокойным и безмятежным.
  - Я должен быть абсолютно компетентным.
  - Я должен все знать, понимать и предвидеть.
  - Я должен никогда не испытывать некоторые эмоции, например гнев и ревность.
  - Я должен любить всех своих детей одинаково.
  - Я должен никогда не ошибаться.
  - Мои эмоции должны быть постоянными: если чувствую любовь, то всегда должен чувствовать любовь.
  - Я должен быть абсолютно самодостаточным.
  - Я должен никогда не уставать, никогда не болеть.
  - Я должен никогда не бояться.
  - Я должен достигать того, что приносит мне статус, богатство или власть.
  - Я должен всегда быть занят; расслабиться – значит терять свое время, попусту тратить свою жизнь.
  - Я должен всегда ставить других на первое место; пусть лучше буду мучиться я, чем кто-то другой.
  - Я должен быть неизменно добрым.
  - Я никогда не должен чувствовать сексуальное влечение к \_\_\_\_\_.
  - Я должен заботиться о каждом, кто заботится обо мне.
  - Я должен зарабатывать достаточно денег для семьи и позволять себе \_\_\_\_\_.
  - Я должен быть способен защитить своих детей от любых страданий.
  - Я не должен тратить время просто на свое удовольствие.

Заметьте, какие из этих «должен» относятся к вам. В разделе о здоровых и нездоровых ценностях вы можете исследовать, почему все эти «должен» неразумны.

## **Здоровые и нездоровые ценности**

Вы можете сказать, являются ли здоровыми ваши убеждения, правила и то, что вы «должны», здоровыми или нездоровыми, применив следующие критерии.

**Здоровые ценности – гибкие.** Гибкие правила допускают исключения, когда этого требуют обстоятельства, а нездоровые правила – несгибаемые и применяемые универсально. Например, правило, что вы не должны приносить страдание другим людям, приемлемо за исключением тех случаев, когда на кону оказываются ваши жизненно важные потребности. Но если правило жесткое и вы вынуждены защищать других от страданий любой личной ценой, то эта ценность нездоровая. Нездоровые ценности ригидны. Они часто включают такие слова, как «никогда», «всегда», «все», «полностью», «абсолютно» и так далее. И вы должны либо следовать правилу, либо чувствовать себя ничтожным или плохим.

Второй способ измерить гибкость ваших правил – рассмотреть, насколько допускается возможность их невыполнения. Гибкие правила подразумевают осознание, что некоторый процент времени вы не сумеете жить, соответствуя своему стандарту. Ригидные правила не имеют такой системы квот. Вы будете осуждены, если отклонитесь от своего прямого и узкого пути хоть на миллиметр. В качестве примера рассмотрим правило: «Я никогда не должен ошибаться». Стремление к совершенству – дело достойное, но вам нужна некоторая здоровая квота ошибок и неудач. Без этого уровень вашего стресса будет высок, а самооценка будет рушиться от малейших ошибок.

**Здоровые ценности вам принадлежат, а не интровертируются.** Иметь убеждение или обязанность означает, что вы критически оценили правило для жизни, и после этого оно для вас по-прежнему имеет смысл. Это противоположно тому, что вы *интровертируете*, принимая родительские правила, не решая, насколько хорошо они подойдут для ваших уникальных обстоятельств, личности и потребностей. Принятие родительских правил и ценностей без сомнений – это как купить машину без тест-драйва. Вы просто принимаете на веру все, что говорит продавец, и не зная, какова машина в обращении, не является ли крыша слишком низкой или высокой для вашего роста, устраивает ли вас мощность, мягко ли работает передача. С интровертированными ценностями вы принимаете слова родителей о вещах, которые вам еще придется проверить и оценить самим.

**Здоровые ценности реалистичны.** Это значит, что они основаны на

оценке позитивных и негативных последствий. Реалистичная ценность или правило способствует поведению, которое дает позитивный результат. Она стимулирует вас делать то, что приводит к долгосрочному счастью вовлеченных людей. Это *назначение ценности*. Вы следите ей, потому что опыт ведет вас жизненным путем, который *чувствуется хорошим*. Нереалистичные ценности и обязанности не имеют ничего общего с результатом. Они абсолютны и глобальны. Они предписывают поведение потому, что оно «правильное» или «хорошее», а не потому, что это приводит к позитивным результатам. Нереалистичные ценности требуют, чтобы вы вели себя согласно принципам, независимо от того, сколько боли действие принесет вам и другим.

Рассмотрим ценность «брак должен быть навсегда». В качестве правила, регулирующего ваше поведение, она нереалистична, потому что не основывается на результатах. Она упускает тот факт, что борьба за сохранение супружеских обязательств может сделать и вас, и вашего партнера более несчастными, чем если бы вы развелись. Правило «брак должен быть навсегда» основывается на несгибаемом принципе, что брачные обязательства – наивысшее благо. А ваше счастье во внимание не принимается. Как и ваши страдания. Все, что имеет значение, – это поступить «правильно».

Теперь рассмотрим правило «Я должен быть честным со своей женой». Эта ценность может быть реалистичной или нереалистичной, в зависимости от того, как вы ее формулируете. Правило может быть реалистичным, если вы считаете, что оно способствует близости, помогает решать проблемы, прежде чем они станут слишком большими, призывает вас озвучивать свои потребности. Другими словами, вы можете быть честными в браке, потому что обычно это заставляет чувствовать себя хорошо в долгосрочной перспективе. Но поскольку правило честности в браке основано на результате, вы, возможно, не всегда предпочтете быть честным. В некоторые моменты вы, вероятно, промолчите о своих чувствах, потому что перспектива большей близости будет перевешиваться негативными последствиями обиды или несогласия. И напротив, ваша ценность честности в браке нереалистична, если основана скорее на принципе, чем на результате или последствиях. Вы бы принуждали себя следовать правилу, потому что «так правильно», потому что любая нечестность плоха.

В этической науке такой подход называется *консеквенционализмом*. Консеквенционализм привлекателен тем, что этические системы, основанные на абсолютных принципах, неизбежно достигают точки, когда

некоторые принципы начинают противоречить друг другу. Проблему можно продемонстрировать очень просто. Рассмотрим конфликт, с которым сталкивается ребенок, пытаясь решить, сказать ли родителям правду или не выдавать брата. Ему придется нарушить один из принципов: либо обмануть родителей, либо предать родного брата. Единственный реалистичный способ, который позволяет избежать такой этической дилеммы, – оценить негативные и позитивные последствия каждого варианта выбора для всех заинтересованных сторон.

**Здоровые ценности – скорее жизнеутверждающие, чем ограничивающие.** То есть правила, по которым вы живете, должны принимать во внимание ваши основные человеческие потребности. Здоровые ценности дают гибкость для удовлетворения своих эмоциональных, сексуальных, интеллектуальных потребностей, а также потребности в отдыхе. Ваши жизненные правила не должны вас приижать или ограничивать. Они не должны оставлять у вас чувство истощения от самопожертвования. Жизнеутверждающие ценности поощряют ваши занятия тем, что вас питает и поддерживает, кроме тех случаев, когда результат в длительной перспективе может принести страдание вам или другим людям. В качестве примера возьмем правило «Вы должны всегда в первую очередь думать о детях». Это не жизнеутверждающее правило. Часто бывают случаи, когда ваши потребности вступают в конфликт с ценностями ваших детей. Чтобы оставаться здоровым и уравновешенным, необходимо иногда заботиться и о себе, даже если ваши дети немножко почувствуют себя лишенными внимания. Мужчины, которые верят, что они никогда не должны бояться, застревают, ограничив себя этой ценностью. Это убеждение отрицает реальность, что мужчина может испытывать страх во многих случаях и имеет право признать и принять это чувство. Та же трудность возникает с правилами, требующими, чтобы вы всегда были сообразительными и веселыми. Эта ценность не является жизнеутверждающей, потому что отрицает ваше право чувствовать весь спектр эмоций, включая случаи, когда вы грустны, разочарованы или сердиты.

## УПРАЖНЕНИЕ

В этом упражнении вы найдете примеры ситуаций из реальной жизни и те ценности, которые люди используют, чтобы ими руководствоваться. В каждом случае главный герой истории использует правило, нарушающее один или более критериев здоровых ценностей. Посмотрим, сможете ли вы определить, какой критерий был нарушен.

Чтобы освежить вашу память, приводим все критерии здоровых и нездоровых ценностей в следующей таблице:

ЗДОРОВЫЕ ЦЕННОСТИ	НЕЗДОРОВЫЕ ЦЕННОСТИ
1. Гибкие (допускают исключения и квоты)	Ригидные (глобальные; нет ни исключений, ни квот)
2. Ими обладают (их исследуют и тестируют)	Они интроцированы (их принятие не обсуждается)
3. Реалистичные (основанные на последствиях)	Нереалистичные (основанные на «правильности»)
4. Жизнеутверждающие (принявающие ваши потребности и чувства)	Граничивающие (игнорируют ваши потребности и чувства)

*Ситуация 1.* Эллен – женщина-ремесленник; ей тридцать лет. Она любит ручную работу и специализируется на изготовлении абажуров на заказ. В прошлом году она открыла маленький магазинчик и получает большое удовольствие от своего первого опыта предпринимательства. Отец Эллен – штатный профессор. Он всегда был разочарован тем, что она не училась более прилежно и не проявляла интереса к учебе. Несмотря на удовольствие, которое она получает от своего ремесла, Эллен преследует ноющее чувство, что она неудачница. Она чувствует, что должна была преподавать английский язык, как планировала и как хотел ее отец. Она чувствует стыд из-за того, что не «работает мозгами». Три раза она пыталась вернуться в колледж, и каждый раз ее исключали. Она делится с друзьями тем, что в некотором смысле ее жизнь «проходит напрасно».

Что не так с ценностями Эллен? Какое из следующих определений подходит?

<b>Ригидные Ограничивающие</b>	<b>Индроцированные</b>	<b>Нереалистичные</b>
------------------------------------	------------------------	-----------------------

Проблема Эллен в том, что она индроцировала систему ценностей отца, не разбираясь, насколько она соответствует ее собственным потребностям и способностям. Эти ценности и правила никогда не рассматривались критически и годами мучили Эллен. Если бы Эллен развила собственные реалистичные ценности, то признала бы позитивные последствия своих занятий ремеслом. У нее есть работа, которую она любит и делает хорошо, вместо того чтобы бороться, преодолевая тяготы академической карьеры.

*Ситуация 2.* Последние восемь лет Артур работает страховым брокером. Он был достаточно успешен, но никогда не делал больших денег. Самая большая его проблема в том, что каждый раз, когда Артур упускает контракт, он чувствует себя неудачником. Хотя потеря некоторых контрактов неизбежна и каждый брокер ожидает определенного уровня отсева старых контрактов, Артур чувствует, что должен угодить каждому клиенту. Когда клиент прекращает сотрудничество, Артур заключает, что он «все портит», что он был недостаточно внимательным.

Что не так с ценностями Артура? Какое из следующих определений подходит?

<b>Ригидные Ограничивающие</b>	<b>Индроцированные</b>	<b>Нереалистичные</b>
------------------------------------	------------------------	-----------------------

Правила Артура слишком ригидны. Он надеется, что будет совершенным, и когда не на сто процентов эффективен, привлекая клиентов, называет себя неудачником. Гибкие ценности предполагают квоту человеческого несовершенства. Вы понимаете, что ошибки случаются, и встраиваете в ваши ожидания некоторую долю неудачи. Если бы ценности Артура были гибкими, он обнаружил бы процент обновления у других брокеров. Тогда он смог бы включить в свои стандарты успешности долю потерянных контрактов.

*Ситуация 3.* Каждый год Синтия проводит неделю в гостях у матери в Анн-Арбор. Она всегда останавливается в доме матери, где чувствует, что ее постоянно атакуют и критикуют. Спустя первые двадцать четыре часа хорошего поведения отношения быстро ухудшаются до того, что ссоры случаются несколько раз в день. Если Синтия не отвечает, мать упрекает ее в том, что она не слушает. Если она пытается защищаться, мать просто меняет тему и обсуждает новые «провалы» Синтии. В этом году Синтия решила, что ее визит пройдет по-другому. Она осталась в мотеле, хотя мать настаивала на том, чтобы она остановилась дома. Она проводила больше времени, навещая друзей и делая перерывы в общении с матерью. Она также отказалась встречаться с тетей, которая часто объединяется с матерью в нападках на Синтию. Стычек стало намного меньше, и попрощались они как никогда тепло. Но несмотря на то, что она чувствует себя безопаснее и не такой потрепанной, Синтия испытывает вину за свое решение. «Я ненавидела себя, когда так поступала. Я должна быть любящей, вроде бы должна все это терпеть ради мамы».

Что не так с ценностями Синтии? Что из следующего подходит?

<b>Ригидные Ограничивающие</b>	<b>Индроцированные</b>	<b>Нереалистичные</b>
------------------------------------	------------------------	-----------------------

Ценности Синтии нереалистичны. Они скорее основаны на принципе «поступать правильно», чем на реалистичной оценке последствий. Если бы Синтия оценила последствия, то заключила бы, что с новой стратегией чувствует себя безопаснее и счастливее. Она бы обнаружила, что конфликтов намного меньше и что хоть один раз они с мамой были довольны друг другом, когда прощались.

*Ситуация 4.* Уилл днем работает обойщиком, ночью – курьером, по выходным – охранником. Он чувствует, что должен каждую минуту работать, чтобы «достичь чего-то в жизни». Он ненавидит «трату времени», потому что «будет продолжать чувствовать себя ничтожеством, пока не заработает кое-какие деньги и уважение». Уилл находится в отношениях, которые ему не нравятся, но не имеет времени, чтобы найти кого-то другого. Он живет в дешевой ночлежке.

Что не так с ценностями Уилла? Что из следующего подходит?

<b>Ригидные Ограничивающие</b>	<b>Интроецированные</b>	<b>Нереалистичные</b>
------------------------------------	-------------------------	-----------------------

Ценности Уилла – ограничивающие. Они не принимают во внимание его основополагающие потребности в отдыхе, близости или дружбе. В значительной степени Уилл сам себя бросает на произвол судьбы в безудержной гонке за богатством и статусом.

*Ситуация 5.* У шестидесятилетней Сони есть несколько подруг, которые потеряли мужей. Одна недавно овдовевшая подруга постоянно звонила и занимала линию часами. В конце концов проблема зашла так далеко, что муж Сони стал сильно раздражаться. Недавно Соня сказала подруге, что хочет ограничить разговоры по телефону одним разом в неделю. Но при этом она почувствовала себя ужасно неправой и виноватой. Она всегда считала, что прежде всего человек должен быть добрым. Для очистки совести она стала сама звонить подруге почти каждый день, чтобы «просто узнать, как у нее дела».

Что не так с ценностями Сони? Что из следующего подходит?

<b>Ригидные Ограничивающие</b>	<b>Интроецированные</b>	<b>Нереалистичные</b>
------------------------------------	-------------------------	-----------------------

Ценности Сони слишком ригидны. Они не допускают достойных исключений. Ясно, что Соне нужно установить границы, но правило быть доброй не позволяет ей это сделать.

Ей следует оценить ситуацию, чтобы увидеть, делают ли негативные последствия этот случай особым.

*Ситуация 6.* Арлин живет в районе очень бедной школы, где результаты детей постоянно не дотягивают до национальных стандартов по чтению и математике. Она решила, что хочет отправить своих детей в частную школу, но для оплаты за их обучение ей нужна помочь матери.

Арлин просто раздирают конфликтующие ценности. Правило номер один – «дать все самое лучшее детям» – противоречит правилу номер два – «ты должна быть самодостаточной». Она решила дать детям хорошее образование, но как родитель чувствует себя неудачницей, потому что не может его обеспечить. Также она чувствует себя виноватой, «используя» свою мать и из-за того, что «зависит» от нее.

Что не так с ценностями Арлин? Что из следующего подходит?

<b>Ригидные Ограничивающие</b>	<b>Индроцированные</b>	<b>Нереалистичные</b>
------------------------------------	------------------------	-----------------------

Ценности Арлин – и ригидные, и нереалистичные. Быть независимой – разумное жизненное правило, но бывают времена, когда последствия требуют, чтобы мы сделали исключение. Результат – получение детьми хорошего образования – перевешивает общий принцип независимости.

*Ситуация 7.* Последние 6 лет Джеррет был несчастным в браке. Его мать, многим пожертвовавшая ради семьи, обычно говорила, что «лучше навредить себе, чем тем, кого ты любишь». Для Джеррета невыносима сама мысль, что он может навредить жене. Он представляет ее одну, горюющую после развода.

Но в то же время он избегает свою семью, работает допоздна, дома раздражается по любому поводу. Он чувствует себя пойманым. Даже пытаясь «поступать правильно», защищая жену, он чувствует, что подводит ее своим постоянным отсутствием и раздражением. Джеррет говорит: «Я несчастен, поэтому ухожу из дома. Но я ругаю себя все время, когда меня там нет».

Что не так с ценностями Джеррета? Что из следующего подходит?

<b>Ригидные Ограничивающие</b>	<b>Индроцированные</b>	<b>Нереалистичные</b>
------------------------------------	------------------------	-----------------------

Ценности Джеррета – скорее индроцированные. Он никогда не исследовал такую ценность своей матери, как самопожертвование, чтобы убедиться, соответствует ли она его уникальной ситуации и потребностям. Рассмотрев эту ценность критически, он мог бы увидеть, что она не относится к нему, что он – человек, весьма склонный избегать эмоциональной боли, и что лучше покончить с отношениями, которые поддерживают этот паттерн избегания.

*Ситуация 8.* У Джима новые отношения. Недавно его любовница

призналась ему, что во время занятий любовью не смогла достичь оргазма. У Джима очень сильно убеждение, что он должен быть совершенным сексуальным партнером, способным всегда вызывать у своей девушки оргазм. Тревожное сообщение заставило молодого человека почувствовать свой провал и неадекватность. Фактически он чувствует себя настолько некомфортно, что пережил острое падение сексуального интереса. Он говорит своей девушке, что нуждается в личном пространстве, и предлагает провести неделю по отдельности.

Что не так с ценностями Джима? Что из следующего подходит?

<b>Ригидные Ограничивающие</b>	<b>Интроецированные</b>	<b>Нереалистичные</b>
------------------------------------	-------------------------	-----------------------

Правило Джима о том, каков он должен быть в сексе, слишком ригидно. В нем квоты для чего-либо, кроме совершенства. Джим верит, что он должен моментально понять и удовлетворить сексуальные потребности каждой женщины. Более здоровой ценностью было бы, что ему нужно работать над пониманием уникальных сексуальных потребностей партнерши. Ему следует понимать, что этот процесс займет некоторое время, и не ожидать, что он каждый раз будет получать совершеннейший отклик.

*Ситуация 9.* Джуллия недавно переехала в другой город. Она все больше тревожится из-за проблем сына в новой школе. Хулиган его толкал и бил в школьном дворе, а иногда преследовал по пути домой. Джуллия глубоко убеждена, что хороший родитель должен защищать своего ребенка от всяких неприятностей. Она винит себя и чувствует, что должна что-то сделать, чтобы прекратить преследование. Она пытается поговорить с директором и родителями хулигана, забирает сына прямо из школы. Но проблема остается. Джуллия винит себя, когда видит сына приходящим домой после нового трудного дня.

Что не так с ценностями Джуллии? Что из следующего подходит?

<b>Ригидные Ограничивающие</b>	<b>Интроецированные</b>	<b>Нереалистичные</b>
------------------------------------	-------------------------	-----------------------

Это еще один случай жизненного правила, слишком ригидного, чтобы быть действенным. Просто невозможно защитить ребенка от любого опыта взросления. Дети страдают от многих обид сверстников, и для Джуллии неуместно и нереально защитить сына от любого злого ребенка.

*Ситуация 10.* Джордж – владелец маленькой фабрики по

производству рождественских безделушек. Бизнес был основан его отцом – человеком с неуемной энергией и драйвом. Отец обычно работал по четырнадцать часов в день и говорил Джорджу, что хозяин должен показывать пример, «работая больше всех». Подобно отцу Джордж работает по двенадцать-четырнадцать часов в день. К тридцати восьми годам он заработал язву желудка. В браке наблюдается сильное напряжение, потому что жена его никогда не видит. Он скучает по детям и чувствует все большую пустоту.

Что не так с ценностями Джорджа? Что из следующего подходит?

<b>Ригидные Ограничивающие</b>	<b>Индроцированные</b>	<b>Нереалистичные</b>
------------------------------------	------------------------	-----------------------

Джордж индроцировал правила отца, не определив, подходят ли они ему. Его правило «работать усиленно» нереалистично, потому что негативные результаты значительно превосходят выгоды. Джордж демонстрирует симптомы стресса, депрессии и дисгармонии в браке. Он заплатил слишком высокую цену за отцовский идеал начальника.

### **Как «должен» влияет на вашу самооценку**

«Должен» влияет на самооценку двумя способами. Во-первых, ваши «должен» и ценности могут вам не подходить. Например, нравы Сидар-Фолс, штат Айова, могут вполне подходить вам в этом городе, но сослужить плохую службу,

если вы переедете в Манхэттен. Убеждение вашего отца, что нужно упорно трудиться, вероятно, ему самому хорошо послужило, но теперь оно убивает вас повышенным кровяным давлением. Правило, что нельзя выражать свой гнев, возможно, работало в вашей деликатной семье, но оно ограничивает вашу эффективность, если вы работаете прорабом. Обязательство поддерживать себя в хрупкой и изящной форме может быть вредно, если у вас другой тип телосложения.

Дело в том, что многие «должен», с которыми вы растете, вообще не относятся к вам. Они не подходят вам, потому что вы живете в другом времени и месте; у вас другие надежды, обиды и потребности, чем у ваших родителей. Унаследованные вами ценности создавались в их уникальных обстоятельствах, а не в ваших. Когда ваши «должен» вам не подходят и вступают в конфликте основными потребностями, вы оказываетесь в безвыходной ситуации. Либо вы выбираете депривацию, отказываетесь от своей потребности, либо решаетесь порвать с тем, что цените. Либо утрата,

либо вина. Если вы решаетесь удовлетворить потребность, поступившись ценностями, которых твердо придерживались, вы можете увидеть в себе слабака, бестолкового человека или неудачника.

Эти «должен» часто требуют поведения, которое для конкретного человека может быть невозможным или нездоровым. Для иллюстрации давайте рассмотрим случай Эла. Он бывший авиамеханик, в течение тридцати лет много пил. Он уже восемь лет не работает и живет в гостинице в центре города на пособие по инвалидности. Эл проводит свои дни, сидя на пластиковом стуле в вестибюле гостиницы и размышляя о своих прошлых грехах. Он ненавидит себя за то, что продолжает пить, за то, что не работает, за то, что не учит дочь в колледже. Но правда заключается в том, что алкоголь – единственное удовольствие в его жизни. Периферическая невропатия нарушила его моторную координацию, поэтому

он уже никогда не сможет работать по профессии. Так что все его «должен» требуют от него невозможного. Каждый день они приносят ему мучения. Сумей Эл выработать ценности, подходящие той личности, которой он в действительности является, то мог бы делать то, что в его силах: навещать дочь, когда бывает чистым и трезвым, часто звонить ей, подбадривая и поддерживая. Но все его «должен» требуют, чтобы он был человеком, которым не является, и он чувствует себя до такой степени бессильным, что не дает дочери ничего.

У Риты набор того, что она «должна», требует поведения, которое является для нее, в сущности, нездоровым. Рита считает, что должна отдавать работе неограниченное количество своей энергии. Помимо этого она заботится о трех детях, доме и больном свекре, а также ведет всю бухгалтерию большой строительной компании мужа. Она чувствует себя изможденной, подавленной, ей кажется, что она все больше и больше не успевает. «Но ведь не помогать – неправильно. И я продолжаю спрашивать себя, что со мной такое, отчего я не могу себя подстегнуть? Я просто ленивая, или это такой темперамент, или... Ведь есть женщины, которые тяжело физически работают в полях. Во всем мире женщины тяжело работают, а я даже с его бухгалтерией не могу справиться».

Статья, вышедшая несколько лет назад в *National Enquirer*, иллюстрирует эти разные нездоровые «должен». Мужчина только что с нуля выстроил собственный дом на колесах. Он был двухэтажный, размером примерно с автобус Грейхаунд. В течение десяти лет он работал от сорока до пятидесяти часов в неделю и чувствовал огромную гордость, имея что-то такое, что «ни один работающий человек никогда не сможет

иметь». Но цена тоже была огромной. Сердечный приступ сделал его инвалидом, его отношения с женой и семьей были натянутыми, он десять лет не ходил в отпуск. Его целью стала навязчивая идея потребителя. Правило «Начатое нужно заканчивать» слишком дорого ему обошлось с точки зрения стресса, семейного счастья и свободного времени для маленьких удовольствий.

Второй способ, с помощью которого все эти «должен» атакуют нашу самооценку, – это нападения моральных понятий «правильно-неправильно» на ситуации, поведение и вкусы, которые в основном ненормальны. Этот процесс начинается в детстве. Родители говорят, что вы хороши, когда следите их правилам, и плохи, когда их нарушаете. Вам говорят, что одни действия правильные, а другие – неправильные. Дихотомия правильного-неправильного, хорошего-плохого была встроена в вашу систему ценностей и личных правил из-за случайной формулировки. Решение застелить постель или оставить ее неубранной возвышается до уровня морального требования, когда за вашу безалаберность родители называют вас плохим. Семейные правила, которые устанавливаются, чтобы обеспечить безопасность, удобство или эффективность, часто неверно интерпретируются как моральные императивы. Например, для ребенка не является морально плохим запачкать одежду. Это вопрос неудобства и дополнительной работы для родителей. Но пара испачканных штанов может стать причиной морализирующего монолога: «Что с тобой? Посмотри, на что похожа твоя одежда! Сегодня вечером не будешь смотреть телевизор, ты не заслужил, ты плохой мальчик».

Еще хуже склонность многих родителей путать вопросы вкусов и предпочтений с нравственностью. Прическа, музыка, выбор друзей и развлекательных мероприятий часто осуждаются в терминах правильного-неправильного, тогда как это обычные межпоколенческие конфликты вкуса.

Многие родители обозначают ошибки как моральную оплошность. Например, ребенок, который до последнего откладывает выполнение школьного проекта, а потом вынужден сидеть допоздна и сдавать довольно небрежную работу, виноват в недальновидности или плохом контроле импульсов или

в том и другом. Но родитель, обозначая такое поведение как лень, или глупость, или «испорченность», сообщает ребенку, что он морально плох. Когда вы застаете своего девятилетнего ребенка курящим в гараже или играющим со спичками, его неосторожное поведение опасно и вредно для

здоровья. Но в этом нет ничего аморального, никакой «плохости» или неправильности.

Чем больше ваши родители смешивали вопросы вкуса, предпочтений, суждений и удобства с моральными вопросами, тем более вероятно, что у вас развились хрупкая самооценка. Снова и снова вы получали сообщения о том, что ваш вкус, решения или порывы плохи. Те «должен», которые родители передали вам, делают вас заложником невозможной дилеммы: «Следуй правилам, созданным для тебя, согласно которым ты должен выглядеть и действовать, или ты будешь осужден как никчемный и плохой».

## **Разоблачение ваших «должен»**

В этом разделе приводится опросник, который поможет идентифицировать некоторые из ваших «должен» и личных правил. Каждый пункт опросника представляет определенную область вашей жизни. По каждой из них задайте себе следующие четыре вопроса:

1. Есть ли у меня в этой сфере чувство вины или угрызения совести в прошлом или настоящем?
2. Ощущаю ли я конфликт в этой области? Например, разрыв между тем, что я должен сделать, и тем, что хочу сделать?
3. Чувствую ли я, что в этой области что-то обязан или должен?
4. Избегаю ли я чего-то, что должен делать в этой области?

Когда вы распознаете присутствие вины, конфликта, обязательств или избегания конкретной области своей жизни, как правило, будет достаточно легко идентифицировать, какое «должен» за этим стоит. Например, в пункте «дела по дому» вы можете вспомнить, что чувствуете себя *виноватым*, недостаточно помогая жене с мытьем посуды и стиркой. Вы также можете заметить, что чувствуете *конфликт* по поводу ухода за детьми; одна ваша часть считает, что надо больше ими заниматься по вечерам, тогда как другая часть хочет выпить стакан пива и почитать новости. Стоящее за этим «должен» имеет отношение к представлению о том, что вы с женой должны разделять работу ровно пополам. В качестве другого примера рассмотрим пункт «друзья». Вы можете заметить, что испытывали необходимость навестить недавно разведенного друга. Вы знаете, что это ощущение происходит из вашего «должен», требующего заботиться о каждом, кому плохо.

Иногда, несмотря на явное присутствие чувства вины или конфликта,

бывает трудно обнаружить, что лежит в основе этого. В этом случае для достижения базовой ценности или правила можно использовать метод, который называется «спуск по лестнице». Пример использования внутреннего опыта покажет вам, как это работает. Женщина, заполнявшая опросник, заметила, что чувствует себя ужасно *виноватой*, рассматривая гневные эмоции, адресованные сыну. Ее раздражала его отстраненность и эмоциональная недоступность, но возникли проблемы с идентификацией стоящего за этим «должен». Она «спустилась вниз» к своему базовому правилу, задав себе вопрос: «Если я злюсь на сына, что это значит для меня?» Ее ответ был таким: она отступает, позволяя ему немного отойти. Продолжив спуск по лестнице, она спросила: «Если я отступаю, что это для меня значит?» Она боялась, что это означает недостаток любви и заботы о своем сыне. В этот момент возник контакт с тем «должен», которое за этим стояло: она должна *всегда испытывать любовь* к своему ребенку. Ей казалось, что раз гнев и отстранение прерывают любовь, то это, должно быть, неправильные чувства.

Второй пример использования этого метода можно увидеть в ответе молодого человека на пункт «церковная деятельность». Он чувствовал вину и избегание, не отвечая на приглашение к участию в мирском служении. Он спросил самого себя: «Если я не приму участие, что это будет значить для меня?» Это значило бы, что он скуч на свои времена и энергию. И снова он спросил себя: «Если бы я не выбрал быть великодушным, что бы это для меня значило?» Это значило разочаровать людей, которые ему нравятся и хорошего мнения о нем. И именно тогда он понял, что «должен»: «никогда не разочаровывать тех, кто любит тебя».

Итак, «спуск по лестнице» – это очень просто. Всякий раз, заметив область вины, конфликта, обязательств или избегания, задавайте себе вопрос: «Если я \_\_\_\_\_, что это для меня значит?» Затем постараитесь честно решить, что подразумевает ваше поведение, что оно говорит о вас. Продолжайте задавать вопросы, пока не доберетесь до глубинного утверждения, предполагающего ясную ценность или личное правило.

Избегайте следующих двух тупиков: во-первых, не отвечайте простым суждением вроде «Я плохой» или «Я все порчу». Вместо этого попытайтесь установить основу этого суждения и ценность, которая его порождает. Например, вместо ответа «Это значит, что я сволочь» более точно будет сказать: «Это значит, что я не помогаю человеку, когда ему плохо». Второе, что вы не должны делать – говорить о чувствах. Ответ «Это значит, что я испугаюсь» ведет в никуда. Цель в том, чтобы добраться

до ваших убеждений, а не чувств.

Прямо сейчас возьмите лист бумаги и запишите, что вы должны, по каждому из пунктов приведенного опросника.

Естественно, по некоторым из них вы не обнаружите никаких «должен», потому что там не обнаружатся области вины, конфликта, обязательств или избегания. А работа с другими пунктами окажется крайне плодотворной. Запишите столько «должен», сколько сможете.

### **ОПРОСНИК «ДОЛЖЕН»**

1. Отношения:

- Жена или любовница.
- Дети.
- Родители.
- Братья и сестры.
- Друзья.
- Люди, нуждающиеся в помощи.
- Преподаватели, студенты или клиенты.

2. Работа по дому:

- Поддержка состояния дома.
- Уборка.
- Украшение.
- Мелкий ремонт.
- Приготовление еды.

3. Досуг и социальная активность.

4. Обязанности на работе:

- Эффективность.
- Отношения с коллегами.
- Инициатива.
- Надежность.
- Достижения и стремление к цели.

5. Творчество.

6. Самосовершенствование:

- Образование.
- Развитие.
- Участие в проектах самопомощи.

7. Сексуальная активность.

8. Политическая и общественная деятельность.

9. Религиозная и церковная активность.

10. Деньги и финансы:

- Привычки расходования денег.
- Накопления.
- Достижение финансовых целей.
- Способность зарабатывать деньги.

11. Забота о себе:

- Внешность.
- Одежда.
- Упражнения.
- Курение.
- Алкоголь.
- Наркотики.
- Профилактика.

12. Еда и напитки.

13. Выражение чувств и обращение с ними:

- Гнев.
- Страх.
- Грусть.
- Физическая боль.
- Радость.
- Сексуальная привлекательность.
- Любовь.

14. Внутренний опыт:

- Невыраженные чувства.
- Невысказанные мысли.
- Невыраженные желания и стремления.

**Бросить вызов своим «должен» и пересмотреть их**

К настоящему моменту вы обнаружили ряд своих «должен», описывающих то, как следует себя вести. Некоторые из них действуют как здоровые указания. А другие являются психологическими ударами критика, разрушающими вашу самооценку.

Пересмотрите список своих «должен» и отметьте те, которые критик использовал для нападения на вас. Теперь вы можете оценить эти правила и решить, являются ли они здоровыми и полезными. С каждым «должен», используемым критиком, проделайте следующее:

1. Исследуйте свой язык. Основывается ли ваше «должен» на абсолютах и сверхгенерализациях, таких как «все», «всегда», «никогда», «полностью», «совершенный» и так далее? Вместо «я должен» используйте «я бы предпочел...», или «я бы скорее...», или «я хочу». Конкретная ситуация, применительно к которой вы говорите «должен», может быть исключением из правила. Признайте возможность гибкого использования языка.

2. Забудьте понятия правильного и неправильного. Вместо этого определите последствия применения правила в конкретной ситуации. Каковы его краткосрочные и долгосрочные результаты для вас и других вовлеченных людей? Есть ли смысл в этом правиле, учитывая, кому оно навредит и кому поможет?

3. Спросите себя, подходит ли правило тому человеку, которым вы действительно являетесь. Принимаются ли во внимание ваш темперамент, ограничения, устойчивость и терпеливость, способы самозащиты, страхи, проблемы и то, что вы едва ли сможете изменить? Допускает ли оно ваши важнейшие потребности и удовольствия, которые вас поддерживают? В нем действительно есть смысл, с учетом того, каким человеком вы, вероятно, будете оставаться?

Случай Ребекки – хороший пример того, как эти шаги помогут вам обращаться со своими «должен». Ее список включал в себя то, что патологический критик использовал против нее ежедневно. Критик говорил, что она должна весить не больше 120 фунтов, тогда как фактически Ребекка весила от 135 до 140.

Прежде всего Ребекка исследовала свой язык. Фраза «не более 120» делала ее «я должна» абсолютным. Ребекка переписала свое правило более гибко: «Я бы хотела иметь вес около 120 фунтов». Далее она исследовала возможные последствия применения своего «я должна». Вот список позитивных и негативных результатов:

ПОЗИТИВ	НЕГАТИВ
1. Выглядеть стройнее.	1. Необходимость взвешивать свою еду.
2. Помещаться в ту одежду, которая маловата по размеру.	2. Постоянные мысли о том, что я ем.
3. Чувствовать себя более привлекательной.	3. Постоянное беспокойство о наборе веса.
4. Больше любить свое тело.	4. Необходимость вернуться в группу для худеющих.
	5. Необходимость меньше есть в различных заведениях.
	6. Большая часть имеющейся одежды больше не будет подходить по размеру.

Любить свое тело и чувствовать себя более привлекательной было большим соблазном для Ребекки, но негативных последствий оказалось больше, чем она думала.

До этого она никогда не писала черным по белому, какие проблемы создает для нее соблюдение диеты.

В конце концов Ребекка спросила себя, подходит ли «правило 120» тому человеку, которым она на самом деле является. Ей пришлось признать, что естественный для нее вес колеблется между 135 и 140 фунтами, и добиться отметки в 125 она могла, только сидя на жестких диетах. Достаточно скоро после этого ее вес снова начинал подниматься, она переживала новый провал и падение самооценки. Более того, значительная часть ее социальной жизни вертелась вокруг ресторанов и совместной еды. Диета означала для нее ограничение основного способа общения с друзьями. Ребекка определенно нравилась своему мужчине такой, как есть, и снижение веса не сказывалось на эмоциональной или сексуальной близости.

С большой неохотой Ребекка начала принимать то, что «правило 120» ей не подходит и даже обходится дороже, чем стоит.

Артур – учитель старших классов, который страдает из-за своей неспособности «по-настоящему учить писать сочинения». Его критик нападал на него, используя правило, усвоенное от любимого преподавателя: чтобы писать прилично, студенты должны делать это каждый день. Артур чувствовал, что они должны выполнять по меньшей мере несколько заданий в неделю. Но в своих многочисленных классах онправлялся лишь с двумя большими заданиями в месяц. И вот как он поработал со своим «должен».

Для начала он переписал правило в более гибкой форме: «Я бы хотел, чтобы мои ученики по возможности выполняли два письменных задания в

неделю». Затем он обдумал последствия.

ПОЗИТИВ	НЕГАТИВ
1. Ученики получат больше обратной связи.	1. Работая в пяти классах, в среднем по 30 человек в каждом, мне придется проверять 300 сочинений в неделю.
2. Они будут учиться быстрее.	2. Я буду тратить большую часть времени на выходных, проверяя письменные работы.
3. Я буду чувствовать себя успешным, потому что увижу больший прогресс.	3. Это сильно ограничит время, которое я провожу с семьей.
4. Мои ученики будут получать более высокие оценки по государственным проверочным работам.	4. Это будет отнимать много моей физической энергии.

Негативные результаты перевесили позитивные, и тогда стало ясно, почему Артур дает так мало письменных заданий.

Наконец, Артур исследовал вопрос о том, действительно ли ему подходит это правило. Его ответом было уверенное «да». Он по-прежнему верил в ценность частых заданий. Но теперь у него был ответ критику. Применение этого правила в переполненной школе стоило бы ему слишком дорого: и физически, и эмоционально.

Критик Джейми был умен и использовал два противоположных «должен», чтобы она оставалась в постоянном безвыходном конфликте. Джейми – художница, и там, где она живет, у нее хорошая репутация. Также она мать десятимесячного мальчика. С одной стороны, критик внушал ей, что она должна отдавать сыну все свободное время. С другой – он требовал, чтобы она продолжала писать картины и сохраняла тот же уровень продуктивности, что и до рождения ребенка.

Это вредило самооценке Джейми двумя способами. Правило «отдавай все сыну» заставляло ее без энтузиазма относиться к любым услугам по уходу за ребенком. В результате она чувствовала подавленность и апатию в течение дня, когда не занималась живописью и не отдыхала. Поэтому она обвиняла себя в том, что была ленивой и плохой матерью. Самооценка Джейми всегда страдала от правила «продолжай писать картины». Вечерами, чувствуя себя слишком уставшей, чтобы смотреть на чистый холст, она ругала себя за то, что ее талант пропадает зря, и за то, что она не предана искусству.

Бот как она справилась со своими «я должна». Сначала она переписала их, используя более гибкие формулировки: «Я хочу отдавать большую

часть времени своему сыну, но при этом продолжать писать картины настолько активно, насколько это возможно». Затем она исследовала последствия каждого «должна»:

а) Отдавать большую часть времени сыну.

ПОЗИТИВ	НЕГАТИВ
1. Не приходится тревожиться или чувствовать себя виноватой из-за того, что я его доверяю кому-то другому.	1. Нет энергии, чтобы заниматься живописью.
2. Со мной ему безопаснее, чем с кем бы то ни было еще.	2. Кажется, что в течение дня я нахожусь в депрессии.
3. От меня он получает больше внимания и любви, чем от кого бы то ни было.	3. Пропускаю занятия живописью и теряю чувство вовлеченности в процесс написания картины.
4. Малыш плачет, когда я его оставляю.	4. Чувствую себя запертой дома.
5. Я беспокоюсь, что у него будет страх перед расставанием.	5. Теряю контакт с профессиональным сообществом художников.

б) Как можно больше заниматься живописью.

ПОЗИТИВ	НЕГАТИВ
1. Удовольствие от занятий живописью.	1. Без няни рисование доводило бы меня до изнеможения.
2. Смысла в жизни.	2. Если бы у меня была надежная няня, это стоило бы 50 долларов в неделю.
3. Перерывы в занятиях ребенком.	3. Мне бы пришлось справляться с чувствами тревоги и вины, что я оставляю ребенка.
4. Сокращение связей с миром искусства.	4. Когда меня нет рядом, ребенок получает меньше внимания и любви.
5. Я чувствую, что ребенок находится в меньшей безопасности, пока я не рядом.	

Джейми задалась вопросом: есть ли смысл в этих обязательствах для такого человека, каким она является. Было ясно, что ее потребность в творческом самовыражении как занятии, имеющем для нее смысл, и время, когда она не занята младенцем, отрицались правилом «все отдавать сыну». Она пыталась обойтись без одного из поддерживающих ее в жизни удовольствий, расплачиваясь за это низкой самооценкой, низким уровнем энергии и депрессией. Через несколько недель борьбы с собой Джейми

наконец решила нанять няню на пять часов дважды в неделю, решив, что если она будет чувствовать себя комфортно, то впоследствии увеличит это время до пятнадцати часов в неделю.

## Убрать это «должен»

Решив, что «должен» подрывает вашу самооценку как общее правило или в конкретной ситуации, вам нужно вырезать его из своего внутреннего диалога. То есть агрессивно сопротивляться, когда критик пытается нанести удар с помощью вашего «должен». Лучший способ дать отпор – приготовить мантру в одно-два предложения, которую вы сможете запомнить и использовать всякий раз, когда не соответствует своему «должен». Произносите ее снова и снова, столько раз, сколько потребуется, пока критик не умолкнет и не оставит вас в покое. В идеале мантра для борьбы с вашим «должен» будет включать следующие элементы:

1. Напоминание о первоначальной потребности, которая создала ваше «должен». Для этого определите, почему вы в первый раз приобрели это «должен». Чтобы вас любил пapa? Чтобы вас одобрил какой-то конкретный друг? Чтобы чувствовать близость с любимым человеком? Чтобы больше себе нравиться? Чтобы меньше тревожиться? Чтобы чувствовать себя безопаснее?

2. Главную причину, по которой это «должен» не подходит вам или не соответствует ситуации. Вы можете напомнить себе, например, как ваше «должен» требует, чтобы вы что-то делали или чувствовали, и это просто не похоже на вас. Вы также можете напомнить себе, что негативные последствия следования за своим «должен» перевешивают позитивные последствия.

Приведем примеры мантр, сформулированных в нескольких простых предложениях.



«Должен»: Ты должен возобновить учебу и сделать что-то из своей жизни.

*Мантра:* Учеба была идеей моего отца, и я хотел сделать ему приятное. Но мне такая жизнь не подходит. Я бы снова бросил из-за скуки и давления.

«Должен»: Ты не должен ошибаться.

*Мантра:* Это для моего отца было важно не делать ошибок. Но я еще только обучаюсь этой работе. Я могу научиться, только если буду пытаться. Беспокоясь из-за ошибок, я впаду в ступор и перестану учиться.

«Должен»: Ты должен быть остроумным, захватывающим собеседником.

*Мантра:* Я думал, что остроумная болтовня поможет мне адаптироваться в университете. Но это слишком хлопотно, и это – не мое. Я люблю задавать вопросы, чтобы лучше узнать другого человека.

«Должен»: Ты всегда должен следить за тем, как выглядишь.

*Мантра:* Я чувствую, что мне нужно хорошо выглядеть, чтобы угодить жене. Но я счастливее в джинсах и толстовках. Вот что мне подходит!

«Должен»: Ты должна сидеть на диете и оставаться худой.

*Мантра:* Мама всегда говорила, что я ей нравлюсь худая. Но лучше я буду весить сколько вешу, чем жить во власти тирании диет и весов.

«Должен»: Тебе надо иметь работу получше.

*Мантра:* Работа с высоким статусом была правилом моего отца. А моя работа надежная и не вызывает стресса. Если я захочу стресса и неопределенности, поищу себе что-нибудь другое.

Теперь пора придумать ваши собственные мантры. Сначала создайте их для своих самых убийственных «должен». Потом, когда эти правила потеряют свою силу в нагнетании вины, напишите мантры к другим своим «должен». Написать мантру недостаточно. Возьмите себе за правило использовать ее *каждый раз*, когда критик атакует вас, используя нездоровые «должен». Критик отстанет от вас, только если вы будете снова и снова ему отвечать. Помните, что молчание – знак согласия. Если вы не отвечаете нападающему на вас критику, ваше молчание значит, что вы верите всему, что он говорит, и принимаете это.

## **Искупление: когда «должен» имеет смысл**

Некоторые из ваших «должен» окажутся легитимными ценностями – правилами жизни, которым нужно следовать в меру возможностей, их мы обсудим в следующей главе. Когда «должен» имеет смысл, оно обычно не нарушает вашу самооценку.

Единственный случай, когда разумные «должен» вмешиваются в вашу самооценку, – если вы их нарушаете. Тогда критик начинает осуждать вас за неправильный поступок. Если нарушенное правило кажется вам здравым, то единственный способ остановить своего критика – начать процесс искупления. Это очень просто: исправьте то, что вы сделали. Без искупления над вами возьмет верх критик, чья функция – заставлять вас платить, платить и платить.

Следующие указания помогут вам выбрать подходящий вариант искупления.

1. Важно признать неправильность того, что вы сделали *человеку, которого обидели*. Это означает, что вы признаете ответственность за свое поведение.

2. Вам нужно искупить вину именно перед тем человеком, которого вы обидели. Если вы пожертвуете деньги на благотворительность, станете волонтером в программе «Старший брат» или вступите в Корпус мира, это не искупит вину так эффективно, как непосредственная помощь тому, кого вы обидели.

3. Искупление должно быть реальным, а не символическим. Зажигание свечей или написание стихотворения не освободит вас от критика. То, что вы делаете ради искупления, должно чего-то стоить вам в плане времени, денег, усилий или даже беспокойства. И это должно быть достаточно ощутимо, чтобы повлиять на ваши отношения с человеком, которого вы обидели.

4. Искупление должно быть соразмерно причиненному вами вреду. Если вашим проступком был момент раздражения, то краткое извинение сделает свое дело. Но если вы были холодным и отстраненным в последние шесть месяцев, то вам придется сделать нечто большее, чем сказать «извини».

## **Глава 9**

### **Действие соответственно вашим ценностям**

Предыдущая глава провела различие между ценностями и вашими «должен». В ней объяснялось, что «должен» – это неисследованные, нереалистичные убеждения, подрывающие вашу самооценку, когда вы позволяете им направлять ваши действия. Далее мы сосредоточимся на позитивной стороне убеждений: раскрытии и прояснении ваших истинных ценностей и соответствующих действиях, чтобы укрепить чувство собственного достоинства.

Здоровые ценности – противоположность ваших «должен». Если «должен» – это негибкие правила, то ценности – это гибкие указания. Если «должен» – неисследованные убеждения, перенятые у родителей и сверстников, то ценности вами полностью исследованы и усвоены. Если «должен» – это нереалистичные заповеди, обрекающие вас на стыд и сомнения в себе, то ценности – это реалистичные стандарты, придающие вашей жизни смысл. Ваши ценности – это выбранное вами жизненное направление, то, какой вы хотите видеть свою жизнь.

В этой главе вы исследуете важные области своей жизни, влияющие на самооценку, обнаружите барьеры, с которыми сталкиваетесь в каждой из этих областей, определите свои глубинные ценности и запланируете, как поместить эти ценности в совершаемые действия. Такой вид поведения, основанный на ценностях, впервые описали Хейес, Штрозал и Вилсон в 1999 году в своей книге *«Терапия принятия и ответственности»*.

### **Области жизни**

Первый шаг в действии согласно своим ценностям – исследование разных областей жизни, влияющих на вашу самооценку. Это сферы жизни, где наиболее выражены ценности у большинства людей. Некоторые из них будут для вас очень важны. Другие могут не относиться к вам. Возможно, вы захотите добавить одну-две области. Приведем краткие описания десяти областей, адаптированные из книги *«Ум и эмоции»* МакКея, Фаннинга и Сурита Она (2011), которые будут использованы в упражнении из этого раздела.

1. *Интимные отношения*. Они включают ваши отношения с брачными партнерами, любовниками, парнем или девушкой. Если прямо сейчас у вас нет пары, вы можете поработать в этой области, представив свои

идеальные отношения с кем-то в будущем. Типичные понятия для описания ценностей в области интимных отношений – «любовь», «открытость» и «верность».

2. *Воспитание детей*. Что для вас значит быть матерью или отцом? Вы можете ответить на этот вопрос, даже если у вас нет детей. Ценности в области воспитания люди обычно описывают такими словами, как «защита», «воспитание» и «любовь».

3. *Образование и обучение*. Независимо оттого, являетесь вы сейчас студентом или нет, в жизни вы часто изучаете что-то новое. Хороший пример – чтение этой книги. Ценности в области обучения могут определять слова «правда», «мудрость» и «самосовершенствование».

4. *Друзья и социальная жизнь*. Кто ваш самый близкий друг? Сколько у вас хороших друзей? Чем бы вы занимались со своими друзьями, сколько бы у вас было новых приятелей, если бы вам не мешала низкая самооценка? Ценности, стоящие за дружбой, выражаются словами «преданность», «доверие» и «любовь».

5. *Уход за телом*. Какие виды диет, упражнений и профилактических мер вы хотели бы применять в своей жизни? В этой области ценности обозначают словами «сила», «активность» и «здоровье».

6. *Родительская семья* Насколько важны для вас отец, мать, братья и сестры? Большинство людей, говоря о ценностях, связанных с родительской семьей, используют слова «любовь», «уважение» и «принятие».

7. *Духовность*. Чувствуете ли вы что-то большее, чем вы сами, нечто, превосходящее то, что вы можете видеть, слышать, ощущать? Духовность многообразна. Она может принимать форму участия в организованном религиозном культе, медитации, прогулок в лесу – в зависимости от того, что дает вам чувство связи с духовным. В этой области ценности описываются словами «ци» (энергия), «Бог», «природа» или «высшая сила».

8. *Общественная жизнь и гражданство*. Препятствует ли ваш образ самого себя общественной работе, благотворительности или иного вида политической активности? Ценности в области общественной жизни можно обозначить терминами вроде «справедливость», «ответственность» и «благотворительность».

9. *Отдых и досуг*. Если бы вы могли преодолеть свои негативные чувства к самому себе, как бы вы проводили досуг? Как бы вы подзаряжались и восстанавливали связь с семьей и друзьями в развлечениях и играх? Ценности, связанные с досугом, – это «веселье»,

«креативность», « страсти» и тому подобное.

10. *Работа и карьера.* Большинство людей проводит значительную часть жизни на работе. Чего бы вам хотелось там добиться? Какой вклад вы могли бы внести? Что вы хотите отстаивать на своем рабочем месте? Какими были ваши намерения (до сих пор нереализованные), когда вы начали работать? Типичные слова для обозначения ценностей в области карьеры: «средства к существованию», «мастерство» и «руководство».

### УПРАЖНЕНИЕ

1. В следующей таблице для всех областей жизни проранжируйте их относительную важность для вас, ставя знак «Х» в одной из трех колонок в середине. Возможно, вы захотите добавить другие, собственные области в нижней части таблицы.

2. Для тех областей, которые вы отметили как «Достаточно важно» или «Очень важно», напишите одно-два слова, чтобы в общем охарактеризовать вашу главную ценность в крайней правой колонке («Ценность»).

ОБЛАСТЬ	НЕ ВАЖНО	ДОСТАТОЧНО ВАЖНО	ОЧЕНЬ ВАЖНО	ЦЕННОСТЬ
Интимные отношения				
Воспитание детей				
Образование и обучение				
Друзья и социальная жизнь				
Уход за телом				
Родительская семья				
Духовность				
Общество и гражданство				
Отдых и досуг				
Работа и карьера				
Прочее				
Прочее				

*Пример.* Следующую форму заполнила двадцатидевятилетняя Одри,

торговый представитель по обслуживанию клиентов местного интернет-провайдера в родном провинциальном городке в штате Вашингтон. Вскоре после школы она, ее парень Гэри и несколько их друзей участвовали в стартапе по рекламе мобильных приложений в Сиэтле. Как раз в тот момент, когда более крупная компания собиралась выкупить их проект и сделать их всех богатыми (по крайней мере, так она думала), Гэри ее бросил, и она оказалась за бортом. Все было сделано по взаимной договоренности, и с тех пор с ней больше никто не договаривался. Сердитая и в депрессии, она вернулась и снова стала жить с мамой. Шесть месяцев она сидела в интернете, играла в игры, редко вылезая из пижамы и из дома.

В конце концов вечно пилившая ее мать заставила Одри искать работу, и в итоге она очутилась в маленькой комнатушке, где «отвечала на звонки идиотов». И даже это у нее не очень хорошо получалось, потому что работа с клиентами требует показной радостной уверенности, а это было прямой противоположностью того, что она испытывала. Работа была главной составляющей ее представления о самой себе, и она чувствовала себя бестолковой неудачницей.

область	не важно	достаточно важно	очень важно	ценность
Интимные отношения			×	Любовь, доверие
Воспитание детей	×			
Образование и обучение	×			
Друзья и социальная жизнь			×	Любовь, доверие
Уход за телом		×		Сила и привлекательность
Родительская семья				
Дружность	×			
Общество и гражданство	×			
Отдых и досуг		×		Развлечения, катание на колесе
Работа и карьера	×			
Прочее				
Прочее				

Она была одинока, но боялась снова довериться мужчине. Казалось, мужчины скажут ей, что она притворщица, а не настоящий человек, пустая оболочка, которую можно подобрать, а потом снова выкинуть.

Раньше ей нравилось ходить с друзьями в походы и плавать на каяке, она даже была немного спортсменкой, но уже давно не занималась ни тем ни другим. Две ее давние школьные подруги все еще жили по соседству, но она не предпринимала попыток возобновить отношения, ожидая, что они ее сочтут неудачницей. За прошедший год она набрала 25 фунтов, потому что ела много фастфуда и совсем не упражнялась. Она все время была усталой и апатичной.

### **Десять недель на то, чтобы ценности начали действовать**

Теперь пора воплотить ваши ценности в жизнь. Отслеживайте свой прогресс в течение следующих десяти недель по приведенной ниже форме или на отдельном листе бумаги. В первой колонке назовите две-три самые важные для вашей самооценки области из предыдущего упражнения плюс значения, которые вы указали в каждой области.

Во второй колонке вкратце обозначьте свои намерения. То, что вы делали бы, если бы всегда действовали согласно своим ценностям, не позволяя страхам, сомнениям или другим болезненным чувствам останавливать вас. Избегайте неясных общих фраз вроде «быть более любящим» или «оставаться спокойным». Обозначьте свои намерения в форме отдельных маленьких действий, которые можно отслеживать. Вместо «быть более любящим со своим ребенком» напишите, например, «читать ребенку перед сном».

Журнал перевода ценностей в действия

Способ разбить ваши намерения на отдельные маленькие действия – это указать «кто», «что», «где» и «когда»:

- что конкретно вы будете делать и говорить;
  - с кем вы будете это делать;
  - где и в какой ситуации вы будете это делать;
  - когда вы будете это делать.

Чтобы заполнить третью колонку, необходимо включить воображение. Закройте глаза и представьте, как выполняете каждое действие. Надо по-настоящему это увидеть и пережить все ощущения: кто там находится, о чем говорится, как выглядит окружающая обстановка, какая погода, температура, что на вас надето, какие возникают мысли и ощущения. По мере того как сцена становится все более живой, останавливайтесь на типичных мыслях и чувствах, на препятствиях к действию, которые возникают в вашем уме и теле. Когда вы ясно представите эти барьеры, перечислите их в третьей колонке.

Возьмите на себя обязательство в течение следующих десяти недель претворять свои ценности в жизнь, даже если вы столкнетесь с обычными препятствиями. Через десять недель у вас на руках будет графическое изображение вашего прогресса.

**Пример.** Как Одри заполняла свой журнал.

САМЫЕ ВАЖНЫЕ ОБЛАСТИ/ ЦЕННОСТИ	НАМЕРЕНИЯ В ДЕТАЛЯХ: КТО, ЧТО, КОГДА, ГДЕ	ПРЕПЯТСТВИЯ: ЧУВСТВА И МЫСЛИ, КОТОРЫЕ НЕ ДАЮТ МНЕ ДЕЙСТВОВАТЬ СООТВЕТСТВЕННО НАМЕРЕНИЯМ	СКОЛЬКО РАЗ В ДЕНЬ Я ДЕЙСТВОВАЛА СОГЛАСНО СВОИМ НАМЕРЕНИЯМ									
			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Истинные отношения/ любовь, доверие	Найти в интернете сайт знакомств	Слишком сильно боюсь, откладываю, не готова	1									
	Завести свой профиль	Мне ничего предложить					3	1				1
	Отпубликовать свой профиль	Я никого не заинтересую								1	1	
Друзья и социальная жизнь/ поддержка	Посещать на работе ланчи ко дню рождения по гостиницам	Они думают, что я слишком нахожусь и пассивна	1			1	1					
	Пригласить Марджи и Джоан	Они умрут, некая я неудачница					2					
	Попить кофе с Марджи и Джоан	Они заняты собственной жизнью; они слишком провинциальны					1	2				
Уход за телом/ развлечение, хобби	Убрать фастфуд из буфета и холодильника	А что толку? Он же везде	1						1			
	Приготовить настоящий обед	Я слишком честна и заслуживаю уважения	1	3	2	1				3	3	2
	Покататься на каяке на озере	Это просто тратит времени и энергии. Одно каякеры катаются на каяке в одиночку										1

На первой неделе Одри смогла осуществить только одно из своих намерений. Она вычистила буфет и холодильник, выбросила чипсы и соус, печенье, газированную воду и прочую нездоровую еду. На второй неделе она приготовила полезный ужин и сбросила фунт. Она также выбрала в интернете сайт знакомств, предназначенный для молодых людей с техническим складом ума. На третьей неделе она уже лучше питалась за ужином и ходила с компанией на обед отмечать день рождения. Хотя она и побаивалась, но время провела хорошо, и люди оказались приветливее, чем она ожидала. На четвертой неделе произошел регресс: в доме снова скопилась вредная еда, Одри только однажды смогла приготовить нормальный обед и больше ничего из своего списка не сделала.

На пятой неделе Одри начала снова входить в колею. Она написала три проекта своего профиля для сайта знакомств и позвонила Марджи и Джоан, своим подругам из старшей школы, которые по-прежнему жили в ее родном городе. На следующей неделе они снова с ней встретились, и она один раз попила кофе с Марджи, а на следующей неделе – с обеими. Она была рада снова с ними увидеться. Когда она рассказала им о потере работы и отношений в Сиэтле, они отнеслись к этому как к приключению, досадному случаю и разочарованию, а не как к провалу.

Когда десять недель подошли к концу, Одри завела подругу на работе, покаталась на каяке, делала посты в своем профиле на сайте знакомств, еще раз разобралась со своей диетой и с нетерпением ждала встречи с парнем, с которым познакомилась на сайте знакомств. Хотя болезненные

мысли и чувства по-прежнему всплывали барьерами, но она привыкала отодвигать их в сторону и проходить мимо, чтобы действовать соответственно тем ценностям, которые для нее важны.

## **Планирование совершаемых действий**

Другой способ думать о том, как реализовать свои ценности – это «метафора автобуса» Стива Хейеса, отца терапии принятия и обязательств. Согласно этой метафоре вы ведете автобус, который называется Ваша Жизнь. Спереди прикреплена табличка, указывающая, куда вы едете. Этот знак – важная ценность, например «Выполнять Обещания» или «Быть Сочувствующим». Но едва автобус разворачивается в направлении ваших ценностей, перед вами, подобно монстрам, возникают барьеры. Эти монстры – болезненные чувства: низкая самооценка, страх, депрессия, гнев и так далее. Вы не можете их переехать или объехать. Остановив автобус, вы ждете, когда они уйдут, но они не уходят. Автобус вашей жизни застревает на обочине дороги.

Секрет действия согласно своим ценностям – впустить этих монстров в автобус. Пригласите их внутрь, выделите им место, возьмите их с собой в путь. Сидя в конце автобуса, они будут продолжать приставать к вам, предупреждая, что дорога слишком опасна, что это все глупо, трудно, бесполезно и так далее. Вот что делают монстры. Это их работа. Ваша работа – позволить им болтать, пока вы продолжаете вести автобус в избранном направлении.

### **УПРАЖНЕНИЕ «ПЛАН ДЕЙСТВИЯ»**

Если в процессе ведения десятинедельного журнала у вас часто возникают трудности с претворением ценностей в действия, попробуйте выполнить это упражнение. Выберите в своем списке самую простую, наименее угрожающую область. На отдельном листе бумаги напишите приведенное внизу утверждение, вписав туда свою ценность, болезненные эмоции, которые возникают как препятствие к реализации этой ценности, выгоды от выполнения действий и три конкретных шага, которые вы можете сделать. Подпишите утверждение и рассматривайте его как контракт, по которому вы берете на себя обязательства перед самим собой.

Для служения моей ценности \_\_\_\_\_

Я готов чувствовать \_\_\_\_\_

Чтобы я мог \_\_\_\_\_

Предприняв следующие шаги:

1. \_\_\_\_\_
  2. \_\_\_\_\_
  3. \_\_\_\_\_
- Подпись: \_\_\_\_\_

К примеру, студент Крейг, который хотел избавиться от Джейсона, своего несносного соседа по комнате, написал следующий план действий:

*Для служения моей ценности честности и самоуважения  
Я готов чувствовать, что испуган и нервничаю,  
Чтобы я мог противостоять Джейсону и сказать, что ему надо съехать,*

Предприняв следующие шаги:

1. *Рано встать в четверг, чтобы застать его до занятий.*
2. *Отказаться отвлекаться на его «дела».*
3. *Сказать: «Ты должен был съехать отсюда еще месяц назад. К концу этого месяца ты должен съехать».*

Подпись: *Крейг Джонсон.*

Вы можете использовать этот формат плана действий каждый раз, когда монстры в автобусе становятся особенно крикливыми, когда вы обнаруживаете, что отвлеклись от направления, заданного вашей ценностью, из-за стыда, сомнений, депрессии или тревоги. Практикуя шаги, предложенные в этой главе – идентификацию ваших ценностей, ведение десятинедельного журнала и планирование совершаемого действия, – вы пройдете долгий путь к подъему вашей самооценки, чтобы жить такой жизнью, какой вам хочется.

## **Глава 10**

### **Что делать с ошибками**

В идеальном мире, где совершенные родители воспитывали бы совершенных детей, между ошибками и самооценкой вообще не было бы связи. Но, вероятно, ваши родители идеальными не были. В детстве вас обязательно поправляли, если вы делали то, что ваши родители считали ошибкой. Вы могли выполоть несколько цветов вместо сорняков. Если вместе с указанием матери на свою оплошность вы получили сообщение «ты плохой», тогда вы начали свой путь со смертельной опасности. Этот путь ведет к заключению, что ошибки всегда означают, что вы плохи.

Подрастая, вы впитывали эти родительские поправки и обвинения. И уже сами взялись за дело, критикуя себя за допущенные промашки. Короче, вы создали патологического критика. И по сей день, когда вы выдергиваете цветок во время прополки, патологический критик язвит: «Хорошо сделано, Тушица. Раз уж ты за это взялся, почему бы тебе не взрыхлить плугом весь сад?»

Противоречащие друг другу ценности нашего общества помогли вам в создании вашего критика. Вы обнаружили, что для того чтобы быть хорошим членом общества, вам надо быть одновременно равным и превосходящим, щедрым и скучным, спонтанным и контролирующим себя и так далее. Обоюдно проигрышная система взаимоисключающих ценностей позволяет вашему критику найти доказательство ошибочности в любом действии и непропорционально это раздуть.

Возможно, вы росли, обороняясь, рационализируя свои ошибки. Или вступили в группу, члены которой так боятся малейшей ошибки, что не признают ни одной. Или вы можете следовать более обычным путем хронической депрессии по поводу всех ваших промахов.

В крайних случаях наступает паралич. Вы раздумываете о прошлых неудачах и ограничиваете свою активность и отношения, чтобы избежать любой возможности будущих ошибок. Боясь сделать что-то неправильно, вы делаете минимум, но наилучшим образом. Но даже это невозможно, потому что ошибки неизбежны. Вы попались.

Дело в том, что самооценка не имеет ничего общего с совершенством. Самооценка не имеет ничего общего с избеганием ошибок. Самооценка коренится в вашем безоценочном принятии себя как от рождения достойного человеческого существа, несмотря на все несовершенство.

Хорошо к себе относиться можно не только после того, как вы исправите все свои недочеты, вы должны это делать *вопреки им*. Единственная по-настоящему серьезная ошибка – согласиться с вашим патологическим критиком, когда он говорит, что ошибки – это свидетельства никчемности.

## Рефрейминг ошибок

Рефрейминг означает изменение вашей интерпретации или точки зрения. Вы помещаете картину или событие в новую рамку, чтобы изменить свой взгляд на них и таким образом изменить для себя их значение. Например, когда вы просыпаетесь из-за ночного кошмара, ваше сердце бешено стучит. Вы действительно напуганы, вы уверены, что падаете или что вас преследуют. Осознав, что это был просто сон, вы чувствуете прилив облегчения. Ваше сердце больше не колотится, вы успокаиваетесь. Ваш разум произвел рефрейминг опыта, изменив его значение с «я в опасности» на «это был просто сон». Ваше тело и настроение следуют за разумом. Произвести рефрейминг ошибок – значит научиться думать о них таким образом, чтобы удалить их кошмарные качества. Вместо этого вы рассматриваете свои ошибки как естественный и даже ценный компонент жизни. В свою очередь, этот новый взгляд позволяет, когда вы ошибаетесь, реагировать более гибко или же учиться и двигаться дальше.

## Ошибки как учителя

Ошибки – это функция роста и изменения осознания, они – обязательное условие любого процесса обучения. В прошлом году вы купили дешевую краску, думая, что она подойдет. В этом году вы уже другой человек, стали на год старше и мудрее, глядя, как краска выцветает. Вы другой в силу информации, которой не было год назад. Нет толку наносить ущерб самооценке, обрушиваясь на себя с критикой за то, что тогда вы не могли предвидеть будущее. Примите это как опыт, пойдите и купите качественную краску. Один раз можно заплатить за урок, но только один раз. Нападать на себя – это как заплатить дважды: первый раз – за новую краску, второй – когда вас грабит ваш критик.

Невозможно выполнить задание или усвоить навык, никогда не ошибаясь. Этот процесс называется *последовательным приближением*: подступать все ближе к успешному выполнению с помощью обратной связи, которую дают ошибки. Каждая из них подсказывает вам, что нужно исправить, с каждой вы поэтапно приближаетесь к той поведенческой

последовательности, которая лучше всего сработает для выполнения задания. Вместо того чтобы бояться ошибок, в учебном процессе вам нужно их приветствовать. У людей, которые не выносят ошибок, бывают проблемы с обучением. Они боятся пойти на новую работу, потому что столкнутся с новыми процедурами и вызовами. Они боятся попробовать заниматься новым спортом из-за всех промахов, которые им придется совершить до того, как их тело научится правильно замахиваться ракеткой или использовать спортивный клин. Они не запишутся на курсы по кулинарии и не попытаются починить карбюратор. Из-за неизбежных ошибок делать что-то новое всегда болезненно.

Помещение ошибок в новую рамку, обозначая их как необходимую обратную связь, помогает вам расслабиться и сосредоточиться на постепенном выполнении нового задания. Ошибки – это информация о том, что работает, а что – нет. Они не имеют ничего общего с уровнем вашего интеллекта. Они – просто шаги на пути к цели.

### **Ошибки как предупреждения**

Мечта о совершенстве превращает ошибки из предупреждений в грехи. Ошибки могут функционировать, как звонок на вашей печатной машинке, предупреждающий, что вы сейчас выйдете за поля страницы, или как ремень безопасности в автомобиле. Если у вас небольшая авария, это может служить предупреждением, что нужно сконцентрироваться на вождении. Если вы по какому-то предмету в школе получите оценку D, это будет предупреждением о том, что учиться нужно прилежнее. Серьезный конфликт из-за мелочи у вас с другом предупреждает о том, что вы не обсуждаете какую-то другую проблему, стоящую за этим. Но перфекционизм меняет предупреждение на обвинительное заключение. И вы становитесь таким занятным, оправдываясь перед атакующим критиком, что у вас уже нет возможности прислушаться к уроку, который преподносит ошибка. Вы можете бороться с перфекционизмом, сосредоточившись больше на предупреждении, а не на вашей вине.

### **Ошибки как условие спонтанности**

Страх ошибок убивает ваше право на самовыражение. Он заставляет вас бояться своего спонтанного «Я», говорить, что вы думаете и чувствуете. Если никогда не позволять себе говорить что-то неправильное, вы никогда не почувствуете себя достаточно свободным, чтобы сказать правильную вещь: что вы кого-то любите или что вы обижены и хотите утешения. Мечта о совершенстве заставляет вас все это задушить, потому

что вы не имеете права ни на неверный шаг, ни на избыточные чувства.

Готовность ошибаться означает, что это нормально: разочаровывать людей, переживать моменты неловкости, позволять разговору переходить на неприятную тему. Рассмотрим случай Андрея. На работе она общается только с двумя людьми, потому что любые новые отношения – слишком непредсказуемы. Предположим, новому человеку не понравятся ее шутки или он посчитает некоторые из ее замечаний глупыми. Ей пришлось бы внимательно следить за своими словами. Ситуация Андрея показывает, как страх ошибок может:

- 1) изолировать вас, потому что вы боитесь мнения нового человека;
- 2) задушить спонтанность, потому что вам надо бдительно следить за тем, что вы говорите.

### **Ошибки: необходимая квота**

Оставьте квоту для ошибок. У некоторых людей патологическое отношение к ошибкам: они считают, что их нужно избегать, что компетентные и достойные люди их не делают.

Подобный парализующий вздор может заставить вас бояться воспользоваться в жизни любым шансом. Здравая позиция заключается в том, что каждый заслуживает квоты на ошибки. У вас есть право на определенное количество социальных оплошностей, недочетов в работе, неверных решений, упущеных возможностей и даже не сложившихся отношений. Сейчас подходящее время, чтобы начать думать о разумной квоте на ошибки, а не мечтать о недостижимом совершенстве. Для большинства людей простое практическое правило следующее: от одного до трех решений в каждой десятке абсолютно неверны. И несколько других могут находиться в серой зоне сомнений. Для механизированных, заученных процессов типа набора текста или вождения машины квота ошибок будет меньше. Вы не ожидаете аварии, каждый десятый раз садясь в машину. Но рано или поздно она случится, хорошо, если заденут только крыло, и вам надо будет записать это себе как ошибку, которая вам полагается соответственно квоте.

### **Ошибки, которых нет в настоящем**

Чтобы понять, что это значит, полезно для начала исследовать самые распространенные категории ошибок:

1. *Фактические ошибки.* Вы слышите по телефону «шоссе 45», записываете «шоссе 49», и после этого вы заблудитесь.
2. *Провал в достижении цели.* Приходит лето, а вы все еще слишком

толстая, чтобы носить свой купальник.

3. *Напрасно потраченные усилия*. Вы собираете 300 подписей под петицией-ходатайством, но она не приводит к результату.

4. *Ошибки суждения*. Вы решаете купить краску подешевле, и она выцветает.

5. *Упущеные возможности*. Акции, которые вы решили не покупать по 5 долларов, теперь стоят 30 долларов.

6. *Забывчивость*. Вы собирались участвовать в дружеском ужине в складчину, прошли весь путь, а потом обнаружили, что заправка для салата осталась дома в холодильнике.

7. *Чрезмерное потакание себе в дозволенных вещах*.

Вечеринка была веселая, но сегодня у вас похмелье.

8. *Неуместные эмоциональные всплески*. Вы кричите на свою жену, а позже ужасно об этом жалеете.

9. *Прокрастинация*. Вы так и не приступили к починке крыши, и в результате обои в столовой испорчены.

10. *Нетерпение*. Вы берете гаечный ключ покрупнее, чтобы закрутить гайку, и в результате замок ломается.

11. *Нарушение вашего морального кодекса*. Вы произносите безобидную ложь: «Я на эти выходные уезжаю из города». В субботу вы натыкаетесь на того самого человека, которого избегаете.

Этот список можно продолжать бесконечно. Классификация способов пойти не туда была популярным человеческим времяпрровождением с тех времен, когда Моисей спустился с горы с десятью заповедями.

Во всех этих примерах прослеживается одна тенденция, которая поможет нам понимать ошибки. *Ошибка – это то, что впоследствии, подумав, вы хотели бы сделать по-другому*. Это также относится к несделанным делам, если впоследствии, подумав, вы жалеете, что не сделали их.

Здесь ключевое слово – «впоследствии». Оно может быть отделено от действия секундой или десятилетием. Когда вы слишком сильно заворачиваете гайку и замок ломается, этот момент действительно наступает очень быстро. Кажется, это все равно что «немедленно», но на самом деле нет. Между действием и сожалением о нем есть зазор. Время этого зазора, краткого или длительного, и есть ключ к вашему освобождению оттирании ошибок. Конкретно в момент действия вы делаете то, что кажется разумным. Именно ваша последующая интерпретация делает это действие ошибкой.

## **Проблема осознания**

Вы *всегда* выбираете то действие, которое в наибольшей степени удовлетворит ваши потребности. В этом суть мотивации: большее желание сделать одно, чем другое.

Мотивация сводится к сознательному или бессознательному выбору самой желанной альтернативы для удовлетворения потребности. Потенциальные выгоды от выбиравшегося действия, по крайней мере в этот момент, кажутся превосходящими те неудобства, которые можно предвидеть.

Очевидно, что действие, которое кажется лучшим в данный момент, зависит от вашего осознания. Осознание – это степень ясности вашего восприятия и понимания, сознательно или бессознательно, всех факторов, относящихся к имеющейся потребности. В любой момент ваше осознание автоматически производится интеллектом, интуицией и совокупным жизненным опытом, включая актуальное физическое и эмоциональное состояние.

«Ошибка» – это ярлык, которым вы обозначаете свое поведение позже, когда ваше осознание изменилось. Тогда, увидев последствия своих действий, вы можете решить, что вам следовало действовать по-другому.

Так как вы всегда стараетесь сделать все возможное (или выбираете то, что с наибольшей вероятностью удовлетворит ваши потребности) в каждый момент времени и так как «ошибки» – это результат более поздней интерпретации, отсюда логически следует, что совершение ошибок не должно снижать самооценку.

«Но, – скажете вы, – иногда я знаю лучше, чем поступаю, и все равно делаю не то, что надо. Я знаю, что мне не надо есть десерт, если хочу похудеть, но все равно съем эту тарелку мороженого. После этого я чувствую себя ужасно, как и *должно* быть, ведь я сама себя подвела».

Рассуждая подобным образом, вы пропускаете важнейший пункт: мотивацию. «Знать лучше» недостаточно, чтобы «делать лучше», если в это время ваше осознание сосредоточено на более сильной противоположной мотивации. В тот момент ваше желание съесть мороженое было сильнее, чем желание сбросить вес, так что «лучшее» и на самом деле единственное, что вы могли сделать, – это съесть мороженое.

Если вы обозначаете совершаемый вами выбор как «хороший» или «плохой», то приходите к тому, что несправедливо наказываете себя за действия, которые не могли не совершить. Более подходящими ярлыками были бы «мудро» и «немудро» или «эффективно» и «неэффективно»,

потому что они формируют более сочувственное и точное суждение о том, что ваши действия вытекали из ограниченного осознания. В любых событиях твердое намерение расширить осознание будет действовать лучше, чем мрачная решимость никогда не допускать такую ошибку снова. Так как вы *будете ошибаться* снова, пока не расширите свое осознание.

## **Ответственность**

Из-за всех этих разговоров о том, что вы всегда делаете все возможное, может показаться, что вы *не отвечаете* за свои действия. Это не так. Конечно, вы отвечаете за них.

Ответственность означает принятие последствий ваших действий. Последствия всегда «возвращаются домой». За каждое действие платится определенная цена. Если вы хорошо осознаете цену и готовы ее платить, значит, будете выбирать относительно мудрые действия, у вас будет меньше поводов помечать свои действия как ошибочные и вы будете больше себе нравиться. Если у вас ограниченное осознание расходов, следующих за вашими действиями, и вы не готовы платить, когда наступит срок оплаты, можете выбирать неразумные действия, впоследствии обозначив их как ошибки, за которые неизбежно приходится расплачиваться и чувствовать, как подвергается ударам ваша самооценка.

Но в любом случае вы ответственны за свои действия и неизбежно за них заплатите, желая того или нет, сознательно или неосознанно. Стать более ответственным человеком означает повышение осведомленности о цене, которую вы заплатите за свои действия. А это стоит усилий, потому что низкая степень осознания означает, что вы впоследствии удивитесь и встревожитесь, узнав цену некоторых своих решений.

## **Ограничения ответственности**

Осознание вероятных последствий своих действий ограничено пятью важными факторами.

1. *Незнание*. Часто у вас нет надежного способа предсказать последствия, потому что вы *никогда* раньше не оказывались в таких обстоятельствах. В действительности вы движетесь наугад. Если вы никогда раньше не пользовались баллончиками с краской, вы не можете знать, что когда держишь распылитель слишком близко, краска течет. Если вы не знаете, как взбить яичные белки для вашего первого суфле, оно может не подняться, как надо.

2. *Забывание*. Невозможно помнить последствие каждого поступка, который вы совершали. Многие события потеряны для осознания, потому что они не являются болезненными или важными. В результате оказывается, что вы часто повторяете ошибки, потому что просто не можете вспомнить, как обстояли дела в прошлый раз. Один из авторов, который много лет не ходил в походы, забыл, как сильно он страдал от москитов. В результате он снова забыл взять в поход репеллент.

3. *Отрицание*. Люди отрицают последствия и не придают им значения по двум причинам. Это страх и потребности. Иногда они так боятся что-то менять или поступать по-другому, что отрицают или минимизируют негативные последствия своих ошибок. Вновь столкнувшись с тем же выбором, они повторяют болезненную ошибку, потому что все альтернативы кажутся им слишком угрожающими.

К примеру, мужчина, который ходит на свидания и заставляет женщин смертельно скучать длинными отчетами о своих достижениях. Он предполагает, что некоторых людей это может оттолкнуть, но отрицает последствия своего хвастовства: никаких повторных свиданий, никаких отношений. Он упорно продолжает отрицать, что боится настоящего общения, боится быть искренним и говорить о своих настоящих чувствах.

Подавляющая потребность создает тот же самый род отрицания. Если вы действительно в чем-то нуждаетесь, то склонны отрицать негативные последствия обладания этим. Рассмотрим пример женщины, которая вновь и вновь уходит от пьющего, склонного к насилию мужа, а потом к нему возвращается. Когда она решает вернуться, сильнее всего чувствует свою любовь и зависимость от него. При этом ей приходится отрицать или минимизировать неизбежно болезненные последствия, чтобы получить то, в чем она так сильно нуждается.

4. *Отсутствие альтернатив*. Многие ошибки повторяются, потому что люди просто не знают о каком-либо другом способе действовать. Им недостает навыков, способности или опыта выработки новых стратегий и решений. Например, случай с женщиной, которая неоднократно неудачно проходит собеседования при приеме на работу, потому что смотрит в пол, дает однословные ответы и не умеет себя подать.

5. *Привычки*. Некоторые привычки, укоренившиеся в течение жизни человека, мешают оценить выбор или просто предположить, что он есть. Вы не думаете о последствиях, потому что не знаете, что вообще делаете выбор. Классический пример – привычный выбор сиюминутной выгоды при игнорировании катастрофы, которая ждет в перспективе. Женщина шла по жизни от одних тупиковых отношений к другим. Она хронически

ошибалась, потому что каждый раз ее тянуло к мужчинам, напоминавшим ей отца. Ее привлекала их внешняя сила и власть, но впоследствии отношения разрушала их эмоциональная холодность и поверхностность эмоций. Другой пример – выпускник школы права, который постоянно выбирал сиюминутное удовольствие от курения марихуаны и проводил выходные под кайфом, вместо того чтобы готовиться к своему квалификационному экзамену.

Все эти факторы наносят ущерб вашему осознанию. Потому что многие из решений, забывания, отрицания и так далее мешают вам пользоваться своим опытом. Ваши знания и прежний опыт просто бывают недоступны, когда вы решаете действовать. Вас нельзя за это винить. Ваше ограниченное осознание – это все, что вы имели, чтобы продолжать свой путь, когда совершали ошибку.

Но то, что вы не виноваты, не означает, что вы ничего не можете с этим сделать. Вы можете. Следующий раздел покажет вам, как.

## **Привычка к осознанности**

*Привычка к осознанности* очень проста. Это обязательство предвидеть возможные последствия – и ближайшие, и дальнейшие – любого действия или решения. Задайте себе следующие вопросы, чтобы увеличить осознание в момент принятия решения:

- Был ли я в такой ситуации когда-нибудь раньше?
- Какие негативные последствия уже были или могли быть вследствие того решения, которое я планирую принять? (Обязательно учитывайте и ближайшие, и долгосрочные последствия.)
- Стоит ли этих последствий ожидаемая награда?
- Знаю ли я какую-нибудь альтернативу с менее негативными последствиями?

Главное требование для развития привычки к осознанности – дать обещание самому себе. Вы обещаете исследовать возможные последствия каждого совершаемого вами значимого шага. Это не должно принимать форму невротического беспокойства. Скорее, это позиция вопрошающего ума: вы используете свой опыт для построения сценариев возможного результата каждого решения. Если вы в состоянии взять на себя обязательство осознанности, то будете реже делать большие ошибки.

У каждого есть одна или более областей, в которых повторяются одни и те же ошибки. Чтобы повысить осознанность в этих областях, каждый раз

после очередного повторения ошибки вам надо делать две вещи:

1. Опишите в деталях негативные последствия ошибки. Сам акт написания, делаете вы обычно записи или нет, является важной помощью памяти.

2. Определитесь со своими приоритетами. Что важное вы получили или надеялись получить вследствие ошибочного решения? Вы стремились к сиюминутному удовольствию или пытались почувствовать себя в безопасности, хотели понравиться другим людям, избежать одиночества? Является ли это приоритетной темой вашей жизни? Является ли это основой для других неудачных решений? Если тот же самый приоритет постоянно приводит вас к ошибкам, нужно включить этот фактор в свое осознание. Приоритет может быть важным, но он также опасен. Любое важное новое решение нужно изучить, чтобы увидеть, не мотивируется ли оно этим приоритетом. Если да, то это тревожный звоночек. Возможно, вы движетесь к повторению старой ошибки. Задайте себе приведенные выше четыре вопроса. Не торопитесь; исследуйте свой выбор по-настоящему.

## **Возвращение осознания своих ошибок**

Следующие упражнения вы можете выполнять, чтобы повысить осознание ошибок:

1. *Признайте, что все люди ошибаются.* Даже хорошие парни и герои. Политические лидеры, финансовые магнаты, кинозвезды, великие филантропы и целители – все совершают ошибки. Фактически, и часто это правда, чем более выдающаяся личность, тем крупнее его/ее ошибки. Братья Райт много раз терпели неудачу, прежде чем их самолет в конце концов взлетел над Китти Хоук. Солк работал много лет, прежде чем создал вакцину от полиомиелита. Ошибки – неизбежный побочный продукт обучения и попыток создания нового.

Напишите список известных людей, которые совершали значительные ошибки. Включите в него только тех, кого цените, к кому испытываете некоторое уважение.

Составьте второй список – людей, кого вы лично знаете и кем восхищаетесь. Перечислите их ошибки. Даже ваш любимый учитель мог всплыть из-за незначительного инцидента, капитана вашей футбольной команды в старшей школе могли поймать за списыванием на экзамене, а лучший продавец мог провалить легкую продажу.

Почему даже хорошие и достойные восхищения люди ошибаются? Дело в том, что в нужный момент они не распознали в своем решении

ошибку. Они не вполне предвидели последствия своего действия. Подобно любому человеку, который когда-либо ходил по этой планете, они не обладали совершенным осознанием и не могли предсказать с абсолютной точностью, как повлияет их нынешнее решение на будущий опыт.

Блестящие, креативные и влиятельные люди тоже ошибаются, потому что будущее неизвестно. О нем можно только догадываться. Никакой большой интеллект или понимание не может дать абсолютно точного прогноза того, что будет.

2. *Признайте, что даже вы ошибаетесь.* Сделайте еще один список: в этот раз – собственных ошибок. Потратьте время; он вам понадобится для дальнейших упражнений. Если кажется, что вы все время ошибаетесь, и список можно продолжать бесконечно, ограничьте его десятью самыми большими ошибками.

А теперь – трудная часть задания. Вспомните момент совершения первой ошибки из вашего списка; отправьтесь туда.

Постарайтесь вспомнить свои мысли и чувства перед тем, как вы это сделали. Догадывались ли вы, что случится, или надеялись на более благоприятные последствия? Представляли ли вы, какую боль вам или другим людям придется испытать? Если вы знали, что боль возможна, вспомните, что вам представлялось вероятнее: она или более благоприятный исход? Заметьте, какой фактор в тот момент казался значительнее. Теперь попытайтесь вспомнить, какая потребность (или потребности) подтолкнула вас к решению. Вспомните силу этих потребностей и их влияние на ваш выбор. Казалось ли вам более привлекательным какое-то альтернативное действие? Вот еще один важный вопрос: если бы вам пришлось вернуться в то время, с *теми же* потребностями, восприятием и видением будущего, повели бы вы себя по-другому?

Продолжайте; повторите этот процесс с каждой ошибкой из своего списка. Естественно, вам надо пропускать те пункты, где ваши воспоминания слишком смутны, чтобы действительно ответить на эти вопросы.

3. *Простите себя.* Вы заслуживаете прощения своих ошибок, какими бы болезненными ни были последствия, по трем причинам:

а) Вы приняли то единственное решение, которое могли принять с учетом ваших потребностей и осознанности в тот момент. Если вы серьезно поработали с предыдущим упражнением, то ясно увидите, что можете действовать так, как позволяет ваше осознание в *конкретный момент времени*. Вы просто сделали лучшее, что могли.

б) Вы уже заплатили за свою ошибку. Она привела к болезненным последствиям. Вы испытали на себе эти последствия, почувствовали эту боль. Кроме тех случаев, когда ваша ошибка причинила ущерб другим и вам нужно так или иначе ее искупить, вы уже заплатили свою цену за то, что вы просто человек,

в) Ошибки неизбежны. Вы приходите в этот мир, ничего не зная. Все, чему вы научились, от умения ходить до работы с кухонным комбайном, достигалось буквально ценой тысяч ошибок. Вы сотни раз падали, прежде чем научились ходить, и, возможно, не раз свернули не в ту сторону. Процесс обучения продолжается всю жизнь. И ошибки – тоже. Нет смысла ругать себя за то, чего избежать вы сможете только на кладбище.

## УПРАЖНЕНИЕ

Чтобы попрактиковаться в рассмотрении ошибок как результата ограниченного осознания, выполните это упражнение, сочетающее в себе релаксацию, визуализацию и аффирмацию.

Сядьте в удобное кресло или лягте на спину. Руки и ноги не должны быть скрещены. Закройте глаза. Сделайте несколько медленных глубоких вдохов. Почувствуйте, как с каждым вдохом вы становитесь более расслабленными.

Начиная с ног сканируйте части тела на напряжение и расслабляйте их. Вдыхая, замечайте любое напряжение в ступнях, а потом давайте ему выйти, когда выдыхаете. Продолжайте дышать медленно и равномерно. Теперь отмечайте любое напряжение в икрах и с выдохом отпускайте напряжение. Со следующим выдохом переходите к бедрам, затем к ягодицам и тазу, к области желудка, нижней части спины, потом к груди и верхней части спины.

Теперь обратите внимание на кисти рук. Делайте вдохи и чувствуйте любое стеснение, потом выдыхайте и давайте ему выйти. Теперь переходите к предплечьям, плечам, плечевым суставам и шее. При необходимости задерживайтесь на этих местах, делайте несколько вдохов.

Замечайте любое напряжение в мышцах челюсти, давайте ему выходить, делая выдох. Теперь сосредоточьтесь на глазах; затем на лбу, волосах.

Продолжайте дышать медленно и глубоко, постепенно погружаясь в расслабленное состояние. А теперь начинайте создавать картину самого себя. Увидьте себя таким, каким вы были после недавней ошибки (возможно, одной из вашего списка). Увидьте, где вы находитесь, ваше

лицо, положение тела. Помните: вы сделали все, что могли, принимая во внимание свое осознание в тот момент. Говорите себе следующие аффирмации. Просто позволяйте им дрейфовать в вашей голове:

*Я уникальный и ценный человек.*

*Я всегда делаю лучшее, что могу.*

*Я люблю себя (я себе нравлюсь) целиком, вместе с ошибками.*

Повторите эти аффирмации 3–4 раза, меняя слова так, чтобы они вам подходили.

Теперь визуализируйте самого себя, идущего по жизни сквозь повседневные дела. Посмотрите, что вы будете делать до конца сегодняшнего дня или завтра. Осознайте, что вы уникальны, ценные, что стараетесь жить настолько хорошо, насколько можете.

Закончите утверждением: «Сегодня я нравлюсь себе больше, чем вчера. Завтра я буду нравиться себе еще больше».

Когда будете готовы, откроите глаза и медленно встаньте. В течение дня повторяйте аффирмации каждый раз, когда они приходят на ум. Дважды в день делайте упражнение по релаксации полностью. Утром, прежде чем встать с постели, и вечером, прежде чем заснуть, – хорошее время, потому что вы уже расслаблены и открыты опыту.

Упражнение подействует лучше, если вы придумаете собственные аффирмации. Наиболее эффективными являются короткие, простые и позитивные фразы. Сложные аффирмации, похоже, не достигают вашего подсознания. Выражения, содержащие негативные формулировки, такие как «Я не буду себя критиковать», воспринимаются подсознанием без частицы «не»: «Я буду себя критиковать». Сочиняйте позитивные аффирмации: «Я буду говорить о себе хорошо».

Чтобы помочь вам составить собственные аффирмации для самооценки, приводим несколько примеров того, что помогло другим людям:

*Я в основном в полном порядке; такой, какой есть.*

*Во мне есть ценность, потому что я борюсь за жизнь.*

*У меня есть легитимные потребности.*

*Удовлетворять свои потребности, которые я нахожу подходящими, нормально.*

*Я отвечаю за свою жизнь.*

*Я принимаю последствия своих действий.*

*Я чувствую тепло и любовь к себе.*

*Я неизменно делаю лучшее, на что способен в конкретный момент.*

*«Ошибки» – это ярлык, который я добавляю позже.*

*Я свободен ошибаться.*

*Все, что я делаю – попытка удовлетворить свои легитимные потребности.*

*Я расширяю свое осознание, чтобы делать более мудрый выбор.*

*Я отпускаю случаи немудрого выбора в прошлом.*

*Я могу делать все, что хочу, но то, что хочу, определяется моим осознанием.*

*За все, что я делаю, нужно платить.*

*Все «должен», «обязан» и «следует» нерелевантны.*

*В момент выбора я делаю только то, что позволяет мое осознание.*

*Глупо негодовать по поводу действий других людей, – они тоже делают только то, что позволяет их осознание.*

*Так как каждый делает лучшее, что может, мне легко чувствовать эмпатию и сочувствие.*

*Мое основное дело в жизни – развивать осознание.*

*Нет никого более или менее достойного, чем я.*

*Я ценен просто потому, что существую.*

*Я могу учиться на своих ошибках без чувства вины или беспокойства.*

*Осознание у каждого свое, поэтому сравнение бессмысленно.*

*Когда я не уверен в том, что делаю, я могу исследовать последствия.*

*Я могу придумать новые способы удовлетворения потребности и мудро сделать наилучший выбор.*

## **Глава 11**

### **Ответы на критику**

Вы красите стены в своей спальне, и вам нравится ваша работа. Комната просто как новая. Кто-то заходит и говорит: «Выглядит хорошо. Это тот цвет, который будет, когда краска высохнет? Ты действительно хочешь, чтобы было так ярко? Хм, ох, посмотри на брызги на полу. Если краска высохнет, ты их уже не сотрешь».

Ваше настроение испорчено. Комната, которая выглядела такой свежей и сияющей, теперь кажется кричаще яркой и грязной. Ваша самооценка увядает под действием критики.

Негативные мнения других людей могут быть убийственными для вашей самооценки. Они говорят или подразумевают, что вы так или иначе недостойны, отчего ваше мнение о себе стремительно падает. Критика – мощный дефлятор для слабой самооценки, потому что она пробуждает нашего внутреннего патологического критика и вооружает его. Внутренний судья обретает внешнего союзника, они объединяют усилия и набрасываются на вас.

Есть много видов критики. Некоторые из них даже конструктивны, например, когда критик мотивирован желанием помочь и выражает замечания в виде хороших предложений для изменения. Но чаще это просто придирики и бессмысленное привычное перечисление ваших провалов. Часто ваш критик занимается односторонним развитием, пытаясь казаться сообразительнее, лучше и правильнее, чем вы. Или он манипулирует вами, осуждая то, что вы делаете, в попытке заставить сделать что-то другое.

Какими бы ни были мотивы, у любой критики есть общая характеристика: она нежелательна. Вы не хотите ее слушать, и вам нужны способы прервать ее и не позволить разъедать вашу самооценку.

На самом деле самокритика не имеет ничего общего с самоуважением. Настоящее самоуважение внутренне присуще вам, неопровергимо и не зависит от чьего-либо мнения. Его невозможно умалить критикой или увеличить похвалой. Оно у вас просто есть. В обращении с критикой хитрость в том, чтобы не позволить ей дать вам забыть о самоуважении.

Большая часть этой главы посвящена необоснованной, искажающей природе критики. Как только вы поймете и отработаете навыки обесценивания критики, то перейдете к эффективным способам

реагирования на нее.

## **Миф о реальности**

Вы полагаетесь на свои ощущения. Вода мокрая. Огонь горячий. Воздух хорошо вдыхать. Земля на ощупь твердая. Вы так часто находили, что вещи таковы, какими кажутся, что стали доверять своим ощущениям. Вы верите тому, что они говорят вам о мире.

Все хорошо, пока вы полагаетесь на свои ощущения, дающие информацию о простых неодушевленных предметах. Но когда речь идет о людях, все становится сложнее. Ожидание что-то увидеть и то, что вы видели раньше, начинает влиять на то, что, по-вашему, вы видите. Например, вы видите, как высокий блондин выхватывает у женщины кошелек, запрыгивает в коричневый седан с двумя дверцами, срывается с места и уезжает. Приходит полиция, берет у вас показания, и вы рассказываете в точности то, что видели. Но женщина, у которой украл кошелек, настаивает, что это был темноволосый невысокий парень. Другой очевидец говорит, что автомобиль был серый. Еще один человек уверен, что там, конечно, был не седан, а микроавтобус 1982 года. Три человека утверждают, что заметили номер, но, сопоставив их рассказы, полицейские думают, что это был номер LGH399, или LGH393, или, может быть, LCH399.

Дело в том, что сгоряча не стоит доверять своим ощущениям. Никому не стоит. Мы все выбираем, изменяем и искажаем то, что видим.

### **Телэкран в каждой голове**

Вышеприведенный пример демонстрирует, что вы редко воспринимаете реальность со стопроцентной точностью и объективностью. Чаще всего вы ее фильтруете и редактируете, как будто ваши глаза и уши – это телекамера и вы видите реальность на экране в своей голове. Иногда на нем видно не все – он фокусируется на одних деталях и опускает другие. Иногда он увеличивает или уменьшает. Или в изображении нет цвета, или картинка становится черно-белой. А когда вспоминаете прошлое, вы видите мелькающие клипы из старых фильмов и никакой живой реальности.

Обычно ваш экран – неплохая вещь. По сути, он показывает, как ваши ощущения подключены к разуму. Без способности управлять образами на вашем психическом экране вы бы никогда не справились с потоком информации из внешнего мира. Вы бы никогда не смогли организовать и использовать прошлый опыт. Вы бы не могли учиться и запоминать.

Вот некоторые важные правила, касающиеся экранов.

1. Экран у каждого один. Так устроены все люди.

2. Вы видите свой экран, а не непосредственно реальность. Ученые специально тренируются быть возможно более объективными. Научный метод – это очень точный способ убедиться, что рассматриваемое исследователями действительно существует и что оно действительно является тем, чем его считают. Тем не менее история науки полна примеров искренних ученых, которые были обмануты своими надеждами, страхами и амбициями и выдвигали ложные теории. Они принимали экраны за реальность.

3. Вы не можете точно знать, что на экране у другого человека. Вам для этого пришлось бы стать этим человеком или обладать способностями телепата.

4. Вы не можете исчерпывающе передать, что находится на вашем экране. На что-то из того, что находится на нем, влияет бессознательный материал. К тому же сообщения на вашем экране появляются и исчезают намного быстрее, чем вы можете о них сообщить.

5. Вы не можете автоматически верить тому, что находится на вашем экране. Немного скептицизма здесь пойдет на пользу. Проверяйте данные. Задавайте вопросы. Станьте человеком, который на 99 % уверен в том, что находится на его экране, но никогда не на 100 %. С другой стороны, не стоит быть настолько подозрительными, чтобы не верить ничему увиденному или услышанному. Это путь к изоляции, теориям заговора и паранойе.

6. Ваш внутренний диалог – это голосовой комментарий к тому, что вы видите на экране. Он может содержать деструктивные комментарии внутреннего патологического критика или здоровые возражения ему. Голос за кадром интерпретирует и искажает то, что вы видите. Иногда вы отдаете себе отчет в его присутствии, но часто это не так.



7. Чем больше искажений появляется на вашем экране, тем больше вы уверены в точности увиденного. Никто не бывает так уверен, как тот, кто полностью введен в заблуждение.

8. Вы всегда можете частично контролировать то, что видите на своем экране. Просто закройте глаза или хлопните в ладоши.

9. Иногда вы можете контролировать все, что находится на вашем экране. Например, медитация может привести вас в то место, где вы остро осознаете только что-то одно. Гипноз может сузить ваш фокус до одной мысли или события в прошлом. Но помимо этих особых состояний полный контроль – редкость.

10. Вы не можете всегда контролировать все, что видите.

11. Вы можете повысить качество изображения на своем экране, но невозможно избавиться от экрана. Чтение книг по самопомощи вроде этой – один из способов повысить точность того, что вы видите на экране. Этому также способствуют изучение физики, рисование натюрмортов, задавание вопросов, получение нового опыта или близкое знакомство с кем-то. Как бы ни был хороший экран, вам от него не избавиться. Его нет только у мертвых.

12. Критики осуждают не вас. Они критiquют то, что видят на своих экранах. Они могут утверждать, что видят вас насеквось, знают лучше, чем

вы сами себя знаете. Но они никогда не видят реального вас, только ваше изображение на своем экране. Помните, что чем больше критик настаивает на точности своих наблюдений, тем больше вероятность того, что ваш образ на его экране искажен.

13. Ваше восприятие реальности – это всего лишь одно из сообщений с вашего экрана. Оно окрашено вашими врожденными способностями и характеристиками. На восприятие может влиять ваше физиологическое или эмоциональное состояние в конкретный момент. Ваш взгляд на реальность может быть искажен или нарушен воспоминанием о подобных сценах из прошлого, вашими убеждениями или потребностями.

Давайте рассмотрим подробнее последнее правило. Есть много входов, через которые сигналы могут достигать экрана. Из них всего пять имеют отношение к реальности: зрительные изображения, звуки, прикосновения, вкусы и запахи. Все они подвергаются влиянию других портов и могут преодолеваться ими.

Например, вы видите седого мужчину с морщинами на лице, который выходит из машины и идет в банк. Об этом вам говорят органы чувств. Ваша природная конституция определит, насколько быстро и интенсивно вы отреагируете на поступившие данные. Если перед этим вы не могли найти место для парковки и беспокоились, опаздывая на деловую встречу, то, вероятно, вы будете раздражены и воспримите все увиденное негативно. Из опыта общения с седыми мужчинами с морщинами на лице вы решите, что этому человеку примерно пятьдесят лет. Ваше знание машин скажет о том, что это – дорогой «Мерседес». Мрачным выражением лица мужчина напоминает вашего дядю Макса, и вы подумаете, что у мужчины, возможно, язва. Прошлый опыт, связанный с банками и мужской модой, подскажет, что у мужчины, скорее всего, есть деньги. Ваши убеждения и предрассудки говорят о том, что этот парень – богатый, жесткий бизнесмен, выжимающий деньги из тех, кто в них нуждается больше, чем он. Вероятно, он гордится своим богатством, раз ездит на дорогом «Мерседесе». Наверное, он не способен к открытому выражению чувств, совсем как ваш дядя Макс. Ваша потребность быть добре, благороднее и заботливее других приводит к тому, что с такими ориентирами вы сочтете себя лучше незнакомца. Он вам не нравится. Вы относитесь к нему критически. Будь у вас такая возможность, вы бы высказали несчастному незнакомцу свою критику. А если у него низкая самооценка, он, возможно, согласился бы с вашим резким суждением. В целом такой разговор был бы пустой тратой его и вашего времени, потому

что он имел бы мало общего с реальностью. Он оказался бы результатом смеси наблюдений, чувств, воспоминаний, убеждений и потребностей, которые в конкретный момент находились на вашем экране.

## **Порты экрана**

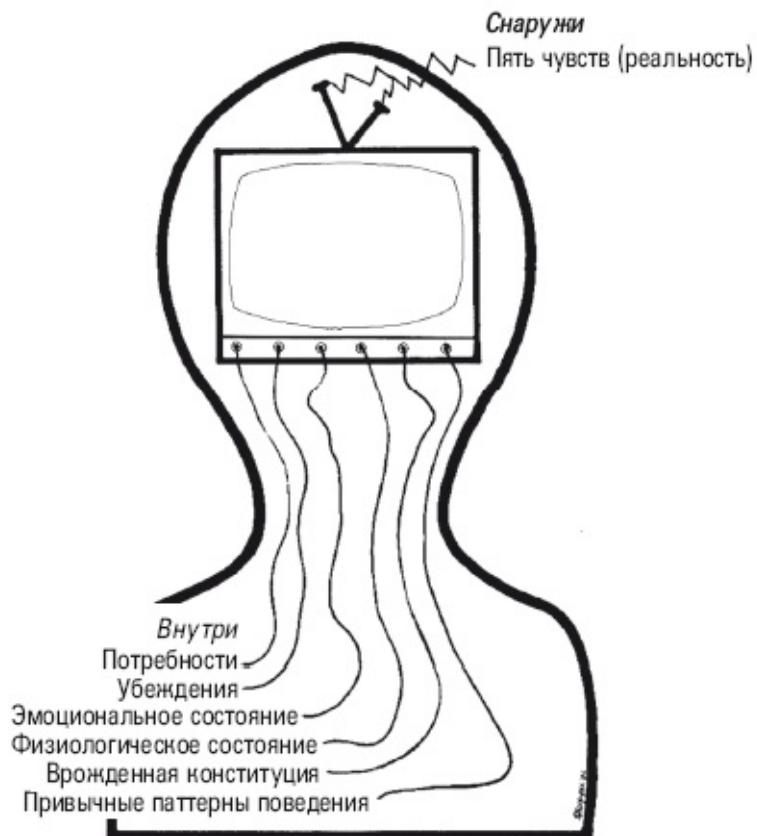
В этом разделе мы исследуем некоторые мощные порты, помимо объективной реальности, определяющие то, что вы видите на экране.

### **Врожденная конституция**

В каждом из нас некоторые вещи обусловлены генетически. Не только цвет волос и глаз и прочее, но и некоторые тенденции поведения могут быть заданы от рождения. Некоторые люди просто более возбудимы, чем другие. Они быстрее и энергичнее реагируют на разные стимулы. Одни более нервозные и тихие, чем другие. Кому-то нужны частые социальные контакты, тогда как другие предпочитают уединенные занятия. Некоторые люди сообразительнее или имеют более быстрые рефлексы. Другие более интуитивны или чувствительны к тонким оттенкам значений и чувств. Одни легко адаптируются к новому, другие опасаются изменений и нововведений, предпочитая традиционные и привычные пути. Есть «утренние» и «ночные» люди. Кому-то достаточно немного сна, другие не могут обходиться без полноценного восьмичасового сна каждую ночь. Некоторые люди кажутся естественно дружелюбными, тогда как другие соблюдают дистанцию.

Эти врожденные черты личности легко могут окрашивать то, что люди видят на своих экранах. «Ночным» людям утром мир кажется туманным и мрачным; в это время они с большей вероятностью будут критичны к окружающим, чем ночью, когда они чувствуют прилив энергии и готовы танцевать. Любители уединения относятся к социальным контактам как к чему-то, что надо терпеть, а тусовщики находят невеселую перспективу в том, чтобы провести тихий вечер дома.

Если кто-то критикует вас за то, что вы слишком застенчивы и спокойны, возможно, этот человек врожденно общительный и поэтому просто неспособен понять, что, по вашему мнению, с вами все в порядке. Или критик, который срывается на вас по мелочи, может быть раздражительным от рождения, а его вспышки могут иметь мало (или ничего) общего с допущенными вами незначительными ошибками.



Люди сильно различаются в том, как они обрабатывают поступающие стимулы. Некоторые от природы являются «уравнителями». То есть когда они что-то видят или слышат, то автоматически, не раздумывая, заглушают ощущение. Как будто регуляторы яркости и звука у них стоят на минимуме. Другие люди – «усилители», и они поступают наоборот. Их регуляторы громкости и яркости стоят на максимуме, так что каждый шепот становится криком, каждая небольшая хлопушка взрывается, как фейерверк. К счастью, большинство находится где-то примерно посередине. Крайние «уравнители» рисуют стать психопатами, потому что нуждаются в очень сильной стимуляции, чтобы она достигла порога возбуждения. Крайние «усилители» часто становятся невротиками после многолетних бомбардировок слишком интенсивными и поглощающими стимулами.

Короче говоря, независимо от того, насколько вы сбалансиированы, умны и восприимчивы, у вас есть врожденные конституциональные склонности, которые мешают полному и объективному восприятию реальности. Поэтому ни один человек не может быть вполне объективным критиком. Вы можете критиковать только то, что находится на вашем

экране, а эта картина не вполне надежна. Она всегда немножко искажена или неполна.

### Физиологическое состояние

На то, что вы видите на экране, могут повлиять усталость, головная боль, высокая температура, боль в желудке, воздействие медикаментов, уровень сахара в крови и любое другое из тысячи физиологических состояний. Вы можете осознавать или не осознавать свое физиологическое состояние. Даже осознавая его, вы можете не замечать, что оно делает с вашим восприятием. И даже если вы знаете, что оно делает с вашим восприятием, вы все еще не можете ничего с этим поделать.

Например, мужчина с не диагностированным заболеванием щитовидной железы страдал от усталости, депрессии и временами – от панических атак. Он был попеременно безразличен и раздражителен с членами своей семьи. Вначале он не замечал, что чувствует или ведет себя не так, как обычно. Его физиологическое состояние влияло на то, что он видел на своем экране без его ведома. Когда его заболевание было диагностировано, а состояние стабилизировалось лекарствами, он стал вести себя менее критично. Но если он забывал принять лекарство, то мог снова стать очень вялым или нервным. В такие моменты он осознавал и свое физиологическое состояние, и его влияние на поведение, но ничего не мог с этим сделать, пока снова не примет лекарство.

Если вас кто-то часто пилит, проблема может таиться в его язве желудка или мигрени, а совсем не в вас. Неприятное отношение вашего критика может быть результатом потребления сомнительного хот-дога, а не того, что вы не смогли прибрать в гостиной.

### Эмоциональное состояние

Когда вы действительно рассержены, мир видится сквозь красную пелену. Будучи влюблены, вы начинаете видеть все в розовом свете. В депрессии экран синеет, а саундтрек становится однообразно мрачным. Если, как в пословице, «вы – то, что вы едите», так же можно сказать, что вы видите и слышите то, что чувствуете.

Сколько раз вы видели это по телевизору? Герой доводит сам себя до состояния ярости и в конце концов высказывает все, что накипело, властному боссу или неверной подруге, а потом в сердцах покидает комнату. У входа он натыкается на курьера или на собаку и кричит: «Кстати, это и тебя касается!» Затем – смех и переход к следующей сцене фильма.

В жизни такое тоже случается, но, к сожалению, не бывает безболезненного перехода к следующей сцене. Часто вы принимаете на себя выражение гнева или неприятия, которые вас не касаются. Вы имеете к этому отношение не больше, чем офисный курьер или собака. Вашей единственной виной было то, что вы, к несчастью, столкнулись с критиком, который все еще проживал свой предыдущий опыт.

Иногда критики постоянно находятся в возбужденном состоянии. Жизнь их вообще напрягает, беспокоит, держит в состоянии стресса. Потом вы пересекаетесь с ними по мелочи или вообще в воображении – и они взрываются. Их постоянное состояние возбуждения выражается в гневе, и их напряжение недолго разряжается.

Например, начальник отчитывает вас за трату денег. Вы купили некоторые необходимые материалы и мебель – ничего лишнего, и цены приемлемые. При хрупкой самооценке вы можете заключить, что не умеете делать разумные шаги в работе и никогда не будете успешны. Но позже выясняется, что ваш начальник только что потерпел финансовую неудачу и поэтому особенно параноидально озабочен снижением расходов. С вашим решением все было нормально, но босс из-за неудачи находился в постоянно возбужденном состоянии, а вы случайно ему предоставили возможность разрядки.

### Привычные паттерны поведения

У любого человека есть копинг-стратегии, которые срабатывали в прошлом и, возможно, будут работать в будущем. Обычно эти стратегии запускаются автоматически, вне зависимости от ситуации. Например, ребенок агрессивных родителей учится быть незаметным, хранить молчание, скрывать потребности и пытаться предвидеть, что от него хотят окружающие, не спрашивая их об этом. Эти стратегии перейдут во взрослую жизнь, в которой они не будут работать достаточно хорошо для построения удовлетворительных отношений с другим взрослым человеком.

Другой пример – женщина, выросшая в семье, где ироничный и саркастический стиль общения был нормой. Она часто унижает людей за пределами семейного круга. Ее привычный стиль поведения, сатира и пародирование окружающих воспринимаются ими как критичное и негативное отношение.

Когда вас кто-то критикует или обижает, часто вы узнаете от друзей критика, что он «всегда такой». Они имеют в виду, что обычные поведенческие паттерны приводят его к критическому или негативному отношению к некоторым людям в определенных ситуациях, независимо от

объективной реальности.

Каждый человек носит на себе огромный багаж прежних поведенческих паттернов. Чаще всего люди лезут в привычную копилку реакций вместо того, чтобы основывать свою реакцию на непредвзятой и точной оценке ситуации и своей

роли в ней. Вместо того, чтобы сосредоточиться на живом действии, о котором сообщают их ощущения, они просматривают старые видеозаписи на своем экране.

### Убеждения

Ценности, предрассудки, интерпретации, теории и конкретные заключения о происходящем взаимодействии могут влиять на то, что люди видят на своих экранах. Те, кто ценит аккуратность, повсюду видят разгильдяйство в преувеличенном виде. Те, кто предубежден против чернокожих, евреев или южан, не могут доверять тем группам, которые они ненавидят. Твердая вера в независимость приведет человека к тому, чтобы видеть в сотрудничестве слабость. Если женщина разделяет теорию о том, что все травматичные случаи отлучения от груди в дальнейшем вызывают проблемы с весом, то она будет рассматривать людей с ожирением в свете этой теории, а не в ясном свете объективной реальности. Если в разговоре со страховым агентом вы отклоняетесь на спинку кресла и скрещиваете ноги, он может интерпретировать эту позу как сопротивление его коммерческому предложению и удвоить свои усилия. Ваш образ на его экране определяется его интерпретацией, правильной или нет. А вы могли отклониться потому, что почувствовали напряжение в мышцах, или потому, что хотели посмотреть на часы.

Убеждения тесно связаны с нашим прошлым опытом того, что такая жизнь, что в ней срабатывает, что ранит и что помогает. Банковская служащая, которая отказывает вам в кредите, возможно, не отвергает вас лично. Она опирается на свой прежний опыт общения с людьми со сходной финансовой ситуацией, которые либо выплачивали, либо не выплачивали свои кредиты. То же самое касается женщины, которая отказывается от свидания с вами. Очень вероятно, что она действует исходя из прежнего опыта. Она может считать, что мужчины высокого роста – не для нее, или что она никогда не пойдет на свидание с тем, чей знак зодиака – Рыбы, или что она не должна принимать всерьез кого-либо старше определенного возраста. Она отвергает кого-то, кем она вас считает, а не вас лично. Настоящего вас на ее экране вообще нет.

## Потребности

Каждый, кого вы встречаете в жизни, все время ищет способы удовлетворить потребности. Эта необходимость влияет на то, что люди видят на своих экранах. Голодный мужчина сразу замечает еду на столе, но может не заметить пылающий в камине огонь или журналы на кофейном столике. Замерзшая женщина, войдя в комнату, сразу направляется к огню, не замечая еду или журналы. Когда в комнате ждет скучающий человек, он сразу возьмется за журналы, чтобы чем-то себя занять. Человек, который хочет пить, не найдет в этой комнате ничего, чтобы удовлетворить свою потребность, и будет судить о ней хуже, чем остальные трое.

Эмоциональные потребности действуют так же, искажая экран и вызывая критику, не имеющую ничего общего с реальной ситуацией. Мужчина, который хочет произвести впечатление на свою подругу в ресторане, может отпускать критические замечания о еде и жаловаться на обслуживание, тогда как на самом деле то и другое – на высоте. Менее очевидный случай – парень, который ведет себя напористо, прося вас о помощи, потому что ему необходимо контролировать каждую ситуацию. Еще пример – знакомая, которая очень часто злобно отзывается о внешности других людей из-за потребности слышать постоянные заверения в собственной привлекательности.

Критика, несоразмерная ситуации, часто бывает мотивирована скрытыми причинами. Критик стыдит вас, заставляя сделать что-то, что вы не сделали бы, если бы знали, какая причина за этим кроется. Например, босс просит вас остаться на работе сверхурочно в выходной день, а потом критично относится к вашему отказу. Его просьба и реакция вам непонятны: работы не так много, чтобы оправдать такое неудобство. На самом деле, может быть, ваш начальник просто пытается произвести впечатление на своего начальника, сказав, что у него персонал работал в выходные, или просто ему нужно, чтобы вы были там и ответили на важный телефонный звонок, потому что ему лень прийти туда самому и ждать звонка. Там может быть несколько скрытых причин, ни одна из которых не имеет ничего общего с вашей работой.

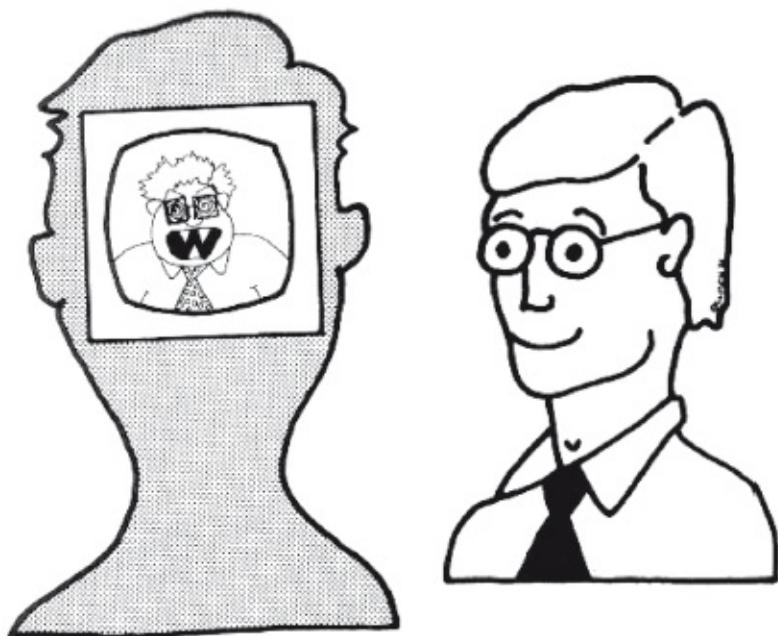
Иногда критики полностью осознают эмоциональные потребности или скрытые причины, которые их мотивируют, а иногда и не понимают. Но для вас как человека, на которого направлена критика, их осознание не имеет значения. Имеет значение только признание того, что потребности искажают восприятие критиком реальности, и поэтому никакая критика не должна приниматься на веру.

## **УПРАЖНЕНИЕ**

Проживите весь остаток сегодняшнего дня или завтрашний день, представляя, что ваши глаза – это камера. Ваши уши – микрофоны. Станьте режиссером документального фильма. Сознательно прирайте голос за кадром всему, что видите и слышите. Перемещайте свое внимание, фокусируясь то на позитивных, то на негативных акцентах сцены. Когда вам что-то говорят, представьте, что вы – действующие лица мыльной оперы. Представьте несколько возможных ответов, кроме тех, которые вы даете обычно. Представьте возможные мотивации действий других людей, помимо тех мотивов, которые считаете правильными. Замечайте, как это упражнение по дистанцированию меняет ваше осознание возможных способов видеть реальность, кроме тех, что вы используете обычно. Упражнение должно показать, насколько автоматическим и ограниченным является ваше восприятие мира.

### **Экран как создатель монстров**

Следующий рисунок изображает простую повседневную встречу. Реальность проста и невинна: двое мужчин встретились на вечеринке. Мужчина в очках спрашивает у незнакомца, кем он работает, пытаясь завязать разговор о чем-то незначительном. Незнакомец на вечеринке с женой. Это не его друзья, а его жены. Он бы предпочел остаться дома, смотреть бейсбол и пить пиво с приятелями.



Он вообще не хотел приходить, потому что терпеть не может такие вечеринки и считает, что большинство коллег его жены – заносчивые обыватели, которые не умеют хорошо проводить время. Весь его жизненный опыт и уровень возбуждения в настоящий момент влияют на то, что он видит на своем экране, и он реагирует на этот искаженный образ слабо маскируемым оскорблением.



### **Порты:**

*Реальность:* Невысокий парень в очках спрашивает: «А кем вы работаете?»

+ *Врожденная конституция:* Осторожно, новый знакомый, будь внимателен, жди от него нападения.

+ *Физиологическое состояние:* Задыхаюсь, потому что взбежал по лестнице, вспотел, сердце бьется часто.

+ *Эмоциональное состояние:* Возбужден. Раздражен из-за опоздания, зол на жену, из-за того, что заставила сюда прийти.

+ *Привычный поведенческий паттерн:* Возьми над ним верх. Нанеси удар первым, утверди свое главенство.

+ *Убеждения:* Вот еще одно ничтожество – интеллигент в очках и галстуке. Эти заносчивые яйцеголовые всегда ищут возможность, чтобы унизить рабочего.

+ *Потребности:* Разрядить напряжение своего гнева и тревоги. Выглядеть властным, сильным и компетентным.

---

= *Реакция:* Громко, грудь вперед, подается в сторону «ничтожества»: «Я работаю. А ты чем занимаешься?»

### **Мантра, чтобы выдерживать критику**

В тот момент, когда вы слышите критическое замечание, спросите себя: «Что на экране у этого человека?». Сразу предположите, что это в лучшем случае имеет слабое, непрямое отношение к реальности. У вас будет гораздо лучший шанс оказаться правым, чем если вы признаете, что все

критические замечания происходят из ваших реальных недостатков.

Помните, что люди могут критиковать только то, что находится на их экранах, а это не является надежным. Маловероятно, что любая критика основана на точном восприятии вас. Гораздо более вероятно то, что критик реагирует на эмоции, воспоминания и поведенческие паттерны, которые к вам не имеют почти никакого отношения. Думать о себе плохо из-за этого – ошибка. Все равно что испугаться и убегать от маленького ребенка с простыней на голове, который выскакивает из-за куста и кричит: «Буу!». Вначале вы можете быть напуганы и шарахнуться от него, но потом засмеетесь и подумаете: «Все нормально. Это все понарошку». Так же и с критикой. Когда кто-то вас осуждает, вы на миг оказываетесь захваченным врасплох, но потом улыбаетесь и говорите себе: «Ох, интересно, что там у него на экране, что он меня так критикует?».

## **Ответы на критику**

Все это кажется немного нереалистичным? Вы говорите: «Минуточку, ведь иногда критика основана на фактах. Иногда критик бывает прав насчет денег, и надо это признать». А иногда вам надо себя защитить: «Ты же не можешь просто улыбаться и молчать!»

Если вы так думаете, вы правы. Часто вам придется так или иначе отвечать на критику. Мантра «Что на экране?» – это просто краткая, но важная часть первой помощи для вашей самооценки. Помните, что у всех видов критики есть общая характеристика: она нежелательна. Вы не просили людей сваливать искаженное содержание своих экранов на вас. Вы можете чувствовать, что некоторым критикам надо ответить, но вы никому не должны платить самоуважением.

### **Неэффективные стили ответа**

Есть три основных способа повести себя неправильно, отвечая на критику: агрессия, пассивность или то и другое сразу.

#### **Агрессивный стиль**

Агрессивный ответ на критику – это контратака. Жена критикует вашу привычку смотреть телевизор, а вы возражаете, напомнив ей о приверженности социальным сетям. Муж делает ехидное замечание насчет вашего веса, а вы контратакуете, напомнив о его проблемах с давлением.

Эта теория обращения с критикой называется «Да ну?». Каждого критика встречают враждебной репликой «Да ну?» и ответом в диапазоне от «Как ты вообще смеешь меня критиковать?» до «Я, может быть, и не прекрасен, но и ты не лучше».

Агрессивный ответ на критику имеет одно преимущество: от вас обычно сразу отстают. Но это кратковременная выгода. Если вам приходится общаться с одними и теми же людьми снова и снова, они будут атаковать вас все агрессивнее. Их атаки и ваши контратаки перерастут в полномасштабную войну. Потенциально конструктивных критиков вы будете превращать в деструктивных врагов.

Даже если ваша агрессивная контратака имела успех и критик умолк навсегда, вы совсем не обязательно выиграли. Когда у людей есть к вам настоящие претензии, они могут начать действовать за спиной и использовать косвенные способы получения того, чего они от вас хотят. И вы последним узнаете, что происходит.

Раз за разом отвечать на критику агрессивно – признак низкой самооценки. Вы набрасываетесь на критиков, потому что втайне разделяете их низкое мнение о себе и яростно сопротивляетесь любому напоминанию о ваших недостатках.

Вы нападаете с целью опустить их до своего уровня, показать, что если вы даже и не совершенный человек, то все же достойнее, чем они.

Последовательная контратака критиков также является гарантией того, что ваша самооценка будет оставаться низкой. Процессы атаки, контратаки и эскалации означают, что вскоре вы будете окружены критиками, осаждающими вас доказательствами вашей никчемности. Даже если вначале у вас было какое-то самоуважение, со временем оно будет повержено. К тому же ваш воинственный стиль общения с критичными людьми будет препятствовать формированию каких-либо глубоких отношений.

### Пассивный стиль

Пассивный стиль отклика на критику заключается в том, чтобы признать, извиниться и сдаться при первых признаках нападения. Жена ворчит, что у вас появляется лишний вес, а вы уступаете: «Да, я знаю. Я просто становлюсь толстым неряхой. Не знаю, как ты вообще можешь на меня смотреть». Муж говорит, что вы слишком близко едете за передней машиной. Вы сразу же извиняетесь, снижаете скорость и обещаете никогда больше этого не делать.

К такому типу реакции относится также молчание. Вы не отвечаете на критику, которая заслуживает ответа. При этом внутренний критик продолжает преследовать вас, пока вы не дадите запоздалую словесную реакцию, обычно извинение.

Есть две возможные выгоды от пассивного отклика на критические замечания. Во-первых, некоторые критики оставляют вас в покое, поняв, что вы не даете им бой. Им этого недостаточно. Во-вторых, если никак не реагировать, вам не придется придумывать, что сказать.

Обе эти выгоды краткосрочны. В длительной перспективе вы обнаружите, что многие критики любят заниматься «котстрелом рыбы в бочке». Они будут возвращаться и добивать вас, просто зная, что вы или извинитесь, или согласитесь. Ваш ответ позволяет им чувствовать превосходство, и им все равно, хорошо ли это по отношению к вам. И даже если вы сэкономили время на придумывании словесного ответа, то обнаруживаете, что тратите много психической энергии, подбирая чисто виртуальные возражения. Вы их не произносите, но думаете о них.

Настоящий недостаток пассивного стиля заключается в том, что уступка чужому негативному мнению смертоносна для вашей самооценки.

### Пассивно-агрессивный стиль

Эта реакция сочетает в себе худшие аспекты пассивного и агрессивного стилей. Когда вас критикуют в первый раз, вы отвечаете пассивно, извиняясь или обещая исправиться. Позже вы сводите счеты со своим критиком, о чем-то забыв, не выполнив обещания или совершая другие скрыто-агрессивные действия.

Например, мужчина возмущался, что его жена не наводит порядок в накопившихся журналах и книгах. Она обещала собрать их и сдать в благотворительный фонд. После того как он напомнил об этом дважды, женщина действительно позвонила в благотворительный фонд и сделала пожертвование. Заодно она отбраковала кое-какую старую одежду, включая любимую рубашку мужа. Когда он рассердился из-за этого, она снова извинилась и сказала, что не знала, как она для него важна, и если он так беспокоится, то пусть в следующий раз вызывает фургон благотворительного фонда и занимается этим сам.

В этом примере женщина не осознавала свой замысел поквитаться с мужем. Пассивная агрессия часто бывает бессознательной. Вы делаете понятные ошибки. Ваши намерения хороши, но как-то так получается, что вы ошибаетесь в какой-то маленькой детали. Вы готовите вкусный обед, чтобы помириться со своей девушкой, но забываете, что она ненавидит сметанный соус. Вы опаздываете на важное свидание, или покупаете не тот размер, или оставляете вмятину на машине.

Пассивная агрессия вдвое снижает самооценку. Во-первых, самооценка страдает потому, что вы согласились с кем-то насчет своих недостатков. Во-вторых, самооценка опускается еще на одну отметку, когда вы скрыто мстите. Вы втайне ненавидите себя за коварство, если контрудар осознается, либо ошибаетесь, если месть принимает вид бессознательной ошибки.

Постоянный пассивно-агрессивный стиль трудно изменить, потому что он непрямой. Порочный круг «критика – извинение – агрессия» похож на партизанскую войну, которую ведут, спрятавшись в засаде. Очень сложно вырваться из этого круга и достичь уровня честного прямого общения. В конце концов пассивно-агрессивная личность оказывается слишком напуганной, чтобы рискнуть на открытое противостояние, а доверие другого человека оказывается разрушенным повторяющимися актами саботажа.

## **Эффективные стили ответа**

Эффективный способ отвечать на критику – это использование ассертивного (напористого) стиля. В этом случае вы не атакуете, не сдаетесь и не саботируете критика. Такой стиль разоружает критика. Отвечая ассертивно, вы проясняете непонимание, признаете, что стремитесь к точности, игнорируя все остальное, и прекращаете нежелательные нападки, не жертвуя при этом своей самооценкой. Есть три техники ассертивного реагирования: признание, затуманивание и зондирование.

**Признание.** Признание означает простое согласие с обвинителем. Его цель – немедленно прекратить критику, и оно очень хорошо работает. При этом вы будто бы говорите: «Да, я вижу на своем экране ту же самую картину. Мы смотрим один и тот же канал».

Если кто-то обоснованно критикует вас, просто следуйте четырем простым шагам.

1. Скажите: «Ты прав».
2. Перефразируйте замечание так, чтобы критик убедился, что вы услышали его правильно.
3. Поблагодарите критика, если это уместно.
4. Объяснитесь, если это нужно. Заметьте, что объяснение – это не извинение. В процессе работы над повышением самооценки лучшей политикой будет никогда не извиняться и редко что-то объяснять. Помните, что о критике не просят, и она нежелательна. Большинство критиков не заслуживают ни извинения, ни объяснений. Им придется удовлетвориться словами о том, что они правы.

Вот пример ответа на критику простым признанием.



*Критика:* Я хочу, чтобы ты был внимательнее. Я нашел молоток, лежавший на мокрой траве.

*Ответ:* Ты прав. Мне надо убирать молоток, когда я им не пользуюсь. Спасибо, что нашел его.

Это все, что нужно сказать. Никаких объяснений, никаких извинений или обещаний исправиться. Ответчик признает небольшой промах, спасибо критику, и дело закрыто.

Вот другой пример простого признания.



*Критика:* У тебя сегодня по пути почти кончился бензин. Почему ты вчера не наполнил бак? Почему я должна все время напоминать, кто за это отвечает?

*Ответ:* Ты права. Я заметил, что бензин кончается и должен был заправиться. Извини.

В этом примере отвечающий причинил критику некоторые реальные неудобства, и поэтому он добавляет искреннее извинение.

Вот другой пример, где уместно объяснение.



*Критика:* Уже 9:30. Вы должны были прийти полчаса назад.

*Ответ:* Вы правы, я опоздал. Автобус, в котором я ехал сегодня утром, сломался, и послали за другим, чтобы он нас подобрал.

Признание для продвинутых предполагает превращение критика в союзника. Вот пример.



*Критика:* Ваш офис в беспорядке. Как вы вообще здесь что-то находите?

*Ответ:* Вы правы; мой офис в беспорядке, и я вечно не могу найти, что хочу. Как бы вы посоветовали усовершенствовать систему регистрации?

### УПРАЖНЕНИЕ

В следующих примерах напишите свой ответ, используя полную формулу: «вы правы – перефразирование – объяснение».

*Критика:* Это самый неподготовленный доклад в моей жизни. Вы его что, во сне писали?

*Ответ:* \_\_\_\_\_

*Критика:* Твоя собака вырыла огромную яму под нашим забором. Почему ты за ней не следишь?

*Ответ:* \_\_\_\_\_

*Критика:* Когда ты собираешься вернуть эти книги в библиотеку? Я устала тебе напоминать. Ты уже два раз обещал, а они по-прежнему на столе в холле.

*Ответ:* \_\_\_\_\_

У признания есть несколько преимуществ. Оно всегда является лучшей стратегией для быстрого и эффективного ослабления критики. Чтобы продолжать приставать к вам, критикам нужно ваше сопротивление. Они хотят полностью развить свою тему, раз за разом нанося вам удары примерами и повторением ваших ошибок. Соглашаясь с ними, вы присоединяетесь к силе противника, как в дзюдо. Критика начинает безвредно расходоваться впустую. Ваш отказ от спора делает дальнейший разговор ненужным. Немногие критики продолжат настаивать после вашего признания. Они получили удовлетворение, оказавшись правы, а это стоит того, чтобы отказаться от роскоши вас осудить.

Однако у признания имеется один большой недостаток: оно не защищает вашу самооценку, если вы признаете что-то, что на самом деле к вам не относится. Самооценка не пострадает только в тех случаях, когда вы

искренне признаетесь в том, что говорит критик. Если вы не можете вполне с этим согласиться, лучше использовать технику затуманивания.

**Затуманивание.** Затуманивание включает символическое согласие с критиком. Оно используется, когда замечания не являются конструктивными и точными.

Используя затуманивание, вы словно бы говорите: «Да, кое-что из того, что на твоем экране, есть также и на моем». Но про себя вы добавляете: «А другого там нет». Вы «затуманиваетесь», соглашаясь частично, возможно или в принципе.

1. *Частичное согласие.* Соглашаясь частично, вы просто находите одну часть того, что говорит критик, и признаете эту часть, например:



*Критика:* Ты ненадежный. Ты забываешь забрать детей, у тебя накапливаются счета, так мы останемся без крыши над головой, и вообще, когда ты мне нужен, я не могу на тебя рассчитывать.

*Ответ:* Ты, конечно, права: на прошлой неделе я забыл забрать детей после урока плавания.

В этом примере общее заявление «ты ненадежный» слишком глобально, чтобы с ним согласиться. Обвинение в том, что семье грозит потеря крыши над головой – преувеличение, а «я не могу на тебя рассчитывать» – вообще неправда. Итак, респондент выбирает один соответствующий истине факт – что он не забрал детей – и признает его.

Рассмотрим еще один пример затуманивания путем частичного согласия.



*Критика:* Мисс, это худший кофе в моей жизни. Некрепкий, одна вода, и чуть теплый. Я слышал о вашем заведении хорошие отзывы; надеюсь, еда здесь лучше, чем кофе.

*Ответ:* Вы правы, он холодный. Я сейчас принесу вам другую чашку из горячего кофейника.

Здесь официантка находит объективную истину, с которой может согласиться, и игнорирует другие жалобы.

2. *Возможное согласие* Вы выражаете возможное согласие следующим образом: «Возможно, вы правы». Даже если шансов, что это правда, один на миллион, вы все же можете честно сказать, что это возможно. Вот пара примеров.



*Критика:* Если ты не будешь чистить зубы, у тебя будут больные десны и ты будешь жалеть всю жизнь.

*Ответ:* Возможно, ты права. У меня может развиться болезнь десен.

*Критика:* Такое переключение передачи ужасно для коробки сцепления. Переключать надо вдвое быстрее. Сцепление нужно просто отпустить.

*Ответ:* Да, тут я, возможно, что-то делаю не так.

Эти примеры показывают саму сущность затуманивания. Вы как будто соглашаетесь, удовлетворив критика. Но непроизнесенное, сохраняющее самоуважение сообщение следующее: «Хотя, возможно, ты и прав, я на самом деле так не думаю. Я намерен сохранять право на свое мнение и,

черт побери, продолжу делать как мне захочется».

*3. Согласие в принципе* Эта техника признает логику критика, но не обязательно одобряет все его допущения. Здесь используется традиционный формат «если, то...».



*Критика:* Это неподходящий инструмент для работы. Такое зубило будет скользить и испортит дерево. Тебе надо взять стамеску.

*Ответ:* Ты прав. Если зубило соскальзнет, оно действительно испортит дерево.

Респондент признает логическую связь между соскальзыванием инструмента и испорченной работой, но в действительности не соглашается с тем, что зубило – неподходящий инструмент.

А вот еще один пример.



*Критика:* Ты действительно рискуешь, заявляя обо всех этих отчислениях, для которых у тебя нет квитанций. А налоговое управление за этим следит. Ты ведь фактически требуешь аудит. Глупо пытаться спасти несколько баксов и спустить их на себя.

*Ответ:* Ты прав. Если бы я взял отчисления, то привлек бы к себе больше внимания. А если бы навлек на себя проверку, это была бы настоящая морока.

Этот ответ соглашается с логикой критика, не соглашаясь с его оценкой степени риска.

## **УПРАЖНЕНИЕ**

Напишите свои ответы на следующие критические замечания. По каждому утверждению согласитесь частично, вероятно и в принципе.

*Критика:* У тебя ужасные волосы. Сухие и кучерявые. Ты сколько месяцев не стриглась? Надеюсь, ты не собираешься так показываться на людях. Они же будут смеяться за твоей спиной. Как ты можешь ожидать, что тебя примут всерьез, когда ты появляешься перед людьми в таком виде?

*Согласитесь частично:*

*Согласитесь вероятно:*

*Согласитесь в принципе:*

*Критика:* Ты все свои деньги тратишь на внешний вид: одежда, квартира, машина. Для тебя важно только сохранять хороший фасад. А если появятся непредвиденные расходы, как ты будешь справляться, если ничего не откладываешь? Представь, что ты заболела или потеряла работу? Мне уже тошно видеть, как ты транжиришь каждый заработанный цент.

*Согласитесь частично:*

*Согласитесь вероятно:*

*Согласитесь в принципе:*

*Критика:* И это – лучшее, что вы можете сделать? Я ждал глубокого анализа, а здесь все так поверхностно. Этот доклад должен быть вдвое длиннее, с обсуждением всех пунктов, которые я указывал в служебной записке. Если мы отдадим этот доклад в отдел планирования, его просто выкинут. Вам нужно переписать его, чтобы в нем хоть мысль появилась.

*Согласитесь частично:*

*Согласитесь вероятно:*

*Согласитесь в принципе:*

Преимущество затуманивания в различных его формах заключается в том, что оно успокаивает критиков и вы не жертвуете своим самоуважением. Критики слышат магическое послание «вы правы» и удовлетворяются этим. Они не замечают или не заботятся о том, что сказанное вами означает, что они правы лишь частично или в принципе.

Иногда трудно довольствоваться туманным ответом. Вы можете

чувствовать необходимость высказать свое истинное, полностью развернутое мнение и чувства по поводу рассматриваемого предмета. Ведь это так соблазнительно – пытаться в споре перетянуть критика на свою точку зрения. Это нормально, если замечания конструктивные, а критик достаточно сговорчивый, чтобы поменять точку зрения. Но чаще всего критику, с которой вы не согласны, не стоит удостаивать аргументами. Для вашего самоуважения полезней затуманить проблему символическим согласием, а потом сменить тему.

Впервые применив затуманивание, вы можете почувствовать себя виноватым. Если это так, помните, что вы критику ничего не должны. Критика нежеланна и не приветствуется. Она часто бывает знаком внутреннего негативизма и незащищенности критикующего: такие люди могут без конца говорить о том, что в жизни неправильно, игнорируя ее позитивную сторону. Они разрывают вас на части, чтобы укреплять самих себя. Большинство из них манипуляторы: вместо того, чтобы прямо попросить вас что-то сделать, они стараются повлиять на вас косвенно, выражая недовольство вами. Когда замечания некорректны и неконструктивны, вы имеете полное право быть таким же манипулятивным, как ваш критик. Ваша самооценка должна быть на первом месте.

Единственный недостаток затуманивания заключается в том, что вы можете использовать технику слишком рано. Если вы не до конца понимаете мотивы или послание критика и используете затуманивание, чтобы сократить взаимодействие, вы можете пропустить что-то полезное. Прежде чем спешить с затуманивающим ответом, убедитесь, что понимаете, о чем вам говорят, и определите, пытается ли ваш оппонент быть конструктивным. Если вы не уверены, что имеется в виду, используйте зондирование.

**Зондирование.** Часто критика бывает неясной. Вы не можете понять, о чем речь. Используйте зондирование, чтобы прояснить намерение критика и смысл его слов. Полностью осознав его сообщение, вы можете решить, конструктивно ли оно, согласны ли вы с ним в целом или только частично и как вы ответите.

Используя зондирование, вы будто бы говорите: «Твой экран для меня неясен. Пожалуйста, отрегулируй его». Продолжайте задавать наводящие вопросы, пока не получите ясную картину. Тогда вы скажете: «Да, на моем экране тот же самый канал» или: «Ну да, кое-что из того, что находится на твоем экране, есть и на моем (а чего-то там нет)».

Ключевые слова для зондирования – «точно», «конкретно» и «например». Вот некоторые типичные примеры зондирования: «А как конкретно я тебя подвел?», «Что именно тебя беспокоит в том, как я мою посуду?», «Ты можешь привести пример моей небрежности?»

«Да ну!», «Докажи!», «Кто это говорит?» – примеры неправильного зондирования. Вам нужно, чтобы тон оставался любознательным, а не возражающим. Вам нужна дальнейшая информация, а не война.

Когда вы зондируете придирающегося к вам человека, полезно попросить его перечислить примеры тех изменений в поведении, которых он/она от вас ждет. Настаивайте, чтобы жалоба была оформлена в виде просьбы об изменении вашего поведения. Уводите критика от абстрактных и унизительных слов, таких как «ленивый», «неделикатный», «неряшливый», «ворчливый» и так далее. Приведем пример зондирования придирающегося собеседника.



*Он:* Ты ленивая.

*Она:* Что значит ленивая? Уточни.

*Он:* Ты просто сидишь.

*Она:* Что ты хочешь, чтобы я делала?

*Он:* Чтобы не была такой бездельницей.

*Она:* Нет, на самом деле я хочу знать, что ты хочешь, чтобы я делала.

*Он:* Ну для начала убери в подвале.

*Она:* А что еще?

*Он:* Перестань весь день играть со своим смартфоном.

*Она:* Нет, ты не хочешь, чтобы я этим занималась. А что конкретно ты хочешь, чтобы я вместо этого делала?

Такой подход заставляет ворчуна перестать вас обзывать, бросить неопределенные жалобы и перейти к настоящим просьбам, которые вы сможете рассмотреть серьезно. Это переводит фокус с перечисления прежних грехов на будущее, в котором есть возможность изменения.

## УПРАЖНЕНИЕ

Напишите свои зондирующие ответы для каждого из трех следующих неясных критических высказываний:

*Критика:* Вы здесь не делаете свою работу.

*Критика:* Ты сегодня такой холодный и отстраненный.

*Критика:* Почему ты такой упрямый? Почему не можешь хоть немного уступить?

Преимущества зондирования очевидны. Вы получаете необходимую информацию, чтобы понять, как ответить критику. Вы можете обнаружить, что замечание, поначалу звучавшее как критика, было на самом деле разумным предложением, или проявлением заботы, или криком о помощи. В лучшем случае полученные разъяснения могут превратить случайную жалобу в содержательный разговор. В худшем – зондирование критики утвердит вас в подозрении, что человек вас злонамеренно атакует и поэтому заслуживает применения самых искусных техник затуманивания.

Единственный недостаток зондирования заключается в том, что эта тактика – промежуточная. Она просто проясняет для вас намерения человека и смысл сказанного им. И вам по-прежнему нужно выбрать либо признание критики, либо использование каких-то форм затуманивания. Схема выбора решений в следующем разделе поможет вам сделать обзор откликов, которые можно сделать, основываясь на зондировании.

## **Все это месте**

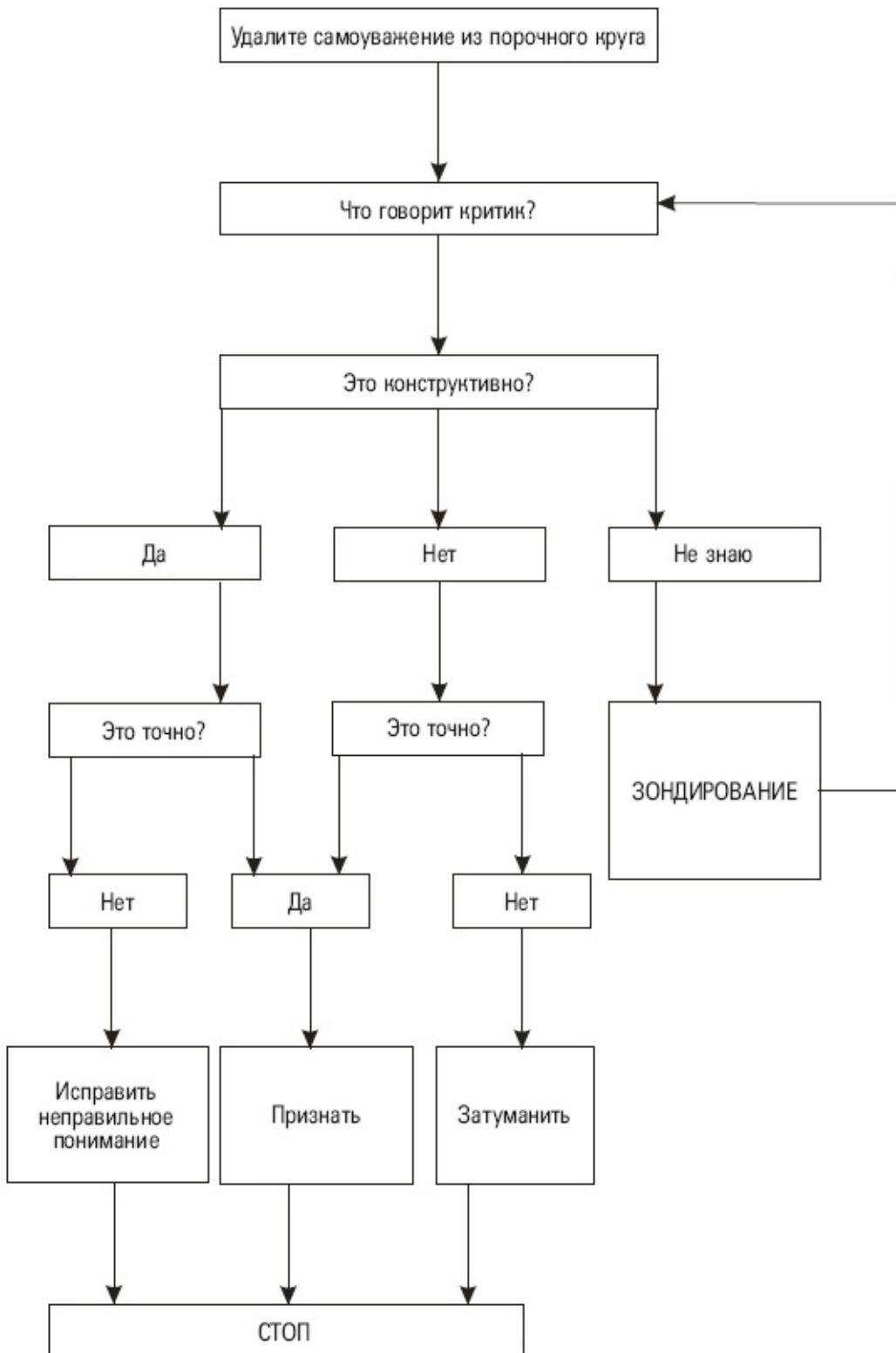
Из этой главы вы узнали, что делать, когда вы подозреваете, что слышите критическое высказывание. Примените мантру «Что на экране?». Напомните себе, что человек критикует не реальность, а только то, что находится на его экране. Это не имеет прямого отношения к вам. Сопротивляйтесь автоматическому согласию с вашим внутренним патологическим критиком. Скажите себе, что ваше самоуважение должно выйти из порочного круга.

Как только ваше самоуважение освободится, вы можете сосредоточиться конкретно на сообщении критика. Сначала прислушайтесь к его намерению, к тону высказывания. Рассмотрите ситуацию и свое отношение к ней. Конструктивна ли критика? Этот критик старается помочь или нарывается на ссору?

Посмотрите на схему выбора решений на с. 279. Она показывает

возможные подходящие, асертивные ответы человека с высокой самооценкой на любую критику.

Если вы не можете сказать, хочет критик помочь вам или попросту беспокоит вас, используйте зондирование, пока не поймете его намерение. Выяснив его намерение, спросите себя, точно ли содержание его сообщения. Вы с ним согласны?



Если цель критики конструктивная, но неточно выражена, все, что вам надо сделать – это указать на ошибку, и вопрос закрыт. Если

конструктивная критика точна, признайте ее, и вопрос тоже закрыт. То же самое – с критикой, которая не конструктивна, но оказывается совершенно точной: вы просто соглашаетесь с ней и тем самым срываете планы критика.

Остается единственный случай: когда критик и не конструктивен, и не точен. Этот критик не только изводит вас, но и преподносит факты неверно. Он заслуживает затуманивающего ответа: согласитесь частично, или вероятно, или в принципе – и на этом остановитесь.

### **УПРАЖНЕНИЕ**

Используйте примеры критики из этой главы или из вашей жизни. Пройдите по схеме решения и посмотрите, как вы ответите в зависимости от того, что конструктивно и точно.

## **Глава 12**

### **Просьба о том, чего вы хотите**

Неспособность попросить других о том, чего вы хотите, – классический симптом низкой самооценки. Она происходит из вашего глубинного чувства собственной ничтожности. Как будто вы не заслуживаете того, что хотите. Вы не считаете свои желания законными или важными. Желания других людей кажутся гораздо более обоснованными и настоящими, чем ваши собственные. И вы продолжаете спрашивать других людей, чего хотят *они*, и пытаешься дать это им.

Вы можете так сильно бояться отказа или быть настолько оторванным от своих потребностей, что даже не осознаете, чего же хотите. Вы не позволяете себе риска сознательного желания получить что-то от других людей.

Например, вы можете фантазировать об определенном виде секса, который привлекателен конкретно для вас, но никогда его не попробовать, потому что никогда об этом не просите. Фактически вы даже никогда сознательно не признаете, что вам этого хочется. Это «просто фантазия». Вы не хотите признавать свое желание, потому что, признай это, вы могли бы действительно об этом попросить. А если попросите об этом, вас могут и отвергнуть как «извращенца». Или ваша партнерша может воспринять такую просьбу как намек на то, что ваша сексуальная жизнь неудовлетворительна.

В этой главе будут перечислены и описаны ваши законные потребности, отношения между потребностями и желаниями, вы научитесь осознавать свои желания, а предложенные упражнения помогут в анализе и точном определении того, что вы хотите.

### **Ваши законные потребности**

Ниже представлен список ваших законных потребностей – условий вашей жизни, занятий и опыта, важного для физического и психологического здоровья. Цель этого списка – подтолкнуть вас к размышлению о важности и разнообразии человеческих потребностей. Вы можете думать, что некоторые из них не имеют отношения к вам, другие излишни, а какие-то пропущены или что список должным образом не систематизирован. Это прекрасно. Не стесняйтесь что-то добавлять, убирать, комбинировать этот список, менять его структуру. Такое занятие

– прекрасный способ начать думать о своих личных потребностях.

**Физические потребности.** С момента рождения вы нуждаетесь в том, чтобы дышать свежим воздухом. Вы не проживете долго без чистой воды и пищи. Сюда можно добавить одежду и жилье соответственно вашему месту проживания на планете. Другие очевидные физические потребности – регулярный сон и отдых. Вам также нужно тренировать свои мышцы, иначе они атрофируются. И наконец, для физического выживания вам нужен некоторый уровень защищенности и безопасности.

**Эмоциональные потребности.** Менее очевидны, но от этого не менее важны ваши эмоциональные потребности: любить и быть любимыми, иметь дружеские отношения, чувствовать, что вас уважают, и уважать других. Вы нуждаетесь в симпатии и сочувствии окружающих людей, и вам нужно проявлять к ним симпатию и сочувствие. Когда у вас все хорошо, вы не нуждаетесь в признании, принятии и поздравлениях. Когда дела идут не так хорошо, вам нужно прощение и понимание. Вам нужны возможности для удовлетворения сексуальной потребности. Эта потребность – физическая на гормональном уровне, но также и стремление к близости и принадлежности на уровне эмоциональном.

**Интеллектуальные потребности.** Вашему уму нужны информация, стимуляция и вызовы в виде задач, которые нужно решать. У вас есть врожденная потребность в понимании окружающих людей и происходящих событий. Вам нужны разнообразие, досуг, игра. Вы стремитесь к свершениям. Вам необходимо расти и меняться. Вам нужны свобода и честность, чтобы выражать свои мысли; вы нуждаетесь в подлинных и содержательных откликах окружающих.

**Социальные потребности.** Вы нуждаетесь во взаимодействии с другими людьми, а иногда вам нужно побывать одному и ограничить общение. Вам нужна полезная профессия – это роль в обществе, которая помогает определиться с идентичностью и делает некоторый позитивный вклад в социум. Вам нужно чувствовать принадлежность к группе. С другой стороны, необходимы и автономия, самоопределение и возможность делать выбор.

**Духовные, моральные и этические потребности.** У вас есть потребность поиска смысла жизни. Вы хотите знать, для чего этот мир, для чего в нем живут люди. Вам нужно каким-то образом придать своей жизни ценность. Вам нужна вера: в Бога, в людей, в любовь или в какую-то другую высшую ценность. Вы стремитесь сформулировать собственные стандарты поведения и жить соответственно им.

## **Потребности и желания**

Разница между потребностями и желаниями состоит в степени. На одном конце жизненного спектра находятся потребности выживания, такие как еда и вода. Если эти потребности не удовлетворяются, вы буквально погибнете. На другом конце расположены самые незначительные и причудливые желания. Например, предметы роскоши, которые делают вашу жизнь более комфортной, но не являются необходимыми для выживания. Вам может сильно хочется фисташкового мороженого с карамельным соусом, но вы не умрете, если его не получите.

Где-то в середине спектра находится линия, разделяющая потребности и желания. Это золотая середина, с которой у людей с низкой самооценкой бывают трудности.

При низкой самооценке вам достаточно трудно удовлетворять потребности, связанные с выживанием. Другие потребности кажутся вам неважными, особенно если они конфликтуют с чьими-то еще. Более того, вы склонны идентифицировать жизненно важные потребности как простые желания и пренебрегаете их удовлетворением. Вы считаете себя стоиком, отказываясь от комфорта ради других людей. Но на самом деле вы – невольный мученик из-за своей низкой самооценки. Вам не просто неудобно; вы уступаете, не удовлетворяя свои важные эмоциональные, социальные, интеллектуальные или духовные потребности из страха кого-то задеть или обидеть.

Например, вы каждый вечер остаетесь дома, вместо того чтобы записаться в вечернюю школу, потому что думаете, что вашей семье будет трудно, если вы будете отствовать по вечерам. Хотя вы действительно желаете получить образование, но чувствуете, что не имеете права отнимать у членов своей семьи так много своего времени и энергии. Поэтому вы их никогда и не спрашиваете. Вы чувствуете неопределенность и стагнацию. Дело в том, что у вас есть сильная, подлинная и легитимная потребность учиться, меняться и развиваться. Но вы сами себя подавляете, причиняете настоящее страдание, неправильно маркируя свою подлинную потребность как излишнее потакание себе.

Разделительная линия между потребностями и желаниями у разных людей расположена неодинаково. Иногда вам абсолютно *необходимо* с кем-то поговорить о беспокоящей личной проблеме, а в другое время эта же проблема кажется не такой насущной, вы просто *хотите* ее решить, но можете отложить на потом.

Аналогично в некоторых областях у вас могут быть более низкие

«пороги потребностей», чем в других. Например, у вас могут быть сильные эмоциональные потребности, но сравнительно слабые интеллектуальные. Вы можете чувствовать внутреннюю необходимость находиться в большом, заботливом круге родственников и друзей, но иметь очень скромные амбиции в отношении своей работы. Или наоборот.

Вы единственный человек, который может судить о сравнительной силе ваших потребностей и желаний. Если вы чувствуете важность того, что вы хотите, то это важно и вы имеете право об этом просить. Не имеет значения, что кто-то другой в мире думает, будто желаемое вами – это просто предмет роскоши. Для вас это очень важная потребность, и вы не будете счастливы, пока не попросите и не получите это.

Для достижения целей этой главы и поднятия вашей самооценки с этого момента мы будем называть все потребности «желаниями» и предположим, что все они важны и легитимны. Если вы заметите, что говорите: «Ну мне бы это понравилось, но на самом деле я в этом не нуждаюсь», напоминайте себе о двух вещах: 1) вы имеете *право* просить, вне зависимости оттого, нуждаетесь ли в этом или просто хотите; 2) как человек, страдающий от низкой самооценки, вы можете и не знать о сильной потребности, если она вас терзала.

### **Опросник желаний**

Этот опросник разработан, чтобы увеличить осознание своих желаний. Заполните его. В колонке А отметьте каждый пункт, который касается вас. В колонке Б проранжируйте пункты, которые отметили, от 1 до 3 как:

1. Слегка некомфортно.
2. Умеренно некомфортно.
3. Крайне некомфортно.

А.  
ОТМЕТЬТЕ  
ЗДЕСЬ ПУНКТ,  
ОТНОСЯЩИЙСЯ К ВАМ

Б.  
ПРОРАНЖИРУЙТЕ  
ПУНКТЫ  
ОТ 1 ДО 3  
ПО СТЕПЕНИ  
ДИСКОМФОРТА

ЧТО

Мне трудно просить...

одобрения от \_\_\_\_\_

одобрения для \_\_\_\_\_

помощи с некоторыми заданиями

внимания или времени моего партнера

чтобы кто-то слушал и понимал

внимания к тому, что я хочу сказать

свиданий с моделями которые для меня привлекательны

интервью по приему на работу

предвижения по служебной лестнице		
услуг продавцов и официантов		
уважения		
времени наедине с собой		
удовлетворительного сексуального опыта		
времени для игры и развлечений		
разнообразия, чего-то нового, другого		
времени для отдыха		
прощения		
ответов на мучающие вопросы		
друзей быть со мной чаще		
разрешения делать собственный выбор		
принятия другими того, кто я есть		
принятия моих ошибок		
прочее _____		

## KTO

Мне трудно просить о том, что мне нужно, у...

моих родителей		
сотрудников		
одногруппников		
студентов или преподавателей		
клиентов		
священнослужителей, религиозных авторитетов		
моего супруга или партнера		

известных людей		
друзей		
знакомых		
государственных служащих		
начальника, старших по работе		
родственников		
коллег		
детей		
старших подай		
продавцов и клерков		
любовников		
представителей власти		
группы из двух и более человек		
подай противоположного пола		
подай моего возраста		
прочее _____		

## КОГДА

Мне нужно просить о помощи, когда...

хочу получить помощь		
просьбу об услуге		

предлагаю свидание		
договариваюсь о деловой встрече		
мне нужно одолжение		
прошу информацию		
хочу предложить идею		
чувствую себя виноватым		
чувствую себя эгоистом		
прошу о сотрудничестве		
договариваюсь, находясь в позиции подчиненного		
много людей слушает		
другие люди испытывают сильные чувства		
я расстроен		
боюсь выглядеть глупым		
боюсь, что мне отвечают «нет»		
могу выглядеть слабым		
прочее _____		

*Оценка.* Просмотрите опросник и отметьте те вещи, которых вы больше всего хотите, людей, от которых вы этого хотите, и в каких ситуациях ваши потребности бывают наиболее острыми. Возможно, вы заметите паттерны: некоторые потребности, об удовлетворении которых вы никогда никого не просите, некоторых людей, которых вы никогда не просите о малейшей услуге, или проблемные ситуации, в которых ваша самооценка и ассертивность покидают вас полностью.

### **Перевод желаний в слова**

В просьбе о том, чего вы хотите, самый важный навык – формулирование утвердительного запроса. Если вам трудно просить, мудрее будет подготовить вашу просьбу заранее, а не говорить спонтанно, что приходит на ум. Прежде всего, подготовка утвердительного запроса

включает получение фактов, а потом дистилляцию их до состояния ясного заявления о том, что вам нужно. Вам понадобятся следующие факты:

*От* \_\_\_\_\_

Напишите имя человека, который может дать вам то, чего вы хотите. Если есть несколько человек, от которых вы хотите того же самого, напишите отдельную просьбу для каждого из них.

*Я хочу* \_\_\_\_\_

Объясните, что вы хотите, чтобы сделал другой человек. Воздержитесь от абстрактных заявлений вроде «проявлять уважение» или «быть честным». Не просите изменить отношение или степень интереса. Вместо этого точно укажите конкретное поведение: «Хочу, чтобы у нас были равные права в решении вопроса дневного пребывания детей». «Хочу, чтобы Джо назвал мне настоящую причину откладывания нашей свадьбы, и откуда у него все эти деньги, которыми он разбрасывается».

*Когда:* \_\_\_\_\_

Укажите срок получения того, чего вы хотите, точное время дня, когда вы хотите, чтобы кто-то что-то сделал, частоту, с которой хотите, чтобы это происходило (любой временной аспект, который поможет вам сузить и уточнить ваш запрос). Например, вы можете хотеть еженедельную уборку дома. Будьте конкретны; напишите: «Каждое субботнее утро после завтрака».

*Где:* \_\_\_\_\_

Опишите те места, где вы хотите, чтобы что-то происходило: любую деталь о месте происшествия, которая поможет точно определить, чего вы хотите. Если хотите, чтобы вас оставили там, где вы есть, в вашей норке, уточните, где это специальное место, чтобы быть одному.

*С кем:* \_\_\_\_\_

Укажите других людей, относящихся к вашей просьбе. Например, если вы хотите, чтобы муж перестал вас дразнить из-за того, что вы забываете его родственников, напишите имена этих родственников.

Этот план разработан, чтобы вы точно определили, о чем просите: желательное поведение, время, место и ситуацию. Когда вы заранее проясните эти факты, ваша просьба будет настолько конкретной, что переговоры станут легче и вам с меньшей вероятностью будут возражать.

Холли надеялась, что Эл поможет ей отредактировать статью о том, как справляться с болью. Временами после ужина она туманно обозначала некоторые свои проблемы со структурой материала. Эл слушал, просматривая список фильмов на Нетфликс<sup>[13]</sup>. Он снова и снова не понимал ее намеки. Вот как Холли перечислила факты, относящиеся к ее просьбе:



*От:* Эла.

*Я хочу:* Чтобы он помог мне редактировать статью, чтобы просмотрел содержание и структуру материала страница за страницей.

*Когда:* После ужина в четверг, в течение трех часов. А если мы не закончим, то еще в субботу утром.

*Где:* В кабинете, где находятся все мои материалы, где нет телевизора.

*С кем:* Только мы вдвоем.

Рэнди приготовил просьбу, чтобы справиться с едким юмором своего брата. Джим обычно высмеивал одежду Рэнди, его работу, застенчивость в общении с женщинами и так далее. Это становилось особенно неприятным, когда семья собиралась вместе и при этом присутствовал их отец. Вот план Рэнди:



*От:* Джима.

*Я хочу:* Чтобы он больше не шутил и не отпускал замечаний о моей одежде, работе и личной жизни. Хочу настоящего разговора о недавних событиях в нашей жизни.

*Когда:* Обычно за ужином.

*Где:* В доме папы с мамой, где мы собираемся вместе.

*С кем:* В особенности с папой.

Теперь потратьте время, чтобы написать план собственной просьбы. Из списка своих желаний выберите три, которых вы хотите от трех разных людей. Убедитесь, что выбираете только то, что немного или умеренно некомфортно. С более тревожащими и жесткими конфронтациями из вашего списка мы поработаем позднее. Внесите в свой план факты для каждого из своих желаний:



*От:*

*Я хочу:*

*Когда:*

*Где:*

*С кем:*

### **Дистилляция лссертивной просьбы**

Теперь пора приготовить ассертивные просьбы, в которых основные факты из вашего плана будут сжато изложены в кратких заявлениях о ваших желаниях. Ассертивная просьба Холли получилась следующей:



Эл, мне нужна твоя помощь в редактировании моей статьи о том, как справиться с болью. Я бы хотела страницу за страницей просмотреть содержание и структуру материала вместе с тобой. Могли бы мы в четверг после ужина позаниматься редактированием статьи в твоем кабинете? А если не закончим, то еще доработаем ее утром в субботу?

Ассертивная просьба Рэнди:



Джим, я действительно был бы благодарен, если бы ты поменьше увлекался всякими шутками насчет моей одежды, личной жизни и прочего. Мне это особенно не нравится, когда у нас бывает семейный ужин вместе с папой. Лучше, если мы просто немного поговорим: как у нас дела, какие у всех нас произошли события в последнее время.

Заметьте, насколько точны просьбы Холли и Рэнди. В них включен каждый пункт из плана. Собеседнику ни о чем не надо догадываться, у другой стороны нет никакой неопределенности. Так как их желания ясно сформулированы, шансы, что другая сторона уступит или будет работать над достижением компромисса, возрастают. Прежде чем переходить к следующему разделу, напишите собственные ассертивные просьбы.

## Все сообщение в целом

Часто недостаточно просто сказать о своем желании. Людям нужно лучше знать, что стоит за вашей просьбой. Им нужно знать вашу точку зрения или понимание проблемы. Если они будут знать ваши чувства и то, как проблема влияет на вас эмоционально, это также может быть им полезно. Сообщая свои мысли (как вы воспринимаете ситуацию), чувства и заявляя о желании, вы даете полное сообщение.

Полные сообщения способствуют близости и взаимному принятию. Люди с меньшей вероятностью проигнорируют ваши желания, зная о ваших чувствах и восприятии ситуации. Если вы скажете другу: «Я хочу отсюда уйти», это будет довольно резко и раздражающе. Лучше дать ему полное сообщение вроде этого: «На этой вечеринке негде яблоку упасть. У меня уже просто клаустрофobia. Ты не против, если мы уйдем?» Это вызовет гораздо более сочувственный отклик.

Если вы не включаете в просьбу свое восприятие ситуации или чувства, люди могут чувствовать, что их принуждают что-то сделать, не объясняя причин. Они скорее начнут возражать или рассердятся, отталкивая вас и

ваши желания. Вот почему важно, особенно в близких отношениях, позволить людям узнать, что стоит за вашими желаниями, то есть дать им возможность увидеть ситуацию полностью.

### **Ваши мысли**

Ваши мысли – это ваше восприятие, понимание ситуации. Вы объясняете свои опыт происходящего и интерпретацию этого. Холли и Рэнди приводят примеры того, как мысли указывают, что стоит за просьбой.



*Мысли Холли:* Когда ты ищешь фильмы, а я прошу у тебя совета, я думаю: а ты действительно готов мне помочь или это для тебя слишком хлопотно?

*Мысли Рэнди:* В твоих шутках я всегда оказываюсь дураком. И мне кажется, что ты меня таким и считаешь.

### **Ваши чувства**

Чувства помогают слушателю эмпатично отнестись к вашему опыту в той или иной ситуации. Лучший способ выразить свои чувства – форма «я-сообщений». В «я-сообщениях» вы берете на себя ответственность за свои эмоции. Вы говорите:



Я почувствовал обиду.  
Я немного рассердился.  
Я почувствовал, что остался не у дел.  
Я огорчился.  
Я был разочарован.

Я почувствовал себя сбитым с толку.

Это контрастирует с «ты-сообщениями», обвинительными и уничижительными, которые сваливают всю ответственность за ваши чувства на другого человека:



Ты меня обидел.

Ты меня разозлил.

Ты меня оставил не у дел.

То, что ты сделал, загнало меня в депрессию.

Ты меня разочаровал.

Ты сбил меня с толку.

Заметьте, что «ты-сообщения» обычно враждебно настраивают людей и заставляют их защищаться, тогда как «я-сообщения» являются менее противоборствующими и обычно вызывают заботу.

Холли выразила свои чувства в разговоре с Элом таким образом: «Я чувствую себя обиженней, когда ты мне кажешься не заинтересованным». Рэнди описал свои чувства к брату так: «Я чувствую смущение перед папой и злость».

### **Собираем все это вместе**

Полное сообщение бывает очень убедительным. Пора выработать собственные полные сообщения, чтобы выполнить три ваши настойчивые просьбы. Формат очень прост:

**Я думаю** (моё понимание, восприятие, интерпретации).

**Я чувствую** (только «я-сообщения»).

**Я хочу** (дистиллировано из плана вашей просьбы).

Полное сообщение Холли:



Когда ты просматриваешь фильмы в то время, как я прошу у тебя совета по статье, я думаю, действительно ли ты готов мне помочь. И тогда я обижаюсь. Мне действительно нужна твоя помощь в редактировании. Я хотела бы вместе с тобой просмотреть страницу за страницей структуру и содержание текста. Могли бы мы в четверг посидеть вместе три-четыре часа в твоем кабинете, чтобы отредактировать статью? А если мы не сможем закончить, то, возможно, доработаем статью утром в субботу?

Полное сообщение Рэнди:



Когда ты подшучиваешь над моей одеждой и свиданиями за семейным ужином, твои шутки изображают меня ужасно глупым. И тогда я думаю, что таким ты меня и видишь. Я смущаюсь перед папой и немного злюсь. Я был бы действительно благодарен, если бы ты следил за своими шутками. Мне было бы приятнее поговорить о том, как у нас дела и что в последнее время происходило в жизни каждого из нас.

Приведем еще примеры желаний, выраженных в форме полных сообщений:



Я думаю, что выполняю здесь больше своей доли работы. Когда я работаю, а ты читаешь газету или смотришь телевизор, я начинаю возмущаться. Я хочу, чтобы ты мне помогал накрывать на стол и мыть посуду после еды.

Я думаю, что у нас с Джорджем много общего. Мне с ним хорошо, и он мне начинает очень нравиться. На следующей неделе я хочу пригласить его на ужин и прошу, чтобы ты помогла мне приготовить лазанью.

Я думаю, что твой двоюродный брат – не очень хороший механик. Мне приходится обращаться со своей машиной к нему, потому что он наш родственник, но когда он сразу не может что-то отремонтировать, я просто бешусь.

Сцепление снова скользит, и в этот раз я хочу обратиться в мастерскую в центре города.

Я думаю, что «*Касабланка*» – лучший фильм с Богартом. Меня всегда привлекала эта его горькая и сладостная, невозможная любовь к Бергману. Давай сходим на этот фильм сегодня вечером.

Когда я тебе говорю, как трудно мне было весь день с малышом, ты обычно отвечаешь, что тебе было так же трудно весь день на работе. И я иногда начинаю чувствовать, как будто ты меня не услышал. Я начинаю немного злиться, потому что на самом деле не собиралась рассказывать, что происходит. Когда я жалуюсь на то, как прошел день, было бы по-настоящему хорошо, если бы ты на какое-то время ко мне прислушался и дал знать, что понимаешь, как это иногда бывает трудно.

Дело, которое вы мне поручаете, важное, но у меня тут на столе три дела, подготовленных к суду. Если честно, я чувствую себя перегруженной, это стресс запредельный. Вы могли бы дать это поручение кому-нибудь другому?

### **Правила просьбы**

Работайте над своими тремя запросами, пока они не станут настолько ясными, прямыми и некритичными, насколько это возможно. Затем попрактикуйтесь в них с людьми, которые могут дать вам то, о чем вы просите. Несколько правил помогут вам в совершенствовании ваших просьб:

1. Страйтесь по возможности, чтобы другой человек договорился с вами об удобном времени и месте вашего разговора.
2. Пусть ваша просьба будет достаточно небольшой, чтобы избежать мощного сопротивления.
3. Пусть ваша просьба будет простой – просто одно-два конкретных

действия, чтобы другой человек смог понять и запомнить.

4. Не вините и не атакуйте другого человека. Используйте «я-сообщения», чтобы придерживаться собственных чувств и мыслей. Страйтесь быть объективными, придерживайтесь фактов. Говорите размеренным тоном.

5. Будьте конкретны. Говоря о том, что вам надо, называйте конкретные цифры и время. Не ставьте много условий. Опишите, чего вы хотите, в терминах поведения, а не изменения отношения.

6. Используйте язык тела, который говорит о настойчивости и самоуважении: поддерживайте контакт глаз, сидите или стойте прямо, не скрещивайте руки и ноги, убедитесь в том, что находитесь достаточно близко. Говорите ясно, разборчиво и твердо, избегайте хнычущего или извиняющегося тона голоса. Практикуйтесь в просьбах перед зеркалом, чтобы не было проблем с языком тела. Вы можете прослушать аудиозапись вашей просьбы, чтобы оценить тон голоса и интонацию.

7. Иногда бывает полезно упоминать позитивные последствия предоставления вам того, чего вы хотите.

Вы также можете упомянуть негативные последствия отказа в вашей просьбе, но позитивный подход работает лучше. Как говорится в старой пословице, на мед вы поймаете больше мух, чем на уксус.

Когда вы усовершенствовали свои просьбы и попрактиковались в них перед зеркалом, продолжайте проговаривать их в реальной жизни. Этот шаг не будет простым, но он очень полезный. Начинайте с человека, которого меньше всего боитесь. После того как вы проговорили подготовленные просьбы, вернитесь к списку и приготовьте несколько новых, по-прежнему оставляя наиболее некомфортные напоследок.

Это область, в которой практика действительно совершенствует и успех строится на успехе. Работая над своим списком просьб, вы обнаружите, что вам не приходится спорить с собой о том, разумна или законна та или иная просьба. А репетиция просьб будет занимать у вас все меньше времени. Вы начнете осознавать, чего хотите, более отчетливо и просить об этом спонтанно и прямо.

Вы удивитесь тому, как часто люди просто говорят «да» в ответ на ясную и не осуждающую просьбу. Вы получите двойной выигрыш: и от получения желаемого, и от приобретения большей уверенности в себе.

## **Глава 13**

### **Постановка цели и планирование**

«Что бы вы ни делали и о чем бы ни мечтали, начинайте», – сказал Гёте. Эта глава о том, как осуществлять изменения: сначала мечтать, потом делать. Мало на свете более значительных причин человеческой боли, чем чувство застоя и обездвиженности. И мало найдется таких сильных ударов по самооценке, как хотеть чего-то и не достичь этого. Сильная самооценка зависит оттого, что вы делаете. Вы можете заставить патологического критика молчать, можете переписать самоуничтожительные мысли в более мягким и поддерживающем тоне. Но чувствуя себя беспомощным перед лицом своей мечты и потребности в изменении, вы никогда не сможете полностью себя принять.

Прочная самооценка зависит от двух вещей. Первой посвящена большая часть этой книги: научиться думать о самом себе здоровым способом. Второй ключ к самоуважению – способность устроить так, чтобы дела делались, видеть, чего вы хотите, и пойти на это: буквально творить собственную жизнь.

Чувство паралича и беспомощности делает вас голодным и неудовлетворенным жизнью. Действия и изменения, направленные на достижение целей, заставляют вас чувствовать себя сильным и контролирующим ситуацию.

#### **Чего вы хотите?**

Выяснение, чего вы хотите, – первый шаг в постановке целей. Вам нужно исследовать восемь главных категорий, чтобы получить ясное представление о своих желаниях и потребностях.

1. Материальные цели: желание иметь новую машину или деревянный настил на заднем дворе.
2. Семья и друзья: улучшить отношения или больше и с пользой проводить с ними время.
3. Образовательные, интеллектуальные и профессиональные цели: закончить обучение, получить степень или завершить работу над проектом.
4. Здоровье: заниматься физкультурой; снизить холестерин.
5. Досуг: проводить больше времени в походах или на прогулках.
6. Духовные цели: учиться медитировать или действовать в соответствии со своими целями.

7. Творческие цели: заняться акварельной живописью или сажать сад.
8. Эмоциональный и психологический рост: желание контролировать гневные реакции или почаше рисковать.

Теперь пора, держа в уме эти категории, ответить на четыре главных вопроса.

### **Вопрос 1**

#### **Что ранит вас, от чего вам плохо?**

Подумайте о каждой из перечисленных выше категорий, о том, как они относятся к вашей жизни. Спросите себя, есть ли болезненные чувства или связанные с ними трудные ситуации, которые вы хотите изменить. Молодой кассир бакалейного магазина на этот вопрос написал следующий список:

1. Борьба с Брайаном (четырехлетним сыном).
2. Моя неприглядная квартира.
3. Провожу большую часть своих выходных с мамой, страдающей болезнью Альцгеймера.
4. Тендинит запястья.
5. Долгий путь на работу.
6. Одиночество по вечерам.

В приведенной далее форме создайте собственный список. Вспомните все, от чего становится плохо, в левой колонке.

ОТ ЧЕГО СТАНОВИТСЯ ПЛОХО	СООТВЕТСТВУЮЩАЯ ЦЕЛЬ
1.	1.
2.	2.
3.	3.
4.	4.
5.	5.
6.	6.

Вы сделали половину задания. Теперь переведите негативные чувства в

позитивные цели. Подумайте по крайней мере об одной конкретной вещи, которую вы можете сделать, чтобы изменить ситуацию, описанную в левой колонке. Убедитесь, что это возможно и что это требует от вас конкретной стратегии или действия. Вот как выполнил это задание кассир бакалейного магазина:

ОТ ЧЕГО СТАНОВИТСЯ ПЛОХО	СООТВЕТСТВУЮЩАЯ ЦЕЛЬ
1. Борьба с Брайаном.	1. Использовать стратегию тайм-аута.
2. Моя испоглядная квартира.	2. Купить занавески и постёры.
3. Проведение выходных с мамой.	3. Ограничить время посещений одним часом.
4. Телевизор.	4. Обратиться к врачу, чтобы получить бандаж.
5. Долгий путь.	5. Использовать возврат налогов на поездки.
6. Одиночество по вечерам.	6. Звонить друзьям, когда Брайан ложет спать.

## Вопрос 2

### Чего вы жаждете?

Это шанс еще раз оглянуться назад на восемь категорий и подумать о том, чего вы жаждете. Что улучшит качество жизни, повысит ваше благополучие в целом? Менеджер отеля в ответ на этот вопрос составил следующий список:

1. Больше времени с детьми.
2. Возможность больше заниматься музыкой.
3. Проводить больше времени вне дома.
4. Запланировать периоды для уединения.
5. Улучшение сексуальных отношений с Эллен.

Ниже перечислите то, чего вам очень хочется:

- |    |    |
|----|----|
| 1. | 4. |
| 2. | 5. |
| 3. | 6. |

### **Вопрос 3**

#### **Какие у вас мечты?**

Используйте восемь категорий для создания списка того, что вам всегда хотелось сделать или изменить или кем вам хотелось стать. Не беспокойтесь, если некоторые мечты выглядят непрактичными или недостижимыми сейчас. Просто пишите, что приходит на ум. Тридцатилетняя массажистка составила следующий список:

1. Стать физиотерапевтом.
2. Написать сценарий.
3. Сделать японский сад.
4. Найти спутника жизни.
5. Вернуться в Теннесси.
6. Заняться органическим земледелием.

Ниже перечислите свои мечты – все, чего вам давно хочется:

- |    |    |
|----|----|
| 1. | 4. |
| 2. | 5. |
| 3. | 6. |

### **Вопрос 4**

#### **Какие у вас в жизни маленькие радости?**

И еще раз просмотрите восемь категорий, чтобы найти те мелочи, которые сделали бы вашу жизнь комфортнее, приятнее и проще. Пусть это будет длинный список. Устройте себе мозговой штурм, чтобы придумать как можно больше пунктов; не меньше тридцати. Некоторые могут быть дорогими, но большинство должно быть недорогим или вообще ничего не стоящим. Вот некоторые из пунктов списка профессора математики:

1. По-настоящему уютное кресло для чтения.

2. Сервис потоковой передачи видео.
3. Айпад.
4. Хороший роман.
5. Альбом *Workingman's Dead*<sup>[15]</sup>.
6. Подвинуть письменный стол поближе к окну.
7. Хороший обогреватель в спальню.
8. Сделать кухню ярче: покрасить дверцы шкафчика.

А теперь составьте собственный список. Кажется, что тридцать пунктов – это большая работа, но позже она окупится, потому что у вас появится много полезных идей добавления в свою жизнь маленьких удобств.

- |     |     |
|-----|-----|
| 1.  | 16. |
| 2.  | 17. |
| 3.  | 18. |
| 4.  | 19. |
| 5.  | 20. |
| 6.  | 21. |
| 7.  | 22. |
| 8.  | 23. |
| 9.  | 24. |
| 10. | 25. |
| 11. | 26. |
| 12. | 27. |
| 13. | 28. |
| 14. | 29. |
| 15. | 30. |

## Выбор целей: начало

Теперь пора осуществить первоначальный выбор целей, над которыми вам захочется поработать. В любой период времени нужно будет работать хотя бы над одной долгосрочной, среднесрочной и ближайшей целью (что вы можете сделать за несколько часов или быстрее). Посмотрите свои

списки ответов на четыре вопроса. Выберите четыре долгосрочные цели, на достижение которых потребуются месяцы или годы. Потом выберите среднесрочные цели (то, что вы сможете сделать в течение недель или нескольких месяцев). И наконец, выберите четыре ближайшие цели. Запишите их ниже:

### **Долгосрочные цели**

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.

### **Среднесрочные цели**

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.

### **Ближайшие цели**

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.

## **Выбор целей: оценка**

Теперь вам надо оценить двенадцать выбранных целей, чтобы увидеть, чего стоит добиваться прямо сейчас. Используйте для этого три приема. Во-первых, оцените силу желания достичь цели по шкале от 1 до 10. Оценка 1 будет означать, что у вас почти не было желания заниматься целью, в то время как рейтинг 10 говорит о страстной приверженности. Напишите числовой рейтинг рядом с каждой целью.

Теперь определите, какую цену неизбежно придется заплатить за достижение каждой цели. Сколько времени, усилий, денег и нервов на это потребуется? Проставьте цену достижения каждой цели по шкале от 1 до 5. Минимальное значение – 1; 5 – максимальные затраты времени, усилий, денег и прочего. Записывайте рейтинг цен напротив каждой цели разными цветами.

Следующим шагом обратите внимание на препятствующие факторы.

Это значительные препятствия, стоящие на пути к цели: например, потребность в дальнейшем образовании или специальному тренингу, страх, неодобрение, люди или инстанции, которые являются препятствием, и так далее. Оцените препятствующие факторы по каждой цели по шкале от 1 до 5. Здесь также 1 означает минимальное препятствие, а 5 – большое препятствие.

Итак, у вас получилось три рейтинга для каждой из 12 целей: сила желания, цена и препятствия. Хороший способ оценить цели – вычесть сумму затрат и препятствий из рейтинга желания. Предположим, вам хотелось бы создать свой японский сад. Сила вашего желания – 6, но цена – 4, препятствующие факторы – 4. В целом рейтинг-2; то есть с большой вероятностью сад никогда не будет построен; во всяком случае, пока цены превосходят желание. Попытайтесь проанализировать каждое из своих желаний, используя эту формулу. Любая цель с положительным рейтингом, вероятно, имеет шанс. Очевидно, чем выше рейтинг, тем выше шанс. Например, профессор математики, который хотел сервис потоковой передачи видео, сделал следующий анализ: интенсивность желания – 7, цена – 2, препятствия – 1. Сумма рейтингов цены и препятствий всего 3. В итоге цель имеет рейтинг +4.

Завершив процесс оценки, обведите по одной из долгосрочных, среднесрочных и ближайших целей. В них вы и будете инвестировать значительные усилия, чтобы внести изменения в свою жизнь.

## **Сделать ваши цели конкретными**

Пришло время идентифицировать все «что», «когда», «где» и «с кем» для выбранных целей. В некоторых случаях это будет легко. Например, для ближайших целей все, что нужно сделать, – это отметить в своем календаре конкретную дату и время для выполнения этого задания. Например, «Вторник, 23 августа 9:00. Подписаться на сервис потоковой передачи видео». Или: «Четверг, 18 июня, 18:00. Сходить в книжный магазин и купить роман». Страйтесь выполнять хотя бы одну из ближайших целей в неделю. Эти простые ближайшие цели эмоционально стимулируют вас, чтобы мобилизоваться для более крупных дел.

Среднесрочные и долгосрочные цели требуют немного больше планирования. Следующее упражнение – один из лучших способов составить такие планы.

## **СОЗДАНИЕ МЕНТАЛЬНЫХ ФИЛЬМОВ**

Эта техника позволяет визуализировать себя достигшим цели, а

потом пересмотреть предпринятые для ее достижения шаги.

1. Сядьте удобно и проделайте любимое упражнение по релаксации, чтобы успокоить тело и душу. В самом конце сделайте несколько глубоких вдохов диафрагмой. Пусть тело расслабляется при каждом выдохе.

2. Закройте глаза и позвольте уму стать пассивным и восприимчивым.

3. Представьте телевизионный экран. Представьте себя на экране; вы только что успешно достигли цели. Смотрите и слушайте себя, радующегося успеху.

4. Прокрутите видео примерно на десять секунд назад. Смотрите и слушайте, что вы такого делали, что привело к достижению цели. Если не появилось четких и ясных образов, сделайте глубокий вдох, потянитесь и вернитесь к концу вашего видео. И снова перемотайте его на десять секунд назад. Продолжайте проделывать это, пока не увидите и не услышите живые сцены и те шаги, которые вы предприняли, чтобы осуществить свое желание.

5. Спросите себя: «*Возможно ли для меня достижение этой цели?*» Если вы действительно хотите достичь цели, возможно, придется попробовать что-то новое, что-то непривычное для вас. Если вы видите необходимые шаги, продолжайте. Если не видите, вернитесь к чистому экрану и просмотрите другое видео.

6. Теперь шагните в этот фильм. Проживите сцены, ведущие к вашему успеху. Представьте, что вы говорите, делаете и переживаете все шаги, которые сделаете.

7. Постепенно вернитесь в настоящее, чувствуя себя освеженным и решительно настроенным сделать первый шаг. Откройте глаза.

## Список шагов

Теперь, когда вы использовали визуализацию, чтобы увидеть себя достигнувшим цели, пора черным по белому написать этапы ее достижения. Сначала запишите конкретные элементы этой цели. Потом перечислите этапы и срок выполнения каждого из них. Возьмем, к примеру, цель «Проводить больше времени с детьми». Вот как были разработаны шаги:



Я хочу проводить большую часть дня в субботу плюс понедельник, среду и пятницу, вечером после работы, с 17:30 до 19:00, с моими детьми. Также будут совместные экскурсии (например, в музеи), две субботы в месяц.

Шаги (включая периоды времени):

1. Бросить репетиторство в субботу утром (две недели).
2. Составлять список детских мероприятий онлайн (каждую неделю).
3. Семейные встречи с установлением семейного времени 19:30–21:00. Подчеркнуть: правило никакого телевизора после 19:30; домашнее задание заканчивать до 19:30. Встреча в эту среду вечером.
4. Планировать специальный вечер игр (каждую неделю).

Некоторые цели требуют намного больше шагов просто для того, чтобы приступить к делу. Следующие шаги надо сделать в первый месяц, чтобы стать физиотерапевтом.

1. Определиться с программой подготовки физиотерапевтов в своем регионе.
2. Узнать об условиях приема.
3. Узнать о кредитах на обучение.
4. Поговорить с начальником о возможности работы с частичной нагрузкой.
5. Обсудить с родителями возможность помочь с обучением.
6. Скачать форму заявления.
7. Найти трех человек, чтобы написали рекомендательные письма.

Заметьте, что эти шаги – конкретные и поведенческие. Они намечают в точности то, что человеку нужно, чтобы запустить процесс. На отдельном листе бумаги напишите необходимые шаги для достижения ваших среднесрочных и долгосрочных целей.

## **Возьмите на себя обязательства**

Возьмите на себя обязательства о достижении среднесрочных и

долгосрочных целей перед другом или членом семьи. Сообщите этому человеку, какие шаги вы намерены предпринять для их достижения. Объясните, как вы планируете время для каждого шага. Потом рассказывайте каждую неделю о том, как продвинулись на пути к достижению целей. Если хотите, можете также включить в рапорт достижение ближайших целей. Попросите друга или члена семьи начать проверять вас по крайней мере раз в неделю, если вы этого не сделали.

## **Препятствия на пути к достижению целей**

Иногда люди с низкой самооценкой могут ставить цели, но не справляются с их достижением. У вас есть представление о лучшем будущем, но что-то стоит на вашем пути и мешает дотянуться до приза.

Приводим список из шести типичных препятствий на пути к достижению целей. Внимательно прочитайте и отметьте те из них, которые больше всего свойственны вам. Затем обратитесь к разделам, объясняющим, как преодолеть ваши самые досадные препятствия.

**Недостаток планирования.** Самое распространенное препятствие – скучное планирование, отсутствие деления больших целей на отдельные маленькие шаги. Попытка достичь большой жизненной цели – все равно что попытка проглотить буханку хлеба за один раз. Это невозможно. Необходимо разрезать буханку на меньшие куски и откусывать от них по разу, иначе вы подавитесь.

**Недостаток знания.** Очень распространенное препятствие, возникающее при отсутствии или недостатке какой-то базовой информации, необходимой для совершения даже малейшего первого шага на пути к цели. Преследовать цель, не имея базовых знаний, – это как пытаться приехать из Манхэттена в Бруклин, садясь в поезда подземки без разбора. Вам нужны карта и расписание, как и важная информация о том, куда вы едете.

**Плохой тайм-менеджмент.** Занятые люди часто ставят разумные цели, логично разбивают их на отдельные шаги, а затем не могут найти времени, чтобы сделать первый шаг. Если вы жонглируете большим количеством шаров, чем можете удержать в воздухе, то добавлять еще одну цель уже будет лишним. Вам придется либо стать лучшим жонглером собственного времени, либо решить, от каких шаров следует отказаться.

**Нереалистичные цели.** Это форма самосаботажа, паттерн мышления и поведения, знакомый многим, кто страдает от низкой самооценки. Ставя нереалистичные цели, которых надеетесь достичь, вы гарантируете себе

провал и сохранение низкой самооценки. Преследовать такие цели – это как бросать камни, пытаясь попасть в луну.

**Страх провала.** Провала боятся все, но для людей с низкой самооценкой это может быть настоящим камнем преткновения. Вы можете ставить реалистичные цели и планировать выполнимые шаги, но боязнь провала и страх риска так велики, что вы не можете продолжать и достигать целей. Словно вы завели машину и остаетесь на обочине, потому что не можете выехать на дорогу и встроиться в поток машин.

**Страх успеха.** Страх успеха, более редкое и еще более изнуряющее препятствие, – это в действительности страх *отсроченного провала*. Вы боитесь, что успешное достижение целей обречет вас на опустошительный провал в дальнейшем. Если вы получите большое продвижение по службе или выйдете замуж за мистера Райта, то станете более заметным человеком. Люди будут смотреть на вас, они будут зависеть от вас. Но в конце концов вы подведете их, и провал будет еще более катастрофическим. Девиз тех, кто боится провала: «Чем выше вы поднимитесь, тем с большей высоты упадете». Это как если бы вы боялись выехать на дорогу, потому что тогда можете действительно куда-то приехать, например к краю пропасти, с которой можно сорваться.

## Недостаточное планирование

Жизель было сорок пять лет, она была декоратором интерьера и продавщицей антиквариата. Ей хотелось перейти в прибыльную сферу корпоративного декорирования: дизайна вестибюлей отелей, офисных апартаментов и приемных высокого класса. Она знала, что ей нужны новые умения, оборудование и опыт, что она и описала в серии шагов:



Приобрести новый, более быстрый компьютер с большим объемом памяти и графическими возможностями.

Зарегистрироваться как общество с ограниченной ответственностью, завести необходимый интернет-адрес.

Посетить европейские салоны мебели и дизайна, чтобы познакомиться

с новейшими стилями и цветовой гаммой.

Встретиться с дизайнерами крупнейших местных корпораций.

Но не было заметно, чтобы Жизель начала. Она ходила по магазину компьютеров и все больше запутывалась. Она посмотрела на свой банковский счет и отчаялась когда-нибудь съездить в Европу.

Шаги были слишком велики. Она не проделала работу по планированию полностью. Каждая из ее целей была разумной в долгосрочной перспективе, но не говорила ей, что делать сейчас.

## РАБОЧИЙ ЛИСТ ПО ДЕМОНТАЖУ

Это упражнение поможет разбить ваши большие цели на маленькие шаги, задавая ряд вопросов.

Общая цель: \_\_\_\_\_

Чтобы достичь этой цели:

1. Какая *информация* мне нужна?
2. Сколько *времени* мне надо будет тратить каждый день?
3. Сколько *денег* мне нужно?
4. Чья *помощь* мне понадобится?
5. Какие *ресурсы* или *услуги* мне нужны?
6. Что будет *первым признаком* того, что я начал движение к цели?  
(Первый шаг к достижению цели.)
7. Как я узнаю, что я *двигаюсь в правильном направлении* к достижению цели?  
(Средний этап; шаги к достижению цели.)
8. Когда я узнаю, что я *полностью достиг* цели? (Завершение последнего шага в достижении цели.)

Когда Жизель задала эти вопросы применительно к своей цели приобрести более быстрый компьютер, возникли новые вопросы:



*Информация:* Какой компьютер купить? Какое программное обеспечение лучше всего для дизайна интерьеров? Как научиться им пользоваться?

*Деньги:* У меня накоплено \$4000 и могу занять еще, но я должна использовать свои средства наилучшим образом.

*Помощь:* Мне нужен специалист, который даст совет.

*Первый признак:* Я вижу себя изучающей программное обеспечение прежде, чем куплю собственный компьютер.

*Я на правильном пути:* Я вижу себя выбирающей и покупающей компьютер и программное обеспечение, и со мной находится знающий советчик, которому я доверяю.

*Информация:* Мне нужен консультант, обучение или хорошая книга.

*Деньги:* Консультанты могут брать \$200 за час. Книги дешевы, но они быстро устаревают, и их трудно понимать. Курсы доступны, и там можно задавать вопросы. Преподаватель может и обучать, и подсказать мне, что покупать. Я бы имела право на скидку для учащихся на программное обеспечение.

*Информация:* Мне надо узнать, где можно пройти курс компьютерной графики. В муниципальном колледже или онлайн?

*Первый признак:* Я могла бы найти расписание курса на сайте колледжа.

Заметьте, что Жизель интуитивно снова задала вопрос об информации, когда первый шаг стал для нее очевидным. Она достигла этого пункта во вторник вечером, позвонила в среду и в следующем квартале уже проходила курс графики.

## **Недостаток знания**

Джейк – двадцатичетырехлетний выпускник школы искусств, который хотел зарабатывать на жизнь как художник. Полученное образование дало знания об истории и о технике акварельной живописи, но ему недоставало знаний о настоящем мире профессионального художника. У него было смутное представление о том, как отправлять свои полотна в престижные галереи Нью-Йорка и Чикаго и получать за это по почте большие чеки. Недостаток информации мешал поставить ясные, реалистичные цели и составить пошаговый план их достижения.

Чтобы получить необходимые знания, можно использовать следующие ресурсы.



*Книги.* Идите в библиотеку, хороший книжный магазин или поищите информацию в интернете и исследуйте этот вопрос. Джейк нашел книги о продаже произведений искусства через галереи, о принципах маркетинга для художников и биографии знаменитых художников, где подробно описывались взлеты и падения в их реальной карьере.

*Интернет.* Попробуйте поиск ключевых слов. Джейк обнаружил, что существует целый мир картинных галерей онлайн, списки рабочих мастерских профессиональных художников, чаты, каталоги приложений, сайты продажи произведений искусства и так далее.

*Наставники.* Найдите кого-нибудь, кто уже делает то, о чем вы мечтаете, и расспросите его/ее. Самые успешные люди охотно рассказывают новичку о своем успехе. Джейк обнаружил, что одна из его любимых художниц, пишущих маслом, живет всего в двадцати милях от него. Он отправился к ней в студию на чашку кофе, и у них состоялись два долгих разговора о вызовах профессии, о том, как оставаться креативным и верным профессии и при этом зарабатывать на жизнь живописью.

*Обучение.* Если ваши цели включают навыки, которые можно усвоить в курсе обучения, на уроках, семинарах или мастерских, записывайтесь туда. Джейк думал, что он и так уже достаточно многому научился, пока не узнал о мастерской выходного дня под названием «Маркетинг для художников».

## Плохой тайм-менеджмент

Розалия была двадцативосьмилетней матерью двух детей. Пять раз в неделю она преподавала на вечерних курсах английского как второго языка. Ее муж работал в дневное время, занимаясь поставками в ресторане. У их семилетней дочери появились проблемы с успеваемостью во втором классе, а пятилетний сын должен был начать ходить в детский сад. На самом деле Розалия хотела, чтобы ее дети были на домашнем обучении. У нее сложилось невысокое мнение о местных государственных школах.

Розалия забрала дочь из школы и пыталась учить обоих детей на дому. Но ей было трудно все успевать: и регулярное преподавание, и материал,

который должны проходить ее дети, все тесты и отчеты в школьный округ... На ней лежали работа по дому, исправность автомобиля, уход за собакой, и надо было улучить минутку для мужа, а в выходной – выбраться в кино или в поход. Она чувствовала себя истощенной и деморализованной.

Розалии пришлось усвоить три правила хорошего тайм-менеджмента.

## **1. Определить приоритеты**

Записать все роли, которые вы играете в жизни, включая новые, подразумеваемые твоими целями на будущее. Затем распределить их по номерам по мере убывания значимости: сначала номер 1 – самая важная роль, потом номер 2 – вторая по значимости и так далее. У Розалии получился следующий список:

1. Мать.
2. Жена.
3. Домашняя учительница.
4. Учительница английского.
5. Дочь.
6. Католичка.
7. Читательница.
8. Шикана (американка мексиканского происхождения).
9. Путешественница.
10. Теннисистка.
11. Пианистка.
12. Волонтер Красного Креста.
13. Служанка.
14. Монтер.

А теперь самое трудное – вычеркнуть пункты, которые предстоит ликвидировать или приуменьшить, чтобы полноценно играть приоритетные роли. Розалия решила, что будет выполнять намного меньше работы в церкви и волонтера Красного Креста, меньше путешествовать и играть на пианино. Также ей придется снизить планку по части чистоты в доме и ремонта либо поручать это кому-то другому (например, мужу). А что касается привычек, связанных с тратой времени (например, мечтать или часами болтать с сестрой по телефону), – об этом лучше совсем забыть.

## **2. Составить список дел**

Список «надо сделать» является важным шаблоном для эффективного

менеджера времени. Ваш ежедневный список должен делиться по приоритетам на дела из верхнего, среднего и нижнего ящиков. Дела из верхнего ящика – то, что нужно обязательно сделать в определенную дату, например посещение врача по записи или сдача налоговой декларации 15 апреля. Дела из среднего ящика чуть менее важны, но они действительно должны быть сделаны сегодня или хотя бы завтра, к примеру, завершение резюме или работы над романом. Наименее важные дела из нижнего ящика – это вроде размораживания холодильника или купания собаки. Их нужно сделать рано или поздно, но они несрочные.

Розалия убедилась в том, что у нее ежедневно бывает по крайней мере одно-два дела из верхнего ящика. Например, на каждый день домашнего обучения она планировала обучающую игру или экскурсию. Кроме того, расписание оставляет ей время пообщаться с мужем и иногда навещать мать. Дела из среднего ящика, вроде отбеливания зубов или починки козырька над задним крыльцом, откладывались на пару месяцев. Дела из нижнего ящика, например посадка лука осенью или настройка пианино, не выполнялись никогда. Она немного сожалела об этих мелочах, но в целом сохраняла самоуважение, потому чтоправлялась с большими делами: обучением детей и участием в жизни сплоченной семьи.

### **3. Сказать «нет»**

Большинство планов управления временем в конце концов подрываются тем, что другие люди требуют вашего внимания. Вам придется ограничивать склонность автоматически соглашаться просто потому, что другие люди ожидают, что вы все бросите и сделаете, как они говорят. Это не означает, что вам надо стать неприятным и несговорчивым человеком, чтобы другие вас возненавидели.

Вы просто должны спросить себя:

- Это разумная просьба?
- Она у меня в приоритете?
- Могу ли я согласиться частично, сделать меньше или иначе удовлетворить этого человека, потратив меньше времени?

Розалии пришлось отказать сестре, пригласившей ее на выставку собак, координатору волонтерской работы в Красном Кресте, попросившему ее о дополнительных часах работы, и книжному клубу, потому что там хотели, чтобы она проводила собрания чаще, чем ей полагалось.

## **Нереалистичные цели**

Херб – пятидесятивосьмилетний хозяин питомника. Он уже восемнадцать лет был в разводе, в настоящее время у него не было женщины, отчего чувствовал себя одиноким. Он поставил перед собой цель найти женщину, с которой мог бы жить. Его идеалом была женщина от тридцати пяти до сорока пяти, стройная, миниатюрная, темноволосая, элегантная, артистичная, любящая растения и природу, а также музыку, умеющая хорошо готовить и толерантная к его грубоватой жизни холостяка. Херб любил подниматься в 3 или 4 часа утра, варить крепкий кофе, читать газету и до зари работать или над ландшафтным дизайном или за своим компьютером. Потом он работал в питомнике и в теплице до 10:30, плотно обедал и ложился спать на пару часов. После полудня он на несколько часов возвращался к работе, после которой быстро ужинал и засыпал у телевизора примерно в 8 вечера.

Херб был организованным парнем, поэтому разбил свою цель на выполнимые шаги и приступил к делу. Он попросил всех своих друзей и приятелей знакомить его с одинокими женщинами. Он вступил в онлайн-сообщество знакомств и сходил на несколько свиданий за чашкой кофе с женщинами, которые откликнулись. Он принимал приглашения на вечеринки, на которые на самом деле идти не хотел, надеясь там кого-нибудь встретить. Но толку от его свиданий никогда не было. Женщины были слишком старыми, слишком жесткими и нетолерантными. А если они ему нравились, он не нравился им.

Проблемой Херба являлись нереалистичные цели. Будучи приятным, креативным и интересным человеком, он был слишком маленького роста, полный, потрапанный и неопрятный, чтобы привлекать женщин намного моложе и стройнее себя. Его жизненный стиль и режим дня были слишком странными и негибкими, чтобы обычная женщина приняла их и приспособилась.

Херб ничего не добился, пока не сделал контрольный список критериев, ведущих к разумной цели.

### **Каковы шансы?**

Зная о природе человека и собственной личности, об устройстве мира и о вероятностях, каковы шансы того, что вы достигнете цели?

- 1000 к 1
- 100 к 1
- 10 к 1
- 2 к 1
- средние

## выше средних

Вам нужны шансы достижения цели выше средних, а иначе она нереалистична. Если шансы пятьдесят на пятьдесят или меньше, вы готовите себя к неудаче. Херб в конце концов понял, что, не изменив свои требования к женщине, он может перебрать 200 претенденток, прежде чем реально найдет пару. Это очень много онлайн-знакомств и кофе. Ему нужно было что-то изменить, чтобы улучшить свои шансы, а иначе он наживет заболевание почек.

**Есть ли у меня необходимые условия (могу ли я их получить)?** Для достижения многих целей нужны условия, которых вам не хватает. Вы можете быть недостаточно высокими, чтобы профессионально играть в баскетбол, недостаточно молодыми, чтобы поступить в медицинский вуз, или недостаточно опытными, чтобы занять определенную должность.

Херб обнаружил, что у него могут быть некоторые, но не все условия для того, чтобы привлечь женщину, соответствующую его критериям. Он мог похудеть, сделать стрижку, купить красивую одежду и нормализовать режим дня. Но он не мог сделать себя моложе или выше ростом.

**Эта цель моя или чья-то еще?** Это двоякий вопрос. Прежде всего: этого хотите достичь вы сами или этого хочет от вас кто-то другой? Например, вы можете хотеть стать врачом, юристом или инженером, потому что это профессия вашего отца или матери, ожидающих, что вы тоже будете работать в этой сфере. Это недостаточно серьезная причина, чтобы потратить годы на учебу и принести серьезные личные жертвы. Это должна быть и ваша цель, в глубине вашей души.

Вторая сторона этого вопроса касается того, кто должен достичь этой цели. Если вы хотите, чтобы муж бросил пить, то это его, а не ваша цель. Если вы планируете для сына, чтобы он окончил среднюю школу и поступил в колледж, это его цель, а не ваша. Вам надо сформулировать цель так, чтобы вы могли сознательно делать это для себя, действуя от своего имени. Не ставьте целей, касающихся поведения другого человека. Вы можете запланировать посещать встречи анонимных алкоголиков и съехать из дома, если муж продолжит приходить пьяный. Сделать эти логичные шаги в ваших силах. Вы можете нанять сыну репетитора, предоставить ему комнату, где он сможет спокойно учить уроки, и не планировать семейные поездки, из-за которых он будет пропускать школу. Это в ваших силах. Но вы не закончите школу за вашего сына.

Херб понял, что отчасти причиной его разочарования и возмущения было ожидание, что какая-то прекрасная женщина «должна» в него влюбиться, что он каким-то образом имеет право на пару, а она где-то находится неприкаянная, и ее обязанность – появиться в его жизни. Онставил свою цель, касающуюся другого человека; в данном случае человека, которого он даже еще не знал!

В конце концов Херб пересмотрел свое ожидание идеальной женщины, начав рассматривать вариант спутницы своего возраста, пусть грубоватой и несовершенной, которую он тоже готов принять. Сейчас он и Дарла женаты уже пару лет.

## Страх провала

Джерри была тридцативосьмилетней лаборанткой, двенадцать лет проработавшей в лаборатории крови и мочи в системе страховой медицины. Она хотела продвижения в карьере, получить работу получше, возможно, в клинике рентгенологии или УЗИ. Но когда появлялась приличная вакансия, она в конечном итоге решала не подавать заявления. «Я ведь на самом деле неквалифицированный работник», – оправдывалась она, или «Это слишком большая ответственность», или «Я бы не смогла работать с этой женщиной».

Квалификация Джерри уже много лет была подходящей для многих хороших позиций, но страх неудачи ее удерживал. Она боялась, что не сможет выполнять задания и сработать с новыми людьми и что ее ждет ужасный провал.

Способ преодоления страха провала – систематическая оценка актуального риска. Следующая форма поможет вам определить худшее из того, что может случиться, оценить возможный ущерб и копинг-стратегии и уменьшить свой страх провала до разумного уровня.

## Оценка риска

Опишите свой страх: \_\_\_\_\_

Что вы говорите себе об этом событии, которое усиливает ваш страх?

---

Оцените силу своего страха по шкале от 1 до 10, где 10 является наиболее страшным: \_\_\_\_\_

Оцените возможность провала от 0 до 100 процентов: \_\_\_\_\_

Предположив, что случится худшее, предскажите наихудшее из

возможных последствий: \_\_\_\_\_

Возможные мысли, помогающие преодолеть страх: \_\_\_\_\_

Возможные действия, помогающие преодолеть страх: \_\_\_\_\_

Пересмотренное предсказание последствий: \_\_\_\_\_

Вновь оцените страх от 1 до 10 баллов: \_\_\_\_\_

Каково свидетельство против худшего возможного исхода? \_\_\_\_\_

Каковы альтернативные исходы? \_\_\_\_\_

Вновь оцените страх от 1 до 10 баллов: \_\_\_\_\_

Вновь оцените возможность пугающего исхода: \_\_\_\_\_

Джерри заполнила свою форму оценки риска следующим образом:



Опишите неудачу, которой вы боитесь: *Провал на новой работе.*

Что вы говорите себе об этом событии, которое усиливает ваш страх?

*Это слишком трудно. Я все испорчу. Лучше не пытаться.*

Оцените силу вашего страха по шкале от 1 до 10: 9.

Оцените возможность провала от 0 до 100 %: 75 %.

Если предположить, что случится худшее, предскажите наихудшее из возможных последствий: *Я подаю заявку на новую работу, получаю ее, потом работаю так плохо, что убиваю кого-то, меня увольняют, я никогда больше не получаю работу и умираю разорившейся.*

Возможные мысли, помогающие преодолеть страх: *Я ведь еще никого не убила. У них всегда бывает период стажировки, наставники и проверки стажеров, так что ты слишком сильно не собьешься с пути.*

Возможные действия, помогающие преодолеть страх: *Попросить моего прежнего наставника снова принять меня на прежнюю работу. Сказать своему новому наставнику, что я нервничаю и что мне нужно как можно*

*больше дополнительного профессионального тренинга.*

*Пересмотренное предсказание последствий: Может, у меня все получится нормально и я не потеряю свою новую работу. Если даже и потеряю, то смогу вернуться на прежнюю работу.*

Вновь оцените свой страх от 1 до 10: 5.

*Каково свидетельство против худшего из возможных последствий? Люди постоянно меняют отделения, где они работают; они ничего не испортили, и их не увольняют.*

*Каковы альтернативные результаты? Я могу не получить первую работу, на которой попытаюсь остаться, и я от этого буду ничуть не хуже. Я могу справиться хорошо, и у меня будет работа лучше. Я могу не справиться, тогда мне придется вернуться к тому, что я уже умею делать. Может, мне придется найти работу в другой больнице.*

Вновь оцените свой страх от 1 до 10: 3.

Вновь оцените возможность пугающего провала: 10 %.

Джерри подала заявку на работу в рентгенологическом отделении, она ее получила, справилась, быстро добилась повышения и стала чувствовать себя комфортно.

## **Страх успеха**

Марго была шестидесятичетырехлетней пенсионеркой; в прошлом она работала на почте. Ее муж умер за пять лет до этого, дети выросли, а она хотела, пока жива, повидать мир и встретить интересных людей. У нее было время, достаточно денег и крепкое здоровье, но через три года после выхода на пенсию она все еще сидела дома и видела незнакомые города и страны только в журналах о путешествиях. Некоторые другие женщины ее возраста летали в Лас-Вегас с церковной группой, ездили в Йеллоустонский национальный парк в геологические турпоездки и даже ходили в походы в район Инглиш Лейк. Марго чуть не поехала на экскурсию по Озерному краю. Она представляла себя идущей в гостиницу, в пивную, на кладбище, как она смотрит в бинокль, ест пастущий пирог и делает рисунки, штрихуя карандашом кусок бумаги на меди в компании бойких джентльменов из Индианы. Но она знала, что в дальней перспективе ничего не получится. Ее будет тянуть домой, или она растянет лодыжку, или нарушит какой-нибудь старый английский обычай и будет выглядеть как совершенная американская деревенщица. Энергичный джентльмен со Среднего Запада начнет заигрывать, а она шарахнется от

него в панике. Или у них начнется роман, и он обнаружит, что на самом деле она простое ничтожество, и бросит ее где-нибудь в британском захолустье. Лучше ей и не пытаться затевать что-то столь амбициозное. Эти приключения для других людей, но не для нее.

Почему кто-то вообще может бояться успеха? Все хотят преуспеть. Парадоксально, но люди с низкой самооценкой в глубине души чувствуют стыд, который заставляет их избегать успеха и одновременно стремиться к нему. Они хотят в жизни хорошего, но не чувствуют, что заслуживают этого.

Действительно достигнув успеха, они боятся, что впоследствии он их приведет к еще большему падению. Они станут заметными целями для чужой зависти. Или другие люди будут от них зависеть, и они рухнут под грузом ответственности.

Если вы поставили себе разумные цели, разбили их на простые шаги, не боитесь провала, имеете знания и необходимые навыки тайм-менеджмента – короче, если вы в совершенстве выполнили работу по постановке цели и при этом все-таки застряли, то, возможно, вы боитесь успеха.

Это значит, что ваш патологический критик по-прежнему рядом, в тени, и он нашептывает парализующий перечень того, чего вам надо стыдиться: «Ты не сможешь это сделать. Ты этого не заслуживаешь. Ты кем себя считаешь? Это не стоит риска. Не устраивай себе разочарование».

Вернитесь к главам о природе патологического критика, методах его успокоения, ответа ему. Марго не могла записаться в поездку в Озерный край на следующий год, пока не составила и не отрепетировала несколько мантр, чтобы ставить патологического критика на место:



Я заслуживаю в жизни хорошего.

Я жизнерадостная и компетентная женщина.

Я могу поехать, куда хочу, и делать, что решила.

Я способна справляться с небольшими неудачами; они меня не разрушают.

Когда сомневаешься, двигайся!

## **Глава 14**

### **Визуализация**

Визуализация – это мощная проверенная техника для уточнения образа самого себя и произведения важных изменений в жизни. Она включает расслабление тела, освобождение ума от отвлекающих факторов и представление позитивных сцен.

Не имеет значения, верите вы в эффективность этого метода или нет. Вера в технику помогает достичь результатов быстрее, чем «неверующему», но в этом процессе она несущественна. Ваша психика устроена таким образом, что визуализация работает вне зависимости от того, во что вы верите. Скептицизм может препятствовать ее применению, но он не помешает технике сработать, когда вы ее попробуете.

Эта глава научит вас основным приемам визуализации, предложит практику в формировании живых психических впечатлений и направит в создании собственной уникальной визуализации для улучшения самооценки.

Визуализация поднимает самооценку тремя способами: улучшая самовосприятие, меняя ваше отношение к другим и помогая в достижении конкретных целей.

Исправление вашего образа самого себя – это первый и наиважнейший шаг. Если сейчас вы видите себя слабым и беспомощным, то вам следует практиковать визуализацию себя как сильного и ресурсного. Если вы склонны думать о себе как о никчемном и недостойном, то будете создавать картины, в которых вы определенно ценный человек, достойный того, чтобы внести свой вклад в этот мир. Если вы считаете себя болезненным и депрессивным, с кем нередко происходят несчастные случаи, то будете противостоять этому убеждению сценами с участием самого себя: здорового, веселого и веселого.

Второй шаг – использовать этот метод, чтобы изменить способы взаимодействия с другими людьми. Вы представляете себя общительным, напористым, дружелюбным и так далее. Вы видите себя в удовлетворительных отношениях со своей семьей, партнером, друзьями и коллегами, строящим новые отношения с интересными, позитивными людьми, которые находят вас такого, как есть – интересным и позитивным человеком.

В-третьих, визуализацию можно применять для достижения

конкретных целей. Вы представляете себя получающим повышение, наконец достигающим важной степени, переезжающим в желанный район, успешным в определенном виде спорта, – короче говоря, быть, делать и иметь то, что вы хотите в своей жизни.

## **Почему визуализация работает**

В главе о том, как справляться с критикой, приводится метафора, помогающая объяснить, почему визуализация работает. Люди воспринимают реальность косвенно, словно на телевизоре в своей голове. Мир в их опыте не представлен, как он есть; они видят только то, что у них на экране. И это изображение в значительной степени определяется силой воображения. То есть ваши тело и психика во многом одинаково реагируют на реальный и воображаемый опыт. В особенности ваше бессознательное, которое не разграничивает фактические данные органов чувств и яркие чувственные впечатления, вызванные в воображении во время упражнения по визуализации.

Например, представляя себя свободно общаяющимся на вечеринке, вы укрепляете свою уверенность почти так же, как в случае, когда действительно идете на вечеринку и успешно там общаетесь. А воображать легче, потому что вы полностью контролируете происходящее и испытываете меньше тревоги.

Аффирмации, которые вы включите в свои визуализации, служат для сознательной позитивной коррекции негативных комментариев патологического критика. Они формируют «голос за кадром», как будто вы смотрите документальный фильм, где комментатор объясняет возникающие образы.

Приобретение навыков визуализации – это просто осознанное обучение тому, что вы уже делаете бессознательно. Вы уже создаете, редактируете и интерпретируете то, что видите на своем экране. При низкой самооценке, вероятно, вы рисуете сцены, в которых вы – неудачник, удаляете любые комплименты и интерпретируете многое из увиденного как свидетельство вашей неадекватности.

Вы можете заменить значительную часть подсознательной негативной пропаганды воображаемыми сценами, где вы герой, получаете заслуженные комплименты и ведете себя компетентно. В процессе обучения формированию психических образов тренируется способность четко воспринимать реальность и наблюдать себя с большей степенью беспристрастности и объективности.

Существует и другой способ понимания того, почему визуализация так хорошо меняет ваше поведение и образ самого себя. Рассмотрим визуализацию как метод перепрограммирования того способа, с помощью которого вы принимаете простые решения. Каждое мгновение каждого дня вы принимаете маленькие, в основном бессознательные решения. Повернуть направо или налево? Съесть тост или кекс? Позвонить Джену сейчас или в другой раз? Съесть еще кусок пирога или не надо? Пристегнуть ремень безопасности или нет? Проехать на желтый свет или остановиться? Присоединиться к людям возле кулера или возле кофемашины?

Визуализация перепрограммирует вашу психику, чтобы она распознавала и выбирала из любых двух вариантов чуть более позитивный. Со временем тысячи крошечных позитивных выборов принесут гораздо больше самоуважения и счастья.

Программирование вашего автоматического бессознательного выбора – дело не новое. Вы этим уже занимаетесь, но при низкой самооценке вы это делаете наоборот. Вы визуализируете и постоянно выбираете негативный путь. Вы видите себя недостойным и поэтому ожидаете проигрыша, отказа, разочарования, тревоги или навязчивых сомнений и опасности. Вы берете второй кусок пирога, даже если у вас есть лишний вес. Вы сердитесь на самого себя, не пристегиваете ремень безопасности и пытаетесь проскочить на желтый свет. Вас притягивают негативные люди и болезненные ситуации.

Визуализация может все это изменить. Ее использование даст сознательный позитивный толчок тому, что до сих пор было автоматическим, бессознательным и негативным процессом. Вы перепрограммируете свой аппарат принятия решений так, чтобы выбирать победу, принятие, сбывающиеся ожидания, быть позитивным, спокойным, подкрепляться надеждой и уверенностью. Вы укрепите свои позитивные склонности, чтобы отказаться от пирога, от которого толстеют. Вы будете достаточно себя ценить, чтобы пристегивать ремень безопасности и перестать делать глупый выбор. Вы потянетесь к позитивным людям и эмоционально здоровым ситуациям, в которых у вас есть шанс расти и преуспевать.

Представьте косяк рыб, которые в беспорядке мечутся вправо-влево, вверх-вниз. Все одинаково тратят энергию и конкретно никуда не попадают. Если бы вы могли стать сознательно программируемой рыбой, вы могли бы приплыть куда-то, куда вам хочется, тратя не больше энергии, чем раньше.

## **Упражнения по визуализации**

Первый шаг в визуализации – расслабление. Наибольший эффект достигается в состоянии глубокой релаксации, когда ваш мозг производит альфа-волны. Расслабленное альфа-состояние – это состояние повышенной осознанности и внушаемости.

Выполняйте упражнения по визуализации дважды в день. Лучшее время для этого – вечером, непосредственно перед сном, и утром после пробуждения, когда вы особенно расслаблены и находитесь в состоянии внушаемости.

## **ПЕРВАЯ СЕССИЯ**

Сядьте в кресло с подголовником или лягте на спину в тихом месте, где вас не потревожат. В помещении не должно быть слишком жарко или холодно. Закройте глаза.

Сделайте глубокий вдох, позвольте воздуху медленно наполнять ваши легкие, чтобы грудь и живот расправились. Не спеша полностью выпустите воздух. Продолжайте так дышать, размеренно и глубоко.

Сконцентрируйтесь на своих ногах. На вдохе замечайте любое напряжение в ногах, а на выдохе представьте, как оно из вас вытекает. Ваши ноги теплые и расслабленные.

Теперь сосредоточьтесь на икрах, голенях и коленях. Сделайте медленный вдох, обращая внимание на любые зажимы в этой области. Пусть напряжение отступает по мере того, как вы медленно выдыхаете, погружаясь в расслабление.

Переместите внимание на бедра. Вдыхайте, замечая любую скованность в крупной мускулатуре верхней части ног. Выдыхайте, и пусть напряжение уходит из вас.

Теперь, вдыхая, замечайте любое напряжение в ягодицах или области таза. Пусть оно ослабевает и растворяется при выдохе.

Поднимайтесь выше. При вдохе посмотрите, есть ли напряжение в мышцах живота или нижней части спины. Пусть оно уходит, когда вы медленно выдыхаете.

Дышите размеренно, отмечайте любое стеснение в груди и верхней части спины. Полностью выдохните, ощущая, как напряженность в груди и спине ослабевает и исчезает.

Далее обратите внимание на кисти рук. Вдыхайте, чувствуя любое напряжение в пальцах, ладонях или запястьях. С медленным выдохом отпускайте это напряжение.

Переходите к предплечьям. Вдыхая, сосредоточьтесь на напряжении в них. Потом выдыхайте, и пусть оно растворяется.

Медленно вдыхайте и осознавайте напряжение в верхней части рук. Выдыхая, позвольте бицепсам и другим мышцам расслабиться и стать тяжелыми.

Теперь обратите внимание на скованность в плечах. С вдохом по-настоящему сосредоточьтесь на этом ощущении. Выдыхайте, позволяя дыханию унести напряжение с плеч. Пожмите плечами и сделайте новый вдох, если вам нужно освободить эту область, которая часто бывает сильно напряжена.

Переходите к шее, вдохнув, почувствуйте все напряжение в ней. Выдохните и дайте напряжению уйти. Если ваша шея остается напряженной, поверните головой и снова сделайте полный глубокий вдох, чтобы шея действительно расслабилась.

Пусть ваши челюсти будут открыты. Со вдохом вы, возможно, заметите, что сжимаете челюсти. Подвигайте ими и позвольте расслабиться, делая медленный и глубокий вдох.

Медленно открывайте челюсти, чтобы убедиться в том, что они остаются расслабленными.

Затем, вдыхая, сосредоточьтесь на мышцах лица: язык, рот, щеки, лоб, кожа вокруг глаз. На выдохе задержите внимание на любом ощущении, когда вы морщитесь или хмуритесь.

И наконец, просканируйте все свое тело. Найдите области, где еще осталась небольшая скованность, пусть она растворится по мере того, как вы продолжаете глубоко и медленно дышать. В любой момент визуализации вы можете вернуться к фазе релаксации, расслабляя напряженные участки.

Вначале вы можете обнаружить, что в процессе визуализации возникают отвлекающие мысли. Это нормально. Просто замечайте, какие это мысли или образы, и отпускайте их. Сопротивляйтесь искушению следовать за соблазнительным ходом мысли и фокусируйте свой ум на материале, который запланировали визуализировать.

1. В этом упражнении вы будете концентрироваться на одном ощущении за раз, представляя формы и цвета. Это похоже на то, как изучающие тантрическую йогу учатся медитировать. Мусульманские и суфийские мистики используют для тренировки своего внутреннего видения тот же подход.

Сначала вы потренируете свое внутреннее зрение. С закрытыми глазами представьте черный круг на белом фоне. Сделайте его идеально круглым и идеально черным. Сделайте фон настолько ясным и абсолютно белым, насколько можете. Перемещайте внутренний взор по окружности, разглядывая ее совершенную форму, четкость линии, разделяющей белое и черное.

Теперь сделайте цвет круга желтым – очень ярким, самым ясным, живым и по-настоящему желтым цветом, какой только можете представить. Сохраняйте фон ясным и белым.

Теперь пусть желтый круг исчезнет; замените его зеленым квадратом. Сделайте его ярким или темно-зеленым, как больше нравится. Сохраняйте совершенную форму квадрата; это должен быть не

прямоугольник и не параллелограмм, а настоящий квадрат.

Теперь сотрите квадрат и представьте голубой треугольник. Сделайте его чистым, идеально голубым; таким, каким вам показали бы на стене в первом классе, чтобы объяснить, что значит голубой. Сделайте треугольник равносторонним; пусть все стороны будут одной длины.

Теперь сотрите треугольник и проведите тонкую красную линию. Пусть она будет яркой, цвета пожарной машины. Проверьте фон, убедитесь, что он по-прежнему белый.

Ненадолго отпустите свое воображение и создайте серию сменяющихся форм разного цвета. Меняйте задний и передний планы. Попробуйте ускорить изменения, не теряя живости, полноты и совершенства образов.

2. Следующая часть упражнения будет посвящена звуку. Пусть ваш внутренний взор закроется, а формы и цвета уйдут прочь. Это поможет представить, что вы в густом тумане, где ничего не видно. Обратитесь в слух.

Сначала услышьте колокол. Пусть он звонит снова и снова. Что это за колокол? Церковный или дверной? Он звонит к обеду или это колокольчик капитана, или колокольчик на шее коровы, или какой-то другой?

Теперь услышьте вдалеке сирену, как будто это сирена пожарной машины на расстоянии полукилометра. Она все ближе и ближе, пока вам наконец не придется в воображении закрыть уши руками. Услышьте, как она воет, проезжая мимо вас. Эффект Допплера заставляет звук казаться выше по мере приближения, а потом он кажется ниже, когда машина проезжает мимо вас. Услышьте, как он затихает вдалеке; в конце концов вы его уже совсем не слышите.

Теперь услышьте, как волны океана разбиваются о каменистый берег. Прислушайтесь к плеску волн, откатывающихся назад, шипению и бульканью, когда волны наконец растекаются по песку и камешкам на берегу. Добавьте крики нескольких чаек. Если вы провели жизнь вдалеке от моря, представьте журчание ручья, который переполнился из-за весенних дождей. Он шумит, ломая и снося все на своем пути по каменистой канаве.

Теперь услышьте мотор автомобиля. Заведите его, разгоните. Ведите его вверх по крутым холмам, послушайте, как он работает, как кашляет и урчит, когда кончается бензин.

Теперь внимательно прислушайтесь и услышьте, как мать называет ваше имя. Уловите в нем интонации любви, нотки гнева. Пусть он

прозвучит с раздражением, с радостью, с грустью. Сделайте то же самое с голосами своего отца, мужчины (женщины), других людей в вашей жизни.

3. В следующей части работаем с осязанием. Представьте, что воображаемый туман стал гуще, чем когда-либо. Вам ничего не видно. В ушах вата; вы ничего не слышите, можете только ощущать. Представьте, что сидите на жестком деревянном стуле. Почувствуйте давление его спинки и сиденья. Представьте, что перед вами деревянная столешница. Мысленно потянитесь к столу; потрогайте угол и гладкую поверхность.

Теперь представьте, что на столе лежит несколько предметов. Потянитесь к ним, найдите первый. Это маленький кусочек грубой наждачной бумаги размером примерно три на три дюйма. Ощупайте обе его поверхности: грубую и гладкую. Пусть ваши пальцы пробегут по ней и действительно почувствуют песок с одной стороны и сухую, гладкую бумагу с другой. Согните листок наждачной бумаги в руках; почувствуйте, как он сопротивляется сгибанию. Продолжайте сгибать, пока листок не сложится пополам.

Положите наждачную бумагу и возьмите кусочек плотного бархата того же размера. Почувствуйте, какой он мягкий и плюшевый на ощупь. Поднесите его к своему лицу, проведите им по закрытым глазам, вниз по щекам и губам. Скомкайте бархат, а потом расправьте его на столе.

Теперь уберите бархат и возьмите гладкий камень размером с яйцо. Почувствуйте, какой он твердый, гладкий, прохладный и тяжелый.

Теперь вытяните вперед руку ладонью вверх и представьте, что кто-то капнул вам на ладонь немного лосьона для рук. Медленно потрите руки; равномерно распределите лосьон. Почувствуйте прохладу и скользкость, а потом тепло и комфорт.

Продолжайте исследовать ощущения от прикосновения. Погрузите руки под струю теплой воды. Делайте воду то горячее, то холоднее. Представьте, что вы дотрагиваетесь до теплой человеческой кожи; гладите кошку или собаку; держите в руках любимый инструмент или что-то из кухонной утвари.

4. Следующая часть упражнения – работа с ощущением вкуса. Представьте, что вы не видите и не слышите, а теперь в придачу еще не можете ощущать. Все, что вы можете, – это чувствовать вкус. Представьте себе несколько крупинок соли на языке. Позвольте вкусу соли заполнить ваш рот; она вызывает слюноотделение, и вы сглатываете.

Теперь смените соль на несколько капель лимонного сока.

Сосредоточьтесь на ощущении кислоты. Почувствуйте, как морщится ваш рот.

Теперь дотроньтесь кончиком языка до жгучего перца чили. Почувствуйте жжение от острого вкуса.

Теперь охладите пылающий язык кусочком ванильного мороженого: сладкого, холодного и кремового. Почувствуйте его вкус по-настоящему.

Продолжайте один за другим пробовать вкусы любимой еды. Ешьте всю воображаемую еду – от супа до орехов.

5. Теперь сосредоточьтесь на обонянии. Отключите все остальные органы чувств и представьте запах индейки на День благодарения. Вновь испытайте удовольствие, войдя в кухню и открыв дверцы духовки, от этого насыщенного праздничного аромата.

Теперь сделайте то же самое с любимыми духами, одеколоном или запахом цветов. Пусть воображаемый аромат наполняет ваши ноздри.

Продолжайте, чувствуя другие запахи – те, что нравятся, и даже те, которые не нравятся: пиццу, вино, хлеб, океанский воздух, свежескошенную траву, еще не высохшую краску, горячую смолу, клей для моделирования, протухшие яйца и так далее.

На этот раз достаточно. Мысленно вспомните, где вы находитесь: комнату, мебель, окружающую обстановку. Откройте глаза, когда будете готовы, и переориентируйтесь прежде, чем подняться. Если сессия была для вас долгой и особенно живой, вы можете почувствовать небольшое головокружение.

Проанализируйте свой опыт. Какие-то ощущения давались легче других? Для большинства людей зрительные образы наиболее интенсивны, на втором месте – звуки. На самом деле не имеет значения, какие ощущения вам легче всего представлять. Хотя слово «визуализация» предполагает, что речь идет о зрении, полезны любые сенсорные впечатления, возникающие в воображении. Используйте свою сильную сторону, подчеркните то ощущение, которое будет для вас самым легким.

Все люди могут развить свою способность создавать воображаемые ощущения. По мере того как вы практикуетесь, формируя сенсорные ощущения, вам будет все лучше это удаваться. Образы, звуки и чувства будут становиться сильнее и ярче. Вы сможете добавлять все больше мелких деталей.

Совершенствование способности воображать в сенсорной модальности также улучшит ваши способности в других модальностях. Если поначалу вы могли видеть только смутные картинки, не слышали

никаких звуков – продолжайте практиковать визуальные образы. Ваша способность видеть картинки улучшится и генерализуется, пока однажды вы не начнете слышать звуки. Чувства, вкус и запах постепенно тоже станут отчетливее.

Было ли вам трудно одновременно оставаться сосредоточенным только на одном ощущении? Возможно, создавая голубой треугольник, вы внезапно вспомнили вид, звуки и запах вашей классной комнаты в первом классе. Может, у вас возник целый образ пожарной машины, когда вы пытались представить красный цвет. Или, представляя звуки океана, вы почувствовали запах и вкус соленого воздуха или песок под голыми ногами. Это хороший знак. Он показывает, что вы мастер добавления сенсорных деталей и включения материалов более чем одной сенсорной системы.

В следующие несколько дней обращайте внимание, как объединяются ощущения, формируя ваш опыт. Заметьте, что еда в ресторане – сложная смесь разных впечатлений: вид еды, звук приборов обедающих людей, вкус и запах, ощущения во рту и во время проглатывания. Чем больше вы замечаете в реальном мире, тем более живым и приносящим удовольствие он становится. Замечать сенсорные впечатления и их комбинации в вашем бодрствующем, сознательном и бдительном состоянии – это также отличная практика для комбинирования воображаемого опыта ощущений для формирования живых и эффективных визуализаций.

## **ВТОРАЯ СЕССИЯ**

В этом упражнении вы попрактикуетесь в создании полного, живого образа, сочетающего впечатления от всех пяти чувств. Для начала вернитесь в свое тихое местечко и расслабьтесь, используя процедуру релаксации, которую применяли на первой сессии.

Теперь вы будете представлять образ вкусного румяного яблока. Начните с визуализации красного цвета. Затем сформируйте контур: в основном круглый, зауженный книзу, выпуклый сверху. Посмотрите на яблоко в трех измерениях. Мысленно поворачивайте изображение так, чтобы увидеть маленькие выпуклости внизу, углубление и веточку сверху и так далее. Если вы этого еще не сделали, привнесите оттенки цвета: от светло-красного с одной стороны до более темных оттенков с другой. Добавьте немного белых крапинок, какие бывают на вкусных красных плодах. Увидьте их блеск. Пусть ваше воображаемое яблоко в конце концов окажется на тарелке.

Теперь подключите звуки. Пусть яблоко поднимется на дюйм и со стуком снова упадет на тарелку. Пусть тарелка скользит по деревянному столу. А теперь – по скатерти. Услышьте хруст от надкусывания.

Добавьте чувство осязания. Возьмите яблоко в руки и почувствуйте его прохладу, гладкость и тяжесть. Медленно надкусите плод и почувствуйте сопротивление, когда передние зубы вонзаются в его кожицу.

Теперь почувствуйте первый наплыв сладкого, слегка терпкого сока, ощутите свежий сладкий запах.

Продолжайте одно за другим наблюдать ощущения: вид белой мякоти, механизм жевания, прохладу и сочность, изменения формы и веса яблока, пока вы его едите. Продолжайте, пока не закончите и не положите огрызок на тарелку; вытрите губы и руки салфеткой.

Закончите упражнение, вернувшись в «здесь и сейчас». Когда будете готовы, откроите глаза и проанализируйте полученный опыт. Вы представляли себя в какой-то комнате своего дома? Приходили какие-нибудь образы из детства? Чувствовали ли вы себя глупым? Испытывали ли вы голод, хотели ли съесть яблоко? Почувствовали ли вы себя наевшимся?

### **ТРЕТЬЯ СЕССИЯ**

Первая часть этой сессии выполняется с открытыми глазами. Вы можете проделывать это в любое время. В зеркале в полный рост (или просто очень большом) изучите свое лицо: цвет волос, прическу, лоб, брови, глаза, нос, щеки, морщинки от улыбки и смеха, рот, родинки, другие отметины, волоски на лице, поры, разные оттенки кожи, уши и так далее. Практикуйтесь, то улыбаясь, то принимая серьезный вид. Станьте экспертом собственного лица. Вы удивитесь, как много нового найдете в нем.

То же самое проделайте с остальным телом. Сканируйте его сверху вниз: изучите шею, плечи, руки. Осмотрите грудь и живот, бедра и ноги. Повернитесь и рассмотрите как можно лучше вид сзади. Обратите внимание на позу. Встаньте прямо и медленно наклонитесь вниз. Покачайте руками, помаршируйте на месте. Посмотрите на какие-нибудь свои старые снимки, если они у вас есть, чтобы увидеть себя глазами других людей.

Чтобы сделать следующий шаг, вам нужно получить ясное, осознанное представление о том, как вы действительно выглядите.

Обратите внимание, что не должно быть критических оценок. Сейчас

не время заполнять опросник, перечисляя все, что вы хотели бы изменить.

Став экспертом по собственной внешности, вы можете взяться за вторую часть упражнения. Выполняйте ее утром в постели, как только проснетесь. Пусть ваши глаза будут закрыты; убедитесь в том, что вы по-прежнему полностью расслаблены.

Визуализируйте себя просыпающимся утром. Почувствуйте теплую постель; увидьте темноту под вашими веками. Услышьте будильник. Почувствуйте твердую пластиковую кнопку, когда вы его выключаете. Упадите в постель, вздыхайте, стоните, перевернитесь и скатитесь с постели.

Пол под вашими босыми ногами холодный. Осмотрите свою комнату: мебель, вещи, двери, окна. Возьмите свои вещи, наденьте их по одной; почувствуйте, как ткань скользит по вашему телу. Увидьте цвета одежды.

Приводите себя в порядок как обычно: причешите волосы, почистите зубы и так далее. Замечайте запахи зубной пасты, косметики, всего, что пахнет. Отметьте любые обычные боли в своем теле, пока вы согреваетесь и начинаете двигаться. Сделайте эту сцену настолько живой и реальной, насколько возможно.

А теперь напомните себе о том, что на самом деле по-прежнему лежите в постели. Откройте глаза и вставайте, проделывая все то, что только что визуализировали. Осознавайте все актуальные ощущения, совпадающие с вашей визуализацией. Тщательно отслеживайте отличия, то, что вы пропустили или сделали не так.

Делайте это упражнение каждое утро в течение недели, каждый раз добавляя детали, пропущенные накануне вашей визуализации. Вы развиваете свою способность воображать, подобно кинорежиссеру, который представляет себе, как будет выглядеть сцена в камере, прежде чем ее снимать.

Неделя такой систематической практики значительно увеличит сложность и интенсивность воображаемых сцен, которые вы создаете. Этот вид репетиции – отличная подготовка к созданию ваших личных сцен, поднимающих самооценку.

Следующие правила также помогут вам формировать эффективные визуализации для самооценки.

## **Привила по созданию эффективных визуализаций для**

## **самооценки**

1. Смотрите, как вы делаете маленькие позитивные шаги на пути к цели каждый день. Включайте сюда как процесс, так и результат. Если хотите перестать быть застенчивым, то можете визуализировать себя руководящим оркестром или ведущим комедийного шоу на большой вечеринке. С этим все хорошо, но вы должны включить и другие, меньшие шаги. Услышьте, как вы спрашиваете незнакомца, где вы могли встречаться раньше. Увидьте себя приглашающим кого-то на танец. Или как вы предлагаете закуски на вечеринке в качестве способа общаться и встречаться с людьми.

2. Визуализируйте открытое поведение. Воображайте себя делающим что-то, а не выглядящим определенным образом, обладающим определенными абстрактными качествами или имеющим конкретные вещи.

Продолжайте спрашивать себя: «Что для меня значит высокая самооценка в терминах поведения? Что бы я делал, если бы она у меня была? Каким бы было мое поведение, как бы звучал мой голос, что бы я чувствовал?» Например, если вы хотите высоко ценить свои способности, вам нужно нечто большее, чем просто представлять себя улыбающимся; такой образ может означать что угодно. Вместо этого увидьте и услышьте себя добровольцем в трудном, но благодарном деле. Услышьте, как кто-то говорит вам комплимент за хорошо сделанную работу и как вы спокойно признаете этот комплимент без самоуничижения.

3. Включите позитивные последствия повышения самооценки. Увидьте себя успешным в работе, как вы наслаждаетесь близкими отношениями, достигаете целей.

4. Включите ассертивный, говорящий о высокой самооценке язык тела: прямую осанку, наклон в сторону собеседника, улыбку. Не скрещивайте руки и ноги, держитесь ближе к людям вместо соблюдения дистанции, кивайте, когда кто-то другой говорит, прикасайтесь к другим людям, когда это уместно.

5. Представляйте, что вы сначала боретесь, а потом преуспеваете. Доказано, что такой подход более эффективен, чем видеть себя успешным с первой попытки.

6. Увидьте, что вы больше нравитесь самому себе, а не только другим людям. Второе следует из первого, а не наоборот.

7. Увидьте себя «лучшим» не только в будущем, но и сейчас достаточно хорошим.

8. Думайте о самоуважении как о том, что у вас есть, но вы с этим просто не в контакте. Увидьте себя обнаружившим самоуважение как утраченное и вновь обретенное сокровище. Увидьте, как тучи рассеиваются и проглядывает солнце, которое всегда там было. Услышьте музыку, которая звучит, когда вы настраиваетесь на любовь к себе. Почувствуйте тепло и мягкость, надевая кашемировый свитер, который вы потеряли и только что нашли.

9. Полезно сочетать визуализацию с аффирмациями. Произносите короткую аффирмацию во время и в конце каждой сцены визуализации. Это утверждение будет действовать как гипнотическое внушение, усиливая зрительное, слуховое и тактильное послания с помощью вербального сообщения, направленного прямо в подсознание.

Аффирмация – это сильное, позитивное, эмоциональное утверждение о том, что все уже так и есть.

«Сильное» означает, что аффирмация должна быть короткой, простой и безоговорочной.

«Позитивное» значит, что она не должна содержать каких-либо негативно сформулированных компонентов, в которых подсознание может запутаться. Ваше подсознание имеет тенденцию опускать отрицание, так что «Я не живу прошлым» будет воспринято как «Я живу прошлым».

«Эмоциональное» значит, что аффирмация должна все представлять в терминах эмоций, а не абстрактных понятий или теорий. Говорите «Я себя люблю», а не «Я признаю свою безусловную ценность».

«Утверждение» означает, что аффирмация должна быть предложением-заявлением, а не вопросом, приказом или восклицанием.

«Все уже так и есть» значит, что аффирмация должна быть в настоящем времени, потому что подсознание понимает только его. В вашем бессознательном уме времени нет; он не различает прошлое, настоящее и будущее, в нем все сейчас.

Вот некоторые примеры эффективных аффирмаций:

- Я себя люблю.
- Я уверенный.
- Я успешный.
- Я делаю все возможное.
- Мне интересна жизнь.
- Я хороший такой, какой есть.

Лучшими аффирмациями будут те, которые вы сделаете подходящими для вашей личности, ваших обстоятельств и цели. Составленные вами

аффирмации для упражнений в других главах можно адаптировать для использования с визуализациями.

10. Если вы глубоко чувствуете духовные идеи или теории о космосе, привнесите их в свои визуализации. Будьте свободны, визуализируя Бога или Будду, или какой-нибудь символ всемирной любви. Вы можете видеть, что относитесь к себе с уважением и нежной заботой, как отражение любви Бога к человечеству. Вы можете визуализировать всемирную любовь и энергию, исходящую из вселенной, и представлять рост своей самооценки как удаление экранов, блокирующих доступ этой энергии к вам. Используйте то, во что вы верите, креативно.

В целом это помогает видеть вселенную как место, дающее каждому существенную эмоциональную, физическую и духовную подпитку, — благосклонную вселенную, которая потенциально поддерживает каждого. В такой вселенной все люди способны к изменению и исправлению, все заслуживают любви и имеют основания для надежды.

## **Сессии для самооценки**

Приведенные далее примеры – лишь указания. Вы включите свои личные, уникальные версии с конкретными сенсорными деталями и аффирмации, которые будут лучше всего работать для вас.

### **СЕССИЯ: ОБРАЗ САМОГО СЕБЯ**

Это первый вид визуализации на тему самооценки, который вам надо для себя разработать. Это сеанс общего назначения для коррекции того, как вы себя видите. Вы придумываете сцены собственного поведения, доказывающие, что вы человек достойный вместо недостойного, уверенный вместо сомневающегося, защищенный вместо беспокойного, веселый вместо депрессивного, любящий, а не ненавидящий себя, инициативный вместо застенчивого, привлекательный вместо безобразного, способный вместо беспомощного, хороший вместо плохого, гордый вместо виноватого и принимающий, а не критикующий себя.

Приготовьтесь к сессии, удалившись в спокойное место, и проведите свою обычную релаксацию. Закройте глаза, медленно и глубоко дыша, представьте первую сцену.

Вы принимаете душ. Увидьте поток воды. Почувствуйте теплую струю, бьющую вам в спину и стекающую по всему телу. Услышьте звук бегущей воды. Ощутите запах мыла и шампуня.

Вы чувствуете себя замечательно: энергичным, бодрым, свободным. Вы нежитесь в чистом сенсорном удовольствии. Скажите себе: «Я заслуживаю этого». Насладитесь ощущением чистоты всего тела; вы чувствуете себя новым и освеженным.

Теперь вы вышли из-под душа и вытерлись. Вы одеваетесь в любимую одежду. Увидьте цвет этой одежды. Почувствуйте ее текстуру, медленно надевая каждую вещь на чистое, теплое тело. Скажите себе: «Я заслуживаю хороших вещей. Я заслуживаю того, чтобы чувствовать себя хорошо».

Подойдите к зеркалу. Полюбуйтесь своей одеждой. Посмотрите, как вы хорошо в ней выглядите. Стойте прямо, ощущая свою чистую и освеженную кожу под одеждой, почувствуйте крепость и упругость мышц, когда вы держите осанку. Отметьте с приятным удивлением, что привычные боли в этот момент исчезли. Скажите себе: «Я прекрасно выгляжу».

Уложите волосы так, как нравится. Поправьте воротник. Улыбнитесь

себе в зеркале, ощущая, как растягиваются мышцы лица. Смотрите на свою улыбку и заметьте, насколько более открытым и расслабленным вы выглядите, когда улыбаетесь. Глядя на зоны своей внешности, которые вам обычно не нравятся, заметьте, что они выглядят менее важными, незначительными. Если на ум приходит самокритичная мысль, пожмите плечами и позвольте ей уйти. Скажите себе: «Со мной действительно все в порядке – с таким, какой я есть».

Теперь идите на кухню. Разглядите ее в деталях: буфет, раковина (на тех местах, где они находятся). Подойдите к холодильнику, откройте его. Он наполнен аппетитными питательными продуктами: свежими фруктами и овощами, молоком, соками, нежирным мясом – любой здоровой пищей, которую вы любите. Заглянув в шкафы, найдите цельные крупы и бобовые, здоровые ингредиенты для приготовления хорошей еды. Скажите себе: «У меня есть то, что мне нужно».

Приготовьте для себя простое блюдо, что-нибудь вкусное и полезное. Это может быть салат, какой-то суп или сытный сэндвич. Не торопитесь, получайте удовольствие, доставая ингредиенты, нарезая хлеб и овощи, разогревая суп, от красивой сервировки. Скажите себе: «Я заслуживаю того, чтобы питаться хорошо». Посмотрите на цвета, ощутите температуру и текстуру, почувствуйте соблазнительный запах. Восхититесь приготовленным блюдом. Скажите себе: «Я хорошо это делаю».

Не торопясь съешьте блюдо, спокойно сидя за столом. Задержитесь на каждом кусочке вкусной еды, приготовленной для себя, по-настоящему пробуя и смакуя ее. Закончив, почувствуйте, как вы наелись, как вам комфортно; вы напитали себя, вы в гармонии с жизнью. Пусть длительное чувство сытости и благополучия охватывает вас. Скажите себе: «Я себя люблю. Я заботчусь о себе».

Уберите за собой. Уроните чашку или тарелку, чтобы она разбилась. Скажите себе: «Ну ничего страшного». Если в уме возникнут унизительные комментарии вроде «тупой», «неуклюжий» или «плохой», отсеките их и пожмите плечами. Скажите себе: «Со мной все нормально, с таким, какой я есть, с ошибками и всем остальным».

Теперь приготовьтесь выйти из дома. Вы собираетесь прогуляться. Выйдите, пройдитесь по улице. На улице солнечный денек, теплый и приятный. Получайте удовольствие от работы ваших мышц, от того, что легкие вдыхают чистый воздух, от солнечного тепла на плечах. Заметьте, что в этот момент ваши привычные боли и дискомфорт исчезают. Обратите внимание, каким ярким, четким и ясным все выглядит.

Услышьте пение птиц, лай собаки вдалеке, шум проезжающих машин, звучащую где-то музыку. Скажите себе: «Я могу получать удовольствие от простых вещей».

Увидьте идущего навстречу вам прохожего или соседа, с которым вы близко не знакомы. Он ловит ваш взгляд и улыбается вам. Вы киваете и переводите взгляд вниз, избегая контакта глаз. Почувствуйте трепет в груди и ощутите, что внутри как будто что-то упало, и всплеск адреналина, который обычно испытываете и называете застенчивостью или сдержанностью.

Теперь увидьте, что к вам идет другой незнакомец. Ваши взгляды встречаются, он улыбается. На этот раз поддержите контакт глаз и слегка улыбнитесь в ответ. Скажите себе: «Я готов рисковать».

И снова навстречу идет незнакомец и улыбается вам. Поддержите контакт глаз, улыбнитесь широко и скажите громко и отчетливо: «Как дела?». Продолжайте идти по тротуару, слегка улыбаясь. Скажите себе: «Я инициативный и уверенный».

Приготовьтесь завершить эту сессию. Вспомните окружающую обстановку. Когда вы будете готовы, откройте глаза и встаньте. Выполняя повседневные дела, вспоминайте эту визуализацию и повторяйте про себя эти аф-фирмации: «Я заслуживаю красивых вещей. Я заслуживаю того, чтобы чувствовать себя хорошо. Я хорошо выгляжу. Я действительно хороший такой, как есть. У меня есть то, что мне нужно. Я заслуживаю того, чтобы хорошо питаться. Я хорошо это делаю. Я себя люблю. Я о себе заботюсь. Я позволяю себе делать ошибки. Со мной все в порядке, с таким, какой я есть, даже допускающим ошибки. Я могу получать удовольствие от простых вещей в этой жизни. Я готов рисковать. Я инициативный и уверенный».

Предлагаем несколько дополнительных вариантов для визуализации образа самого себя: записаться на прием к врачу для осмотра, с достоинством принять комплимент, купить новую одежду и мебель, витамины, косметику или еще какие-то необходимые вещи; получить удовольствие от физических упражнений и культурных мероприятий, проводить приятное время в тишине и уединении, достичь успеха в спорте, испытать наслаждение от любимого досуга. Выберите эти или другие ситуации, в которых вы обычно себя критикуете или которые могут служить доказательством более высокой самооценки, если бы вы это делали.

Убедитесь в том, что вы следуете правилам визуализации открытого поведения, включая позитивный язык тела, подчеркивая в первую

очередь принятие себя и видя себя в настоящем как человека, у которого в основном все нормально.

## СЕССИЯ: ОТНОШЕНИЯ

Эта серия сцен посвящена вашим отношениям с другими. Важный момент – чувствовать себя комфортно в компании других людей, адекватно себя проявлять, просить о том, что вам нужно, реагировать на критику и в целом чувствовать себя равным и достойным участником ваших взаимодействий с другими людьми.

Следующая визуализация – просто указание. Используйте ее как модель для создания своих сцен, соответствующих вашей личности и жизненной ситуации.

Подготовьтесь к визуализации, удалившись в тихое место и потратив достаточно времени на полное расслабление. Когда вы расслабитесь и будете готовы начать, представьте следующее.

Вы ужинаете в хорошем ресторане с человеком, который вам нравится. Возможно, это ваш реальный знакомый, кого вы хотели бы узнать лучше, или кто-то выдуманный. Увидьте свет свечи, почувствуйте аромат и вкус еды, услышьте приглушенный звук столовых приборов и гул разговоров. Посмотрите через маленький столик и увидьте своего друга. Улыбнитесь ему, посмеяйтесь над смешным замечанием. Послушайте, как друг смеется с вами. Скажите: «Знаешь, это забавно. Мне действительно нравится быть с тобой». Ваш друг отвечает: «Ну спасибо! Как приятно это слышать. Мне с тобой тоже всегда хорошо». Скажите себе: «Мне нравится с друзьями. Моим друзьям со мной нравится».

Теперь представьте, что вы дома разговариваете с другим человеком. Вы запланировали провести вечер вместе, и он/она предлагает вам сходить в новый венгерский ресторан, а потом съездить в соседний город и посмотреть новый фильм. Увидьте этого человека ясно. Услышьте тон голоса, когда он/она старается вас убедить.

Представьте, что это тот, кому вы хотите понравиться, с кем обычно соглашаетесь автоматически. Но на этот раз заметьте, что вы устали и у вас болят ноги. На самом деле вы лучше заказали бы пиццу, остались дома и посмотрели телевизор.

Посмотрите, как вы пожимаете плечами, глубоко вдохните и признайтесь: «Знаешь, сегодня я действительно устал, я бы лучше заказал пиццу и остался дома. Мы могли бы посмотреть телевизор и просто расслабиться. Мне не хочется далеко ехать и засиживаться

допоздна».

Послушайте, как друг выражает сочувствие и соглашается остаться с вами дома. Скажите себе: «Я могу просить о том, чего хочу».

Теперь представьте, что вы в учебной аудитории, на деловой встрече, в какой-нибудь дискуссионной группе. Представьте группу, услышьте голоса других людей, осознайте, какая на вас одежда, какая в комнате обстановка, часы на стене. Задержитесь на этих образах некоторое время, пусть сцена станет для вас реальной.

Прислушиваясь к дискуссии, вы обнаруживаете, что группа пытается прийти к единодушному согласию, но никак не получается, чтобы согласились все. У вас появляется идея, что надо проголосовать и принять решение большинством голосов.

Смотрите и слушайте себя, когда вы выпрямляетесь на своем стуле, прокашливаетесь, делаете глубокий вдох и, прерывая склоки, говорите: «Минуточку!». Когда вы привлекли внимание всех, скажите: «Я думаю, мы можем обсуждать это всю ночь, но так и не договориться. Предлагаю вынести вопрос на голосование и решить большинством голосов. У нас еще есть другие, более важные вопросы, надо переходить к ним».

Смотрите, как люди улыбаются и кивают головами. Послушайте, как руководитель группы благодарит вас и переходит к голосованию. Скажите себе: «У меня есть ценные мнения. Я могу говорить в группе».

В следующей сцене представьте, что вы разговариваете с матерью, отцом или кем-то еще, кто хорошо вас знает. Сканируйте черты лица собеседника, внимательно прислушивайтесь к тону голоса, дающего критический комментарий: «Я не знаю, почему вы не переедете из этого района. Он превращается в трущобы. Конечно, вы могли бы жить лучше».

Реагируя на критику, замечайте, как вы слегка отклоняетесь на спинку стула. Обратите внимание, что ваша поза становится оборонительной; возможно, вы скрестили руки или отвернулись.

Потом увидьте, как вы мобилизуетесь, чтобы ответить на критику ассертивно. По-настоящему почувствуйте, как вы перестали скрещивать руки, поднимаете голову и ваш взгляд встречается с глазами критика. Услышьте свой ответ: «Да, возможно, вы правы. Этот район становится очень захудальным». При этом вы не извиняетесь, не защищаетесь, ничего не объясняете и не спорите. Скажите себе: «Я могу признать критику и сохранить самоуважение».

Теперь приготовьтесь завершить визуализацию. Осознайте, где вы находитесь, и медленно открывайте глаза. Встречая людей в

повседневной жизни, вспоминайте ваши визуализации межличностного общения; пусть в вашем сознании возникают необходимые аффирмации: «Мне нравится быть с друзьями. Моим друзьям нравится быть со мной. Я могу попросить, что хочу. У меня есть ценные мнения. Я могу заговорить в группе. Я могу признать критику и сохранить самоуважение».

Вы можете попробовать в визуализациях некоторые другие ситуации: спросить, какое сегодня число, получить удовольствие от присутствия новых людей, успешно справиться с жалобой или социально неловкой ситуацией, вернуть не подходящую вам покупку, сказать «Я тебя люблю», имея в виду, что это комплимент, попросить о повышении, обратиться с просьбой принять на работу, ответить «Нет» тому, кто от вас хочет того, что вы не можете сделать. Выбирайте ситуации, в которых обычно чувствуете себя неуверенным и отвергнутым.

Придумывая межличностные сцены, запомните следующие важные правила: включение некоторой первоначальной борьбы, ассертивный язык тела, подчеркивание того, что принятие самого себя первично по отношению к принятию других.

## **СЕССИЯ: ПОСТАНОВКА ЦЕЛЕЙ**

Постановка и достижение цели могут значительно укрепить вашу самооценку. Визуализация – один из самых эффективных инструментов прояснения целей и формирования ожидаемого успеха.

Начните с простых, краткосрочных целей. Выберите повседневные дела, из-за которых вы себя ругаете, например, что не приходите на работу вовремя, пропускаете тренировки, откладываете важные дела и электронные письма, забываете сходить к стоматологу и так далее. Начиная использовать визуализацию, вы не получите большой пользы, представляя грандиозные достижения или обладание ценными вещами через двадцать лет.

Ниже приводятся примеры, как визуализировать простые цели. Используйте их как модель для создания собственных образов того, что хотите выполнить. Сядьте или лягте в тихом месте и выполните свое любимое упражнение для релаксации. Когда вы расслабитесь и будете во внушаемом состоянии психики, представьте следующие сцены.

Во-первых, визуализируйте приход на работу или учебу вовремя. Представьте, как вы просыпаетесь, выключаете будильник и сразу встаете с постели. Продолжайте выполнять свои обычные действия:

принимаете душ, одеваетесь, завтракаете и оставляете много времени для того, чтобы своевременно добраться до нужного места. Добавьте разнообразие сенсорных деталей, которые использовали ранее, чтобы визуализация была живой и убедительной.

На протяжении всей сцены подключайте такие детали, которые показывают, что вы расслаблены, неторопливы и эффективны. Вы находите свои ключи и бумаги именно там, где оставили их вечером. У вас есть деньги на проезд в автобусе или машина заправлена, няня на месте, – все, что нужно, чтобы не опоздать. Скажите себе: «Я организованный и пунктуальный».

Придумайте несколько препятствий: например, зазвонил телефон. Спокойно сбросьте звонок. Скажите себе: «Я могу оставаться расслабленным и сосредоточенным на своем графике».

Визуализируйте позитивные преимущества прихода вовремя. Вы расслаблены и готовы начать рабочий день. Ваш босс, преподаватель или другие люди довольны вами. Вы берете хороший старт. Скажите себе: «Я хорошо распоряжаюсь своим временем».

Прежде чем оставить эту сцену, скажите себе: «Сегодня вечером сразу после ужина и перед просмотром телевизора я позабочусь, чтобы у меня было все необходимое на утро».

Теперь представьте другую сцену: вы все время откладывали работу над диссертацией, вашими налоговыми декларациями или важной заявкой, которую нужно заполнить. Приближается срок сдачи. Увидьте себя идущим в офис или библиотеку. Предусмотрите все необходимые материалы: бумагу, ручки, файлы, книги, квитанции. Скажите себе: «Шаг за шагом – и ты выигрываешь гонку».

Добавьте немного трудностей. Вы чувствуете себя уставшим, беспокойным или обескураженным. В глазах жжение, у вас несварение желудка, мозг отказывается работать. Встаньте, потянитесь, пройдитесь по комнате, потом снова в нее вернитесь. Увидьте, что у вас открывается второе дыхание, вы придумываете, как выйти из затруднительной ситуации. Скажите себе: «Я могу с этим справиться».

Увидьте, услышьте и почувствуйте, каково это – набирать на компьютере последнюю страницу диссертации, поставить подпись под налоговой декларацией или нажать «Отправить», посыпая свою заявку. Скажите себе: «Я закончил это своевременно».

Рассмотрите позитивные результаты того, что вы уложились в срок: довольную улыбку председателя, когда вы сдали законченную диссертацию, новый айпад, который купите, получив налоговый вычет,

уведомление о том, что ваша заявка принята. Скажите себе: «Я заслуживаю этого вознаграждения».

Прежде чем покинуть эту сцену, пообещайте себе: «Утром я соберу необходимый материал в первую очередь».

Переходите к следующей сцене. Допустим, вы хотите чаще выходить из дома, заниматься спортом, самостоятельно что-то выращивать на огороде. Вообразите и наполните сенсорными деталями каждый из логических шагов, которые вам надо будет предпринять.

Увидьте, как вы просите у домовладельца разрешения посадить свой огород. Представьте картины, звуки и запахи, когда вы отправляетесь в питомник за семенами томатов, редиса и салата, огурцов и репчатого лука.

«Это легко, если я делаю по одному шажку за раз». По-настоящему почувствуйте в руках землю, деревянную рукоять взятой у кого-то лопаты, почувствуйте солнце своими голыми плечами, когда вы рыхлите землю на грядках и разгребаете ее граблями, чтобы было ровно. Скажите себе: «Я могу это делать хорошо». Представьте аккуратную посадку, ровные ряды, полив, появление первых ростков, прополку и наблюдение. И наконец, увидьте самого себя, собирающего урожай овощей, моющего их и готовящего роскошный салат.

Скажите себе: «Я забочусь о себе так же, как о своем саде».

Включите позитивные последствия: ваш загар, мышечный тонус, как приятно и продуктивно выглядит теперь задний двор. Увидьте себя и своих друзей за ужином. Вы с гордостью сообщаете им: «В салате – все из моего сада». Скажите себе: «Я забочусь о себе».

Перед тем как оставить эту сцену, скажите себе: «Я сделаю первый шаг и завтра после работы поговорю с хозяином».

Теперь приготовьтесь выйти из этой сцены. Вспомните, где вы, и откроите глаза, когда будете готовы. Напомните себе о финальной аффирмации, чтобы в конкретный срок сделать первый шаг, и еще раз решите сделать это.

Создавая собственные визуализации, идите к одной цели за раз, а не к трем разным, как показано в примере выше. Помните, что вначале цели должны быть простыми и краткосрочными. Толчок к повышению самооценки вы получите, достигая небольших целей, он придаст вам необходимую уверенность для того, чтобы намечать и достигать более крупных, долгосрочных целей.

Важнейшие правила для создания эффективных визуализаций по достижению целей следующие: разбить цель на маленькие шаги,

сосредоточиться на наблюдаемом поведении, увидеть первоначальную борьбу, включить позитивные последствия достижения вашей цели и закончить аффирмацией с изложением первого шага и срока его завершения.

## **Конкретные соображения**

Если сеанс визуализации проходит тяжело, остановитесь и вернитесь к нему позже. Эффективная визуализация приятна и протекает почти без усилий. Это зависит от состояния расслабленной восприимчивости. Если вы слишком напряжены или чем-то озабочены, лучше сделать что-то другое и приберечь визуализацию для более спокойного времени.

Некоторые результаты появятся сразу. Другие будут появляться хаотично или пройдет долгое время, прежде чем вы их заметите. Некоторые результаты будут неожиданными. Принимайте то, что получаете, будьте терпеливыми и постарайтесь не расстраиваться. Возможно, ваше подсознание работает над большими переменами, тогда как ваш сознательный разум, особенно патологический критик, доказывает, что ничего особенного не происходит и что эта техника – пустая трата времени. Добросовестно выполняйте упражнения по меньшей мере в течение месяца, прежде чем примете решение об отказе или использовании какой-нибудь другой техники.

Лучшие результаты приходят, когда вы не стараетесь слишком сильно. Это парадокс: вы должны отпустить то, что хотите, прежде чем получить это. Рассматривайте упражнения по визуализации как приятные и расслабляющие, независимо оттого, начали они работать или нет.

## Глава 15

### Со мной по-прежнему не все в порядке

Шейла, двадцатидевятилетняя официантка, отчаянно боролась за то, чтобы контролировать своего критика. Но она оставалась убежденной в том, что низкая самооценка в гораздо большей степени относилась к ее глубинному чувству собственной никчемности, чем к ее критическому внутреннему голосу. Она описала это своему терапевту так:



Это чувство, что я плохая, негодная. Как будто недостойная... Как будто ничего не заслуживаю. Нападая на себя, я просто выражаю словами то чувство, которое уже есть. Даже если бы я задушила критика, уничтожила его, я уверена, что ненависть к себе осталась бы, прилипнув ко мне, как смоляное чучелко.

Шейла была права. Чувство «плохости», о котором она говорила, во многом происходило от матери-алкоголички, требовавшей, чтобы дочка о ней заботилась. Уже в трехлетием возрасте девочка знала, что ей «надо быть очень хорошей, а иначе будет взрыв». Быть хорошей значило говорить маме, что она красивая, причесывать ей волосы, выслушивать ее жалобы, а потом читать ей перед сном.

Если вместо ухода за матерью Шейла хотела играть, если сама хотела пожаловаться или получить поддержку, то мать сильно расстраивалась, называя ее эгоисткой, которая ни о ком не заботится. Хуже того, иногда Шейла сталкивалась с молчанием: когда ее мама была вежлива и даже добра, но не произносила ни слова. Чувство собственного несовершенства у Шейлы явилось суммой буквально тысяч таких болезненных взаимодействий. Многие эти события произошли еще до того, как она начала вполне понимать язык. На очень глубоком уровне осознания себя она усвоила, что с ней «не все в порядке». Она это знала так же, как то, что лимон кислый, а ночь темная.

Для людей, подобных Шейле, чувство собственной никчемности – глубоко укоренившаяся вера. И гиперактивный критик – только часть проблемы. За критиком скрыто целое хранилище обиды и вины. (Там есть также чувство злости, возмущение, желание отомстить, но в данном случае они менее актуальны.)

Чувство своей «плохости» может генерироваться разными способами. Приведем примеры:

1. Основной опекун часто отсутствует или не кормит. Ребенок чувствует эту нехватку или заброшенность и на каком-то уровне приходит к выводу, что он недостоин любви. Эмоциональная логика здесь такова: «Если бы она меня любила, то не бросила бы, а если она меня не любит, значит, меня невозможно любить».

2. Ребенок испытывает столько лишений и жестокого обращения, что по отношению к родителям чувствует ярость. Но потом приходит чувство вины. Эмоциональная логика такова: «Я должен любить родителей, так что если я их ненавижу, я плохой».

3. После развода ребенок теряет контакт с отсутствующим родителем. Эмоциональная логика такова: «Это я его оттолкнул, он ушел, потому что ненавидит меня, я плохой».

4. Ребенок является жертвой сексуального насилия. Эмоциональная логика такова: «Я занимаюсь тайными, плохими вещами, о которых никогда не должна говорить; \_\_\_\_\_ хочет, чтобы я делала эти плохие вещи; наверное, я плохая».

5. Ребенок является жертвой особенно жестокого или произвольного наказания. Эмоциональная логика такова: «Должно быть, со мной что-то не так, раз они причиняют мне такую боль».

6. Ребенка жестоко критируют за широкий спектр поведения или какие-то черты его внешности. «Папа всегда говорит, что я слишком толстая; наверное, я уродка». «Мама всегда говорит, что я ленивая, а ленивые люди – никчемные».

7. Ребенок вынужден поддерживать нарциссичного или депрессивного родителя. Все действия ребенка для удовлетворения собственных потребностей или независимого функционирования встречают крайнее отвержение. Ребенок усваивает: «Мои потребности плохие; мои чувства эгоистичные».

Наиболее значительный вклад в раннее чувство своей неправильности вносит переживание того, что человек так или иначе был брошен. Ребенок может получить такое послание множеством разных способов и после его

получения ощутить крайне деструктивное влияние на восприятие самого себя. Брошенность, физическая или эмоциональная, переживается ребенком как угроза его жизни. Она ужасает. А раз такая ужасная вещь случается, что-то должно быть не так. Немногие дети способны понять, что они в этом не виноваты. Брошенность переживается как чудовищное наказание за невыразимое преступление.

## **Особенная уязвимость**

Люди, которые выросли в семейных ситуациях, подобных вышеописанным, особенно уязвимы. Ранний опыт продолжает откликаться в них и усиливает актуальные травмы. Давнее чувство своей «плохости» усиливает даже небольшие обиды до степени опустошенности. Например, если на вас кто-то злится, вы автоматически решаете, что чудовищно неправы. И у вас моментально возникает чувство своей никчемности. Чтобы срочно устраниТЬ это чувство, вы отрицаете его или начинаете злиться сами. Почти каждое болезненное событие (потеря отношений, критика в ваш адрес, игнорирование или переживание отказа) способно запустить ощущение «со мной не все в порядке». Небольшая ошибка или неудача способна разрастись до размеров Эвереста. Иногда чувство, что вас контролируют или с вами не считаются, переходит в убеждение «Я плохой». Одиночество и даже простая скука могут подтвердить ваше базовое чувство своей неправильности. На каком-то уровне вам кажется, что заслуживаете боль. И ее присутствие подтверждает тяжесть вашего преступления.

Вы словно хранитель ужасной тайны: знания о том, что под вашей социальной маской вы такой психологический урод, которого никто не способен выносить. И вы живете в постоянном страхе, что кто-то раскроет вас, что из-за малейшей ошибки или неловкости с вашей стороны кто-то мельком заметит, до чего никчемный человек скрыт внутри. Если люди сердятся, критикуют или отталкивают вас, вы видите причину в том, что они увидели человека у вас внутри, которого отвергают. И эта новая рана усиливается всеми предшествующими. Неважно, насколько мала нынешняя травма, она становится напоминанием о том времени, когда вы ребенком чувствовали себя брошенным и верили, что виноваты в этом.

## **Защита от боли**

Базовое чувство неполноценности подвергает вас постоянному риску почувствовать огромную боль. Одно резкое слово, один разочарованный взгляд, одна заметная ошибка могут привести к этому. Вы нуждаетесь в защите. Проблема в том, что незначительные защитные действия, вроде того чтобы выбросить из головы или разразить критику, не всегда работают. Боль слишком сильна. Вы пытаетесь аргументировать, говорите себе, что это мелочь, что все люди временами раздражаются. Но разумный голос тонет в потоке вашей неправильности. Потому что за этим кроется пустое, одинокое место, где вы чувствуете себя никчемным. И вы боитесь туда попасть. Страх вызывает острую необходимость спастись, защитить себя от этих чувств любым возможным способом. Громадная боль требует серьезной обороны, психологического эквивалента линии Мажино<sup>[16]</sup>. Есть три основных вида защит.

1. Побег. Эта защита включает наркотики и алкоголь, разные формы избегания и эмоциональной изоляции.
2. Нападение на других. Вы блокируете чувство собственной «плохости», перенаправляя гнев вовне.
3. Нападение на самого себя. Вы блокируете чувство собственной «плохости», направляя гнев вовнутрь.

Первые две защиты очевидны, но последняя кажется внешне абсурдной. Как могут самоатаки блокировать чувство собственной никчемности? Ответ: вы атакуете себя в надежде достичь совершенства. За этим стоит вера в то, что если вы достаточно сами себя побьете, то в итоге сможете исправить все свои изъяны и искупить грехи. В целом нападение на самого себя – это упражнение в отрицании ужасного страха, что вы всегда будете чувствовать себя таким же никчемным, как сейчас. Злясь на себя, вы поддерживаете всемогущую фантазию: якобы все, что вы в себе ненавидите, может быть исправлено, и когда вы, буквально избивая себя, придадите себе нужную форму, чувство своей неправильности наконец исчезнет.

Это самобичевание действительно облегчает боль. Вы настолько сосредоточены на идентификации своих недостатков и рьяном стремлении произвести психологический капитальный ремонт, что глубинное чувство того, что с вами не все в порядке, на некоторое время маскируется.

### **Зависимость от ваших защит**

Вы можете стать зависимым от психологических защит так же, как люди становятся зависимыми от алкоголя. Изначально защита помогает обезболить некоторые глубоко спрятанные тревоги и раны. Так как это работает и вы можете на это полагаться, то снова и снова прибегаете к стратегии психологической адаптации. Через некоторое время вы становитесь нетерпимым к малейшей тревоге или боли, сразу же прибегая к своей защите. Так же, как алкоголик возвращается к бутылке, вы убегаете, нападаете на других или нападаете на самого себя при первых признаках этого чувства собственной неправильности.

Оставшаяся часть этой главы будет посвящена в первую очередь нападению на себя, которое оказывает прямое токсичное воздействие на самооценку. Если побег или нападение на других нарушают ваши отношения с семьей, друзьями и сотрудниками, то самоатака подрывает основу вашей идентичности.

Одна из основных человеческих проблем – нежелание сталкиваться с некоторыми видами боли. Это вполне понятно. Но в конце концов защита оказывается более болезненной, чем первоначальные чувства, от которых вы убегаете. Зависимость берет с вас свою плату. Краткосрочное облегчение боли создает деструктивные паттерны, подрывающие и ваши отношения, и самооценку. Алкоголик чувствует себя лучше после выпивки. Но при этом падает его производительность, он теряет энергию для общения с детьми, жена устает видеть его в пьяном виде. С нападением на самого себя происходит то же. Вам лучше, пока острое чувство собственной неполноценности парадоксальным образом притупляется «охотой на ведьм», то есть на собственные недостатки. Но со временем происходит дальнейшее разрушение вашей самооценки. И когда вы уже не в состоянии быть более совершенным, когда гусеница так и не становится бабочкой, кажется, что это подтверждает то плохое, что вы о себе думали.

### **Зависимый сталкивается с реальностью**

Вы не можете излечиться от зависимости, не столкнувшись с правдой. На собраниях «Анонимных алкоголиков» мужчины и женщины встают и говорят. Они начинают с признания, например: «Я алкоголик». Вы зависимы от ваших защит. Вы зависимы от нападений на самого себя. Прежде чем что-то изменится, вы должны это признать.

Надежда или ожидание исправить все неправильное – это часть вашей системы отрицаний. Каждый раз, наказывая себя, чтобы стать лучше, вы убегаете от реальности. Вы воображаете, что можете жить согласно своим

идеальным стандартам. Вы создаете фантазию, в которой наконец сможете извяять из себя совершенного человека. Как будто психика – это бесчувственный кусок дерева, а вы собираетесь, как скульптор, удалять лишнее стамеской, ковырять долотом и резать, создавая шедевр. Или, хуже того, вы видите в себе упрямого ребенка, которого нужно шлепать и бить, чтобы направить на путь истинный.

Такая зависимость отрицает реальность двумя способами. Во-первых, вы отрицаете, что значит быть человеком, настаивая, что можно, и даже желательно, быть совершенным. Вы забываете о своих потребностях, о своем голоде, о вещах, которых хотите. Вы забываете, каково не получать их, как, несмотря на старания, некоторые мечты оказываются недостижимыми, как при этом приходится находить замену, какую-нибудь стратегию частичного удовлетворения. Ваше психологическое и физическое выживание зависит от этой базовой борьбы. Ставки высоки, и вы часто терпите неудачу, но продолжаете пытаться, применяя болезненные и даже деструктивные подходы, если в них есть какая-то надежда удовлетворить ваши потребности. Вот что такое быть человеком. Так уж созданы люди – они всегда ищут подпитку. Ожидать совершенства – значит пытаться игнорировать эту глубинную человеческую борьбу.

Второй способ отрицания реальности – думать, что, взломав и удалив часть самого себя, вы получите больше пользы, чем вреда. Атакуя себя, вы способствуете разрушению главного условия здоровых изменений – чувства собственного достоинства. Когда вы себе нравитесь, то чувствуете себя мотивированным, более привлекательным и социально компетентным, достаточно сильным, чтобы рисковать и пробовать новое. Нападение на самого себя действительно ослабляет вашу способность меняться, пытаться, устанавливать контакты. Оно не ведет к развитию, а лишь обостряет чувство беспомощности.

### **Видеть последствия**

Подобно алкоголику, вы должны увидеть, чего стоит ваша защита. В главе «Обезоружить критика» вы исследовали цену, которую платите за то, что слышите его. Полезно еще раз просмотреть свой список негативных и позитивных последствий самоатаки.

Когда вы сурово судите себя, почти каждый аспект вашей жизни становится сложнее. Например:



- Вы предполагаете, что другие видят ваши изъяны и испытывают такое же отвращение, как и вы. Поэтому вы должны всегда быть готовыми к неизбежному отказу.
  - Вам трудно быть открытым или откровенным с людьми, потому что вы ожидаете, что «настоящего вас» они отвергнут.
  - Вы сильно сердитесь или становитесь очень подавленными, когда вас критикуют.
  - Вы избегаете социальных ситуаций, в которых есть вероятность быть отвергнутым или раскритикованным. Вы не рискуете, не знакомитесь с новыми людьми и скорее терпите одиночество, чем ищете контактов.
  - Вы боитесь ошибок и не любите делать что-то новое. Вам трудно чему-то учиться, потому что неизбежные ошибки сбивают с толку. Вам приходится очень напряженно работать, чтобы никто не мог придти к тому, что вы делаете.
  - Вы избегаете вызовов, потому что ждете поражения.
  - Вы не наказываете своих детей, потому что боитесь их гнева.
  - Вам бывает трудно сказать «Нет» или установить границы в отношениях, потому что вы почувствуете себя виноватым, если другой человек огорчится.
  - Вы боитесь о чем-то просить, потому что отказ означает для вас, что вы недостойный человек.
  - Вы предпочитаете сексуальных партнеров с недостатками, которые, по вашему мнению, будут терпеть вас.
- Вам трудно стремиться к контакту с кем-то, кто по-настоящему привлекателен, потому что вы не верите, что такой человек захочет быть с кем-то вроде вас.
- Вы отдаете слишком много и иногда позволяете людям вас использовать, потому что не представляете, для чего еще они будут с вами общаться.
  - Вы так сосредоточены на своих недостатках, что часто застrevаете в депрессии или чувствуете отвращение к себе. Многое из того, что вы делаете, кажется неправильным, глупым или некомпетентным.

- Вы избегаете людей, которые восхищаются вами или действительно вас любят, потому что они, вероятно, либо заблуждаются, либо еще хуже вас.

Не все эти примеры относятся к вам, но каждый из них качественно уменьшает и ограничивает вашу жизнь. Труднее удовлетворять свои потребности, делать то, что вас увлекает, общаться с людьми, которые действительно поддерживают вас.

Возможно, вы выросли в семье, где чувствовали себя неправым и лишенным любви. Сталкиваться с этими чувствами очень трудно. Но поймите следующее: ваша защита в виде нападения на себя причиняет еще больший ущерб, делает более уязвимым. В конечном итоге ваши самоатаки будут разрушительнее, чем полученные первоначальные травмы.

### **Учиться воздержанию**

Для настоящего алкоголика есть только один совет: воздержание. То же касается каждого, кто зависим от нападений на себя. Вы должны буквально прекратить все формы патологического суждения.

Патологическое суждение основывается на убеждении, что вещи по своей природе хороши или плохи. Вы оцениваете себя и других как хороших или плохих, правых или неправых. *Здоровое* суждение, напротив, предполагает осознание того, что что-то переживается как хорошее или плохое либо влияет на вас положительно или отрицательно. Проще говоря, патологическое суждение скажет: «Это плохое», а здоровое суждение скажет: «Это *переживается как* плохое (то есть болезненное)». Советуем воздерживаться от следующих видов суждений:

1. Судить о том, что чье-то поведение является хорошим или плохим. Каким бы сложным это ни казалось, вы должны оставить мнения морального характера о действиях других людей. Вместо этого культивируйте позицию, что эти люди сделали лучший выбор, какой могли, учитывая их осознание и потребности в тот момент времени. Имейте в виду, что даже если их поведение кажется нехорошим для вас, оно не плохое.

2. Оценивать как хорошие и плохие, правильные и неправильные те вещи, которые вы читаете, видите по телевизору или наблюдаете на улицах. Это включает и нападения, и теракты, и политическую коррупцию, и проч.

3. Сравнивать людей по любому признаку, когда один человек считается лучше, а другой – хуже. Например, кто умнее, щедрее,

компетентнее и так далее.

4. Использовать негативные глобальные ярлыки любого вида («тупой», «эгоист», «сумасшедший», «урод», «жулик», «бестолковый» и тому подобное).

5. Ожидать, что люди не такие, какие они есть. Крайне важно, чтобы вы приняли, что люди поступают именно так, как они должны поступать (с учетом их нынешних потребностей и осознания). Для вас может быть неприятно или болезненно, что они так себя ведут, но необходимо признать, что их поведение именно таково, каким оно должно быть в данный момент.

6. Обвинять кого-либо за вашу боль. Боль существует, но винить кого-то – значит говорить, что эти люди должны быть не такими, какие они есть.

7. Оценивать себя как хорошего или плохого человека в том или ином смысле. Это включает ваши мысли, чувства, мотивацию, надежды, стремления, фантазии или поведение.

Ваши суждения – это яд. Они подобны двойному виски для больного циррозом печени или конфете для диабетика. Вы не можете позволить себе суждения о самих себе или о ком бы то ни было. Каждый раз, вынося оценочное суждение о другом человеке, вы настраиваете своего критика на такое же суждение о вас. Каждое «должен» по отношению к друзьям, любовнику или кому-то, о ком пишут в газете, всегда вернется, чтобы преследовать вас. Парадоксально, что правила, которые вы создаете для других, редко влияют на них, но они всегда ущемляют и умаляют вас.

Суждение обладает эффектом духовного контракта. Оно устанавливает внутренние ограды и границы. Нормально чувствовать одно, а не другое, говорить это, а не то, хотеть того, а не другого. Ваша внутренняя жизнь превращается в полосу препятствий, где вы постоянно обходите неправильные, плохие и недостойные мысли, чувства, импульсы. Вы теряете спонтанность и открытость. Вы отвергаете себя, потому что невозможно все время соблюдать все правила. Суждения забирают из жизни радость и экспансивность.

Вы заключаете контракт от страха быть осужденным и становитесь уязвимым для депрессии.

Как человеку, подверженному нападкам на самого себя, перестать судить? Для этого необходимы большая сила воли и решимость. Требуется постоянная бдительность, чтобы заставить умолкнуть назойливый голосок, который хочет сказать: «Он придурок... Она ленивая... Он продажный... Я эгоист... Мои соседи – неряхи...» Этот тихий голосок источает свой яд значительную часть времени. Нужно найти способ заставить его замолчать.

Понятие воздержания является здесь ключевым. Подобно тому, как алкоголик должен уклоняться от выпивки даже один раз, вам нужно воздерживаться даже от одного суждения. Ничто не заслуживает суждения. Ничто не хорошо и не плохо. События происходят. Они могут быть приятными, болезненными или нейтральными. Вы можете жалеть об одних или хотеть повторить другие, так же как вы избегаете одних людей и ищете других. В том и другом нет ничего правильного или неправильного.

Воздерживаться от суждений не означает, что вы должны проводить время с неприятными вам людьми или позволять себя оскорблять и использовать. Вы свободны делать то, что считаете нужным для заботы о себе и самозащиты. Нормально иметь предпочтения, наслаждаться Бадди Холли, а не Иоганнесом Брамсом. Но эти предпочтения основаны именно на ваших потребностях и вкусах, а не на каком-то моральном долженствовании. Вы можете выбрать верность своей жене, но не должны осуждать тех, кто поступает иначе. Вы можете отшатнуться от насилия, но при этом признавать, что склонные к насилию люди делают лучший из доступных им выборов (с учетом их потребностей и осознания в данный момент времени).

Помните: одно суждение влечет за собой другое. Даже маленький промах (например, подумать, как плохо кто-то одет) делает вас более уязвимым к оценкам собственного наряда. Мысль о том, как некомпетентно было проведено собрание, делает вас более уязвимым на следующий раз, когда что-то организуете вы. И чрезвычайно легко соскользнуть обратно в мировоззрение, которое способствует суждениям.

1. Вы видите, как люди выбирают «злые» дела. Вы верите, что они могли поступить по-другому, но выбрали «легкий» путь. Вы видите, как люди обижают друг друга, и воображаете, что они выбрали причинение боли, потому что поддались «соблазну» и позволили себе поступить плохо.

2. Вы видите, как люди делают «глупости», причиняют боль себе и другим, и воображаете, что они нарочно выбрали этот дурацкий путь.

3. Вы верите, что люди «уступают» своей слабости и совершают плохие дела, что не любить других или не заботиться о них – это их выбор, что они позволяют себе стать эгоистичными, порочными, жадными и так далее.

4. Вы представляете, что ваши личные правила универсальны и должны применяться ко всем.

Иногда бывает приятно видеть все в таком свете. Возникает чувство правоты и даже превосходства. Кажется, что в мире больше смысла, если вы начинаете делить персонажей на хороших и плохих. Ваш гнев становится оправданным, если вы видите другого человека – виноватого и

неправого. И проще бывает отвергать *самого себя*, почувствовав, что *намеренно* выбрали что-то неправое или глупое.

В мире многое причиняет боль, и маркировка вещей на хорошие и плохие успокаивает. Превращая что-то болезненное во что-то плохое, вы дистанцируетесь и защищаете себя. Это абсолютно естественно. Но суждения такого типа основаны на иллюзии, что люди абсолютно свободны делать то, что пожелают. И они совершают ошибки, причиняя боль себе или другим только потому, что были слишком эгоистичны или ленивы, чтобы поступить правильно.

Как избежать такого взгляда на мир? Например, осознав, что каждый выбирает наивысшее из воспринимаемых им благ. Платон сказал, что в первую очередь человек *всегда* выбирает высшее благо. Загвоздка здесь в том, что наивысшее благо зависит от доминирующей в данный момент потребности. Если вы сексуально возбуждены, наивысшим благом для вас будет занятие сексом, если только более значительной противоборствующей потребностью не будет предотвращение эмоционального ущерба (когда вас привлекает кто-то кроме вашего брачного партнера и вы знаете, что он/она обидится и рассердится). Другой конкурирующей потребностью может быть желание защитить свою самооценку. («Он не будет обо мне хорошего мнения, если я пересплю с ним на первом свидании». Или: «Я так нервничаю, что у меня может ничего не получиться».)

Рассмотрим пример. Предположим, ваша дочь входит в комнату, когда вы смотрите телевизор, и просит помочь ей с домашним заданием. У вас несколько конкурирующих потребностей:

1. Продолжать получать удовольствие от шоу.
2. Помочь ей с домашним заданием.

Кроме того, у вас есть определенные убеждения и некоторая осведомленность:

1. Ваша дочь часто просит вас сделать за нее домашнюю работу, которую она может сделать сама.
2. Вы считаете, что ей стоит научиться больше полагаться на себя и некоторые свои проблемы решать самой.
3. Также вы думаете, что родитель всегда должен быть готов прийти на помощь ребенку.

Ваше высшее благо зависит от того, какие из этих потребностей и убеждений наиболее сильны. В конце концов, потребность досмотреть шоу

и убеждение в том, что дочери нужно больше полагаться на себя, могут оказаться сильнее. И тут не имеет значения, верны или нет ваши убеждения или как это решение повлияет на вашу дочь в дальнейшем. Вы можете действовать только соответственно вашим преобладающим потребностям и осознанности в этот момент времени. Спустя несколько месяцев, когда дочь приносит домой табель с отвратительными результатами, вы, возможно, решите, что ошиблись, когда не помогли ей. Но принимая решение сейчас, вы не знаете, что будет потом.

А вот другой пример. Представьте, что вы находитесь с другом на вечеринке. Многие люди вам не знакомы, и вы нуждаетесь в поддержке и внимании вашего друга. Но у вас проблема. Вы боитесь просить о чем-то прямо. В вашей семье привыкли к косвенному стилю коммуникации, и вы буквально не знаете, как говорить о своих потребностях. Вы нуждаетесь во внимании и, чтобы получить его, выбираете стратегию из своего репертуара. И здесь опять ваше решение полностью зависит от нынешнего осознания. Если все, что вы умеете, – это раздражаться и надеяться, что друг заметит ваши страдания, то такой и будет ваша стратегия. Шесть месяцев спустя, после прохождения курса самоутверждения, вы, возможно, поступили бы по-другому. Но в этот момент вы делаете выбор, основанный на доступном вам осознании.

Что означает выбирать наивысшее благо? Это значит, что в конкретный момент вы делаете лучшее, что можете. Это значит, что люди всегда действуют согласно преобладающим у них осознанию, потребностям и ценностям. Даже террорист, устанавливающий бомбу, покушаясь на жизнь невинных людей, принимает решение, основанное на его представлении о наивысшем благе. Это значит, что вы не можете винить людей за их действия. И себя вы тоже обвинить не можете. Вне зависимости от того, насколько искажено или ошибочно осознание человека. Потому что никто не может действовать иначе, чем ему позволяет его осознание в конкретный момент, и вы можете измениться, только если изменится ваше осознание.

## **УПРАЖНЕНИЯ**

Следующие упражнения помогут вам интегрировать в вашу жизнь отношение безоценочности.

1. Практикуйтесь в чтении новостей без однозначного суждения о любом описанном поведении. Займите позицию (даже если вы в это не верите) каждого персонажа, выделяя наивысшее благо, основанное на осознании этого человека.

2. Увидев неосторожного водителя, не соблюдающего правила дорожного движения, примите его поведение, не осуждая. То, как он ведет машину, – прямое отражение его потребностей в данный момент их осознания. Мчащийся на большой скорости тинейджер больше желает покрасоваться перед своей девушкой, или отыграть свой гнев, или показать свою мужественность, чем безопасно вести машину. Когда он утратит веру в свои рефлексы молодого человека и начнет лучше осознавать опасность и свою смертность, стиль его вождения изменится.

3. Увидев людей в непривлекательной одежде или с неаккуратными прическами или чья внешность не в вашем вкусе, практикуйте такую мантру: они безупречны в любом выборе, создающем их внешний вид.

4. Подумайте о политике, который вам особенно не нравится. На миг представьте, что вас в нем действительно бесит. А теперь займите позицию, с которой его/ее убеждения, ценности и действия являются единственными возможными с учетом ограничений его/ее осознания и амбиций в настоящее время.

5. Создайте мысленный образ человека, который вам больше всего не нравится. Увидьте, что он сидит на стуле прямо перед вами. Рассмотрите его в деталях: услышьте тон голоса, заметьте манеры, выражение лица. Вспомните инцидент из прошлого, когда этот человек действительно вас разозлил. А теперь попробуйте безоценочное отношение. Вспомните, что он или она не делает выбор быть плохим. Этот человек делает лучшее, что может, с учетом его потребностей и осознания. Вы находите его поведение болезненным, но его нельзя в этом винить. Как и любой другой человек, он живет как может, стремясь в конкретный момент к наивысшему благу. Этот человек не может быть кем-то, кем не является, если не изменится осознание.

6. Поговорите несколько минут с коллегой на работе, который вам меньше всего нравится. Обратите внимание на его манеры, стиль, мнение и так далее. Но делайте это не оценивая. Займите позицию, что этот человек развивался в своих уникальных обстоятельствах и адаптировался к ним. Он или она сделали наилучший из возможных вариантов выбора.

7. Позвоните родственнику, которого вы не любите. Во время разговора практикуйте безоценочное отношение. Ничто из сказанного этим человеком не должно оцениваться как хорошее или плохое, правильное или неправильное.

8. Это упражнение требует перенестись на некоторое время в прошлое. Вспомните несколько сцен, в которых вы сильно не одобряли

других либо самого себя. Проживите эти сцены шаг за шагом. Наблюдайте, как разворачивается действие. Переживайте события без оценивания. Напомните себе, что каждый выбирает наивысшее благо, каждый делает наилучший из возможных выборов. Страйтесь понять, как потребности и осознание этого человека (или ваши) сформировали его (или ваш) выбор. Стремитесь к сочувственному просмотру собственных потребностей.

9. Когда друзья сплетничают о других и обсуждают их, сопротивляйтесь соблазну подключиться. Мягко предположите, что «такой-то не так уж плох», извинитесь и не присоединяйтесь к групповому разговору.

## **Встретиться с болью**

Начав воздерживаться от суждений, вы заметите кое-какие важные эмоциональные изменения. Некоторое время вы будете сознательно воспринимать это базовое чувство «неправильности». Суждение – это ваша защита от страха провалиться в яму, в это пустое и безнадежное место внутри вас. Без суждения вы не можете использовать гнев на себя или других, чтобы затемнить эти чувства.

Как алкоголик учится жить без привычки убегать от своих чувств, вы учитесь избавляться от чувства неправоты с помощью суждений. Но это значит встретиться с болью. Очевидно, это легко сказать и очень трудно сделать. Боль может быть огромной. Но единственная альтернатива столкновению с болью – избегание ее, а эта стратегия уже стоила вам слишком дорого.

Встреча с болью – это умение. Если вы знаете, как работает боль и как с нею справляться, ваши встречи будут не такими подавляющими. Когда вы испытываете большую боль – будь то физическая или душевная, – она доминирует над вашим вниманием и становится единственной вещью, имеющей значение. Трудно вспомнить время без боли и представить, что с вами снова может быть все в порядке. Как будто она стирает и прошлое, и будущее. Все, о чем вы заботитесь, – это настоящее, которое кажется невыносимым.

Специфическая особенность боли доминировать над вашим вниманием маскирует ее истинную природу. Боль никогда не бывает статичной или постоянной. Она накатывает волнами.

Возможно, лучшая иллюстрация колеблющейся природы боли – это горе. Возникает чувство утраты, такое интенсивное, что вы не в силах представить, что оно может когда-нибудь закончиться. Но через некоторое время наступает онемение, период спокойствия и облегчения. Вскоре онемение сменяется новой волной утраты. Так и продолжаются волны: утраты – спокойствие – утрата – спокойствие.

Это естественный цикл боли. Достигнув перегрузки, ваши эмоции отключаются и вы буквально ненадолго перестаете что-либо чувствовать. Эти волны продолжают накатывать с меньшей амплитудой и большими периодами отдыха, пока в конце концов боль не утихнет.

Тело реагирует на физическую боль в точности тем же способом. Один мужчина, который сильно обжег руку, описывал свою реакцию таким образом: «Боль была такой сильной, что мне хотелось кричать. Но через

некоторое время я заметил что-то странное. Временами она стихала, может, на десять-двадцать секунд. А потом начиналась снова. И это происходило с такой регулярностью, что я мог ждать, когда боль снова утихнет. Тогда я мог отдохнуть. Я обнаружил, что могу выдерживать боль, потому что знаю об этих маленьких промежутках».

И у тела, и у души имеются естественные механизмы, на некоторое время смягчающие боль и дающие возможность передышки. Понимание природы боли означает, что вы предвидите эти небольшие перерывы и используете их, чтобы отдохнуть.

Ощущение, что с вами не все в порядке, характеризуется такими же колебаниями, как и любая другая боль. Она возникает и так интенсивна, что вы можете думать только о бегстве. Но встретившись с болью, вы заметите, что достаточно скоро волна отхлынет. В этих промежутках между волнами напомните себе о мантрах совладания. Вы можете вспомнить, что переживали это чувство раньше, что оно всегда проходит. Вам не нужно нападать на себя или на кого-то другого, потому что худшее скоро будет позади.

Главное – не быть обманутым внезапностью боли. Не попадитесь в ловушку, думая:



- Так будет всегда.
- Вы этого не выдержите.

Вместо этого используйте совладающее мышление:

- Это пройдет.
- Я знаю, что могу подождать, когда эта волна откатится.
- Это чувство происходит от ранних обид; оно не имеет никакого отношения к моей действительной ценности.
- Я могу чувствовать, как будто я плохая, и при этом быть хорошей.

### **Проплыть мимо боли**

Столкновение с болью означает не защищаться с помощью суждений. Но это не значит, что вы не можете защищать себя другими способами.

Помимо принятия волн и ожидания периодов передышки лучшая защита от боли – дистанцирование. Вы оставляете пространство между собой и болью, используя другие образы или слова, и проплываете мимо своей раны.

Представьте, что вы находитесь на речном судне, которое медленно перемещается вокруг острова. При этом открываются самые разные сцены. Одна сцена изображает резню в Индии. Горит бревенчатый домик. Во дворе – убитая семья первооткрывателя. Ничто не шевелится. Судно медленно огибает остров, и сцена смерти скрывается из виду.

Так же и вы можете проплыть мимо боли. Вы знаете, что через некоторое время она пройдет, просто надо переждать. Медленно, неизбежно вы проходите мимо раны, мимо неправильности. Приведем некоторые способы дистанцирования, пока вы плывете мимо.

Визуализируйте боль. Придайте ей форму и цвет. Сделайте ее уродливой или странной, как вам захочется. Можете вообразить, как вы боретесь с болью. Увидьте свое лицо, положение тела. Представьте боль подобной красному свету в вашем теле. Через некоторое время она померкнет. Делайте глубокие вдохи, глядя, как красный свет ослабевает. Представьте, что обида проходит по мере постепенного угасания света. Когда будете готовы, вернитесь внутрь себя.

Дышите глубоко. Сосредоточьтесь на своем дыхании, на ритме, на ощущении чистого воздуха, поступающего в наши легкие. Замечайте ощущения в этот момент. Чувствуйте, где находится напряжение, и расслабляйте все напряженные области вашего тела. Не прислушивайтесь к мыслям, которые могут запускаться негативными чувствами. Думайте о релаксации и дыхании, пока болезненное чувство не пройдет.

Увидьте мысленный портрет себя спустя годы после того, как прошла боль. Увидьте себя уверенного и расслабленного.

Скажите себе: «Это старые чувства, они всегда приходят, когда это случается. Я это переживу. Я буду плыть мимо, пока все худшее не останется позади».

### **Поставить якорь в хорошем времени**

Как вы уже убедились, нелегко отвечать на глубоко укоренившееся чувство, что с нами не все в порядке. Это потому, что оно поставлено на якорь в воспоминаниях об очень-очень многих негативных взаимодействиях с родителями и другими значимыми людьми в вашей жизни. Когда вы стараетесь отвечать на чувства, борьба сводится к

противостоянию чувств и образов. И в этом контексте образы часто побеждают. Решить это позволит использование привязки к вашей выгоде. Вы можете бороться с чувством, что с вами не все в порядке, с помощью техники, которая помогает вновь пережить те времена, когда вы чувствовали себя уверенным и были собой довольны.

Термин «якорение» происходит из нейролингвистического программирования, модели коммуникации, разработанной Ричардом Бэндлером, Джоном Гриндером, Лесли Кэмерон-Бэндлер, Джудит Делозье и другими. Они полагают, что якорь – это любой символ, который постоянно вызывает одну и ту же реакцию. Если каждый раз, увидев гавайскую рубашку, вы думаете о своем дяде Альберте, то для вас гавайские рубашки – якорь. Рубашка – стимул, а воспоминание о дяде – ваш постоянный ответ.

Большинство якорей непроизвольны, они являются результатом сенсорной ассоциации, которая формируется в вашей повседневной жизни. Но вы можете и намеренно формировать якоря, то есть сознательные ассоциации, чтобы использовать для исправления самооценки. Ключ к использованию якорей для укрепления самооценки – выбор простого стимула и сильной реакции. В приведенном далее упражнении по якорению стимул – это прикосновение к запястью; вы можете применять его в любое время. Реакция – это чувство уверенности и принятия себя, основанное на воспоминании или фантазии. Уделите немного времени прямо сейчас, чтобы попробовать эту простую, но очень действенную технику.

1. Сядьте в комфортную позу в таком месте, где вам не помешают. Пусть ваши руки лежат на коленях на небольшом расстоянии друг от друга. Закройте глаза и расслабьтесь. Просканируйте все тело от головы до пальцев ног, осознанно расслабляя каждую напряженную часть тела.

2. С закрытыми глазами отправьтесь назад в то время, когда вы чувствовали себя успешным и уверенным в себе, когда вы были очень собой довольны. Попав в это время, сделайте глубокий вдох. Замечайте все вокруг: виды, звуки, вкусы, запахи и чувства. Увидьте, как выглядели вы и другие люди. Услышьте уверенность в своем голосе, похвалу других людей. Позвольте себе почувствовать уверенность и самопринятие.

Если вам трудно найти воспоминание, вызывающее устойчивое чувство уверенности, создайте в фантазии образы, действующие так же. Увидьте себя где-то в будущем времени, чувствующим себя уверенно и

достойно. Не беспокойтесь, если фантазия кажется неправдоподобной или нереалистичной. Вам нужно чувство уверенности.

3. Когда ваши образы обретут достаточную ясность, чтобы почувствовать себя уверенным, дотроньтесь правой рукой до левого запястья. Прикосновение должно быть твердым, в определенном месте, которое вы сможете легко запомнить. Таким образом вы ставите на якорь ваше чувство уверенности, связывая его с прикосновением к запястью, чтобы в точности повторить это прикосновение впоследствии.

4. Повторите эту последовательность с четырьмя другими воспоминаниями или придуманными сценами. Когда ваша психика создаст устойчивое чувство собственной ценности, дотроньтесь до запястья точно таким же образом.

Вот как мужской парикмахер Джек использовал якорение, чтобы побороть чувство собственной никчемности. Он искал в памяти какое-нибудь хорошее время, когда чувствовал себя уверенным и достойным. Он вспомнил, как однажды в пятом классе учительница прикрепила его рисунок пустыни над классной доской в качестве примера хорошей работы для всего остального класса. Джек сосредоточился на образах, звуках и запахах в той классной комнате, пока не почувствовал теплый свет в груди и то самое чувство гордости и успеха, испытанное в одиннадцать лет. В этот момент он дотронулся до внутренней стороны своего запястья, чтобы заякорить это воспоминание.

Потом Джек вспомнил, как он впервые покинул дом, поступив служить в военно-морской флот, как он зашел к своей давней подруге из старшей школы, в форме, подтянутый и загорелый после прохождения учебы. Он вспомнил, как она суетилась вокруг него, каким сильным и взрослым он себя чувствовал – человеком, который ушел воевать за свою страну. Когда эти чувства были на пике, он снова дотронулся до внутренней стороны запястья, чтобы их заякорить.

Для следующей сцены Джек выбрал опыт построения модели корабля USS Constitution. Это была дорогая и сложная модель, которую он собрал на летних каникулах в шестнадцать лет. Он вспомнил день, когда раскрашивал корпус, имитируя вид потускневших медных пластин, и при этом прослушивал коллекцию записей бродвейского мюзикла на магнитофоне своей мамы. Его мать была у врача, брат в лагере, а отец на работе. Весь дом был в его распоряжении, и он наслаждался. Джек вспомнил, как думал о том, что он – парень с руками. Не было ничего, что он не смог бы или не научился делать. Он подпевал своим записям,

восхищаясь и своим голосом, и памятью на тексты песен. Когда это чувство удовлетворения и довольства собой стало интенсивным, Джек прикоснулся к запястью, чтобы заякорить хорошее время.

Джек не смог вспомнить другого сильного воспоминания, поэтому выбрал фантастическую сцену. Он представил себя открывающим собственный салон: полный уход за волосами для мужчин и женщин в изысканном уголке в центре города. Он видел себя работающим за первым креслом, а пять других мастеров располагались далее, обращались к нему за рекомендациями, зависели от его знания, стиля и деловой хватки. Он видел себя пересчитывающим выручку в конце дня и уважение на лицах других парикмахеров и слышал, как они его благодарят. Когда чувство успеха и компетентности было особенно сильным, он дотронулся до запястья, чтобы заякорить это чувство.

На следующий день, сев в автобус, Джек ощутил, как наползает знакомое чувство никчемности. Но он помнил свои надежно заякоренные ресурсы, с помощью которых он может сражаться. В автобусе он дотронулся до своего запястья и с радостью заметил, что плохое чувство ушло. Он не пробегал старательно все сцены снова и снова, а просто мысленно взглянул на карандаши, форму военно-морского флота, маленькую баночку медной краски и электрические щипцы для волос. Более важно то, что у него был контакт с чувствами гордости, силы, компетенции и успеха.

Установив якорь на хорошее время из вашего личного опыта, прикасайтесь к своему запястью, когда надо справиться с чувством, что с вами не все в порядке. Позитивные воспоминания или фантазии – это ресурсы, к которым вы можете обратиться в любой момент, когда в них нуждаетесь. Вам нужно только дотронуться правой рукой до своего левого запястья, и они помогут нейтрализовать переживания по поводу вашей неправильности. Теперь вы вооружены не только словами. Вы можете сражаться с негативными чувствами и образами с помощью прикосновения, которое заякорило ваши позитивные чувства и образы.

## **Выбор психотерапии**

Иногда ощущение, что с вами не все в порядке, бывает крайне трудно преодолеть. Если вы применяли многие из предложенных в этой книге техник, а чувство остается, не думайте, что ситуация безнадежная. Книги по самопомощи подходят не для всех людей. Многим, чтобы справиться с давними негативными чувствами, требуется помочь профессионального

психотерапевта.

Исследования показывают, что в случае проблем с самооценкой психотерапия в высшей степени эффективна. Отношения с терапевтом, который видит ваши сильные стороны и принимает менее прекрасные качества, могут со временем привести к огромным изменениям. Не бойтесь обратиться за помощью. Иногда бывает важно получить поддержку другого человека, небезразличного и обладающего знаниями о том, как помочь пройти через процесс изменения.

## Глава 16

### Глубинные убеждения

Фундаментальными составными элементами самооценки являются глубинные убеждения: ваши базовые допущения о собственной ценности и о мире. Они определяют, в какой степени вы видите себя достойным, защищенным, компетентным, сильным, независимым и любимым. Они также устанавливают ваше чувство принадлежности и базовую картину того, как к вам относятся другие люди.

Негативные глубинные убеждения формулируют правила, которые вы ежедневно используете, заявляя: «Мне не следует выступать на собраниях, потому что я тупой» или «Я никогда не смогу ездить на механике, потому что я такой неумелый». Глубинные позитивные убеждения утверждают, что вы в состоянии освоить алгебру, потому что вы умный и способный, или вправе просить о повышении, потому что вы этого достойны.

Ваш внутренний монолог подвергается влиянию глубинных убеждений («И не пытайся починить этот штекер: тебя убьет током!»). Он, в свою очередь, служит их усилению и подкреплению. Постоянно твердя о своей тупости, вы убеждаетесь, что это правда. По той же причине, если ваши утверждения о себе отражают базовую уверенность в своем уме, это убеждение будет подтверждаться и укрепляться.

Глубинные убеждения – это фундамент вашей самооценки: они во многом диктуют, что вы можете, а что не можете (в виде правил) и как интерпретируете события в своем мире (в виде внутреннего монолога). Часто они бывают искажены ранней травмой и депривацией. В ответ на обиду или отторжение вы, возможно, начали видеть себя ущербным или недостойным. Поскольку никто не отражал вашу ценность, вы теперь можете ее просто не замечать.

Трансформация ваших глубинных убеждений требует времени и усилий, но она фундаментально изменит ваш взгляд на себя и свое окружение. Сдвиг негативных убеждений в более реалистичном направлении подобен замене кривого зеркала из комнаты смеха другим, не искажающим отражения зеркалом. Вместо дурачка в метр ростом вы начинаете видеть себя нормальным, пропорционально сложенным человеком.

Эта тема подробно раскрыта в нашей книге «Узники убеждения» *Prisoners of Belief* (McKay and Fanning, 1991). Если вы находитесь в

кризисе, если вы были жертвой абыюза в детстве, если у вас мало самомотивации, ищите помощи у профессионала в области психического здоровья, чтобы он помог вам и эти техники заработали.

## **Идентификация глубинных убеждений**

Осознание негативных глубинных убеждений – это первый шаг к их изменению. Их не увидишь запросто, подобно скобам и напольным балкам внутри здания, но все остальное опирается на них. Чувствуя себя тупым, некомпетентным, уродливым, неудачливым или плохим большую часть времени, вы можете непосредственно не осознавать, на чем базируются эти чувства. Но значительная часть ваших действий, мыслей и эмоций – *прямое следствие* убеждений, чье скрытое влияние затрагивает все сферы жизни.

Чтобы повысить осознание ваших глубинных убеждений, нужно начать вести дневник монолога. В нем вы будете записывать свой внутренний монолог, утверждения о самом себе, когда чувствуете себя огорченным, сердитым, подавленным, виноватым и так далее.

Сначала это будет непросто. Очень трудно поймать себя в момент, когда в голове кишат негативные мысли. Такие мысли могут быть настолько укоренившимися, что придется приложить значительные усилия, чтобы отсортировать их от другого фонового шума в вашей жизни. Также многим людям сложно отделить мысли от чувств. Далее в этом разделе вы увидите на примере, что чувства обычно суммируются, выражаясь одним-двумя словами («некомпетентный», «неадекватный», «проигравший»), а мысли более сложны, как фрагменты подслушанного диалога. Вместе взятые, ваши мысли составляют внутренний монолог. Они служат для подкрепления и утверждения ваших базовых убеждений.

В течение одной недели ведите дневник монолога по приведенному в этом разделе формату. Используйте его, чтобы раскрыть свои глубинные убеждения, идентифицируя ситуации, в которых ваша самооценка особенно слаба (вы чувствуете себя скучным, непривлекательным, никчемным, плохим, неудачливым, тупым, некомпетентным, глубоко ущербным и так далее). Носите его с собой, чтобы вы могли записывать эти ситуации, мысли и чувства как можно ближе к моменту их возникновения, пока они еще свежи в вашей памяти.

### **Дневник монолога: пример**

Джордж – разведенный отец; по профессии мастер-инструментальщик

Начало: *Пятница, 2 октября.*

Окончание: *Четверг, 8 октября.*

СИТУАЦИЯ	ЗАЯВЛЕНИЕ О СЕБЕ	ЧУВСТВО
Штамп, над которым я работал застяя и сломался.	«Глупой идиот... Вечно все испортишь»	Недовольный
Черт. Были так сильно поцарапал руку, когда учился ездить на велосипеде.	«Почему ты не смотрел лучше? Ничего не можешь сделать нормально. Этим детям без тебя было бы лучше»	Побежденный, сердитый
Разговор с боссом из-за сломанного штампа.	«Он знает, что я все испортил. Глупой придурок... Разговариваешь, как будто у тебя в голове нет мозгов»	В отчаянии
Не могу заснуть, беспокоюсь из-за работы. Дети. Сара.	«Ты для них никогда не будешь достаточно хорошим. Открываю рот — и снова дурак... из-за меня один испорченный.. не знаю, как себя вести с женщинами.. никакого воспитания.. неудивительно, что Сара меня бросила»	Сердитый
В супермаркете женщина, которая стояла сзади меня, спросила, может ли пройти первая. А потом показалась ее муж с тележкой, полной продуктов!	«Ну ты и лох! Люди увидят, что ты тряпка. Ты мог бы с тем же успехом носить табличку с надписью «Ударь меня!»	В отчаянии

## Дневник монолога

Начало:

Окончание:

СИТУАЦИЯ	ЗАЯВЛЕНИЕ О СЕБЕ	ЧУВСТВО
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____

Прежде чем начнете, распечатайте как минимум пятнадцать экземпляров. Другой вариант – начертить эти таблицы в записной книжке. Вы можете использовать одну записную книжку для всех упражнений из этой главы. Отметьте даты начала и окончания; убедитесь, что ведете дневник целую неделю.

### **Метод лестницы и тематический анализ**

**Если вы** не помните части своего внутреннего монолога, используйте визуализацию, чтобы припомнить конкретные детали ситуации (см. главу 14). Стимулируя вашу память, визуализация поможет сделать точный отчет о чувствах и утверждениях о себе. После того как вы записали разговор с самим собой в течение одной недели, проанализируйте его, чтобы выявить те свои убеждения, которые его подпитывают. Для этого применяются *метод лестницы и тематический анализ*.

Лестница раскрывает глубинные убеждения через задавание вопросов к утверждениям в вашем дневнике монолога.

Вопросы обеспечивают способ систематического поиска ваших убеждений, лежащих в основе утверждений о самом себе.

Чтобы использовать лестницу, сначала выберите утверждение из своего внутреннего монолога (например, слова Джорджа: «Ну ты и лох!»). На чистом листе бумаги напишите вопрос, который доведет это утверждение до его крайнего проявления. Затем задайте следующий вопрос, который анализирует ответ на первый вопрос с точки зрения его личного значения для вас. Первый вопрос задавайте в формате «Что если \_\_\_\_?». Второй звучит так: «Что это значит для меня?».

Теперь начинайте отвечать на вопросы, заканчивая каждый раунд повторением «Что это значит для меня?». Подобно ступеням лестницы, этот процесс повторения ведет вас вниз, в ваши глубинные убеждения, стоящие за каждым утверждением о себе. Посмотрите, как этот процесс проходил у Джорджа.



Что если я действительно лох? Что это для меня значит? Это значит,

что люди всегда будут мной пользоваться.

Что если люди всегда будут мной пользоваться? Что это значит для меня? Это значит, что мне всегда будет доставаться все худшее.

Что если мне всегда будет доставаться все худшее? Что это значит для меня? Это значит, что я жертва.

Что если я и есть жертва? Что это значит для меня? Это значит, что я никогда не буду успешным, что бы я ни делал.

На этом Джордж смог остановиться: он достиг глубинного убеждения, стоявшего за мыслью «Ну ты и лох!».

Выполняя технику лестницы, старайтесь не отвечать на вопросы с обозначением чувств («это значит, что я буду напуган и перегружен»), потому что это ведет в никуда и не использует ваши убеждения. Вместо этого ограничьте свои ответы заключениями, допущениями и убеждениями.

Другой метод раскрытия глубинных убеждений – *тематический анализ*. Этот процесс предполагает поиск темы, которая повторяется во многих проблемных ситуациях. Джордж видел некомпетентность или тупость как тему во многих ситуациях, которые заставляли его чувствовать дискомфорт (треснувший штамп... сын поранился... получил выговор от босса).

Сьюзи, работающая медсестрой на неполную ставку, перечитала свой список проблемных ситуаций, вызывавших у нее тревогу или депрессию:



Покупка подержанной машины.

Я не возбуждаю Фила.

Пытаюсь попросить о повышении.

Пытаюсь разобраться с жалобами на поведение дочери в школе.

Спрашивать о предписаниях врача в пользу пациента.

Прочитав этот список, Сьюзи распознала базовую уверенность в своей беспомощности, неспособности решать проблемы, добиваться удовлетворения потребностей, справляться с вызовами.

Соответствующий внутренний монолог подтверждал это глубинное убеждение в том, что она беспомощная, слабая («всего лишь женщина... это будет неправильно... он никогда не будет тебя слушать... это как кричать на ветер»).

Вы можете раскрыть глубинные убеждения, анализируя свой дневник по этому методу. Поищите темы, постоянно вызывающие проблемные ситуации, и запишите их.

### **Выучить свои правила**

Приведенное ниже упражнение поможет идентифицировать неписанные правила, которые вы создали, чтобы чувства и поведение соответствовали вашим глубинным убеждениям. Если в последнем упражнении вы обнаружили больше одного глубинного убеждения, сосредоточьтесь на том, которое наиболее негативно влияет на вашу самооценку. Например, заставляет ли оно вас думать, что вы неудачник, недоучка, непривлекательный и недостойный человек? Пора поработать над изменением такого положения вещей.

К несчастью, глубинное убеждение настолько субъективно, что его невозможно проверить непосредственно. Но в ваших силах протестировать выведенные из него правила. Из каждого глубинного убеждения вытекает план того, как жить, как избежать боли и катастрофы. Например, если вы верите, что вы неудачник, ваши правила могут включать следующее:

- Никогда не старайся слишком сильно.
- Никогда не задавай вопросов.
- Никогда не пытайся преуспеть.
- Никогда не пробуй свои силы в командном спорте.
- Никогда не оставляй работу.
- Никогда не бросай вызов чужому мнению.

Если вы верите, что вы недостойный человек, правила жизни могут включать следующее:

- Никогда ни о чем не проси.
- Всегда работай много и тяжело.
- Никогда не отвечай «нет».
- Всегда стремись быть совершенным.
- Никогда не будь инициатором знакомства с кем-то, кого считаешь привлекательным.

Идентифицировать правила, происходящие из конкретного глубинного убеждения, можно, выполнив упражнение.

## **УПРАЖНЕНИЕ**

*Шаг 1.* Напишите в верхней части страницы свое глубинное убеждение.

*Шаг 2.* Прочитайте приведенный ниже список глубинных убеждений. По каждому пункту в контрольном списке задайте себе вопрос: «Если глубинное убеждение верно, каковы мои правила в этой ситуации? Что я должен делать или не делать?» Будьте честны. Спросите себя: «Что я делаю, чтобы справляться с этим убеждением? Как я в этой ситуации защищаю себя от беды или катастрофы? Каких чувств или поведения я избегаю? Как предполагается, что я себя поведу? Каковы мои границы?» Ответы определяют ваши базовые жизненные правила. Пишите, что приходит в голову, без цензуры.

### **Контрольный список базовых правил**

(адаптировано из книги «Узники убеждения»)

Что делать с чужим...

- гневом;
- потребностями, желаниями, просьбами;
- разочарованием и грустью;
- отстранением;
- похвалой и поддержкой;
- критикой;
- обращением с ошибками.

Обращение со стрессом, проблемами и утратами

Риск, попытки делать новое, вызовы

Разговоры Выражение ваших...

- потребностей;
- чувств;
- мнения;
- гнева;
- боли;
- надежд, желаний, мечтаний;
- ограничений, случаев, чтобы сказать «нет».

Просьба о поддержке и помощи Быть...

- одному;
- с чужими людьми;
- с друзьями;
- с семьей.

Доверие другим Как подружиться...

- кого искать;
- как себя вести.

Текущие любовные отношения Секс

Работа и карьера Обращение с детьми Здоровье и заболевания Досуг  
Путешествия

Забота о своем окружении; забота о себе

Медсестра Сьюзи обнаружила свои жизненные правила, используя контрольный список базовых правил:



Что делать с чужим гневом

*Чтобы сохранять мир в отношениях, соглашайся с Филом, когда он сердится.*

Выражение ваших потребностей

*Не принуждай Джулию убираться в комнате.*

*Не проси Фила или Джулию о помощи.*

Выражение вашего мнения

*Не раскачивай лодку в отделении.*

Выражение вашего гнева

*Не сообщай о некомпетентности врача.*

Выражение ваших ограничений

*Не возражай учительнице в школе Джулии.*

Обращение со стрессом, проблемами и утратами

*Не принимай решения, не пытайся решить проблемы сама.*

Секс

*Не пытайтесь заинтересовать Фила сексом, если он не был инициатором.*

Когда Сьюзи закончила составлять свой список правил, она приступила к списку катастрофических предсказаний, которые принуждали к соблюдению каждого правила:

ПРАВИЛО	КАТАСТРОФИЧЕСКОЕ ПРЕДСКАЗАНИЕ
Соглашайся с Филипом	Он уйдет и оставит меня
Не принуждай Джумио	Она отвергнется, оставит меня, может быть, обежит из дома
Не раскачивай лодку в отделении	Меня будут считать конфликтным человеком, мою нагрузку именуют
Не сообщай о некомпетентности	Меня уволят. Врач рассердится
Не возражай учительнице Джумии	Она это выместит на Джумии
Не проси о помощи	Они будут возмущены и отвергнут меня
Не принимай решений	Я поступлю неправильно, и все станет еще хуже
Не пытайся иницировать секс	Я буду унижена. Филип меня отвергнет

Все ваши правила поддерживаются верой в то, что что-то ужасное случится, если вы их нарушите. Из-за таких катастрофических предсказаний бросить вызов правилам очень страшно. Эти правила логично возникли во времена зависимости и опасности, например в детстве или в нездоровых отношениях. Но они больше не могут быть законными предположениями. Их необходимо протестировать на актуальную валидность, и если они более не валидны, пора формировать позитивные правила и убеждения.

### Тестирование ваших правил

После перечисления катастрофических предсказаний к каждому правилу следуйте этим пяти указаниям, чтобы выбрать правило для тестирования. Снова в качестве примера возьмем Сьюзи.

1. *Выберите правило, для которого легко указать тестовую ситуацию.* Для Сьюзи оказалось легко усомниться в правиле «Не принуждай Джумио убираться в своей комнате». Все, что тут требуется, – это настойчивая просьба. «Не сообщай о некомпетентности врача» – потруднее, потому что Сьюзи приходится пассивно ждать, когда ситуация возникнет.

2. *Выберите правило, которое позволяет напрямую протестировать глубинное убеждение.* «Не раскачивай лодку в отделении» – неподходящее правило для теста. Даже если Сьюзи пожалуется и ей это сойдет с рук, опыт не очень релевантен ввере Сьюзи в собственное бессилие. «Не

принимай решения сама» – это правило лучше подходит для теста, потому что успешное принятие решения является противоположностью беспомощности.

3. *Правило должно включать четкий прогноз поведенческого отклика (вашего и других людей), а не просто субъективные чувства.* «Не пытаться инициировать секс» – хорошее правило Сьюзи для тестирования, потому что легко будет проверить, отвергнет ее Фил или нет. «Не просить о помощи» меньше подходит для теста, потому что катастрофическое предсказание Сьюзи включает угадывание чувств других людей через «чтение мыслей».

4. *Результат должен быть более или менее быстрым.*

Не тестируйте то, для проверки чего потребуются недели или месяцы.

5. *Выберите для проверки правило, относительно не страшное или которое можно тестировать по нарастающей:* от немного рискованного варианта до очень рискованного. Противостояние учительнице Джуллии грозит слишком большим риском, особенно вначале. Принятие решений связано с меньшим риском и может сначала относиться к относительно тривиальным выборам. По мере роста уверенности Сьюзи может продвигаться к более важным выборам.

Следующие указания помогут вам придумать лучшую ситуацию для тестирования любого правила, которое вы выбрали.

*Идентифицируйте ситуации с относительно низким риском, чтобы произвести вашу первую проверку.* Сьюзи решила протестировать правило «Чтобы сохранять мир в отношениях, соглашайся с Филом, когда он сердится». Так как Фил никогда не был по отношению к Сьюзи агрессивным или жестоким, она знала, что несогласие с ним не вызовет реальной угрозы катастрофы.

*Начните вести журнал предсказаний.* В своей записной книжке напишите конкретное поведенческое предсказание катастрофического результата нарушения правила. Вот как Сьюзи планировала протестировать свое правило соглашаться с Филом: «Когда Фил рассердится на мои расходы, я назначу время, чтобы обсудить этот вопрос позже, когда он успокоится». Катастрофическое предсказание Сьюзи было такое: Фил уйдет, оставит ее и семью. Хотя чувства Фила и Сьюзи могли быть включены в предсказание, Сьюзи обнаружила, что легче будет придерживаться наблюдаемого результата.

*Заключите контракт с самим собой о том, чтобы нарушить свое правило.* Назначьте конкретное время, место и ситуацию и подтвердите

ваши обязательства, если это возможно, поделившись с человеком, который вас поддерживает. Позже вы сможете сообщить ему результат теста.

*Создайте сценарий вашего нового поведения.* Визуализируйте, что вы сделаете. Практикуйте воображаемый тест с вашим помощником или запишите смоделированный тест. Исследуйте тон своего голоса и язык тела на предмет любых негативных признаков, которые могут способствовать тем последствиям, которых вы хотите избежать. Если звучать или выглядеть холодным, осуждающим, защищающимся или неуверенным, это может создать самореализующееся пророчество.

*Тестируйте свое поведение и собираите данные.* В журнале предсказаний запишите результаты своего теста. Что из вашего предсказания сбылось? Что не сбылось? Чтобы подтвердить свои наблюдения, задайте людям, которых это касается, вопросы, помогающие оценить свои реакции на ваш тест:



- Как это тебе показалось?
- Была ли у тебя реакция на то, что я сказал?
- Я не могла сказать, происходит ли что-то для тебя, когда мы говорили

о \_\_\_\_\_  
• У меня было такое впечатление, что ты мог чувствовать, когда я сказал \_\_\_\_\_  
• А для тебя нормально, что я сказал \_\_\_\_\_?

Запишите ответы в журнал вместе с другими моментами, которые вы заметили. Например, как другой человек выглядел во время теста? Что именно он сказал? О чем вам рассказал его язык тела?

Выберите ситуации для тестирования своего правила и для каждого испытания повторите шаги 2 и 5. Выберите ситуации, которые постепенно повышают ваш риск. Получая все больше и больше позитивных результатов на ситуации, которые ломают ваши правила, глубинное убеждение может быть постепенно изменено.

Сьюзи постоянно тестировала свое правило «Чтобы в доме был мир,

соглашайся с Филом, когда он сердится». Она обнаружила, что Фил продолжает перегружать ее своими мнениями, но не так резко, как она первоначально ожидала. (Во время первого теста он ушел из дома на час, но расставания, которого она опасалась, так и не произошло.) Она также начала тестировать правило «Не проси помощи у Фила или Джулии». Временами они казались раздраженными и сопротивляющимися, но катастрофический прогноз Сьюзи не сбылся. Она также обнаружила, что примерно в трех из четырех случаев она получает то, о чем просит.

Пока Сьюзи исследовала валидность своих правил в большей степени, ее тесты становились более спонтанными и рискованными. Она задумывала ситуации, где все чаще противостояла гневу Фила. По мере улучшения самооценки она неустанно исправляла свои глубинные убеждения.

Продолжайте тестировать свои правила. На этом пути вам иногда встретятся неудачи, но журнал предсказаний покажет вам объективный, измеряемый взгляд на риски, связанные с нарушением правил. Обладание измеряемой точкой зрения, чтобы сразиться с вашими страхами, поможет вам не сбиваться с пути.

## Новые глубинные убеждения

После того как вы проверили достаточное количество правил и записали свои результаты в журнал предсказаний, пришла пора переписать глубинное убеждение, которое вы тестируете. Отмечайте все ложные утверждения и включайте «уравновешивающую реальность» – то, что вы узнали о себе, что сдвигает или смягчает старое негативное убеждение. Если убеждение остается в значительной степени верным, замечайте исключения.

Помните Джорджа? Он верил, что он глупый и некомпетентный. Он обвинял собственное невнимание за аварию сына на велосипеде. Правило Джорджа гласило: «Никуда не бери с собой Билли, потому что ты не можешь достаточно хорошо за ним уследить. Он потерянется или поранится». Поскольку Джордж и мать Билли развелись, это правило означало, что у Джорджа мало возможностей общаться с Билли. Последствия этого для их отношений были разрушительными. Когда Джордж начал тестировать свое правило более смелыми прогулками, он смог переписать глубинное убеждение: «Если я осторожен, я ответственный отец. Я хорошо заботюсь о Билли. За прошедшие пятнадцать воскресений у него было лишь несколько обычных проблем.

Но я никогда его не терял, и за это время ничего по-настоящему плохого не случилось».

Сьюзи тоже переписала одно из своих глубинных убеждений. «Я способна решать проблемы и принимать решения, заявлять о своих потребностях, особенно в том, что касается Фила и Джулии. Некоторые по-настоящему большие вызовы (такие, как обращение с серьезными проблемами в больницу) остаются пугающими, но я все больше и больше способна справляться с гневом (особенно, когда сердится Фил) и конфликтами».

Используйте эти примеры, чтобы изменить глубинные убеждения. Ваша серия тестов и испытаний может занять несколько недель, но будьте спокойны. Результаты стоят затраченных усилий.

### **Новые убеждения означают новые правила**

Теперь, когда вы изменили давние глубинные убеждения, надо изменить некоторые из правил, которые на них выросли. Придайте своим новым правилам форму аффирмаций о себе. Запишите их от первого лица («Я могу обращаться с конфликтом» вместо «Ты можешь обращаться с конфликтом»). Пусть ваши утверждения будут краткими, позитивными и простыми. И обязательно в настоящем времени («Я принимаю хорошие решения» вместо «Я буду принимать хорошие решения»).

Ваши новые правила могут сначала показаться некомфортными. Это вполне понятно, потому что они противоречат некоторым давним взглядам на себя и на мир. Но если вы их используете, если продолжаете напоминать себе о своих новых убеждениях, эти аффирмации будут поддерживать и укреплять производимые вами изменения.

Вот каковы старые правила Сьюзи в сравнении с ее новыми аффирмациями:

СТАРЫЕ ПРАВИЛА	НОВЫЕ ПРАВИЛА
1. Соглашайся с Филем	1. Я умеюправляться с конфликтом
2. Не подталкивай Джумию	2. Я ожидаю, что Джумия будет выполнять мои обоснованные просьбы
3. Не раскачивай лодку в отдалении	3. Я говорю о тех вещах, которые для меня важны
4. Не сообщай о некомпетентности	4. Я рисую, если это правильно
5. Не спорь с учительницей Джумии	5. Я говорю о тех вещах, которые важны
6. Не проси о помощи	6. Я могу просить о том, в чем нуждаюсь
7. Не принимай решений	7. Я принимаю верные решения
8. Не проявляй инициативы в сексе	8. Я могу проявлять инициативу в сексе, если хочу этого

Ваши новые правила могут казаться принадлежащими новому человеку, более позитивному, чем вы всегда представляли себя. Это правда, что работа над своими глубинными убеждениями кардинально меняет вас. Поэтому вы можете испытывать недоверие к своим новым правилам. Утвердить свои новые правила вам поможет **журнал свидетельств**. Подобно вышеописанному журналу предсказаний, это инструмент, который поможет вам поверить в действенность производимых вам изменений. Потребуется несколько чистых страниц в записной книжке и внимательное наблюдение с вашей стороны.

### Журнал свидетельств

Используйте журнал свидетельств для записи о взаимодействиях, событиях или разговорах, которые поддерживают и подтверждают ваши новые правила и убеждения. Левую колонку озаглавьте «Дата», среднюю – «Что случилось», а правую – «Что это значит». Например, вот записи Сьюзи о ее новом глубинном убеждении «Я сильная женщина, у которой есть слабости».

ДАТА	ЧТО СЛУЧИЛОСЬ	ЧТО ЭТО ЗНАЧИТ
08.10	Приняла основные решения по ремонту в кухне.	Напугана, но уверена. Никогда раньше не делала ничего такого сама! Я могу работать с подрядчиками, планировать и придерживаться бюджета. Я сделала действительно хорошую работу.
14.10	Сообщила об анестезиологе, который принимал алкоголь во время операции.	Я беспокоюсь, что потеряю работу, но то, что я делаю, правильно: это защита моего пациента.
15.10	Попросила о помощи в работе с трудным пациентом.	Я могу получить больше поддержки от своих сотрудников. Чувствую себя более уверенной в том, что они мне помогут и не будут возмущены.

Укрепляйте глубинное убеждение, тестируя правила и записывая результаты в своем журнале свидетельств. Настаивайте на утверждении новых правил, но сначала установите безопасные параметры для ситуаций, в которых вы их тестируете. Например, тестируйте свои новые правила с помощником в ситуации небольшого риска (не на работе) или в местах и ситуациях, где вы чувствуете себя в абсолютной безопасности. Когда ваша уверенность и самооценка станут прочнее, вы можете расширить параметры своих тестов и включить менее безопасные или поддерживающие места для действий.

Когда вы решительно активировали одно новое глубинное убеждение, приступайте к другому. Выполните шаги, описанные в этой главе, а затем бросайте вызов правилам, соответствующим этому убеждению, и тестируйте их. Пересмотр ваших глубинных убеждений внесет значительный вклад в рост вашей самооценки.

## **Глава 17**

### **Формирование самооценки ребенка**

*Джудит Маккей, дипломированная медсестра*

Вы хотите лучшего для своих детей: чтобы они были хорошими людьми, успешными, счастливыми и способными; чтобы они могли заводить друзей, реализовать свои таланты и заставить мир работать на них.

Помогать детям расти с сильной самооценкой – важнейшая задача родителей. Ребенок с хорошей самооценкой имеет лучшие шансы стать счастливым и успешным взрослым. Самооценка – доспехи, защищающие детей от драконов этой жизни: наркотиков, алкоголизма, нездоровых отношений и преступности.

### **Влияние родителей**

Кем бы вы ни были, ваши родители (или люди, которые вас вырастили) остаются самыми важными людьми в жизни. Потому что они оказывают сильнейшее влияние на ваше отношение к себе. Ваша собственная борьба за хорошую самооценку показала, как много проклинающих и осуждающих голосов у вас внутри являются голосами из детства. Страхи, ограничения и чувство беспомощности, с которыми вы сегодня воюете, находятся с вами с самых ранних лет.

Именно родители научили вас видеть себя компетентным или некомпетентным, глупым или умным, эффективным или беспомощным, ничтожным или привлекательным. И это ваши родители, которым вы хотели угодить. Потребность в их одобрении так сильна, что тяга к родительскому признанию может сохраняться много лет после того, как они умрут.

Постарайтесь вспомнить, чего вы хотели от родителей. Прощения, признания, восхищения? Что бы это значило для вас сегодня, если бы родители ценили то, кем вы действительно являетесь: ваши границы, особенности, мечты?

Возможно, вы никогда не получите такого принятия от своих родителей, и вам придется научиться дарить принятие самому себе. Но в ваших силах сделать этот подарок своим детям. Когда вы даете им дар принятия, когда вы по-настоящему видите, цените и признаете их, вы

обеспечиваете своим детям психологическую броню, которая будет защищать их всю жизнь.

## **Родители как зеркала**

Для младенца вы – целый мир, источник комфорта и безопасности, прогоняющий страх и боль. Каждый час малыш что-то узнает о себе от вас. Вы – зеркало, показывающее нового человека, которым он является.

По вашей улыбке младенец узнает, что он очаровательный; по прикосновению – что он в безопасности. Когда вы реагируете на его плач, младенец узнает, что он эффективен и важен. Это первые уроки о его ценности и составные части самооценки.

Младенцы, которых не утешают, не держат на руках, с которыми не разговаривают, не качают, не любят, получают другие уроки о своей ценности. Они усваивают, что их крики о своем страдании не приносят облегчения. Они учатся беспомощности. Они узнают, что не важны. Это первые уроки низкой самооценки.

По мере роста ребенка появятся и другие зеркала, показывающие, кто он такой. Учителя, друзья и няни будут играть эту роль, но за чувством своей «хорошести», важности и безусловной ценности ребенок будет возвращаться к отражению в зеркале, которое держали родители.

Предоставление детям позитивного зеркала не значит, что вы одобряете все их действия или что вы позволяете им управлять семьей. Есть способ воспитать социализированных, разумных детей с прочной самооценкой. Это требует того, чтобы вы обращали внимание на своего ребенка, на себя и свою манеру общения.

## **Присмотритесь к своему ребенку**

Нелегко по-настоящему увидеть своего ребенка. Видение затуманивается вашими надеждами и страхами. Сын может напоминать вам о вас, о партнере или о другом ребенке. У вас есть мнения о том, какой должна быть ваша дочь, и вы надеетесь, что такой она и будет. Это сложная задача, но если вы правильно видите своего ребенка, то будете награждены более приятными отношениями, более разумными ожиданиями и меньшим количеством конфликтов. А вы будете вносить свой вклад в развитие хорошей самооценки своего ребенка.

Точное видение вашего ребенка выстраивает его самооценку четырьмя способами.

1. Вы способны узнать его уникальные способности и таланты, подкреплять их, заботиться о них и помогать ему узнавать, что в нем есть особенного.

2. Вы можете интерпретировать его поведение в контексте того, кто он такой; вы не принимаете естественную застенчивость за недружелюбие, а потребность в приватности – как отторжение. В этом контексте даже негативное поведение оказывается гораздо более понятным и предсказуемым.

3. Это помогает вам фокусироваться только на изменении поведения, которое приносит ребенку вред и изолирует его в социуме, или поведения, деструктивного для семьи.

4. Дети, которые чувствуют, что их действительно понимают, могут позволить себе быть настоящими. Им не приходится прятать какие-то свои части из-за страха быть отвергнутыми. Если вы принимаете своего ребенка полностью – и хорошее, и плохое в нем, – ребенок сам может себя принять. Это краеугольный камень самооценки.

### **УПРАЖНЕНИЕ: КТО ТАКОЙ ВАШ РЕБЕНОК?**

Это упражнение поможет вам взглянуть на своего ребенка и увидеть смысл в том, что вы обнаружили.

1. В течение недели описывайте вашего ребенка в своем блокноте. Представьте, что пишете для кого-то, кто никогда его не видел (например, для вашего школьного друга или дальнего родственника). Убедитесь, что описываете его со всех сторон: физической, социальной, интеллектуальной, эмоциональной. Как ваша дочь ведет себя в школе? Что ей нравится делать, когда она одна? Что сердит вашего сына, веселит, удивляет? Что он лучше всего умеет делать? Что у него не

получается? Как ваш ребенок удовлетворяет свои потребности: в безопасности, внимании, любви? Что в вашем ребенке труднее всего принять? В чем ваш сын похож на вас? В чем отличие? Ваша дочь лучше всего функционирует в условиях системы или свободы? Что она предпочитает: порядок или хаос? Что она любит: музыку, спорт, рисование, книги или математику?

Описывайте как можно более детально и добавляйте записи всю неделю. Вы заметите, что чаще думаете о своем ребенке и внимательнее смотрите на него, чем когда-либо с самого его рождения. Вы можете обнаружить качества, которые раньше не замечали, или пересмотреть свое прежнее мнение. Одна мать обнаружила, что она по-прежнему считает шестнадцатилетнего сына «рассеянным, витающим в облаках». Когда ему было двенадцать лет, он постоянно забывал запереть дверь, выходя из дома. Он забывал свой обед в автобусе, а куртку – на игровой площадке или сдавал в школе не те задания. Описывая его, мать поняла, как сильно он изменился. Он стал ответственным дома, получал хорошие оценки в школе, после учебы ходил на работу и платил за собственную машину. Он больше не был тем «рассеянным инопланетянином», как в двенадцать лет.

Чтобы дополнить свое описание, обратитесь к другим людям, знающим вашего ребенка, – учителям, друзьям, родителям приятеля. Вы можете удивиться (или приятно обрадоваться) какому-то качеству, которое заметили другие, но никогда не замечали вы. Люди могут описать вашу дочь как настоящего лидера или хорошего члена команды. В их глазах она может быть полезным, чувствительным или забавным человеком. Превратите это описание в «поиск сокровищ», поиск ее талантов. Посмотрите на семена, которые прорастут, на потенциал. Будьте честными насчет ее ограничений, раздражающих привычек и качеств, которые являются источниками конфликтов.

2. Теперь прочитайте описание и подчеркните положительные и отрицательные качества вашего ребенка. Вы составите два списка. В первом будут все положительные черты, таланты, способности, интересы, потенциальные области развития, о которых вам хочется позаботиться. В другой список вы включите отрицательные качества, ограничения, потенциальные проблемы и плохие привычки.

Вот частичный список, написанный о Джейн, двенадцатилетней гимнастке, популярной у своих друзей:

ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЕ КАЧЕСТВА	ОТРИЦАТЕЛЬНЫЕ КАЧЕСТВА
Веселая	Слишком активная, не может посидеть спокойно
Креативная	Легко оказывается подавленной
Решительная	Плохо с математикой
С художественным вкусом: рисование, глина, наряды	Дерется с сестрой
Общительна, социальна	Небрежная, невнимательная
Отличная координация движений, хороша в спорте	Легко попадает под влияние друзей
	Плохо переносит изменения в планах

### Смотрим на позитив

Во-первых, посмотрите на список позитивных качеств и выберите два или три пункта, которые вам хочется укрепить прямо сейчас. Убедитесь, что это действительно сильные стороны, способности или области определенного таланта, которые уже присутствуют в вашем ребенке, а не то, что вам хотелось бы видеть. Всякий раз, поощряя это поведение (похвалой, наградой или признанием), вы увеличиваете вероятность того, что ребенок захочет это повторить. Подкрепление существующих положительных качеств – важная стратегия в построении самооценки.

Чтобы подкрепить позитивные качества, необходимо сделать следующие три шага:

1. *Обращайте внимание на проявление способностей (таланты, навыки и т. д.) во многих ситуациях.* Как ваш ребенок проявляет эти способности в школе? Как он показывает их дома? Укажите ему на них. Ваш ребенок может не видеть их в самом себе. «Ты, конечно, хорошо умеешь решать проблемы». «Ты расставила цветы, как настоящая художница – это красиво». «Нужны были отличная координация движений и равновесие, чтобы залезть на то дерево и снять воздушного змея».

2. *Как можно чаще находите возможность похвалить ребенка.* (И не забывайте похвалить его за способности при других людях.) Язык похвалы еще будет обсуждаться в этой главе. Демонстрируйте его работу, трофеи, сочинения или пластилиновые скульптуры. Расскажите историю о дилемме и о том, как ребенок ее разрешил. Рассказывайте, как он проявил терпение, изобретательность, решительность или креативность. Пусть он станет

героем вашего рассказа.

3. *Давайте ребенку возможность часто демонстрировать свою способность.* Ему нужно много шансов, чтобы развивать и укреплять ее, чтобы рассчитывать на нее. Для развития любой способности ребенку нужно много практики (будь это плавание, чтение или мышление).

Эти три шага укрепят позитивное поведение ребенка. Он научится ценить свои таланты и видеть себя способным и особенным в этих областях. Даже когда ребенку что-то труднодается в других областях, он будет чувствовать, что с ним все в порядке, потому что в другом он просто молодац.

После подкрепления этого поведения вернитесь к списку, выберите в нем еще два-три пункта и подкрепите их тоже. Скоро вы привыкнете находить позитивные качества в повседневной жизни вашего ребенка. И раз вы видите своего ребенка в позитивном свете, он и сам начнет себя так видеть. Интернализованные родительские голоса (которые могут подпитывать самооценку или разрушать ее) будут теплыми от похвалы и принятия. И в вашем ребенке разовьется способность заботиться о собственной самооценке.

### **Взгляд на негатив**

Все действия ваших детей вызваны их попыткой удовлетворить свои потребности. Это верно вне зависимости оттого, насколько успешно их потребности удовлетворяются и приемлемо ли их поведение.

Если ребенок дерется с братьями и сестрами, хвастает, сюсюкает или ведет себя, как маленький, то он в чем-то нуждается! Это может быть внимание, меньшее давление или больший вызов. Непослушный сын может нуждаться в установке последовательных ограничений своему поведению или ему нужно, чтобы в жизни был выбор. Дочь, которая ворчит или ноет, может нуждаться в этот момент в вашем исключительном внимании, чтобы суметь выразить свое желание и почувствовать, что вы ее слышите. Во многих случаях, сумев определить, какая потребность сейчас выражается, вы поможете ребенку удовлетворить эту потребность более приемлемым образом.

Выполните следующее упражнение. По каждому пункту в негативном списке задайте себе три вопроса:

1. Какая потребность выражается этим поведением?
2. Могу ли я увидеть позитивное качество, выраженное этим

поведением?

3. Как я могу помочь своему ребенку выражать это качество и удовлетворять потребности более позитивным образом?

Один отец описал свою дочь как «упрямую и негибкую, вредную и властную». Сначала он обдумал, какую потребность выражает ее поведение. Он понял, что дочери нужен контроль происходящего с ней. Вместо того чтобы смотреть на нее под негативным ярлыком «упрямая и негибкая», отец позитивно отреагировал на ее поведение. Он увидел решительного и независимого ребенка с четким представлением о том, как все должно быть. Подумав, он определил три стратегии, чтобы помочь дочери проявлять независимость и удовлетворять потребность в контроле.



1. По возможности предоставлять ей выбор. («Ты хочешь сделать домашнее задание сейчас или после ужина?», «Ты можешь один час посмотреть телевизор. Решай сама, что хочешь посмотреть».)

2. Подкреплять приемлемые позитивные способы, которыми она выражает решимость и независимость. («Ты действительно твердо стоишь на своем, когда чего-то хочешь; мне это нравится».)

3. Признать, как ей трудно принимать свое разочарование. («Нужно много мужества, чтобы продолжать пытаться, хотя другие дети и были намного старше. Мне действительно жаль, что ты не попала в команду».)

Конечно, в жизни не все будет получаться, как ей хочется, только потому, что она полна решимости, и временами ей придется соглашаться с другими, даже если она независимая. Но с разочарованием проще смириться, когда дети чувствуют, что родители знают и принимают их настоящих и что их усилия и трудности признаются.

Родители Джейми наблюдали, что у нее были трудности с выполнением домашней работы или при игре на пианино. Она все время ерзала, стучала по столу, дралась с сестрой и искала любой повод, чтобы встать и пройтись по комнате.

Какую потребность она выражала? У Джейми было много физической

и психической энергии. Ей было невероятно трудно просто сидеть спокойно. К концу школьного дня она просто *нуждалась* в том, чтобы побегать. Вместо того чтобы видеть в энергии проблему, ее родители поняли, что, направленная в позитивное русло, она может оказаться преимуществом. Если бы у девочки была возможность физической активности после школы, ей было бы легче садиться за уроки после ужина. Родители Джейми решили ввести ряд изменений, чтобы убедиться, что потребности дочери удовлетворяются и она использует свою энергию позитивно. Джейми было рекомендовано играть после школы в футбольной команде, где ее энергичная манера была оценена по достоинству, и успех в этом виде спорта повысил ее самооценку и уверенность. Джейми разрешили частые перерывы во время выполнения домашней работы, потому что, сидя на месте больше получаса, она начинала ерзать. Она даже начала успевать больше в течение меньшего времени, потому что лучше концентрировалась после перерыва. Вместо игры на пианино Джейми стала брать уроки игры на барабане и посещала секцию дзюдо на выходных. Там она научилась дисциплине и контролю, используя свою энергию новым, позитивным образом.

Некоторые виды поведения должны игнорироваться. Посмотрите снова на пункты негативного списка. Возможно, некоторые из этих пунктов – дело вкуса, предпочтения или личного стиля? Не тратьте понапрасну свое время и энергию на изменение этих атрибутов. Лучше всего не обращать на них внимания. Никакое количество придирок и напоминаний не сделает застенчивого ребенка общительным или неуклюжего грациозным. Забудьте о прическе, одежде, музыкальном вкусе и так далее. Постоянные разговоры об этом ничего не изменят. Вместо этого вы лишь испортите отношения со своим ребенком. Некоторые виды поведения, которые вас раздражают, могут быть связаны с возрастом ребенка или культурой, в которой он живет. Например, восьмилетние мальчики подражают супергероям-мачо. Двенадцатилетние девочки часто сходят с ума по мальчикам. Подростки часто нарушают границы, стремясь к независимости. Ворчание по поводу внешнего вида тинейджера или его комнаты чаще приводит к конфликтам, чем к изменениям. Устанавливайте ограничения, чтобы защитить своего ребенка, и берегите собственное душевное благополучие, но в целом обращайте внимание на более важные вещи.

### **Особая трудность – ребенок, который отличается от других членов семьи**

Вы можете чувствовать, что ваш ребенок лучше адаптировался бы,

живи он в другой семье. «Откуда он такой взялся?» – спрашиваете вы себя. Впечатлительный художник в семье спортсменов, застенчивый ребенок в семье весельчаков, тугодум в семье ученых. Это настоящий вызов – видеть в ребенке то, чем он является, а не только то, чем он не является. Если вы пытаетесь заставить его вписываться, ваш ребенок будет чувствовать себя подавленным и несчастным и в конце концов поверит, что с ним что-то не так. Если вы признаете и оцените именно его таланты, ребенок, который не вписывается, будет нравиться себе и иметь высокую самооценку.

Мартин был непутевым ребенком в семье спортивных звезд. Его отец был известным местным футболистом и тренировал школьную команду. Брат получил три благодарственных письма из школы за занятия атлетикой, бейсболом и футболом. Сестра участвовала в соревнованиях по атлетике и плаванию. Хотя Мартин не был спортивным, он обладал техническим талантом и любил музыку. С раннего детства он разбирал и собирали разные вещи и все время спрашивал, как что-то работает. В десять лет он починил старый магнитофон и собрал коллекцию аудиозаписей опер на барахолках и в комиссионных магазинах. Он сконструировал собственный радиоприемник, слушал концерты и многое самостоятельно узнавал об операх и о классической музыке. Но родители не знали о его достижениях. Отец был расстроен, потому что мог помочь Мартину с бейсболом и силовыми тренировками, но поскольку он никогда не интересовался этим, отец и сын общались мало. Несмотря на свои способности, Мартин рос с низкой самооценкой и чувствовал себя неудачником в этой семье. Хотя родители его не «опускали», они его никогда и не «поднимали». Он потратил много лет на то, чтобы найти себя и себе подобных, которые ценили его природные способности и поддерживали его в этом направлении.

Если сильные стороны вашего ребенка по-настоящему отличаются от семейных норм, вам будет трудно распознать их. Отец Мартина думал, что сын просто «слоняется по комнате вместо того, чтобы выйти на свежий воздух и заняться спортом». Он также чувствовал себя неадекватным, когда Мартин задавал ему вопросы, на которые не знал ответа. («Как работает радио?».) У него никогда не было возможности поделиться с сыном знаниями о спорте.

## УПРАЖНЕНИЕ

Если один из ваших детей не соответствует семейной норме, попробуйте выполнить это упражнение. Напишите краткое описание «идеального ребенка», который больше всего соответствовал бы вашей

семье. Как выглядит этот ребенок? В чем он преуспевает? Какие у него интересы, личностные черты, что он любит, что не любит? Перечислите качества идеального ребенка и сравните их с качествами вашего настоящего ребенка. Отметьте буквой Т («такой же») пункты, которые совпадают, и буквой Д («другой») – которые отличаются от качеств идеального ребенка. (Обратите внимание, что «другой» не значит «отрицательный». Качество все равно будет положительным, даже если оно не соответствует вашему идеалу.)

1. Проанализируйте отмеченные пункты: посмотрите, можете ли вы сместить свой фокус с того, кем ваш ребенок не является, на то, кем он является. Если вашему сыну не нравится то, что вы предпочитаете, напишите, что он любит. Если он не силен в навыках, которые вы цените, напишите, в чем он хорош. Если ваша дочь слаба в математике, найдите предмет, который ей дается. Английский? Дискуссии? Атлетика? Музыка?

2. Найдите в качествах вашего ребенка те, что вы в принципе цените. Например, и Мартин, и его отец обладали аналитическим умом. Отец Мартина был аналитиком, наблюдая за своими учениками; именно это делало его таким хорошим тренером. Глядя, как ребенок делает подачу в бейсболе, он мог подсказать ему, что надо изменить позицию, положение руки или как сфокусироваться, чтобы улучшить подачу. Мартин проявлял свою аналитическую способность по-другому. К пятнадцатилетнему возрасту он умел чинить практически все механизмы и определять неисправности в машине, прислушавшись к работе мотора.

3. Пересмотрите списки позитивного и негативного и включите в них свои новые открытия.

Если дети отличаются от вашей семейной нормы, особенно важно распознавать, подкреплять и позитивно принимать их отличия. Непризнанный потенциал ребенка грозит оставить его без самоуважения и достижений.

Родители Нэнси никогда не ценили ее катание на коньках; они думали, что это баловство, пустая трата времени и денег. Способность Нэнси к конькобежному спорту завоевала ей стипендию, и она стала участвовать в местных соревнованиях. Родители Нэнси никогда не присутствовали на соревнованиях и возмущались, что это отнимает время от ее учебы. Они часто угрожали, что заставят ее бросить, раз она все равно не учится. С поддержкой и признанием родителей она могла стать претенденткой, но без этой поддержки она пала духом и забросила занятия спортом, так и не

реализовав свой потенциал.

Подкрепляя позитивные качества в ребенке, убедитесь, что вы включаете и те качества, которые отличаются от вашей семейной нормы. Говорите ему, какой он особенный в своем отличии. «Ты все можешь починить, а я такой неуклюжий». «Ты один в нашей семье действительно можешь быть креативным. Что бы мы без тебя делали?»

Вы также можете подчеркнуть, чем он похож на семью, даже если он демонстрирует это качество по-другому. Это позволит ему в меньшей степени чувствовать себя посторонним. «Мы артистическая семья: трое музыкантов и один танцор». «Мы все изучаем что-то новое: некоторые лучше учатся по книгам, а некоторые – на опыте».

### **Ребенок, похожий на вас**

Ваш ребенок может напоминать вас самих: какой вы сейчас или каким были раньше. Если у него есть ваши негативные качества, вы можете быть в высшей степени к ним чувствительным. Как родителю вам следует быть осторожнее, чтобы не попасть в ловушку фокусирования на негативном поведении, которое является вопросом вкуса, предпочтения или чем-то таким, что сам ребенок мало контролирует.

Анна была полным ребенком. После многих лет диеты она наконец смогла сбросить вес и с гордостью носила седьмой размер. Когда ее дочь Хизер в восьмилетнем возрасте начала полнеть, Анне было трудно не ворчать и не напоминать ей за каждым приемом пищи, чтобы она следила за собой. Анна действительно приняла меры, устранив из дома фастфуд и готовя здоровую еду, но заметила, то Хизер склонна к полноте и теперь набирает вес, как и она в свое время.

Если дети обладают вашими положительными качествами, вы можете остро реагировать, если они не достигают успехов или не используют свой дар. Подкрепляя положительные качества в детях, похожих на вас, включайте и те способы, которые дают им возможность отличаться, и пути, позволяющие им реализовать те же качества по-другому.

Например, Клара умная, как ее мама, и хорошо учится в школе, но она больше интересуется естественными науками, а не историей, и устные задания ей даются лучше, чем письменные.

## **Слушание**

«Я своей маме никогда ничего не рассказываю, — говорит шестнадцатилетняя Клара. — Она безнадежна. Когда я прихожу из школы, она обычно пишет СМС или еще что-то делает в своем телефоне. Спрашивая меня, как прошел день, она по-настоящему не слушает. Она говорит, что может слушать и писать в телефоне одновременно, но я знаю, что это полная чушь. Иногда мне так и хочется ей сказать, что меня похитили или пырнули ножом за обедом, просто чтобы посмотреть, поднимет ли она глаза от телефона. Иногда она встает и идет на кухню, чтобы заняться ужином, и это прямо во время нашего разговора. Меня это действительно бесит».

Мать Клары не одна такая. Многие доброжелательные родители слушают вполуха. Вы приходите домой с работы, и за ваше внимание борются дети, домашние дела, телефон, собака. Вы просто можете быть слишком уставшим, чтобы быть хорошим слушателем. Но для самооценки вашего ребенка крайне важно, чтобы вы находили время его слушать, причем таким способом, который демонстрирует интерес и заботу. Когда вы останавливаетесь, чтобы кого-то послушать, вы тем самым показываете этому человеку: «Ты важен. То, что ты говоришь, имеет для меня значение. Ты для меня имеешь значение».

### **Как слушать своих детей**

1. *Убедитесь, что вы готовы слушать.* Вам может понадобиться полчаса, чтобы, отдохнувшись после возвращения с работы, вы могли сосредоточиться на чем-то другом. Вы можете быть озабочены сломанным зубом или поглощены спортивной страницей в газете. Или отвечаете на несколько электронных писем по работе. Вам нужно позаботиться о некоторых собственных потребностях, прежде чем вы будете хорошим слушателем.

2. *Уделите ребенку все свое внимание.* Даже если это всего пять минут после школы, прежде чем дочь побежит играть, отложите в сторону телефон, выключите компьютер, присядьте, побудьте рядом.

3. *Минимизируйте отвлекающие факторы.* Если звонит телефон, ответьте быстро и договоритесь перезвонить. Скажите другим детям: «Мы с Филом разговариваем, я помогу тебе найти твой свитер чуть позже». Ваш ребенок может нуждаться в приватности, в разговоре отдельно от других детей, признаваясь в чем-то личном и волнующем его. Если вы не можете

исключить отвлекающие факторы, сообщите об этом ребенку и таким образом запланируйте поговорить позже. «Я беспокоюсь о Минди. На час задерживается после школы. Я сейчас не смогу быть хорошим слушателем. Давай найдем время после ужина, и тогда мы сможем побеседовать».

4. *Будьте активным слушателем.* Задавайте вопросы, проясняйте ситуацию, отвечайте, смотрите на своего ребенка. Покажите своей дочери все признаки заинтересованности. Помните имена ее друзей и их домашних животных. Уточняйте насчет проблем предыдущего дня. Дочь будет чувствовать себя важной, потому что вы ее слушаете и помните те вещи, которые ее касаются.

5. *Приглашайте ребенка к разговору.* Некоторые дети будут просто набрасываться на вас, когда вы заходите в дверь; у них полно новостей, и они хотят ими поделиться. Но в большой семье бывает как минимум один ребенок, которому трудно конкурировать за время разговора с вами. Даже не требуя вашего внимания, этот ребенок может в нем нуждаться. Выделяйте специальное время для общения, посвященное ему одному. Начните разговор, задав несколько открытых вопросов, а потом следуйте за ребенком. Это не время для обсуждения плохих отметок или жалоб на его неубранную комнату.

### **К чему надо прислушиваться**

1. *Прислушайтесь к сути истории.* Во время разговора с сыном спросите себя: «Почему это для него важно? Что он пытается сказать мне?» Он рассказывает о своих планах? Или о том, каким был успешным в решении проблемы? Или каким был сильным и храбрым? Он волнуется, сердится и смущается? Давайте обратную связь на тему рассказа, не отвлекайтесь на детали.



Четырнадцатилетняя Сьюзи рассказывает маме о своем дне в школе. Она очень взволнована и тараторит со скоростью миля в минуту. «Я опоздала на второй урок, потому что забыла учебник математики в кабинете рисования. И учительница сказала, что я теперь должна выполнить тест на обеденном перерыве, а это было действительно досадно,

потому что это значило, что я не застану Ким, которая должна мне кучу денег. Теперь я застряла: без денег на обед, без обеденного перерыва. Тогда я решила пойти в спортзал, чтобы найти куртку, которую оставила там вчера, и увидела, как на баскетбольной площадке один парень, совсем один, тренируется в бросках. Я посидела там и посмотрела на него, и ему, кажется, нравилось, что у него есть зритель. Так что я осталась. Через некоторое время мы разговорились, я сказала ему, как я расстроена, потому что пропустила обед и потеряла куртку. Ну у него хоть кола была, и он поделился со мной. Он классный; я надеюсь, что понравилась ему».

Слушая такой рассказ, нетрудно упустить его суть. Мать могла огорчиться из-за забывчивости Сьюзи (забытый учебник математики, потерянная куртка). Она могла рассердиться из-за пропущенного теста. Или почувствовать раздражение из-за того, что Сьюзи пропустила обед, одолжила деньги Ким, осталась голодной, бродила по спортзалу для мальчиков и так далее. Но главной темой рассказа Сьюзи было то, что она встретила симпатичного парня. Она была взволнована и хотела поделиться этим волнением с мамой.

*2. Не думайте, что вы обязаны все улаживать.* Самое сложное в слушании детей – воздерживаться от советов или предложения решить проблему. Вы знаете, как это раздражает и напрягает, когда в разговоре собеседник перебивает вас посреди предложения, чтобы предложить «решение». Вы чувствуете, что вас прервали. Вы не можете выпустить пар или поделиться мучительными деталями проблемы. Кроме того, вы чувствуете, что у вас украли возможность подумать о собственном решении. И при этом родители слишком часто вмешиваются со своим решением, когда дети рассказывают о проблеме. Вы хотите «уладить это, сделать, как лучше» или боитесь, что дети еще слишком маленькие и неопытные, чтобы генерировать собственные ответы. Но дело в том, что ваш ребенок не столько ждет от вас решения, сколько хочет, чтобы вы разделили с ним его опыт.

При необходимости, дав ребенку достаточно времени, чтобы выговориться, вы можете помочь ему обдумать решение проблемы. Если ребенок способен предложить собственное решение, это будет полезнее для его самооценки, чем если вы решите проблему. Кроме того, проблема может не иметь решения или решение может оказаться очевидным позже, когда ребенок будет чувствовать себя менее сердитым или разочарованным.

*3. Слушайте и реагируйте на чувства.* Слушая свою дочь, обращайте

внимание не только на слова, но и на чувства, которые она выражает. Ищите подсказки в положении ее тела, в тоне ее голоса. Она взволнована или счастлива? В ее словах звучит разочарование или уныние? Она сидит, ходит, подпрыгивает или угрюмо лежит на диване? Реагируйте на чувства, которые наблюдаете, так же как и на историю, которую слышите. «Я вижу, что ты волнуешься из-за этой вечеринки. Ты просто усидеть на месте не можешь. Почему она для тебя такая особенная?»

С маленьким ребенком часто бывает необходимо помочь найти слова, чтобы описать чувства. «Кажется, ты сердишься, потому что твоя очередь не подошла. Ты сердита и расстроена, это так?»

### **Принятие негативных чувств ребенка**

Это очень расстраивает, когда ваш ребенок выражает чувства, о которых вы не хотели бы слушать. Ваш сын ненавидит брата или отчима или сердится на вас. Ваша дочь восстает против того, что она, по вашему мнению, должна делать, и отвергает то, что вы считаете важным. Заманчиво бывает попытаться прервать ребенка, когда он выражает сильные негативные чувства, но закрыв крышкой кипящий котел, вы не остановите кипение.

Дети часто боятся собственных сильных чувств. Они иногда бывают переполнены гневом или разочарованием, завистью или страхом. Если их чувства маркируются как плохие, если они вынуждены их подавлять, отрицать или скрывать. Результатом будут: 1) пониженная самооценка («Я, наверное, плохой, если это чувствую»); 2) неестественное поведение («Я должен играть, чтобы быть приемлемым для своих родителей; если бы они знали о моих чувствах, то бросили бы меня»); 3) потеря контакта со всеми чувствами – как позитивными, так и негативными. Радость, волнение и любопытство будут заглушены так же, как гнев, зависть или страх. Помните, что чувства не возникают по требованию и не исчезают, когда они нежелательны. Ребенок, получающий признание своих сильных негативных чувств и поддержку в выражении их приемлемым способом, в конце концов может отказаться от этих чувств. Ему не нужно дуться, держать в себе обиду или бесконечно возвращаться в мыслях к одним и тем же вещам. Только когда есть возможность выражения плохих чувств, можно полноценно наслаждаться хорошими.

Вот пять обычных реакций родителей, которые заставляют детей отрицать свои чувства.

1. Отрицать, что чувство существует. «Твой локоть не болит, ты его просто немножко ударил».

2. Говорить, что ребенок должен чувствовать. «Ты должен любить своего брата».
3. Сравнивать ребенка с другими детьми. «Джимми так себя не ведет у зубного врача. Что это с тобой?»
4. Отвечать ребенку насмешкой или сарказмом. «Ты будешь плакать просто потому, что не можешь это сделать? Ты как маленький!»
5. Использовать угрозы и наказания. «Если ты каждый раз будешь себя так чувствовать после удара, в этом году тебе придется забыть о Лиге».

Есть несколько способов помочь ребенку справляться с сильными негативными чувствами.

1. Поощряйте выражение подлинных чувств в безопасном и принимающем окружении. Обеспечьте приватность и время, чтобы позволить детям выразить, как они сердиты, огорчены или разочарованы. Если сын на вас сердится, постарайтесь не занимать защитную позицию, а поговорите с ним об этом. Сделайте это, не извиняясь и не сдаваясь. «Я слышу, как ты на меня сердишься. Я знаю, ты не любишь, когда тебе указывают, что делать». «Я слышу, как сильно ты хочешь ночевать у Шейлы, но сегодня ты туда не пойдешь».

2. Помогайте детям находить иные способы выпустить пар. Разрешайте маленьким детям для выражения злости рычать, бить подушку или топать ногами. Чтобы по-настоящему пережить катарсис, маленькому ребенку часто бывает нужно рассказать историю снова и снова. Дети постарше могут нарисовать картинку или написать письмо, или позвонить понимающему другу, чтобы рассказать, что случилось. Спорт и физическая активность тоже способствуют выходу сильных чувств.

3. Поощряйте детей фантазировать для выражения чувств. «Что бы ты хотел сказать тому задире или сделать с ним?», «Насколько большим тебе надо вырасти, чтобы бегать быстрее или прыгать выше, чем она?», «Ты хочешь, чтобы она исчезла? Стала невидимкой?»

4. Поделитесь историей о себе в подобном затруднительном положении, когда вы чувствовали то же самое. «Помню, когда я была в твоем возрасте, сестра заглядывала в мои ящики и брала оттуда вещи. Я ужасно злилась». Ваша дочь сможет почувствовать, что она не одинока в своих переживаниях, и для нее будет утешением ваше понимание. (Но будьте осторожны, делясь своей историей, чтобы не оказаться центром разговора и не обесценить испытываемый ребенком дистресс.)

5. Будьте хорошей ролевой моделью в обращении с собственными чувствами. Поделитесь некоторыми из ваших навыков преодоления

негатива.

6. Помогите детям чувствовать себя хорошо даже в периоды поражений и разочарований. «Ты не приплыл первым, но твой стиль баттерфляй стал заметно лучше. Когда ты сможешь набрать скорость, у тебя будет получаться все лучше и лучше». «Даже когда ты потерялся и испугался, ты сообразил, что надо попросить помощи у продавца. Как ты догадался?»

## **Язык самоуважения**

Самое сильное родительское орудие, которое у вас есть для построения самооценки, – это ваша речь. Каждый день в сотнях взаимодействий с вашими детьми вы отражаете им, кто они такие. Подобно инструментам скульптора для работы с мягкой глиной, ваши слова и тон голоса формируют их самовосприятие. По этой причине жизненно необходимо, чтобы ваша обратная связь, как похвала, так и замечание, формулировалась на языке самоуважения.

Обратная связь, повышающая самооценку, имеет три компонента:

1. *Описание поведения.* Язык самоуважения – это язык описания. Вы описываете поведение, а не осуждаете ребенка. Таким образом, вы различаете ценность ребенка и его поведение. Это важное различие. Ваш сын – хороший мальчик не потому, что он делится игрушками. Он – не плохой мальчик, если бьет брата. Он хороший потому, что он есть, потому что вы любите его и заботитесь о нем, потому что для вас он особенный. Иногда он способен делать добро (помогать, делиться или чего-то достигать). Описание поведения (того, что вы видите и слышите, что произошло) дает детям точную обратную связь об их действиях и их влиянии на других. Не помечая ребенка хорошим или плохим, вы отделяете такие оценки их поведения от их базового достоинства и ценности.

2. *Ваша реакция на поведение.* Язык самоуважения – это язык, который говорит о вас. Вы делитесь своей признательностью, удовольствием или наслаждением либо своим неодобрением, досадой или гневом. Вы сообщаете, почему хотите, чтобы что-то было сделано, или о своей реакции на ситуацию. Детям легче соответствовать ожиданиям и избегать конфликта, когда они знают, почему окружающие люди реагируют именно так.

3. *Признание чувств ребенка.* Язык самоуважения подтверждает опыт ребенка. Усилия вашей дочери ценятся, успешны они или нет. Вы признали ее трудности и мотивы, замешательство и осторожность. Она

чувствует, что ее видят и понимают, даже когда поправляют.

В следующих разделах эти три компонента обратной связи применяются к процессу похвалы и коррекции вашего ребенка.

## Похвала

Ваше одобрение формирует поведение ребенка. Когда вы довольны, это мотивирует детей учиться всему, от языка до правил поведения за столом. Когда вы хвалите своих детей, они получают сообщение о том, что с ними все в порядке, а то, что они делают, приемлемо и ценится.

Использование языка самоуважения в похвале делает намного больше, чем просто сообщение о своем одобрении. Оно дает детям то, что они могут взять себе. Ваши дети учатся распознавать, что особенного в том, что они сделали, чем могут гордиться. Они учатся хвалить себя сами, признавать и ценить собственные усилия и таланты. Рассмотрим случай Джо. Он гордо демонстрирует отцу картину, которую написал в школе. Отец отвечает, не сдерживаясь: «Роскошно! Люблю тебя. Ты молодец!» Но Джо так и не узнает, что именно папе понравилось в картине. В результате впоследствии он не сможет вспомнить, что такого хорошего было в его достижении. Используя язык самоуважения, папа Джо мог бы сказать: «Это здорово. Я вижу дом и мальчика среди ярких цветов (*описание*). Мне нравится, как ты подбираешь цвета, нравятся те вихревые облака, я вижу, как тщательно ты нарисовал карманы на штанах мальчика (*реакция*). Наверное, ты очень постарался (*признание*). Давай повесим ее на стену; пусть мама посмотрит».

**Когда хвалите, делитесь чувствами.** Если вы делитесь с детьми своими чувствами, они начинают понимать, что для вас важно. Они узнают больше о ваших потребностях и настроении, они знают, чем вас порадовать или как держаться от вас подальше, когда вы настроены воинственно. Например, вы цените то, что сын утром заправляет свою постель: вам нравится, что в комнате порядок. Вы довольны, что дочь может найти себе занятие, когда вы разговариваете по телефону; вы не любите, когда вас прерывают. Когда вы делитесь подобными реакциями, это делает вас понятным ребенку, а не авторитарным. Вы перестаете быть непредсказуемым человеком, который то вспылит, то бывает холодным без причины.

Арлин ждет, когда Дэвид, ее четырнадцатилетний сын, вернется домой из школы. Ей нужно, чтобы он посидел с ребенком, пока она сходит к

стоматологу. Когда Дэвид показывается в дверях, Арлин резко говорит: «Рада, что ты пришел. Я была уверена, что ты забудешь. Ну мне пора идти. Пока!» Дэвид видит, что мать нервничает, и не понимает, почему. Он не забыл, пришел вовремя, что же ее так бесит? Если бы Арлин не забыла про язык самоуважения, она бы больше поделилась своими чувствами. «Спасибо, что пришел вовремя (*описание*). Я так беспокоилась, что ты можешь забыть (*реакция*). Знаю, что тебе после школы хотелось бы погулять с ребятами (*признание*). Сегодня я это особенно ценю, потому что у меня запись к стоматологу, и я от этого нервничаю (*реакция*)».

Эта форма похвалы дает Дэвиду возможность что-то узнать и о маме, и о себе. Мама в это утро нервничает и раздражается из-за своей записи к стоматологу. То, что вернулся домой вовремя, его жертва (ему пришлось оставить друзей) признаются. Он также видит в себе человека, на которого можно положиться, потому что, если надо, может справиться.

Будьте щедры на похвалу. Находите как можно больше возможностей, чтобы искренне хвалить своих детей. Похвала помогает им видеть себя с положительной стороны, не просто такими, какие они есть, но и какими, по вашему мнению, они могли бы быть. Они получают подтверждение лучшего в себе.

**От чрезмерной похвалы детям неловко.** Ваша дочь знает, что она не «самый умный ребенок в классе» или «настоящий гений». Возможно, она сегодня смогла хорошо выполнить тест по математике, но ваша чрезмерная похвала заставит ее чувствовать, что она обязана блестать каждый день. В конце концов, когда она получит за тест оценку В или С, не сделает ли это ее «тупой, настоящей дурой»?

Некоторые родители признаются, что стараются не хвалить детей за хорошее, потому что, как только они обратят внимание на то, что ребенок сделал хорошо, он поступит наоборот. Это явление связано с переоценкой. Напряжение, которое ребенок испытывает из-за чрезмерной похвалы, трудно выдерживать. Вашей дочери комфортнее быть самой собой, чем «лучшей девочкой в мире».

Рассмотрим случай Сьюзи. К ней в гости пришла подруга Молли. Когда Молли входит, Сьюзи протягивает ей куклу. Мать Сьюзи восхищается: «Ты такая щедрая девочка! Ты самая щедрая девочка, какую я видела. Ты просто ангел». Такая похвала вызывает беспокойство Сьюзи. Она-то знает, что вовсе она не самая щедрая в мире. Может, девочка и чувствовала себя щедрой, а может, просто отвлекала Молли от более дорогой игрушки или хотела задобрить маму, чтобы ей потом купили мороженое. В любом

случае, когда Сьюзи не делится, превращает ли это ее в самую эгоистичную девочку в мире? Если бы мать применила язык самоуважения, похвала могло бы звучать так: «Как это мило. Я рада, что ты даешь Молли поиграть со своей куклой (*описание, реакция*). Иногда делиться любимыми игрушками бывает трудно (*признание*)». Такая похвала позволяет Сьюзи хорошо себя чувствовать, когда она делится, и при этом не тревожиться, что ее идентичность будет под угрозой, если она не будет делиться.

**Избегайте сомнительной похвалы.** Сомнительный комплимент смешивает похвалу и оскорбление. Он дарит детям похвалу за то, что они сделали, и одновременно напоминает об их прежних промахах. Неудивительно, что неприятно получать такую похвалу.



*Сомнительная похвала:* «Конечно, твои волосы сейчас выглядят лучше, чем сегодня утром».

*Настоящая похвала:* «Мне нравится, как ты уложила волосы».

*Сомнительная похвала:* «Довольно неплохо, если учесть, что ты ждала до последней минуты».

*Настоящая похвала:* «Ты хорошо поработала. И сделала это очень быстро».

*Сомнительная похвала:* «Давно пора».

*Настоящая похвала:* «Я рада, что ты это сделала». *Сомнительная похвала:* «Ты это сделал, парень. Я удивилась».

*Настоящая похвала:* «Поздравляю! Я знала, что ты можешь. Хорошо сделано».

## **Исправление вашего ребенка**

Нигде осторожное использование языка не является более важным, как в исправлении проблемного поведения ребенка. Дети, подвергающиеся оскорблению, склонны оскорблять других, включая своих родителей. Дети, которых поправляют без причины, как правило, менее благоразумны.

Дети, чьи усилия не признаются, терпеть не могут, когда их не понимают. Дети, которым нечетко объясняют, что от них ожидается, чувствуют себя побежденными и бессильными сделать что-то правильно. Ребенку бывает очень трудно развить чувство собственной значимости, если его поведение вызывает гнев и досаду других людей.

Для своих детей родители – и учителя, и зеркала. Они должны научить детей контролировать свои импульсы, брать на себя ответственность, сопротивляться давлению и считаться с другими. Этот процесс обучения зависит от вашей способности использовать язык самоуважения в качестве обратной связи. Если исправления делаются в форме отверждения или оскорбления, ваш ребенок не будет открыт новой информации и у него не возникнет никакого желания вести себя правильно. Хотя ребенок может слушаться, но при этом чувствовать себя возмущенным, побежденным, сопротивляющимся и сердитым.

Коррекция на языке самоуважения позволяет вашим детям понять, в чем смысл исправления без необходимости чувствовать себя плохим человеком. Язык, используемый в исправлении детей, очень похож на язык, который используют при похвале. Он включает четыре шага.

1. *Описание поведения (не осуждающим языком)*. «Комната до сих пор не убрана». «Посуда сегодня утром все еще в раковине». «В дневнике написано, что ты девять раз пропустил урок английского языка».

2. *Причина изменить поведение*. Она должна быть простой и по существу. «Я устала». «Я беспокоюсь, когда ты опаздываешь». «Она находит вовремя».

3. *Признание чувств ребенка (или усилий, трудностей, мотива)*. «Я вижу, как ты рассержен». «Тебе, наверное, казалось, что нет другого выбора». «Наверное, ты действительно чувствовал, что они на тебя давят».

4. *Четкое изложение того, что ожидается*. «Мне нужно, чтобы ты подошел и помог мне». «Не бери вещи из комнаты твоей сестры без разрешения». «Я ожидаю, что ты будешь дома вовремя».

Следующие примеры сравнивают атакующий стиль обратной связи с языком самоуважения. Каждая из пяти типичных гневных реакций сопровождается примером того, как изменить утверждение, чтобы вы могли ясно и уважительно донести до ребенка свою точку зрения, без оскорблений, гнева или отторжения.



*Атакующее обращение:* Что за беспорядок! Ты как свинья (*негативный ярлык*).

*Язык самоуважения:* Я вижу одежду, книги, кассеты по всей комнате (*описание поведения*). Когда комната будет убрана, у тебя здесь будет больше места для игры (*причина для изменения*). Может, ты не знаешь, с чего начать (*признание чувств*)? Я хочу, чтобы ты положил одежду в корзину, книги на полку и чтобы кассет здесь не было через полчаса (*обозначение ожидания*).

*Атакующее обращение:* Прекрати ко мне приставать! Ты хоть когда-нибудь можешь поиграть один (*отвержение*)?

*Язык самоуважения:* Ты все время ходишь за мной по комнате (*описание поведения*). Мне надо сделать очень важный звонок (*причина для изменения поведения*). Я помню, что обещала пойти сегодня с тобой покупать школьные принадлежности (*признание чувств*). Мне надо, чтобы ты спокойно поиграл, пока я говорю по телефону, а потом мы пойдем за покупками (*обозначение ожидания*).

*Атакующее обращение:* Прекрати это, ты, маленький монстр (*негативный ярлык*)!

*Язык самоуважения:* Ты толкаешь Сьюзи (*описание поведения*). Ей больно (*причина, почему надо прекратить*). Я вижу, ты сердишься, потому что она берет твои игрушки (*признание чувств*). Но драться здесь нельзя (*обозначение ожидания*).

*Атакующее обращение:* Ты не можешь успокоиться? Давай, продолжай, и у нас будет несчастный случай (*угроза*).

*Язык самоуважения:* Ты много прыгаешь и шумишь в машине (*описание поведения*). Ты меня отвлекаешь, я не могу вести машину безопасно (*причина, почему надо перестать*). Я знаю, трудно спокойно сидеть так долго (*признание чувств*). Я жду, когда ты пристегнешь ремень и будешь разговаривать тихо, пока мы не остановимся на обед (*обозначение ожидания*).

*Атакующее обращение:* Ты только о себе и думаешь (*сверхгенерализация*).

*Язык самоуважения:* Ты обещал, что сегодня вечером понянчишь младшего, а сейчас ты хочешь идти на вечеринку к Конни (*описание поведения*). У нас с папой билеты на сегодняшний вечер, и мы рассчитываем на тебя (*причина для изменения поведения*). Я вижу, как ты разочарован из-за того, что пропустишь эту вечеринку (*признание чувств*). Но я ожидаю, что ты выполнишь обещание и останешься дома с братом (*обозначение ожидания*).

Соблюдая четыре шага коррекции, вы избежите борьбы и сопротивления и продемонстрируете детям четкий стиль коммуникации. Позже, когда дети вырастут, их интернализованные родительские голоса будут более поддерживающими. А услышав, как они используют язык самоуважения с другими людьми, вы будете знать, что сумели привить им важный жизненный навык.

Исправляя своего ребенка, старайтесь по возможности избегать следующих деструктивных речевых стилей. Они гарантированно подрывают самооценку.

1. *Сверхгенерализация.* «Ты это всегда делаешь неправильно». «Ты никогда не думаешь, прежде чем делать». «Ты только о друзьях и думаешь». Сверхгенерализации неверны, потому что подчеркивают негативное поведение и игнорируют позитивное. В конце концов ребенок поверит в негативную генерализацию и будет чувствовать неспособность когда-то что-то сделать правильно.

2. *Молчание.* Если вы сердиты или чем-то поглощены, может быть полезно отложить ваше взаимодействие, но будьте уверены, что назначите время для разговора с ребенком о проблеме. «Я сейчас так сердита, что мне надо немного побыть одной. Мы поговорим, когда я вернусь». Когда с ребенком отказываются говорить и даже смотреть на него из-за его плохого поведения, он начинает чувствовать себя отвергнутым, без возможности помириться или что-то исправить.

3. *Неясные или агрессивные угрозы.* «Подожди, когда я вернусь домой». «Давай, сделай это еще раз и увидишь, что будет». «Если я еще раз увижу, что ты это делаешь, сверну тебе шею». «Я тебя так высеку, что ты неделю сидеть не сможешь». Угрозы такого типа приводят детей в ужас. Маленькие дети все понимают буквально, и в их воображении агрессивное действие (сломанная шея или зад, который так болит, что невозможно сесть) могут быть в высшей степени пугающими. Должно быть, они очень плохие, если заслуживают такого наказания. Дети постарше понимают, что вы на самом деле не имеете этого в виду, и просто вас игнорируют. В любом

случае дети ничего не усваивают, кроме того, что вы сердиты, а они плохи.

Изменение способа исправления своих детей поначалу бывает непростым делом. Вы можете обнаружить, что снова скатываетесь в привычный стиль навешивания ярлыков, осуждения, угрозы или ворчания. Но не отчаивайтесь. По мере приобретения опыта в языке самоуважения ваши отношения с детьми улучшатся, а вы будете чувствовать себя все более свободными от прежних конфликтов, тупиков и сопротивлений.

Следующие три упражнения помогут вам правильно использовать язык и научат новым привычкам коммуникации для построения самооценки.

## УПРАЖНЕНИЕ

1. Прислушивайтесь к взаимодействию родителя и ребенка, где бы вы его ни заметили (на детской площадке, в супермаркете, в гостях у друзей или родственников). Слушайте не только слова, но и тон. Вы слышите описание или осуждение? Взрослый подтверждает чувства или унижает ребенка? Взрослый говорит обоснованно или произвольно? Четко ли обозначены ожидания? Определите: это взаимодействие укрепляет самооценку или подвергает ее опасности?

Сделайте записи о трех взаимодействиях, которые вы пронаблюдали. Затем мысленно перепишите сцену, используя четыре ступени исправления, основанные на языке самоуважения. (Практикуйтесь в использовании всех ступеней, даже если результат кажется вам немного напыщенным.)

2. Таким же образом обратите внимание на ваше взаимодействие с собственными детьми. Когда вы успешно используете все четыре шага по исправлению, отметьте разницу в реакции. Стало ли меньше конфликтов, возражений, сопротивления? Были ли вы меньше рассержены? Когда вы даете обоснованное объяснение своих ожиданий, чувствуете ли, что это оправданно? Чувствуете ли вы себя при этом лучше контролирующим ситуацию?

3. Отметьте моменты, когда вам бывает особенно трудно использовать язык самоуважения. Например, когда вы особенно сердиты или когда испытываете наибольший стресс. Или области хронического конфликта запускают ваши старые реакции. Если у вас не получилось, вспомните взаимодействие позже и мысленно перепишите сцену, используя шаги, которым вы научились. Может оказаться полезным предварительное планирование, когда вы предвидите конфликтную ситуацию из-за опоздания, укладывания в постель, работы по дому или

домашнего задания. Отрепетируйте взаимодействие, используя выученные вами четыре шага.

## **Дисциплина**

Дисциплина – это любая инструкция или тренировка, которая исправляет, формирует или совершенствует умственные способности или моральные качества. Как родитель вы по определению инструктор и тренер и учите своих детей большей части необходимых в этом мире навыков: контролю импульсов, социальному общению, принятию решений. Количество правил имеет меньшее значение, чем то, как эти правила подаются и применяются. Если правила справедливы и предсказуемы, ваши дети чувствуют принятие. Даже когда их поведение неприемлемо, они растут и учатся с хорошей самооценкой. Если правила произвольны и непоследовательны или если дети чувствуют себя пристыженными, виноватыми, подавленными или униженными, они поверят в свою никчемность и потеряют надежду, что когда-либо что-то смогут делать правильно.

Ошибочно думать, что дети, которых никогда не исправляли и не ограничивали, вырастут с высокой самооценкой.

На самом деле все как раз наоборот. Дети, которые росли без дисциплины, имеют более низкую самооценку и обычно бывают более зависимыми, достигают меньшего и чувствуют, что в меньшей степени контролируют свою жизнь. Мир полон неприятных сюрпризов, и они сталкиваются с осуждением учителей и жестокой реакцией со стороны ровесников. Обычно они бывают более тревожными, потому что никогда точно не знают, где границы и где их поджидает беда (потому что даже у самых оптимистичных родителей в конце концов кончается терпение). Такие дети часто чувствуют себя нелюбимыми, потому что им не хватает физической и эмоциональной защиты в виде правил и границ. «Если то, что я делаю, им безразлично, то они, наверное, не заботятся обо мне».

Дисциплина не должна посягать на самооценку. Она может быть средством создания безопасной, поддерживающей домашней обстановки, в которой происходит обучение. Это начинается с построения хороших отношений с детьми, где они знают, что от них ожидается, и последствия неправильного поведения предсказуемы, оправданы и справедливы.

## **Против наказаний**

Наказание определяется как принуждение к послушанию или порядку и предполагает внешний контроль над человеком посредством силы. В отношениях с ребенком у вас много власти. Вы физически сильнее, умнее и опытнее. Вы контролируете ресурсы; дети живут в вашем доме. Так как дети зависят от вашей поддержки, одобрения, любви и чувства своей ценности, вы можете запугать и заставить их повиноваться: «Делай так, потому что я сказал», «Я тебе покажу; ты об этом еще пожалеешь», «Не смей!», «Лучше не надо».

Если смысл наказания в том, чтобы научить детей по-другому себя вести, то оно не работает. Фактически оно отвлекает их, заставляя пожалеть о сделанном или несделанном. Они вовлекаются в переживание обиды, вины и мести. Все, что они помнят, это «Я отомщу», «Она об этом пожалеет» или «В следующий раз я ей ничего не скажу, и она никогда не узнает». Наказанный ребенок считает родителя несправедливым. Вы обидчик, а ребенок – жертва. При этом разрушается самооценка. Ребенок чувствует себя униженным, беспомощным и плохим. Он получает послание: чтобы быть принятным, он должен поступать по-вашему, забыв о своих потребностях. «Мои потребности не имеют значения, и я тоже».

И наконец, быть наказывающим родителем очень неприятно. У вас никогда не бывает приятного чувства сотрудничества и семейной поддержки, негативные чувства удаляют из ваших отношений всю радость. Наказание запускает негативный цикл плохого поведения, гнева, мести и нового плохого поведения. Вы точно так же оказываетесь в ловушке, как и ваш ребенок.

В решении проблем дисциплины существует альтернатива наказанию. Она требует больше осмысления и планирования, но награда велика как для вас обоих, так и для вашей семьи. До того как возникает плохое поведение, до появления потребности в дисциплинарном наказании вы начинаете создавать и сохранять хорошие отношения со своим ребенком. Эти отношения – самое мощное орудие в ваших руках для мотивирования ребенка к изменению его поведения. Если дети хотят вас радовать, если они жаждут вашего одобрения, они с меньшей вероятностью будут плохо себя вести.

Но как сохранять хорошие отношения, когда вы исправляете, ограничиваете и дисциплинируете их? Вы делаете это с помощью тех же коммуникативных навыков, которые используете, имея дело с любым другим человеком в конфликте.

- Не позволяйте накапливаться старым обидам.
- Не делайте себя жертвой, не переусердствуйте с тем, чтобы делать

что-то для другого в ущерб себе.

- Общайтесь четко, используйте язык самоуважения, не осуждайте и не нападайте.
- Избегайте чтения мыслей, то есть угадывания мотивации и потребностей другого.
- Не разбирайтесь больше чем с одной проблемой за раз; не наговаривайте лишнего.
- Признавайте чувства, проблемы или потребности другого человека.

## **Сделайте, чтобы правильно поступать**

### **Было легко**

Когда детям легко хорошо себя вести, их самооценка растет. Они учатся видеть себя позитивно, как сотрудничающих и полезных, и они чувствуют себя успешными в возможности угодить вам. Предлагаем несколько способов помочь вашему ребенку соответствовать вашим ожиданиям.

1. *Убедитесь, что ваши ожидания разумны и соответствуют возрасту ребенка.* Не стоит ожидать, что трехлетняя дочь не прольет свой напиток. Ведь ее координация еще недостаточно развита. Также вы не оставите двенадцатилетнего сына одного дома на выходные; это необоснованно, потому что он не сможет нести такую ответственность. Обоснованные ожидания, соответствующие уровню зрелости ребенка, помогают избежать конфликтов и разочарований.

2. *Планируйте заранее.* Предвидя сложную ситуацию для ваших детей, старайтесь помочь им справиться. Дальнюю поездку в машине будет легче вынести, если вы возьмете с собой в дорогу игрушки и какой-нибудь еды. Дети вряд ли будут спокойными, приятными и покладистыми, если они устали или голодны. Если вы планируете заранее и учитываете их потребности, то благодаря вам они с большей вероятностью будут сговорчивыми.

3. *Четко обозначайте свои ожидания.* Ваша дочь скорее будет соответствовать вашим ожиданиям, если вы ясно определите, что имеете в виду, когда просите, чтобы она «хорошо себя вела в доме бабушки». Обязательно скажите ей конкретно, что не надо прыгать на мебели, трогать безделушки или драться с братом.

4. *Сосредоточьтесь на позитиве.* Используйте каждую возможность похвалить или подкрепить хорошее поведение и усилия. Когда вы

поправляете ребенка, подчеркивайте не только плохое, но и хорошее. Признавайте, что ваш сын поступил правильно, а что ему по-прежнему надо сделать. Если он чувствует, что уже отчасти успешен, ему будет легче еще больше постараться, чтобы сделать все правильно. «Мне действительно понравился твой короткий рассказ о нашей поездке, но из-за твоего почерка его трудно прочитать. Я хочу, чтобы ты его переписал своим лучшим почерком так, чтобы твоя учительница смогла с удовольствием прочитать его завтра».

5. *По возможности предоставьте выбор.* Он дает детям чувство контроля. В результате они меньше сопротивляются. «У нас достаточно времени, чтобы мы еще раз прокатились, прежде чем пойдем домой. Выбирай, что хочешь».

6. *Давайте награды.* Подольше не ложиться спать вечером или получить особенный десерт может быть стимулом, помогающим ребенку изменить старую привычку. «Если ты всю неделю будешь просыпаться вовремя, то в пятницу после школы мы пойдем есть мороженое». «Если твоей средней оценкой на этой неделе будет В, то я оплачу половину поездки на лыжах на Рождество». Цель в том, чтобы ребенок стремился к тому, что он способен достичь, приложив определенные усилия. Награда не должна быть слишком роскошной. Даже звездочка или декоративная наклейка за хорошо выполненный тест по естествознанию может быть эффективным стимулом.

## **Привлекайте ребенка к решению проблем**

Каковы постоянные поведенческие проблемы и конфликты в вашей семье? В одних семьях проблема вовремя уложить детей спать, в других приходится с боем будить детей по утрам, чтобы одеть, накормить и вывести их из дома. Некоторым семьям трудно заставить детей доделывать домашние задания. В других ведется постоянная борьба с братьями и сестрами, которые берут друг у друга вещи и не возвращают. Бывает, что возникают конфликты из-за того, кто пользуется машиной или игровой приставкой.

Иногда вы можете просто спросить у детей, есть ли у них предложения для решения проблемы. Возможно, вас удивит креативность их решений. Просто сделав детей участниками процесса, вы измените их взгляд на проблему и заинтересуете ее решением.

Другой способ привлечь детей к процессу решения проблемы – семейный мозговой штурм. Цель его в том, чтобы найти решение, которое

устроит каждого, так что здесь вы не должны диктовать правила. Даже младшие дети могут успешно участвовать в этом процессе.

Заранее предупредите каждого члена семьи о том, что хотите обсудить проблему, а потом определитесь со временем, когда каждый сможет присутствовать. Предложите подумать о проблеме до собрания, чтобы они успели подготовиться к поиску решения. На семейном совете уделите время для представления потребностей каждого, включая вас самих. Не переходите к поиску решения слишком быстро. Убедитесь, что каждый получил возможность высказаться. Записывайте все предложения, не оценивая их. Вы сможете устраниТЬ неразумные предложения после. Если детям трудно начать, сначала сами выскажите несколько предложений и запишите их. Дайте детям больше времени, чтобы они участвовали, что-то добавляли к списку. Помогите им сузить список до обоснованных предложений, пока все не согласятся. Убедитесь, что в последнем варианте написано все, что надо для решения: что, когда, где, как и кто. Это включает и то, что делать, если кто-то не будет выполнять план. Прежде чем вы завершите семейный совет, запланируйте снова встретиться в назначенное время (через неделю или месяц), чтобы оценить выполнение плана и внести необходимые корректизы.

Джулии было ужасно трудно заставить своих двух сыновей (восьми и одиннадцати лет) выходить из дома по утрам. Только на то, чтобы поднять их с постели, уходило полчаса, потом они долго спорили, какую одежду надеть. Они жаловались на завтраки, которые она для них упаковала, и часто забывали взять их в школу. Джюлия сталкивалась с сопротивлением на каждом шагу и замечала за собой, что она придирается, угрожает и, наконец, начинает кричать. К тому времени, когда они садились в машину, все трое были расстроены. Семейное собрание закончилось заключением следующего соглашения:

1. Мальчики составят список всей еды, которую они хотят на завтрак.
2. Мальчики с вечера приготовят одежду, которую наденут утром.
3. Мальчики будут собирать портфели и оставлять их у входной двери с вечера.
4. Джюлия купит им док-станцию.
5. Мальчики будут устанавливать свой будильник, чтобы проснуться в семь часов. Если они встанут с постели за пятнадцать минут, Джюлия упакует им десерт вместе с завтраком.
6. Джюлия будет готовить им завтраки и оставлять на портфелях перед входной дверью.

Это соглашение решило много проблем с их утренним распорядком. Детям понравилось пользоваться своей док-станцией, они установили в ней любимую музыку. Они были мотивированы подниматься с постели обещанием получать десерт к завтраку. Джуллия больше не ворчала и ни о чем не напоминала. Будильник звонил в 7:15 утра, и если они хотели угощение к завтраку, то им лучше было подняться. Мальчики наслаждались большей самостоятельностью, потому что сами решали, что они хотят надеть. Джуллия устроила так, что они перестали забывать завтраки, потому что оставляла их у входной двери вместе с книгами.

## **Факты из жизни – последствия**

Учите своих детей реальными фактами из жизни. Каждое действие имеет свои последствия. Если вы превысите скорость в своей новой спортивной машине, вас оштрафуют.

Если вы кого-то оскорбите, этот человек не захочет с вами дружить. Если вы поздно приедете на автобусную остановку, то пропустите автобус.

Естественные последствия не навязываются никакой властью. Есть много примеров, когда лучший метод обучения – позволить произойти естественным последствиям поведения ваших детей. Если ваш сын сейчас не съест завтрак, то быстро проголодается. Если ваша дочь не будет учиться, она не пройдет тест. Если ваш младший ребенок не будет держаться на среднем уровне С, то тренер не возьмет его в команду.

Позволяя последствиям наступить, вы делаете ребенка ответственным за свои действия. Вы – не плохой парень, который придирается, наказывает и ругает. Вы даже можете проявить сочувствие и поддержку. Но ваш ребенок усваивает, что случаются плохие вещи, когда он ведет себя определенным образом. Предотвращая наступление последствий, вы не позволяете ребенку учиться и лишаете его стимула для изменения поведения.

Иногда бывает неразумно позволять некоторым последствиям случиться. Вы не можете рисковать, оставляя ребенка одного на улице или позволяя ему играть со спичками. Урок может стать фатальным. Для этих и других ситуаций, когда естественные последствия не должны наступить, нужно создавать последствия неправильного поведения. Для этого применяйте следующие правила:

1. *Последствия должны быть оправданными.* Сопоставьте, насколько сурово последствие и насколько серьезно нарушение. Если ребенок вернулся домой на полчаса позже, оправданным последствием будет то,

что завтра ему придется вернуться домой на полчаса раньше. Не будет оправданным, если вы его запрете дома на целую неделю.

2. *Последствия должны относиться к событию.* Если ваш сын оставляет велосипед под дождем, то эффективнее, если последствие будет касаться его пользования велосипедом, чем пользования телефоном. Когда Дэйв помыл посуду, он сделал это так плохо, что все пришлось перемыть заново. Мать отреагировала, не разрешая ему больше мыть посуду. Дэйв усвоил, что последствие плохо выполненной работы – то, что тебе ее больше делать не надо. И зачем ему стараться мыть посуду лучше? Когда мать заставила его самого перемыть посуду, умение Дэйва быстро стало безупречным.

3. *Последствия должны наступить по времени близко к происшествию.* Ограничите просмотр телевизора в тот самый вечер, когда ваш ребенок потерял куртку, а не через неделю. К тому времени последствие уже будет казаться произвольным и несправедливым.

4. *Последствия должны наступать систематически.* Возможно, это самое трудное правило, но оно и самое важное. Если ваши дети знают, что вы непостоянны, у них не будет мотива менять свое поведение. Если ваш сын бегает по ресторану, дайте ему ясно понять, что тогда вы уйдете. И сделайте это! Вероятно, с этим затруднением вам придется справиться только однажды, прежде чем поведение перестанет быть проблемой. Примите решение быть постоянным, даже если вы устали, даже когда в гостях бабушка с дедушкой, даже если вы разговариваете по телефону. Если заранее в спокойном состоянии выбрать разумные последствия, вам будет легче быть постоянным.

5. *Последствия должны быть заранее понятны и вам, и вашим детям* Они могут брать на себя ответственность за свои действия, а вы освобождаетесь от давления, связанного с необходимостью создавать разумные последствия, когда вы в стрессе или рассержены. Восьмилетнему Лену много раз говорили не играть в мяч возле дома, чтобы не разбить окно. Когда его мать услышала характерный звук разбитого стекла, она была в ярости. Если бы ей пришлось придумать последствие на месте, она могла бы угрожать «выкинуть эту биту совсем»! Но Лена предупреждали, что если он разобьет окно, то должен будет заплатить за него из своих карманных денег. А если этого не хватит, то ему придется заработать дополнительные деньги, работая в выходной. Лену не пришлось спорить или что-то объяснять, а его маме не пришлось ворчать или угрожать.

6. *Если позволять детям испытать последствия своих действий, это научит их брать на себя ответственность за то, что они делают.*

Принятие на себя такой ответственности формирует самооценку, потому что дает им контроль. На них не нападают, их не ругают, им не приходится чувствовать себя виноватыми. Их отношения с вами не оказываются под угрозой. Вы принимаете их и заботитесь, хоть они и совершили ошибку.

## **Самостоятельность**

Нэнси рассказывала, как она чувствовала себя, покидая больницу со своим новорожденным ребенком. «Я помню, как чувствовала себя переполненной ответственностью. Малыш казался таким уязвимым, а кругом было так много опасностей. Даже шум машин на улице казался слишком громким и близким. Как мы собирались удовлетворять его потребности: оберегать, сохранять его жизнь? Он полностью зависел от нас».

Фрэнк говорит о том, как его восемнадцатилетняя дочь отправлялась учиться в колледж. «Я смотрел на нее и видел, как молодая женщина вступает в жизнь. Конечно, в течение восемнадцати лет она получала безопасность и поддержку любящего отца. Но уроки жизни, которые ей предстояло выучить, – это было то, что не мог преподать ей я. Ей нужно научиться ладить с другими людьми, распределять свое время, распоряжаться деньгами, заботиться о себе. Я знаю, что она способна жить самостоятельно, но чтобы это доказать, это нужно делать. Следующие несколько лет я буду ее страховкой, но по канату пойдет она».

Давать детям навыки и знания, которые им понадобятся, когда они покинут родной дом, – это базовая задача родителей. Вы хотите, чтобы они были способны о себе заботиться и достаточно уверенно преодолевали жизненные трудности. Вы хотите, чтобы они вписались в социум, не теряя своей идентичности, и в отношениях были достаточно щедрыми, чтобы отдавать, и имели достаточно доверия, чтобы брать. Так или иначе, с тех пор как вы держали на руках хрупкого младенца и до момента, когда вы наблюдаете, как он собирает вещи, чтобы уйти, ваш ребенок приобретает самостоятельность. И чувство автономии необходимо для хорошей самооценки.

Проводя время с начинающими ходить детьми, вы видите врожденное стремление к автономии в простейшей форме. Вы видите их невероятную волю к познанию и усвоению навыков, как физических, так и интеллектуальных. Они карабкаются, тянутся, трогают и пробуют на вкус новые предметы в своем окружении. Они борются, усваивая язык, а потом используют свои первые слова (самое важное из которых слово «нет»), чтобы начать влиять на свой мир.

Процесс содействия самостоятельности ребенка продолжителен. Вы обеспечиваете баланс между возможностью исследования и безопасностью вашей защиты. Этот баланс между безопасностью и развитием постоянно

меняется. Но, несмотря на колебания, сохраняется тенденция к автономии. Это как наблюдать за приливом. Не каждая волна подбиралась к вам так близко, как последняя, но вскоре вы видите меньше берега и больше океана, так что пора отодвигаться, а иначе вы скоро намокнете. По мере того как ваши дети растут, вы бросаете им новые вызовы, предлагаете больше выбора, ожидаете большей ответственности; вы функционируете как позитивное зеркало в построении их самооценки. Вы им доверяете; вы верите, что они смогут. Ваше одобрение их стремления к автономии убеждает их в том, что они могут безопасно вырасти и покинуть вас.

### **Поощрять уверенность в себе**

#### *1. Научить навыкам, необходимым для независимости.*

От завязывания шнурков на ботинках и самостоятельного одевания до помощи в ремонте машины и приготовления ужина – все, чему учатся ваши дети, что помогает им функционировать самостоятельно, увеличит их уверенность в собственной компетентности и способности делать это в мире.

*2. Следить за их историей.* Так же, как вы измеряете рост дочери по шкале на стенке, вы следите за ее прогрессом в других областях. Напоминайте ей о том, насколько более способной, умелой, понимающей, инициативной она стала по сравнению с прошлым годом (или месяцем). Так она учится узнавать свои развивающиеся навыки и доверять им.

*3. Давать ребенку обязанности в семье.* Каким бы маленьким ни был ребенок, чувствовать, что он вносит свой вклад в семью, – это большая поддержка для самооценки. Малыши могут накрывать на стол, убирать игрушки, поворачивать шланг в саду или налить воду для собаки. Дети постарше могут брать на себя ответственность за целый проект – от оценки того, что потребуется, до принятия решения о том, что он готов. Конечно, вначале проще (и быстрее, и аккуратнее) делать все самому. Но в таком случае ваши дети никогда не усвоят полезных навыков. Еще важнее то, что они будут обмануты, не получив опыта, повышающего самооценку, опыта, который нужен, когда их усилия распознаются и ценятся.

### **Поощрять чувство успешности**

Когда ребенок пробует что-то новое и успешно проходит испытание, его самооценка растет. Вы можете помочь детям набраться смелости и попробовать новый опыт, создавая следующие условия:

*1. Пусть ребенок знает, чего ждать.* Первый поход маленького ребенка к стоматологу может пройти благополучнее, если он знает, как

выглядит кабинет, что делает стоматолог, что при этом можно испытать, как долго это будет длиться и так далее. Вы можете попрактиковаться дома, посадив ребенка на высокий стул и держа «зеркало» на палке. Подготовленный таким образом ребенок может ждать нового опыта. Многие потенциально пугающие события могут стать приключениями, если вы уверены, что ребенок знает, что произойдет.

2. *Пусть ребенок тренирует необходимые навыки.* Десятилетний Итан хотел помочь отцу покрасить ящик стола, но через несколько минут все оказалось в краске: и Итан, и кисти. Раздраженный отец начал кричать, командовать и подсказывать Итану. «Не окунай кисть в краску слишком глубоко. Используй тряпку. Береги свои башмаки. Не трогай это». Обиженный и подавленный, Итан попытался отмыться в ванной, где умудрился размазать краску по раковине, коврику и полотенцам. Теперь уже возмутились оба родителя. То, что начиналось как приключение, закончилось как катастрофа. У Итана было бы больше шансов успешно помочь папе, если бы он сначала попрактиковался окунать в банку только кончик кисти, вытираять излишки, придвигать тряпку поближе и не разбрызгивать краску.

3. *Будьте терпеливыми.* По возможности предоставляйте ребенку достаточно времени, чтобы он мог пробовать что-то новое не торопясь. Вашему сыну может потребоваться время, чтобы проверить новое окружение и людей, прежде чем он почувствует себя достаточно комфортно, чтобы записаться в класс карата. Возможно, ему понадобится привыкнуть к новому велосипеду, прежде чем он на нем проедет по улице. Если давить на ребенка прежде, чем он будет готов, он станет бояться пробовать новое.

4. *Пусть неудача будет безопасной.* Тот факт, что ваш ребенок пробует что-то новое, означает, что он уже успешный. Он смог принять вызов. Если ребенок не чувствует принуждения сделать что-то хорошо с первого раза, он с большей вероятностью снова примет вызов и попытается это сделать, пока у него не получится. Если вы хвалите ребенка за старание, а не за результат его первой попытки, его самооценка получит поддержку.

### **Поощрять успехи в школе**

Уроки, полученные в школе, – это не просто навыки чтения и счета или знание истории и естествознания. Вовремя выполняя задания, с достаточной аккуратностью и прилежанием, дети усваивают некоторые важные для жизни навыки. Они учатся организовывать, планировать и осуществлять планы, учатся самоконтролю. Обоснованные оценки в школе

также поддерживают самооценку. Ваш сын видит звездочки и смайлики вверху страницы с домашним заданием, видит, что учительница довольна и дружелюбна с ним, что другие дети считают его компетентным.

Ребенок, которому позволено продолжать плохо учиться в школе, сталкивается с ежедневными атаками на свою самооценку. Плохие оценки, неодобрение учительницы и даже социальный ostrакизм – все это тяжкое бремя, которое он несет на себе. Самооценка ребенка подвергается нападениям по мере того, как он все больше и больше отстает в учебе.

Конечно, есть много причин плохой учебы. Например, слабое зрение или слух вашего сына. Или у него может быть нарушение обучаемости (афазия, дислексия, гиперактивность). Ваша дочь может скучать, потому что ей неинтересно, или она фрустрирована, или не успевает за классом. Или ее могут отвлекать друзья, которые сидят рядом.

Какой бы ни была причина, вам надо заняться этим в самом начале школьной жизни ребенка; прежде чем он начнет воспринимать себя как неудачника, прежде чем он промучается годы от неодобрения разочарованных учителей.

Сначала поговорите с ребенком. Пусть сын скажет вам, в чем он видит проблему и как, на его взгляд, можно ее решить. Поговорите с преподавателями. От них вы узнаете о проблемах раньше, чем они станут непоправимыми; также вы покажете свое неравнодушие и то, что ваш ребенок старается. Смотрите на родительские собрания как на возможность обмена информацией. Учителю нужно знать, какие семейные ситуации влияют на ребенка: рождение младшего брата или сестры, внезапный переезд, смерть бабушки или дедушки, или домашнего животного, чья-то болезнь в семье или супружеские проблемы. Вам нужно знать, что ожидается от вашего ребенка в школе и насколько он соответствует этим ожиданиям.

Послушайте, как воспринимает проблему учительница. Звучит ли ее восприятие разумно? Ваш сын беспокойный или отвлекающийся? Он не доделывает задания? Он забывает книги? Он работает медленно или впадает в ступор во время экзаменов? Посмотрите на его тесты, рисунки, на его парту и записи. Спросите, с кем он дружит, как участвует в жизни класса. Постарайтесь выяснить, каков опыт школьной жизни у вашего ребенка. Не уходите, пока не получите ясного представления, в чем проблема, и не согласуете план ее решения. Придите снова через несколько недель, узнайте, как дела, посмотрите, есть ли улучшения.

Марко был сообразительным четвероклассником, но он часто скучал. Когда оценки по математике упали с его обычного уровня А до С, отец

спросил Марко, в чем, по его мнению, проблема. Марко заявил, что он понимает математику, но считает этот предмет тупым и скучным. Отец поговорил с учительницей. Увидев его тесты и рабочие тетради по математике, он догадался, в чем проблема. Почек Марко был настолько небрежный, что 7 выглядело как 9, а 5 как 8. Некоторые ошибки явно были из-за неправильной расшифровки цифр. Учительница отметила, что на словах Марко, кажется, понимал, откуда берутся проблемы, но игнорировал некоторые действия. Они договорились, что отец будет проверять домашнюю работу Марко на аккуратность и разборчивость каждый вечер. Учительница согласилась, что Марко, возможно, скучает на математике. Поэтому она начала приберегать для него занятные математические игры, чтобы он мог в них поиграть после того, как выполнит основное задание. Это простое вмешательство помогло Марко снова втянуться, и его оценки по математике улучшились. И, что еще важнее, повысилась его самооценка. Он заслужил позитивные отзывы от учительницы за то, что его почерк улучшился, и в придачу получал дополнительное внимание и вызов в виде математических задач.

Вы с учительницей должны быть партнерами, помогая ребенку преуспевать, чувствовать себя хорошо и быть успешным в школе. Если вы чувствуете, что учительница повесила на вашего ребенка ярлык и поставила на нем крест («отстающий», «безнадежный», «неугомонный», «проблемный» и тому подобное), что она не хочет работать вместе с вами позитивно, постарайтесь перевести ребенка в другой класс.

## **Развитие социальных навыков**

Пусть ваши дети проводят время с другими детьми. Социальные навыки усваиваются только на практике. Дети должны научиться делиться, соблюдать очередь, сотрудничать и договариваться. Они учатся ладить друг с другом и предполагать, как другие будут на них реагировать. Им нужны другие дети, чтобы практиковаться в том, как справляться со своим гневом, как идти на компромисс, как стоять на своем. Ладить с ровесниками – это умение, сильно отличающееся от умения ладить со взрослыми, и социальные уроки детства необходимы ребенку, чтобы быть успешным, когда он вырастет.

Для очень маленьких детей бесценно даже недолгое пребывание в игровых группах и яслях несколько раз в неделю. Поощряйте внешкольные мероприятия, когда дети учатся получать удовольствие от командного духа и общения в компании. Приглашайте их друзей к себе домой, разрешайте

своему ребенку навещать других детей после школы. Возьмите друга с собой на прогулку. Отношения между ними в походе укрепят дружбу, которая может продолжаться в стенах школы. Это особенно полезно для застенчивых детей.

Осознавайте огромное давление, которое испытывают на себе ваши дети, отличаясь от остальных. От катания по улице на велосипеде до свиданий и указаний, в котором часу быть дома, дети хотят делать то, что делают все. То, что делают все остальные, может быть разным в разном окружении и наверняка будет отличаться от ваших ожиданий. Прическа, одежда, музыка являются классическими полями сражений в семейных конфликтах в подростковом возрасте. Но быть частью группы, идентифицироваться с определенным стилем и мировоззрением – это дает тинейджерам готовую идентичность и безопасность группы в то время, как они борются, чтобы понять, кто они такие и чего хотят. Как родитель вы сталкиваетесь с тонким балансом между тем, чтобы принять их потребности сформировать независимую идентичность и твердо установить границы в областях, которые относятся к физической и психологической безопасности вашего ребенка. Если ваш ребенок имеет достаточно опыта и чувствует себя социально компетентным, у него будет больше шансов противостоять давлению и не поддаваться влиянию толпы, когда это опасно.

## **Моделирование самооценки**

Дети учатся ценить себя соответственно тому примеру, который показываете вы. Когда ваша самооценка позволяет прощать себя, они тоже учатся себя прощать. Когда вы говорите о своей внешности и поведении с принятием, они учатся делать то же самое. Когда вы устанавливаете границы, чтобы себя защитить, дети следуют вашему примеру. Они тоже учатся устанавливать границы и защищать себя.

Моделировать самооценку – значит ценить себя достаточно, чтобы заботиться о собственных базовых потребностях. Ставя себя на последнее место, вы хронически жертвуете собой ради детей и учите их тому, что человек хорош лишь потому, что жертвует собой ради других. Вы учите их использовать вас и делаете вероятным, что впоследствии их также будут использовать. Установление постоянных поддерживающих границ и защита себя от чрезмерных требований транслирует вашему ребенку, что вы оба важны и оба имеете легитимные потребности. Вы показываете ребенку, что каждый человек в отношениях имеет ценность и что

необходимо найти баланс для удовлетворения важных потребностей каждого.

Образ самоотверженного родителя часто подается как идеал. Хороший отец все дает детям, чего бы это ему ни стоило. Хорошая мать никогда не отдыхает, у нее нет ни друзей, ни других занятий за пределами семьи. У хороших родителей есть потребности, которые можно игнорировать и забывать. Действительно ли это идеал?

На самом деле верно обратное. Переутомленные и перегруженные родители часто бывают раздражительными, обидчивыми и депрессивными. Так же, как вы не можете вести машину, никогда не нажимая на газ, вы не можете все время только отдавать своим детям без эмоциональной дозаправки. Забота о самих себе дает вам возможность заботиться о своих детях. Обед, проведенный с друзьями, ужин вечером с женой, еженедельные тренировки в зале или даже час, проведенный в одиночестве в ванне с хорошей книгой, может дать вам силы вернуться к родительским обязанностям с большей энергией, интересом и терпением.

## **Библиография**

Barksdale, L. S. *Building Self-Esteem*. Idyllwild, CA: The Barksdale Foundation, 1972.

Berne, P. H. and L. M. Savary. *Building Self-Esteem in Children*. New York: Continuum Publishing, 1985.

Brandon, N. *The Psychology of Self-Esteem*. New York: Nash, 1969.

Briggs, D. C. *Celebrate Yourself*. Garden City: Doubleday, 1977.

Briggs, D. C. *Your Child's Self-Esteem*. New York: Doubleday, 1970.

Browne, H. *How I Found Freedom in an Unfree World*. New York: Macmillan Publishing, 1973.

Burns, D. D. *Feeling Good*. New York: Signet, 1981.

Coopersmith, S. *The Antecedents of Self-Esteem*. San Francisco: W. H. Freeman, 1967.

Durrell, D. *The Critical Years*. Oakland, CA: New Harbinger Publications, 1984.

Eifert, G. H. and J. P. Forsyth. *Acceptance and Commitment Therapy for Anxiety Disorders: A Practitioner's Treatment Guide to Using Mindfulness, Acceptance and Values-Based Behavior Change Strategies*. Oakland, CA: New Harbinger Publications, 2005.

Eifert, G. H., M. McKay and J. P. Forsyth. *ACT on Life not on Anger: The New Acceptance and Commitment Therapy Guide to Problem Anger*. Oakland, CA: New Harbinger Publications, 2006.

Faber, A. and E. Mazlish. *How to Talk So Kids Will Listen and Listen So Kids Will Talk*. New York: Avon, 1982.

Faber, A. and E. Mazlish. *Liberated Parents/Liberated Children*. New York: Avon, 1975.

Hayes, S. C, and S. Smith. *Get Out of Your Mind and Into Your Life: The New Acceptance & Commitment Therapy*. Oakland, CA: New Harbinger Publications, 2007.

Hayes, S. C, K. D. Strosahl and K. G. Wilson. *Acceptance and Commitment Therapy: An Experiential Approach to Behavioral Change*. New York: Guilford Press, 1999.

Hayes, S. C., K. D. Strosahl and K. B. Wilson. *Acceptance and Commitment Therapy: An experiential approach to behavior change*. 2nd Ed. New York: Guilford Press, 2013.

Isaacs, Susan. *Who's in Control?* New York: Putnam, 1986.

McKay M. and P. Fanning, *Prisoners of Belief*. Oakland, CA: New

Harbinger Publications, 1991.

McKay, M., P. Fanning and P. Zurita Ona, *Mind and Emotions: A Universal Treatment for Emotional Disorders*. Oakland, CA: New Harbinger Publications, 2011.

McKay, M., M. Davis and P. Fanning. *Messages: The Communication Skills Book*. Oakland, CA: New Harbinger Publications, 1983.

McKay, M., M. Davis and P. Fanning. *Thoughts and Feelings: The Art of Cognitive Stress Intervention*. Oakland, CA: New Harbinger Publications, 1981.

Rubin, T. I. *Compassion and Self-Hate*. New York: Ballantine, 1975.

Wassmer, A. C. *Making Contact*. New York: Dial Press, 1978.

Zilbergeld, B. *The Shrinking of America*. Boston: Little Brown, 1983.

Zimbardo, P. G. *Shyness*. Reading, MA: Addison-Wesley, 1977.

## **Об авторах**

Мэтью Маккей – профессор института Райт в Беркли, Калифорния. Он автор и соавтор многочисленных книг; в их числе «Рабочая книга по релаксации и снижению уровня стресса», «Самооценка», «Мысли и чувства», «Когда гнев причиняет боль» и «Терапия принятия и ответственности: о жизни, а не о гневе». Он также написал два романа: «Мы» и «Отель Уавона». Маккей получил свою степень доктора философии в области клинической психологии в Калифорнийской школе профессиональной психологии; он специализируется на когнитивно-поведенческой терапии тревоги и депрессии. Он живет и работает в области залива Сан-Франциско.

Патрик Фаннинг – профессиональный автор книг в области психического здоровья. Он также является автором и соавтором восемнадцати книг по самопомощи, в их числе: «Самооценка», «Мысли и чувства», «Навыки пары» и «Ум и эмоции».

# **Примечания**

**1**

*Sine qua non* (лат.) – необходимое условие. – Примеч. пер.

**2**

Примерно 45 килограммов. – Примеч. ред.

**3**

*Когниция* — процесс, с помощью которого происходит обработка информации (например, восприятие, внимание, память). – Примеч. ред.

**4**

*Ассертивность* — это способность человека с достоинством и уверенно отстаивать свои права, при этом не зависеть от внешних оценок, влияний и не попирать права других. – Примеч. ред.

**6**

*Хоум-ран* (англ. home run) — разновидность игровой ситуации в бейсболе. – Примеч. ред.

**7**

Примерно 165 сантиметров, 59 килограммов. – Примеч. ред.

**8**

Примерно 98 килограммов. – Примеч. ред.

**9**

Около 7 килограммов. – Примеч. ред.

**11**

Персонаж повести Я. Ф. Баума «Волшебник страны Оз». – *Примеч. пер.*

## **12**

168 сантиметров, 82,5 килограмма. – *Примеч. ред.*

## **13**

*Netflix* — американская развлекательная компания, поставщик фильмов и сериалов на основе потокового мультимедиа.

## **15**

*Workingman's Dead* — студийный альбом американской рок-группы *Grateful Dead* (записан в 1970).

## **16**

*Линия Мажино* — система французских военных укреплений на границе с Германией, которая начала возводиться в 1929 году и сыграла в дальнейшем немалую роль в ходе Второй мировой войны. – *Примеч. ред.*