

Джон Норкросс
Кристин Лоберг
Джонатон Норкросс

Прокачай себя!

Научно
доказанная
система
по приобретению
и закреплению
полезных
привычек



John Norcross with Kristin Loberg and Jonathon Norcross
Changeology

[Хороший перевод!]

Эту книгу хорошо дополняют:

Психология позитивных изменений

Джеймс Прохазка, Джон Норкросс
и Карло ди Клементе

В этом году я...

М. Дж. Райан

John Norcross
with Kristin Loberg and Jonathon Norcross

CHANGEOLGY

5 Steps to Realizing Your Goals and Resolutions

Simon & Schuster
New York, 2012

Джон Норкросс,
А также Кристин Лоберг и Джонатон Норкросс

Прокачай себя!

Научно доказанная система
по приобретению и закреплению
полезных привычек

Перевод с английского Галины Федотовой

Издательство «Манн, Иванов и Фербер»
Москва, 2014

УДК 159.947.3
ББК 88.26-353
Н82

На русском языке публикуется впервые

Норкросс, Дж.

Н82 Прокачай себя! Научно доказанная система по приобретению и закреплению полезных привычек / Джон Норкросс, Кристин Лоберг, Джона-тон Норкросс; пер. с англ. Галины Федотовой. — М. : АСТ ; Манн, Иванов и Фербер, 2014. — 333 с.

ISBN 978-5-91657-945-1

Система, представленная в этой книге, предлагает все необходимое для того, чтобы изменить себя за 90 дней. Она имеет огромную доказательную базу — десятки тысяч людей уже изменили свою жизнь к лучшему, следуя предложенной методике.

Хотите ли вы отказаться от вредных привычек или, напротив, приобрести полезные, система будет работать вне зависимости от задачи.

УДК 159.947.3

ББК 88.26-353

Все права защищены.

Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав.

Правовую поддержку издательства обеспечивает юридическая фирма «Вегас-Лекс»

VEGAS LEX

© John C. Norcross, PhD, 2012. All rights reserved, including the right to reproduce this book or portions thereof in any form whatsoever. For information address Simon & Shuster Subsidiary Rights Department, 1230 Avenue of the Americas, New York, NY 10020

© Перевод на русский язык, издание на русском языке, оформление. ООО «Издательство “АСТ”», ООО «Манн, Иванов и Фербер», 2013

ISBN 978-5-91657-945-1

Содержание

Введение. Наука об изменении: что это такое и чем она может помочь	10
Часть I. Реальная наука самоизменения	25
Как изменить себя самостоятельно: теория	26
Как добиться успеха: практика	53
Часть II. Станьте специалистом по самоизменению за 90 дней.....	75
Шаг 1. Раздумье: психологическое созревание.....	76
Шаг 2. Подготовка: сначала спланируйте, потом прыгайте	114
Шаг 3. Усилия: переходим к действию	149
Шаг 4. Постоянство: управление срывами	204
Шаг 5. Сохранение: поддерживание изменений	237
Эпилог. Применение науки о самоизменении	271
Приложение А. Дополнительная литература	276
Приложение Б. Выбор психотерапевта, подходящего именно вам	289
Избранная библиография.....	304
Благодарности	315
Об авторе	318
О соавторах.....	319

*Моим братьям — Джорджу, Дональду и Филиппу,
которые так сильно меня изменили*

Введение

Наука об изменении*: что это такое и чем она может помочь

Давайте начнем с того, что вам и без меня известно: подумайте об одной, может быть, двух вещах, которые вы хотели бы изменить в себе и в своем поведении. По-настоящему хотели бы. Скорее всего, вам что-нибудь да придет в голову. Возможно, в воображении пронесется длинный список насущных проблем и честолюбивых замыслов. Может быть, вы с гордостью вспомните о недавно достигнутой цели, и тогда ваше лицо озарится улыбкой. Или, возможно, ощутите мгновенный укол совести, потому что не пытаетесь изменить то, что давно пора бы. Или вы почувствуете мимолетную тревогу, поскольку ваши предшествующие попытки оказались безуспешными. Все эти сложные чувства — составляющие обычной комбинации эмоций, которые мы испытываем по отношению к изменениям.

Теперь сделайте глубокий вдох и расслабьтесь. Вам больше не о чем волноваться: хотите ли вы бросить курить, перестать играть в азартные игры, посвящать больше времени физическим упражнениям (пробежать марафон?),

* Здесь и далее автор использует словосочетание «наука об изменении» для обозначения разработанной им системы. *Прим. ред.*

прекратить питаться фастфудом, начать ездить на работу на велосипеде или приобрести любую другую привычку — предлагаемый в этой книге метод позволит вам добиться поставленных целей. Использование этой научно обоснованной программы, не подразумевающей ни лекарств, ни официального лечения, значительно повысит шансы на успех. Она укажет, как и куда двигаться, чтобы изменить себя по собственному усмотрению. **И самое главное: вы можете достичь устойчивых результатов уже через 90 дней.**

Звучит слишком соблазнительно, чтобы оказаться правдой? Элизабет Кюблер-Росс* выделила отдельные стадии горя. А мы с коллегами — пять этапов изменения поведения. Это не случайное открытие: за пятью простыми шагами стоят 30 лет научных исследований и миллионы долларов, потраченные на их разработку. И вот теперь вы держите в руках книгу.

Основа программы — единый алгоритм, позволяющий изменять широкий спектр типов поведения, от хронической наркомании до незначительной привычки. Другими словами, человек с избыточным весом, желающий сбросить килограммы, и трудоголик, желающий сократить часы пребывания в офисе, должны предпринять одни и те же шаги. Естественно, разные люди будут использовать их для достижения разных целей, но в целом они пройдут один и тот же путь.

Почему я говорю с такой уверенностью? Об этом вы узнаете из первой части книги, где я детально опишу то, что узнал, будучи профессором университета и работая клиническим психологом, помогая достичь стабильного изменения поведения десяткам тысяч людей — участникам исследований и пациентам.

* Элизабет Кюблер-Росс (1926–2004) — американский психолог швейцарского происхождения, создательница концепции психологической помощи умирающим больным. *Прим. ред.*

Небольшое отступление

Я был там с самого начала. Нет, не при Сотворении мира. Зато при создании алгоритма поэтапного изменения — одной из самых эффективных систем изменения человеческого поведения из когда-либо существовавших. Прежде чем я подробно объясню, как именно вы станете успешно изменять свою жизнь, позвольте мне потратить несколько минут, чтобы представиться и рассказать предысторию. Это поможет вам понять, насколько сильно отличается наука об изменении от любой другой программы, которую вы, возможно, когда-либо пытались использовать.

Все началось в 1980 году. В Белом доме находился Джимми Картер*, и я только что переехал в Род-Айленд, чтобы писать докторскую диссертацию и работать с доктором Джеймсом Прохазкой над его первым исследованием по гранту Национального института здоровья. Это было изучение *самоизменений* — как люди сами, без вмешательства психотерапевтов, меняют свое поведение. Прохазка и один из его недавних выпускников, доктор Карло ди Клементе, изучали, как тысяча человек самостоятельно бросили курить. Вряд ли кто-нибудь из нас тогда предполагал, что эти исследования приведут к прорыву в понимании того, как можно самостоятельно изменить поведение.

Через пять лет на моем счету были диплом доктора наук по клинической психологии и стажировка в медицинской школе Университета Брауна. Я стал профессором Скрэнтонского университета, расположенного в холмистых предгорьях гор Поконо в северо-восточной Пенсильвании, и продолжил исследования по самоизменению и психотерапии, большую часть в сотрудничестве с Джимом Прохазкой.

* Джеймс Эрл «Джимми» Картер-младший — 39-й президент США (1977–1981). *Прим. ред.*

В 1990-х годах мы получили действительно интересные результаты. Вместе с тремя младшими научными сотрудниками я провел три исследования, получивших общенациональную известность, — они касались выполнения новогодних обещаний. В нашу задачу входило выявление прогностических признаков успешного выполнения (или невыполнения) принятых решений. Часть наших исследований была посвящена тому, каким образом изменяют себя психотерапевты — эксперты, самые образованные и опытные проводники изменений.

Когда наступило новое тысячелетие, мы с коллегами провели ряд исследований (на самом деле десятков) по определению эффективности ресурсов, благодаря которым человек может помочь себе. Мы отделяли зерна от плевел в тысячах книг по самосовершенствованию, в автобиографиях, фильмах и на сайтах. В конце концов нам удалось выяснить, какие ресурсы работают, а какие неэффективны и ненаучны.

На сегодняшний день опубликовано более 2000 исследований, посвященных этапам изменения, и наша работа сделала в них внушительный вклад, учитывая поддержку в виде федеральных грантов — 80 миллионов долларов. Хотя в ранних исследованиях внимание сосредоточивалось на зависимостях (курение, алкоголь и переедание), с годами оно распространилось на три десятка актуальных проблем, с которыми миллионы людей постоянно сталкиваются в повседневной жизни: взаимоотношения, тревога, продвижение по службе, финансовые проблемы, депрессия и промедление*.

Результатом исследований стала программа, подходящая для решения самых разных проблем и обеспечивающая широкий спектр возможностей вне зависимости от страны

* В оригинале *procrastination* — откладывание изо дня в день, в психологии — прокрастинация. *Прим. ред.*

и культуры. Ее успешно используют отдельные лица, супружеские пары, семьи, организации и системы здравоохранения во всем мире. Вы можете производить изменения сами, или вооружившись книгой на тему «Помоги себе сам», или на тренинге, или в общении с профессиональным психологом, или используя лекарства, или сочетая вышеперечисленное, — способ использования не влияет на эффективность.

Успешность нашей системы изменения подтверждена документально. Она принесла здоровье и счастье десяткам тысяч участников исследований и пациентов. Теперь, когда мы преобразовали ее в пошаговую программу и описали, вы тоже можете ею воспользоваться. Другими словами, следуя советам, предложенным в этой книге, можно получить такие же результаты, что и после занятий у психотерапевта.

Чем наука о самоизменении отличается от других подобных методов

Сейчас вы, наверное, думаете: «Какая самоуверенность!» В душе, возможно, рождается протест: «Раздутые обещания, типичные для книг на тему “Помоги себе сам”!» Вы правы. Это действительно серьезная заявка, и да, в большинстве подобных книг содержатся бездоказательные выводы. В этом и состоит принципиальная разница между наукой об изменении и зыбкой трясиной других книг по самосовершенствованию (оскорбительно ненаучное содержание которых для меня печально): достоверность методов, описанных здесь, подтверждалась десятилетиями. У меня как клинического психолога, профессора университета и исследователя, чья работа посвящена поведенческим изменениям, был очень сильный мотивирующий фактор. Не один десяток лет я потратил, чтобы определить: вот это работает, а вот это — нет.

Тридцать лет изучая попытки людей реализовать свои цели, я, естественно, составил список «грабель», на которые наступают все, кто дает советы на тему «Помоги себе сам». Если обобщать, то «грабли» бывают четырех видов: выводы не основаны на исследованиях; отсутствие конкретных практических советов; сосредоточение внимания только на одной части решения; отсутствие у читателя возможности модифицировать советы так, чтобы решать конкретные проблемы. Давайте по очереди рассмотрим каждый из пунктов, наблюдая при этом, как они выглядят в науке об изменении.

Поразительно, но информация, предоставленная более чем в 95% книг по самосовершенствованию, не подтверждается. Значит, нет оснований считать, будто они могут использоваться с заявленной целью. Некоторые бестселлеры даже содержат советы, противоречащие результатам исследований. Если бы для подтверждения пользы и безопасности этих книг было необходимо получить одобрение FDA*, то их количество составляло бы менее 2% опубликованного. Прочитайте популярные книги о диетах и поищите в них фактические данные по потере веса с помощью указанной диеты хотя бы за один год. Вы найдете много благоприятных отзывов и «удивительных историй», но почти никогда — точные цифры, полученные в процессе исследований. Хвастовство авторов и рассказы клиентов — не подтверждение тезисов, не замена научных данных. В этом и заключается первая принципиальная разница между популярной литературой «Помоги себе сам» и наукой об изменении.

Книга, которой придаются черты научности, никогда не будет полезной. Ее эффективность приблизительно

* Управление по контролю качества пищевых продуктов и лекарственных препаратов (Food and Drug Administration, FDA, USFDA) — агентство Министерства здравоохранения и социальных служб США. *Прим. ред.*

такова, как у меня ужина, предложенного умирающему от голода человеку вместо самого ужина.

Я написал эту книгу для не склонных к науке читателей. Однако я буду время от времени использовать научную терминологию: полезно знать несколько ключевых терминов, если вы действительно хотите оценить достижения, лежащие в основе науки самосовершенствования. Но на этом я не остановлюсь, а пойду дальше и преобразую теорию во множество конкретных реальных стратегий, познакомлю вас с самыми мощными средствами изменения поведения, причем со множеством примеров.

Следующая проблема большинства книг на тему «Помоги себе сам» — их направленность только на одну сторону процесса изменения. Представьте себе, что некто пообещал вам помочь рассчитать налоги, но, дав совет, как сгруппировать счета, ушел. Оставшаяся часть работы не сделана, что разочаровывает. Этот пример довольно точно описывает бóльшую часть книг по самосовершенствованию: в них выделяется одна часть процесса (поставлена цель, проявлен пафос, обещана поддержка или приведено несколько поведенческих стратегий). Читатель оказывается в положении пресловутого слепого, ощупавшего часть слона: его усилия поверхностны и потому неэффективны.

А в этой книге описан весь процесс изменения себя. Я терпеливо, оказывая любую мыслимую поддержку, проведу вас последовательно через пять этапов выверенной системы, с помощью которой вы сможете изменить себя по собственному усмотрению в точном соответствии с требованиями вашей жизни.

По правде говоря, не в первый раз наши научные исследования и программа опубликованы в книге для широкой аудитории. В 1994 году доктора Джим Прохазка, Карло ди Клементе и я опубликовали популярную книгу «Психология

позитивных изменений»*. Но с тех пор много воды утекло как в сфере науки, так и в мире, который мчится с безумной скоростью, ставя перед людьми новые задачи и обозначая поведенческие проблемы. Наука об изменении дополнена результатами наших последних исследований, в ней предложены новые пути. В «Психологии позитивных изменений» мы делали акцент на искоренение вредных привычек. Теперь я представляю вам более широкий подход к самосовершенствованию и достижению целей. Основное внимание я уделю критическим первым 90 дням процесса изменения себя, которыми пренебрегают люди, пока еще не готовые изменяться.

Сила связи

Теория самосовершенствования индивидуализирует ваш путь двумя способами: во-первых, вы идете шаг за шагом, понимая, что именно и когда должны делать. Во-вторых, вы сможете повысить эффективность инструкций, содержащихся в этой книге, зайдя на бесплатный сайт www.changeologybook.com. Информация с него поможет вам не отклоняться от целей, отслеживать успехи, а также распечатывать рабочие бланки из книги и делать дополнительные упражнения.



Эта иконка в начале абзаца изображает одну из пяти ступеней внутри дельты (дельта обозначает «изменение»). Вы будете встречать ее в книге. Увидев ее, вы будете знать: на основе предложенного упражнения имеется интернет-приложение. Работа, которую вы проделаете в интернете параллельно с чтением, поможет скорректировать программу в соответствии с вашими личными целями.

* Опубликовано на русском языке: Прохазка Дж., Норкросс Дж., ди Клементе К. Психология позитивных изменений. Как навсегда избавиться от вредных привычек. М. : Манн, Иванов и Фербер, 2013. *Прим. ред.*

Эффективное использование этой книги

Как я уже писал, с помощью формулы, приведенной здесь, вы действительно сможете изменить поведение по собственному желанию. Я буду касаться наиболее распространенных целей и решений (расширение связей, снижение веса, приобретение новых навыков, отказ от курения, начало регулярных занятий спортом, улучшение финансового положения, повышение своей самооценки и снижение алкогольной зависимости), но это не исчерпывающий список. Иными словами, хотя основные пункты относятся именно к этим целям, вы не обязаны ими ограничиваться. Подтвержденные методы науки об изменении применимы к широкому спектру целей. Например, вы можете испытывать желание помогать пожилым людям или обучать детей. Вы можете переживать сложный момент, когда изменения жизненно необходимы, например при потере близкого человека, разводе, отсутствии работы или продолжительных неприятностях. Как мы увидим, выполнение программы науки об изменении позволит решить любые проблемы.

Чтобы вы знали, что и когда должны делать для достижения цели (независимо от того, какова она), следует руководствоваться тестами самопроверки. Начиная описывать каждый следующий этап, я буду давать некоторые общие представления о том, чего следует ожидать. Естественно, я не могу подробно описать специфику всех возможных типов изменения, которые может захотеть сделать каждый отдельный человек. Так, вы не найдете здесь ежедневного меню для потери 10 килограммов веса. Но вы сможете создать его самостоятельно, с помощью инструментов, которыми я вас обеспечу. Вдобавок, я буду приводить примеры, подсказывающие, что делать на каждом этапе.

Приготовьтесь следовать этой программе в течение 90 дней. Почему? Потому что поведенческие исследования

показывают: 90 дней — срок, который требуется, чтобы подготовиться к изменениям, создать новую модель поведения, обрести уверенность перед лицом триггеров (факторов) высокого риска и свести до минимума вероятность рецидива. Исследования мозга показывают, что ради стабилизации результатов изменения новое поведение необходимо практиковать несколько месяцев.

Более 75% людей сохраняют свою приверженность цели в течение недели, а затем сползают к старой модели поведения. С другой стороны, исследования показывают: почти у всех, кто способен придерживаться нового поведения в течение трех месяцев, изменения стабилизируются и вероятность рецидива снижается до умеренной. Задача в том, чтобы вы не только достигли цели, но и сохранили полученные результаты, что потребует 90-дневного обязательства с вашей стороны.

Я рекомендую вам сначала полностью прочесть часть I, а уже затем переходить к части II. В противном случае у вас не сложится общее представление о методе и вы непреднамеренно снизите его эффективность. Я не пытаюсь вас удержать, скорее, помогаю психологически подготовиться и построить реалистичные планы, прежде чем переходить к действию. Десятилетия исследований и опыт показывают: люди, которые тщательно готовятся и обладают врожденной уверенностью в себе, гораздо успешнее сохраняют приверженность своим целям по окончании 90 дней.

Обычно у людей имеется как минимум пять или шесть позиций, которые они хотели бы изменить в себе. Я покажу, как справляться с несколькими целями одновременно. Имейте в виду, что разные цели могут реализовываться на разных этапах. Например, вы можете быть на первом этапе по улучшению финансовой ситуации, но уже на втором по снижению веса. Если вы будете читать эту книгу по порядку, то повысите свои шансы успешно достичь целей независимо

от того, с какого уровня начнете. И, конечно, я предполагаю, что при необходимости вы вернетесь к пройденному.

Пожалуйста, обратите внимание на тесты для самопроверки и отнеситесь к ним серьезно. Это не просто выводы: они основаны на данных исследований. Тесты служат практическими контрольно-пропускными пунктами на каждом из пяти шагов. Кроме того, они позволят вам точно установить, что и когда вы должны делать. А теперь заключительное слово об эффективном использовании этой книги: работайте по программе с энтузиазмом. Не считайте это интеллектуальным упражнением или трудным заданием. Внесите в процесс страстную увлеченность и доверие к методике; самосовершенствование — не зрелищный вид спорта. Честно выполняйте тесты для самопроверки. Заходите в интернет, когда вам будет предложено, и распечатывайте материалы, которые повысят ваши шансы на успех. Заручитесь поддержкой одного-двух человек, которые будут помогать вам в ваших устремлениях. Выполняйте программу в течение 90 дней.

Это индивидуальное путешествие. Вначале вы можете почувствовать испуг перед тем, что вам предстоит, или страх, что другие люди вас осудят. Никто не требует, чтобы с кем-либо обсуждали работу, которую вы делаете, и упражнения, которые будете выполнять. Важны только ваши ощущения. Так что не стесняйтесь писать правду, и пусть ваш успех проистекает из результатов.

Предупреждение: не используйте эту книгу неэффективно

В верхней части моего списка неэффективных методов значатся работы авторов, которые не заявляют (и, кажется, намеренно) об ограниченности своих ресурсов для самосовершенствования. На самом деле чем более возмутительны их претензии, тем больше общественный интерес. «Этот подход

использовал сам Иисус!», «Этот чудо-метод дает гарантированные результаты!», «Моя секретная стратегия решает все проблемы!» Рекомендации по самосовершенствованию, которым не предшествует список ограничений, просто лживы.

Итак, позвольте рассказать об ограниченности моего метода. Наука об изменении не поможет тем, кто отрицает свои проблемы или не знает о них. Методика предполагает, что у вас есть цели, которых вы действительно хотите достичь. Она не будет работать, если окажется вам навязанной. Помните: наука об изменении предусматривает 90-дневную программу. Если вы бросите ее через неделю, скорее всего, она окажется неэффективной. Действие программы распространяется на многие десятки поведенческих целей, решений и преобразований, но она не предназначена для лечения заболеваний, приводящих к отрыву от реальности или суицидальным намерениям.

На самом деле эта методика не нуждается в сочетании с какой-либо другой. Она ни с чем не связана и не зависит ни от чего, кроме вашего желания измениться. Но вы можете пользоваться ею в сочетании с профессиональным лечением — лекарственной терапией, психотерапией, программами достижения конкретных целей, например снижения веса.

Люди постоянно задают мне вопрос, нужна ли профессиональная помощь при давних нарушениях поведения, таких как курение, злоупотребление алкоголем и переедание. Исследования свидетельствуют: тысячи людей успешно преодолели эти проблемы самостоятельно, с помощью системы, изложенной здесь. На самом деле 90% бросивших курить и 90% людей, которые обрели контроль над алкогольной зависимостью (грандиозно!), сделали это без лечения. Тем не менее я понимаю, что некоторым может потребоваться дополнительная помощь — у каждого этот процесс протекает по-своему. Я рекомендую вам поработать по этой программе, как я ее описал, а затем, при необходимости,

рассмотреть вопрос о профессиональном лечении. Никто из людей, упоминания о которых вы встретите на страницах этой книги, не обращался за помощью помимо нашей программы и моего руководства. Более того, им удалось серьезно изменить свою жизнь и освободиться от проблем, которые, как обычно считается, требуют профессионального вмешательства. Но если вы будете чувствовать себя более уверенно, занимаясь по программе науки об изменении и одновременно находясь под наблюдением специалиста, пожалуйста, убедитесь: он знает, что вы ее используете, и она согласуется с его планом лечения. Это относится ко всем книгам по самосовершенствованию. Наука об изменении не предусматривает, что я оказываю вам индивидуальные услуги.

Проще говоря, наука об изменении выступает за интеграцию источников лечения. Изложенная здесь программа не конфликтует с другими методами лечения. Больше всего я хочу, чтобы вы избежали пагубного подхода «или/или», который должны были перерасти лет в двенадцать. Чтобы добиться успеха, вы можете использовать любую комбинацию описанных стратегий. Используйте и смешивайте столько методов, сколько считаете необходимым.

С этой целью я добавил к книге два приложения: «Дополнительная литература» и «Выбор психотерапевта, подходящего именно вам». Оба представляют собой компиляции моих исследований ресурсов, подходящих для самосовершенствования, и выбора психотерапевта, который соответствует вам как личности. Они предлагаются в качестве приложений, поскольку потребуются не каждому читателю: не все захотят или будут их использовать. Но многие с удовольствием расширят свой опыт и дополнят житейский багаж дополнительными материалами по самосовершенствованию и профессиональной помощи.

Я не мог бы придумать более подходящего времени написания для этой книги. Только за последнее десятилетие мы

стали свидетелями резкого распространения хронических заболеваний, преобладающих над инфекционными болезнями и ставших основной причиной смертности во всем мире. Корни многих хронических заболеваний, таких как ожирение и некоторые виды рака, лежат в нездоровом поведении. Изменяя поведение, мы боремся с образом жизни, который ведет к преждевременной смерти. Помимо прочего, мы испытываем коллективное ощущение глубоко укоренившейся депрессии, страдаем от стрессов и нарушения взаимоотношений. Миллионы людей борются, чтобы отучиться от пагубных привычек и поведенческих недостатков, усугубляющих заболевания.

Хорошая новость: наука об изменении спасла тысячи психотерапевтических пациентов и участников исследования с широким спектром поведенческих проблем, снижавших уровень благополучия. Я знаю, что она может ускорить и ваши самоизменения, независимо от того, каких целей вы надеетесь достичь сегодня, завтра и в будущем.

Вопреки общепринятой негативной точке зрения, миллионы людей действительно изменили жизнь к лучшему. Они творчески переработали сбивающий с толку объем информации и дезинформации. Изучив их успехи, я теперь могу с большим эффектом привести вас к достижению поведенческих целей, выполнению новогодних (или принятых в любое другое время) обещаний и к преобразованию жизни.

Мне хочется влезть на крышу самого высокого дома и прокричать: «У вас больше нет необходимости полагаться на мифы и бабушкины сказки о лучшей жизни. Теперь мы имеем убедительные результаты научных исследований и можем использовать их для изменений своего поведения. Позвольте науке помочь вам; пусть она покажет вам путь!»

Именно это я и намерен сделать сейчас. Настало время, когда вы можете сами стать экспертом по своему поведению, специалистом по самосовершенствованию. Итак, начнем!

Часть I

**Реальная наука
самоизменения**

Как изменить себя самостоятельно: теория

К идее изменить свое поведение мы относимся одновременно с любовью и ненавистью. Мы стремимся к этим изменениям и боимся их, преклоняемся перед ними и поливаем их грязью. Неудивительно, что в головах у нас путаница. Изменения трудоемки, они нас стесняют и даже мешают нам. Одним словом, трудно. Любой, кто пытался изменить поведение — от обкусывания ногтей и откладывания дел на завтра до более амбициозных задач, таких как отказ от курения или привычка переедать, — знает, каким мимолетным может быть успех. И давайте не забывать, что мы, люди, обречены делать ошибки и сбиваться с пути.

С одной стороны, мы жаждем личностного роста и надемся на постоянное улучшение, желая стать настолько идеальными, насколько возможно. Изменение — это утверждение жизни, энергичное «да». Большинство наших главных жизненных достижений включает самосовершенствование: достижение зрелости, освоение навыков, обучение профессии, улучшение здоровья, занятие тем, что нам интересно, избавление от деструктивного поведения и т. д. Разве не в этом состоит наше основное предназначение в жизни? Изменение захватывает, волнует и явно закодировано в ДНК человека разумного.

С другой стороны, мы боимся изменений. Расстройство и неудовлетворенность недостатками своего поведения побуждают нас искать способы гарантированно облегчить свое положение. Мы хотим жить лучше и легче, более полноценно, но ничего не предпринимать. Разве я не могу стать стройнее без физических упражнений или перехода на здоровое питание? Разве у меня не может быть успешных взаимоотношений и карьеры без того, чтобы так много работать? Большинство ищет мгновенного, безболезненного решения, стремясь получить облегчение немедленно, без труда. К тому же мы все давно убеждены: изменение влечет за собой нереальное самопожертвование, которое чаще всего не оправдывает себя в долгосрочной перспективе.

Соппротивление изменениям, как скажет вам любой психотерапевт, — это мощная психологическая сила. Какого рода сопротивление? Типы его различны: мы отказываемся признавать, что чувства и мотивы, связанные с проблемой, болезненны; не желаем жертвовать наградами за саморазрушительное поведение; не хотим отказываться от краткосрочных удовольствий, чтобы надолго обрести здоровье; не выполняем требуемые действия, зная, что они необходимы; не меняем свои представления и ожидания, не стремимся работать или от чего-то отказываться. Даже покупка новой пары обуви для многих из нас может оказаться настоящим испытанием. Как однажды сказал Оден*, «мы скорее предпочтем разрушиться, чем измениться».

Изменения — то, чего мы одновременно желаем и избегаем: подошел и увернулся. Вы стремитесь к переменам и постоянно боретесь против них. Это ожидаемый результат, примите его. На самом деле, если вы это поймете, то

* Уистен Хью Оден (1907–1973) — англо-американский поэт, один из величайших поэтов XX века. *Прим. ред.*

указанная двойственность может даже послужить энергетическим ресурсом ваших изменений.

Поэтому сейчас, начиная осваивать эту методику и, надеюсь, следовать моим советам, постарайтесь осознать в себе оба ощущения по поводу предстоящего — и позитивное, и негативное. Обычно сначала более явными бывают положительные эмоции, но сомнения и страхи тоже есть. Тревога в связи с переменами универсальна и в некоторой степени необходима.

В этой книге мы будем использовать ваше естественное желание измениться, одновременно мобилизуя энергию вашего сопротивления.

Структура изменения

Какого рода изменений мы жаждем (и одновременно сопротивляемся им)? Существует четыре группы, характеризующие подавляющее большинство человеческих устремлений. Первая включает в себя вредные привычки — дискретные, конкретные действия, присущие нам, которые мы постоянно воспроизводим в повседневности. Это чрезмерное потребление табака, пищи, алкоголя и даже увлечение деньгами, поведенческие эксцессы, подразумевающие избыточное использование чего-то хорошего.

Вторая группа — новые цели. Вы можете хотеть приобрести или улучшить навыки, неважно какие: ухаживать за садом, самоутвердиться, совершать забеги на длинную дистанцию или играть на гитаре. Этот тип улучшения — слишком мало того, чего мне хотелось бы.

Третья категория выводит нас за пределы индивида в область межличностного. Возможно, вы пытаетесь улучшить романтические отношения, создать более глубокие дружеские, разрешить проблемы с родственниками партнера, поддерживать лучшие отношения с коллегами и т. д.

Последняя группа затрагивает более широкую картину удовлетворенности жизнью. Такое изменение чрезвычайно важно, но его успех трудно оценить количественно, как при достижении новой цели или улучшении отношений. Стремление к этому типу изменений можно опознать по таким заявлениям: «Я хочу стать лучше по-человечески», «Я хочу стать более духовным» или по несколько более мелким целям (стать более щедрым, добрым или менее эгоистичным).

Изменения разные, а путь один

Практически на каждом моем семинаре или выступлении кто-нибудь немедленно спрашивает: разве избавление от плохой привычки, скажем курения, и попытка изменить отношения с подростком, и стремление стать лучшим человеком — не совершенно разные вещи? Я тоже так думал 30 лет назад, когда мы начали изучать путь самосовершенствования. Я был убежден: методы изменения давних привычек (курение или пристрастие к алкоголю) отличаются от методов исправления отношения или стимулирования личностного роста.

Я был не прав. Процесс изменения для достижения самых разных целей и задач едва ли не один и тот же. При решении более 50% проблем, изученных в настоящее время, люди проходят одни и те же стадии, которые я называю пятью шагами.

Чтобы ускорить прохождение этих этапов, они используют одинаковые базовые стратегии. Конечно, конкретные цели у них разные: у курильщиков — уменьшение количества выкуренных сигарет и борьба со страстным стремлением курить, а у желающих улучшить отношения с собственными детьми — уменьшение количества конфликтов и налаживание связей. Но движение к цели идет по одному и тому же пути.

Некоторые люди не готовы к изменениям

В своей предыдущей книге «Психология позитивных изменений» мы с докторами Прохазкой и ди Клементе показали, как изменение разворачивается во времени, начиная с этапа *предварительного размышления*^{*}. Мы говорим: некто остается на этапе предварительного размышления, если у него нет намерения изменить поведение в обозримом будущем. Большинство людей на этой стадии либо не знают свои проблемы, либо не вполне осознают их. Они страдают от незнания, от того, что преуменьшают проблему или отказываются решать ее. Как однажды сказал К. Честертон^{**}, «дело не в том, что они не видят решения. Дело в том, что они не видят проблемы».

Однако семьям, друзьям, соседям и коллегам часто хорошо видны проблемы людей, находящихся на этом этапе. Когда такие созерцатели все же обращаются за помощью, то обычно это происходит под давлением окружающих. Чаще всего это принуждение со стороны супруга, угрожающего в противном случае разводом, или работодателя, грозящего увольнением, или родителей, угрожающих лишением поддержки, или судов, грозящих наказанием. На время такие люди могут даже изменить свое поведение, но, как только давление снято, чаще всего они моментально возвращаются к старому.

В этой книге мы не будем рассматривать помощь таким созерцателям. Почему? Потому что исследования показывают: созерцатели пока не готовы приложить реальные усилия, чтобы измениться, тем более за 90 дней. Обучение

^{*} Исследования содержат мало свидетельств, что немотивированный человек на этапе предварительного размышления сделает значимые усилия, чтобы самостоятельно измениться. Я кратко упомянул этап предварительного размышления ради полноты картины и для тех, кто уже знаком с этапами изменения.

^{**} Гилберт Кит Честертон (1874–1936) — английский христианский мыслитель, журналист и писатель конца XIX — начала XX веков. *Прим. ред.*

людей тому, как воодушевить на изменения *окружающих*, также выходит за рамки книги, так что, если вы супруг, родитель или друг созерцателя, пожалуйста, поймите: хотя эта книга может снабдить вас идеями, не факт, что она поможет побудить к действию немотивированного индивида.

Теперь мы познакомимся с каждым из этапов, чтобы вы поняли, как они превратились в пять шагов.

Как ученые описывают стадии изменения

Каждый из нас находился в состоянии *раздумья* по поводу какой-то цели или решения. На этом этапе люди понимают, что проблема существует, и серьезно задумываются, как ее преодолеть, но еще не берут на себя обязательство принять меры. Они обдумывают идею, рассматривают ее со всех сторон, взвешивают плюсы и минусы. Этот этап хорошо понятен на примере курильщика, который каждый раз, зажигая сигарету, задается вопросом, когда он уже, наконец, назначит дату и бросит курить или наберется храбрости, чтобы обратиться за помощью к врачу. Или человека с избыточным весом, думающего, не присоединиться ли к программе снижения веса, и уже записывающего информацию о коммерческих продуктах, предназначенных для этой цели.

Суть этапа раздумья замечательно проиллюстрирована психотерапевтом Альфредом Бенджаминем еще в середине 1980-х годов*. Однажды, когда он вечером шел домой, к нему подошел незнакомец и спросил, где находится одна из улиц города. Бенджамин объяснил, как к ней пройти. Незнакомец выслушал объяснение и пошел в противоположном направлении. Бенджамин крикнул: «Постойте, вы идете в противоположную сторону». Незнакомец ответил:

* Чтобы узнать больше о том, как Альфред Бенджамин понимает этапы амбивалентности и размышления, я рекомендую его книгу «Помогающее интервью» (The Helping Interview, 1987).

«Я понимаю. Но я пока не готов». Это размышление: вы знаете, куда хотите попасть, но еще не готовы.

Люди могут надолго застрять на этапе раздумья. В одном из наших исследований мы два года наблюдали за группой из 200 таких «мыслителей». Как правило, они так и раздумывали, не предпринимая значительных действий. Эти люди оценивают варианты. Если они все-таки двинутся вперед и вступят в цикл изменений, им следует избегать ловушки навязчивых размышлений — того, что мы называем хроническим размышлением, — и твердо решить принять меры.

Подготовка представляет собой этап, состоящий из благих намерений и незначительных движений. Люди на этом этапе намерены принять меры в следующем месяце или предпринимают мелкие шажки в сторону изменений. Подготовка может привести к употреблению меньшего количества сигарет, сокращению десертов, назначению встреч с экспертами или поиску поддержки со стороны близких. Локализовав свои проблемы, они еще не предприняли решительных мер, таких как отказ от курения или алкоголя. Они намерены предпринять их в ближайшем будущем.

Люди на подготовительном этапе, как и все, кому предстоит важные действия, ставят перед собой цели, устанавливают приоритеты и выбирают план действий. Они готовятся сделать большой скачок, выйти на сцену и начать действовать, но в ожидании этого момента предпринимают лишь мелкие шажки.

Действие — это этап, на котором люди изменяют свое поведение и окружение, чтобы преодолеть проблемы и достичь новых целей. Действие требует значительных затрат времени и энергии. Если вы успешно изменили поведение на один день или несколько месяцев, то вы находитесь на этом этапе. Человек, склонный тратить деньги, но живущий в соответствии с намеченным бюджетом, или склонный

к пререканиям партнер, уменьшающий количество споров, или долгое время игравший в садовода и вдруг действительно начавший возиться с землей и растениями — все они перешли на стадию действия.

Как правило, на стадии действия изменения более заметны и общественно признанны. Ваши знакомые будут свидетелями вашей попытки измениться. Например, они заметят, что вы уменьшили количество дорогостоящих покупок, воздерживаетесь от склок и работаете в саду. После нескольких месяцев или даже лет уговоров они обнаружат, что вы действительно меняетесь. Ваши друзья, коллеги и члены семьи отметят ваши усилия и, вероятно, вас поздравят.

Многие люди, в том числе профессионалы, часто ошибочно приравнивают эти действия к достижению цели. Как следствие, они упускают из виду необходимость подготовительной работы и огромных усилий, необходимых, чтобы поддержать изменения в долгосрочной перспективе. С этой книгой вы не совершите подобной ошибки. Но помните: чтобы добиться успеха с наукой об изменении, вы должны осознать проблему и пройти через все этапы ее решения. И нас ждет следующий за действием этап.

Это *поддержание*. Люди прикладывают усилия, чтобы предотвратить возвращение к старым привычкам и закрепить успехи, достигнутые на этапе действия. Воздерживающийся алкоголик может сказать «да» на предложение коктейля на вечеринке, но сделать так, что единственный срыв не превратится в падение. Человек, начавший делать зарядку, может интенсивно работать первый месяц и начать срываться на второй. Он ловит себя, осуждает грех, а не грешника, и возвращается на выбранный путь. Для некоторых проблем, в частности зависимости, поддержание может длиться всю жизнь — люди всегда находятся в процессе восстановления, но так и не восстанавливаются до конца.

Традиционно поддержание рассматривалось как статический этап: никаких дополнительных действий, просто движение вперед. Однако данные, полученные за последние 30 лет, показывают: поддержание — это продолжение изменений, а не отсутствие их. Произвести изменение — только половина дела, другая половина — его удержать. Критерии поддержания — стабилизировать поведенческие изменения и избегать рецидива.

Теперь, определив этапы, обратимся к тому, как будем рассматривать их в книге.

Пять шагов

За последние десять лет клинической практики и выступлений я обнаружил: большинство тех, кто действительно делает усилия, чтобы измениться, мало интересуется названиями этапов или хотя бы их количеством. Им нравится знать, какую часть пути они уже прошли и сколько осталось, но в первую очередь их внимание сосредоточено на задачах.

Иными словами, люди, решившие изменить себя, хотят знать, *что делать*. Как сказал мне один стремящийся к самосовершенствованию клиент: «Неважно, где я нахожусь, скажите, что делать дальше!»

Каждый этап отражает не только определенный временной отрезок, но и набор задач, которые требуется выполнить, если хочется сделать следующий шаг. Хотя время, нужное для каждого этапа, различается, набор задач, к счастью, почти один и тот же.

Звучит, наверное, банально, но осознание своей цели, решение и преобразование — это некий путь. Изменение, как и любая другая область деятельности, последовательно проходит определенные этапы. Путь начинается с *раздумья*,

на какой вы стадии, выбора конкретных целей и прихода в состояние *собранности* и психологической готовности. Планирование происходит на этапе *подготовки*. Как именно я буду это делать? В какой-то момент вы перейдете от подготовки и планирования к *усилиям* — работе по внедрению нового, желаемого поведения. Попасть туда — замечательно, но нужно, чтобы вы там удержались, а это означает *постоянство* и борьбу с возможными срывами и, наконец, *сохранение*.

В остальной части книги я буду говорить о пяти шагах: раздумье (размышления/созерцание), подготовка (план перед прыжком / предварение), усилия (направляющий сдвиг / действие), постоянство (справляться со срывами / поддерживание) и сохранение (стабильность изменений / поддерживание). Поддерживание поделено между четвертым и пятым этапами, поскольку оно включает в себя две разные задачи: на уровне постоянства — преодолевать тенденции к срывам и бороться с препятствиями, на уровне сохранения — поддерживать изменения во времени и навсегда.

В дальнейшем вы должны мыслить категориями пяти шагов.



Скорее всего, я знаю, о чем вы думаете, — когда я веду семинар, в этот момент кто-то вежливо спрашивает: «И что? Что из того, что вы выделили разные этапы, стадии или шаги изменения?»

Знание, на каком этапе вы находитесь, жизненно важно, оно может служить прогностическим фактором успеха или неудачи. Наш недавний анализ 39 опубликованных

исследований* с участием 8238 пациентов показал: чем дальше вы продвинулись, тем более вероятно, что вы добьетесь успеха. Например, перемещение курильщика с шага 1 к шагу 3 *удваивает* вероятность, что он бросит курить.

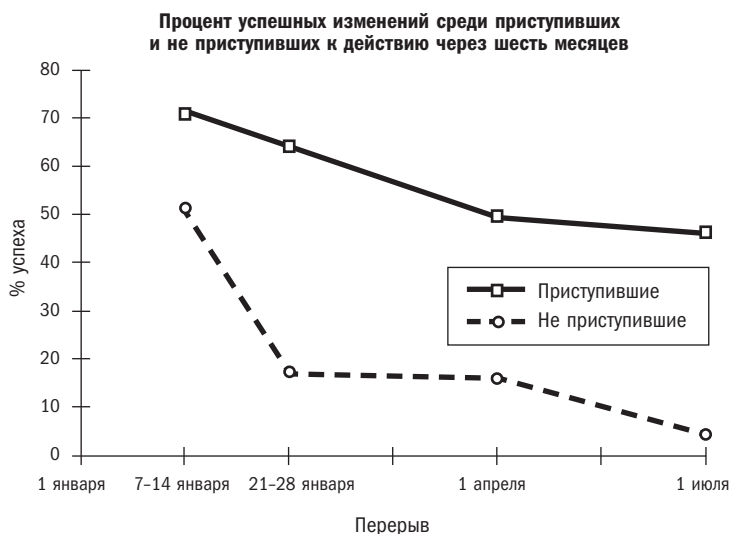
Показательный пример: в интенсивной программе отказа от курения кардиологических пациентов из достигших шага 1 в конце концов бросили курить почти 25%, тогда как из дошедших до шага 3 добились успеха целых 76% пациентов. Среди пациентов, находившихся между шагами 1 и 3, от этой привычки удалось избавиться приблизительно 43%**. Становится понятно: количественная характеристика прогресса, которого вы добились самостоятельно или в ходе лечения, — производная от шага, на котором вы находитесь.

Следующий рисунок, взятый из моего исследования новгородных обещаний, прекрасно иллюстрирует резкие различия успешности, когда шаги пройдены — или нет. Мы наблюдали две группы людей в течение шести месяцев. Члены обеих имели одинаковые цели, одинаковое желание измениться и одинаковую уверенность в своей способности измениться. Все они начинали с этапа раздумья. С 1 января одна группа начала пошаговое движение, а вторая нет. Они все еще хотели бы измениться, но так и не приступили к упражнениям и действиям, которые бы поддержали эти изменения.

* Те, кто заинтересовался подробностями нашего метаанализа 39 опубликованных исследований, продемонстрировавшего силу перехода от одного шага к другому, могут прочитать статью «Стадии изменения» (Norcross, J. C., Krebs, P. M., & Prochaska, J. O. (2011). Stages of change. *Journal of Clinical Psychology*, 67, 143–154).

** Исследование сердечных больных, участвовавших в программе отказа от курения, можно найти в книге «Исследование влияния курения на коронарные артерии» (Ockene, J., Ockene, I., & Kristellar, J. (1988). *The coronary artery smoking intervention study*. Worcester: National Heart Lung Blood Institute).

Таким образом, у нас имелось две группы с одинаковой отправной точкой, но одна перешла к действию, а другая осталась на месте. Люди, ориентированные на конкретные действия (сплошная линия сверху), достигли в десять раз больших успехов, чем люди, все еще думающие об изменении и застрявшие на шаге 1 (пунктирная линия снизу). 44% по сравнению с жалкими 4%! И этот потрясающий эффект произвело продвижение на один шаг — от размышления к действию, от подготовки к усилиям.



Верхняя сплошная линия отражает успех людей, которые в начале года перешли к третьему шагу. Пунктирная линия показывает тех, кто так же сильно хотел измениться, но не сумел сделать следующий шаг. По результатам через шесть месяцев те, кто предпринял следующий шаг, оказались в десять раз более успешными, чем те, кто увял на этапе раздумья.

Такова сила пяти шагов: *каждый ваш шаг почти вдвое увеличивает вероятность успеха в долгосрочной перспективе.*

Пять шагов показывают, кто меняется успешно, а кто нет — вне зависимости от других факторов, в том числе желания измениться. Причина проста: люди могут сойти с дистанции на любом этапе. Некоторые неспособны достаточно подготовиться психологически, чтобы перейти к следующему шагу; некоторые готовятся только психологически, а не реально; третьи полностью подготавливаются, но не выполняют намеченного, иные перегорают прежде, чем доходят до этапов постоянства и сохранения. Ценность работы по программе науки об изменении в том, что один законченный шаг каждый раз увеличивает вероятность успеха в долгосрочной перспективе. Очень просто.

Соответствие шагу

Вы когда-нибудь смотрели воодушевляющий фильм? Присутствовали на мотивационной беседе? Ходили по раскаленным углям? Переживания захватили вас, но прошло десять дней, и все ваши порывы канули в Лету. У вас когда-нибудь был персональный коучер*? Может, вы были на консультации у психолога? Эти люди указывали вам самое точное направление жизни, но вы не сумели ему последовать. Возможно, вы были не в том состоянии, чтобы услышать или применить совет, или предложения пришли к вам не по душе. В любом случае испытанное вами — это *несоответствие шагу*: правильный посыл в неправильное время (и давайте будем честны: вы могли просто получить некачественный совет).

Данные говорят сами за себя: уважительное отношение к пяти шагам и целенаправленное прохождение их значительно увеличивает вероятность успеха, а перемещение

* Здесь: психолог-консультант, не дающий жестких рекомендаций, но ищущий ответа на вопросы вместе с клиентом. *Прим. ред.*

на один шаг за один раз (то есть сейчас я готовлюсь, а затем буду совершать усилия и делать) практически удваивает шансы на достижение цели или выполнение решения. Это может казаться очевидным, а график на с. 37 — ненужным. И так понятно: люди, которые не пытаются измениться, терпят неудачу. Но наглядная демонстрация необходима, потому что отражает результаты исследования, а не отдельные наблюдения.

Как только вы определили, какой именно совершили шаг, можете выполнять соответствующие задания и упражнения. Это и есть *соответствие шагу*. Например, если вы уже сидите на диете и ваш вес приближается к желаемому, не требуется совершать действия, соответствующие этапам раздумья и подготовки: вы уже выполнили эту работу. Теперь нужно сосредоточить усилия на этапе, когда пот льется градом, а затем добраться и до последующих, когда требуется постоянство во имя сохранения результатов. То, что работает на этапе раздумья, не будет работать при попытке сохранить изменения; размышления об изменениях, безусловно, не то же самое, что меры, нужные для их сохранения.

Было бы нечестно заявлять, что мы с коллегами — первооткрыватели пяти шагов. В самых ранних исследованиях, десятилетия назад, мы попытались определить, какие методы участники успешно используют, когда хотят измениться и помочь себе. Наши испытуемые обычно говорили: «Это зависит от...» Мы хотели знать, от чего. Выяснялось: от того, в какой точке континуума изменений они находились. В разных точках они использовали различные стратегии, причем некоторые оказывались полезными только на отдельном этапе. Казалось бы, очевидно, но раньше исследователи и психотерапевты ничего об этом не знали. Однако теперь мы располагаем подтвержденными данными о том, как происходят успешные

изменения: в соответствии с четко определенной и предсказуемой моделью.

Многочисленные исследования продолжают подтверждать важность пяти шагов. Обзор 87 случаев самосовершенствования* показал: пошаговый путь и использование всех предусмотренных внутренних стратегий — *ключ* к улучшению личностных качеств для достижения десятков поведенческих целей. Стратегии, соответствующие этапу самоизменения, дают улучшения по сравнению с обычными процедурами, одинаковыми в любой момент. Проще говоря, персонализация лечения, то есть соответствие тому этапу, на котором вы находитесь, значительно повышает результат. Это все о том, что правильный посыл следует делать в нужное время.

Когда доктор Джим Прохазка с коллегами оценивали эффективность соответствия этапу в медицинской организации, в которой почти 4000 курильщиков пытались бросить курить, они выяснили: при соответствии этапу процесс оказался на 34% более эффективным, чем обычно, в одном исследовании и на 31% — во втором (под «обычно» имеется в виду стандартное лечение, которое применяется сотрудниками здравоохранения и считается наилучшим. Оно может включать любое количество стратегий).

Наконец, приведу пример, касающийся депрессии. Почти 500 пациентов с депрессией, обратившихся за первичной помощью, но еще не получивших лечения, были случайным образом разделены: одни получали обычное лечение,

* Чтобы ознакомиться с анализом 87 случаев помощи себе, свидетельствующим о важности последовательного движения по всем этапам и применения соответствующих стратегий, см. статью «Определение факторов, обеспечивающих индивидуальный подбор: компьютерный метаанализ индивидуально подобранных мероприятий для изменения поведения с целью профилактики рака» (Krebs, P., Prochaska, J. O., & Rossi, J. S. (2011). Defining what works in tailoring: a meta-analysis of computer-tailored interventions for cancer-preventive behavior change. *Preventive Medicine*, 51, 214–221).

другие — лечение с соответствием этапу*. У пациентов, выполнявших задачи и упражнения, соответствующие этапу, уменьшение депрессии наблюдалось значительно чаще, чем при обычном лечении (35% против 25%). Вероятность улучшения у пациентов, получавших лечение, специально подобранное для их состояния, в 1,5 раза выше. Исследования доказали: соответствие этапу — мощный комплексный подход к изменению поведения.

Поскольку меня это несколько смущало, я предпринял специальное исследование депрессии и тревоги, желая продемонстрировать: этапы изменения не могут применяться к таким сложным клиническим расстройствам. И оказался (снова) не прав: пациенты с тревогами и депрессиями проходят те же этапы и используют те же стратегии, что и люди, борющиеся с вредными привычками, ищущие новые цели и улучшающие отношения.

Где вы находитесь?

Я эксперт по *способам* изменений; вы эксперт в том, *что* следует изменить. Поэтому в начале работы спросите себя: что я хочу изменить? Что улучшит мое здоровье и создаст ощущение счастья? Что сделает меня лучше? Думайте, отталкиваясь от следующих пунктов:

- вредные привычки,
- новые цели,
- улучшение отношений,
- удовлетворенность жизнью.

* Краткий обзор исследования, проведенного на 500 пациентах с депрессией, можно прочесть в статье «Рандомизированное исследование по компьютерному подбору индивидуальных мероприятий для пациентов с депрессией» (Levesque, D. A., Van Marter, D. E, Schneider, R. J., et al. (2011). Randomized trial of a computer-tailored intervention for patients with depression. American Journal of Health Promotion, 26 (2), 77–79).

Затем перечислите несколько целей, даже если они попадают под более чем одну из вышеперечисленных категорий. Не беспокойтесь о том, чтобы сформулировать совершенно точно или в утвердительной форме — мы вернемся к этому позже. Сейчас просто назовите их. (Тем, кто утверждает, будто им нечего улучшать, я могу с уверенностью назвать две области потенциальных изменений: смирение и точность самовосприятия. Мы люди, а значит, постоянно движемся и развиваемся.)

Давайте договоримся, что самоизменение — это изменение именно себя, а не попытка контролировать других людей или ситуации за пределами вашего влияния. Спросите себя: то изменение, которого вы хотите достичь, касается непосредственно вас? Оно добровольное? Если нет, заново обдумайте список.

Я предполагаю, что вы взяли эту книгу потому, что хотите внести одно или несколько изменений в свою жизнь. Но я также понимаю: некоторые из вас думают о возможности изменить *кого-то другого*, кто является частью вашей жизни. Хотя я приветствую всех, кто воодушевляет окружающих на изменения (поэтому и пишу эту книгу), программа науки об изменении прежде всего для тех, кто решил измениться сам и разрабатывает собственный план действий. Так что, если сейчас вы думаете о других, советую вам в первую очередь сосредоточиться на себе и определить, что вы хотите улучшить в себе. Конечно, изменение собственного поведения может изменить (и обычно меняет) ваши отношения с другими людьми, но целью все равно должны оставаться *вы сами*.

Создание более одного изменения: самое лучшее — два

Прежде наука говорила: производите одно изменение за один раз. Это аргументировалось тем, что, в конце концов, у человека не так много сил и сообразительности, чтобы

справляться со всем одновременно. Новая теория, основанная на исследованиях в Род-Айлендском университете, говорит: вы с таким же успехом можете приступить к одновременному проведению двух изменений, особенно если они связаны между собой*. Вот три примера естественных пар: физические упражнения и еда, курение и управление стрессом, отношения и общение.

Когда мы что-то в себе изменяем, то параллельно повышаем вероятность изменить и какие-то другие моменты. Мы можем соотнести два условия или состояния. Это особенно верно в отношении поведения: изменение одного вида увеличивает вероятность изменения другого. В ряде контролируемых исследований, проведенных коллегами из Род-Айлендского университета, у людей появлялось в несколько раз больше шансов повысить приверженность упражнениям и улучшить пищевое поведение, если целевое поведение, которое они изменяли, относилось, скажем, к своевременному приему лекарственных препаратов. Вы сможете воспользоваться этим подходом, одновременно охватив несколько связанных целей. Поскольку более половины людей, злоупотребляющих алкоголем, курят, а курение часто вызывает желание выпить, вы сразу видите: для достижения максимального эффекта этих целей можно достигать одновременно или последовательно**.

* Связанные виды поведения, имеющие нечто общее, называются «ковариацией». Когда мы что-то в себе меняем, то увеличиваем вероятность того, что одновременно в нас изменится что-то еще. Чтобы узнать больше о контролируемых исследованиях, проведенных коллегами из Род-Айлендского университета, см. статью «Ковариация: многообещающий подход к множественным изменениям поведения» (Johnson, S., Prochaska, J., & Sherman, K. (2010, May). Co-variation: a promising approach to multiple behavior change interventions. Paper presented at the 31st annual meeting of the Society of Behavioral Medicine, Seattle, WA).

** О взаимосвязи между курением и употреблением алкоголя см. статью «Курение и психические заболевания: популяционное исследование по распространенности» (Lasser, K., Boyd, J. W., Woolhandler S., et al. (2000). Smoking and mental illness: a population-based prevalence study. Journal of the American Medical Association, 284 (20), 2606–2610).

Учитывая реалии нашей жизни, чаще всего две — правильное количество целей для одновременного решения, подходящее большинству людей. Достигайте их, особенно если они принадлежат к одному направлению (увеличение количества упражнений и более здоровое питание; укрепление отношений и общительность). Составление таких пар повышает эффективность результатов. Оставшихся целей можете достигать последовательно: проходя пять шагов, ставьте дополнительные задачи, а я стану вам помогать.

Я недавно консультировал человека, который хотел обновить интерьер дома, больше путешествовать и начать встречаться с женщиной, и все одновременно. Мне понравились его решимость и амбиции, но встревожило, что он слишком распыляется. Мы решили следовать правилу и сосредоточиться на двух целях, договорившись, что третья (ремонт дома) подождет, пока он не одолеет часть пути к успеху по первым двум.

Как решить, с каких целей начать, а какую добавить позже? Мы последовали нескольким руководящим принципам. Учтите их и вы. Во-первых, как я упоминал, хорошо выбрать цели, дополняющие и обогащающие друг друга. В случае моего пациента знакомства и путешествия естественно дополняют друг друга: свидания могут включать однодневные поездки и осмотр достопримечательностей. Но он не смог бы много путешествовать, если бы ему пришлось ремонтировать дом, что мы и отложили на потом.

Во-вторых, учтите свою готовность к изменениям: возьмитесь за цели, в которых продвинулись на большее число шагов. У вас гораздо больше шансов добиться успеха с поведением, которое уже на этапе усилий, чем раздумья или подготовки. Мы знаем: как только вы поймете, что можете измениться, уверенность и приверженность увеличатся. В-третьих, отдайте приоритет тем поведенческим проблемам, которые непосредственно угрожают здоровью

и способности изменяться. Этот совет неприменим к мужчине, которого мы только что обсуждали, но, если бы его цели касались поведения, отрицательно влияющего на здоровье (депрессия или ожирение), я бы его использовал.

В-четвертых, изучите свою энергию в настоящий момент: чем вам хочется заниматься прямо сейчас? Конечно, все цели важны — потому-то это и есть ваши цели. Но вы, вероятно, почувствуете себя психологически более подготовленными к одним, чем к другим. Расставляя приоритеты, прислушайтесь к этому ощущению.

**РАССТАНОВКА ПРИОРИТЕТОВ:
КАКИЕ ЦЕЛИ СЛЕДУЕТ ВЫБРАТЬ В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ?**

1. Выберите две взаимосвязанные цели. Например, уменьшение потребления алкоголя и никотина; увеличение физических упражнений и правильное питание.
2. Сосредоточьтесь на цели, по которой продвинулись дальше всего, то есть находитесь на самом высоком из пяти шагов.
3. Сделайте приоритетными цели, которые могут серьезно повлиять на ваше здоровье и самочувствие.
4. Сосредоточьтесь на целях, на которые готовы потратить наибольшее количество энергии, желая измениться сегодня.

Проверьте себя: определите этап

Существует несколько научных способов измерить, на каком этапе изменения вы находитесь. Большинство требует заполнения длинных анкет, которые мы использовали в исследованиях. К счастью, мы с коллегами выяснили, что это можно понять, ответив всего на несколько вопросов. Этот тест, как и другие тесты для самопроверки, разбросанные по всей книге, требует правдивых ответов, а не ваших желаний или фантазий.

Вы должны понимать, что шаг, на котором вы находитесь, характеризует конкретное поведение, а не вашу личность в целом. Это то, что в психологии называют *состоянием*,

а не *признаком*. В отличие от стабильных личностных черт, шаг — это состояние, которое может измениться и, вероятно, изменится со временем. Размышляя о шагах, думайте о типах поведения, а не о человеке.

Каждый из нас в любой момент находится на нескольких различных этапах. Возьмем, к примеру, меня. По определению, на этапе предварительного размышления над негативными видами поведения я не буду их осознавать или стану отрицать. Я нахожусь на этапе раздумья — размышляю о своей первой колоноскопии*, но не совсем готов действовать. Цель поставлена, но я тревожусь, обдумываю ее и мысленно готовлюсь. Конечно, она не сравнится с большей частью крупных и более амбициозных целей, которых вам поможет достичь эта книга, но для описания этапов вполне подходит. И моя заведомо не амбициозная колоноскопия полезна тем, что напоминает: мы должны выбирать цели, помогающие удовлетворить наши потребности, а не достичь одобрения окружающих.

Я нахожусь на этапе раздумья по моему новогоднему обещанию работать меньше 55 часов в неделю. Я преобразовал свои благородные намерения в мелкие шажки, например недавно объявил о решении уйти с поста редактора журнала в конце года, но я пока не достиг 54 или меньшего количества рабочих часов.

С другой стороны, по тренировкам, по крайней мере четыре раза в неделю, даже когда я путешествую, я определенно нахожусь на этапе, когда необходимы усилия. И могу с гордостью сказать, что ежедневно поддерживаю здоровое поведение: сплю восемь часов в сутки, чищу зубы зубной нитью и пью много воды. По этим целям я прошел этап постоянства и в настоящее время наслаждаюсь финалом —

* Диагностическая медицинская процедура, исследование внутренней поверхности толстой кишки. *Прим. ред.*

сохранением (но не давите на меня, чтобы я отказался от кофеинизированных напитков, хотя, наверное, я только что продемонстрировал тип поведения на стадии размышления).

Теперь ваша очередь оценить этапы поведенческих целей, решений и жизненных преобразований. Давайте сначала рассмотрим одну, а затем все множество целей в вашей жизни.

Рассмотрим одну цель

Чтобы определить, на каком вы этапе по выбранному типу поведения, спросите себя:

**Всерьез ли я намереваюсь изменить состояние
этой проблемы в ближайшем будущем,
в течение следующих 90 дней?**

Если ваш ответ — нет, то по этому типу поведения вы находитесь на стадии предварительного размышления. Если вы ответили, что серьезно рассматриваете возможность изменения в ближайшие три месяца, то вы уже на этапе раздумья. Если вы намерены предпринять действия в следующем месяце, то вы на этапе подготовки. Если вы уже производите изменения, то находитесь на этапе, когда необходимы усилия.

По желанию можете дополнить ответ следующим вопросом о конкретной проблеме:

**Есть ли у меня в настоящее время проблема
с _____?**

Если да, то вы находитесь на первом, втором или третьем этапе изменения. Если нет, то вы или на стадии предварительного размышления, или победили проблему и находитесь на заключительных этапах.

Если да, то когда вы собираетесь менять ситуацию? (Когда-нибудь = раздумье, в ближайшие несколько недель = подготовка; прямо сейчас = усилия.)

Если нет, то почему вы об этом заговорили? (Потому что для меня это не проблема = этап предварительного размышления; потому что я уже изменил это = постоянство или сохранение.)

Рассмотрим несколько целей

Чтобы определить, где вы находитесь по нескольким целям, подумайте над утверждениями во вставках после соответствующих шагов и определите, какое соответствует вашей цели. Вставьте конкретную цель в графу «Моя цель»: ниже представлены пункты, наилучшим образом описывающие нынешний этап. Например, мое желание работать меньше 55 часов в неделю соответствует этапу подготовки. Пункты, соответствующие этому шагу, — «я намереваюсь измениться, но сейчас мелкие шажки» и «готовлюсь, но еще не готов полностью» — показывают, на какой фазе цикла изменения я нахожусь.

Помните: вы можете хотеть измениться, но это не то же самое, что серьезно рассматривать изменения или иметь намерения их осуществить. Вы должны дать себе реальную оценку на основании своего поведения в последнее время.

Шаг 1: раздумье

Я рассматривал изменение части своего поведения. У меня есть проблема, и я думаю, что должен над ней поработать.

Моя цель: _____

Шаг 2: подготовка

Я намерен измениться, но на данный момент предпринимаю мелкие шажки. Я готовлюсь, но пока не готов полностью.

Моя цель: _____

Шаг 3: усилия

Любой может говорить об изменениях, а я не просто говорю, а действительно делаю, упорно тружусь, чтобы измениться.

Моя цель: _____

Шаг 4: постоянство

Шаг 5: сохранение

Возможно, прямо сейчас мне потребуется помощь, чтобы сохранить изменения, которые я уже сделал. Я здесь, чтобы предотвратить себя от рецидивов.

Моя цель: _____

Эмма: трансформация

Вы уже получили довольно много информации. Прежде чем двигаться дальше, давайте посмотрим, как одна дама, назовем ее Эмма, использовала системный подход к изменениям. Это позволит вам увидеть свои возможности независимо от типа поведения, который вы хотели бы изменить.

На сороковой день рождения Эмма сделала себе подарок — заставила себя добраться до моего кабинета. У нее был избыточный вес, она выкуривала по две пачки сигарет в день и переходила из одних плохих отношений в другие — словом, была «недовольна жизнью и собой».

Умная и мотивированная Эмма была деморализована величиной своих проблем и историей неудачных попыток их решить. Как и многие, она прочитала десятки книг по самосовершенствованию. Они увлекали ее на пару недель, но не включали конкретных методов, которым она могла бы следовать. Я был ее «последним шансом», после меня — унижительная капитуляция и отчаяние. Хотя у нее не имелось суицидальных наклонностей, она ощущала подавленность и безнадежность «по всем поводам — по поводу себя, своего веса, курения и всего этого бардака». На одной памятной

встрече она в отчаянии воскликнула: «Как все эти методы и книги соотносятся между собой? Неужели не существует общей модели изменений?»

Ее медицинская страховка была не из лучших, она требовала нелепых отчислений на поведенческую терапию и профилактику и почти не покрывала услуги. Эмма не могла позволить себе психотерапию, но она также не могла позволить себе ничего не делать. Поэтому мы решили, что она встретится со мной несколько раз и я буду выступать в роли ее личного коуча. Я решил несколько отойти от обычных правил.

Как только Эмма обнаружила силу пяти шагов, она встала на путь к успеху. Она сразу же поняла, что на различных этапах люди должны выполнять разные задачи. Раньше она не понимала, что и когда делать, а поэтому постоянно ошибалась и не совершала нужных действий в нужное время, не соответствовала тому этапу, на котором находилась. То, чему она научилась по одной книге, было действительно эффективным для раздумья, но не работало на этапе усилий. Рекомендации из другой книги замечательно подходили для поддержания изменений, но не для начала. Когда я объяснил ей, как двигаться в ее случае, она увидела свет в конце туннеля.

Работая с пятью шагами, Эмма сумела создать порядок из хаоса. Вместо того чтобы брести наугад, она начала стабильно добиваться успеха. Она встретилась со мной всего пять раз, и каждый раз двигалась в направлении трех своих целей: потеря веса, отказ от курения, улучшение отношений. Она освоила правило соответствия шагу: делать правильный посыл в нужное время.

Эмма сделала это за три месяца — решающий 90-дневный период, — установив последовательность, чтобы не кидаться за тремя целями одновременно. Сначала она изменила систему питания, постепенно подключив упражнения,

а несколько недель спустя начала сокращать количество сигарет, пока совсем не бросила курить. Я не буду подробно описывать, как она сумела так много сделать за столь короткое время: другие примеры в этой книге покажут, как именно это происходит. На данный момент вы должны понять, что самым важным было добросовестное прохождение этапов и выполнение правильных действий в нужное время. На каждом этапе она использовала соответствующий набор стратегий, которые я буду детально описывать, начиная со следующей главы.

Как и многие обескураженные люди, занимающиеся самоизменением, Эмма заметила: в прошлом она часто не соответствовала этапам. В частности, в предпоследний раз, пытаясь избавиться от вредных привычек, она сделала отважную попытку использовать «волевое» решение для перехода к новой модели поведения, вместо того чтобы изучать и тренироваться. Другими словами, она совершила классические ошибки: во-первых, подошла к изменениям с точки зрения борьбы и силы воли («я против соблазнов мира») и, во-вторых, пыталась порвать со старыми проблемами, не построив новое поведение. Конечно, проходя пять шагов, она тоже несколько раз споткнулась, но обнаружила, что сорваться один раз еще не означает потерпеть неудачу (шаг 4), и узнала специфические приемы долгосрочной поддержки (шаг 5).

Эмма узнала: ей не требуется отдельный или дополнительный план для каждой цели. Она поняла, что формула науки об изменении применима ко всем типам поведения. Она оставила наши отношения «коучинга», не только добившись трех своих целей, но и испытывая уверенность в своей способности разумно, систематически и успешно добиваться успеха в будущем.

Эмма — живое напоминание об огромном потенциале и непрекращающемся чуде самоизменения. Если

опустившая руки, отчаявшаяся женщина, какой она была в начале, смогла преодолеть череду неудачных попыток и успешно добиться трех трудных целей, получая минимальную помощь, то другие, то есть вы, тоже справятся. А мне приятно помогать другим, одновременно осознавая ценность научного подхода. Я был ее наставником, как буду и вашим на протяжении всей книги.

Позвольте мне, опираясь на десятилетия психологических исследований, научить вас, как использовать силу пяти шагов — *раздумья, подготовки, усилий, постоянства и сохранения*. Вы будете делать правильные посылы в нужное время. Вы можете начать, как и Эмма, с ощущения обескураженности предыдущими неудачами и путаницы в голове из-за множества советов. Я же горячо желаю, чтобы и вы, как Эмма, стали успешными специалистами по самоизменению, руководствуясь научно обоснованным планом.

Как добиться успеха: практика

Вы только что узнали то, что мы с коллегами изучали 30 лет. Да, люди успешно изменяют свое поведение, причем самостоятельно, без профессиональной помощи. Наш поиск базовой модели самоизменения показал: она разворачивается во времени в виде предсказуемой последовательности из пяти шагов: 1) раздумья, 2) подготовки, 3) усилий, 4) постоянства и 5) сохранения. Вы также узнали, что в этой книге познакомитесь с коллективным мнением десятков тысяч людей, сумевших измениться самостоятельно. Это поможет вам избежать мучительных проб и ошибок.

Я надеюсь, что сейчас вы так же взволнованны, как и я: у вас теперь есть возможность, применив эти уроки, найти выход из лабиринта. Я говорю «лабиринт», потому что ведь так и происходит жизнь. Вы не знаете, чего ожидать, что готовит судьба за следующим поворотом. Не паникуйте: так и должно быть. При каждом новом типе поведения, так же как в новой паре очков или обуви или в новой одежде, вы сначала чувствуете себя неловко, а затем приспосабливаетесь и вам становится комфортно.

В этой главе я сделаю переход от общего к частному: от того, как добивается успеха большинство людей, к тому, как через 90 дней вы будете праздновать свое изменение.

Во-первых, с помощью временной шкалы покажу, как происходит процесс в течение 90 дней. Во-вторых, опишу *катализаторы изменений* — стратегии, стимулирующие или ускоряющие изменения. Затем расскажу, что делать (а чего не делать) и в какое время, чтобы вы правильно выполняли каждый шаг. Но прежде чем мы отправимся в путешествие по пяти шагам, я собираюсь подорвать вашу веру в несколько разрушительных мифов об изменении поведения, которые могут серьезно помешать вашим успехам. Возможно, эти мифы оказали влияние на ваши прошлые попытки измениться. Само знание о существовании этих мифов дает огромное преимущество.

А потом — бац! Не успев ничего понять, вы окажетесь на пути к первому шагу в следующей части книги.

Временная шкала

Как же изменения вписываются в 90 дней? Вот общие сроки для всех пяти шагов.

ВРЕМЕННАЯ ШКАЛА, ПОЗВОЛЯЮЩАЯ СОВЕРШАТЬ ПРАВИЛЬНЫЕ ДЕЙСТВИЯ В НУЖНОЕ ВРЕМЯ

Шаги 1-5:	→ Раздумье	→ Подготовка	→ Усилия	→ Постоянство	→ Сохранение
Этап:	→ Собранность	→ Предварение	→ Действие	→ Устойчивость	→ Устойчивость
90 дней:	→ 1 до 7-14	→ 7-14 до 21	→ 7-14 до 60	→ 60 до 90	→ 75 + и далее

Первые неделя или две посвящены повышению вашей мотивации, выявлению сопротивления и психической настройке на дальнейшие важные перемены. Еще одна или две недели уходят на процесс подготовки. Как учит нас китайская пословица, «готовьте шелковые пальто перед дождем и не ждите, пока захотите пить, чтобы выкопать колодец». Первые два шага к конкретной цели должны занимать не менее двух недель, и незачем переходить к действиям раньше времени. Тем не менее не позволяйте им затянуться

более чем на месяц, иначе вы потратите слишком много времени, ожидая волшебного момента. Не слишком быстро и не слишком медленно; следуйте аристотелевской середине*, то есть отведите нужное количество времени на раздумья и подготовку. На усилия и постоянство останется около 60 дней (исследования показывают, что нужно два месяца, чтобы создать прочную базу значительных преобразований).

Конечно, это общие указания, их нужно корректировать с учетом вашей ситуации. Жизнь обладает сверхъестественной способностью вторгаться — то непредвиденные осложнения, то неожиданные обстоятельства. Вы можете несколько изменить сроки, но старайтесь совершить изменение за 90 дней — месяц на подготовку, два месяца без рецидива. Этому учит опыт тысяч людей, достигавших успешных изменений. Попытки совершить изменение за меньшее время, как правило, приводят к мимолетным изменениям и последующему отчаянию.

Катализаторы изменения

Я долго боролся за то, чтобы оставить в книге слово «катализатор». Несмотря на мои просьбы, редактор и сотрудники умоляли меня ограничиться словом «стратегии». Тогда мне пришлось объяснить разницу между катализатором и приемом: изменение катализатора устанавливает то, что я называю «абстракцией среднего уровня». И пошло-поехало. Существуют буквально сотни глобальных теорий изменения поведения и психотерапии, и на уровне теории мы, вероятно, никогда не найдем общего языка. Кроме того, существуют сотни конкретных техник изменения

* Имеется в виду краеугольное положение философии, этики и эстетики Аристотеля (384–322 гг. до н. э.), предлагающее во всем следовать мере, ища золотую середину. *Прим. ред.*

поведения, но мы не можем договориться о времени их использования. Катализаторы изменения занимают средний уровень абстракции между глобальной теорией (например, психоанализом, поведенческой и гуманистической терапией) и конкретными приемами (например, анализом снов, прогрессивной мышечной релаксацией и подкреплением). Этот промежуточный уровень абстракции показан в нижеприведенной таблице. Она взята из моего учебника «Системы психотерапии», написанного вместе с Джеймсом Прохазкой (Systems of Psychotherapy, 2010).

Катализаторы изменений — тот промежуточный уровень, на котором мы можем найти значимые точки соприкосновения между отдельными видами психотерапии. Кроме того, это уровень, на котором психотерапевты формулируют планы лечения своих клиентов — не на уровне глобальной теории или конкретных техник, а в виде катализаторов. Не слишком теоретически и не слишком технически; это замечательное место для изменения поведения находится прямо посередине.

Уровень	Абстракция	Примеры
Высокий	Теории	Психоанализ, когнитивная, гуманистическая терапия
Средний	Катализаторы	Повышение осознанности, противодействие, отслеживание прогресса
Низкий	Техники	Интерпретация, техника двух стульев, мышечная релаксация

Как и в химии, катализаторы — агенты, стимулирующие или ускоряющие важные изменения. Думайте о них как о топливе для перемен, «соке гоу-гоу», как один из моих братьев любит называть бензин. При стимуляции поведенческих изменений катализаторы — подтвержденные исследованиями стратегии, подводящие к следующему шагу. Они включают в себя отслеживание прогресса, обязательство

по выполнению цели, осознание себя и своей проблемы, пробуждение позитивных эмоций, награду за улучшение, обеспечение поддержки со стороны других людей, изменение вашего физического окружения и т. д. Таковы жизненно важные стратегии, ускоряющие процесс.

Ниже приведена временная шкала вместе с наиболее полезными катализаторами для каждого шага. Пунктирные линии показывают, что катализаторы применимы на различных шагах и могут использоваться в разное время:

90 дней:	→ 1 до 7-14	→ 7-14 до 21	→ 7-14 до 60	→ 60 до 90	→ 75 + и далее
Шаги 1-5:	→ Раздумье	→ Подготовка	→ Усилия	→ Постоянство	→ Сохранение
Отслеживание прогресса	_____ →				
Обязательство	_____ →				
Осознание	_____ ⊙				
Пробуждение эмоций	_____ ⊙				
	Помогающие отношения _____ →				
	Награда _____ →				
	Противодействие _____ →				
	Контроль над окружением _____ →				
	Управление срывами _____ →				

Каждый катализатор, или стратегия, состоит из конкретных приемов. Если, например, вы принимаете обязательства достичь цели, то используете целый ряд методов (укрепление воли, искусство маленьких шагов, рассказ окружающим о своем решении, повышение уверенности в себе, перестройка мышления и др.). Награда самому себе может принимать форму поощрений, материальных подкреплений (например, билет в кино за то, что вы сегодня ничего не отложили на завтра), заключения официального договора с другим человеком и присоединения к неформальной сети друзей (в интернете или других местах).

«А-а-а-а, теперь понимаю. Для каждого катализатора существуют десятки возможных приемов, да? И я могу

выбирать, какие использовать?» Этот вопрос задала мне одна женщина во время лекции о том, как меняются люди. И она права: приемов много. Например, в рамках общей стратегии улучшения отношений имеется множество конкретных приемов создания и сохранения социальной поддержки ваших изменений. Вы не должны использовать все — только соответствующие вашим условиям и предпочтениям. Я покажу вам множество полезных, научно выверенных приемов и помогу выбрать максимально соответствующие вашим потребностям. Вы будете использовать каждый катализатор в нужное время, но только те, которые вам подходят.

Сейчас я хочу, чтобы вы поняли: самоизменение имеет упорядоченную, объяснимую и понятную структуру. Мы знаем, что катализаторы работают; вам не нужно искать их наобум, спрашивать друзей, бездумно подражать знаменитостям или вслепую брести по дороге проб и ошибок. Пути к успеху можно научить и помочь его освоить! Цель данной книги — обучить вас науке самоизменения. И я намерен подойти к этому со всем энтузиазмом.

Комплексный подход

Вот еще один момент, который вам надо понять: наука об изменении объединяет лучшие подходы к трансформации поведения. Мы не придерживаемся традиционного мнения, будто существует «единственная лучшая теория» психического здоровья, а отдаем предпочтение созданию всестороннего, научно обоснованного метода, включающего комбинации проверенных стратегий.

Когда-то давно психотерапевты и авторы книг по самосовершенствованию изучали только один теоретический подход и мало учитывали научные исследования. Но эпоха «догмы ради догмы» закончилась. Так же как сегодняшняя медицина объединяет лучшие методы лечения, полученные в разных областях, наука об изменении отражает

современное движение к интеграции подходов и объединяет лучшие достижения науки.

Поэтому неважно, какой модели мышления вы придерживаетесь (психодинамической, поведенческой, гуманистической, когнитивной, реляционной, нейробиологической): все они могут что-то предложить, *когда* используются в нужное время и *если* подтверждены исследованиями. Вам даже не нужно знать, в чем заключаются теории или как они соотносятся с пятью шагами. Мы собираемся применять их тогда и так, чтобы они оказались наиболее эффективными. Как выясняется и как говорится в этой книге, конкурирующие методы психотерапии не обязательно приводят к конфликту идей о том, что вызывает изменения. При работе по методу пяти шагов различные формы психотерапии оказывают взаимно дополняющее действие.

Формула изменения: соответствие шагу

Как я отмечал ранее и не устану повторять, самое важное открытие, которое мы с коллегами совершили за 30 лет исследований, состоит в том, что ключ к успеху лежит в соответствии усилий шагу. Это так и называется — соответствие шагу (этапу); образно говоря, будто два партнера в танце идеально синхронизировали свои движения в каждом па.

Проще говоря, речь о том, что на каждом конкретном этапе вы должны использовать подходящие научно обоснованные катализаторы. Например, на первом этапе важно быть мотивированным, точно определить свои цели и начать отслеживать прогресс. На втором решающее значение играет повышение осознанности, разработка конкретного плана действий и создание команды поддержки. Каждый шаг состоит из набора необходимых стратегий. Некоторые распространяются на несколько шагов, другие только на один. С практической точки зрения речь идет о выполнении

правильных действий (катализатора/стратегии) в нужное время (шаг).

Соответствие шагу — основа формулы самоизменения. Например, стратегии, повышающие осознанность и эмоциональную вовлеченность, эффективны на ранних стадиях (раздумий и подготовки), но обладают обратным действием на завершающих (усилия и постоянство). Аналогичным образом стратегии, связанные с вашим окружением и наградой, замечательно работают на этапах усилий и постоянства, но вредны на ранних этапах раздумий и подготовки. Поэтому на этапах раздумий и подготовки вам понадобятся такие эмоции, как энтузиазм и решимость, а поддерживающие отношения понадобятся на этапе усилий, пока изменения еще не стабилизировались.

Проведенный в 2000 году анализ 47 исследований показал*: при успешных самоизменениях между шагами и катализаторами имеется мощная связь. Эти исследования включали в себя широкий круг вопросов (курение, токсикомания, малоподвижный образ жизни и неправильное питание). С помощью статистического анализа был сделан вывод: одно из самых мощных средств самоизменения — использование правильного катализатора на нужном этапе. При этом личностные качества человека, менявшего поведение, не играли решающей роли. Это еще раз подтверждает, что формула самоизменения одинаково хорошо работает для реализации множества целей и решений.

Как только мы узнаем, на каком шаге к цели вы находитесь, то поймем, что будет работать. Соответствие катализаторов самоизменений и этапов направляет вас к успеху.

* Чтобы узнать больше об анализе 47 исследований, доказывающем наличие мощной связи между шагами и соответствующими им катализаторами, см. статью «Соответствует ли последовательность этапов процессов изменения проблемам со здоровьем? Метаанализ» (Rosen, C. S. (2000). Is the sequencing of change processes by stage consistent across health problems? A meta-analysis. *Health Psychology*, 19, 593–604).

Несоответствие шагу

Как я уже подчеркивал, соответствие шагу объясняет бóльшую часть поведенческих успехов, несоответствие — неудач. Сделайте правильное действие в неправильный момент, и оно приведет к провалу. Это феномен несоответствия. Несоответствия чрезвычайно широко распространены и могут оказаться убийственными для вашей цели.

Зельма была в отчаянии, потому что многие годы ее большая семья постоянно требовала финансовых вложений и денежных подарков. Во время терапии и между сеансами она испытывала депрессию, расстраиваясь, что родственники продолжают ее использовать. В первую очередь Зельма опиралась на катализаторы повышения осознанности и пробуждение эмоций, что не соответствовало этапу. Эти конкретные стратегии наиболее эффективны на шагах раздумья и подготовки, которые Зельма уже прошла. Она была готова к усилиям, то есть должна была перейти к действию и перестать реагировать на эмоциональную сторону проблемы. Но Зельма тщетно пыталась изменить поведение, стараясь четче осознавать проблему, проявляя эмоции, что заставило ее застрять на ранних этапах. Исследования показывают, что сами по себе понимание и эмоции не обязательно приведут к изменению поведения. Мы можем думать о нашей проблеме все что угодно и стать сверхбдительными, но это не поможет нам двигаться дальше. Когда я предложил Зельме использовать другие катализаторы, соответствующие этапу, на котором она находилась, она установила границы и подтолкнула себя вперед. С тех пор она не испытывала чувства вины, заставлявшего ее оказывать материальную помощь семье.

Возьмем другой пример. В течение многих лет Зак изо всех сил боролся со своими мрачными настроениями и раздражительностью, хватаясь за любое средство, которое мог

найти. Он участвовал в однодневных семинарах, пробовал корректоры настроения, покупал мотивационные аудиокассеты, брал уроки по аффирмации и читал лавину книг на тему «Помоги себе сам». Он быстро освоил несколько новых навыков и пытался себя изменить, но безрезультатно. По его словам, он продолжал оставаться «страдающим немудехой». В чем проблема? Зак преимущественно опирался на противодействие и награду, но эти катализаторы эффективны только после осознания, решения и раздумий, которые обеспечиваются первыми двумя шагами. Оказалось, что Зак забежал далеко вперед от своего эмоционального состояния, пытаясь изменить свое поведение раньше, чем полностью его осознал. Это отражает еще один аспект: действие без соответствующего понимания и подготовки чаще всего вызывает лишь временное изменение. Чтобы успешно бороться со своими настроениями, Заку потребовалось вернуться на более ранние этапы и поработать с их катализаторами, после чего он смог успешно двинуться вперед.

В отличие от Зака Зоя испытывала беспрецедентный прилив счастья, и не зря: она одолела важную веху в стремлении похудеть. Благодаря новой программе по потере 15 килограммов веса, новому телу, новому режиму упражнений у Зои появилось и новое чувство уверенности в себе. Несколько месяцев она усердно занималась по популярной программе снижения веса, предполагавшей еженедельное взвешивание и редкие обращения к группе поддержки. Но Зоя оказалась настолько самоуверенной, что отказалась от того и другого, то есть от программы и от стратегии, которые привели ее к желаемому результату. Как вы можете догадаться, она столкнулась с искушениями и не смогла их побороть, поскольку отказалась от отношений, раньше не позволявших ей уклониться от выбранного пути. Довольно скоро она обнаружила, что не владеет навыками борьбы со срывами. Отдельные срывы быстро превратились

в рецидив. Зоя попыталась сохранить свое поведение, не обучившись навыку предотвращать рецидивы, что указывает еще на один факт, выявленный исследованиями: если у вас нет программы поддержки результата, быстрые и резкие изменения редко бывают продолжительными.

Зельма, Зак и Зоя — все они оказались невинными жертвами несоответствия этапу. Все трое тяжело трудились, но не имели достаточно знаний. Все трое использовали эффективные катализаторы самоизменения, но не в нужное время. Наука об изменении поможет вам добиваться большей эффективности при тех же затратах за счет соответствия этапу. Подготовительная работа, которую мы сделали в этой главе, подводит вас к первому шагу процесса изменения (раздумье) и началу пути к достижению ваших целей и преобразований.

Развенчиваем мифы

Мне не терпится, чтобы вы приступили к пяти шагам и непосредственно к процессу самоизменения, но я буду чувствовать себя неловко, если вопреки своим принципам не расскажу вам о нескольких навыках, которые помогут использовать книгу и систему наиболее эффективным способом.

Из горького опыта я узнал: многие люди верят мифам, обрекающим на провал их попытки измениться. Эти мифы заразили наше общество. Чтобы идти прямо к цели и держать разум открытым, нам придется их развенчать. Вот эти мифы:

1. Люди не могут измениться самостоятельно.
2. Большинство целей и решений незначительны.
3. Самоизменение требует только силы воли.
4. Это все мои гены.
5. Я не могу измениться, я уже пробовал.

Джон Мейнард Кейнс, известный экономист, однажды написал, что «сложность заключается не столько в разработке новых идей, сколько в том, чтобы отказаться от старых». Прежде чем перейти к идеям науки об изменении, давайте избавимся от старых идей, за которые многие все еще цепляются. Понимание, почему мифы процветают и как их правдивые эквиваленты связаны с успешным процессом самоизменения, обеспечит вас дополнительными знаниями и позволит стать специалистом по самоизменению.

Миф № 1: люди не могут измениться самостоятельно (и следствие: решения никогда не выполняются)

В этом случае статистика говорит правду. Более трех четвертей людей, решивших поведенческие проблемы, сделали это самостоятельно, без профессионального вмешательства. Назовите это эмерсоновской уверенностью в собственных силах*, методикой «сделай сам» или эффектом Home Depot**, но те, кто действительно меняется, чаще всего делают это *самостоятельно*. Даже при таких зависимостях, как алкоголизм и курение, ошеломляющие 90% людей добились избавления сами. История человечества полна убедительных доказательств того, что мы способны изменяться и расти.

Понятно, что не в профессиональных и экономических интересах большинства психиатров подчеркивать этот факт. Но те, кто не разделяет их ориентации на терапию, смотрят на вещи по-другому. Позор, что существует такая профессиональная предвзятость: в итоге она снижает нашу

* Ральф Уолдо Эмерсон (1803–1882) — американский проповедник, эссеист, поэт и философ; один из виднейших писателей США. Считается одним из мыслителей, наиболее концептуально выразивших позитивную нацеленность американского национального духа и характера. В дальнейшем ссылки на Эмерсона в тексте встретятся неоднократно. *Прим. ред.*

** Американская торговая сеть, крупнейшая на планете по продаже инструментов для ремонта и стройматериалов. *Прим. ред.*

веру в возможность самоизменения и не позволяет профессионалам поощрять людей заниматься самосовершенствованием.

Вопреки широко распространенному мнению, значительная часть людей, принявших решения под Новый год, на самом деле добивается успеха*. Результаты наших многолетних исследований противоречат представлению, будто «решения никогда не выполняются», или, по словам Оскара Уайльда, что побудительный мотив этих решений — «чистое тщеславие. Они имеют нулевой результат**». Как я уже отмечал, более 40% людей, решивших изменить себя, сохраняют результаты по крайней мере последующие шесть месяцев. И это с одной попытки, а если их несколько, то процент успеха еще выше.

Итак, прекратите говорить ерунду и верить ей. Люди все время меняются по собственному желанию, без лечения. Иначе вы ставите под угрозу собственный успех.

Миф № 2: большинство целей и решений незначительны

«Ну хорошо, — скажут скептики, — можно измениться самостоятельно, но преодолешь лишь небольшие тривиальные проблемы». Одним словом, ерунду.

Исследования целей и решений показывают: люди все время добиваются впечатляющих целей (снижение веса, отказ от курения, улучшение отношений, достижение финансовой безопасности, повышение уверенности в себе, снижение употребления алкоголя, повышение физической

* Чтобы узнать больше об исследованиях, доказывающих несостоятельность утверждения «Новогодние решения никогда не выполняются», ознакомьтесь с нашими научными исследованиями (они перечислены в библиографии), проведенными на людях, успешно претворивших в жизнь новогодние решения.

** Цитата Оскара Уайльда взята из книги «Портрет Дориана Грея», впервые опубликованной в 1909 году.

нагрузки, здоровое питание, правильный сон и прощение обид). Их нельзя назвать незначительными: все они улучшают, а иногда даже спасают жизнь людей. Они входят в десятку лучших типов поведения, которые мы все должны принять, чтобы обеспечить себе здоровье, продолжительность жизни и душевное спокойствие.

Миф № 3: самоизменение требует только силы воли

Это донаучное заблуждение содержит зерно истины в куче ерунды. Зерно истины в том, что сила воли или обязательность способствуют успеху. Вера в свою способность измениться и вызванные этой верой действия повышают вероятность успеха. И в этой книге я научу вас научным методам укрепления силы воли.

Куча ерунды — это утверждение, что сила воли — единственная или даже наиболее эффективная составляющая. Это всего лишь *одна* составляющая. Исследование показывает: те люди, которые изменяют себя, полагаясь на силу воли до такой степени, что полностью исключают другие катализаторы, на самом деле не достигают успеха чаще, чем остальные!

Поэтому, несмотря на то что говорили нам в детстве мама или тетя, сила воли — недостаточное условие устойчивых изменений, более того, не самое главное. Люди, полагающиеся только на нее, обрекают себя на неудачу. Обратитесь к науке и используйте силу воли как один из многих инструментов, которые помогут вам измениться навсегда.

Миф № 4: это все мои гены

Это самое свежее заблуждение — злосчастный побочный эффект достижений в области неврологии. Чуть-чуть критического мышления, и мы убедимся, что это просто еще одна вариация на ту же тему: «это все сила воли», «это все

из-за денег»... Ну да, теперь «это все из-за генов»*. На самом деле просто черно-белое мышление четвероклассника.

Да, конечно, биология влияет на поведение, обмен веществ, контроль над импульсами и физические черты. Биология устанавливает некоторые реальные ограничения на то, что мы можем сделать в жизни. Что, однако, не означает, будто мы должны сдаться на милость своих генов. Гены оказывают мощное влияние, но не они определяют нашу судьбу.

Я встречаю сотни людей, утверждающих, будто не могут бороться с генами, обрекающими их на пристрастия, ожирение, депрессии и неумение общаться. Я выслушиваю их семейную историю, а затем вежливо оспариваю их образ мыслей: вы знаете кого-нибудь с похожей семейной историей, но не имеющего ваших проблем? Каков процент живущих без этих проблем людей, чьи родители страдали зависимостями, ожирением, депрессией и/или состояли в разводе (кстати, огромный)? Теперь понимаете разницу между генетической предопределенностью и генетической предрасположенностью? Подобные вопросы часто приводят к медленному осознанию истины: генетика предрасполагает к тому, что мы делаем, но это не предопределение. Другими словами, ДНК — не судьба; это неправда.

Генетический обман вызывает беспокойство и по другой причине: чаще всего свои гены обвиняют люди, склонные

* В 2010 году Шарон Бегли из Newsweek написала интересную заметку, которая называется «Меня заставили это сделать мои аллели», в которой дан краткий обзор оригинального исследования, которое перекладывает ответственность за плохое поведение на ДНК; оно было проведено в Джорджтаунском университете группой Сьюзен О'Нил. Об оригинальном исследовании вы можете прочесть в статье «Преобладающая роль генетической информации в формировании поведения и состоянии здоровья: влияние факторов риска и установление подлинной природы заболеваний» (O'Neill, S., McBride, C. M., Alford, S. H., & Kaphingst, K. A. Preferences for genetic and behavioral health information: The impact of risk factors and disease attributions. *Annals of Behavioral Medicine*, 40, 127–137).

к самому рискованному поведению в отношении своего здоровья и больше других нуждающиеся в самоизменении. Они используют это как предлог продолжать саморазрушение. И чем более нездоровый образ жизни они ведут, тем больше держатся за генетическое оправдание своих проблем. Это защитная реакция, позволяющая им считать проблемы со здоровьем «неконтролируемыми», из чего следует вывод: «Я не могу измениться». Обвиняя ДНК, не ждите ничего хорошего ни в каком отношении.

Мы обладаем свободой воли и можем ее проявлять независимо от биологических ограничений. Помните: связь «мозг — поведение» — дорога с двусторонним движением: поведение влияет на биологию и на экспрессию соответствующих генов. Так что в следующий раз, став жертвой промывания мозгов или разочаровавшись в попытках измениться и начав обвинять биологию, вернитесь к реальности и напомните себе: это просто генетика, а не судьба.

Миф № 5: я не могу измениться, я уже пробовал

Сколько раз вы слышали, как люди (возможно, вы сами) говорят, будто не могут измениться, потому что они «ох как много раз» пытались это сделать, и все без толку? Они не станут предпринимать еще одну попытку, потому что ужасно устали от череды неудач.

Этот миф доходит до нас запакованным во множество эмоций. Любой, кто несколько раз безуспешно пробовал изменить хотя бы один вид поведения, испытывает нежелание, гнев, апатию, страх, отвращение, разочарование и печаль. Когда я работаю с людьми, находящимися в подобном настроении, то ищу способы напомнить им: если они не сделают попытки измениться, то столкнутся с серьезными последствиями, а вероятность успеха с помощью науки об изменении значительно выше, чем с помощью методов, которые они использовали раньше. Я бесконечно уважаю

их чувства и пробиваю их броню сократовскими вопросами. Вот сокращенная стенограмма одного из разговоров с пациентом, которого я буду называть «Отказчик».

Норкросс: Метод, который вы примените для самоизменений на этот раз, подтвержден десятилетиями научных исследований и отличается от трех использованных ранее.

Отказчик: Ну, я не знал об этом исследовании, когда делал последние несколько попыток. Раньше я ничего об этом не слышал. Где вы были три года назад, когда я так в вас нуждался?

Норкросс (борясь с муками невротической вины): Так вы понимаете, что новая попытка будет совсем другой и предоставит вам большую возможность добиться своей цели?

Отказчик: Да, наверное. Но все-таки думаю, что у меня не получится.

Норкросс: Ну, это понятно. Вы делали героические усилия и каждый раз терпели неудачу. Но это было тогда, а теперь у нас появился лучший способ.

Отказчик: М-м-м. Наверное...

Норкросс: Но вы в этом не убеждены, да? Я слышу в вашем голосе некоторый страх: если вы снова приложите усилия и еще раз потерпите неудачу, это станет еще одним сокрушительным ударом...

Отказчик (перебывает): Вот именно! Я боюсь снова потерпеть неудачу.

Еще несколько минут разговора подтвердили мои подозрения. В основе отказа лежат две основополагающие причины:

- 1) страх неудачи;
- 2) чрезмерное обобщение.

Понятно, что Отказчик боялся упасть в грязь лицом, но сопереживание, поддержка, доказательства и заверения позволяют пройти через этот барьер. Когнитивная ошибка моего собеседника состояла в чрезмерном обобщении, которое и служило основной причиной отказа («если это верно для одного случая, то должно быть верно и для других»), и мне потребовалось некоторое время, чтобы ее исправить. Мне пришлось указать на порочную логику и объяснить, чем будет отличаться новая программа. Я также обратил внимание на то, что наблюдалось несоответствие этапу: он начал действовать раньше времени, без достаточной подготовки. Несоответствие сказалось на результате.

Вы уже познакомились с множеством аспектов, по которым наука об изменении действительно превосходит распространённые практики, но Отказчик этого не знал. Ещё несколько минут разговора позволили ему понять: то, что я предлагаю, не похоже на его прежние действия. Затем он начал превращать свой страх в топливо и применять к себе науку о самоизменении.

Самоэффективность и не только

Очень важно с самого начала противостоять разъедающим вымыслам. Миф «Я не могу измениться, я уже пробовал» — полная противоположность того, что мы называем *самоэффективностью*^{*}, то есть веры, что ваши собственные усилия играют определяющую роль в успешном решении задачи. Миф «Я не могу измениться» — антисамоэффективность.

^{*} Определение и развитие самоэффективности кратко обобщены психологом Альбертом Бандурой в статье 1982 года «Механизм самоэффективности в деятельности человека» (Albert Bandura in his 1982 article, Self-efficacy mechanism in human agency. American Psychologist, 37, 122–147).

Позвольте мне заранее извиниться за психологический термин *самоэффективность*. Я буду часто его использовать, поскольку он основной в наших исследованиях. Нет ни одного другого столь же удачного. Практическое воплощение этого понятия — вера в свою способность достичь конкретной поведенческой цели.

Перед тем как перейти к пяти шагам, давайте обсудим вашу самоэффективность и разовьем ее. Вам придется отказаться от мифа «Я не могу измениться» и искренне поверить: у вас достаточно сил, чтобы значительно вырасти.

В чем разница между самооценкой и самоэффективностью?

Самооценка глобальна и характеризует вас как личность, показывая, положительно ли вы в целом относитесь к себе. В отличие от самооценки самоэффективность специфична: она характеризует вашу способность выполнить определенную задачу. Насколько вы уверены, что можете достичь определенной цели?

У вас может быть замечательная самооценка, тем не менее вы можете не верить, что способны испечь яблочный пирог, хорошо сыграть в шахматы или писать картины, как Ван Гог. С другой стороны, вы можете быть стопроцентно уверены: сегодня вы не будете курить и не съедите ничего лишнего — и в то же время плохо о себе думать. Удивительно, но глобальная самооценка и конкретная самоэффективность мало согласуются. Вы можете иметь одну и не иметь другой.

Еще удивительнее, что самооценка — плохой прогностический признак вероятности достижения поведенческой цели или преобразования. Вы можете иметь здоровую самооценку, но не уметь достигать серьезных целей. И наоборот, самоэффективность напрямую связана с тем, действительно ли вам это удастся. Поэтому будем использовать этот термин.

ПРОВЕРЬТЕ СЕБЯ: САМОЭФФЕКТИВНОСТЬ

Вот вопрос для оценки самооэффективности в отношении изменений. Вы должны дать на этот вопрос один из следующих ответов: «нет», «мало», «немного», «много» или «очень много» в отношении одного определенного типа поведения:

Как много у вас реальной уверенности, что вы способны изменить свое поведение (достичь своей цели или выполнить задачу)?

До 1 января люди, которые успешно себя изменили, отвечали «много» или «очень много», а те, кто не добился успеха, обычно отвечали «мало» или «немного». Статистика показала: этот пункт — самый мощный прогностический фактор успеха или неуспеха в новом году. Простая самооценка объединяет мои научные исследования с проверкой вашим «нутряным чутьем». Вы реально уверены?

Как психологи любят говорить, информация всегда доброжелательна. Вне зависимости от того, ощущаете ли вы себя достаточно самооэффективными для изменений или нет, используйте данные самооценки для самоподготовки.

Вы до краев наполнены самооэффективностью? Это явная фора для ваших преобразований. У вас есть некоторые проблемы? Не волнуйтесь, скоро я научу вас повышать самооэффективность. На данный момент необходимо, чтобы вы признали ее важную роль и не присоединились к команде «не могу измениться» или не поверили в какие-нибудь другие саморазрушительные мифы.

Перед тем как приступить к первому шагу, пожалуйста, проверьте, насколько владеете материалом, с которым уже познакомились. Как я обещал, я буду регулярно оценивать ваши навыки и успехи с помощью серии тестов для самопроверки. Пожалуйста, отвечайте честно — не в угоду мне и не для того, чтобы перейти к следующей главе, а для того, чтобы знать, где находитесь. Я не раз еще повторю: недостаточно знать, как вы должны думать или вести себя. Нас интересует реальное состояние дел, а не благие намерения или теория.

ПРОВЕРЬТЕ СЕБЯ: КЛЮЧИ К САМОИЗМЕНЕНИЮ

Ответьте на следующие вопросы, используя пятибалльную шкалу:

1 = определенно нет; 2 = наверное, нет; 3 = может быть;

4 = пожалуй, да; 5 = определенно да.

Теперь я приблизительно знаю, какое время занимают
пять шагов. _____

Я понимаю, что создание и укрепление нового поведения
занимает около 90 дней. _____

Я согласен с идеей, что на разных этапах эффективно
работают разные стратегии. _____

Я понял секрет самоизменения (делать правильные вещи
в нужное время) и готов работать с той же интенсивностью,
но более правильным способом. _____

Я убежден, что люди изменяются самостоятельно. _____

Сила воли полезна, но это не единственный и не основной
инструмент самоизменения. _____

Я признаю влияние своих генов, но также понимаю,
что они лишь влияют, а не полностью определяют успех. _____

Я верю, что с помощью науки об изменении *поведения*
мое следующее самоизменение даст лучший результат. _____

Я готов укреплять самоэффективность. _____

Я обещаю себе честно отвечать на все вопросы тестов
для самопроверки и выполнять их на протяжении всей
книги. _____

Я понимаю принципы и силу нижеприведенных
пяти шагов и стремлюсь действовать! _____

Вы и я — мы оба знаем, что ваша оценка по каждому из этих пунктов
должна быть 4 («Пожалуй, да») или 5 («Определенно да»). Если это
так, то вы молодец! Переверните страницу и сделайте первый шаг.
Если вы еще не поставили себе 4 и 5, потратьте немного времени,
повторите ключевые моменты, которые узнали, и проработайте соот-
ветствующие навыки. У вас достаточно времени, чтобы это сделать.
Не бросайтесь читать книгу дальше и не создавайте несоответствия,
прежде чем доберетесь до первого шага.

Часть II

**Станьте специалистом
по самоизменению
за 90 дней**

Шаг 1

Раздумье: психологическое созревание

НЕДЕЛИ 1 И 2

Наметьте себе цель и представьте нового себя. Начните оценивать поведение, которое хотите изменить. Подумайте о последствиях вашей проблемы и представьте себе новую жизнь без нее. Используйте свое осознание и эмоции, побуждающие вас к действию.

Спросите первого попавшегося человека о секрете самоизменения, и вы непременно получите примерно такие ответы: «Это только вопрос мотивации», «Вы должны хорошо настроиться психологически» и «Много обязательств». В определенной степени ответы верны. Но наука говорит, что самоизменение также требует навыков. Одна из колоссальных ошибок, которые люди делают, когда пытаются изменить себя, — переоценка значения мотивации или недооценка навыков, которые можно приобрести.

Мы поможем вам избежать этой ошибки. Вы узнаете, как приобрести стремление к действию и навыки. В этой главе содержатся конкретные методы, примеры и тесты для самопроверки по четырем катализаторам, входящим в первый этап (отслеживание прогресса, повышение осознанности, пробуждение эмоций и стремление к действию). Десятилетия исследований показывают: переход от мыслей о самоизменении к его планированию включает использование

именно этих стратегий. Сделав шаг 1, вы узнаете, как думать и воспринимать свои проблемы по-другому, преобразовать страх перемен в топливо для совершения действий, мобилизовать возбуждение при мысли о замечательном будущем без проблем и разжечь и поддерживать стремление к действию.

Позвольте представить вам Монику и Эндрю, успешно использовавших эту систему с целью произвести значительные изменения в своей жизни. Мы будем следовать за ними на протяжении всей книги.

Моника подобна множеству людей, борющихся с наркоманией или поведением, которое временно снижает их самооценку. С подросткового возраста Моника страдала от неуверенности в себе. Несмотря на замечательную работу и любящую семью, она начала компенсировать свою неуверенность сладостями, сигаретами и выпивкой. Кажется, что избавиться от этих недостатков чрезвычайно тяжело, но Моника начала успешно с ними справляться, научившись делать один шаг за один раз и приводить набор задач в соответствие с шагом. Моника также научилась заниматься только двумя основными изменениями одновременно, а уже затем подключать другие.

У Эндрю были проблемы другого рода: люди и деньги. Он страдал от них долгое время, оставляя на своем пути огорченных друзей и неоплаченные счета. Будучи готовым к переменам, он хотел создать стабильные, прочные отношения и с женщиной, и с финансами. И решил это сделать в течение 90 дней. Такое возможно?

Используя ситуации Моника и Эндрю для примера, я покажу, как пройти первый шаг и психологически настроить себя на изменения. С чего они начали свой путь? С какими сложностями столкнулись в начале? Как превратили свои страхи в топливо для мотивации? Как взяли и как выполняли обязательства? Как с первого раза добились серьезных

успехов? Я отвечу на эти и другие вопросы в процессе подготовки к дальнейшему движению.

Определите свои цели, часть I

Дойдя до этой страницы, я буду считать, что у вас уже есть по крайней мере одна, а может быть, и две цели. Сначала мы изучим, как описывать свои цели обычными словами, а затем, на следующем шаге, вы обозначите их более специальными терминами, которые повысят шансы на их достижение.

Определение не подразумевает ограничения. Я совершенно уверен, что вам не нужно ограничивать свои цели только потому, что вы их определяете. Сделайте их реальными, амбициозными, чтобы они служили вам стимулом к преобразованию. Ставьте перед собой высокие цели, а я буду держать вас за ноги на земле.

Первый шаг в любом самоуправляющемся проекте — выбор цели и ее определение в поведенческих терминах. Неясные цели («стать более хорошим человеком») порождают расплывчатые усилия и неутешительные результаты. Об этом замечательно написал Льюис Кэрролл. Вот одно из моих любимых мест в «Алисе в Стране чудес»:

Алиса: Скажите, куда мне идти дальше?

Чеширский Кот: Это зависит от того, куда вы хотите попасть.

Вы должны выбрать и определить свои цели так, чтобы повысить шансы на успех. Для этого существует пять проверенных методов.

Это все о вас. Выберите поведение, которое действительно хотите изменить не в ком-нибудь, а в себе. Я уже говорил, что это кажется очевидным, но я целыми днями

выслушиваю пациентов, которые рассказывают, как хотели бы изменить своих супругов, родителей или друзей. Поэтому я подчеркиваю: убедитесь, что вы имеете в виду себя и никого другого, кроме себя. Как заметил Марк Твен, «ничто так не нуждается в улучшении, как привычки других людей».

Они должны быть измеряемыми. В моем мире мы называем это *операционализацией* цели: сформулируйте ее таким образом, чтобы вы могли измерить ее с помощью подсчета или графика. Как вы узнаете через несколько страниц, отслеживание успехов усиливает прогресс. Если вы не можете найти способ измерить прогресс в достижении своей цели, вам будет гораздо сложнее двигаться вперед и следить за своей трансформацией.

Они должны быть реальными. Гарантированный путь к провалу — это выбрать нереальные и недостижимые цели. Потеря 15 килограммов за 90 дней — скорее фантазия (и опасная), чем цель. Различайте реалистичные краткосрочные цели и долгосрочные фантазии. Убедитесь, что ваша основная цель выполнима.

Вы должны быть способны их контролировать. Вы не обладаете властью, чтобы добиться мира во всем мире или остановить глобальное потепление. Тем не менее вы можете контролировать многие разновидности своего поведения и влиять на их причины. Выберите те типы поведения, которыми можете управлять.

Они должны быть позитивными. Цели, которые формулируются позитивно (утверждение желательного поведения), обычно достигаются более успешно, чем те, которые сформулированы в отрицательных выражениях (снятие проблемного поведения). Предположим,

ваша проблема в том, что вы постоянно всё откладываете. Вместо того чтобы сказать: «Я хочу избавиться от проволочек», вы можете усилить другие виды поведения: планировать работу заранее, а затем двигаться маленькими шажками, чтобы справляться с ежедневным заданием. Этот образ действия автоматически снижает проволочки. Даже если вы хотите что-либо прекратить, сформулируйте свои цели как альтернативное здоровое поведение. Вам будет психологически проще построить новое поведение, чем искоренить проблемное.

Осваивая навыки и мотивации, описанные в этой главе, старайтесь формулировать свои цели предложенным способом. Моника и Эндрю, конечно же, так и поступали, а мы можем использовать их как образец для подражания.

Как вы помните, Моника изначально пришла ко мне с внушительным перечнем проблем: низкая самооценка, излишний вес, курение и злоупотребление алкоголем. Она воспользовалась правилом двух и брала только два основных изменения за раз, оставив другие на потом. Вместо того чтобы говорить о необходимости избавиться от проблем, она научилась позитивно смотреть в будущее. В качестве целей она обозначила повышение самооценки, выбор здоровой пищи и напитков и начало занятий физическими упражнениями. Отказ от курения для Моника и практически любого человека трудно сформулировать позитивно, так что мы решили отслеживать его по сокращению числа выкуренных за день сигарет (хотя я бы тут же с улыбкой добавил: «А, значит, по улучшению здоровья!»).

У Эндрю было две базовые проблемы. Как он выразился, «деньги летят, как ветер, а женщины разлетаются, как мухи». Их легко было превратить в позитивные цели. Во-первых, он стал экономить деньги и покупать только необходимое. Во-вторых, начал честно сообщать женщинам

о своих намерениях и двигаться в сторону моногамии. Обратите внимание, что цели и Моники, и Эндрю соответствуют нашим критериям: они разумные, конкретные, измеримые, личные, реальные, достижимые и позитивные.

Чтобы достичь своей цели — новое поведение, — разделите ее на подцели. Например, недавно я работал со студенткой, целью которой было улучшить свой средний балл в течение следующих двух семестров. Ее подцели включали увеличение времени занятий на одну треть, неофициальные встречи с преподавателями по крайней мере два раза в семестр и дополнительные занятия по нескольким курсам.

Таким образом, одна цель быстро превращается в ряд взаимосвязанных видов поведения. Для тех, кто намеревается снизить вес, подцели могут включать увеличение количества тренировок в неделю, уменьшение количества сладких десертов и замена нездоровой пищи фруктами. Для разных целей рекомендуется использовать соответствующие тактики. Они укажут путь к победе!

Последние два человека, обратившиеся ко мне, когда я уже заканчивал эту книгу, ярко проиллюстрировали эффективность использования подцелей. Одна хотела, чтобы я был ее коучем по лечению диабета, другой стремился получить руководство по экономии энергии в быту. Обе цели достойные, но делятся на большое количество подцелей или задач. Пациентка с диабетом сначала не все поняла, но затем в течение 15 минут определила свои подцели (регулярные занятия физическим упражнениями, ежедневный мониторинг уровня сахара в крови, прием лекарств и изменение диеты). Приверженец экономии энергии быстро все понял: «Значит, моя цель — это место назначения, а подцели — то, как я туда попаду, правильно?» Точно. Из десятка возможностей он выбрал больше ходить пешком и ездить по городу на велосипеде, меньше использовать кондиционеры и усилить теплоизоляцию окон.

Прежде чем продолжить, пожалуйста, еще раз удостоверьтесь, что и вы продумали свои цели. У вас есть один или два типа поведения, значимые для вас? Можете ли вы их измерить, подсчитать или построить график? Сочтут ли ваши друзья их реальными и достижимыми? Можете ли вы их контролировать? Вы их сформулировали в позитивных выражениях? Если можете ответить «да», давайте двигаться вперед (и помните: более детально мы будем оттачивать свои цели на следующем этапе).

Отслеживание прогресса

Что сделали Моника и Эндрю, как только определили свои приоритетные цели? Они начали следить за своим поведением. То есть совершили самый первый шаг в правильном направлении. Исследования во многих дисциплинах — психологии, бизнесе, здравоохранении и многих других — показывают: наблюдение за собой увеличивает вероятность успеха. Как однажды сказал знаменитый бизнес-консультант Питер Друкер, «то, что измерено, — улучшается». Точно.

Очевидно, что Моника и Эндрю еще не наблюдают реального прогресса (если повышение бдительности не есть подцель самоизменения). Прежде чем они начнут активно менять свое поведение, они должны определить свое текущее, или базовое поведение. Они начали отслеживать поведение, которое собираются изменить, что потребует определенного времени и усилий. И, как вы помните из сроков на с. 54, эта стратегия будет продолжаться в течение всех пяти шагов.

Отслеживание успехов* в достижении вашей цели работает по крайней мере по трем причинам. Во-первых, оно

* Отслеживание своих успехов — то, что психологи называют «самоконтролем».

удерживает ваше внимание на цели, ваши глаза следят за происходящими событиями. Запись поведения каждый день почти не оставляет возможности «забыть». Во-вторых, оно обеспечивает полезную обратную связь, предупреждая вас, когда вы отклонились от курса, и говорит, чтобы вы скорректировали поведение. Это результат в рамках черно-го/белого: вы на плато или теряете темп. В-третьих, отслеживать прогресс — весьма плодотворно. Наблюдая за стремительным ростом времени на упражнения и уменьшением количества выкуренных сигарет, Моника воскликнула: «Это лучше, чем секс!» Эндрю был более сдержан, но тоже взволнованно отслеживал свой вновь созданный сберегательный счет по два раза в день и выходил в интернет, чтобы проверить свой банковский счет, четыре-пять раз в неделю вместо двух.

Именно поэтому мы включаем наблюдение за улучшением в каждый шаг: оно начинается до первых изменений и продолжается в течение 90 дней процесса изменения. Конечно, этап за этапом цели немного меняются. Но ценность метода от этого не снижается: вы гарантированно получаете вознаграждающую обратную связь, что не позволяет забыть о своей цели или отклониться от нее. Вы даже можете узнать нечто новое о собственном поведении.

Однажды я, как это бывает с отцами, спорил с сыном, тогда еще студентом, о его стиле работы. Во время зимних каникул он предпочитал начинать работу поздним утром и, на мой взгляд, работал неравномерно: в некоторые дни он едва брался, а в другие у него наблюдались взрывы производительности. Джонатон обиделся на мое «полное непонимание», и мы решили собрать данные, чтобы решить спор. Он согласился записывать в своем ноутбуке количество часов в день, потраченное на эту книгу во время институтских каникул.



На рисунке представлен график часов работы Джонатона в течение 31 дня. Первые семь дней были перед Рождеством, когда он и не собирался работать. Из оставшихся 24 дней он проработал 23, посвящая работе как минимум 1 час. Его производительность была довольно стабильной: в среднем на написание и исследования для этой книги он тратил по два-три часа в день.

Фактически Джонатон был прав: он проработал 96% времени. Я был удивлен: его работа произвела на меня впечатление; к ошибочному выводу меня привели мои собственные ожидания и то, что я предпочитаю начинать работу утром. Теперь он может прочесть мое публичное признание: я был не прав!

И не я один. Всех нас сбивают с толку предрассудки, выборочное восприятие и удобная забывчивость. Но цифры не лгут. Они обеспечивают нас правдой, к которой мы и стремимся, используя эту стратегию.

Отслеживать прогресс особенно полезно, когда вы не обращаете внимание на то, как часто ведете себя определенным образом. Например, подсчет сигарет, выкуренных за день, может пролить свет на степень тяжести вашей проблемы и указать исходное количество, с которого вы можете начинать снижение при перемещении по шагам. Иногда люди ненамеренно и даже неосознанно могут подвергать данные

цензуре. Они могут занижать количество потребляемых с пищей калорий, выпитых напитков или выкуренных сигарет. И тогда отслеживание прогресса приводит к удивительным результатам. Вы можете поймать себя на мысли: «Ничего себе, неужели я действительно употребляю так много калорий каждый день?»

Если делать это регулярно и честно, то катализатор гарантирует: вы не сможете недооценить проблему. Вы можете отслеживать свои успехи с помощью различных методов, включая график, дневник или журнал, заметки на календаре, ежедневные записи на компьютере или на сотовом телефоне. На протяжении многих лет моя жена отслеживает суточное потребление калорий старомодным способом — делает записи от руки и хранит их на нашей кухне. Эти записи помогают ей не сбиться с пути. Сосед постоянно носит с собой шагомер, подтверждающий его членство в клубе 10 000 шагов каждый день. Простой недорогой счетчик фиксирует все его шаги — дома, на работе, при походе в магазин, когда он выгуливает двух собак. Он пристегивает шагомер к поясу, вставая с постели, и следит за количеством шагов в течение дня. Точные данные всегда предпочтительнее догадок и спекуляций.

Другие специалисты по самоизменению ведут журналы или блоги своих успехов. Ведение журнала помогает вам оставаться сосредоточенными и лучше осознавать свое поведение. Блог позволяет обмениваться своей поведенческой борьбой и успехами с друзьями и приносит бонус — создание отношений взаимопомощи (которые мы рассмотрим на следующем этапе).

Отличными инструментами для самостоятельного мониторинга могут быть смартфоны и интернет. Вы можете найти там удобные графики, диаграммы и напоминания. Существует услуга текстовых сообщений по поводу здоровья, напоминающих вам о необходимости отслеживать свои привычки и мысли. Одна из моих любимых — календарь

Google, так как его можно использовать для многофункционального самоуправления, в том числе для отслеживания достижений. Такие устройства могут хранить информацию и присылать напоминания. Иногда трудно вспомнить о необходимости отслеживать успехи, особенно если вы завалены работой и другими обязанностями.

Если отслеживать прогресс — значит вести подсчеты и статистику, например калорий, за вас это могут сделать приложения для мобильных телефонов. Например, вы можете скачать бесплатно или за минимальную цену приложение, показывающее, насколько вы продвинулись, и оценивающее, сколько калорий сожгли. Из других приложений можно приблизительно узнать, сколько калорий в той или иной пище.

Помогают экономить время такие сайты, как SparkPeople (www.sparkpeople.com), DailyBurn (www.dailyburn.com) и Sharecare (www.sharecare.com). Их базы данных позволяют ввести то, что вы потребили, а затем отследить количество калорий, белков, углеводов и жиров, полученных в течение дня. Мы не всегда точно знаем, сколько калорий содержится, например, в бутерброде или стакане лимонада. Хотя приложения обычно не обеспечивают нас точной информацией, они, безусловно, дают довольно точные оценки за небольшой промежуток времени. В вашем распоряжении бесчисленное множество приложений и интернет-ресурсов. Если они вам подходят — не брезгуйте ими, они могут значительно упростить вашу жизнь.



Зайдите на сайт, чтобы получить доступ к инструментам мониторинга, и выберите наиболее удобный.

По крайней мере раз в неделю диетчики спрашивают меня о плюсах и минусах использования своих фотографий в обнаженном виде в качестве средства отслеживания успеха. Они-де слышали от друзей или где-то читали, что перед

началом диеты надо сфотографировать себя полуобнаженным. Я считаю, что у них есть потенциал: глядя на эту фотографию каждую неделю и иногда снимая повторные, с течением времени вы можете заметить физические улучшения. Недостатком может оказаться отвращение к себе и отчаяние. Хотя они хранятся в камере телефона и предназначены для себя, другие люди могут так или иначе получить к ним доступ. А если вам кажется, что вес снижается недостаточно быстро, вы можете скатиться к самобичеванию и безнадёжности. На самом деле это то, с чем столкнулась Моника, когда она пыталась воспользоваться этим методом раньше, при неудачной попытке сбросить килограммы.

Поэтому у меня неоднозначная позиция по отношению к фотографиям. Я советую вам тщательно рассмотреть преимущества и недостатки, не использовать их, если вы чувствительны к виду своего тела, и безопасно их прятать в случае использования. Лучшая и, вероятно, более эффективная идея — взвешиваться два-три раза в неделю, отслеживая физическую нагрузку в минутах или по расстоянию.

Начав отслеживать успехи, будьте готовы к спонтанному улучшению своего поведения, даже если вы еще не перешли к следующим шагам. Это явление известно как *реактивность*: регулярное измерение какого-нибудь показателя обычно его улучшает. Повышение осознанности цели часто приводит к выигрышу в виде контролируемого поведения. Отлично! Это еще один (четвертый) способ отслеживать прогресс, и он тоже увеличивает шансы на успех.

Итак: отследите свое исходное состояние на первом этапе (раздумья: продолжается одну-две недели). Затем вы будете отслеживать свои успехи в течение всех 90 дней и получать за это награды. Мы будем возвращаться к этой бесценной стратегии на каждом последующем этапе и изучать, каким образом она будет ускорять ваше движение к достижению успеха.

Повышать осознанность

Этот катализатор самоизменения приводит к лучшему пониманию причин, последствий и возможностей избавления от ваших проблем. Начиная с цели Фрейда «сделать бессознательное сознательным» — все так называемые методы инсайта начинают работу с повышения уровня осознанности человека. Знание — сила, вызывающая изменения.

Моему давнему коллеге доктору Джиму Прохазке нравилось представлять сознание в виде луча света. Недоступная или неизвестная информация как будто находится в темноте. В темноте мы слепы, мы не можем видеть и у нас нет света, приводящего к переменам. И наоборот, при свете мы становимся зрячими и можем двигаться к личностным трансформациям.

Метафора Джима — отзвук аллегории Платона о пещере в его диалоге «Республика»: все смертные приходят в этот мир, не имея знаний и не осознавая всей правды. Мы ничего не знаем о реальности. Как заключенные в темной пещере: руки скованы и висят, мы прикованы в подземной камере невежества. Только знание и с трудом добытое осознание освобождает от невежества и суеверий. Именно так осознанность приводит к изменению поведения.

Альберт Эйнштейн однажды сказал: «Ни одну проблему невозможно решить, находясь на том уровне сознания, который ее породил». Прежде чем изменять свое поведение, нам нужно повысить уровень диалога, сознания и осознанности*. Все согласны со значением осознанности, но мы не можем договориться о том, как ее совершенствовать. Какие методы самые эффективные? Образованность и информация? А как насчет межличностной обратной связи?

* Чтобы начать диалог, нам требуется осведомленность, и осознанность, чтобы изменить поведение. Именно по этой причине в наших научных публикациях мы называем этот катализатор «повышением осознанности».

Или, возможно, нам требуется наблюдение профессионала? Уроки, почерпнутые из книг, кинофильмов, стихов? Интернет-образование? Разногласия вызваны тем, что мы пока этого не знаем.

Но нам не потребуется влезать в непродуктивные дебаты, потому что вы можете выбрать метод, соответствующий вашей уникальной цели, ситуации и предпочтениям. Для этого вам полезно держать в голове мое руководство по выбору метода «АЕIOU и всегда Y»*: доступный; эффективный; инновационный, открытый для изменений; удобный для пользователя и всегда правильный для вас. Вам нужны приемы с такими характеристиками:

- доступность (они находятся в пределах вашей досягаемости; нет смысла пытаться использовать недоступные);
- эффективность (они, как вы определили, хорошо работают у вас);
- инновационность (эти приемы, в отличие от старых проверенных способов, вносят новизну и творчество в процесс вашего самоизменения);
- открытость для изменений (они могут быть приспособлены к вашей личности, предпочтениям и проблемам);
- удобство в пользовании (простые навыки, им легко обучиться, в отличие от заумных теорий или пустой болтовни);
- вы сами (объект изменений — вы, поэтому вы должны чувствовать, что методы работают в вашем случае; их общая полезность не имеет значения).

* По-английски каждое из названных качеств начинается на гласную букву. Слова расположены в том же порядке, что и гласные в английском алфавите.
Прим. ред.

Используйте руководящие принципы для каждого рассматриваемого катализатора. Я познакомлю вас только с действенными приемами и помогу выбрать те, которые больше всего подходят именно вам.

Какой вид самосознания будет информировать и продвигать вас на всех пяти шагах? Ответ: знание причин, последствий и способов избавления от ваших проблем. Чтобы это узнать, вы должны задать себе три вопроса: 1) что привело меня именно к этой проблеме и что поддерживает ее сейчас? 2) каковы последствия моего нынешнего поведения, как желательные, так и нежелательные? 3) каковы способы встать на путь к моей цели?

Как только вы задумаетесь об ответах на эти вопросы, рассмотрите следующие проверенные методы повышения вашей осознанности и понимания.

Смотрите в лицо фактам. Ищите информацию о причинах и последствиях вашей проблемы в беспристрастных источниках. Это может быть нелегко, потому что в нас генетически заложено стремление избегать неприятностей и боли. Каковы вероятные долгосрочные последствия ожирения, сидячего образа жизни, курения, злоупотребления алкоголем или одиночества? Вместо того чтобы неумышленно пропускать объективные факты, что легко сделать, изучите и примените их в отношении себя. Моника, например, была удивлена, когда узнала о влиянии лишних 25 килограммов на здоровье. По ее словам, она стремится «говорить правду», поэтому она стала говорить о своем ожирении, вместо того чтобы преуменьшать свое состояние, называя себя «ширококостной». Когда вы будете готовы увидеть, вы найдете отрезвляющие факты повсюду: в книгах на тему «Помоги себе сам», на здравоохранительных сайтах и в правительственных директивах.

Напрашивайтесь на неприятности. Теперь переходим на личности. Запросите обратную связь от родных и близких о цене и последствиях вашей проблемы. Здесь нужно поступать осторожно. Следует откровенно поговорить с людьми, с которыми вы до сих пор ничего не обсуждали. Как выразился Эндрю, он был «сбит с ног», узнав, что думают люди о его гулянках и чрезмерных тратах. Он спросил об этом коллегу, она попросила день на размышление, а затем искренне сообщила: он наносит ущерб своей репутации и карьере, действуя как «своевольный, поверхностный сынок богатых родителей». Он обнаружил, что его представление о себе как об учтивом бонвиване было искусной самозащитой, а окружающие воспринимали его совершенно наоборот.

Спросите доктора Брауна. Если близкие относятся к вам слишком предвзято или критично, чтобы предоставить объективную информацию, или если вы ищете более полную информацию, получите профессиональное мнение психолога, врача, диетолога или священника. Попросите дать прямой ответ того, кто должен знать это по долгу службы. Много лет назад мой терапевт посмотрел мне прямо в глаза и сказал: «Если вы не снизите вес, я назначу вам статины» (лекарства для снижения уровня холестерина в крови). Этого было достаточно, чтобы быстро повысить мою осознанность!

Увидимся в кино. Признаюсь, что я считаю большую часть источников информации несколько черствыми и неинтересными; я предпочитаю, чтобы моя осведомленность была связана с некоторой драмой. Если вы разделяете мои предпочтения, просмотр фильмов,

посещение театра или чтение трогательной автобиографии может значительно повысить вашу осознанность. Приложение А содержит самые полезные книги на тему «Помоги себе сам» — автобиографии людей, достигших различных целей. Эндрю был потрясен, проглотив автобиографию Пита Хэмилла «Жизнь пьющего человека» (A Drinking Life). Моника, читая книгу Кэролайн Кнапп «Алкоголизм: история любви» (Drinking: A Love Story), так сильно плакала, что не смогла дочитать. Она поняла, что ее собственное пристрастие к алкоголю делало с двумя ее детьми. Чем тяжелее драма, тем сильнее воздействие, так что приготовьтесь к сильным переживаниям.

Недели или двух целенаправленных усилий по повышению осознанности обычно бывает достаточно. Сколько информации вам необходимо? Ответ на этот вопрос дает следующий тест для самопроверки. Помните, что эталоны ответов на вопросы тестов были получены в наших исследованиях, а в них участвовали тысячи людей, делавших попытки себя изменить. Это эмпирические правила, но общая картина важнее конкретных цифр. Вы должны задать себе следующий вопрос: вы уже достигли отметки эффективного специалиста по самоизменению?

ПРОВЕРЬТЕ СЕБЯ: ПОВЫШЕНИЕ ОСОЗНАННОСТИ

Что вы делаете, чтобы увеличить свои знания о проблеме, себе и своих предстоящих изменениях? Ответьте на следующие вопросы о своем поведении на прошлой неделе, используя 5-балльную шкалу: 1 = Никогда, 2 = Редко, 3 = Время от времени, 4 = Часто, 5 = Очень часто.

Я искал информацию о проблеме своего поведения. _____

Я размышлял о том, что прочитал в статьях и книгах, и о том, как преодолеть мои проблемы. _____

Я вспомнил, что говорили мне люди о преимуществах изменения моего поведения. _____

Люди, успешно продвигавшиеся вперед и в конечном счете победившие свои проблемы, получили как минимум по 3 балла по каждому из вышечисленных пунктов. И наоборот, те, кто застрял на начальных шагах и не приступил к действию, сообщили о более низких баллах. Результаты этого и других тестов самопроверки отражают вашу ситуацию. Если вы набрали менее 3 баллов за каждый ответ, я настоятельно рекомендую вам провести дополнительную работу по повышению осознанности. Если вы набрали по 3 балла или выше, то я вас поздравляю. Ваши усилия предвещают, что в конечном счете вы одолеете пять шагов и путь к своему новому «я».

Этого достаточно!

Получение информации из фактических источников — от близких, от специалистов в области здравоохранения или из сценического искусства — привело вас к более глубокому осознанию себя и характера своих проблем. Теперь, на новом этапе осознания, оцените себя: над какими ценностями вы будете дальше работать, а какие оставите? Вы должны подумать о последствиях своего поведения для себя и людей, о которых больше всего заботитесь.

В прошлом мы с коллегами размышляли, не является ли такая самостоятельная переоценка отдельным, независимым катализатором. С годами я пришел к выводу, что это естественный результат повышения осознанности. Если повышение осознанности не приводит к глубоким размышлениям, а затем и решительным действиям, то это не что иное, как пустое размышление.

Большая часть нашего поведения происходит на автопилоте. Мы создаем привычки, делающие нашу жизнь успешной. Нам не нужно думать о том, как ходить, сидеть, принимать душ, водить машину, чистить зубы или печатать на клавиатуре. Привычки чудесно экономят наше время во многих отношениях, за исключением тех, когда они превращаются в проблемы. Легкий, знакомый и привычный выигрыш каждый раз, пока мы не заявим: «Достаточно!»

Точка, в которой вы заявляете: «Достаточно!» — знаменует собой решительный сдвиг. Это момент, когда мы понимаем, во-первых, какие мы, а во-вторых, какими хотим стать, и начинаем ориентироваться на лучшую часть своего «я». Если мы хотим избавиться от привычки и измениться, этот шаг требует значительной самостоятельной переоценки.

Моника закричала: «Хватит!» Она больше не разрешит курению, перееданию и алкоголю вредить своему здоровью или здоровью своих детей. Таким образом она озвучила свое решение, чтобы перевести его в действие. Эндрю сделал свое заявление менее драматическим, но и он осознал, что поверхностный тусовщик — не тот, кем бы он хотел быть. О пробуждении эмоций и обязательствах я скажу через несколько страниц. А пока работа по повышению осознанности и переоценке ценностей должна привести к глобующему ощущению: необходимо что-то сделать, и это *будет* сделано.

Несколько недель назад я консультировал бэби-бумера*, имевшую привычку каждую ночь в течение трех или четырех часов смотреть бессмысленные телепрограммы. Все началось с того, что она время от времени позволяла себе предаваться тайному удовольствию — просмотру мыльной оперы после работы, чтобы снять напряжение. Однако вскоре она обнаружила, что смотрит подряд несколько ночных телевизионных реалити-шоу. Она оказалась в телевизионном аду, из которого ее вырвал мучительный вопрос: «И в это превратилась моя жизнь?»

Давайте убедимся, что ваше повышение осознанности производит желаемый результат. Пожалуйста, заполните еще один тест для самопроверки, чтобы убедиться, что вы на верном пути.

* Человек, принадлежащий к поколению, родившемуся в конце 1940-х — середине 1950-х гг., во время «бума рождаемости» в США, связанного с экономическим и социальным подъемом в стране после Второй мировой войны.
Прим. ред.

ПРОВЕРЬТЕ СЕБЯ: ПЕРЕОЦЕНКА

Честно ответьте на следующие вопросы о своем поведении на прошлой неделе с использованием 5-балльной шкалы: 1 = Никогда, 2 = Редко, 3 = Время от времени, 4 = Часто, 5 = Очень часто

Я думал о том, что моя проблема причиняет мне боль. _____
 Я признал тот факт, что смогу быть довольным собой,
 только если решу свою проблему _____
 Я думал о том, что моя проблема причиняет боль
 окружающим. _____

Здесь, на этапе раздумья, количество баллов 3, 4 или 5 характеризует ваше стремление к цели. Они означают, что вы ориентированы на прогресс. 1 или 2 балла указывают на необходимость дополнительных глубоких размышлений о том, как ваша проблема отражается на вас и ваших близких.

Пробуждение эмоций

Осознанность без эмоций — пламя без топлива. Представьте, что преисполненный благих намерений учитель говорит, что вы должны делать, но не обучает практическим навыкам и не создает для вас мотивации. Это явление получило название «заблуждение учителя»: одна только информация и брань практически не оказывают влияния на поведение. Все равно что сказать кому-то: «Ты должен бросить курить».

Поэтому здесь мы воспользуемся стратегией пробуждения эмоций. Информированности и благородных намерений недостаточно, чтобы привести к постоянным изменениям, значит, мы должны мобилизовать эмоции! Люди редко меняются с помощью логики или фактов; будь это так, никто бы не злоупотреблял алкоголем, не курил, не переедал и не откладывал дела. Люди меняются, когда эмоции вынуждают их посмотреть правде в глаза.

Наша цель в том, чтобы использовать эмоции и перенаправить их на поддержку изменений. Вы должны сделать

это сейчас, а не когда перейдете к этапу усилий. Я научу вас, как тонко уравновесить стыд за ваше отрицательное поведение в прошлом со стремлением к положительному будущему поведению — получается наподобие Тянитолкающая доктор Айболита. Вы установите мотивацию к изменению, одновременно используя свой страх перемен. Я покажу вам, как вместо отрицания универсального страха перед новым вы сможете его использовать и заставить работать.

Пробуждение эмоций как катализатор изменений в истории человечества занимает одну из самых интересных страниц. Древние греки считали, что выражение эмоций — превосходная возможность для разгрузки и стимулирования поведенческих улучшений. Люди веками использовали силу катартического прорыва*. Эмоциональные переживания часто облегчают психологическую коррекцию и движение вперед. Но даже если мы беспорядочно «отпускаем» эмоции, как при ныне дискредитированной терапии первичного крика, то получаем долгосрочный эффект — как при вспышках гнева у трехлетних детей. Ключ в том, чтобы расшевелить эмоции, чтобы они продвинули вас вперед, а не оставили в состоянии возбуждения.

Вернемся на мгновение к парадоксу, упомянутому в начале книги: мы хотим измениться и одновременно сопротивляемся. Почему? По большей части от страха. Ваше старое проблемное поведение, при всех своих недостатках, уже знакомое, удобное и легкое. Вероятно, оно существует в виде привычки. И измененное новое поведение незнакомо вам, а вначале еще и неудобное, трудное. Естественно, это вызывает страх, что вам не понравится изменение; страх,

* Катарсис, или очищение, — краеугольный камень древнеэллинской эстетики. Сильное эмоциональное переживание, связанное с восприятием произведения искусства и очищающее человека от страстей, испытанных в жизни и мешающих личностному росту. *Прим. ред.*

что вы его не достигнете; страх, что вы будете смущаться в присутствии других; страх, что новое поведение будет стоить слишком дорого; страх, что вы будете чувствовать себя виноватым. Страх, страх и еще раз страх укрепляет проблему.

Будучи *Homo sapiens* с жесткой программой, мы избегаем страха и боли. Психологически это означает, что мы отрицаем страх или как-то от него отделяемся. Мы пытаемся убедить себя, что не нуждаемся в изменении, что можем измениться на следующий год, что последствия нереалистичны, что все «нуждаются» в парочке пороков. Все это знакомые и совершенно человеческие средства избежать страха самоизменения.

Однако если мы не изменимся, то наступят болезненные последствия. Мы страдаем от влияния переедания на здоровье, от разрушения отношений из-за невыполнения обязательств, от бездумной растраты ресурсов нашей планеты. Давным-давно для этого вездесущего цикла Фрейд ввел понятие «невротического парадокса»: люди ведут себя таким образом, чтобы избежать беспокойства и испытать краткосрочное удовольствие, при этом неизбежно игнорируя долгосрочные последствия. Чрезмерное употребление алкоголя, табака и еды приносит краткосрочное удовольствие, но долгосрочные страдания.

Внутренние сражения между нашим интеллектом и эмоциями приводят к непоследовательному, иногда ставящему в тупик поведению. Фрейд сделал правильное заключение, что подтверждают мои переживания по поводу обычной колоноскопии. Умом я понимаю, что эта процедура относительно безопасна, что это здоровая профилактическая мера, занимающая полдня и причиняющая лишь незначительные неудобства. Это хорошая и важная вещь, которую, исходя из рациональных соображений, следует сделать. Однако эмоционально колоноскопия означает

выход из строя, старение, ощущение бренности бытия. Ее боятся, избегают, говорят о ней со страхом. А страх не дает мудрых советов.

Чтобы вы твердо усвоили, что значит пробуждать эмоции, избегая невротического парадокса, давайте шаг за шагом рассмотрим научно проверенные методы, как это делается.

Дайте боли задержаться

Вместо того чтобы рефлекторно прекращать страх, ощутите его в управляемых количествах. Раньше Моника отталкивала свой страх ранней смерти, чтобы защитить свое нездоровое поведение. Но как только она позволила ему немного просочиться, он начал ее мотивировать. Он не подавил, он вдохновил ее на изменение. Психотерапевтам нравится называть это «дозированием беспокойства».

Страх также может корениться в предшествующих жизненных событиях, таких как болезнь члена семьи или смерть друга. Мы склонны отталкивать такие воспоминания, особенно если они связаны с нашей проблемой. Но несколько мгновений задержки на тех ужасных событиях вернут соответствующие воспоминания. Они никогда не исчезали — мы просто оттолкнули их и хранили. В моем случае я могу вызвать память о преждевременной смерти своего отца, во многом вызванной отсутствием контроля над весом и артериальным давлением. Конечно, это болезненное воспоминание, но одновременно полезное предупреждение.

Какой самый глубокий уровень ощущения, которое вы можете вызвать? Подумайте об угрозе, страхе или оскорблении, связанных с тем, что вы хотите изменить. Дайте страху задержаться, и пусть боль послужит вам топливом. Превратите пугающее в подбадривающее, приводящее в ярость — в мотивацию.

Наблюдайте за людьми, которые испытывают боль

Для некоторых из вас страх перемен может оказаться подавляющим, поэтому я рекомендую вам понаблюдать за другими людьми, также борющимися со страхом. Это можно сделать в театре, с помощью телевизора, книг или интернета. Убеждение, что мы можем испытывать катартические реакции, просто наблюдая за другими, восходит к работам Аристотеля по театру и музыке.

Одна из моих пациенток, например, преуменьшала значение злоупотребления назначенным ей наркотиком, пока не узнала о передозировке наркотиков Эми Уайнхаус и ее последующей смерти в 2011 году. Внезапно моя пациентка ощутила сильную связь с Эми и увидела себя певицей, чья жизнь была преждевременно прервана. Она плакала об Эми и о себе самой, что побудило ее отказаться от злоупотребления наркотиком и начать воздерживаться.

На десятки моих клиентов произвели впечатление «Сцены из супружеской жизни» Ингмара Бергмана: они обнаружили, что выбрали удовлетворяющий брак по причине безопасности. Фильм выдернул их из отчаяния и побудил либо начать работать над отношениями, либо от них отказаться. (В приложении А вы найдете топ-рейтинговые книги по самосовершенствованию и автобиографии, которые могут помочь вам узнать о страхе перемен, который испытывали другие люди. С той же целью на сайте www.changeologybook.com представлен список из 50 рекомендуемых фильмов.)

Длинный проход

Когда я играл в футбол с друзьями, нашим любимым способом давать пас был «длинный проход» — далеко отбегать и получить длинный пас. Именно это мы и должны сделать, чтобы подавить невротический парадокс: сделать акцент на болезненности долгосрочных последствий,

а не на краткосрочных выгодах удобного поведения. Жесткая установка заставляет вас искать немедленного удовольствия вместо того, чтобы подумать об отсроченной опасности. Когда Эндрю нравилось выходить в город в выходные, напиваться и сорить деньгами, «как пьяный матрос», он приучил себя думать об ужасном похмелье в воскресенье, невыполненных обязательствах и пустом банковском счете. Это быстро его отрезвило! Вы можете натренировать себя ощущать долгосрочную боль до ее наступления. Некоторые люди представляют себе, как пончик забивает их артерии или набивается в бедра, как только они его глотают. Другие визуализируют семейные ссоры как пути к разводу и отдалению от детей. Стоят ли эти долгосрочные боли краткосрочной выгоды? Это удобные приемы вызвать эмоции, направляющие вас к более здоровым решениям.

Следующие три метода разработаны, чтобы перенастроить свою человеческую склонность отталкивать болезненные эмоции и позволить себе безопасно ощутить страх перед изменениями. Они помогут вам превратить страх в топливо для самоизменения. То, чего вы раньше боялись и избегали, теперь будет толкать вас вперед.

Воображайте себе лучшее завтра

Борьба со страхом изменения — только половина нашего арсенала по пробуждению эмоций, вторая половина охватывает ваше позитивное будущее. Данный метод включает воображение эмоционально нагруженных образов, мыслей и девизов, подчеркивающих преимущества изменения. Например, Моника хотела дольше прожить, более ясно мыслить и более конструктивно относиться к своим детям, супругу и собственным обязательствам. Эндрю думал о том, чтобы его образ улучшенного себя стал реальностью.

У большинства из нас эмоции лучше всего вызывает визуализация. Подумайте, как будете выглядеть после

изменения, как будете себя чувствовать, общаться с другими людьми. Вообразите погоду (почти всегда солнечную и умеренную), мир вокруг (равнины или тропические краски) и окружающие вас хорошие флюиды.

Кроме того, вы можете вызвать в воображении воспоминания о том, как вы добивались успеха в прошлом. Как вы себя чувствовали? Как реагировало ваше тело? Как это вас изменило? Живо вспомните потрясающие ощущения от своих прошлых достижений, а затем визуализируйте свою новую цель. Представьте себе, что вы уже достигли своей новой цели и снова собираетесь испытать то же чувство выполненного долга. Попробуйте использовать силу и уверенность, полученные ранее, и применять их к новому начинанию.

Расскажите новую историю

Психологам давно известно, что истории, которые мы себе рассказываем, влияют на наши намерения и настроения. Печальные сказки заставляют нас чувствовать уныние и слабость, вдохновляющие истории делают активными и успешными. Мы можем изменить нашу самооценку, переписав окончания собственных историй на лучшие. Вместо того чтобы слушать тех, кто не верит в возможность наших изменений, мы можем составить убедительный рассказ о самосовершенствовании и преобразовании. Это как визуализация, но со словами.

Напишите и отредактируйте собственную историю о цели, которую преследуете. Опишите проблемы, добавьте поворотов сюжета, но обязательно заканчивайте победой. Некоторые люди предпочитают дневниковые записи или пишут настоящий рассказ. Другие выбирают читать сказки перед сном. В обоих случаях они повышают мотивацию и ваше поведение в направлениях, ценных для вас. Это всегда истории о наградах.

Ум хорошо, а два лучше

Предыдущие методы учат вас уравнивать страх и желание перемен: следует одновременно оттолкнуться от негативного прошлого и подтянуться к положительному будущему. Как вы уже догадались, моим любимым образом этого процесса является Тянитолкай доктора Айболита.

Одной «головой» вы отталкиваетесь от проблемы, потому что не можете больше ее терпеть. А другой «головой» притягиваетесь к изменениям и новому поведению. Два источника энергии — толкает и тянет — лучше, чем один. Удвойте свою эмоциональную приверженность, оттолкнувшись от отрицательного прошлого и притянувшись к положительному будущему*.

Достигнуть равновесия — непростая задача. Некоторые из вас, особенно те, кто вырос в семьях, где воспитание опиралось на наказания или страх перед адскими муками, будут тратить слишком много времени на переживание страха и размышления над поведенческими грехами. Вина может инициировать изменение поведения, но редко поддерживает его в течение длительного времени. Другие, особенно те, кто вырос в более либеральных семьях на гуманистических учениях типа нью-эйдж**, будут чрезмерно полагаться на образы цветущего, солнечного будущего. Пожалуйста, добейтесь здорового сочетания обеих тенденций.

* Символический образ Тянитолкай уходит корнями в янусианскую диалектику, которая блестяще описана в книге «Творческий процесс психотерапии» Альберта Ротенберга (Albert Rothenberg's. The Creative Process of Psychotherapy (Norton, 1988)). Янус был двуликим римским богом, который одновременно смотрел вперед и назад. В янусианской традиции оптимальная мотивация достигается отталкиванием от проблемного прошлого и притяжением к положительному будущему без проблем. Творческий баланс между прошлым и будущим, отрицательным и положительным, темным и светлым иногда называют янусианской диалектикой.

** Нью-эйдж (букв. «новая эра») — общее название различных обновленческих мистических и квазирелигиозных течений и движений оккультного, эзотерического и синкретического характера, появившихся в США с 1970-х гг. *Прим. ред.*

Когда вы находитесь на эмоциональной золотой середине, то можете обрести чистые человеческие чувства. Вы можете получить доступ к сырым, неразбавленным эмоциям страха и любви — страху, что не сможете измениться, любви к изменениям и их влиянию на людей вокруг вас. Сначала Эндрю был поражен страхом: неужели он на многие годы попал в ловушку саморазрушительного цикла? Моники изначально испытывала любовь, когда думала о том, что ее преобразование может сделать для ее детей, мужа и, в конечном счете, для нее самой. Это неугасимая мотивация. Когда вы научитесь ее использовать, она может вести вас к победе в течение 90 дней и дальше.

Действовать как Тянитолкай

Когда я тренирую людей или провожу семинары по тянитолкай-равновесию, почти все немедленно понимают его ценность. Следующий вопрос: «Как мы можем его достичь?»

Вот четыре практических упражнения для обнаружения середины между избыточным количеством темного прошлого и избыточным количеством светлого будущего. Во-первых, проанализируйте количество времени, посвященное размышлениям о текущей проблеме, и количество времени, отданное фантазиям о славном будущем без этой проблемы. Присвойте номер каждому виду деятельности и буквально сосчитайте минуты или часы. Это поможет вам сохранить соотношение 50/50.

Во-вторых, создайте привычку каждый раз, размышляя над своей проблемой, рассматривать как неприятное настоящее, так и прекрасное будущее после самоизменения. Если вы были сосредоточены на одной стороне, приучитесь задумываться над обеими. Имейте в виду, что ваша цель не обязательно должна быть «проблемой» как таковой, но вы все равно можете сделать это упражнение и изучить, как ваша жизнь изменится к лучшему, как только вы достигнете своей

цели. Поэтому, если вы стремитесь приобрести новые навыки, чтобы получить новую работу, то думайте о препятствиях, с которыми сталкиваетесь в настоящем. Насколько более востребованными вы станете, обладая ценными способностями?

В-третьих, напишите прощальное письмо своей проблеме или старому образу жизни.

Вложите в него свою душу или, как один недавний пациент, сделайте видео. Объясните вред, нанесенный проблемой вам и окружающим, а затем нарисуйте картину лучшей жизни. Убедитесь, что в вашем письме или видео в равной степени представлены отказ от прошлого и стремление в будущее.

Четвертое — проведите некоторое время, стоя перед зеркалом. Поговорите с собой и эмоционально отпустите отвращение или ненависть к тому, как давит на вас проблема. Затем потратьте такое же количество времени и эмоций, позволяя себе почувствовать, как вы взволнованы и стремитесь двигаться в направлении светлого будущего. Упражнение с зеркалом может показаться немного странным или глупым, но оно хорошо работает и помогает при самоизменениях.

Это хорошие способы доступа к эмоциям, помогающие поддержать вашу осознанность и продвижение к самоизменениям. Сделайте тест для самопроверки, чтобы убедиться: вы совершили достаточную эмоциональную работу, чтобы перейти к следующему шагу.

ПРОВЕРЬТЕ СЕБЯ: ПРОБУЖДЕНИЕ ЭМОЦИЙ

Как вы продвигаетесь? Ответьте на следующие вопросы о вашем поведении на прошлой неделе с помощью 5-балльной шкалы: 1 = Никогда, 2 = Редко, 3 = Время от времени, 4 = Часто, 5 = Очень часто.

Я говорил о моей проблеме и выразил свои чувства по этому поводу. _____

Я испытал глубокие эмоции от драматических напоминаний о моей проблеме. _____

Я испытал сильную реакцию, когда осознал последствия своей проблемы. _____

Я эмоционально связан с лучшим будущим без этой проблемы. _____

Здесь, на первом этапе, умеренное количество эмоционального возбуждения — прогностический признак успеха. Оно готовит вас к следующему шагу. Вы должны набрать 3 балла или выше по каждому пункту, что соответствует понятию «время от времени» или чаще. Если ваши баллы ниже, то, прежде чем двигаться дальше, рекомендую вам потратить дополнительное время на пробуждение эмоций. Вы стремитесь достичь осознанности и подъема, которые будут руководить вашим планированием и подпитывать вас на протяжении 90 дней.

Доводы за и против

Все ваши усилия по повышению осознанности, анализу ценностей и пробуждению эмоций можно соединить в следующем упражнении, которое зафиксировало ваше стремление и страх перемен. Это способ взвесить плюсы и минусы* самоизменения — еще одно мощное средство повышения осознанности. И, как вы увидите, прогностический признак успешности самоизменения.

На одной стороне листа бумаги напишите плюсы — причины изменения. На другой напишите минусы — аргументы в пользу продолжения вашего удобного и знакомого поведения. Плюсы и минусы — причины изменения / не изменения. В верхней части листа напишите плюсы и минусы для себя («Я»), а ниже для других людей («Другие»). В результате вы получите четыре квадранта.

В нижеприведенной таблице показано, что Моника написала в этом упражнении по поводу отказа от курения и алкоголя, когда мы впервые начали с ней работать. Как видите, в таблице относительно мало пунктов. Мони-

* Процесс взвешивания плюсов и минусов, часто используемый в практической деятельности, в психологии называется «балансом решения».

ка включила мало деталей, вложила мало усилий и мало эмоций, что точно отражает, как она относилась к переменам в то время. Более того, количество плюсов и минусов было приблизительно равным: комфорт сохранения старых привычек в отношении курения и алкоголя был приблизительно равен ее заинтересованности в изменении. Этот список отражает плохое прохождение первого этапа: ничтожные усилия, низкое самосознание, отсутствие эмоций и количество минусов, равное плюсам. Вот где была Моника и вот почему она неоднократно терпела неудачи, прежде чем начала работать по программе науки об изменении.

Первая попытка Моника с плюсами и минусами

Плюсы изменения	Минусы изменения
Я Больше энергии делать дела, которые мне нравятся. Экономить деньги и покупать себе вещи. Может быть, прожить дольше	Я Я потеряю некоторое количество свободного времени. Упущу социальные возможности. Усталость, истощение
Другие Лучшие отношения со своими детьми. Больше энергии и энтузиазма. Больше денег потратить на окружающих	Другие Друзья могут меньше обо мне думать. Дети расстраиваются, что я так занята. Возможно, я покажусь друзьям менее веселой и общительной

Но после того как Моника пару недель поработала на этапе раздумья, список ее плюсов и минусов стал в три раза длиннее. Ее вторая попытка отразила ее усилия по отслеживанию своего базового поведения, повышение осознанности, переоценку себя и пробуждение эмоций. К тому времени плюсы самоизменения легко перевесили минусы.

Мораль истории Моника имеет два аспекта: прежде чем заполнять таблицу, проработайте катализаторы изменения на этапе раздумья и не двигайтесь вперед, пока плюсы не перевесят минусы. Сотни исследований свидетельствуют:

прежде чем вы попытаетесь изменить свое поведение, количество плюсов должно перевешивать количество минусов. Это имеет смысл: какова вероятность успеха, если вы обожаете свои удобные проблемы и не видите преимуществ избавления?

Конечно, сначала инстинктивная боязнь перемен может привести вас, как и Монику, к тому, что вы придадите больший вес предполагаемым убыткам, а не прибыли. Это очень по-человечески. Вот почему вы должны полноценно проработать первый этап, прежде чем переходить к следующему.

Мы не ожидаем, что минусы полностью исчезнут. На самом деле, когда люди пытаются убедить себя, что изменение не имеет обратной стороны (никакой потери от разрешения проблем), я в это не верю и прошу копнуть глубже. Проблемы всегда удовлетворяют некоторые потребности и предлагают некоторые (краткосрочные) выгоды. Вы изменитесь, потому что интеллектуальные и эмоциональные плюсы перевесят минусы. Но затраты и минусы неизбежны. Как заметил Сэмюэл Джонсон*, «никто и никогда не совершал бы никаких попыток, если бы сначала должен был преодолеть все возможные препятствия».

В конце концов плюсы самоизменения перевесят минусы, хотя на этом этапе раздумья вы удивитесь, обнаружив, что плюсы равны минусам. Это состояние амбивалентности. Но не волнуйтесь: работа, проведенная на первых двух этапах (раздумье и подготовка), почти всегда увеличивает плюсы. В этом вам поможет умелое уравнивание болезненного прошлого вашей проблемы со счастливым будущим вашей цели.

* Сэмюэл Джонсон (1709–1784) — английский литературный критик, лексикограф и поэт эпохи Просвещения. *Прим. ред.*



На www.ChangeologyBook.com вы найдете пустой бланк для теста на плюсы и минусы. Вы можете заполнить несколько бланков для различных целей и, как Моника, в разное время.

Обязательства, часть I

Я часто возвращаюсь к словам Ральфа Эмерсона, поборника самодостаточности и апологета изменений. Однажды он написал: «Ничто великое никогда не достигалось без энтузиазма».

Это, безусловно, относится к только что зафиксированным плюсам и к конечному катализатору изменений, завершающему этап раздумья, — обязательству.

Обязательство стимулирует больше, чем таинственная и непостижимая «сила воли». Вопреки распространенному мнению, на самом деле обязательство включает в себя набор вполне определенных навыков, которые можно развить и использовать. Обязательство принимается на этом первом этапе и сохраняется на протяжении двух следующих.

Под *обязательством* я понимаю: поиск новых альтернатив, включая намеренное создание новых альтернатив для последующей жизни, а затем целеустремленное продвижение в сторону выбранной цели. Как мы узнали, ваше продвижение будет сопровождаться некоторым беспокойством, неотделимым от ответственности за изменения в себе и от движения вопреки страхам. Под обязательством я подразумеваю силу вашего выбора и воли, необходимую для его осуществления (я имею в виду исходное значение термина «сила воли»).

Сегодня люди ошибочно полагают, что сила воли состоит в том, чтобы заставлять себя делать то, что вы не хотите.

Но мы хотим вернуть ей настоящий смысл: это сила сделать выбор и принять решительные меры. Вот несколько способов, чтобы укрепить свою волю (а в следующей главе их будет предложено еще больше).

Скажите это вслух

На этапе раздумья объявите о своей цели или решении, проговорив ее вслух себе и, возможно, еще одному человеку: «Я готовлюсь к самоизменению». Моника проорала: «Я собираюсь бросить пить и курить!» Какое чувство освобождения! Тем не менее время для широкого публичного заявления еще не настало; оно наступит на следующем этапе. А пока скажите себе самому: «Я выбираю _____!»

И скажите так, чтобы стало ясно: вы действительно это имеете в виду!

Еще раз о Тянитолкае

Тянитолкай метафорически иллюстрирует отрицательные последствия проблемы и положительные черты самоизменения. Это мысленный образ, поддерживающий выполнение обязательств. Постоянно держите Тянитолкаю (то есть плюсы и минусы изменения) в голове и утром или перед сном напоминайте себе о двойной мотивации. Используйте оба источника энергии; нет проклятья без спасения.

Держите перед собой приверженность мотивации. Одна творческая участница наших исследований нарисовала картину из двух частей: темной стороны — ее текущей проблемы и солнечной — силы ее изменения. После чего прикрепила ее на потолке над кроватью. Это может быть слишком даже для хорошей идеи, но каждое утро и вечер рисунок был у нее перед глазами.

Повторяйте свой боевой клич

Многие люди создают одно-два коротких эмоциональных напоминания, в которых заключена их установка на свершение. У Моники они были спокойными и умиротворяющими: «Я могу это сделать» и «Для детей и меня». Девизом Эндрю стало: «Думай о будущем». Мои тревожные пациенты напоминают себе: «Это только тревога» и «Любой рост требует усилий». Несколько лет назад популярным высказыванием было: «Что меня не убивает, то делает сильнее». Придумайте несколько фраз, выражающих эмоциональную значимость ваших изменений.

Интернализируйте свою модель или наставника

Взяв обязательства, вы можете почувствовать воодушевление, используя смелые модели и успешных наставников. Найдите виртуального наставника, которого можно держать в сознании в качестве стимулятора вдохновения. Например, недавно прочитав ряд отличных биографий Теодора Рузвельта, я начал использовать его в качестве виртуального советника: «А что бы стал делать ТР?» Кстати, вот что писал Рузвельт об обязательствах и действии:

Уважения заслуживают не критиканы, не те, кто указывает пальцем на ошибки сильного человека или неуважительно отзываются об исполнителе: он-де мог бы выполнить работу лучше. Уважения заслуживают те, кто уже на арене, чье лицо испачкано пылью, потом и кровью, кто мужественно стремится; кто ошибается, но вновь бросается на препятствия, потому что не бывает достижений без ошибок и недостатков; тот, кто на самом деле стремится делать дела; кому знаком огромный энтузиазм и полная самоотдача, кто посвящает всего себя достойному делу и в лучшем случае достигнет триумфа великого достижения. В худшем,

все же потерпев неудачу, такой человек по крайней мере будет знать, что потерпел неудачу, замахнувшись на великую цель. Его место никогда не окажется рядом с холодными и робкими душами, не знающими ни побед, ни поражений.

Это стало моим неофициальным лозунгом — «человек на арене» — и моим представлением о действии. Это может не сработать для вас, но это работает для меня. Найдите человека или двух, живых или умерших, чьи представления об обязательствах соответствуют вашим. Обратитесь к ним за вдохновением.

Немного реальных сомнений

Ложка сомнений по поводу перспектив самоизменения поддержит жизнь в вашей задаче. Это может показаться нелогичным, но уважение к своему врагу держит вас в состоянии разумной осторожности, заставляет готовиться более тщательно и защищает от самоуверенности. «Отношения между обязательством и сомнениями ни в коем случае не антагонистические, — пишет психолог Ролло Мэй. — Вы обладаете мощной установкой не благодаря отсутствию сомнений, а несмотря на сомнения».

Групповое действие

Вашу команду поддержки мы будем набирать на следующем этапе, а здесь можно повторить: такие же обязательства, как те, что вы берете для одного себя, может брать на себя и целая группа. Многие из вышеизложенных стратегий можно использовать в группе единомышленников, также делающих попытки измениться. Они укрепят вашу волю и помогут пройти все этапы.

Вот еще один тест для самооценки вашей способности брать на себя обязательства на сегодняшний день.

ПРОВЕРЬТЕ СЕБЯ: ОБЯЗАТЕЛЬСТВО I

Вы все еще здесь? Да, на этом первом этапе нам пришлось сделать много работы, но это уже окончательная проверка себя в этой главе. Отметьте следующие виды деятельности, которые вы завершили: не то, что надеетесь сделать в ближайшем будущем, а то, что на самом деле сделали.

- Я сделал личное заявление о своих намерениях. _____
- Я напоминаю себе о негативных последствиях своей проблемы. _____
- Я понимаю, что мой страх перемен естественен и его можно преобразовать в эффективное топливо для самоизменения. _____
- Я представляю себе свое положительное будущее, после того как изменюсь. _____
- Плюсы моих ожидаемых изменений равны минусам или превышают их. _____
- Я говорю себе, что могу выбирать, меняться мне или нет. _____
- У меня есть личный девиз и/или внутренняя модель самоизменения. _____
- Мне незачем переживать по поводу самоуверенности; мое обязательство включает в себя ложку дегтя реальных сомнений. _____

Чтобы перейти к следующему шагу, рядом с каждым из этих пунктов вы должны поставить твердое «да». Если нет, подождите и не переходите к действию. Сделайте глубокий вдох и, прежде чем двигаться дальше, поработайте над этими вопросами еще. Если вы честно ответили «да» на все пункты, то не стесняйтесь, переходите к действию, двигайтесь к здоровью и счастью.

Естественно, этот первый шаг предполагает значительные усилия и использует помощь нескольких катализаторов изменения: определение своей цели (целей), отслеживание своего поведения, повышение осознанности, девальвацию приоритетов, пробуждение эмоций и обязательство. Понятно, у вас был соблазн проскочить этот шаг и минимизировать психологическую работу на данном этапе. Но это было бы серьезной ошибкой, существенно снижающей вероятность конечного успеха.

Никогда — повторяю, *никогда* — идея проскочить через раздумья, чтобы скорее добраться до более поздних этапов, не бывает хорошей. Старое изречение Бенджамина Франклина совершенно верно: если вы плохо подготовились, то вы подготовились к провалу. Займет это пару дней или пару недель, работа, проведенная на первом этапе, обеспечит вас информацией и послужит топливом для ваших действий. Действовать без тщательной подготовки и обязательств — впустую тратить время.

Таким образом, прежде чем отважиться на самоизменение и перейти ко второму этапу науки об изменении, подготовке, убедитесь: вы честно сделали тесты самопроверки. Если ваша работа соответствует критериям успешного специалиста по изменениям и вы полны реальной уверенности, то делайте рывок. Я буду ждать вас там в ближайшее время и подготовлю к следующему значительному скачку — к действию.

Шаг 2

Подготовка: сначала спланируйте, потом прыгайте

НЕДЕЛИ 2 И 3

Возьмите на себя обязательства, а затем публично заявите о своей цели. Выберите день начала и найдите людей, которые будут вас поддерживать. Предпримите несколько небольших начальных шагов — и подготовьтесь к старту!

В настоящее время вы достаточно знаете о причинах и последствиях своей проблемы, вы отследили или записали ее частоту, вы активизировали эмоции, чтобы что-нибудь сделать, и собираетесь начать действовать в течение следующей недели или двух. Поздравляем! Это впечатляющее достижение в мире, где большинство людей существуют в состоянии тихого отчаяния, вызванного страхом изменений.

На этом этапе мы описываем, что нужно сделать, прежде чем перейти к действию. Почему? Потому что большинство людей становятся такими беспокойными и так хотят начать, что приступают к действию до окончания подготовки. Они шьют парашют *после* того, как выпрыгнули из самолета. И портят все отсутствием подготовки и планирования.

Чтобы вы хорошо себе представляли процесс планирования, в этой главе я дам руководство, как приобрести и тренировать основные навыки, необходимые перед прыжком. Я помогу вам более конкретно определить свои цели, узнать

больше о том, как отслеживать свой прогресс, собрать свою группу по изменению, укрепить обязательства и завершить план действий. Получив поддержку в виде примеров, упражнений и тестов для самопроверки, вы будете замечательно подготовлены к началу действия!

О планировании

Каждый раз, когда я начинаю описывать процесс планирования, около трети моей аудитории громко вздыхает или закатывает глаза. Я спрашиваю: «В чем дело?» — и получаю три вида ответов: планирование скучно (это то, что делают чрезмерно обеспокоенные родители), вы не можете планировать — жизнь не поддается контролю, и это никогда не работает. Ну, я не могу говорить о прошлом раздражающем опыте навязчивых, чрезмерно планирующих родителей, но могу решить две другие проблемы.

Я часто слышу нечто подобное: «Ах, зачем планировать, когда вы знаете, что в жизни ничего нельзя предсказать?» Анонимные алкоголики любят афоризм: «Если вы хотите рассмешить Бога, расскажите ему о своих планах». Это правда, что мы не можем ни контролировать, ни точно предсказывать будущее. Но не планировать тоже неправильно. Я за спонтанность и приспособляемость, однако попытки измениться часто терпят неудачу потому, что люди плохо планируют. Естественно, ваши планы приблизительны и вам часто придется их пересматривать. Поэтому планируйте самоизменение и одновременно гибкость в ходе выполнения планов.

Некоторые люди думают, что у них планирование не работает. Это тоже верно, но я бы хотел задать более общий вопрос: почему планирование оказалось неэффективным, если, как мы знаем из исследований, подготовка значительно повышает шансы на успех? Если нажать на сомневающегося

еще несколькими вопросами, то обычно выясняется основная проблема: человек знает цель, но не дорогу. Надежда — не способ измениться! Это значит, что планирование не удастся, когда вы знаете место назначения, но не как туда попасть. Предшествующие попытки Моники провалились, потому что она была уверена в цели, но не представляла себе, как ее достичь. Если при планировании внимание уделяется только цели или месту назначения, то, естественно, оно не будет работать: вы не включили в план дорогу, или способы добраться до цели.

И давайте посмотрим правде в глаза: вряд ли кого-нибудь обучали науке об изменении поведения. Когда дело доходит до самоизменения, то общество обвиняет нас в неудачах, а нас этому никогда не учили. Не волнуйтесь, на этом этапе мы не только определим вашу цель, но и запланируем действия, чтобы туда попасть. Планирование изменений работает!

Однако существует крошечное исключение из правила: план может оказаться неудачным, когда составляется с дисфункциональным перфекционизмом. Ряд последних увлекательных исследований* показывает, что на некоторых перфекционистов чрезмерное планирование может оказывать обратное действие. Их дорога в ад вымощена благими намерениями. Планирование, включающее постоянные критические самопроверки, может препятствовать прогрессу.

* Чтобы узнать больше об увлекательных исследованиях, которые показывают, что тщательное планирование может оказывать обратное действие на перфекционистов, см. следующие ссылки: 1. «Реализация намерений, перфекционизм и цель прогресса: пожалуй, дорога в ад все-таки вымощена благими намерениями» (Powers, T. A., Koestner, R., & Topciu, R. A. (2005). Implementation intentions, perfectionism, and goal progress: Perhaps the road to hell is paved with good intentions. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 31, 902–912). 2. «Практический перфекционизм: взаимосвязь между толерантностью к двусмысленности и удовлетворением от работы» (Wittenbeig, K. J., & Norcross, J. C. (2001). Practitioner perfectionism: Relationship to ambiguity tolerance and work satisfaction. *Journal of Clinical Psychology*, 57, 1543–1550).

Решение? Смирять свою самокритику. Поймите: ни один план не бывает совершенным — и продолжайте двигаться вперед. А если вы все равно себя критикуете, добавьте прекращение критики в свой список решений.

Определение целей, часть II

Начните с формулировки цели. Как говорилось на предыдущем шаге, трудно дойти до места назначения, когда вы не знаете, где оно находится. Помните: неясные цели порождают нескоординированные действия.

Однако быть конкретным не означает, что вы должны ограничивать себя незначительными или несущественными целями. Ваши мечты должны быть большими и смелыми. Любую амбициозную цель можно разделить на подцели. Как выразился президент Гарри Трумэн, «вы всегда сможете внести поправки в большой план, но никогда не сможете расширить маленький. Я не верю в маленькие планы. Я верю в планы, достаточно обширные, чтобы соответствовать ситуации, которую мы сейчас не можем предвидеть».

Десятилетия исследований показывают, что то, *как* мы выражаем и измеряем цель, резко увеличивает уровень нашего успеха. Основываясь на новых научных и проверенных методах постановки целей, мы будем использовать SMART: выражение целей в конкретных, измеримых, достижимых и обоснованных терминах и точно определенных временных рамках. Некоторые из этих элементов мы вкратце рассмотрели на этапе раздумья, но здесь, на шаге 2, нам нужно переформулировать их таким образом, чтобы вы смогли конкретизировать свои цели.

Конкретные: скажите мне точно, каким вы будете через 90 дней при положительном результате. «Лучшим человеком», «более добрым супругом», «откладывать

больше денег» не выдерживают испытания. Дайте мне характеристики поведения, которые можно наблюдать (не внутренние состояния или общие качества), сформулированные в виде положительных утверждений. Например: «Я буду делать физические упражнения как минимум пять дней в неделю в течение не менее 30 минут» или: «Я буду разговаривать со своими детьми за ужином каждый вечер». Избегайте выражения своих целей в отрицательной форме, даже если они конкретны, например: «Я не буду ссориться со своими детьми после школы».

Измеримые: на предыдущем шаге мы говорили о важности определения вашей цели таким образом, чтобы ее можно было измерить. Для этого вам потребуется вести журнал, чтобы записывать или отслеживать частоту и пусковые механизмы своего поведения (более подробно мы рассмотрим их в следующем разделе). Используйте однозначные определения, которые смогут прочесть, повторить и измерить окружающие.

Достижимые: в противном случае это не цель, а несбыточная мечта. Лучше попробовать «потерять и поддерживать снижение веса на 7 килограммов за 90 дней», чем отрицательно сказывающиеся на здоровье и почти невозможные 25 килограммов. Моника, например, превратила свои расплывчатые мечты похудеть в измеримую, достижимую цель — потребление 1200 калорий в день и упражнения по крайней мере 30 минут четыре раза в неделю.

Обоснованные: конечно, для вас, но и с точки зрения ваших жизненных приоритетов. Действительно ли ваша ближайшая цель служит тому, чтобы вы стали тем человеком, которым хотите? Или вы довольствуетесь малым,

потому что менее амбициозной цели проще достичь, и таким образом обгоните других?

Определенные временные рамки: конкретизируйте время, в этой книге оно обычно включает следующие 90 дней. Это достаточно долго, чтобы достичь и поддерживать важные цели, но достаточно быстро, чтобы выдержать и справиться.

Используя стандартную форму SMART, потренируйтесь определять свою цель или цели кратко и в позитивных выражениях. Попробуйте записать ее или их несколькими различными способами, чтобы определить, какой будет лучше работать у вас:

Моя цель: _____

Моя цель: _____

Моя цель: _____

Теперь давайте научимся отличать промежуточные или краткосрочные цели от долгосрочных. Это важное и необходимое отличие, потому что очень легко увлечься краткосрочными целями и уничтожить свои шансы на успех в долгосрочной перспективе. Эндрю, например, подрывал свои усилия, пытаясь искоренить за один день долгие годы разрушительного отношения к деньгам и женщинам. Он слишком сильно стремился к быстрым и нереальным изменениям. Но со мной он научился избегать погони за фантазиями. Вместо этого начал предпринимать один методический шаг за другим — от раздумья к подготовке, — понимая: установив срок в 90 дней, он резко повышает свои шансы на успех. Ему больше не требовалось взбираться на психологический Эверест, он ощущал себя подготовленным и имел достаточно средств для достижения своих целей с энтузиазмом и уверенностью, следуя

упорядоченному процессу, занимающему определенное время.

Допустим, ваша 90-дневная или долгосрочная цель — сбросить 7 килограммов. Ваши промежуточные цели — регулярные занятия спортом, отказ от большей части десертов, диета, содержащая 1200 калорий, и т. д. Или, возможно, ваша 90-дневная цель — стать более хорошим родителем и обучить своего ребенка ответственности. Вашими промежуточными целями могут быть: информировать ребенка о своих ожиданиях только один раз, с одним напоминанием (после чего осуществлять наказание) и на пять минут больше читать своему ребенку перед сном. В обоих случаях у вас может быть одна большая цель, разбитая на ряд подцелей.

Вместе маленькие шаги равны гигантскому скачку. Начните с малого, а затем постепенно увеличивайте количество и объем работы по каждой подцели. Пытаясь похудеть, увеличивайте свои упражнения и уровень активности не более чем на 10% в неделю, особенно если вы бэби-бумер. Даже если вы будете их увеличивать на пару минут каждый день, за неделю они превратятся в ощутимый результат. Обучая ребенка ответственности, читайте книги, помогающие наладить лучшие отношения с ним, и спланируйте свое расписание так, чтобы ежедневно проводить вместе больше времени.

Пожалуйста, еще раз конкретизируйте свою цель на предложенном нами языке. Затем определите подцели.

Моя цель: _____

Подцели: _____

Давайте закончим тестом для самопроверки, чтобы убедиться, что ваши цели отвечают всем критериям SMART и другим указаниям, содержащимся в предыдущем шаге.

ПРОВЕРЬТЕ СЕБЯ: ПОСТАНОВКА ЦЕЛЕЙ, ЧАСТЬ II

Отметьте галочкой в списке то, что вы делали, когда определяли свою цель (цели). Пожалуйста, отметьте только то, что вы сделали на самом деле, а не то, что вы намереваетесь сделать в будущем.

Я записал свою цель, она звучит так, как мне нужно. _____

Эта цель достаточно конкретна, ее можно измерить или отследить. _____

Моя цель реалистична и достижима. _____

Моя цель поставлена мною для себя, а не для других людей. _____

Я очертил временные рамки для ее выполнения. _____

Я конкретизировал подцели для достижения общей цели. _____

Моя цель определяется в положительных выражениях и имеет здоровое направление. _____

Если вы хотите использовать все преимущества науки об изменении, галочки должны стоять после каждого пункта. Если все галочки стоят, переходите к следующему разделу по отслеживанию своих успехов, но если вам не хватает нескольких галочек, потратьте несколько минут на завершение жизненно важного планирования и подготовки.

Отслеживать успехи

Как вы знаете, воспитание самосознания — документально подтвержденный и проверенный временем катализатор изменения. Повышение самосознания влечет за собой улучшение вашего понимания себя, своих проблем и своих целей. На первом этапе раздумий вы, повышая осознанность, начали отслеживать дефекты своего поведения. Вы уже приобрели некоторый опыт в построении графика или ведении записей по своей проблеме и установили частоту ее возникновения. Из этого мы и будем исходить. Теперь ваша задача — стать «поведенческим детективом» и изучить, что вызывает вашу проблему и что ее поддерживает. Эта работа, безусловно, окупится. Полученная информация поможет составить план действий.

Триггеры — это факторы, возникающие перед эпизодом проблемного поведения и служащие для них пусковым сигналом. Какие факторы окружения, межличностные отношения и настроения служат триггерами для вашего курения, плохого выполнения родительских обязанностей, низкой самооценки, употребления алкоголя или ссор? Ваши ответы будут ключами к вашей модели поведения. Моника начала записывать частоту курения и выяснила, что курила в два раза больше в состоянии стресса, усталости или когда что-либо праздновала с друзьями. Оказалось, что пусковыми факторами увеличения количества выкуренных сигарет становились и плохие, и хорошие моменты. Поэтому ее план действий должен охватывать оба набора пусковых факторов.

Последствия — то, что происходит после рецидива проблемы и, как правило, с ней связано. Как вы знаете, краткосрочные последствия нашего поведения часто бывают очень приятными: нам вкусно, мы спокойны, мы получили облегчение и т. д. Но со временем они приводят к болезненным и разрушительным долгосрочным последствиям. К сожалению, нас обычно гораздо больше волнуют непосредственные, чем отдаленные перспективы. Переживая стресс или находясь на празднике, Моника сосредоточивалась на том, что будет с ее умом и телом в течение следующих 20 минут, а не 20 лет. Она поняла, что загнала себя в ловушку цикла наград, прямо противоположных ее цели.

Вот как вы должны отслеживать пусковые факторы и последствия. Ежедневно записывайте четыре характеристики поведения, которые бы хотели изменить:

1. Время дня.
2. Пусковые факторы, относящиеся как к ситуациям (где вы были, что делали, с кем были), так и к чувствам

(печаль, счастье, напряжение, расслабление, скука, одиночество и т. д.).

3. Поведение: величина или количественная характеристика проблемного поведения (количество выпитого, сумма денег, количество споров).
4. Последствия: краткосрочные результаты проблемного поведения, а также долгосрочное воздействие на ваши чувства и реакцию окружающих.



Отслеживайте эти четыре элемента своего поведения в журнале, создайте документ для постоянного использования или используйте опцию «Определить мою поведенческую цепочку» на www.ChangeologyBook.com. Помните, что в качестве последствий вы должны записывать как непосредственные, так и отдаленные результаты вашего проблемного поведения.

Следя за собой несколько дней (я рекомендую по крайней мере пять), вы много узнаете о структуре своей проблемы и, что более важно, о возможности ее исправить. Во-первых, вы, вероятно, обнаружите, что можете все чаще рассматривать свое проблемное поведение как предсказуемое и оно может быть усилено, ослаблено или даже устранено. Мониторинг прогресса поможет вам воспринимать его как управляемое, а не непреодолимо проблематичное. Во-вторых, вы можете получить подарок в виде реактивности: мониторинг и измерение поведения улучшат его, даже если это не входило в ваши непосредственные намерения. Как я уже упоминал, то, что измеряется, — улучшается.

Ваша поведенческая детективная работа выявит виновных: время суток, триггеры и последствия. Не нужно быть Шерлоком Холмсом, чтобы увидеть очевидное: определенное время дня, определенные ситуации, определенные

чувства и определенные награды предсказуемо приводят к одинаковому поведению.

Давайте запишем результаты вашего расследования и посмотрим, какие модели вы обнаружили*. Полученные результаты будем использовать на этом и последующих этапах для тонкой настройки вашего плана действий.

Время суток, вызывающее проблемы:

Ситуации, вызывающие проблемы:

Мои чувства, вызывающие проблемы:

**Немедленное вознаграждение,
поддерживающее эту проблему:**

**Отдаленные последствия проблемы,
о которых я обычно забываю:**

Преимущества этого упражнения очевидны. «График показывает, что в те вечера, когда я приходил домой с работы в состоянии стресса, я почти каждый раз орал и спорил». «Утренний кофе всегда приводит к сигарете!» «Когда я провожу время с коллегами по работе, то увеличиваю свои траты, что редко бывает, когда я провожу время с Мэри». «Ничего себе! Когда мне скучно и я смотрю телевизор,

* Мы пользуемся шаблонами для всего, чем занимаемся, и это особенно верно, когда речь идет о моделях поведения, включающих определенную последовательность событий. Определенное время дня, определенные ситуации, определенные чувства и определенные награды прогнозируемо приводят к одним и тем же типам поведения. Психологи называют это «временной ассоциацией». Это означает, что вследствие причинно-следственной связи одно поведение через поведенческую цепь и по прошествии некоторого времени вызывает другое.

я ем в два раза больше, чем когда читаю или выхожу из дома на весь вечер». «Теперь понимаю: я использую подкрепление после пустых угроз детям, потому что мне не требуется ничего делать, чтобы исправить их поведение. Долгосрочные последствия — мое разочарование и гнев». Ученые любят говорить, что информация всегда доброжелательна; даже если мы узнаем то, что нам не нравится, эти данные все равно полезны.

Мы будем возвращаться к вашей поведенческой детективной работе на протяжении всей книги, так как она обеспечивает дорожную карту для стимуляции самоизменений и поддержания их в течение 90 дней. Прежде чем мы перейдем к следующей смене катализатора, пожалуйста, заполните еще один тест для самопроверки, чтобы определить, достаточно ли правильно и часто вы отслеживаете свои цели, чтобы добиться успеха.

ПРОВЕРЬТЕ СЕБЯ: ОТСЛЕЖИВАНИЕ ПРОГРЕССА

Сейчас вы набиваете руку в оценках. Отметьте следующие пункты, которые уже выполнили. Пусть вашим правилом будет честность: если вы станете фальсифицировать результаты, то навредите себе.

Я записывал, вносил в журнал или строил график своего проблемного поведения по крайней мере пять дней. _____

Я точно определил время суток и ситуации, служащие триггерами моих проблем. _____

Я знаю, какие эмоции чаще всего приводят к проблемному поведению. _____

Мне ясно, как я непреднамеренно подкрепляю и поддерживаю эту проблему. _____

Результаты моей поведенческой детективной работы записаны так, что я смогу обратиться к ним в будущем. _____

Сколько галочек вы поставили в этом тесте? Вы уже знаете, сколько должно быть. Разница между галочками по всем пунктам и отмеченными вами показывает, сколько работы вам необходимо сделать. Если разница равна нулю, то вы готовы к тому, чтобы вас поместили в детективный Зал славы.

Создайте свою группу по изменению

Любой, кто преуспел в изменении, да и каждый бихевиорист дадут вам один и тот же совет: делитесь с друзьями. Помогаящие отношения или социальная поддержка — очень точные информативные прогностические факторы поведенческих успехов. Мы лучше работаем, когда работаем вместе. Конечно, это требует некоторых усилий, но создание поддерживающих отношений может оказать решающее действие и вылиться в выполнение или невыполнение решения. Теперь в ходе подготовки и планирования я помогу вам собрать команду самоизменения.

На этом этапе подготовки вам нужно только набрать свою команду. В активной и напряженной помощи вы пока не нуждаетесь. Вот несколько советов, как это сделать.

Кто прикроет вас со спины?

Среди окружающих вас людей — членов семьи, друзей, коллег, одноклассников и соседей — найдите тех, кто будет поддерживать ваше самоизменение. Подойдут один или два надежных человека, хотя идеально было бы три или четыре. Идеальная команда поддержки состоит из людей, принадлежащих как минимум к двум разным группам из вашего окружения: из семьи, с работы, из школы, просто друзья или онлайн-контакты.

Составьте список потенциальных кандидатов, обращая внимание на их доступность, общие интересы и их способность поддерживать (а не критиковать). Еще один необходимый вид поддержки — это хороший слушатель. Им может быть приятель по тренажерному залу, компаньон по обеду, кто-то добившийся успеха в самоизменении или строгий коучер. Вам нужна поддержка тех, кто в состоянии помочь, а не тех, кто для вас удобнее или находится рядом.

Друзья по интернету

Возможно, вы захотите, чтобы члены вашей команды были относительно новыми людьми в вашей жизни, не связанными с вашей обычной рутинной, или чтобы они были коллегами по борьбе с такой же проблемой. В обоих случаях рассмотрите вопрос о присоединении к группе поддержки в интернете. Поищите в интернете недорогую (или бесплатную) группу, преследующую ту же цель. Мы вернемся к друзьям по интернету на следующем этапе, а сейчас настал момент с помощью небольшого онлайн-исследования расширить ваше представление о том, кто может составить вашу социальную сеть поддержки.

Нет, спасибо

Не все из ваших друзей или членов семьи будет соответствовать вашим потребностям. Нет необходимости извиняться перед ними или что-то объяснять. Моника, например, поняла: ее лучшая подруга «будет все для нее делать», но не сможет удержаться и все время станет давать ненужные советы. Она, несомненно, препятствовала бы усилиям Моника повысить свою самооценку! Здесь нам требуются помощники, которые будут положительно оценивать наши действия. Если кто-то неподходящий предложит вам стать основным источником поддержки, ему надо сказать: «Нет, спасибо». Вы должны мягко объяснить, что цените его предложение, но уже нашли человека, способного помочь, и что ваши отношения от этого только выиграют.

Остерегайтесь отравляющих помощников

Существуют такие помощники, которых мы можем, не колеблясь, поместить в Зал позора, — это скептики и те, кто хочет, чтобы вы поступали исключительно в соответствии с их советами. Пожалуйста, не добавляйте в свою команду людей, похожих на мрачного серого ослика Иа-Иа из книги

А. Милна «Винни-Пух и все-все-все». Их пессимистическое «это никогда не сработает» может оказаться заразным. Исключите их вместе с нарциссическими личностями, настаивающими, что способы, сработавшие у них, автоматически сработают и у вас, и у всех остальных на планете. Их советы могут быть вызваны благими намерениями, но не соответствовать вашему плану и противоречить науке об изменении поведения. Вместо этого вам нужно искать сторонников, поддерживающих ваши стремления, способных отпраздновать с вами ваши успехи и подпитывать вашу решимость.

Официальное приглашение

Это может звучать немного сентиментально, но я рекомендую просить людей стать членами вашей команды поддержки с помощью официального приглашения, лично или по телефону (никаких твиттеров или электронной почты). Искренне попросите их о помощи. Я знаю несколько творческих личностей, написавших официальные приглашения наподобие тех, которые рассылаются на свадьбы и юбилеи, и отправили их предполагаемым помощникам, прежде чем позвонить им лично. Если вы обращаетесь с личной и официальной просьбой, у вас гораздо больше шансов получить положительный ответ: большинство людей чувствуют себя польщенными, когда к ним обращаются таким образом.

Некоторые люди воспринимают просьбу о помощи как проявление слабости, другие слишком смущаются попросить. Не сомневайтесь, сосредоточьтесь на стремлении к самосовершенствованию, приглашайте одного человека за один раз и придерживайтесь описанных здесь шагов. Это должно помочь преодолеть естественное желание избежать маленького движения. И помните: нам нравится, когда нас просят о помощи; мы получаем огромное удовлетворение, помогая

другим. Сомневаетесь? Разве, успешно изменившись, вы не будете рады помочь другим? А сейчас вы это просто заранее оплачиваете.

Объясните, что вам нужно

Будьте готовы, что те, кого вы попросили помочь, немедленно зададут вам множество вопросов: «Что я могу сделать, чтобы помочь? Чего вы от меня ожидаете?» Здесь вы можете быть кратким и назвать всего четыре вещи:

- Начните так: «Первое вы уже сделали — вы поддерживаете мои усилия и стали частью команды».
- Во-вторых: «На данный момент просто выслушивайте меня, когда я рассказываю о своих страхах и волнении» (вы даже можете рассказать им о Тянитолкае).
- В-третьих: «Помогите мне отследить мои проблемы: что становится для них пусковым механизмом, что их поддерживает и подкрепляет».
- Четвертое и последнее: «По мере продвижения я, наконец, попрошу вас, чтобы вы помогали мне не сходить с пути, напоминали, что я должен идти вперед, и были рядом, когда я сорвусь».

Вот и все: двухминутный разговор польстит им и позволит вам использовать дополнительный источник сил.

При необходимости вы можете их задействовать

Несколько членов вашей команды поддержки, вероятно, захотят немедленно получить задание и сразу же начать действовать. Простого согласия им будет недостаточно. Они захотят сделать больше. Но их время еще не пришло. Попросите их быть дополнительной парой глаз, наблюдающих за вашим поведением. Они могут стать вашими помощниками детектива, наблюдать за пусковыми факторами и следить за вашими успехами. Они могут просто наблюдать

за тем, что вы говорите и делаете, и выискивать потенциальные ловушки.

Но, пожалуйста, пока не просите их о совете или коучинге. Это придет позже. Сейчас вы должны только собрать войско, создать отношения доверия и выработать общий взгляд.

А я что, пустое место?

Похоже, что вы забыли включить в состав команды одного человека: меня! Правда, я не смогу давать вам советы по телефону и отвечать на электронные письма, но я хочу, чтобы вы знали, что я с вами через эту книгу и поддерживающий ее сайт www.ChangeologyBook.com. Я никуда не уйду. Я здесь надолго и буду оказывать вам поддержку, помогая развивать навыки. Помните, что вместе со мной вами руководят тысячи ветеранов самоизменения, сделавших это до вас.

Улица с двусторонним движением

Вы не можете реально рассчитывать, что единственное, что будут делать ваши друзья, — это соответствовать вашим потребностям. Поэтому нацеливайтесь на развитие взаимности. Потратьте время на создание отношений взаимопомощи и сделайте важные события в жизни своих помощников, дни рождения и т. д., своими приоритетами. Убедитесь, что часть вашего времени и разговоров посвящена им. Это не психотерапия, где 99% времени тратится на вас одного! Как они выслушивают вас, так же и вы можете выслушивать их с глубоким интересом, подлинным сочувствием и оптимистичным взглядом на жизнь.

Минимизируйте сопутствующий ущерб

Некоторые люди в вашей жизни окажутся непригодны как члены команды поддержки; другие, прямо или косвенно, могут быть против ваших усилий. Например,

Эндрю боялся, что его приятели по вечеринкам будут высмеивать его за ранний уход из клуба, посещение церкви по воскресеньям, за то, что он не валяет дурака и не поддерживает отношения с несколькими женщинами одновременно.

На основе исследований и опыта мы знаем, что помогает избежать саботажа потенциальных диверсантов. Это не конфронтация — это обращение. Вежливый, но прямой разговор: «[Обращение по имени], я скоро буду много работать, чтобы стать [впишите вашу цель]. Это для меня важно. Я понимаю, что вы можете быть со мной не согласны или это может доставить вам неудобства. Я говорю вам об этом заранее и откровенно, чтобы мои изменения не поставили под угрозу наши отношения. Было бы замечательно, если бы вы меня поддержали, но я пойму, если вы не захотите».

Если вы воспринимаете изменение как битву, то сможете заручиться дополнительными союзниками и одновременно минимизировать сопутствующий ущерб. Вы можете быть приятно удивлены, если человек вас поддержит, или обнаружить, что были правы, когда ожидали сопротивления. В любом случае поздравляю вас, что вы решились и подошли к неудобной теме. Это требует мужества.

Чем раньше вы создадите команду поддержки, тем выше ваши шансы на успех. Это маленькая победа, повышающая предварительный уровень состоятельности для выполнения задачи — достижения самоэффективности. На следующих этапах мы обсудим, о чем вы будете просить свою команду, но позже, когда придет время.

А пока, пожалуйста, выполните еще один тест для самопроверки, чтобы определить, есть ли у вас достаточная социальная поддержка. Справится ли ваша команда с возложенной на нее задачей? Понимают ли они свой долг? Вот предбоевой список контрольных вопросов:

ПРОВЕРЬТЕ СЕБЯ: СОЗДАНИЕ КОМАНДЫ ИЗМЕНЕНИЯ

Товарищ солдат, доложите, какие действия вы уже выполнили.

Я определил, а затем пригласил потенциальных членов моей команды изменения. _____

Мне согласились помочь по крайней мере два человека, принадлежащие к разным группам моего окружения. _____

Я открыто сообщил им о том, какая помощь от них требуется. _____

Я не стал просить нескольких друзей и семью, потому что они не соответствуют моим потребностям или интересам. _____

Как ни трудно мне было, я сообщил потенциальным диверсантам о моем предстоящем самоизменении. _____

Я чувствую себя комфортно и уверенно в своей команде изменения. _____

Берите на борт свою команду прямо сейчас и повысьте свои шансы на успех. Невыполнение этого требования значительно ослабит вашу волю и ваш план.

Обязательство, часть II

Благодаря множеству исследований мы знаем, что желание измениться еще не гарантирует успех, тогда как обязательство служит хорошим прогностическим признаком. Мы также знаем, что одно лишь обязательство, даже достаточно решительное, в начале процесса также может привести нас к неудаче. Как понять эти парадоксы?

Ответ в том, что в процессе самоизменения мы должны использовать и мотивацию, и навыки. Желание решить свои проблемы, конечно, необходимо, но редко срабатывает формула: «Я сделаю это, потому что отчаянно хочу». Моника усвоила этот урок на собственном горьком опыте после множества неудач с подходом, который она назвала «настоящей камнедробилкой». Чтобы выполнить работу, одного лишь желания недостаточно — вы можете в этом убедиться на любой жизненной проблеме. Нужны знания и опыт.

Прогностический фактор успеха — взятое обязательство. Между обязательством и желанием существует огромная разница: обязательство предполагает работу, а желание подразумевает порыв. Если вы сегодня берете на себя обязательство помыть машину, приготовить обед или оплатить некоторые счета, то у вас есть план и конкретный метод достижения цели. Но если вы просто хотите этого, то шансы на выполнение значительно снижаются. По словам Питера Друкера, до тех пор, пока вы не взяли обязательство, есть только обещания и надежды, но нет плана.

Что касается другого парадокса, то я подозреваю, что вы уже сами поняли, в чем дело. Избыточные обязательства без достаточных навыков приводят к интенсивному всплеску мотивации в течение недели или около того, но затем вам станет нечем себя поддерживать. Вы растеряетесь и не будете знать, как действовать дальше. Вот почему вы должны полагаться на конкретные катализаторы самоизменений и проходить все шаги. Проще говоря, обязательство — момент необходимый, но не достаточный.

На первом этапе раздумья мы приступили к решению, создав приверженность и мотивацию. Теперь нам надо переходить к действию, но сначала повысим свой уровень обязательности и будем потихоньку укреплять его на следующих стадиях. Обязательность требуется на всех этапах пути, но она будет разной в зависимости от того, в какой точке процесса самоизменения вы находитесь.

Вот как мы будем использовать обязательства на втором этапе, при подготовке.

Сузьте выбор

Новаторское исследование по силе воли психолога Роя Баумайстера, автора книги «Сила воли: открываем заново величайшую силу человека» (Willpower: Rediscovering the Greatest Human Strength), показывает: при неограниченно

широком выборе у нас быстро развивается истощение. У нас конечное количество психической энергии для самоконтроля. Поскольку вы планируете большой скачок вперед, сейчас самое время сосредоточиться на своих главных приоритетах, а не на размышлении обо всех возможностях. Вот почему, если вы еще не заметили, каждый из предложенных катализаторов обычно включает не более шести методов. Упростите свой путь, сделайте приоритетом свои цели и решите, какие методы вы будете использовать для их достижения. При самоизменении «меньше» может означать «больше».

Отдых

Когда вы направляете свои мысли, контролируете свои чувства и изменяете свое поведение, запас вашей силы воли истощается. Для подготовки к крупной операции (неважно, как вы ее воспринимаете — как хирургическую или военную) вам требуется отдых. Позвольте себе не обращать внимания на другие, менее важные задачи; сохраните силу воли для работы, необходимой, чтобы изменить себя. Ваша команда поддержки поможет поддерживать энергию на нужном уровне. Ни один бегун не станет бегать за день до начала больших соревнований: ему важно беречь мышцы. Вам тоже следует беречь мышцы воли и тратить их непосредственно на достижение цели.

Скажите это вслух

На этапе раздумья вы сделали заявление о намерениях по поводу своего поведения, но лично для себя. На этапе подготовки мы берем на себя публичное обязательство выполнить свою цель*. Пришло время поделиться решением

* Увлекательный научный обзор по влиянию публичных заявлений вы можете прочесть в книге «Психология влияния» Роберта Чалдини (Robert B. Cialdini. Influence: Science and Practice (5th ed.)).

с окружающими. Это означает, что вы проинформируете людей, участвующих в вашей жизни, — друзей, членов семьи и близких коллег по работе — и выведете ваши цели на экран.

Замечательный пример того, как публичное обязательство способствует продолжительным усилиям, можно найти в известном социально-психологическом эксперименте, проведенном в середине 1950-х годов. Доктора Мортон Дойч и Гарольд Джерард попросили студентов колледжа по отдельности оценить длину показанных им линий. Затем часть из них попросили сообщить о своих оценках публично, другие получили инструкцию записать свои мнения, но они знали, что их оценки будут стерты, прежде чем кто-либо их увидит, а третьих попросили держать свои оценки при себе. Затем всех студентов проинформировали, что первоначальные оценки были неправильными. И что случилось? Студенты, выступившие с публичными заявлениями, отказались признать свою неправоту; огласка сделала их гораздо более решительными и упорными.

Но что если вы потерпите неудачу? Я прямо слышу, как вы протестуете. «Что? Если я всем скажу, а у меня не получится, мне будет очень неловко и стыдно». Наука учит, что публичное заявление — палка о двух концах: оно увеличивает риск, но одновременно повышает обязательность. Поэтому публичные обязательства намного более эффективны, чем частные заявления (возможно, вы заметили, что уже отчасти обнародовали свои цели, собирая команду изменения). Но если вы не готовы — не выходите на публику и, конечно, не начинайте действовать.

Помните о цели

Как вы поступаете, если хотите запомнить важную дату? Наверное, отмечаете ее в календаре, раскладываете напоминания по всему дому или на рабочем месте или записываете

в смартфон. Все это способы установить приоритет и напомнить себе о своем обязательстве. Создавайте напоминания не только о цели, но и о мелких шажках к ее достижению. Некоторые люди предпочитают вдохновляющие цитаты, некоторые выбирают прямые напоминания, третьим нравятся картинки. Найдите, что работает лучше для вас, и используйте.

Протолкните себя в полосу везения

Вам может казаться, что, прежде чем начать действовать, необходимо почувствовать мотивацию и вдохновение. Это распространенный миф. Однако исследования и опыт доказывают обратное: начните изменять свое поведение, и ваша мотивация повысится. Успех — топливо мотивации, а мотивация — топливо успеха. Если вы ждете вдохновения, то игнорируете половину полосы везения. Шестнадцатый президент Соединенных Штатов Авраам Линкольн любил напоминать гражданам: «Те, кто ждет, тоже могут кое-что получить, но лишь оставленное теми, кто успел подсуетиться».

Существуют писатели, любящие откладывать работу над рукописью: они ждут волшебного момента, когда их посетит муза. Когда они испытывают затруднение или у них нет вдохновения, они прекращают писать, а затем уступают искушению и начинают заниматься другими делами. Исследования показывают, что они не правы. Продолжение работы в небольших количествах, даже если вы в тупике, приводит к повышению мотивации и возвращению вдохновения.

Как показывает история Эндрю, ничто так не пробуждает мотивацию, как первые успехи. Ему не хотелось отслеживать свои траты, он считал это ниже своего достоинства, пока не обнаружил, где и почему растрачивает свои с трудом заработанные деньги. Но после изучения трат с помощью поведенческой детективной работы и создания реалистичного бюджета он переломил ситуацию и вдруг

наглядно увидел прогресс и свет в конце туннеля. «Я могу это сделать!» Так что связь «мотивация-действие» двусторонняя.

Маленькие шажки

Прежде чем переходить к действию, простимулируйте себя маленькими шажками*. Вы уже предприняли ряд таких шажков, определив свои цели, отследив проблемы поведения, собрав команду изменения, сделав публичное заявление и т. д. Обратите внимание, как последовательные небольшие шаги быстро складываются и как, хотя по-настоящему вы еще не приступили к действию, вы продвигаетесь к успеху.

Тренируйтесь заранее

Ваш поведенческий детективный анализ показал, где, почему и когда ваша проблема возникает с раздражающей регулярностью. Один из маленьких шажков представляет собой тренировку здоровой противоположности вашей проблемы. Вы не можете просто вырвать и выбросить проблемное поведение, как сорняк, но вы можете заменить его здоровой альтернативой.

Теперь, когда я размышляю о своей аналогии, то понимаю, что ее можно продолжить: вы вырываете сорняк и вместо него сажаете цветок. Отстаивать, а не пассивно ждать; расслабляться, а не тревожиться. Вот возможность избежать как проволочек, так и попытки контролировать неконтролируемое.

На следующем этапе усилий мы посвятим этой стратегии, известной как «противодействие», больше времени,

* Идея о мышлении в виде мелких шажков была увековечена героем Билла Мюррея в фильме «А как насчет Боба?». В этом фильме герой Мюррея оставался спокойным и мотивированным, напоминая себе предпринимать «мелкие шажки, только мелкие шажки». Я использую этот пример в своих выступлениях, потому что он понятен большинству людей.

а сейчас просто найдите здоровую альтернативу поведению и начните ее использовать. Добейтесь того, чтобы вы чувствовали себя комфортно и уверенно, а уж затем прыгайте в огонь. Что конкретно вы будете делать по-другому, чтобы противодействовать проблеме? И как, став новым человеком, станете действовать, думать, чувствовать и относиться к другим?

Как начали работу Моника и Эндрю? Моника предприняла несколько мелких шажков, сократив курение и употребление алкоголя на треть в течение недели. Она также приобрела музыку для релаксации. Для нее развитие навыков самоуспокоения и релаксации оказалось здоровой альтернативой употреблению алкоголя и никотина. В свою очередь, Эндрю поговорил о своем импульсивном поведении, типичном для него с детства, с родителями и братом. Он открыл сберегательный счет в банке, потому что до того имел только расчетный. Своим растратам он противопоставил сохранение денег.

ПРОВЕРЬТЕ СЕБЯ: ОБЯЗАТЕЛЬСТВО, ЧАСТЬ II

Отметьте галочками те действия, которые вы действительно совершили.

Я сконцентрировался и установил приоритеты на том, что я намерен изменить; остальное может пока подождать.

Я сделал публичное заявление о своей цели.

Я разложил напоминания и карточки со словами поддержки в тех местах, где я не могу забыть их или пропустить.

Я узнал, что первые изменения поведения повышают мою мотивацию, и работаю над циклом «изменения-мотивации» с обоих концов.

Я предпринял мелкие шаги к действию.

В ожидании большого скачка я начал практиковать здоровую противоположность своей проблемы.

Я сделал активный личный выбор, я хочу измениться, это мое внутреннее решение.

Для завершения процесса планирования большая часть этих пунктов, если не все, должны быть выполнены. Если это так — двигайтесь дальше, но если три четверти из них остались невыполненными, то потратьте дополнительное время на их завершение и только после этого приступайте к действию. Помните: эти тесты для самопроверки ведут вас к постоянным изменениям.

Существует множество научных доказательств, свидетельствующих, что обязательство — наиболее эффективное средство для улучшения представлений о себе и реализации будущих целей, если оно активное, публичное и трудоемкое*. Кроме того, наука об изменении показала: когда мы делаем самостоятельный выбор, то берем на себя ответственность, несмотря на или вопреки внешнему давлению. Но это должен быть глубокий внутренний выбор. Давайте поддерживать свои обязательства и мотивацию в активном состоянии и даже усиливать. Вот еще один тест на самооценку. Убедитесь, что находитесь на правильном пути.

Завершение плана действий

Сейчас мы близки к началу действия. Вы находитесь на грани. Вы собираетесь перейти от подготовки к усилиям, от планирования к действию, превратиться из сидящего в кресле мечтателя в человека, изменяющего себя.

Вы завершите планы действия в конце этого этапа. В качестве примера расскажу вам о планах действий Моники и Эндрю, а кроме того, напомним: дополнительную поддержку по осуществлению всех ваших целей и решений вы можете получить на www.changeologybook.com. Итак, мы движемся дальше.

* Чтение книги Роберта Чалдини «Влияние: наука и практика» (Influence: Science and Practice) поможет вам узнать, почему обязательство наиболее эффективно улучшает ваш имидж и способствует реализации будущих целей, когда оно активное, публичное и трудоемкое.

Когда-нибудь вы должны начать

Выберите дату начала. Исследователи подчеркивают: начинать надо в течение недели после завершения плана. Чтобы уменьшить стресс, постарайтесь выбрать день с меньшей нагрузкой, чем обычно. Это позволит вам обратить силу воли на изменения, а не на низкие приоритеты.

Сделайте первый день особенным

Хотя по этому методу было проведено мало исследований, все, кто успешно справился с изменениями, считают его правильным. Запланируйте начало на знаковый день (первый в неделе, месяце или году), лично значимую дату (день рождения или юбилей) или на день, когда готовы начать ваши коллеги по изменению. Ниже я привожу таблицу, содержащую 50 подходящих вариантов.

50 дат для новых начинаний

День проверки на диабет	Первый день нового года
День независимости	День матери
День рождения родственника	Национальный день скрининга на депрессию (четверг на неделе национального психического здоровья в октябре)
День подарков (26 декабря)	
Китайский Новый год	День здоровых легких (среда последней недели октября)
Рождество	
Пасха	День поминовения
Встреча одноклассников	Понедельник
День перевода часов (вперед или назад)	Национальный день скрининга на алкоголизм
Годовщина смерти близкого человека	
День Земли (22 апреля)	Национальный день женского здоровья и фитнеса (последняя среда мая)
День семейного здоровья и фитнеса (последняя суббота сентября)	День нирваны (8 или 15 февраля)
День отца	Первый четверг иудейской Пасхи
Первый день школьных занятий или работы	День патриота (11 сентября)
Первый день лета (обычно 21 июня)	Первый день Рамадана
День окончания учебного заведения	Рош Ха-Шана (еврейский Новый год)

День борьбы с курением (третий четверг ноября)	День благодарения
Годовщина угрозы здоровью	День святого Валентина
Исламский Новый год	Всемирный день диабета (14 ноября)
День рождения Кришны	Всемирный день здоровья (7 апреля)
Первый день Кванзы (африканский Новый год)	Всемирный день борьбы с курением (31 мая)
День труда	Йом-Киппур*
Первый день Великого поста	День вашего рождения
Нава Варша (индийский Новый год)	День рождения вашего ребенка
	Годовщина вашей свадьбы

Любой день, когда чувствуете себя готовыми

Не ожидая Годо

Однажды я оставался на стадии подготовки по снижению веса в течение нескольких лет. Когда мой рабочий график стал более насыщенным и я наслаждался плодами (и калориями) своих трудов, то сильно растолстел. Конечно, как психолог я хорошо знал опасности ожирения. Но с эмоциональной и поведенческой точки зрения я не был готов изменяться.

Я провалился в яму *хронического размышления*: придумывал логические объяснения, ожидал волшебного момента и обвинял внешние обстоятельства. Но при хроническом размышлении время действовать не наступает никогда, как для персонажей в пьесе Сэмюэла Беккета «В ожидании Годо»: они постоянно ждут кого-то или чего-то, что заставит их перейти к действию. Наши исследования установили, что около 40% людей бесконечно размышляют в ожидании Годо. Конечно, это не относится к вам, человеку, который уже заканчивает подготовку и в течение недели собирается перейти к усилиям.

* Йом-Киппур («День искупления», на русский язык обычно переводится как «Судный день») — в иудаизме самый важный из праздников, день поста, покаяния и отпущения грехов. *Прим. ред.*

Делитесь новостями

После того как вы заручились поддержкой своей команды изменения и публично объявили о своих намерениях, пожалуйста, не забудьте сообщить, когда намерены начать. Вежливо напомните членам команды о том, чего от них ожидаете, а также о том, что вам будет *мешать*.

Начинайте со взрыва

Уильям Джеймс, философ и психолог, был одним из первых, кто писал о создании здоровых привычек. Он утверждал, что «обеспечение успеха с самого начала крайне важно» и «провал в начале гасит энергию всех будущих попыток, тогда как прошлый опыт успеха ее усиливает». Хотя Джеймс написал это в 1890 году, последующие исследования подтвердили правильность его точки зрения.

Вывод для вас: начинайте быстро и интенсивно. Начинайте тогда, когда вы, ваша команда изменения и ваши навыки уже развились в полную силу, чтобы добиваться успеха с самого начала. Как выразился Джеймс, «наше самоощущение в наших руках».

Учитесь на своих ошибках

Моя бабушка, благослови ее Бог, любила повторять, что наши ошибки — это просто уроки, которые мы должны выучить. Перед скачком убедитесь, что ваш план действий включает причины, сделавшие неудачными предыдущие попытки самоизменения. Это уроки, их нужно выучить, а потом собрать урожай. Как я писал ранее, Моника узнала: одной только силы воли недостаточно. Поэтому, прежде чем начать свое последнее, успешное изменение, она работала над навыками. Эндрю на горьком опыте узнал: цена изменения выше, чем он планировал, поэтому в следующий раз обеспечил себе группу поддержки и взял дополнительные обязательства.

Мантра на неделю

Десятки людей, с которыми я работал, в процессе изменения умоляли меня дать им несколько драгоценных моментов вдохновения: они служили бы поддержкой в первые дни усилий. В прошлом я предлагал им несколько надежных опор, но они были недовольны: мои рекомендации не вполне соответствовали их опыту и надеждам.

Теперь я воздерживаюсь от каких-либо готовых мантр, а вместо этого помогаю пациентам придумать свои. Какая мантра, девиз или образ вас вдохновят? Теперь настало время их создать. Иногда таким символом может стать человек, чей пример вас вдохновляет. Как мудро советует поэт Вергилий, «слушайте достойного».

В качестве иллюстрации могу привести вам одну из моих любимых цитат, конечно, из Ральфа Эмерсона: «Мы все избретатели, каждый из нас ждет своего открытия, пользуясь собственной картой. У нее нет второго экземпляра. Мир состоит из ворот и возможностей». Это моя мантра на ранних мучительных этапах действия: *мир состоит из ворот и возможностей*. Пожалуйста, найдите собственные духовные вибрации или сакральные песнопения, например в интернете.

Мои вдохновляющие эксперты или модели, как правило, родом из движения за права человека — от тех, кто борется против угнетения и за свои неотъемлемые права, будь то отцы-основатели церкви, лидеры профсоюзов, пионеры гражданского права и т. д. Выберите слова, образы и экспертов, способных вас вдохновлять.

Напишите это

В предыдущих разделах вы научились определять и записывать свои цели, находить и записывать плюсы и минусы изменений, отыскивать триггеры и подкрепления вашей проблемы поведения. Знаете что? Теперь можете написать

более распространенный план действий, включающий все эти элементы.



Дополнительные формы бланков
для плана действий имеются
на www.ChangeologyBook.com

Запишите свой план на бумаге с использованием следующего шаблона, чтобы собрать вместе все ключевые моменты.

Моя цель: _____

Основные плюсы изменения: _____

Основные минусы изменения, за которыми надо следить: _____

Мои пусковые факторы: _____

Подкрепляющие стимулы для моей проблемы: _____

Отрицательные последствия проблемы, о которых я,
как правило, забываю: _____

Члены моей команды изменения: _____

Здоровая альтернатива / противоположность проблемы: _____

Уроки предыдущих неудач: _____

Мои вдохновляющие слова, образы или эксперты
в течение первой недели: _____

Мой старт / день начала: _____

Как только вы напишете план действий, повесьте его на видном месте. Поделитесь с несколькими членами вашей команды изменения; возможно, вам следует его разместить на своей странице Facebook. Если вы хотите, вы также можете разместить его на форуме www.changeologybook.com, в качестве образца для других, сами ознакомьтесь с планами действия других людей и распечатать бланки для создания пересмотренного плана действий или плана для другой цели.

Теперь давайте проверим, действительно ли вы сделали все необходимое для создания плана. На вашем пути еще один тест по самооценке.

ПРОВЕРЬТЕ СЕБЯ: ЗАВЕРШЕНИЕ ВАШЕГО ПЛАНА

Отметьте уже выполненные действия.

Я выбрал день старта/начала. _____

Моя команда изменения и другие люди знают этот день. _____

Этот день наступит в течение недели после завершения этой главы; у меня не будет никакого ожидания Годо. _____

Мой план действий включает причины, по которым я потерпел неудачу в прошлом. _____

Я буду добиваться успеха с самого первого дня, так как буду действовать быстро и активно. _____

Я нашел вдохновляющие слова, изображения и экспертов для первых недель этапа усилий. _____

План действия написан, и я его вывесил как минимум для себя. _____

Вы знаете инструкцию: прежде чем двинуться дальше, вы должны ответить «да» практически на все пункты списка этих научно подтвержденных методов.

Готовы к старту?

Мне постоянно задают вопрос: «Скажите, как долго я должен планировать?» С не меньшим постоянством я отвечаю: «Столько, сколько необходимо для подготовки плана и перехода к действию». Это может быть несколько дней или пара недель. Этот период определяется не установленным количеством дней, а вашим уровнем подготовки.

Вспомните нашу аналогию: не выпрыгивайте из самолета, пока не сшит парашют. Вы можете суетиться в течение недель, месяцев и даже лет, но так и не сшить парашют — в этом случае я настоятельно рекомендую не выпрыгивать!

Но можно закончить парашют за несколько дней и быть готовыми к прыжку в яркое синее небо в выходные.

Если я слишком настойчиво напоминаю вам о необходимости активной подготовки и соответствия тестам самопроверки, так потому лишь, что помню о трех десятилетиях наблюдений за тысячами участников исследования и страданиях своих психотерапевтических пациентов, иногда с тяжелыми последствиями. Они страдают или когда бесконечно ждут момента, чтобы предпринять решительные действия, или когда опрометчиво бросаются делать. Любая из этих крайностей может иметь катастрофические последствия, однако есть и хорошая новость: вы можете научиться избегать и того и другого, если будете следовать программе науки об изменении.

На недавней конференции мы с доктором Джудит Бек обсуждали то, что она узнала за годы работы с людьми, соблюдающими диету, и описала в своей замечательной книге *The Beck Diet Solution: Train Your Brain to Think Like a Thin Person**.

Самый важный урок Джудит заключается в обязательной подготовке: садящиеся на диету должны освоить навыки *прежде*, чем перейдут к активной фазе. Для диетчика чертовски трудно начать менять план питания и одновременно обучаться навыкам, позволяющим его придерживаться.

На раннем этапе большинство придерживающихся диеты находят процесс относительно легким, потому что они теряют вес (воду) и чувствуют высокую мотивацию. Но через несколько недель у большинства прогресс замедляется, они упираются в стену и им кажется, будто они потерпели поражение. Им не хватает навыков, чтобы продолжать

* Издана на русском языке: Бек Д. Думай и похудей! Тренинг сжигания килограммов, который меняет жизнь навсегда! СПб. : Прайм-Еврознак, 2010. Прим. ред.

идти. А пытаться научить их навыкам, когда они испытывают разочарование и отвращение, — несоответствие шагу. Ремонтируйте крышу, когда светит солнце.

Я тщательно подготовил вас и вооружил навыками, необходимыми для прыжка. Но если вы не выполнили все требования, то вновь вернетесь в порочный круг: две недели изменения поведения — и долгие годы сожалений и разочарований. Я понимаю, что этот шаг многого от вас потребовал на когнитивном, эмоциональном, межличностном и поведенческом уровнях. Но, друзья мои, именно в этом и состоит наша цель.

Вот первый из двух тестов для самооценки, заканчивающих этот этап. Это *итоговый* вопрос.

Вы психологически настроены и подготовлены, готовы идти? Я, конечно, надеюсь, но все-таки еще раз напоминаю, что желание измениться — *ненадежный* прогностический признак успеха. Конечно, желание необходимо, но не оно определяет успех или неудачу изменения. В отличие от подготовки — вот действительно надежный прогностический фактор. Поэтому, прежде чем перейти к этапу усилий (и к следующей главе), найдите время заполнить тест для самопроверки и дайте ответ на следующий вопрос с использованием пятибалльной шкалы: «Совсем нет», «Немного», «Недостаточно», «Готов» или «Совершенно готов».

Насколько вы в целом готовы изменить поведение?

Мы надеемся, что вы ответили «Готов» или «Совершенно готов», потому что именно так отвечали перед переходом к действию более 80% людей, успешно изменившихся впоследствии. Если нет, то перед тем, как приступить к действию, пожалуйста, еще раз проработайте соответствующие разделы раздумий и подготовки.

Перед запуском ракеты в космос все ее системы должны работать. Не некоторые или большинство, а все. Поэтому так же, как инженеры НАСА проводят окончательную проверку ракеты, так и вам предлагается вторая и окончательная проверка себя, прежде чем вы приступите к следующему шагу.

Оглянитесь назад на тесты для самопроверки этапов раздумья (шаг 1) и подготовки (шаг 2), а затем оцените, действительно ли достигли должного уровня. Обведите СТАРТ, если баллы, полученные в этих тестах, равны или превышают необходимый уровень подготовки; обведите ОСТОРОЖНО, если баллы по любой из этих самооценок недостаточны.

Повышение осознанности	ОСТОРОЖНО	СТАРТ
Переоценка себя	ОСТОРОЖНО	СТАРТ
Пробуждение эмоций	ОСТОРОЖНО	СТАРТ
Обязательство I	ОСТОРОЖНО	СТАРТ
Постановка целей	ОСТОРОЖНО	СТАРТ
Отслеживание прогресса	ОСТОРОЖНО	СТАРТ
Создание команды изменения	ОСТОРОЖНО	СТАРТ
Обязательство II	ОСТОРОЖНО	СТАРТ

В идеальном мире мы бы порекомендовали вам набрать все 60 баллов. Но в мире самоизменения мы не ожидаем совершенства, мы принимаем и «достаточно хорошо». Так что, если вы недобрали баллов по одному из этих восьми тестов самопроверки, пожалуйста, не волнуйтесь и не ругайте себя. Наличие семи СТАРТов из восьми наглядно демонстрирует вашу готовность. Давайте прыгнем. Уверен, что у вас теперь есть и навыки, и мотивация эффективно совершить прыжок.

Шаг 3

Усилия: переходим к действию

НЕДЕЛИ 2-8

От слов к делу — переходим к действию! Придумайте здоровые альтернативы для своей проблемы и создайте новые модели поведения. Награждайте себя за хорошо выполненную работу. Подготовьте окружение и команду поддержки к дальнейшему движению вперед.

Группа аспирантов из Университета в Майами однажды перевела этапы изменения на язык звуков. Этап размышления звучит как незаинтересованное *a-a-a-a*. Первые шаги (остаться или бросить) звучат как *э-э-э-э*. А мое любимое усилие — *p-p-p!*

Этот звук идеально отражает высокое энергетическое возбуждение этапа усилий. Я предпочитаю термин «усилие», а не «действие», поскольку все шаги требуют того или иного действия.

Более того, я обожаю злоупотреблять (и, по общему мнению, банально) высказыванием Томаса Эдисона: «Гений — это 1% вдохновения и 99% труда». Достижение целей требует работы и обязательств, но выполнение программы науки об изменении заметно уменьшит количество труда, позволяя работать с большим умом и, соответственно, с меньшими трудозатратами.

Я никогда не забуду тот день, когда Эндрю вошел в мой кабинет и заявил: «Меня трясет». Когда он сказал это в первый раз, я думал, что он имел в виду лихорадку или грипп, как если бы он физически потел. Но Эндрю имел в виду, что он одержим психологической лихорадкой, мощным: «Я могу сделать и сделаю!» К этому привела его работа, выполненная на этапах раздумья и подготовки.

Шаг 3 — неистовое действие, оно происходит как минимум две недели, точнее, от 14 до 30 дней из общих 90. Чтобы помочь вам претворить этот этап в жизнь, мы вернемся к историям Моники и Эндрю и узнаем об их кропотливой работе по достижению целей. Сделав несколько мелких шажков по уменьшению потребления сигарет и алкоголя, Моника смогла полностью от них отказаться. После возбуждения, испытанного Эндрю, обнаружившего пусковые механизмы и модели перерасхода средств, он, по его словам, «до упора вдавил педаль газа», чтобы достичь удовлетворительных взаимоотношений с деньгами и женщинами.

Успешные действия требуют четырех катализирующих стратегий:

- награда,
- противодействие,
- контроль над окружением,
- помогающие взаимоотношения.

Загвоздка, из-за которой многие терпят поражение, в том, что вы должны отказаться от прежней стратегии повышения самосознания и возбуждения эмоций. На самом деле исследования показывают, что две стратегии, столь важные для раздумья и подготовки, обычно приводят к неудачам на этапе усилий: они не соответствуют этапу. Я объясню, почему и как они могут испортить все дело. Давайте начнем с того, чего *не надо* делать, а затем перейдем к четырем катализаторам, которые станут двигать вас вперед.

Идти вперед, а не назад

На стадиях раздумья и подготовки повышение самосознания и возбуждение эмоций по поводу себя, своих проблем и целей были необходимыми союзниками. Но сейчас, на этапе усилий, они могут оказаться разрушительными. Это глубокое различие, континентальный водораздел между подготовкой и активным действием.

Давайте предположим, что вы производите еженедельное рутинное действие, например печете пирог, платите по счетам, стрижете газон или идете на прогулку. Раньше вы успешно и с удовлетворением это делали. Вы, конечно, понимаете, зачем это нужно и чем вы заняты, и у вас есть разумный план действий. А теперь представьте, что на полпути — пирог вот-вот надо ставить в духовку, счета наполовину оплачены — вы начинаете задавать себе эмоциональные и самокритичные вопросы. Зачем я должен это сделать? Почему кто-то другой не делает это вместо меня? Зачем мне тратить время на эту ерунду? Наверное, мне нужно просто остановиться! Я не хочу делать это проклятое дело! И, наверное, я все делаю неправильно! Чем больше у вас возникает вопросов, тем сильнее становится обида и тем ниже вероятность завершения вашего действия.

Вот что происходит, когда вы продолжаете повышать свое самосознание и возбуждать эмоции, когда вы совершаете серьезные действия. Результаты научных исследований показывают: подобные размышления ухудшают настроение, создают негативное мышление, усложняют решение проблем, заставляют сойти с рельсов и разрушают помогающие отношения*. Проще говоря, они отбрасывают вас

* Научный обзор об обратной стороне бесконечных размышлений можно прочесть в статье «Переосмысление бесконечных размышлений» (Nolen-Hoeksema, S., Wisco, B. E., & Lyubomirsky, S. (2008). Rethinking rumination. *Perspectives on Psychological Science*, 3, 400–424).

назад в тот момент, когда вы рветесь вперед. Именно это произошло с сороконожкой, когда жаба в «Приключениях Алисы в Стране чудес» спросила, как ей удастся так изящно ходить, имея так много ног. Сороконожка, счастливо и успешно передвигавшаяся в течение многих лет, оказалась настолько сбитой с толку, что разучилась ходить и оказалась от решения ставшей невыполнимой задачи!

Когда я рассказываю эту историю и обнародую результаты научных исследований, несколько человек немедленно вызывают меня на спор: «Как вы можете давать совет, направленный против самосознания и подлинных эмоций? Разве вы не согласны с изречением Сократа: “Познай самого себя”?» Конечно, согласен, и любой, кто дочитал до этой страницы, тоже это знает. Я ценю повышение самосознания и пробуждение эмоций, но в подходящее время. А шаг 3 — неподходящее время. Именно поэтому мне часто приходится консультировать маркетологов здравоохранения. Они блестящие рекламодатели и легко создают у потребителей осведомленность. Но они не умеют создавать изменение поведения. Их набор маркетинговых навыков предназначен для того, чтобы давать информацию, а чтобы изменить поведение, требуется нечто совершенно другое.

Сама цель, смысл этапа усилий — это превращение подготовки в действие. В «Письмах Баламута» Клайва Льюиса* демон, обучающий младшего товарища захватывать душу и отправлять ее в ад, дает следующий совет:

Самое лучшее — сделать так, чтобы он ничего не делал. Пока он не преобразует свои мысли в действия, не имеет никакого значения, сколько он думает о раскаянии <...>

* Клайв Стейплз Льюис (1898–1963) — английский и ирландский писатель, ученый и богослов. Известен своими работами по средневековой литературе и христианской апологетике, а также художественными произведениями в жанре фэнтези. *Прим. ред.*

Позволь ему заниматься чем угодно, но только не действовать... Чем чаще он чувствует, но при этом ничего не делает, тем меньше он вообще сможет делать, а в конечном счете тем меньше он сможет чувствовать.

На этом этапе науки об изменении мы стремимся действовать: выйти из своей раковины и положиться на ветер перемен. Сейчас повторное обращение к своим чувствам будет оказывать обратное действие, вовлекая вас в раздумья, заставляющие чувствовать себя хуже и вызывающие сомнения о самой способности измениться. По словам того же Ральфа Эмерсона, «унция действия стоит тонны теории». Избегайте несоответствия этапу и с этого момента опирайтесь на четыре научно выверенных катализатора.

Награда

С незапамятных времен для изменения себя и укрепления определенного типа поведения использовались награды. Древние греки, римляне и китайцы — все использовали награду и наказание. Принципы вознаграждения глубоко вплетены в ткань социальных институтов и человеческих отношений: воспитания детей, образования, правительства и бизнеса. Практически каждый взрослый награждает домашних животных, детей, супругов, соседей по комнате, учащихся, родителей и других.

Тем не менее в тот момент, когда я заговариваю о награде самому себе за изменение поведения, большинство людей бросает на меня насмешливый взгляд. «Ну конечно, я его использую, но для других, а не для *самого себя*», — говорят они. Настало время, чтобы узнать, как награждать *себя*. Мы систематически и намеренно будем использовать вознаграждения для закрепления целевого поведения.

Вознаграждение, или подкрепление, как называем это мы, психологи, — любое следствие, увеличивающее частоту или силу целевого поведения. Обратите внимание: оно должно зависеть от поведения, иначе быстро превратится в суеверие. Вероятно, все классические суеверия: не наступать на трещины, не открывать зонтик в помещении, черная кошка, перебегающая дорогу, — появились, когда кто-то по ошибке решил, что существует связь между одним из этих поведений и печальным результатом, например тяжелой травмой у матери.

Награждая мелкие шажки, вы направляете себя к цели и можете использовать все типы здоровых стимулов, в том числе:

Предметы потребления: кофе, диетические напитки, сладости (если вы не на диете), печенье, и т. д. Конечно, эти стимулы действуют сильнее, когда вы чувствуете себя обделенным.

Виды деятельности: просмотр телевизионных программ, поход на игру, звонки друзьям, массаж, езда на велосипеде.

Межличностные поглаживания: словесная похвала, внимание, ласковые прикосновения.

Положительные оценки самого себя: внутренние поощрения, личные аффирмации, успокаивающие похвалы.

Жетоны: вторичные подкрепления. Позже их можно обменять на награды (фишки, звезды и смайлики).

Список можно продолжать бесконечно, что очень удачно, потому что вы можете продолжать вознаграждать себя различными видами поощрений и избежать усталости от одних и тех же наград в течение более 90 дней.

Вас не должно удивлять, что то, что служит наградой для одного человека, скажем шоколад или кино, может быть

наказанием для другого. Здесь вступают в игру личные предпочтения. Секрет в том, чтобы определить, какие награды могут изменить ваше поведение и создать подкрепление для плана, которого вы будете придерживаться в течение нескольких месяцев. Чем больше способов наградить, тем они эффективнее. Например:

Давать себе подкрепление за достижение целевого поведения. Для этого можно использовать множество самых разных вещей: ужин в любимом ресторане, билет на спектакль, сон, маникюр и т. д. Выберите нужное из вышеприведенного списка предметов потребления, мероприятий, людей и разговоров с самим собой.

Награды должны соответствовать достижению заранее определенного шага. Выдача награды, если вы не достигли поставленной цели, только ослабляет вашу решимость. Установите причинно-следственные связи и придерживайтесь их!

Поощряйте каждый маленький шаг, сделанный в сторону большой цели. Как уже обсуждалось, вы не достигнете конечной цели за один день, поэтому запланируйте подкрепления для каждого мелкого шажка в этом направлении. (Из введения в психологию вы можете помнить, что это называется «шейпингом».) Таким образом, можно развить самое сложное человеческое поведение, будь то речь, сдача экзаменов или спорт. Так что вознаграждайте себя за небольшие последовательные шаги, а затем незначительно поднимайте ставки: дайте себе награду, скажем, за прогулку в полмили, а затем назначьте другую награду за прогулку в три четверти мили и т. д.

Вручайте награды немедленно и каждый раз. Десятилетия исследований показали, что для достижения

наилучших результатов вы должны давать себе подкрепление сразу после желаемого ответа. Если оно задерживается, то вы будете усиливать уже другое поведение, частично желательное, а частично нет. На ранних этапах усилий давайте награды за каждое правильное действие. Но как только вы будете достигать следующего шага, вы начнете постепенно заменять их другими наградами за другие достижения.

Следуйте правилу бабушки. Сначала вы работаете или учитесь, а потом играете. Позволяя себе чаще вести себя как хочется, вы подкрепляете свои цели. Просто избегайте детской ошибки беспечно проскакивать целевое поведение, чтобы добраться до приятного занятия. Если вы взяли обязательство играть на пианино 30 минут в день, затем вознаградите себя 10 минутами игры на компьютере, но не сокращайте на пять минут игру на фортепиано, чтобы раньше добраться до компьютера. Еще один пример: моя клиентка боролась за то, чтобы постоянно заниматься физическими упражнениями. Несколько недель она следовала своему плану, а затем бросала. Я попросил ее подумать, что она по-настоящему любит делать вечерами после работы. Она тут же ответила: «Сидеть и смотреть телевизор в течение часа или двух и гладить свою собаку». Отлично. Мы договорились, что она не будет включать телевизор и гладить собаку (кроме как пару раз по голове), пока не сделает упражнения в течение как минимум 20 минут. Это кви-про-кво* волшебнo сработало. Она редко игнорировала упражнения, потому что не хотела пропустить свои любимые шоу и объятия со своей собачкой. Ее «немотивированные» упражнения вскоре стали

* От лат. *quid pro quo* — «то за это». Фразеологизм, обычно используемый в английском языке в значении «услуга за услугу». *Прим. ред.*

ежедневной привычкой. На самом деле в течение месяца они перестали быть обременительной рутинной, а превратились в часть ее повседневной жизни.

Для достижения максимальной эффективности используйте разные типы наград. Если вы придерживаетесь режима упражнений или, например, здорового питания, выбирайте разные награды из своего ассортимента. Они могут включать в себя любые варианты, от поздравлений («Отлично!») до времени, проведенного с другом.

Меняйте обычную последовательность. Как правило, потребительское и аддиктивное поведение* подкрепляются в краткосрочной перспективе — восторг, *а-а-а-а* от курения, алкоголя, переедания и т. д. Но в долгосрочной перспективе эти проблемы наказуемы и наносят вред. Как я уже говорил ранее, это то, что называется «невротическим парадоксом», извращением: нездоровое поведение вознаграждается немедленно, а наказание находится в туманном, непредсказуемом будущем. Мы люди и склонны реагировать на немедленные вознаграждения. Измените обычную последовательность, подкрепите здоровое поведение и избегайте любых подкреплений нездорового.

Заключите непредвиденный контракт с любимым человеком. Непредвиденные контракты — это открытое соглашение между вами и членом вашей команды изменения, определяющее вашу награду, когда ваше поведение достигнет цели. «Если в течение месяца я буду избегать фастфуда, ты вознаградишь меня тем, что

* Аддиктивное поведение — нарушение поведения, возникающее в результате злоупотребления различными веществами (например, алкоголь, табак), изменяющими психическое состояние человека. *Прим. ред.*

пойдешь со мной на спа-процедуры в субботу днем». Такие договоры особенно полезны тем из вас, у кого есть проблемы с вознаграждением себя. Контракты работают лучше всего, когда определяют правила для команды изменения: «Не ныть», «Помоги мне, когда я выгляжу перегруженным», «Я выбираю фильм, когда выполняю обязательства в течение недели» и «Скажи мне, что ты гордишься мной, когда я достигаю своей цели». Хотя установление правил и изложение их на бумаге может звучать банально, этот метод снова и снова доказывает свою эффективность. Важные исследования показывают, что такие контракты весьма полезны, когда они создаются осмысленно и по доброй воле. И вы можете создать несколько таких контрактов с разными людьми и для различных целей. Это делается следующим образом:

Определите цель (цель поведения) в терминах SMART, как вы делали на этапе подготовки. Задайте конкретное, измеримое поведение, с которым все могут согласиться.

Заключите непредвиденный контракт и определите, что именно произойдет, когда вы достигнете своей цели или целевого поведения.

Просмотрите свой контракт с точки зрения следующего списка контрольных вопросов и по необходимости исправьте.

Контрольные вопросы

Мой непредвиденный контракт:


Составлен обеими сторонами

Конкретно и ясно определяет цель поведения

Позволяет некоторые исключения в связи с непредвиденными обстоятельствами

Определяет параметры (что является задержкой, что является минимальным стандартом и т. д.)

Да	Нет	Ни да ни нет

Включает награды, соответствующие цели	_____
Включает оздоравливающие или позитивные награды	_____
Включает положение о не вручении награды, если цель не достигнута	_____
Позволяет со временем постепенно увеличивать цель (начать с мелких шажков и постепенно переходить к большим целям)	_____
Написан или подписан обеими сторонами	_____
Доступен для всех заинтересованных сторон	_____
 (зайдите на ChangeologyBook.com чтобы увидеть примеры заполненных контрактов и распечатать для себя официальные бланки)	_____

Подпишите контракт и предоставьте копии всем, кто с ним связан, или разместите его там, где обе стороны могут с ним ознакомиться.

Стимулируйте улучшение здоровья. Новый закон о здравоохранении США разрешает работодателям предлагать своим сотрудникам денежное вознаграждение в размере 30% от общей стоимости медицинской страховки. Оно может быть в форме снижения страховых премий, страховых скидок и/или прямых выплат за развитие более здоровых привычек. Воспользуйтесь этим в качестве средства для подкрепления своих успехов. Усиьте стимулы, используя эту технику в своей программе самонаграждения или заключите непредвиденный контракт с другом. Делая вклады на сберегательный счет, Эндрю буквально «платил» самому себе половину того, что потратил бы, напиваясь в предрасветные часы в выходные дни: мгновенные скидки с возмещением наличными!

Делайте себе ободряющие комплименты. Напоминайте себе, что вы изменяетесь все успешнее, и это здоровая

противоположность свидетельствам предыдущих поражений. Замысел в том, чтобы вы не только подкрепляли новое поведение, но и приняли и поддерживали собственное позитивное представление о себе.

Освободите себя от пугающей рутины, такой как уборка ванной или разборка чулана. Когда вы успешно делаете маленькие шажки, то двигаетесь к постоянному изменению. Иногда мы думаем только о том, чтобы сделать себе приятное, но помните: удаление противной рутины и перекладывание ее на кого-то другого — не менее значимая награда. Одной из самых эффективных наград в моей жизни была возможность нанять домработницу: я готов заниматься любыми видами целевого поведения, только чтобы эту работу выполнял кто-то другой.

Должны ли вы себя наказывать?

Мне часто задают вопрос: «Если награды настолько мощно продвигают меня к моей цели, то, когда я не справляюсь, я должен наказывать себя, правильно?» Ну, на самом деле нет. Психологи предпочитают не использовать наказание из-за неприятных и непредвиденных побочных эффектов, сбивающих с пути. В частности, наказание может оставить в вас чувство уныния, заставить почувствовать себя неудачником, поскольку вы избегаете продуктивного поведения, и увеличить вашу агрессию по отношению к окружающим. Хотя наказание предназначено для воспитания определенного поведения, оно ничем его не подкрепляет и даже может стать пусковым фактором для целого ряда других проблем. Наказание не направляет нас к лучшей альтернативе, оно только временно подавляет наше поведение.

Поэтому постарайтесь минимизировать самонаказание, как в своем повседневном поведении, так и в своих мыслях. Если вы стремитесь достигнуть долгосрочного эффекта,

награды принесут вам значительно бóльшую пользу. Другими словами, используйте больше моркови и меньше палок.

Следует отметить, что вдумчивые люди могут избежать большей части ловушек наказания. Однако когда дело доходит до самонаказания, большинство из нас не чувствует себя настолько спокойными, чтобы беспристрастно использовать научный подход. Но если вы все же решили использовать самонаказание — а я знаю, что некоторые из вас (возможно, это просто характерно для человеческой природы) будут, — я дам несколько советов:

Наказывайте, как дерево. Правильное наказание должно быть немедленным, соразмерным и спокойным. Именно такой ответ вы получаете, когда врзаетесь в дерево. Если в дополнение к наградам вы решили себя наказывать, то избегайте сопутствующего эмоционального сбоя.

Наказывайте каждый раз. Будьте последовательными в своем наказании, хотя это и не согласуется с опытом нашей повседневной жизни. Мы редко попадаемся, совершая мелкие нарушения, такие как превышение скорости или обман на экзамене, а значит, это мало сказывается на нашем поведении. Так что если вы хотите добиться эффекта, то используйте мягкое наказание каждый раз, когда срываетесь.

Ищите проблему в начале поведенческой цепочки. Самонаказание бывает более эффективным, если оно применяется на раннем этапе, до тех пор, пока нежелательное поведение не привело к серьезным последствиям. Например, если вы, сидя на диете, залезаете в банку с печеньем, вы можете мягко себя наказать. Но не ждите, пока вы съедите четыре печенья.

Помните, что разнообразие придает остроту не только вознаграждениям, но и наказаниям. По определению, любое наказание — это непредвиденное последствие неверного поведения, вызывающее нежелание его повторять. Это не обязательно штрафная санкция, а любое воздействие указанного рода. Поэтому используйте широкий спектр мягких видов наказания.

Удваивайте последствия. Когда вы наказываете себя за то, чего не *следует* делать, одновременно подкрепляйте то, что *следует* делать. Это стимулирует положительное поведение. В нашем примере с печеньем, например, вы можете слегка наказать себя за печенье, а затем немедленно вознаградить себя употреблением более здоровой замены. Всегда сочетайте наказание с вознаграждением за использование более здоровой альтернативы!

Установите себе запрет на любимые занятия. Так же, как вы приводите в чувство подростков или устанавливаете запреты за плохое поведение молодежи, вы можете наказать и себя, исключив приятное событие или времяпрепровождение. Если вы слишком долго откладывали дела в тот день, вы можете отменить запланированную вечеринку, или пропустить свои любимые телевизионные шоу, или потерять некоторые другие виды «поведенческой свободы», если не проспали восемь часов в предыдущую ночь, как планировалось.

Игнорировать, а не наказывать. Строго говоря, наказание — это нежелательное последствие нежелательного поведения. Но вы также можете проигнорировать нежелательное поведение, в этом случае нет никаких последствий — ничего не добавляется и ничего не убавляется. Вы просто не применяете все предыдущие подкрепления.

Ничего не делаете — не наказываете и, конечно, не вознаграждаете — и таким способом разрушаете нежелательное поведение. На самом деле отсутствие внимания может оказаться даже более раздражающим, чем наказание, так как нет никакой реакции вообще. Подобно тому как при воспитании детей мы не наказываем их за каждую мелкую провинность, вы можете чередовать игнорирование некоторого нежелательного поведения с наказанием за другое.

Учитывая мое общее недоверие к наказанию, я призываю тех, кто стремится к самоизменению, вознаграждать свои маленькие шажки к цели и не обращать внимания на старое проблемное поведение. Но Моника не могла с этим согласиться. Воспитанная в консервативной религиозной семье, Моника ощущала дискомфорт от мысли о частых наградах: за проступком следует немедленное наказание. Иногда она называла употребление алкоголя, переедание и курение «грехами», за которые должна быть наказана. Увы, это мировоззрение давало обратный эффект при всех ее предшествующих попытках измениться. Она постоянно «проклинала» себя и редко вознаграждала за впечатляющие изменения: «Я не должна». Это порочный круг попыток, обреченных на провал, из которого самостоятельно не выберешься.

Я начал менять ее точку зрения, попросив принять еще один проверенный метод самоизменения и сделать акцент на мирских наградах, а не на духовных проклятиях. Она сразу же признала, что ее прежнее отношение к наградам не было ни успешным, ни разумным. Мне понадобилось всего несколько вопросов, чтобы переключить ее на другой тип мышления. Я спросил ее: «Хотите ли вы, чтобы ваши дети так же, как вы, относились к себе, применяя проклятия и наказания?» Она отрезала: «Конечно, нет!» Я улыбнулся, мы оба рассмеялись: она все поняла.

Затем Моника придумала программу, в которой имелись награды и не было наказаний, а также договор с мужем о непредвиденных случаях появления нежелательных продуктов и десертов. Одно из положений в контракте с мужем гласило: если она ест только здоровую пищу в течение трех дней (без фастфуда и сладостей), то получает 20-минутный массаж стоп в постели, что, как она стыдливо сказала, «приводит к другим вещам в спальне». Теперь это было системой вознаграждений!

Эндрю тоже поначалу избегал наград. Он думал, что вознаграждение — это «подкуп», а ему нет места при подлинном самоизменении. Он не одинок в этой мысли. Но аморальный подкуп отличается от заслуженного подкрепления. При подкупе подарки или услуги используются, чтобы изменить чье-то решение или склонить поведение в нужную сторону. В отличие от подкупа, награды, к которым мы призываем, открыты. Они используются для улучшения ваших суждений и поведения. Потребовалось некоторое время, но в конце концов Эндрю осознал: материальные поощрения — естественная часть жизни и работы.

Если вы, как Эндрю, настроены против самовознаграждения, потому что считаете его подкупом, не приводящим к настоящим самоизменениям, или, как Моника, полагаетесь на наказание и осуждение как на средства изменения своего поведения, пожалуйста, пересмотрите свои убеждения в свете научных знаний. Вам не нужно быть радикальным бихевиористом, чтобы увидеть: награды хорошо работают — и для других, и для себя. Это прекрасная возможность использовать науку об изменении и добавить мощный катализатор к вашему плану.

Прежде чем мы перейдем к следующей катализирующей стратегии этого шага, заполните тест для самопроверки по наградам. А я воспользуюсь моментом, чтобы разрушить один из наших наиболее устойчивых социальных мифов,

что «понять проблему — значит ее решить»*. Это *ошибочное представление*: вам недостаточно просто знать об использовании наград — вы должны действительно их применять, поскольку понять — это еще не значит изменить. Моя главная задача в этой книге — убедить вас действительно пользоваться этими стратегиями. Это и оценивается в моем следующем тесте.

ПРОВЕРЬТЕ СЕБЯ: НАГРАДА

Ответьте на следующие вопросы, используя 5-балльную шкалу: 1 = Никогда, 2 = Редко, 3 = Время от времени, 4 = Часто, 5 = Очень часто. Поставьте себе количество баллов, наиболее точно отражающее то, как часто вы использовали награды на прошлой неделе, чтобы поддержать изменения в своем поведении. Конечно, вы должны отвечать честно.

Я наградил себя за самоизменение. _____

Я сделал себе приятное за то, что не поддался своей проблеме. _____

Я наградил себя за мелкие шажки к большой цели. _____

Успешно изменившие себя люди в среднем ставили себе 3 балла и выше за каждый пункт. И наоборот, те, кто не добился успеха, ставили себе по 2 балла и ниже. Если вы не оцениваете себя по крайней мере на 3, то измените систему вознаграждения. Исследования показывают: вы должны больше себя награждать с помощью ранее описанных методов.

Противодействие

Противодействие — условное обозначение специального термина «контркондиционирование», принцип которого очень прост: вы должны производить здоровую противоположность проблемного поведения. Для каждой проблемы существует здоровая альтернатива: расслабляйтесь, а не подпитывайте стрессовые эмоции; утверждайте себя,

* Дэвид Леви много писал о навыках критического мышления. Чтобы узнать, почему «понять причину проблемы — еще не значит ее решить», прочтите его книгу «Инструменты критического мышления: метамысли по психологии» (Tools of Critical Thinking: Metathoughts for Psychology, 2nd ed.).

а не пассивно избегайте конфликтов; делайте что-нибудь, а не сидите на диване; размышляйте о том, что реально, а что надуманно, и т. д. Два противоположных поведения не могут существовать одновременно: невозможно одновременно быть расслабленным и тревожным, придерживаться бюджета и перерасходовать средства. Это сила противодействия. Как говорит французская пословица, «новая любовь изгоняет старую».

Обратите внимание: мы делаем акцент на действии, то есть на том, что вы производите здоровую противоположность. Десятилетия исследований подтвердили очевидное: вы должны совершать здоровое противоположное действие, а не просто знать, что вы должны это сделать. Иными словами, в отличие от этапов раздумья и подготовки, когда целью вашего внутреннего диалога преимущественно была мотивация, этап усилий требует, чтобы ваш внутренний диалог был больше направлен на руководство собой.

Мы все время говорим сами с собой, такие разговоры бывают мотивационными и руководящими. Мотивационные разговоры с самим собой — психологическая настройка («Поехали!»), они направлены на максимальное усилие («Выложись полностью!»), повышение самооценки («Я могу это сделать!») и создание позитивного настроения («Я хорошо о себе думаю»). Мы разобрали их на предшествующих этапах. Руководящий разговор с самим собой касается концентрации внимания («Сосредоточься на цели»), дает инструкции («Сейчас надо себя наградить или сделать здоровую противоположность») и проводит вас через конкретные шаги. Другими словами, как вы должны действовать. И это урок, изучаемый в этой главе: как руководить собой и какие инструкции себе давать, чтобы повысить свою производительность.

Самые разные исследования показали: когда вы находитесь на этапе усилий, руководящий разговор с самим собой

более эффективен, чем мотивационный. Когда я уже заканчивал эту главу, на моем столе появился журнал с анализом 32 исследований по эффективности различных типов разговоров с самим собой для повышения спортивных достижений*. Конечно же, у спортсменов разговор с самим собой работает, а при обучении этому навыку работает еще лучше. И, разумеется, если мы хотим облегчить себе достижение поставленных целей, руководящие разговоры эффективнее мотивационных. Иными словами, меньше «ура, ура, ура» и больше «делай это, делай это, делай это».

В этом разделе я покажу вам, как с помощью руководящего разговора работает противодействие. Мы рассмотрим восемь наиболее распространенных методов противодействия:

- 1) отвлечение,
- 2) тренировка,
- 3) релаксация,
- 4) утверждение,
- 5) здоровые мысли,
- 6) экспозиция,
- 7) образы,
- 8) принятие.

Естественно, я не могу научить всем возможным методам противодействия, но прелесть науки об изменении в том, что как только вы поймете идею, то сможете применять ее к любым проблемам. Просто задайте себе вопрос: что такое здоровая противоположность или альтернатива моей проблеме? Это и есть противодействие.

* Чтобы узнать больше о 32 исследованиях по эффективности различных типов разговора с самим собой, прочтите статью «Разговор с самим собой и спортивные результаты: метаанализ» (Hatzigeorgiadis, A., Zourbanos, N., Galanis, E., & Theodorakis, Y. (2011). Self-talk and sports performance: A meta-analysis. *Perspectives on Psychological Science*, 6 (4), 348–356).

В качестве примера давайте рассмотрим чрезмерное беспокойство. В этом примере я буду выступать в качестве родителя, который до тошноты беспокоится о своих двоих взрослых детях, об их счастье, здоровье, работе, страховке, безопасности, романтических отношениях, охране окружающей среды и будущем. Я также обеспокоен тем, чтобы они имели безопасные рабочие места и материальные блага, как многие люди моего поколения.

Что, во имя всего святого, станет здоровой противоположностью этого поведения? Для начала *отвлечение* от беспокойства — постоянная занятость, наслаждение жизнью, участие в интересных мероприятиях, общение с друзьями и увлечения. К тому же существует *физическая нагрузка*, хорошо известное и мощное успокоительное средство. Как воскликнул один из моих университетских друзей, «я бы сошел с ума, если бы не мог тренироваться. Моя голова взорвалась бы!» *Релаксация* — эффективное противодействие физическому беспокойству, но несколько менее эффективное при психическом. Другие формы расслабления — медитация, прогрессивное мышечное расслабление, глубокое дыхание, молитва и массаж. Я могу представить себя в обстоятельствах, как правило, вызывающих чрезмерное беспокойство (*экспозиция*), а затем представляю себя спокойным и уверенным (*образ*). Беспокойству также препятствуют *здоровые мысли*. Когда я начинаю думать разумно, то понимаю: Бог благословил меня двумя здоровыми, образованными, любящими детьми, не страдающими какими-либо серьезными заболеваниями. Мое беспокойство больше вызвано перфекционизмом и родительской любовью, чем рациональной причиной. И не забывайте о противодействующей силе *принятия*: все родители должны принять как данность, что они, как бы ни старались, не могут контролировать или предсказывать будущее своих детей. Все, что мы можем сделать, — это обеспечить им безопасные корни и крылья, чтобы они могли улететь.

Как видите, когда дело доходит до методов противодействия, то чем больше, тем лучше. Лучше обладать рядом инструментов для противодействия, чем полагаться на один, особенно при противодействии хроническому беспокойству. Как вы можете видеть из моего примера с родительским беспокойством, мы всегда можем подобрать противодействие в соответствии с вашими потребностями и предпочтениями. Со временем с помощью экспериментов и практики вы обнаружите, какие из инструментов противодействия работают у вас наиболее эффективно.

Моника приняла и успешно использовала многие из этих методов: она отвлекала себя при соблазне покурить и выпить, тренировалась четыре раза в неделю, реструктурировала свои мысли в положительные сообщения о себе и вероятности успеха и утверждала себя, говоря «нет» на нежелательные предложения алкоголя и «да» своим здоровым потребностям. И она приняла, что никогда не сможет снова весить 55 килограммов. Но она станет более здоровой и счастливой женщиной с весом 65 килограммов!

Первые четыре метода противодействия знают практически все: отвлекаться, использовать физические упражнения, расслабляться и самоутверждаться. Если вы жили в Западном полушарии в течение нескольких последних десятилетий, то знаете, что о них часто говорят и широко практикуют. Но оставшиеся четыре стратегии могут быть вам незнакомы, поэтому мы потратим несколько минут на изучение руководящих разговоров с самими собой. Давайте их рассмотрим.

Здоровые мысли

Рост популярности когнитивной терапии привел многих людей к общей идее о здоровом мышлении, хотя и не к тому, как этого достичь. Предпосылка всех видов когнитивной

терапии состоит в том, что для нас наша *интерпретация* события зачастую бывает важнее, чем само событие. Наши чувства в большей степени зависят от наших убеждений, чем от вызвавшего их события. Причина моего иррационального беспокойства — мой перфекционизм (а не события жизни моих детей). Я (неверно) интерпретирую ситуации своих детей из-за предвзятой точки зрения, а не на основании беспристрастной и разумной оценки обстоятельств их жизни. В моем случае нелогичные, невротические мысли вызывают ложные чувства тревоги и вины. Чтобы изменить свои чувства, я должен изменить свои мысли.

Хотя существуют тысячи потенциально нездоровых мыслей, большинство из них, к счастью, сводятся к нескольким возобновляющимся паттернам. Впервые многие из этих паттернов были выявлены в 1970-х пионерами когнитивной терапии, докторами Альбертом Эллисом и Аароном Беком. Как вы уже догадались, мое неправильное размышление о детях следует паттерну перфекционизма: мы как родители должны отлично выполнять свои обязанности, и наши дети должны соответствовать нашим завышенным ожиданиям — всего остального недостаточно. Когда я обнаружил эти когнитивные ошибки, то активно их оспаривал, а затем постарался более реалистично подумать об исполнении родительских обязанностей и жизни своих детей (которые, я должен добавить, по большей части вполне замечательные, хотя не идеальные). Нет ничего удивительного, что стоит вам за что-нибудь взяться, как автоматически всплывают полученные в раннем детстве инструкции: «Сделай все идеально», «Делай снова и снова, пока не добьешься стопроцентной правильности». Конечно, за собственным перфекционизмом я слышу голос отца.

Ниже я даю квинтэссенцию других распространенных ошибок в наших размышлениях и инструкции, как заменить их здоровыми противоположностями.

Нездоровое мышление: *если это правильно для одного случая, то применимо к любому случаю, имеющему хотя бы отдаленное сходство с этим.* Это классический случай «чрезмерного обобщения». Хороший пример — женщина, пережившая ряд неудачных свиданий. Каждый парень, назначающий ей свидание, оказывался ничтожеством, поэтому она решает, что все мужчины ничтожества. Или вообразите человека, который, запнувшись во время рабочей презентации, говорит себе: «Я всегда делаю плохие презентации» или: «Я никогда ничего не делаю правильно». Один неудачный опыт вдруг почему-то начинает выступать за все остальные.

Противодействие: скажите себе, что это порочная логика и что один отрицательный опыт не означает, что это произойдет снова, особенно в непохожей ситуации. Вы должны осознать, что прошлое не создает будущего. При более тщательной проверке своих обобщений вы поймете, что они основаны на упрощении: реальность слишком сложна для чрезмерных обобщений. Вот несколько слов, которых следует опасаться во внутреннем монологе: «всегда», «каждый» и «никогда».

Нездоровое мышление: *мир всегда должен быть к нам справедлив.* Это заблуждение похоже на жалобы ребенка: «Это нечестно!» Это то, что психологи называют «верой во вселенскую справедливость». Мы склонны чувствовать себя обиженными, потому что считаем: мы знаем, что справедливо, а мир этому не соответствует. Вы испытываете разочарование и гнев.

Противодействие: если вам не рассказали ваши родители, то расскажет когнитивная терапия: «Жизнь несправедлива». Мы можем способствовать справедливости, но мы не можем регулярно ее ожидать. Не считайте, что люди должны согласиться с тем, что вы считаете

«справедливым», и не думайте, что мир работает именно так. Скажите себе, что мир редко бывает справедливым, а ваша потребность в действительности может быть просто желанием.

Нездоровое мышление: *единственные события, имеющие значение, — это неудачи.* Вы делаете вывод, основанный на части информации, и игнорируете другую часть. Вы берете отрицательные детали и увеличиваете их, одновременно отменяя все положительные аспекты. Например, человек может выбрать один неприятный день и заикнуться исключительно на нем, при этом его реальность темнеет или искажается. Допустим, вы были на вечеринке и поймали на себе недовольный взгляд. После чего вы заикливаетесь на этом взгляде, игнорируя многочисленные улыбки других людей. Это называется «селективной абстракцией».

Противодействие: я обращаю внимание на множество успехов (и улыбок!). Боритесь с мыслью, что «меня оценивают исключительно по моим ошибкам». Заведите ежедневный журнал успехов, чтобы определить, правильно ли вы интерпретируете свой опыт.

Нездоровое мышление: *я несу ответственность за все плохое, что случилось.* Люди, склонные к такого рода «гиперответственности», видят себя причиной внешних событий, за которые не несут никакой ответственности. Например: «Я опоздал на званый обед, поэтому хозяйка переварила еду. Если бы я только заставил себя выйти вовремя, этого бы не случилось. Это все моя вина».

Противодействие: определите, в чем действительно есть, а в чем нет вашей вины. Здоровая противоположность гиперответственности — умение объяснять

события, находящиеся вне вашего контроля, окружением, судьбой или удачей. «Неприятности случаются».

Нездоровое мышление: *худшее. Непременно случится катастрофа.* При катастрофическом мышлении человек склонен усиливать обыкновенные вещи до необыкновенных размеров с помощью вопросов «А что если?» (вопросы типа: «А что если случится трагедия?», «А что если мой босс узнает о моей ошибке?»). Например, вы можете преувеличить значение одной из своих крошечных ошибок или несообразно уменьшить свои достижения.

Противодействие: оценка и расчет реальной вероятности. Соберите доказательства, что несовершенство — это еще не конец света и с вами вряд ли случится трагедия. Не делайте из мухи слона.

Нездоровое мышление: *практически все, что я делаю, должно всем нравиться.* Эта мысль часто продолжается в «я не могу быть счастлива, пока не будут счастливы все остальные».

Противодействие: в самом деле? Где это написано? Примите тот факт, что не всем будете нравиться вы и то, что вы делаете. Будьте реалистичны. А также смиритесь с тем, что ваше счастье и способность изменить себя не зависят от одобрения других людей.

Общее для всех этих мысленных искажений — их иррациональная, требовательная и абсолютистская природа. Слишком часто нас тиранят слова «должен» и «надо». Описанные выше методы противодействия могут помочь нам стать более логичными и реалистичными в подходе к жизненным разочарованиям. Каждый раз, когда вас охватывают негативные мысли, остановитесь на несколько секунд,

а затем замените их на что-нибудь положительное или заявление «я могу». Мы желаем, чтобы нашими жизнями и эмоциями руководили здравые рассуждения взрослого, а не устаревшие детские убеждения. (Если вы хотите получить подробные инструкции по здоровому мышлению или другим способам противодействия, пожалуйста, загляните в приложение А, где найдете самые полезные книги на темы утверждения, депрессии, релаксации и тревоги.)

Смысл этих примеров в том, чтобы увидеть, как мы вредим себе нездоровыми мыслями, и показать, где наши мыслительные процессы сбиваются с пути. А также в том, чтобы вооружить вас психологическими стратегиями трансформации пораженческих мыслей в позитивные, которые проведут вас через этап усилий. На самом деле это и есть суть усилий.

Экспозиция

Наша человеческая природа соблазняет нас избегать страха и тревоги. Может быть, это одна из наших самых человеческих реакций. Наш мозг жестко нацелен на максимизацию удовольствия и минимизацию боли. Но если его не остановить, избегание проблем само станет проблемой. Уклоняясь от пугающей ситуации в течение длительного времени, вы повышаете свою сиюминутную награду: «Вот так, никакого беспокойства, я опять сумел ее избежать». Но постоянное уклонение обречено на провал.

Возьмите распространенный детский страх перед большими или незнакомыми собаками. Ребенку становится страшно, он дрожит, плачет, потеет и протестует, а затем сразу же пытается избежать столкновения. Если это происходит через несколько раз — никаких проблем. Но если продолжается, то страх может распространиться на любых собак, домашних животных и незнакомые ситуации. А это уже проблема.

Здоровая противоположность — эффективное противодействие под названием «экспозиция», когда вы не избегаете, а, напротив, входите в прямое столкновение с пугающей ситуацией. Некоторые люди говорят: «Просто сделай это» или «Брось в воду, и пусть выплывает самостоятельно», но такое драматическое решение наивно и не слишком эффективно. Вместо этого мы можем дать людям ряд навыков: 1) релаксация, 2) постепенное привыкание к тому, что страх возможен, 3) не стоит раньше времени убегать от пугающей ситуации. При этом, как вы, несомненно, почувствовали, некогда гигантский страх становится вполне управляемым и это происходит за несколько минут или часов.

Теперь давайте вернемся к случаю страха перед собаками. Такой случай был с моим маленьким сыном, который однажды столкнулся с бродячей собакой. За несколько минут мы с женой научили Джонатона расслабляться — глубоко дышать и воображать приятные сцены. Мы попросили его представить, как собаки приближаются к нему во дворе нашего загородного дома. Как только он это сделал, мы прогулялись по близлежащим улицам, чтобы встретить местных дружелюбных собак. Минуту он, естественно, протестовал, а потом, под моим руководством, с воодушевлением начал гладить собак и отходить. Я не позволил ему вернуться домой слишком быстро, потому что знал: страх может усугубиться и побудить его всегда стремиться избегать проблемы. Я уговаривал его не возвращаться, пока страх не уменьшился наполовину или более. Через час или два он практически сошел на нет, и сейчас у него осталось только смутное воспоминание об этом случае.

Чтобы привести пример со взрослыми, давайте предположим, что вы хотите стать более настойчивым. В прошлом вы угождали коллегам, а не спорили, хотя внутренне были не согласны. Ваше подчиненное поведение оставляло у вас

чувство разочарования, а также оказало неблагоприятное действие на ваши шансы продвигаться по службе.

Чтобы преодолеть свой страх, вам нужно намеренно ставить себя в аналогичные ситуации, но в более «безопасном» окружении, чем рабочая обстановка. Сделайте сознательное усилие, чтобы завести разговор и вежливо предложить другую точку зрения людям из своего социального окружения. Это обеспечит вам более спокойную обстановку, в которой вы сможете сделать несколько глубоких вдохов и заранее продумать основные моменты своей экспозиции. Или вообразить, как говорите с человеком, который вас раздражает или почему-либо разочаровал. В прошлом вы не стали бы спорить, но теперь медленно прокладываете путь к тому, чтобы стать более настойчивым. После некоторой тренировки вы готовы отстаивать свою точку зрения при разговоре с этим человеком в реальной жизни. А когда почувствуете, что готовы принять новое поведение на работе и следовать ему, то можете поставить перед собой цель высказать свое мнение на следующем заседании. К тому времени экспозиция вне работы уже принесет свои плоды. Со временем ваш страх уменьшится, и вы обнаружите: вам гораздо проще себя утверждать.

Десятилетия исследований научили нас использовать экспозицию наиболее эффективным образом. Во-первых, расслабьтесь перед столкновением со страшной ситуацией. Во-вторых, если вы испытываете сильную тревогу, подвергайте себя экспозиции в своем воображении до тех пор, пока вы не станете меньше бояться, а затем перейдите к реальной ситуации. В-третьих, не убегайте от ситуации слишком быстро; оставайтесь в ней до тех пор, пока вы не достигнете 50%-ного снижения беспокойства. В-четвертых, первые несколько экспозиций обычно проходят лучше, если вас сопровождает один из членов вашей команды изменения. И в-пятых, пустите в ход тяжелую артиллерию —

вознаграждения: так или иначе, за столкновение со страхом и тренировку экспозиции вы заслуживаете большого и щедрого поощрения.

На самом деле экспозиция сочетает в себе несколько методов противодействия: релаксацию, утверждение и здоровое мышление. Если экспозиция была полной и успешной, добавьте здоровую дозу когнитивной терапии: признайте, что ваш страх усилился благодаря побегу или катастрофическому мышлению. Столкновение со страхом не заставило вас потерять контроль, страх не продолжается вечно, а вспоминать о страхе — не то же самое, что испытать его снова. Это и есть здоровые мысли-противодействия.

Экспозиция — прекрасная стратегия, полезная для всех видов тревоги и желания избежать ситуации. Здесь я еще раз хочу вернуться назад и напомнить вам о науке об изменении: используя поведение, противоположное вашей проблеме, вы достигаете стабильного и постоянного результата. Ведь вы не просто искореняете старое поведение, а строите желаемую цель. (Подробнее мы поговорим об этом, когда перейдем к шагу 5, сохранению.)

Образы

Какова здоровая противоположность тому, чтобы представлять себя смущенным или терпящим поражение? Увидеть себя преуспевающим и процветающим. Теперь вы поняли стратегию противодействия: изучайте и создавайте противоположное поведение. Люди, успешно достигающие изменений, визуализируют плоды своего успеха, в то время как не добившиеся успеха — расплату за неудачи.

Давайте сделаем храброй вашу новую личность с помощью тренинга по созданию образов.

Сделать свое кино. Мысленно создайте фильм о предстоящем стрессе. Предположим, вы должны пойти на конурентное собеседование при приеме на работу или стоите

перед столом с деликатесами, находясь на диете. Замените изображение уязвимого и дрожащего человека образом спокойного, отвечающего на вопросы и уверенно отклоняющего предложения десертов и блюд с избытком сахара. А затем представьте, как вы легко справляетесь с этими триггерами высокого риска в будущем.

Увидьте себя в новом свете. Изображения могут использоваться для конкретных ситуаций, как указано выше, или для решения более общих задач. Потратьте пять минут на визуализацию себя, демонстрирующего свои сильные стороны и возможности. Представьте, что вас освещает свет, как на пленке или по телевизору. Вы уверенно выступаете перед большой группой или терпеливо учите ребенка читать. Этот положительный образ будет просачиваться в вашу повседневную жизнь и подпитывать усилия к изменению (но только до тех пор, пока вы не начнете преувеличивать свои способности — недостаток многих методов «Помоги себе сам»).

Создайте новые картины своей жизни. Многие люди считают полезным собирать идеи, фразы и фотографии в воображаемые блокноты или на доски достижения целей. Они выписывают вдохновляющие цитаты или подбирают картинки, символизирующие то, чего пытаются достичь. Таким образом, вы можете добавить в свой фильм о себе новые и более подходящие сцены.

Прочитайте новый сценарий. Продолжим нашу аналогию с кино: вам не обязательно придумывать новый сценарий самостоятельно — можно взять его со стороны. Например, воспользоваться «Управляемыми аудиообразами» из интернета. Обычно они сочетаются с техниками релаксации; эти упражнения познакомят вас с новыми способами видеть мир и себя в мире.

Для многих, включая меня, так проще: вы больше расслабляетесь, позволяя словам других людей направлять полет своего воображения.

Начните практиковать образы в течение 10 минут каждый день. Некоторые люди предпочитают заниматься два раза в день — один раз после пробуждения и один раз перед сном. Количество времени, потраченного на задание, играет более важную роль, чем время суток, поэтому решите, что будет лучше для вас. Найдите удобное, тихое место. Решите, будете ли вы визуализировать определенную цель или общее ощущение, настолько конкретно и специфически, насколько у вас получается, пока вы не приобретете больше опыта. Закройте глаза и глубоко дышите. Если вы визуализируете цель, живо представьте себе, как достигаете определенного поведения: хорошо едите, с удовольствием делаете упражнения, строите лучшие отношения, вкладываете деньги в банк, имеете продуктивный рабочий день... или вообразите, как баскетбольный мяч залетает в корзину. Увидьте это уже сделанным, уже произошедшим. Затем усильте четкость и глубину изображения яркими деталями. Удерживайте вашим внутренним зрением цвета и текстуру. Слушайте сопровождающие звуки, делающие картину реальной. Ближе к концу сделайте несколько расслабляющих вдохов и выдохов и добавьте пару поддерживающих аффирмаций, чтобы завершить десятиминутное упражнение.

Эндрю оказался способным визуализатором; когда он рассказывал мне о своей воображаемой сцене, я мог практически видеть, слышать и ощущать, что происходит в баре. Он представлял выходные, как он посещает ночные клубы вместе с друзьями, попадает в праздничную атмосферу, с удовольствием выпивает один или два стакана пива и живет «хорошей жизнью», над достижением которой так упорно трудился. Но вместо того чтобы остаться там до утра

и расстаться с сотней долларов, он начал представлять, как наслаждается свободным временем и дополнительными деньгами после того, как он ушел из бара в 1:00 ночи. Перед своим мысленным взором он создал новый фильм, в котором наслаждался жизнью, не разрушая себя. Это вскоре стало его реальностью, как будто жизнь начала подражать искусству.

Принятие

Большинство из нас цепляется за представление, что мы можем практически все контролировать, практически ко всему адаптироваться и практически все преодолеть. Но некоторые жизненные ситуации приходится принимать такими, какие они есть. Это осознание добавляет восточный, буддийский оттенок к западной вере в самосовершенствование.

Этот метод противодействия нацелен на подготовку к тому, чтобы принять некоторые проблемы. Первая благородная истина буддизма напоминает нам, что жизнь есть страдание, она неизбежно влечет за собой разочарование, боль, одиночество, болезни и в конечном итоге смерть. Этот неопровержимый факт оказывается полезным, поскольку буддизм объясняет, что некоторых страданий можно избежать посредством их принятия.

Как ни парадоксально, но стремление избежать боли — один из самых больших источников страданий. Вместо того чтобы неустанно пытаться изменить то, что нам не нравится, в некоторых случаях мы можем просто это принять. Как советуют буддисты, посадите свои неприятности рядом с собой.

Проблема в определении того, что может быть изменено, а что следует принять. Неконтролируемые проблемы, например неблагоприятные погодные условия и смертельные аварии, — это вещи, которые мы должны принять. А вот контролируемое поведение, например переедание

и азартные игры, мы можем изменить. Но что именно мы действительно можем контролировать, а значит, изменить? Как любит подчеркивать знаменитый позитивный психолог Мартин Селигман, жизненный опыт и научные исследования указывают общий путь, но многое зависит от вас.

Как вы видели на протяжении этой книги, у нас теперь есть инструменты, чтобы уменьшить проявления стресса, фобий, гнева, депрессий и одновременно усилить релаксацию, самоутверждение и укрепить отношения. Мое собственное убеждение, как западного клинического психолога и профессора университета, состоит в том, что мы можем изменить больше, чем большинство из нас считает, что, перефразируя Гете, наши силы находятся в наших собственных руках. А если изменить поведение невозможно, мы можем изменить свои мысли и отношение. Например, мы в значительной степени контролируем свою физическую форму, хотя многие заболевания имеют генетическое происхождение.

Переоценка нашей способности к самоизменению приводит к грандиозным планам и затем к их разрушению. С другой стороны, недооценка способности к самоизменению приводит к апатии и отказу что-либо делать; миллионы людей без необходимости живут нездоровой жизнью и проводят ее в состоянии тихого отчаяния. Наша надежда в том, что так замечательно выразил Рейнгольд Нибур* в своей молитве о спокойствии, которая принята в качестве девиза 12-этапными программами:

*Боже, дай мне смирение принять то, что
я не могу изменить,
дай мне мужество изменить то, что я могу,
и дай мне мудрость отличить одно от другого.*

* Карл Пауль Рейнгольд Нибур (1892–1971) — американский протестантский теолог немецкого происхождения. *Прим. ред.*

Когда вы знаете, в чем состоит отличие, вы можете прийти к настойчивому желанию измениться с помощью принятия. Этот навык требует значительной практики, так как он противоречит нашей человеческой потребности контролировать мир.

Мы, как и буддисты, можем начать с медитации и осознанности; я не буду учить вас двум этим методам, но вы можете найти множество ресурсов в интернете и в других книгах. Краеугольным камнем восточной традиции всегда служило дыхание.

Осознанное дыхание воплощает «бытие» вместо «делания» или «фиксации» и отдаляет от сиюминутных мучительных мыслей и чувств. По мере углубления дыхания вы успокаиваетесь и вспоминаете, что вам не нужно любить или одобрять проблему — скорее, вы учитесь принимать, что она есть. На самом деле проблема — это не плохо и не хорошо, она «просто есть». Таким образом, вы в конце концов научитесь меньше обвинять и осуждать и будете испытывать меньше боли.

Например, Моника знала, что генетика против нее. По крайней мере, в течение двух поколений женщины в ее семье были крупными и тяжелыми. Моника не склонна к генетическому детерминизму, но она понимала, что вес находится под сильным влиянием генов. Она приняла тот факт, что никогда уже не будет весить 55 килограммов. Несколько десятков лет, несколько родов, генетика, и дело сделано. Моника приняла это как часть своей судьбы. В результате у нее исчез повод себя проклинать, и она смогла стать более спокойной и уравновешенной.

В то же время она признала: незачем быть лентяйкой с 25 килограммами лишнего веса. Учитывая свою ДНК, она установила реальные цели, позволяющие ей стать здоровой и активной женщиной, весящей 65 килограммов и управляющей своими эмоциями и состоянием здоровья.

В какой-то момент Моника пробормотала что-то насчет «кесарю кесарево...». Я сначала пропустил ее замечание, но потом она объяснила, как отрывок из Библии («Отдайте кесарево кесарю, а Богу Богово») связан с ее весом: «Я перестала контролировать то, что от меня не зависит, и слежу за тем, что зависит». Это срединный путь Будды.

Овладение искусством медитации и осознанностью занимает много месяцев ежедневной практики, как правило, под руководством квалифицированного специалиста. Здесь же моя цель состоит лишь в том, чтобы научить вас основам принятия и показать его важную роль в качестве метода противодействия. Здоровая противоположность бессмысленной попытке изменить то, что изменить невозможно, — принять его. Принятие — не просто лозунг, а навык, и ему можно научиться. Если вы столкнетесь с фатальной ситуацией, как, естественно, случается в жизни, вы сможете выбрать срединный путь. Это позволит вам стать более сбалансированным и более эффективно реагировать на превратности судьбы. Изменить то, что можете, и принять то, что не можете изменить.

Описанные методы противодействия могут использоваться по отдельности или в комбинации. Они способствуют развитию целевого поведения, вытесняющего старые проблемы. Противодействие — это сделка «два в одном»: оно отводит проблемы и одновременно приближает вас к цели.

Когда речь заходит о методах противодействия, я часто слышу от людей две жалобы; вероятно, в определенный момент они придут в голову и вам. Жалоба номер один состоит в том, что новое поведение не ощущается естественным, «это не я. Я ощущаю беспокойство и неудобство». Конечно! Старая проблема росла на протяжении многих лет и стала удобной, а здоровая альтернатива некоторое время будет ощущаться неловкой, как и большинство новых привычек.

Напомните себе, что ранняя неловкость — признак роста, а не предвестник неудачи. Затем продолжайте действовать «как будто» или подстраиваться, пока не выработается привычка. Как и новую пару обуви, новые привычки в конечном итоге получается разносить, и вскоре вы не сможете себе представить, как без них обходились.

Вторая жалоба состоит в том, что вы знаете, каким должно быть здоровое противодействие, но можете не захотеть его применять. Это обоснованное беспокойство, но именно поэтому я сначала научил вас себя вознаграждать. Когда вы применяете противодействие неравномерно, рывками, пожалуйте, используйте награды. Если вы откладываете или избегаете, а не подвергаете себя действию пугающей ситуации, начинайте заниматься хозяйственными работами, пока они не заставят вас противостоять страху. Если у вас не получается последовательно использовать отвлечение, релаксацию, физические упражнения или самоутверждение, назначьте себе хорошие вознаграждения за их использование и исключите награды, когда вы ими пренебрегаете. Вы можете даже рассмотреть непредвиденный контракт с членом вашей команды изменения, чтобы поддержать свое желание использовать противодействие. Заставьте работать науку об изменении!

В дополнение к использованию наград давайте прямо поработаем над вашим мышлением: слишком многие люди ждут, когда придут энергия или мотивация, чтобы применить концепцию здоровой замены. В отличие от них, я выступаю за то, чтобы сначала использовать насос: начните с качки противодействующего поведения, а затем наблюдайте за ростом энергии и мотивации. Не ждите подходящего момента; *создайте* его своим поведением.

Следующие тесты для самооценки не дадут вам сойти с пути и покажут, достаточно ли вы используете противодействие для достижения успеха.

ПРОВЕРЬТЕ СЕБЯ: ПРОТИВОДЕЙСТВИЕ

Ответьте на следующие вопросы о вашем поведении на прошлой неделе, оценив его по 5-балльной шкале: 1 = Никогда, 2 = Редко, 3 = Время от времени, 4 = Часто, 5 = Неоднократно.

Я использовал виды поведения, несовместимые с моим проблемным поведением или замещающие его. _____

Когда у меня было желание уступить своей проблеме, я делал физические упражнения или занимался релаксацией. _____

Мне нравится заниматься своей здоровой альтернативой, я считаю ее хорошей заменой. _____

Прогностический признак успешного прохождения этапа усилий — регулярное использование противодействия с как минимум 3 баллами по вышеуказанным пунктам. Если ваша оценка ниже, вы должны чаще использовать противодействие. Если ваши баллы 3 или выше, то вы на верном пути для перехода к следующему шагу.

Поздравляем! Мы уже освоили половину катализаторов изменения на этапе усилий. Посмотрите, как быстро это происходит, когда вы с удовольствием обучаетесь новым навыкам и преобразуете свою жизнь! Теперь давайте перейдем к контролю над окружением* и привлечем помощь со стороны. Эти стратегии похожи: обе требуют, чтобы вы организовали мир вокруг вас и он способствовал бы вашим изменениям, не провоцируя возвращение к прежним моделям.

Контроль над окружением

Мы регулярно недооцениваем силу окружения в формировании своего поведения — вот *главный* урок, полученный из социальной психологии в последние 50 лет.

Из знаменитых ныне экспериментов мы знаем: если бы мы взяли здоровых студентов колледжа и одной половине

* Другое название «контроля над окружением» — «контроль стимулов», так называют этот катализатор исследователи.

дали задание играть роль заключенных, а другой — роль охранников, одновременно имитируя условия тюрьмы, мы стали бы свидетелями невероятного — первичной трансформации. В течение нескольких дней условия тюрьмы приводят к столь сильному вживанию в соответствующие роли покорности или авторитарности, что эксперимент приходится прекращать из-за уровня жестокости, проявляемого «охранниками» по отношению к «заключенным». Если мы попросим нескольких помощников исследователей уверенно заявить, что две явно неравные линии имеют одинаковую длину, то они смогут заставить других людей тоже в это поверить. Если бы нам потребовалось провести сбор средств на благое дело и превратить неохотных жертвователей в заядлых добровольцев, мы могли бы дать им понаблюдать за такими же людьми, как они, делающими огромные взносы. Эти три сценария не гипотетические, это настоящие эксперименты, доказывающие силу влияния окружающей среды.

«Человек есть дитя своего окружения», писал Шиничи Сузуки, изобретатель метода обучения маленьких учеников игре на скрипке. Но оказывается, что это только половина правды: мы формируем среду, формирующую нас.

В этом разделе я помогу вам выбрать и создать среду для процветания позитивных изменений. Иными словами, вы научитесь использовать силу окружения; «ребенок» станет «родителем».

К сожалению, контроль над окружающим реже всего использовался в качестве катализатора в десятках наших исследований; тем не менее он чрезвычайно полезен. Люди слишком много занимаются изучением своих сокровенных мыслей и чувств и пренебрегают созданием окружения, ответственного их целям. Но вы не будете игнорировать эту стратегию, по крайней мере следуя этапам науки об изменении.

Мы все знаем, что плохо управляемая среда может стать пусковым фактором ошибочных суждений и быстрого возврата к проблемному поведению. Рассмотрим человека, склонного к перееданию, входящего в ресторан со шведским столом. Транжиру, получающего еще одну кредитную карту. Хронического прокрастинатора*, позволяющего скапливаться на столе счетам и документам. Пользуясь чьим-то удачным выражением, я покажу вам, как изменять «людей, места и вещи», чтобы они помогали достижению ваших целей, а не мешали. Будем использовать силу окружения с помощью нескольких методов контроля.

Подумайте о людях, местах и вещах. Ваше окружение определяется не просто тем, где вы находитесь, но также и окружающими вас людьми и ситуациями из жизни. Знайте: у вас есть возможность поменять людей, места и вещи вокруг себя.

Выискивайте противников и помощников. Поведенческая детективная работа, выполненная вами на этапах раздумья и подготовки, снова окупится. Вы уже определили несколько ситуаций, приближающих вас к цели, и несколько способствующих проблемному поведению. Если я хочу придерживаться своего режима упражнений, то стараюсь поддерживать рабочее расписание, позволяющее мне увеличивать время в тренажерном зале и избегать путешествий и бессонных ночей, приводящих к уменьшению количества тренировок. Таким же действием обладают некоторые люди: когда я нахожусь в обществе коллег Тома Х., Мэри Э. и Тома С., моя активность повышается. Включите и вы свои сыщицкие способности и напомните себе, что мешает, а что помогает изменяться.

* Прокрастинация — психологический научный термин, обозначающий «откладывание на потом». *Прим. ред.*

Не только выбирайте, но и создавайте. Когда я обсуждаю контроль над окружением во время семинаров, большинство участников говорит о выборе среды, как если бы они имели конечный список ситуаций или людей. Но вы можете создать окружение, которого пока не существует. По словам Орисона Мардена, плодовитого писателя рубежа XIX–XX вв.^{*}, «сильный, успешный человек — не продукт своей среды. Он сам создает себе благоприятные условия». Если вы не находите подходящих вариантов в своем окружении, создайте новое.

Добавьте то, что вам поможет. Добавьте на работе и дома условия, напоминающие вам о цели: фотографии на холодильник, стикеры на зеркало в ванной, списки дел на рабочем столе, напоминания на смартфоне, ежедневные сообщения на компьютере, регулярные звонки от помощников. Последние исследования показывают: текстовые сообщения помогают курильщикам бросить курить, а звонки с напоминаниями помогают алкоголикам удержаться от выпивки.

Несколько лет назад я консультировал крупную фармацевтическую компанию по проекту, для которого требовалось повысить приверженность пациентов сложному режиму приема лекарств. Проблема состояла в том, что лекарства действовали очень эффективно, но их следовало принимать три раза в день в течение двух недель, что «почти невозможно», как это охарактеризовал вице-президент фармацевтической компании. Но все изменилось, когда несколько наших сотрудников провели мозговой штурм по практике напоминаний. Мы послали пациентам специальные пластиковые коробочки с таблетками, которые

^{*} Орисон Суэт Марден (1850–1924) — знаменитый американский психолог и психотерапевт. *Прим. ред.*

можно положить на кухне, снабженные недорогими часами, запрограммированными срабатывать три раза в день; стикеры на календари; организовали робозвонки по телефону; если они просили, посылали напоминания их детям, чтобы те следили за родителями, и придумали ряд других подобных приспособлений, регулярно напоминавших о приеме лекарства. Немного изобретательности и много напоминаний дают 90%-ное выполнение (и хороший гонорар за консультацию для меня).

Наполните свою жизнь напоминаниями и людьми, способствующими улучшениям; создайте условия, обеспечивающие максимально здоровое поведение. Список возможных напоминаний бесконечен, особенно если вам нравятся технологии.

Исключите искушения. Избегайте ситуаций повышенного риска и людей, разжигающих проблемы. Удалите искушения из вашего дома. В буквальном смысле постройте барьеры между соблазнами и самим собой.

Моника обнаружила, что контроль над окружением оказался потрясающим способом добиться устойчивого продвижения к своей цели — здоровому образу жизни. На самом деле она сама предложила использовать эту стратегию, пошутив, что ее коробочка с едой на работе одержима злыми духами. «Доктор Норкросс, я клянусь, она сама открывается и забрасывает мне в рот что-нибудь вкусненькое!» Несомненно, именно так ей и казалось и кажется десяткам миллионов других людей.

Моника избавила себя от этих дьявольских искушений. Она стала брать на работу здоровую пищу, вежливо отказывалась идти за пончиками и не покупала замену для того, что исключила. Она сделала бы то же самое и дома, но столкнулась с протестами детей, так что ей пришлось согласиться держать для них в кладовой

пакетики мультизерновых чипсов. Контроль питания сочетает уменьшение порций с введением разумного рациона. Ее рацион включал овощи, орехи, фрукты и другие легкие и полезные продукты для здорового питания.

Существует множество средств, позволяющих изменить внешние сигналы, влияющие на наше пищевое поведение. Мы знаем, что более маленькие тарелки приводят к уменьшению порций. Приготовление здоровых закусок способствует тому, что мы больше их съедаем. Переупаковка продуктов в меньшие емкости или пакетики снижает их потребление. Осознанная и вдумчивая организация питания создает здоровую противоположность бездумному жеванию перед телевизором. Но эти виды активного изменения окружения позволяют нам не только снизить вес. Их можно использовать для достижения практически любой цели.

Хорошим примером служат попытки Эндрю прекратить чрезмерно тратить деньги и посещать вечеринки. Он неосмотрительно выбрал и создал среду, способствовавшую еженедельным вечеринкам и тратам. Его стандартным поведением было выходить с друзьями в город вечером в пятницу и в субботу, пить и тратить деньги, и от него потребовались огромные усилия, чтобы отказаться от их компании. В конце концов он взял свое окружение в свои руки и сделал стандартным поведением тихий вечер в кино с непьющими друзьями; он договорился с работодателем, чтобы тот переводил его зарплату прямо на депозит, чтобы сократить количество наличных вечером в пятницу; планировал на выходные хозяйственные дела, церковь и воскресный завтрак вместо того, чтобы отсыпаться до вечера. Иными словами, он создал окружение, поддерживавшее его на пути к цели.

Подумав и подойдя к процессу творчески, вы можете сделать то же самое.

Теперь мы знаем: поведение, за которое, как мы когда-то думали, полностью отвечает сам человек, часто может быть спровоцировано окружением. Продолжим наш пример с ожирением: мы привыкли считать, что если бы люди больше знали о здоровом питании и имели больше силы воли, то они бы делали лучший выбор. Но в последнее время мы узнали: наша культура устроила заговор, затрудняющий здоровые изменения в нас, поскольку то, как и чем мы питаемся, формируется экономическими и экологическими факторами. В частности, маркетинг продуктов питания оказывает мощное и пагубное влияние на наши пищевые модели, а также на пищевые модели наших детей. Конечно, мы взрослые люди и сами несем ответственность за свое поведение, но на этот выбор влияет и окружение. Когда общество регулирует маркетинг и повышает доступность свежих продуктов, мы быстро обнаруживаем, что люди начинают лучше соблюдать диету, а количество и тяжесть диабета снижаются.

Все это звучит просто и здраво, не так ли? Тем не менее подавляющее большинство людей, пытающихся измениться, не в состоянии контролировать свое окружение. Еще один классический пример того, что понять проблему — не значит ее решить: «Я знаю, что должен это сделать, но у меня не получается».

Воспользуйтесь преимуществом от полученных знаний и создайте питательную среду для себя. Мы один из немногих видов на планете, который в состоянии это сделать. Составьте соответствующий план наград, создайте контракт, чтобы укрепить план.

Чтобы помочь вам изменить окружение, предлагаю еще один тест на самооценку.

ПРОВЕРЬТЕ СЕБЯ: КОНТРОЛЬ НАД ОКРУЖЕНИЕМ

Ответьте на следующие вопросы о своем поведении на прошлой неделе с использованием 5-балльной шкалы: 1 = Никогда, 2 = Редко, 3 = Время от времени, 4 = Часто, 5 = Очень часто. Конечно, вы должны отвечать честно.

Дома и на работе я установил напоминания, помогающие противостоять проблеме. _____

Я не посещаю места, где могу встретить людей, способствующих моему проблемному поведению. _____

Дома и на работе я убрал вещи, напоминающие о моей проблеме. _____

3 балла и выше по каждому пункту означают, что вы в той же степени контролируете свое окружение, как и люди, добившиеся успешных изменений. Поздравляю, продолжайте в том же духе! Но если вы набрали по каждому пункту 2 или ниже, то подобны тем, кто не добился успеха. Не отчаивайтесь; уменьшите власть окружения с помощью вышеописанных методов.

Научное отступление

Прежде чем переходить к следующему разделу, позвольте мне сделать краткое отступление и сообщить дополнительные научные данные, действующие за кулисами вашего изменения. Я думаю, на вас произведет впечатление, когда вы увидите, как три катализатора этапа усилий замечательно взаимодействуют между собой. По крайней мере, мне говорили об этом многие студенты и клиенты (хотя они не первые, кто пытается польстить своему психологу!).

Вы свободно можете пренебречь этой странной научной вставкой. На самом деле, когда я в воодушевлении заговорил об этой части, моя жена и редактор замотали головами. Это подходит для меня, но, может быть, не для большинства людей. Справедливо; но я все же прошу вас хотя бы оценить то количество методов, которое стоит за моим безумием.

На более ранних этапах вы научились быть поведенческим детективом и находить связи между триггерами вашей проблемы, поведением и последствиями и контролировать

свое поведение. Это четко определенная последовательность: пусковой механизм вызывает проблемное поведение, которое затем приводит к последствиям. Все очень просто. В моем мире это называется поведенческой цепью: одно ведет к другому.

Теперь позвольте мне показать, как три описанных катализатора сочетаются между собой и естественным образом приводят к решению проблем. Обратите внимание на параллели между поведенческой цепью и соответствующими катализаторами:

Поведенческая цепь:	Триггеры	→ Поведение	→ Последствия
Катализатор:	Контроль над окружением	→ Противодействие	→ Награждение

Как вы помните, *триггеры* — сигналы извне, вызывающие ваши проблемы. *Контроль над окружением* уменьшает количество триггеров и искушений, а также организует его таким образом, чтобы оно способствовало достижению ваших целей. Но если проблемы невозможно избежать, *противодействуйте* ей с помощью здоровых альтернатив, которые не могут с ней сосуществовать. И, наконец, используйте *награду* здоровой альтернативы и/или исключите подкрепление проблемного поведения.

Таким образом, мы охватываем все звенья поведенческой цепи, и мне это нравится! Вам тоже это понравится, когда вы начнете использовать все три стратегии вместе. Они идеально дополняют друг друга, потому что обращаются ко всей цепи. Как язвительно заметил один из моих студентов, «как три амиго!»

Опять помогающие отношения

Теперь, когда вы узнали первые три стратегии *p-p-p*-этапа усилий, вы должны сделать все возможное, чтобы ими воспользоваться.

Гете был совершенно прав, когда писал:

Знания недостаточно — мы должны применять.

Желания недостаточно — мы должны делать.

Но, как говорят в рекламных роликах, подождите, это еще не все. Чтобы на следующем этапе вас не одолел трехглавый дракон, нам необходимо задействовать еще один катализатор изменения — помогающие отношения.

Вопреки вашим предположениям, исследования показывают: сильные помогающие отношения *не являются* прогностическим фактором и не способствуют успеху на ранних стадиях усилий. Вы не ошиблись: в течение нескольких недель люди, находящиеся на пути к изменениям, могут выжить без социальной поддержки даже в самых неблагоприятных условиях. Их первоначальное вдохновение и действия ведут их сами по себе или несмотря на саботирующие усилия окружающих людей.

Но после того как вы изменяли себя несколько недель, количество и качество помогающих отношений начинает играть определяющую роль. Повторяю: помогающие отношения начинают играть определяющую роль как минимум через 30 дней после начала усилий.

Результаты научных исследований продемонстрировали значительное влияние социальной поддержки на наше здоровье и счастье. Плохое состояние здоровья более значимо для тех, кому не хватает социальной поддержки, особенно для женщин. Проще говоря, помогающие отношения улучшают здоровье и служат буфером для разрушительного действия жизни.

Как вы помните, поддерживающие отношения развиваются поэтапно. На этапе подготовки вы можете успешно продвигаться с помощью обнадёживающего сократовского учителя из своего окружения. Но как только вы переходите к стадии усилий, вам нужно найти опытного коучера (если

его нет в вашей команде). Вы уже собрали команду изменения и теперь будете призывать ее для поддержки, помощи и решения возникающих проблем. Если вы еще не обращались за серьезной помощью, то сейчас самое время это сделать. Здесь я расскажу вам, как правильно использовать свою команду изменения, вносить необходимые коррективы и заручиться услугами профессионального коуча.

Слушать и поддерживать. Любой опытный психотерапевт скажет вам: основа успешного лечения — активное слушание и искренняя поддержка. Но ваша команда поддержки не обязательно должна состоять из профессионалов; вы можете получить сочувствие и поддержку от самых разных людей. Наличие человека, способного вас выслушать и услышать, — чрезвычайно мощное и трагически редкое явление в нашей жизни. Развивайте и приветствуйте отношения с людьми, способными на это.

Чаще разговаривайте. Поддерживайте постоянный контакт с вашей командой поддержки — как минимум несколько раз в неделю, чтобы кратко пообщаться и получить здоровую дозу ободрения. Люди, опасающиеся от тяжелых зависимостей, в первые 90 дней обращаются за помощью практически каждый день, и для этого есть серьезная причина. На этапе усилий вы тоже можете ежедневно обращаться за помощью.

Скажите, что вам нужно. Члены вашей команды изменения не могут читать ваши мысли. Вы хотите, чтобы один из них больше слушал и меньше вас прерывал? Вы нуждаетесь в большей похвале и признании? Или, возможно, вам нужны конкретные советы, как пройти препятствие? Дополнительная помощь в определенный день? Прямо скажите им, что вам нужно. Будьте конкретны.

Оставайтесь позитивным. Что требуется практически всем на этапе усилий — это положительное отношение. Попросите своих друзей положительно относиться к вашим изменениям, избегать мрачных прогнозов и сосредоточиться на вашем успехе, а не на случайных промахах. Твердо, но вежливо напомните им: сарказм, обвинение и замешательство — не лучшие формы поддержки!

Введите меня в курс дела, тренер. Предполагаю, что вы мудро включили в состав своей команды по крайней мере одного человека, достигшего значительных успехов в самоизменении. Он сможет дать вам конкретные рекомендации по стратегиям. Этот человек (или люди) могут стать вашими тренерами. Спрашивайте у них совета и перенимайте опыт. Вы не обязаны принимать и использовать любую полученную идею, но у вас образуется спектр возможностей. Экспериментируйте, чтобы найти то, что подходит вам больше всего.

Влияние среды. Этот термин обычно заставляет нас вспомнить о «плохом влиянии» в школе, из-за которого человек пошел по кривой дорожке, начал пить, курить и употреблять наркотики. Но это не всегда так. Ваше окружение в интернете, религиозные общины и рабочие группы могут поддерживать ваше движение к цели. Моника, например, обнаружила: ее религиозная община оказалась неожиданно полезной, чтобы отслеживать успех.

Возвращайте любезность. Когда вы боретесь за изменения, ваши усилия могут занимать большую часть ваших мыслей, что и понятно. Но для ваших друзей они могут быть не самой актуальной темой. Поэтому, чтобы

разговор не был односторонним, не забывайте спросить своих друзей об их чувствах и сосредоточиться на их проблемах.

Делитесь. Один или несколько членов вашей команды могут тоже заниматься изменением поведения и переживать аналогичные трудности. Иногда вас могут удивить ваши друзья или члены семьи, объявив, что они тоже хотят присоединиться к программе самоизменения. Положительные здоровые привычки распространяются на знакомых и друзей как вирус, исследователи называют этот феномен «социальным заражением». Мы бессознательно имитируем или эмулируем поведение, которое видим каждый день в кругу друзей и семьи. Эта система работает. Примите так много коллег по изменению и тренировкам, сколько может вместить ваш график.

Борьба за первенство. Дружеское соревнование стимулирует людей достигать больших высот. Поэтому, если вокруг вас есть люди, тоже пытающиеся измениться, можете затеять забавное соревнование. Воодушевляя друг друга и отслеживая успехи «соперника» или ощущая себя виноватым, если подведете своего соратника, вы значительно повысите свой результат.

Увеличьте команду. Расширьте свои представления о местах, где можете найти помощь, включите группы поддержки в интернете, друзей по работе, соседей и других, о которых не подумали на этапе подготовки. Моя знакомая психолог подключила собаку к своим попыткам чаще бывать на воздухе. Она обнаружила, что не может игнорировать скулеж и вынуждена гулять каждое утро и в любую погоду.

Пригласите критика. «Что вы сказали? Вы хотите, чтобы я попросил члена своей команды спорить со мной или критиковать меня?» Ну, и да и нет. Да, вы, вероятно, получите пользу, если время от времени вас будет поправлять любящий и заботливый человек, пользующийся вашим доверием. В побеждающих командах выстраиваются откровенные и доверительные отношения. Создайте такие правила взаимодействия, чтобы в случае чего услышать сигнал и продуктивно его использовать. Но нет, на вас никто не должен кричать, вас не должны унижать. Вы справитесь с собой самостоятельно.

Другие плюсы и минусы. Когда члены вашей команды пытаются вам помочь, пожалуйста, расскажите им, что вам подходит, а что нет. Помощь включает много сочувствия, поддержку, возможность выбора, доступность, уверенность, оптимизм и радость. Под запретом находятся лекции, нетерпение, недоверие, неблагоприятные отзывы и отчаяние. Пожалуйста, помогите членам вашей команды, объясните им, как вам помочь.



Вы можете индивидуализировать готовые «Советы для моей команды изменения» с www.ChangeologyBook.com.

Создайте содержательный, но краткий список и раздайте его тем, кто вас поддерживает

ПРОВЕРЬТЕ СЕБЯ: ПОМОГАЮЩИЕ ОТНОШЕНИЯ

Пожалуйста, оцените с помощью 5-балльной шкалы, как часто вы занимались следующим поведением на прошлой неделе: 1 = Никогда, 2 = Редко, 3 = Время от времени, 4 = Часто, 5 = Очень часто.

На прошлой неделе:

Я получил поддержку и одобрение от других людей по поводу изменения моего поведения. _____

Меня выслушали, когда мне надо было рассказать.
 У меня был человек, на которого я мог положиться,
 когда мне нужна была помощь по моей проблеме.

Люди, успешно справляющиеся с этапом усилий, обычно набирают хотя бы 3 или 4 балла за каждый ответ на эти вопросы. Ваша оценка должна оставаться высокой на протяжении всего процесса самоизменения. Помните, что помогающие отношения становятся особенно важными через 30 дней после начала ваших усилий. Если ваши результаты последовательно ниже 3, вы находитесь в зоне повышенного риска неудачи. Поэтому, прежде чем двигаться дальше, пожалуйста, укрепите свою социальную поддержку.

Трехглавый дракон

В детстве, в 1960-х, я был очарован фильмом «Гидора — трехглавый монстр»*, в котором был показан огромный свирепый зверь, изрыгающий огонь, несший с собой разруху и опустошение. Он был частью серии японских фильмов о Годзилле. Несколько лет спустя, в младших классах, я начал читать о других мифологических существах, благословленных или проклятых тремя головами. Одним из них был демон Цербер, трехглавая собака, охранявшая ворота в подземный мир и не позволявшая тем, кто пересек реку Стикс, возвращаться в мир живых. В недавнем фильме о Гарри Поттере молодой волшебник и его друзья должны были пройти мимо злобной трехглавой собаки, чтобы раздобыть философский камень.

Трехглавые драконы встречаются не только в мифах и фильмах, но и на пути к самоизменению. На этапе усилий три головы дракона — самообвинение, преуменьшение угрозы и стремление выдать желаемое за действительное. *Самообвинение* — это извращенное наказание, парализующее

* Фильм вышел в 1964 году, через 10 лет после появления первого киноцикла, и описывает величайшую на Земле решающую схватку трех огромных чудовищ. *Прим. ред.*

мотивацию и движение. Каждый раз, когда вы немного сбиваетесь с пути, вы прибегаете к порочной внутренней брани: глупый! некомпетентный! неудачник! И скоро у вас не останется мотивации, чтобы продолжать. В первые дни шага 3 Эндрю, например, осуждал себя за чрезмерные траты. Теперь, когда ему в первый раз в жизни удалось контролировать свои расходы, он начал ругать себя за прежнее поведение.

Моника совершила другую ошибку: однажды вечером на дне рождения друга она *преуменьшила угрозу* употребления алкоголя. Ее ощущение «это совсем не так плохо» заставило ее вернуться к сомнениям и обсуждению, стоит ли ей меняться, что привело к двум лишним порциям алкоголя на следующей неделе. Когда вы умышленно и без необходимости подвергаете себя искушению на ранних этапах, вы обрекаете себя на провал. Я слышал о людях, сидевших на диете, но запасавших высококалорийные вкусности «на случай, если кампания временно прервется». О бывших курильщиках, державших одну или две пачки сигарет «на всякий случай». О бросивших пить и оставлявших бутылочку прекрасного вина «для особого случая». Но, как и пресловутое яблоко в райском саду, искушение обычно побеждает. Однажды Джим Прохазка, Карло ди Клементе и я обсуждали, встречался ли нам когда-нибудь человек, игравший в игру «преуменьшение угрозы» в начале этапа усилий и добившийся результата. Оказалось, никому из нас и никогда.

Конечно, в конце концов вам придется противостоять искушениям, и в ходе ближайшей пары этапов вы научитесь делать это постепенно. Но не в первые несколько дней усилий.

Пока лучше держитесь от них на здоровом расстоянии: не стоит недооценивать заманчивую силу вашего прежнего, укоренившегося поведения.

Кроме того, Моника заменила *желаемое действительным* и однажды вечером на этапе усилий уступила губительным мыслям. Она на мгновение проигнорировала реальную ситуацию и поверила, захотела поверить, что два стакана — не такое уж большое преступление. Мы все склонны выдавать желаемое за действительное и интерпретировать обстоятельства в соответствии со своими желаниями, а не с реальностью. Вы сорите деньгами в выходные и искренне думаете, что ваш доход увеличится и покроет ваши расходы. Вы игнорируете проблемного коллегу, веря, что вопрос разрешится сам собой. Вы медлите с важным проектом, считая, что сделаете его вовремя.

Наши исследования неизменно показывают: когда вы выдаете желаемое за действительное и занимаетесь самобичеванием, вы движетесь к неудаче. Эти действия сводят на нет ваши усилия. Упражнения и уроки, представленные в этой главе, помогут вам избежать этих деструктивных психических игр и удержат на пути к успеху.

Как в конце концов выяснилось, трехглавый дракон угрожал уничтожить не Токио: это внутреннее чудовище, наносящее вред самому себе. Остерегайтесь и будьте бдительны к своей врожденной склонности к самообвинению. Следующая самооценка поможет вам отследить, как часто вы используете это губительное трио.

ПРОВЕРЬТЕ СЕБЯ: МИНОВАТЬ ТРЕХГЛАВОГО ДРАКОНА

Оцените ваш образ мыслей на прошлой неделе по 5-балльной шкале: 1 = Никогда, 2 = Редко, 3 = Время от времени, 4 = Часто, 5 = Очень часто.

Я не придал значения проблеме и отказался относиться к ней слишком серьезно. _____

Я критиковал, читал нотации или обвинял себя. _____

Мне бы хотелось, чтобы проблема ушла или с ней как-то было покончено. _____

В отличие от предыдущих тестов для самопроверки, высокие баллы по этим пунктам — прогностические признаки неудачи. Успешные специалисты по самоизменению дали себе оценку 2 по двум первым пунктам и 3 по последнему (желаемое за действительное). В отличие от них потерпевшие неудачу давали себе 3 или 4 за первые два пункта и целых 4 или 5 за последний. Если вы неоднократно желали, чтобы проблема ушла, то, вероятно, мало над ней поработали. Если вы хотите избежать встречи с трехглавым драконом, дважды проверьте свой образ мыслей.

Где вы?

Давайте доведем этап усилий до конца и сделаем резюме: где вы были, где находитесь, куда направляетесь. Потратим минутку, чтобы еще раз заглянуть, так сказать, в дорожную карту. Вы начали с первого этапа раздумья, который длился в течение 7–14 дней, а затем посвятили неделю или две второму этапу — подготовке. Теперь вы мчитесь по шоссе этапа усилий (шаг 3), где будете находиться как минимум шесть недель. Пожалуй, те из вас, кто все еще испытывает внутреннюю борьбу, задержатся немного дольше. В конце концов вы перейдете к постоянству (шаг 4), научитесь управлять срывами и наконец окажетесь на этапе сохранения (шаг 5), где изменения закрепляются навсегда.

Как вам узнать, когда переходить от действия к поддержанию или от усилий к постоянству? Вот три основных принципа, которыми вы будете руководствоваться.

1. Вы посвятите усилиям как минимум шесть недель.

Я хотел бы сказать, что через неделю или две ваша проблема исчезнет навсегда, но мы понимаем, что это было бы неправдой. После исходного выброса адреналина на этапах раздумья и подготовки ваше целевое поведение необходимо стабилизировать. Для большинства

людей и проблем о переходе к поддержанию можно говорить не раньше, чем через шесть или более недель.

2. **Вы не болтаете, а делаете.** Ваши откровенные ответы на пять тестов для самопроверки в этой главе должны последовательно показывать, что вы используете катализаторы, связанные с долгосрочным успехом. Убедитесь, что ваши баллы за вознаграждение, противодействие, контроль над окружением и помогающие отношения соответствуют успешному самоизменению. Убедитесь, что ваши ответы на тест по трехглавому дракону ниже порогового.
3. **В вас есть ощущение уверенности.** Это шестое чувство трудно точно описать, но вы его узнаете, когда ощутите. Вспомните то время, когда вы впервые почувствовали, что освоили навыки, скажем, езды на велосипеде, вождения машины или определенного вида спорта. Вы еще не достигли совершенства, слишком рано, но уже почувствовали это тихое и реалистичное: «Я могу это сделать».

В любом случае, остаетесь вы на усилиях или переходите к постоянству, вы получите пользу от управления соблазнами и предотвращения срывов назад, в проблемное поведение. Следующий шаг состоит в обучении поддержанию этого славного *p-p-p* и вашей тяжелой работы на шаге усилий. Как говорил Наполеон Хилл, «терпение, настойчивость и усилия создают непревзойденную комбинацию для достижения успеха».

Шаг 4

Постоянство: управление срывами

НЕДЕЛИ 8-12

Научитесь говорить *нет* и разработайте план восстановления после срывов. Избегайте триггеров высокого риска, не поддавайтесь побуждениям и сохраняйте позитивный взгляд. Ваши срывы не должны превратиться в падения.

Если вы когда-нибудь смотрели соревнования с участием спортсменов мирового класса по гимнастике или плаванию, вы знаете, что они пытаются «продержаться» — выступить без промахов, колебаний и падений. А знаете, почему нас так поражают эти достижения? Потому что для смертных подобные результаты — величайшая редкость! Безупречное выполнение задач просто не соответствует человеческой природе!

Время от времени олимпийцам все-таки удается достичь высшего балла, но в реальном мире и в повседневной жизни все мы периодически спотыкаемся. Когда мы учимся водить машину или ездить на велосипеде, то воспринимаем ошибки как нечто само собой разумеющееся. То же происходит и с изменением поведения: мы совершаем ошибку, на ней учимся и повторяем попытку.

Когда вы работаете над воплощением своих целей и решений, то неминуемо совершаете ошибки, скорее всего,

неоднократно. Как однажды язвительно заметил Марк Твен, «бросить курить — да это же очень просто, я делал это тысячу раз». Попытка измениться может вызвать тяжелое разочарование: вы поставили цель, вы стремитесь измениться, но рано или поздно все равно ошибаетесь. Для того чтобы ваши ошибки оказались менее разрушительными, вы должны их предусмотреть и к ним подготовиться.

До недавнего времени ни исследователи, ни авторы книг на тему «Помоги себе сам» не обращались к неудобной правде рецидива. Они просто игнорировали вероятность рецидива, как будто ее не существует. Казалось гораздо более приятным закончить книгу или исследование успешным достижением цели хотя бы на неделю. Лестно, но никоим образом не эффективно. До 1990-х годов большинство программ даже не обращались к вопросу, как реагировать на единичный срыв или полный рецидив. Считалось, что простое упоминание о рецидиве непреднамеренно поощряет срывы или создает самосбывающиеся пророчества.

Теперь мы стали мудрее и знаем, что все происходит наоборот. Избегая важного разговора о неизбежно возникающих ошибках, вы оставляете людей неподготовленными и провоцируете тревожность.

К счастью, теперь мы располагаем пионерским исследованием доктора Алана Марлатта из Вашингтонского университета, и оно поможет нам минимизировать рецидивы*. На этом этапе мы рассмотрим все, что касается постоянства: прежде всего, понимание, что срывы неизбежны, и способы их преодолеть.

* Более подробную информацию о плодотворной работе покойного доктора Алана Марлатта по минимизации рецидивов см. в его книге «Профилактика рецидивов: стратегии поддержания при лечении аддиктивного поведения» (Marlatt, G. A., & Donovan, D. M. (Eds.). (2007). *Relapse prevention: maintenance strategies in the treatment of addictive behaviors* (2nd ed.). New York: Guilford).

Благословенные и проклятые слова

Постоянство означает, что, несмотря на разочарования и противодействие, мы упорно продолжаем добиваться цели. Оно свидетельствует о замечательных способностях человека: решительности, способности к восстановлению и целеустремленности. В рамках этой книги под постоянством мы будем понимать устойчивое стремление к цели, несмотря на страстное желание прекратить, вернуться к старой модели поведения и неминуемые срывы. Когда мы называем человека стойким, мы делаем ему истинный комплимент, постоянство — это благословенное слово.

В своей книге *The Emperor of All Maladies: A Biography of Cancer** доктор Сиддхартха Мукерджи обсуждает значение проклятого слова «рецидив». Слово «рецидив» происходит от латинского «возвращение назад» и «повторная ошибка». Несмотря на то что он пишет о рецидиве рака, он дает полезное объяснение: «[Рецидив] не просто свидетельствует о падении; это повторное падение, повторный грех, повторившаяся катастрофа. При раке он имеет особенно ужасный смысл, поскольку сигнализирует о возвращении болезни, которая когда-то прошла. Рецидивы рака часто происходят в резистентной к лечению или распространенной форме. Для многих пациентов рецидив предсказывает неудачу любого лечения. Вы можете испытывать страх перед раком, а воплощение страха для онкологического больного — рецидив».

Страх рецидива не ограничивается больными раком. Он идет рука об руку практически со всеми занятиями в жизни. Вы боитесь потерпеть неудачу, уступить искушению, что вам придется себя стеснять, что вы не сможете измениться. Если его игнорировать или преуменьшить, страх рецидива

* Издана на русском языке: Мукерджи С. Царь всех болезней. Биография рака. М. : АСТ, 2013. *Прим. ред.*

может способствовать вашему падению. Страх может помешать вам даже сделать попытку измениться (об этом мы говорили на этапе раздумья). В состоянии беспокойства вы можете превратить обычную ошибку в полное падение.

Признайте свой естественный страх, поймите его источники, а затем идите вперед. Вы постоянно движетесь к благословенной цели, вооружившись навыками из этой главы.

Споткнуться — еще не значит упасть

Практически все, кто пытается достигнуть цели, самостоятельно или с помощью профессионалов, совершают как минимум одну ошибку или срываются. Ошибка или срыв — однократное событие, единичное возвращение нежелательного поведения, и оно не обязательно приведет к полному падению или рецидиву. Так что если ваша цель сбросить вес и однажды вечером вы позволили себе особенно восхитительный десерт, то вы поскользнулись, но не упали. С помощью хорошего плана борьбы со срывами, который я вскоре вам представлю, вы можете продолжать двигаться к цели.

Падение или рецидив — полный отказ от цели и отступление к прежней модели поведения. Если один десерт после одного ужина превращается в ежевечернюю привычку, то у вас стопроцентно наступил рецидив. Вы допустили, чтобы срыв стал падением; единичный промах перерос в рецидив.

Практически в каждом исследовании наблюдается широкая распространенность срывов и рецидивов. В наших исследованиях срывы наблюдались у 58–71% людей, по крайней мере один раз за первые 30 дней усилий. Среднее число срывов составляет захватывающее дух число — 6! Срывы распространены, почти универсальны и понятны. Как говорят психологи, «нормализованны», то есть это нормальная часть жизни и обучения.

Удивительно, но само по себе количество срывов — не прогностический фактор достижения цели: успешно выполнившие новогодние обещания и потерпевшие поражение не различаются по количеству срывов. Значение имеет лишь то, смогут ли они вернуться на путь изменений или позволят временному срыву перерасти в постоянное падение, что и определяет успех или неудачу.

Хорошая новость: вы можете использовать свои срывы, чтобы вернуться, проработать соответствующие вопросы и не поддаваться искушению все бросить. Мы, смертные, делаем это постоянно. В 1984 году исследователи из Орегонского университета раз в месяц обзванивали курильщиков, пытавшихся бросить, и обнаружили: многие курили один или два раза, а большая часть вернулась к старой привычке. В одном из исследований по новогодним решениям мы проследили за сотнями людей, ставивших смешанные цели: улучшить планирование расходов, уменьшить потребление алкоголя, стать более терпеливыми, избегать фастфуда, улучшить свое умение слушать, научиться играть на фортепиано и т. д. К февралю 11% принявших решение сорвались и потерпели неудачу/рецидив, но гораздо больше — 53%, — сорвавшись, продолжили. Иными словами, более половины людей совершили ошибки, но не позволили им привести к полному отказу от изменения поведения.

На следующих страницах я научу вас обращаться с ошибками и не сдаваться при каждом незначительном промахе.

Эти стратегии включают следующие послылы:

- избегать триггеров высокого риска;
- тренироваться говорить «нет»;
- сопротивляться первому побуждению все бросить;
- конструктивно реагировать на срыв;
- подготовиться к следующему срыву.

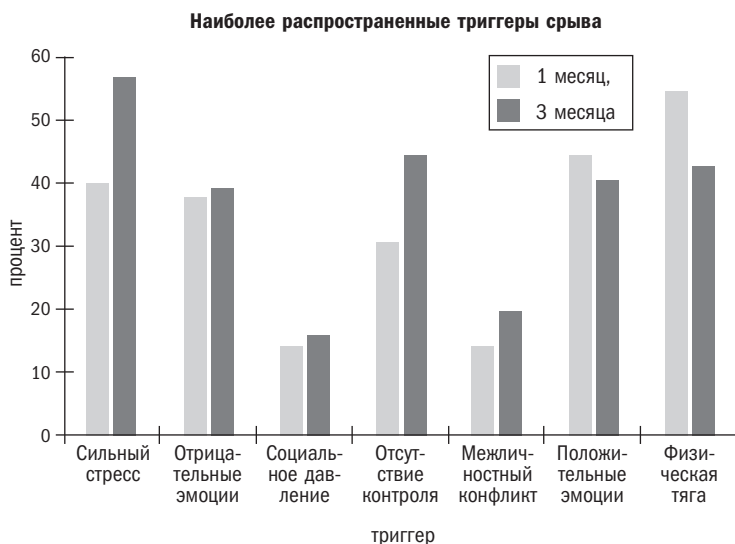
Избегать триггеров высокого риска

Как и следовало ожидать, и мы знаем это из опыта, большая часть ошибок вызвана пусковыми факторами — ситуациями высокого риска, повышающими вероятность возврата к старым привычкам. Около 60% людей, занимавшихся самоизменением, сообщили: их первый срыв был вызван пусковым фактором. Например, человек, пытающийся похудеть, после напряженного рабочего дня может съесть полкило мороженого. Поэтому человек, желающий снизить употребление алкоголя, не должен проводить вечер выходного в местном баре, где его ждут собутыльники и пиво.

Пусковыми механизмами могут служить практически любые факторы, исторически связанные с проблемой, — от настроения и поведения до мест, людей и физической тяги. Как показано на нижеприведенном рисунке, самые распространенные провоцирующие факторы включают стресс, плохое настроение, отсутствие контроля, положительные эмоции и физическую тягу. На рисунке показана распространенность семи триггеров первого срыва у людей, выполнявших новогодние решения, за один и за три месяца.

Да, даже положительные эмоции могут вызвать срыв! Эмоции накаляются, сдержанность дремлет, и люди празднуют неправильным и нездоровым образом. С помощью небольшой поведенческой детективной работы Эндрю определил, что его финансовым проблемам обычно предшествовали три события: выдача зарплаты наличными («и это ощущение пачки денег»), получение денег в банке («какой смысл сидеть просто так») и вечерний выход в город с друзьями. После завершения упражнений и рабочего журнала этого этапа Эндрю выяснил, что ускоряет его отступление к старой модели поведения. Тогда он смог

предвидеть появление возбуждающих факторов, приводивших его к тратам, и избегать их.



Давайте начнем с определения триггеров. Задайте себе четыре из *пяти классических вопросов*, которые используются в газетных статьях: *где* (место и обстоятельства), *что* (деятельность, чувства, мысли), *когда* (время дня или до или после определенного события) и *кто* (люди, поддерживающие или сопутствующие старому поведению). Для Эндрю «где» — встречи с друзьями, «что» — веселое спонтанное времяпрепровождение, «когда» — после зарплаты и поздно вечером, а «кто» — богатые одинокие друзья, позволяющие себе выложить 200 долларов в баре в пятницу или субботу.

Задайте себе эти вопросы, наблюдайте за своим поведением и изучите собственные ситуации повышенного риска. Результаты этой работы составят внутреннюю систему аварийного оповещения, и она сработает, когда вы окажетесь в опасных зонах.

Рабочий бланк по высокому риску

Мы можем конкретизировать процесс, создав бланк идентификации ситуаций повышенного риска, как показано ниже. Потратьте несколько минут на его заполнение. Запишите ситуации, которые служат пусковыми факторами ваших искушений. Ниже приведены некоторые предложения для начала.

Внимание, здесь вас поджидает опасность

Где (какие места и обстоятельства способствуют легкому возвращению старого поведения): _____

Примеры: бар, пекарня, отдел продажи сигарет,
торговый центр

Неактивность, малоподвижность или скука

После хорошего ужина

Что (деятельность, чувства, мысли): _____

Примеры: ощущение стресса или грусть

Радость и празднование

Борьба с тягой и искушениями

Мысли «Я не могу это сделать», «Это за пределами моих возможностей».

Когда (время дня или до или после определенного события): _____

Примеры: одиночество и чувство усталости

После долгого дня и «необходимость развлекаться»

Кто (люди поддерживающие, или сопутствующие старому поведению, или вызывающие стресс): _____

Примеры: конфликты с окружающими

Социальные влияния (друзья, приглашающие вас покурить, выпить, потратить деньги, хорошо поесть и т. д.)

После заполнения бланка разместите его на видном месте, где вы сможете регулярно его видеть. Подумайте о том, чтобы показать его любимому человеку и, возможно, вашей команде изменения.

Организируйте свою жизнь так, чтобы избегать этих триггеров. К этому нужно подходить творчески. Эндрю попросил перечислять зарплату на депозит вместо обналичивания. Чтобы избежать импульсивного снятия денег через банкомат, он (с помощью своего банка) поставил 50-долларовый суточный лимит на получение денежных средств. Чтобы сократить другие триггеры, он решил временно свести к минимуму контакты с друзьями, расходующими больше всего денег, и планировать недорогие интересные мероприятия с другими (более экономными) друзьями.

Сведите к минимуму воздействие своих основных триггеров, пока у вас не появилась уверенность, что вы сможете противостоять соблазнам. Затем медленно-медленно возвращайтесь обратно к людям, местам и вещам, задействованным в вашем старом стиле поведения. В исследованиях это называется «экспозиция сигналу»: человека постепенно подвергают воздействию пусковых факторов, но он продолжает здоровое, желаемое поведение.

Для Моники ситуаций *высокого* риска по избыточному потреблению алкоголя и перееданию были посещение бара или вечеринка с друзьями. В течение нескольких недель она их разумно избегала. Только после того, как у нее развилась уверенность, что она в состоянии противостоять искушениям, она позволила себе посетить эти места соблазна. Она пожертвовала краткосрочными удовольствиями в пользу долгосрочной перспективы здоровья.

Для многих людей, пытающихся измениться, этого списка триггеров достаточно. Однако у других искушения встречаются так часто или они так сильны, что я рекомендую вести непрерывный, ежедневный журнал и ежедневно вносить записи во все три колонки:

Триггеры	Поведение	Последствия
(где, что, когда, кто)	(как справился или срыв)	(что произошло, как вы себя почувствовали и что вы думали после)

Вне зависимости от того, выберете ли вы общий список или ежедневное заполнение журнала, вы преследуете одну цель: контролировать свои побуждения, выявить предупреждающие сигналы, определить, какие из ваших техник преодоления работают лучше всего, и изучить, что происходит после. Ваша осведомленность и мудрость растут с каждым днем, по мере того как вы узнаете, что становится пусковыми факторами падения и что сделать, чтобы предотвратить их действие.

Тренироваться говорить «нет»

Наверное, самое сложное, когда триггеры выступают парой или даже группой, в результате чего первый триггер запускает второй, а второй — третий. Скажем, вы спорите с другом, коллегой или членом семьи. Это два триггера: человек и чувство, стресс и негодование. Или находитесь на вечеринке в доме друга, и он уговаривает вас побольше съесть или выпить. Это тройная угроза: место (дом друга), человек (социальное давление) и, вероятно, чувство (праздничная атмосфера). В таких ситуациях трудно сказать «нет».

Вот почему я призываю вас заранее потренироваться преодолевать вероятные ситуации повышенного риска. Начните с воображения таких ситуаций, находясь в комфортных условиях у себя дома. Представьте себя в ситуации, где безраздельно властвуют искушения. Например, женщина, страдающая из-за сложных взаимоотношений, может вообразить, как ее партнер делает саркастические замечания или унижает ее, и чувствует искушение ответить тем же. Или курильщик представляет себя в напряженный день на улице с другом, который закуривает. Он может увидеть, как друг достает сигарету из пачки, услышать щелчок зажигалки, запах табака. Друг протягивает ему пачку и спрашивает: «Хочешь?»

Научитесь в своем воображении уверенно и немедленно говорить: «Нет, я не хочу ссориться», «Нет, я бросаю». Подумайте, как лучше отреагировать на ситуацию, отрепетируйте сцену. Заканчивайте проговариванием «нет» вслух — сначала себе самому, а затем, прежде чем перейти к реальной ситуации, попрактикуйтесь с членом вашей команды поддержки. Таким образом, столкнувшись с триггерами — а это неизбежно, — вы уже не будете ощущать панику или страх, что окажетесь не в состоянии справиться.

Обращайте внимание на свои чувства, когда вы говорите «нет». Вы чувствуете смущение от того, что поступаете не как все? Опасаетесь потерять друга? Боитесь оскорбить его или выглядеть грубым? Слабым? Неблагодарным? Эти чувства — источник жизненно важных ключей к вашей основной психологической уязвимости. Определите эти чувства и оспорьте в негативном разговоре с самим собой, а в случае необходимости вернитесь к предыдущему шагу и дополнительно поработайте над укреплением здоровых противоположностей (противодействий) старому поведению.

Сначала Моника тренировалась уменьшать количество выпитых напитков и сигарет, стоя перед зеркалом. На следующий день она сделала аудиозапись, как она говорит «нет», и уточнила ответы. Временами она чувствовала, что, говоря «нет», она может лишиться удовольствия. Обдумав эту идею, она пришла к выводу, что эта мысль была вызвана необоснованным, хотя естественным страхом. Она также заметила, что колеблется, когда ей предлагают выпить, как будто она обдумывает предложение и, возможно, нуждается в ободрении. После тренировки она начала говорить «нет» быстро и твердо. Она так чувствовала и именно это имела в виду.

После воображаемой тренировки обращайтесь за помощью к команде поддержки. Попросите вас потренировать, проигрывая ряд проблемных ситуаций, с которыми вы можете столкнуться в ближайшие две недели. Практически каждая цель (алкоголь, еда, конфликт) имеет специальный набор навыков, чтобы сказать «нет», и все они дают возможность выработать уверенность в себе. Результаты научных исследований свидетельствуют: предварительная тренировка твердо, но вежливо говорить «нет» триггерам повышает сопротивляемость.

Это «нет, спасибо» можно усилить добавлением техники *если-тогда*. Тренируйте вероятные сценарии типа: «Если

произойдет это, я сделаю то». Когда Моника начала ограничивать потребление алкоголя, она ожидала, что друзья начнут на нее давить. Она решила: «Если кто-то предложит мне выпить, я буду просить тоник, а если они спросят, почему я не пью, я скажу, что слежу за весом и что сегодня я на машине». Наличие четкого и готового ответа повышает вашу уверенность в себе и делает ваше «нет, спасибо» более убедительным.

Спротивляться первому побуждению все бросить

Несмотря на все усилия по выявлению и избеганию пусковых факторов, в какой-то момент вам, несомненно, придется сопротивляться побуждению вернуться к старому. Курильщики будут жаждать затянуться, любители тратить будут чувствовать потребность купить, обжоры будут умолять «всего лишь кусочек», лентяи обнаружат себя с пультом дистанционного управления в руках. Это естественно для изменения и роста.

Но вы можете противостоять искушению. Я сам так делаю. Сейчас, во время написания этого раздела, я столкнулся с большим соблазном нарушить диету. Каждый раз, когда я захожу в кабинет секретаря, меня преследуют вид и запах лакомств, оставшихся после Рождества. Образцы их представлены на столе в приемной. Внутренний голос нашептывает: «Один раз ничего не значит. Попробуй, и ты сможешь рассказать Донне, как это было восхитительно». Но я сопротивляюсь.

В момент сильного искушения вы, естественно, будете протестовать: «Ты не понимаешь, Джон, это слишком серьезно! Я не могу терпеть! Мне это нужно». И в какой-то момент я действительно чувствую, что «умру, если не уступлю желанию».

Как устоять перед искушающей песней сирен? И мне, и вам? Начните с использования следующих десяти научно обоснованных методов сопротивляться исходному побуждению.

Десять проверенных способов не поддаться искушению

1. **Сделайте короткую передышку.** Сделайте несколько медленных глубоких вдохов и выдохов. Снизьте вашу физическую тягу и успокойте ваши вышедшие из-под контроля мысли. Релаксация поможет вам пройти через большое число потенциальных срывов.
2. **Прекратите.** Прервите эти мысли и немедленно приведите серьезные возражения. Когда вы скулите: «Мне это ну-у-ужно!» — оспорьте эту глупость. Когда вы начинаете верить, что ваше желание — это то, что вам необходимо, жестко скажите себе, что вы не пятилетний ребенок без воли и самодисциплины. Когда мои пациенты пытаются убедить меня, что они беспомощны, я просто их спрашиваю: «А вы сможете сопротивляться за тысячу долларов?» 99% отвечает: «Конечно». Это доказывает, что они обладают необходимыми навыками для сопротивления. Поэтому настройте свой ум.
3. **Скажите: «Да, я могу».** Напомните себе, в недвусмысленных выражениях, что вы уже не раз успешно сопротивлялись. Подтвердите свой уровень постоянства.
4. **Пройдитесь.** Исследования показывают, что быстрая ходьба снижает тягу. У некоторых работает более медленная медитативная ходьба. В прямом смысле уйдите от ваших побуждений.
5. **Используйте здоровую противоположность.** В периоды искушений и тяги используйте здоровые альтернативы, созданные на последнем этапе. Чем покупать

новую вещь, загляните в свой шкаф и подумайте, какие вещи вы могли бы раздать. Чем прозябать на диване, встаньте и начните активно действовать. Чем злобно молчать после ссоры с партнером, начните спокойный, конструктивный разговор о проблеме. Моника, например, решила не ходить в бар в соседнее крыло, чтобы посмотреть игру «Филадельфия Иглз», а вместо этого пригласила друзей к себе домой, где могла контролировать количество еды и напитков. Убедитесь, что здоровые противоположности действительно доставляют вам удовольствие; альтернативы триггерам ни в коем случае не должны восприниматься как наказание.

6. **Уговорите себя.** Попросите свою команду вас успокоить. Достаточно разговора в несколько минут, чтобы поддержать вас.
7. **Придумайте глупость, чтобы отвлечься.** Найдите отвлекающее действие, которое полностью займет ваши руки и мысли. Для меня это компьютер и ответы на электронную почту, для других хорошим отвлечением может быть пазл, видеоигра или разминка. Позвоните кому-нибудь, полейте растения, ототрите пол, сделайте что угодно, отвлечитесь на те несколько минут, пока сохраняется тяга.
8. **Убегайте!** Это разумная реакция, когда желание начинает переходить границы. Выйдите из зоны непосредственной близости к угрозе, объединив это с одним или более из вышеуказанных способов. Когда Эндрю оказывался в ситуации высокого риска, сталкиваясь с друзьями, он находил правдоподобные причины быстро уйти: «Мне нужно закончить некоторые документы» или: «Я должен вернуться и сделать срочный звонок». А затем энергично оспаривал идею, что он «заслужил» право на разрушительное поведение.

9. **Поощряйте себя.** Как уже говорилось на предыдущих шагах, награды работают. Если вы столкнулись с тягой, подкрепите себя, чтобы не сбиться с пути. Укрепляйте свою решимость, вознаграждая постоянство.
10. **Поиск себя.** Рано или поздно ваше желание возобновить старое поведение, вероятно, приведет к осознанию того, что в первую очередь вам нужно рассмотреть его эмоциональные причины. Вы уже сделали большую часть этой работы на этапах раздумья и подготовки. Теперь вернемся к ней еще раз. Почему вы были охвачены желанием? Какое эмоциональное удовлетворение вы от этого получали? Исследуйте лежащие в основе данного типа поведения потребности. То, что не решено эмоционально, повторяется. Напомните себе о причине выбора своей цели. Не забывайте использовать двустороннюю мотивацию (Тянитолкай): толчок от отрицательного поведения и тяга к светлому будущему. Такой процесс редко останавливает яростную тягу, но он мощно напоминает вам о психологических триггерах в прошлом и психологической отдаче в будущем. В конечном счете это ключ к вашей эмоциональной свободе.

Кстати сказать, каждого психолога спрашивают, действительно ли гипноз уменьшает тягу. Да, но часто его недостаточно. В этом отношении самый лучший способ — обучение самогипнозу. Это не панацея, но полезное дополнение для закрепления самоизменения.

Исследования показывают, что 10 методов срочной помощи хорошо подходят для борьбы с незначительными побуждениями и обычными искушениями, то есть при легких ежедневных соблазнах (как мой отказ от конфет и печенья), но обычно не помогают при сильной тяге. В этих случаях коррекция побуждений фактически может их подпитывать. Тогда вам нужно сделать то, что называется «Серфинг желания».

Серфинг желания*

В знаменитой серии экспериментов, проведенных в Йельском университете, участникам было предложено подавлять конкретный образ или бороться с ним. Например, образ белого медведя — в честь писателя Льва Толстого, которому брат велел не думать о белом медведе. Результаты показали: попытка подавить интенсивную тягу — например образ белого медведя, как только он внедряется в вашу голову, — как ни парадоксально, подпитывает эту тягу. Чем больше мы боремся или стараемся не думать, тем сильнее желание.

Вы можете попробовать этот эксперимент на себе прямо сейчас: не думайте о розовом слоне. Ни при каких обстоятельствах не думайте о розовом слоне! Как долго вы продержались? У большинства людей образ слона появляется в воображении меньше чем через минуту.

Когда бороться с желанием, а когда его «серфинговать», зависит от его интенсивности. Придуманый доктором Аланом Марлаттом серфинг особенно полезен при интенсивной психологической или физиологической тяге. Метод основывается на буддийском представлении о тяге как неизбежной части жизни. Так как у нас появляются некоторые неприятные побуждения, мы должны научиться принимать страдания, которые они нам приносят, воспитывать в себе умение осознавать их, а затем постоянно их использовать и двигаться вперед, не поддаваясь искушениям.

Как и любой навык, серфинг тяги требует практики. Сначала самостоятельно потренируйтесь на незначительных побуждениях. Затем, после того как вы с ним освоитесь

* В научных кругах *серфинг желания* часто называют «предупреждением рецидивов путем привлечения внимания». Более подробно об этом см. в книге «Профилактика рецидивов: стратегии поддержания при лечении аддиктивного поведения» (Marlatt, G. A., & Donovan, D. M. (Eds.). (2007). *Relapse prevention: maintenance strategies in the treatment of addictive behaviors* (2nd ed.). New York: Guilford).

и начнете уверенно им пользоваться, вы сможете применять его к более сильным побуждениям с момента их возникновения. Например, я начал практиковаться со своей несильной повседневной тягой к конфетам в университете, где я преподаю, и в своем психотерапевтическом кабинете. Доброжелательные люди часто приносят мне печенье, шоколадный пирог, конфеты и пирожные. Когда я научился успешно их избегать, я перешел к серфингу сильнейшей тяги съесть шоколадный десерт после обеда в ресторане.

Вот как можно развить навыки серфинга желания. Практикуйте эти шаги в течение нескольких минут, в идеале сидя в уютном тихом месте и не отвлекаясь.

1. Представьте свои побуждения в виде мощных океанских волн, накатывающих, пенящихся, а потом отступающих. Сначала они небольшие, затем вырастают, а после уходят и рассеиваются.
2. Помните: ваша тяга, будто большие волны, пройдет через несколько минут.
3. Начните дышать медленно. Не меняйте дыхание сознательно, дышите, как получается.
4. Теперь представьте себя плывущим на океанской волне. Не боритесь с приближающейся волной, катитесь на ее гребне, как серфер.
5. Обратите внимание на свои мысли. Не боритесь с ними и не подпитывайте, а просто опять сконцентрируйте их на дыхании.
6. Обратите внимание, как тяга влияет на ваше тело. Сосредоточьтесь на конкретной области, где вы чувствуете желание, и наблюдайте, что происходит. Обратите внимание на его качество, положение и интенсивность. Заметьте, как оно изменяется со временем и с вдохами и выдохами.

7. Будьте любопытным, как поведенческий детектив, интересуйтесь тем, что происходит, и вы заметите, что тяга проходит всего за несколько минут — так же как волна.

Цель состоит в том, чтобы заменить борьбу или страх тяги релаксацией и любопытством. Мы можем следить за тягой и наблюдать ее как бы со стороны: рост, гребень и исчезновение, как волна в океане. Борьба питает желание; беспристрастное наблюдение позволяет ему уменьшиться и уйти. Конечно, такое осознание требует практики, так же как и настоящий серфинг.

«Всю свою жизнь, — сетовала Моника, — я не могу удержаться от сладостей». Всю свою жизнь она уступала искушению, так что неудивительно, что она так и не выработала навыка сопротивления. Кроме того, она обнаружила, что сладости приводили к бокалу вина и сигарете — каскаду побуждений и реакций, казалось, сливавшихся в единое целое. Конечно, для Моники самым трудным шагом превращения в специалиста по самоизменению было постоянство.

Моника начала использовать 10 проверенных способов сопротивляться искушению, и они работали около 90% времени («лучшее, что я когда-либо сделала в своей жизни»). Естественно, она была рада. Ее поразила эффективность серфинга желания, испробованного в моем офисе. Она обнаружила, что может стоять в стороне, отрешенно наблюдая, что происходит, и думая о том, что она делает, а не действуя на автопилоте. Она научилась наблюдать, как уходит тяга. Ее страсти уже не могли диктовать ей, что делать.

Монике особенно понравилась техника серфинга желаний через «СВИНЬЮ (PIG)»: свинья — жадное, импульсивное животное с волчьим аппетитом. Она олицетворяет «проблему немедленного удовлетворения». Свинья появляется и хрюкает: «Я голодна. Я жажду. Накорми меня немедленно». Если вы реагируете и даете то, чего она требует, она

становится больше и сильнее и начинает вами манипулировать. Когда ваша свинья заявляет: «Дай, дай, дай сейчас же», поговорите с ней. Расслабьтесь, наблюдайте, будьте внимательным и сохраняйте контроль.

Я обнаружил, что серфинг через свинью — мощный метод для многих людей, включая психотерапевтических пациентов и себя самого. Те из вас, кто испытывает трудности с более абстрактным образом серфинга желания, могут воспользоваться образом шумной, отвратительной свиньи, требующей, чтобы ее покормили. Посмотрите, как она роется; услышите хрюканье; почувствуйте вонь. Этот яркий образ поможет вам воспринимать свою тягу как нечто внешнее и чуждое, то, что вы можете с любопытством наблюдать, но не воспринимать как равного партнера.

Дома Моники пришлось потрудиться над этим методом. Для большинства из нас это новый навык, требующий тренировки. Она упражнялась два раза в день в течение недели, пока не освоила серфинг тяги. После обучения серфингу она смогла сопротивляться искушению около 99% времени, тогда как прежде ей приходилось полагаться на план срыва, к которому мы сейчас и переходим.

Конструктивно реагировать на срыв

Ваши усилия по избеганию триггеров высокого риска и сопротивление исходному желанию принесли свои плоды: у вас меньше шансов сорваться, чем во время предыдущих попыток измениться. Друг, вы молодец!

Но, несмотря на ваши героические усилия, вы все же человек и вы не совершенны (пока!), поэтому у вас существует вероятность сорваться. И что тогда? Вы конструктивно отреагируете на срыв и не допустите, чтобы он привел к падению/рецидиву. Вскоре я научу вас, как это сделать,

но сначала краткое объяснение цепи событий, приводящей к рецидиву.

Во-первых, она помогает понять рецидив как процесс, систематическую цепь психологических событий. Вы сталкиваетесь с триггером высокого риска, и в этот момент у вас есть два варианта. Один — ответить, используя методы, которые мы только что изложили. Вы можете попробовать один или более из 10 способов не поддаваться искушению или провести серфинг желания. Эти методы позволят вам ощутить уверенность и способность следовать своим целям и решениям. Вы не сорветесь, а вернетесь на свой путь, став сильнее, потому что смогли преодолеть искушение.

Другой выбор приводит к опасности. При столкновении с триггером высокого риска вы не сумели ему противостоять и теперь испытываете слабость, неуверенность, замешательство, вину и ощущаете себя неспособным. Моника, например, начинала думать: «Наверное, я не смогу одолеть эти пристрастия. У меня нет силы воли». На некоторое время возврат к старой модели поведения казался ей очень привлекательным. Она ждала от него положительных результатов. Она логически обосновывала, что «сигарета расслабит» и «стаканчик-другой с сигаретой пришлось бы как нельзя кстати». Она пренебрегала отрицательным последствием, что «сигарета заставит захотеть курить еще больше», а «алкоголь приводит к большим проблемам».

Эти два чувства — снижение веры в собственные силы и влечение к старому — сговор с целью спровоцировать срыв. Если вы не подготовились, то срыв может спровоцировать поток неприятных мыслей о собственной некомпетентности и неспособности держаться выбранного пути. В науке мы называем это эффектом нарушения воздержания (ЭНВ), психологической моделью, ведущей вас к превращению одного срыва в катастрофическое падение.

Пожалуйста, не пугайтесь научного жаргона; вы уже знаете ЭНВ под другими названиями. Это комплекс святого или грешника, мышление все-или-ничего, черно-белый взгляд на жизнь. Если вы придерживаетесь ЭНВ, вы срываетесь и сразу думаете: «Ну, я доказал, что неспособен достигнуть цели. Я вполне могу бросить прямо сейчас и вернуться к своему старому удобному поведению». Или, по памяtnому высказыванию бывшего пациента: «Если я сорвался и выпил, то уже спокойно могу пойти и напиться». Конечно, это полная чушь, но в состоянии разочарования после срыва так думают многие.

Ваш окончательный выбор определяется вашей реакцией на срыв (а не самим срывом). Если у вас нет оптимистического настроя и/или эффективного плана борьбы со срывами, вы, скорее всего, отпустите вожжи своих побуждений и покатитесь вниз. Но как только вы поймете, как работает цепь рецидива, у вас появится прекрасная возможность взорвать свое мышление все-или-ничего и двинуться к достижению цели.

Вот как десятилетия научных исследований и тысячи людей, успешно выполнивших свои новогодние решения измениться, предотвращали превращение срыва в падение. Суть этих стратегий прекращения срыва можно суммировать следующим образом:

Способы прекращения срыва

Скажите вслух и поверьте: срыв — не падение. Одна ласточка не делает лета. Обсудите ЭНВ. Если вы считаете, что срыв приведет к рецидиву, то, вероятно, так и будет. Если вы считаете, что срыв — естественное напоминание о правильности вашей точки зрения, то будет так. Вы контролируете свой ум, а ваш ум контролирует результат срыва.

Относитесь положительно. Сделайте акцент на том, что вы уже совершили, а не на исключении — срыве. Вы добивались успеха 99% времени, так как вы верны своей цели. И вы действительно собираетесь позволить 1% определять, как вам быть дальше?

Взгляните на общую картину. Путь к рецидиву наполнен рытвинами пессимизма и отчаяния. Вместо того чтобы думать: «Этот срыв свидетельствует, что я не могу этого сделать», взгляните на общую картину: «Человеку свойственно ошибаться, у меня есть вера и план, и они позволят мне избежать повторных срывов». Да, вы сделали ошибку, как и все мы, но вы еще не побеждены и даже не сбиты с ног. Подумайте о срыве буквально следующее: вы не упали, вы впервые себя поймали.

Осуждайте поведение, а не человека. Избегайте чувства вины или депрессии из-за одного исключения. Помните, что вы человек; да, некоторая часть вашего поведения временно сошла с рельс — не вы в целом.

Немедленно снова садитесь на лошадь. Эта старая поговорка работает. После падения с лошади необходимо немедленно снова сесть в седло. Быстро возвращайтесь к своей цели и сосредоточьтесь на своем следующем шаге.

Делайте один маленький шагок за раз. Группы двенадцати шагов советуют своим членам делать по одному шагу за один раз. Моника сделала «Одна вещь / один день» своим личным девизом, потому что это был активный, реалистичный взгляд на изменение поведения и он напоминал ей о ее цели каждый день.

Распакуйте побуждение. Сила ваших побуждений отражает ваши потребности и чувства. Их необходимо осознать. Вы можете распаковать эти побуждения, чтобы обнаружить лежащий в их основе смысл. Потратьте несколько минут и подумайте о своих настойчивых побуждениях: чего они хотят? Какие чувства или образы приходят вам на ум? Имеют ли эти побуждения историю, или какую историю они хотят рассказать? Таким образом, вы сможете понять СВИНЬЮ и превратить ее в менее настойчивое и вредное существо.

Учитесь у него. Исследования показывают, что, если вы рассматриваете срыв как опыт и естественную часть изменения поведения, вы оставляете меньше шансов для рецидива. Реагируйте на срыв так же, как на другие поведенческие ошибки в своей жизни: используйте его как опыт, выясняйте, что вы сделали не так и как это исправить в следующий раз. Прекрасное средство предупреждения срывов — написанная на нескольких страницах карта срывов.

Все эти советы по прекращению срывов направляют вас на путь конструктивной реакции. Это не падение, не полный успех и не полный провал, это понятная и естественная часть роста; она означает, что пришло время вернуться на правильный путь. Это опыт. Вы можете продолжать, думать оптимистично и немедленно вернуться к выполнению задачи. На самом деле срывы даже укрепляют решимость.

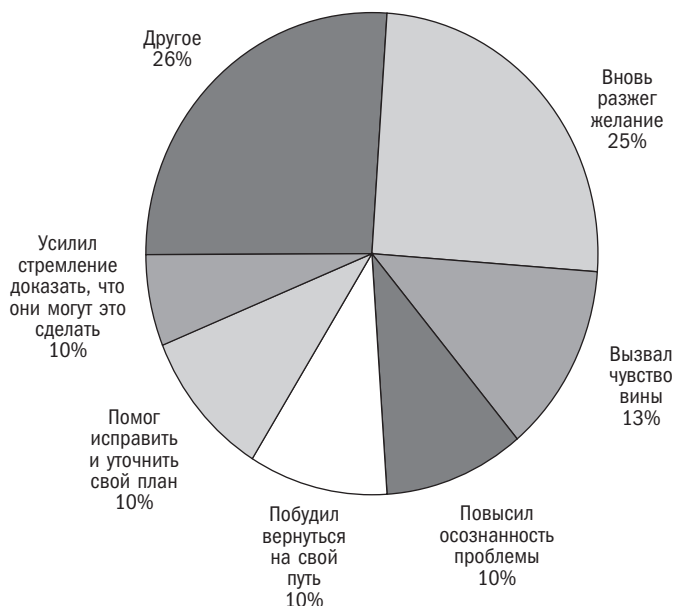
«Что вы сказали? Срывы укрепляют мое движение к цели? Что это за психологическая чушь?» Вот типичная реакция людей, когда я провожу тренинг по этому вопросу.

В своих исследованиях мы обнаружили: 71% людей, успешно выполнивших свои новогодние решения,

почувствовали, что срыв укрепил их приверженность решению. Тогда мы пошли дальше и спросили: как это получилось? На рисунке ниже представлены их ответы. 25% сказали, что срыв вновь разжег их желание измениться, 13% — что он вызвал чувство вины, 10% — что повысил осознанность их проблемы, 10% — что помог исправить и уточнить план, еще 10% — что он побудил их вернуться на путь. Оставшиеся 6% признались: срыв усилил стремление доказать себе, что они могут это сделать.

Эти (и другие) методы помогают вам подтвердить свое решение после срыва. По словам президента Джона Адамса, «терпение и настойчивость имеют магическое действие, они побеждают все препятствия и трудности». Так было в случае с впечатляющим 71% участников нашего исследования и с миллионами людей, успешно добившихся самоизменения.

Как срыв укрепил решимость людей, занимавшихся самоизменениями



Подготовиться к следующему срыву

Ни одно планирование в мире не сможет предупредить ваш первый срыв. Хорошая новость: срыв может быть очень информативным и даже необходимым, чтобы помочь вам создать прочный план решения будущих проблем. Если вы поскользнулись, то захотите иметь план, включающий в себя выученные уроки и готовящий вас к будущему. Иначе вы опять будете похожи на парашютиста, который шьет парашют после того, как выпрыгнул. Давайте придерживаться девиза бойскаутов: быть готовыми.

Начните строить свой план борьбы со срывами с определения того, что вы думали, делали, чувствовали и с кем вы были, когда сорвались. Неудивительно, что ваши ответы будут пересекаться с триггерами высокого риска, которые мы определили ранее в этой главе.

Эндрю впервые сорвался, когда подумал, что лежащие в банке деньги «приносят ему мало пользы». Он чувствовал себя одиноким и решил пойти в клуб с Ральфом, «сыночком целевого фонда с большими аппетитами». Эндрю также обнаружил, что делает крошечные шажки по направлению к своему старому поведению. Он принимал рискованные решения, зная, что они могут привести к падению. Все его триггеры собрались вместе: мысли, что его деньги пропадают впустую, чувство одиночества и приглашение Ральфа.

В своем плане борьбы со срывом вы перевернете эти триггеры таким образом, чтобы преобразовать их в здоровые противоположности. Эндрю научился преобразовывать свою мысль, что экономия бесполезна, в то, что она защищает его будущее; он прекратил ходить в клубы и стал проводить время в других местах, больше способствующих его продвижению по службе, а когда он чувствовал себя одиноким, то планировал развлечения и встречи с друзьями;

он избегал компании Ральфа и общался с друзьями, более разумными в финансовом отношении, и т. д. Таким образом, основа вашего плана при срыве будет состоять из ответов на четыре категории вопросов: что думать, что делать, что чувствовать и с кем это делать.

Вот план при срыве, составленный Эндрю после чрезмерных трат и конфликтов.

ПЛАН ПРИ СРЫВЕ ЭНДРЮ

Возвращение на путь к цели после срыва

Что думать

Прوماхи — всего лишь часть процесса, скорее, препятствие, которое нужно преодолеть, а не тупик.

Я знаю, чего ожидать при срыве: у меня есть план.

Я могу достичь своей цели, это возможно и не выходит за рамки моего контроля.

Я помню, почему хотел измениться, и не забыл отрицательных последствий своей проблемы.

Срыв может вновь разжечь мою приверженность.

Накопления — это сила на завтра, а не повод гульнуть.

Вместо того чтобы утопать в чувстве стыда, я могу немедленно возобновить свой план и продолжить.

Что делать

Избегать триггеров на следующей неделе: Ральфа, ночных клубов и дорогих заведений.

Напоминать себе об отрицательных последствиях нарушений.

Остановиться; немедленно выйти из ситуации.

Заняться здоровой противоположностью — немного поработать и отвлечься.

Мне не нужно продолжать доказывать, я могу просто разрядить обстановку, как я бы сделал на работе.

Больше тренироваться говорить «нет» до попадания в соответствующую ситуацию.

Что чувствовать

Я смущен своим промахом, а не собой.

Меня заботит мой срыв, но я не обеспокоен и не испытываю депрессии.

Я чувствую решимость добиться успеха несмотря на препятствия.

Уверен, что в долгосрочной перспективе у меня все получится.
Остерегаться триггеров.
Я рад, что понял свою ошибку и что я ее исправляю.

К кому обратиться

Позвонить Джеку и, может быть, родителям.
Пообщаться со своей командой изменения, чтобы справиться с одиночеством.
Обратиться за поддержкой немедленно, чтобы не погрязнуть в жалости к себе на день или два.

Теперь, с помощью вышеприведенных пунктов, создайте собственный план на случай срыва: что думать, что делать, что чувствовать и к кому обращаться. Да, это займет некоторое время, но воздастся сторицей. Эта дорожная карта показывает, как создать эффективные стратегии, препятствующие превращению срывов в полные рецидивы.

ПЛАН ПОДДЕРЖКИ _____ (ИМЯ)

Возвращение к цели после срыва

О чем думать

Что делать

Что чувствовать

К кому обратиться

Один из лучших способов подготовиться к будущим срывам — создать карту срывов, карманную шпаргалку, предназначенную, чтобы помочь вам преодолеть срывы, когда они случаются. Ваш план при срывах будет служить

основой для более короткой и специализированной карты срывов, которую можно носить с собой. Напишите на ней несколько слов о том, что нужно и чего не следует делать.



Если хотите, можете зайти
на www.ChangeologyBook.com
и создать карту срывов там.

Здесь, в качестве примера, я привожу карту срыва Эндрю.

КАРТА СРЫВОВ ЭНДРЮ

Делать

Выйти из ситуации сразу после срыва.

Напомнить себе: срыв — это не падение. Он может вновь разжечь мою приверженность.

Помнить, что срывы — часть процесса самоизменения, скорее преодолимое препятствие, чем тупик.

Стесняться своего поведения, а не себя.

Знать, чего ожидать, когда происходит срыв: у меня есть план.

Немедленно заниматься здоровыми альтернативами избыточных трат и конфликтов.

Позвонить Джеку и, может быть, родителям.

Немедленно обратиться за поддержкой.

Не делать

Не тратить деньги на выход из депрессии.

Не обвинять других в конфликтных отношениях.

Не застревать в жалости к себе на день или два.

Не сдаваться: одна ласточка еще не делает весны.

Вот пустой бланк карточки срыва, его можно заполнить. Сделайте его короче, чем у Эндрю. Несколько «делать» и «не делать» из своего более длинного списка. Носите его в кармане, кошельке или бумажнике следующие несколько недель. Положите его рядом с водительскими правами или кредитной карточкой. Подумайте, не раздать ли его членам команды поддержки. Также можете зайти в интернет и распечатать его со своим именем.

МОЯ КАРТОЧКА СРЫВА**Делать****Не делать**

Мобилизуйте свою команду изменения

Во время моей клинической практики любимый руководитель спросил меня, как бы я стал избавляться от старого холодильника, чтобы отправить его на утилизацию или переработку. Я был удивлен вопросом, но ответил: «Я бы попросил друга или члена семьи помочь мне его перенести». Руководитель ответил: «Правильно. Большой проект требует больше одного человека».

Достижение своей цели, выполнение решения или изменение за 90 дней — это большой проект. Он требует участия более чем одного человека. Сейчас настало время для дальнейшей мобилизации команды изменения, созданной на этапе подготовки.

Социальная поддержка играет большую роль для вашего самоизменения в долгосрочной перспективе. Исследования неизменно показывают: объем помощи, полученный вами от людей, важных в вашей жизни, — прогностический фактор продолжительности вашего успеха. Заметьте, не в краткосрочной перспективе (несколько недель мы можем

выкарабкиваться самостоятельно даже в неблагоприятном окружении). Но в долгосрочной перспективе поддержка играет решающую роль.

Здесь вы будете стремиться получить поддержку и руководство со стороны окружающих. Они помогут вам избежать триггеров высокого риска и потренируют говорить «нет». Они будут напоминать вам о необходимости противостоять начальному побуждению и предложат конструктивные способы реагирования, если вы сорветесь. Многим людям, занимавшимся самоизменением, помогает список членов команды изменения на карточке срыва, так что вы тоже можете их туда добавить. Члены вашей команды — ваши консультанты, эксперты по профилактике рецидивов.

Обучаясь науке об изменении, вы выработали в себе настойчивость и создали методы профилактики рецидивов. Суть этого шага — сделать так, чтобы отдельные срывы не превратились в падение. Мы работаем, чтобы достигнуть лучшего, но готовимся к худшему.

Рецидив — это процесс, который можно пресечь во многих точках. Вы научились отличать срыв от падения, выявлять триггеры высокого риска, натренировались говорить «нет» соблазнам, противостоять начальному побуждению сорваться, сохранять положительный настрой, если случился срыв, и подготавливаться к следующему разу. В будущем вы используете карту срывов и обратитесь за помощью к своей команде поддержки.

Прежде чем перейти к последнему шагу — сохранению, — давайте сделаем тест для самооценки, чтобы убедиться: вы действительно используете навыки с достаточной эффективностью.

Помните: вам недостаточно просто знать об этих навыках; вы должны их *применять*.

ПРОВЕРЬТЕ СЕБЯ: УПРАВЛЕНИЕ СРЫВАМИ

Ответьте на следующие вопросы, используя 5-балльную шкалу: 1 = Никогда, 2 = Редко, 3 = Время от времени, 4 = Часто, 5 = Очень часто.

- Я убежден, что срыв — не провал. _____
- Я уменьшаю до минимума возможность столкновения с триггерами, провоцирующими срыв. _____
- Я тренируюсь говорить «нет» на предложения вернуться к старому поведению. _____
- Я умело сопротивляюсь сиюминутным побуждениям с помощью 10 проверенных методов. _____
- При интенсивной или длительной тяге я перехожу к «серфингу желаний». _____
- Я сохраняю положительный настрой: придаю большее значение тем многочисленным случаям, когда сумел удержаться, чем редким срывам. _____
- Если я срываюсь, то осуждаю поведение и ситуацию, но не себя как личность. _____
- Я учусь на своих предыдущих ошибках: отслеживаю, какие мысли, поведение, чувства и отношения приводят меня к срывам. _____
- При необходимости я применяю методы прекращения срыва. _____
- Я выискиваю все крошечные шаги в обратном направлении, которые могут привести меня на скользкий путь рецидива. _____
- Я постоянно ношу с собой карту срывов. _____
- Я обращаюсь за поддержкой к своей команде изменения так часто, как мне требуется. _____
- Я отдаю себе отчет в отрицательных последствиях своего прежнего поведения. _____
- Если я снова сорвусь, я чувствую, что готов реагировать конструктивно. _____

Ваши баллы по этим вопросам должны быть не менее 4 (что означает «часто») и предпочтительно выше. В наших исследованиях средний балл людей, успешно добившихся самоизменения, был близок к 4. Если вы набрали столько же баллов, то вы достигли постоянства. Я поздравляю вас с тем, что вы одолели этот шаг, и, пожалуйста, переходите к следующей главе и последнему шагу.

Если вы еще не достигли 4, пожалуйста, проработайте плохо освоенные навыки этого шага. Нерегулярное использование описанных методов повышает ваш риск не только срыва, но и рецидива.

Мы, простые смертные, не можем твердо придерживаться своих целей, без срывов или колебаний. Никто из нас не супергерой, не многие стали олимпийскими чемпионами. То, чего мы можем достичь, — это некий вид приверженности, состоящий из упорства, выдержки и умения быстро восстанавливаться. Как заметил Джон Рокфеллер, «я не думаю, что существует другое качество, столь же необходимое для успехов любого рода, как настойчивость. Оно преодолевает почти все, даже природу». И, конечно же, настойчивость помогает преодолеть срывы и абсолютно необходима в науке об изменении.

Шаг 5

Сохранение: поддерживание изменений

НЕДЕЛЯ 12 И ДАЛЕЕ

Продолжайте использовать стратегии, поддерживающие ваше новое поведение. У вас должны быть планы поддержки при неизбежных срывах. Напоминайте себе, что можете это сделать! Поддерживайте самоизменения в долгосрочной перспективе.

Если вы работали по программе науки об изменении, вы уже месяц или два сохраняете измененное поведение. Вы заслуживаете искреннего поздравления! Вы стабильно и успешно прошли от раздумья через подготовку к усилиям. Вы научились использовать правильные катализаторы изменения в нужное время и избегать несоответствия шагу. Вероятно, вы время от времени делали ошибки, но научились собранности, и теперь вы приходите к заключительному этапу — к сохранению.

Даже если сейчас вы чувствуете гордость за свой успех и наслаждаетесь своими достижениями, вы продолжаете испытывать небольшое беспокойство. Одна из моих пациенток прекрасно передала это смешанное чувство, когда заметила, что сохранение — это как первая строка «Повести о двух городах» Чарльза Диккенса: «Это было лучшее время, это было худшее время». Лучшее, потому что она достигла своей цели и наслаждалась своей новой жизнью,

а худшее — потому что она боялась, что успех не будет продолжительным.

Почти каждый день я наблюдаю неудачи сохранения, которые начинаются с ряда срывов. Моя ассистентка сообщила, что пользуется зубочисткой в течение трех недель после посещения стоматолога, а затем, когда бесплатная нить заканчивается, — перестает. Мой партнер по гольфу признается: он тренирует свинг* ровно столько, сколько длится партия в гольф, потому что не практикуется, как в былые времена. Пациентка созналась, что опять начала кричать на своего супруга, «забыв» новые навыки общения за несколько недель после занятий. А я «волшебным образом» позабыл о здоровом питании и увеличении количества физических упражнений, когда поехал в Нью-Йорк, чтобы отпраздновать день рождения сына во французском ресторане.

Ни один из этих случаев не результат драматического рецидива или борьбы с искушениями. Это медленный, печальный, почти случайный отход после нескольких, казалось бы, незначительных срывов.

Из-за того внимания, которое мы уделили постоянству на последнем шаге, многие неудачи вызваны не внезапным, вулканическим извержением рецидива, а скорее частым и постепенным, почти незаметным отходом. Провал объявляет о своем прибытии тихим шепотом.

Предыдущий шаг, постоянство, посвящен преодолению препятствий и промахов; а этот шаг, сохранение, будет посвящен поддерживанию во времени. Чтобы окончательно установить свое новое поведение, вы должны освоить оба.

В первой части книги я описал одно из своих научных исследований, продемонстрировавшее силу перехода от одного этапа к другому. Завершив один шаг и перейдя к другому, вы почти в два раза повышаете вероятность успеха в долго-

* Основной удар, цель которого — послать мяч далеко и точно. *Прим. ред.*

срочной перспективе. Еще раз поздравляю! Ваши усилия, в отличие от добрых намерений или хвастливой болтовни, действительно повышали ваши шансы на успех в течение нескольких месяцев.

Однако то же исследование показало и неприятную правду. С течением времени доля успешных попыток постепенно снижается. Вот почему мы составили программу на 90 дней. Задача не только в том, чтобы добиться изменений, но и в том, чтобы их сохранить. Слишком часто люди выдерживают огонь в течение четырех недель, а затем в течение 48 недель все обращается в прах. И, как видно из рисунка на с. 37, большая часть рецидивов происходит в течение первых 90 дней.

Поддержание предполагает освоение ряда навыков и фундаментальный сдвиг в мышлении; устойчивые изменения — марафон, а не забег на короткую дистанцию. А настоящая задача состоит в том, чтобы сохранить изменение не только в течение 90 дней, но и на всю жизнь.

В противном случае мы становимся похожими на героя греческих мифов Тантала, от чьего имени происходит английское слово «мучить» (*tantalize*) и вошедшие в поговорку танталовы муки, означающие цели вне нашей досягаемости. Вы помните, что наказание Тантала состояло в том, чтобы стоять в воде под плодовым деревом с низко свисающими ветвями. Но каждый раз, когда он тянулся за плодом, ветви поднимались и еда становилась недосягаемой. Каждый раз, когда он наклонялся, чтобы попить, вода отступала и он не мог до нее дотянуться. Он вечно тянулся, но никогда не достигал.

Это заключительный этап; сохранение поможет вам избежать проклятия Тантала. Как это сделать?

- Освоив проверенные методы, поддерживающие ваше новое поведение.
- Повысив уверенность в собственных силах и придерживаясь своей цели всю жизнь.

- Пройдя пять шагов, постичь спираль изменения.
- Поняв разницу между самоизменением, имеющим ограниченную продолжительность, и тем, которое требует поддержания в течение всей жизни.
- Отпраздновав свой успех и завершив путешествие по науке об изменении на действительно позитивной ноте.

Некоторое время я еще буду поддерживать вас на пути с помощью тестов для самопроверки, а в конце книги расскажу о благополучном окончании программ Эндрю, Моника и моей собственной.

Поддерживать новое поведение

Когда психологи говорят *поддерживание*, имеется в виду консолидация и продолжение действий нового типа после окончания курса лечения. В данном случае это поддержание после прочтения этой книги. Поддерживание — это больше чем предупреждение рецидивов. Лучше всего процесс активного стремления описывается словом «сохранение».

Суть идеи хорошо объясняется различием между диетой и образом жизни. Пугающее слово на Д, «диета», ассоциируется с ограниченным, краткосрочным лишением. А образ жизни подразумевает постоянную, долгосрочную цель, увеличение срока вашей жизни. Думая о сохранении изменений, воспринимайте их как движение вперед, постоянное совершенствование, непрерывный подарок самому себе.

Моника поняла эту концепцию, когда закончила этап усилий и перешла к постоянству, а затем сохранению. Она начала процесс изменения, считая, что ей нужно лишить себя курения, сладостей и алкоголя. Она продемонстрировала свою способность жить без них, но сделала это неохотно, без особого желания, как будто «ей не хватало ее лучших

друзей». Моника успешно сражалась со своей тягой и побуждениями и постепенно поняла, что они были волками в овечьей шкуре. На самом деле «друзья» медленно отравляли ее здоровье, самооценку и отношения. Она отказалась от представления, что она лишила себя любимых вещей или платит налог, чтобы обеспечить себе хорошее здоровье. Краткосрочные лишения превратились в долгосрочную заботу о себе.

Это и есть краеугольный камень сохранения: работа перестает казаться тоскливой, она ощущается как здоровое удовольствие. Конечно, даже удовольствия требуют некоторых усилий, но мы выполняем их с нетерпеливым желанием, как будто они для нас жизненно важны.

Ниже я привожу научные, проверенные временем методы, которые подготовят вас к долгому пути.

Продолжение катализаторов действия

Когда вы были на этапе усилий (шаг 3), вы постоянно отслеживали прогресс, призывали помогающие отношения, награждали себя, при необходимости противодействовали и контролировали свою среду. Вы должны были много работать. В этом состоит физический и психологический смысл *усилий*.

Хорошая новость: вы будете продолжать использовать эти же стратегии на стадии сохранения. К настоящему времени это должны быть приятные, почти автоматические привычки. Еще лучшая новость в том, что теперь вы можете ослабить или умерить их использование. Вы продолжите их применять, но, вероятно, обнаружите, что уже не так часто. Говоря это, я всегда опасаясь, что некоторые люди воспримут мои слова как разрешение промчаться через этап сохранения, что, как обнаружил Эндрю, стало колоссальной ошибкой.

Эндрю был на гребне успеха, прогнав почти всех своих демонов. Он ощущал такое значительное улучшение и был настолько уверен в себе, что сбился с пути. Он пал жертвой самоуверенности «У меня вышло!» и сопутствующего «Я сделал эту работу». У него не было резкого рецидива, просто наблюдался медленный регресс поведения: он перестал звонить своей команде изменения, не удосуживался вознаграждать себя за достижение целей, прекратил составлять бюджет и вернулся в ночные клубы и к перерасходу денег. Все это происходило постепенно, в течение трех-четырех месяцев.

Все достижения Эндрю быстро сошли на нет, и это хороший урок для всех, кто не уделяет должного внимания сохранению. Мораль: сокращение использования катализаторов изменения на этапе сохранения не означает, что от них надо полностью отказаться!

Не переживайте из-за тяжелого положения Эндрю, потому что мы вовремя спохватились. Теперь он наслаждается результатом здорового долгосрочного сохранения, а в результате пережитого опыта он стал гораздо мудрее и скромнее. Через несколько минут мы вернемся назад и подробнее обсудим временный регресс Эндрю. А теперь давайте кратко повторим формулу самоизменения, с которой вы познакомились в этой книге, а затем обратимся к катализаторам действия. Их вы продолжите использовать.

Формула изменения: сокращение

Если изменение — это путешествие, то формула изменения представляет собой карту или GPS. Она говорит вам, когда повернуть, чего следует избегать, как быстро вы можете двигаться и даже где находятся остальные остановки. Давайте бросим еще один краткий взгляд на карту, помещенную в первой части книги.

90 дней:	→ 1 до 7-14	→ 7-14 до 21	→ 7-14 до 60	→ 60 до 90	→ 75 + и далее
Шаги 1-5:	→ Раздумье	→ Подготовка	→ Усилия	→ Постоянство	→ Сохранение
Отслеживание прогресса	_____ →				
Обязательство	_____ →				
Осознание	_____ ⊙				
Пробуждение эмоций	_____ ⊙				
	Помогающие отношения _____ →				
	Награда _____ →				
	Противодействие _____ →				
	Контроль над окружением _____ →				
	Управление срывами _____ →				

Как видите, если вы повышаете осознанность проблемы и возбуждаете негативные эмоции на последнем этапе, то создаете несоответствие. Исследование убедительно показывает: с помощью этих стратегий вы поплететесь назад, потому что усомнитесь в мудрости своих изменений, начнете себя винить и заниматься мучительным самоанализом. Как путешественник, прошедший две трети пути к месту назначения, вдруг задался бы вопросом, действительно ли соби-
рался попасть именно туда!

С другой стороны, карта говорит нам, что мы должны использовать дальше. Эти катализаторы уже прочно вошли в ваш репертуар, поэтому достаточно просто их перечис-
лить, добавив небольшие нюансы, необходимые для этапа сохранения. «То, что мы постоянно делаем, становится про-
ще, — напоминает нам Эмерсон, — и дело не в том, что изме-
нился характер задачи; просто мы научились это делать».

Отслеживайте свой прогресс

Вы использовали эту стратегию в течение пяти шагов, ве-
роятно, получили от нее пользу и будете продолжать ее ис-
пользовать, но с некоторыми новыми особенностями. Ко-
нечно, отслеживание прогресса позволяет вам внимательно
наблюдать за своим поведением и быстро выявлять любые

регрессы. Кстати сказать, в течение первых двух месяцев сохранения Эндрю «забывал» отслеживать свой прогресс; это было первым и очевидным признаком, что он не занимается сохранением.

На данном этапе вы будете отслеживать свои успехи, чтобы определить: 1) какие катализаторы действуют на вас наиболее эффективно и 2) какое окружение (люди, места и вещи) способствует регрессу. На данный момент не все стратегии помогают в равной степени. Отслеживая, вы сможете решить, какие из них играют важную роль для сохранения, а какие можно свести на нет.

Кроме того, внимательное наблюдение за своим поведением позволит вам точно определить людей, места и вещи, ускоряющие регресс. Да, вы делали это на последнем этапе, когда искали ситуации повышенного риска срывов. Но здесь вам придется сделать это еще раз, сосредоточив внимание на более тонких регрессиях поведения, чем взрывной рецидив.

Вот пример из моей жизни: путешествие и знакомство с местной кухней стали большой угрозой для моего режима тренировок и контроля веса. Я временно снизил физические упражнения и начать есть приятную для себя пищу (в частности, сэндвичи, картофель фри и местные десерты). Однако оказалось, что триггерами моей медленной регрессии стали *не* обстоятельства. Этот позорный факт пришелся на лихорадочную рабочую неделю, когда у меня не было времени для регулярных занятий спортом. Мои триггеры внезапного рецидива не совпали с триггерами медленного регресса.

На этапе сохранения вы можете реже следить за своими успехами. Вместо взвешивания несколько раз в неделю вы можете перейти на один раз в неделю. Вместо проверки своего бюджета каждую неделю вы можете проверять его каждые две недели.

Рассмотрим 10 тысяч членов Национального реестра контроля веса*: все они потеряли 15 килограммов или больше и поддерживали это снижение по крайней мере в течение года.

Подавляющее большинство членов продолжает отслеживать свой рацион питания, подсчитывать калории или граммы жира и взвешиваться по крайней мере раз в неделю. Конечно, они занимаются и другими аспектами поведения, но не перестали отслеживать свой прогресс. Они не должны прекращать то, что у них работает!

Выискивайте людей, места и вещи, вызывающие постепенное отклонение от целевого поведения.

Продолжайте заниматься поведенческой детективной работой и определять, какие стратегии подходят вам больше всего. Даже на этапе сохранения то, что измеряется, — улучшается.

Помогающие отношения

На этапе усилий команда изменения была для вас передней линией фронта. Теперь, когда вы перешли к последнему шагу, ее значение несколько снизилось. Например, на этапе усилий Моника ежедневно звонила по крайней мере одному другу, а теперь, на этапе сохранения, звонит друзьям, чтобы обсудить успех и получить поддержку, два или три раза в неделю. Это эффективно. Главное, чтобы ее команда не распалась и она не лишилась поддержки.

На этапе подготовки мы создавали команду изменения и оценивали ее успешность с помощью теста для самопроверки. Давайте еще раз ответим на те же вопросы, но теперь не с точки зрения необходимости изменений, а с точки зрения их сохранения.

* Для получения дополнительной информации о Национальном реестре контроля веса, пожалуйста, зайдите на сайт www.nwcr.ws.

Ответьте на следующие вопросы, используя 5-балльную шкалу: 1 = Никогда, 2 = Редко, 3 = Время от времени, 4 = Часто, 5 = Очень часто. На прошлой неделе:

Я получил поддержку и одобрение изменения своего поведения со стороны других людей. _____

Когда мне надо было поговорить, кто-то меня выслушивал. _____

У меня был кто-то, на кого я мог положиться, когда мне была нужна помощь с моей проблемой. _____

На этапе усилий успешные специалисты по изменению набирали по этим пунктам 4 или 5 баллов. На этапе сохранения ваши баллы могут немного снизиться, до 3 или 4. Это те цифры, до которых можно снизить использование указанных стратегий. Но если они станут еще ниже, вы окажетесь перед лицом реальной опасности.

Сохраняйте и расширяйте свою команду изменения, она поможет вам не отступать от своих целей. Для поддержки можете выбрать людей, не входящих в число друзей или членов семьи; медленно добавляйте соседей, коллег по работе, коллег по самоизменению и, возможно, группы поддержки онлайн. Все эти люди будут выполнять двойную функцию: служить стимулами для продолжения и потенциальными источниками подкрепления.

Долгосрочная социальная поддержка действует как буфер между нами и суровыми реалиями мира. Поддержка никогда не устранит разрушительное действие жизни, но она может его уменьшить, как безопасная гавань во время шторма. Не сбрасывайте со счетов результаты десятков исследований по психологии: поддерживайте отношения взаимопомощи и любви в течение 90 дней и далее.

До сих пор вы *получали* помощь. Но на этапе сохранения вы будете *предлагать* помощь окружающим. Двенадцатый и последний шаг в 12-шаговой группе включает в себя помощь другим, тем, кто борется с такими же проблемами. Например, в группах анонимных алкоголиков это этап, когда, как пишет один из них, «достигнув духовного

пробуждения, к которому привели эти шаги, мы старались донести смысл этих идей до других алкоголиков и применять эти принципы во всех наших делах». Помощь лечит и тех, кто ее получает, и тех, кто оказывает.

Люди преуспевают, когда ведут себя альтруистически и отдают. Добровольно помогают справиться с определенной проблемой или посвящают час или два в неделю работе в благотворительной организации. Вероятно, вы почувствуете гордость и благодарность, ощутите себя мастером и еще больше расширите свои помогающие отношения. Как сказал Ральф Эмерсон, «это одна из самых замечательных компенсаций жизни: любой человек, искренне пытающийся помочь другому, одновременно помогает и себе».

Награда

Одна из причин, по которой вы теперь можете меньше полагаться на помогающие отношения, — то, что поддержка все чаще приходит из вашей души. По мере того как вы учитесь сами поддерживать свой успех, значение поддержки окружающих постепенно уменьшается (но никогда не исчезает)*. Теперь преобладают естественные награды — положительная самооценка и чувство исполненного долга.

Величина награды также постепенно снижается. На ранних этапах награды должны быть немедленными и интенсивными. При долгосрочной поддержке награды должны быть нерегулярными, но существенными.

Было неоднократно доказано, что, когда мы награждаем себя от случая к случаю, то увеличиваем вероятность того, что продолжим двигаться к своей цели. Нерегулярное подкрепление приводит к интенсивным реакциям и сильному

* В поведенческих исследованиях процесс отказа от внешних источников наград при развитии самонаграждения известен как «постепенное снижение подкрепления». Мы постепенно уменьшаем частоту получения наград от других и заменяем их наградами от самих себя.

сопротивлению прекращению. Это в буквальном смысле «привыкание». Поэтому ваша задача постепенно перейти от постоянных самонаграждений к нерегулярным.

Когда моя дочь была маленькой, она однажды спросила меня, почему я уже не испытываю такой радости, что она может ездить на велосипеде без дополнительных колес. Я попытался объяснить: как только навык освоен, он продолжает нас радовать, но это происходит умеренно и внутри. Это правило распространяется на награды этапа сохранения. Вы начинаете усваивать изменение, овладеваете им, оно становится частью вас. Раньше оно находилось во вне, как далекая цель, а теперь вошло в вас, в ваше текущее поведение. А социальная поддержка окружающих и периодические аффирмации придают ему силы.

Помните: исследования показывают, что люди, успешно достигшие долгосрочного изменения, чаще награждали себя и позитивно формулировали свои мысли. Постоянно заключайте небольшие контракты с самим собой: сначала работа для достижения здоровья и цели, а затем досуг.

Противодействие

Сохранить приверженность цели вам поможет противодействующее поведение, здоровая замена проблемного. Если вы действительно придерживаетесь здоровой противоположности, то проблема решена. Вуаля! Как говорят буддисты, «если мы повернули в правильном направлении, все, что нам нужно делать, — это продолжать идти».

Вы можете немедленно спросить: «Доктор Джон, как долго нужно производить эти здоровые замены? Как далеко мне нужно идти?» Это постоянные вопросы, но они отражают мышление в стиле «изменение-это-лишение». В идеале здоровая замена — расслабление, утверждение,

физические упражнения, непосредственное обдумывание, принятие и т. д. — становится частью вашего постоянного образа жизни, а не временным экспериментом. И если они здоровые и работают, то зачем их прекращать?

Например, Моника продолжает есть осознанно, не спеша и всегда сидя. Так она борется со своей склонностью есть на ходу, во время приготовления пищи и перед телевизором. Это новое поведение стало автоматическим, пожизненной привычкой.

В своем первоначально неудачным опыте сохранения Эндрю отказался противодействовать своим чрезмерным тратам. Его самоуверенное «Я победил эту проблему» заставило прекратить использовать здоровую замену. Теперь он понял свою ошибку и наслаждается вторым, успешным опытом сохранения. Как и миллионы тех, кто сумел самостоятельно измениться, Эндрю узнал, что противодействие работает, только пока оно продолжается.

А что делать, если противодействие вам наскучило и вы достигли плато? Вернуться к стратегиям и добавить некоторое разнообразие и новизну. Приправьте их на свой вкус. Устали от беговой дорожки? Добавьте прогулки, езду на велосипеде, спортивную ходьбу, пилатес или растяжки. Измените награды — найдите новые телевизионные шоу или фильмы, а затем побалуйте себя ими, когда закончите упражнение. Получаете удовлетворение от расслабления мышц? Чередуйте противодействие с медитацией, йогой, молитвой или пением.

Если вы застряли на поиске новых методов, то предлагаю три решения: вернуться к более ранним этапам, поискать новые идеи в интернете и спросить у людей, достигших успешного самоизменения. У нас неисчерпаемый запас методов для активации катализаторов, которые взломают плато и вернут удовлетворение.

Контроль над окружением

На этапе усилий вы использовали силу окружения, чтобы продвигаться к вашей цели. Вы добавили в свою жизнь людей, места и вещи, поддерживающие изменения, и свели до минимума людей, места и вещи, приводящие к срывам. Члены Национального реестра контроля веса, например, ограничивают количество раз, когда едят вне дома, и избегают застолий по праздникам и другим случаям. Они понимают: вкусоности — приманки, искушения окружающей среды.

Для сохранения вы должны продолжать избегать самых заманчивых соблазнов, одновременно безопасно подвергая себя некоторым потенциальным триггерам. Как я уже писал раньше, в области аддиктивного поведения это называется экспозиционной терапией: вы медленно подвергаете себя сигналам или триггерам, которых избегали в первые дни самоизменения. Такое воздействие позволяет вам натренировать реакции на более широкий диапазон обстоятельств с высокой степенью риска. Если оставшуюся часть своей жизни вы хотите продолжать есть в ресторанах (но более здоровую пищу), временное избегание этих ситуаций повышенного риска было разумным ходом. Но вы не можете избегать их вечно (особенно если кто-то приглашает вас на ужин!). Поэтому на стадии сохранения вы ограничиваете количество раз, когда ужинаете вне дома, и одновременно тренируете новые навыки.

Когда я последовательно начал уменьшать количество сладостей, выпечки и большей части десертов, мне нужно было тщательно избегать не только отдельных блюд, но и всего набора сенсорных сигналов и окружающей обстановки (иногда их называют сигнальной сетью или сигнальным контекстом). Конечно, я наслаждался едой, но помимо вкуса мне доставляли удовольствие аромат и внешний вид пищи, еда с семьей и друзьями, социальное подкрепление

и т. д. После того как я начал питаться более здоровой пищей, посещение кондитерской или необходимость пройти через открытый продовольственный рынок могли означать катастрофу, так что для меня было разумно избегать этого окружения в краткосрочной перспективе. Но в долгосрочной перспективе я сознательно ставил себя в эти ситуации, и все это без еды и без подкрепления. Со временем я смог ощущать запах десертов и восхищаться выпечкой бескорыстно, то есть не кладя ее в рот.

Если вы, как Эндрю, не хотите возвращаться в бары и ночные клубы, провоцирующие на избыточное употребление алкоголя и денежные траты, то можете подвергать себя испытанию: смотрите на алкоголь, нюхайте его, заходя в клуб на короткое время. Позже, для преодоления побуждений, вызванных этими сигналами, вы сможете использовать арсенал наработанных навыков.

Эндрю практически сразу ухватился за эту мощную идею. Он построил план и назвал его «безопасный проход», позаимствовав метафору прохода между опасными берегами из парусного спорта. Целый месяц избегая клубов, он начал позволять себе один час в клубе в выходные и не более двух напитков. Но он не покупал напитки другим. Не нанимал лимузин и не отправлялся в дорогие рестораны. Не говорил друзьям, что они встретятся следующим вечером. Время от времени он наталкивался на предательские отмели, но уходил невредимым, укрепляя свою способность к преодолению.

Но для большей части остальных людей безопасный проход — это уход от триггеров и сигналов высокого риска в первые дни изменения, а затем, в конце пути, постепенное расширение экспозиции и тренировка умения конструктивно с ними справляться. Если вы будете постоянно избегать триггеров, то, столкнувшись с ними лицом к лицу, можете растеряться и не знать, что делать.

Так что на вопрос, что более эффективно: избегать соблазняющих ситуаций или научиться ими управлять, — вы будете отвечать научно: «И то и другое. Избегать на ранних этапах и практиковать безопасный уровень экспозиции и преодоление на поздних». Другими словами, вы должны соответствовать шагу и применять разные стратегии на разных этапах.

Постоянно повышайте свою эффективность

Ранее мы обсудили и оценили вашу веру в возможность самоизменения — уверенность в возможности достичь определенной цели. Вы помните, что эта уверенность была одним из лучших прогностических признаков реализации цели. На этом этапе мы рассмотрим еще один тип самоэффективности: реальную уверенность в возможности *поддерживать* изменение во времени.

Подумайте о собственной эффективности как о доме, над постройкой которого много и тяжело трудились. Еще немного усилий, и он будет закончен, но если их не приложить — он разрушится. Занимаясь самосовершенствованием 60 дней, вы были уверены в своей способности постоянно расти. Вы строили свой дом самоэффективности. Успех порождает большой успех, а также большую самоэффективность, которая позволит вам сохранить результаты усилий в течение 90 дней и далее.

Для оценки своей самоэффективности выберите поведение, по которому находитесь на стадии сохранения. Помните: самоэффективность специфична для вида поведения и ситуации, это не ваша глобальная самооценка. Затем составьте список десятка ситуаций, от наименее до наиболее трудной, в которых вы склонны сдаваться. В каждой из этих ситуаций оцените, насколько вы уверены, что сохраните приверженность вашей цели / целевому поведению

по шкале от 1 («Совсем не уверен») до 10 («В высшей степени уверен»).

Джонатон, мой сын и один из авторов этой книги, поставил перед собой цель (целевое поведение) пить кофеинизированные напитки не более одного раза в день. В более позитивной формулировке (как должны быть сформулированы все цели) его цель — пить более здоровые напитки. К сожалению, он приобрел эту плохую привычку из-за «отцовского влияния». Но теперь он решил сократить потребление кофеинизированных напитков до одного раза в день и в течение двух месяцев поддерживал свое намерение. Вот оценка его самооффективности по этой цели.

**ОЦЕНКА САМОЭФФЕКТИВНОСТИ ДЖОНАТОНА ПО ПОТРЕБЛЕНИЮ
БОЛЕЕ ЗДОРОВЫХ НАПИТКОВ**

Ситуация или ощущение	→	Степень уверенности (1-10)
Выход на прогулку	→	10
Чтение книги	→	8
Просмотр информации		
в интернете	→	8
Состояние стресса	→	8
Во время работы	→	7
Предложение кофеинизированного напитка другом	→	6
Еда в ресторане	→	6
Во второй половине дня, чтобы зарядиться кофеином	→	5
Утренняя доза кофеина	→	4
В кинотеатре	→	4
Присоединиться к отцу и выпить с ним содовую по его настоянию	→	3
Единственная приемлемая альтернатива, другая — неприятный выбор (например, томатный сок)	→	3

Это упражнение привело Джонатона (и его отца) к нескольким выводам. Во-первых, он достаточно успешно

справлялся с рядом соблазняющих ситуаций. Во-вторых, оно сразу же определило его слабые места — утренняя доза кофеина, кинотеатр, сопротивляющийся отец, не присоединившийся к игре. В-третьих, на основании этой информации он может сосредоточиться на самых рискованных триггерах и разработать альтернативные планы. Вот как он построил свое здание самоэффективности.



Вот пустой бланк для упражнения по самоэффективности, вы тоже можете его заполнить. Заполните такие бланки по всем видам поведения на этапе сохранения, здесь или на www.ChangeologyBook.com (где он автоматически вычислит ваш средний уровень самоэффективности). Рассчитайте степень уверенности для ряда ситуаций (работа, школа, дом) и чувств (грусть, счастье, спокойствие). Это нужно сделать отдельно по каждой цели.

МОЯ САМОЭФФЕКТИВНОСТЬ ПО _____	
Ситуация/чувство	→ Степень уверенности (1-10)
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____

После завершения упражнения изучите свои оценки. Позвольте себе, как это сделал Джонатон, на мгновение

погреться в лучах славы от своих многочисленных успехов. Вы перешли к этапу сохранения — ну так сохраняйте! В чем вы меньше всего уверены? Есть ли закономерность?

Построение самоэффективности

Когда я читаю лекции или провожу профессиональные семинары по науке об изменении, то чаще всего слышу вопрос: «Как мне остаться мотивированным и не соскочить к старым привычкам?» Его задают практически на каждой презентации и практически каждый, кто консультируется у меня лично, как правило, приблизительно в таком тоне: «Кстати, большой исследователь и профессор университета, как именно вы собираетесь удержать меня на пути, если у меня это не получилось ни разу в жизни?!»

В предыдущей главе мы занимались профилактикой рецидивов, и я обучил вас навыкам сохранения, но я уделяю им внимание и в этой главе. Пусть меня обвинят в много-словии, но я все же напому стратегии повышения самоэффективности. Многие из этих методов повторяют сказанное, но повторение только укрепит результаты.

- Успех порождает успех, самый надежный и подлинный источник самоэффективности — успех. Неудачи ее разрушают.
- Склоните чашу весов в пользу плюсов (а не минусов) самоизменения. Еще раз сделайте упражнение по плюсам и минусам (в интернете или на шаге 1) и убедитесь: плюсы растут, а минусы уменьшаются.
- Представьте себе маленький поезд: я думаю, что могу, я думаю, что могу, — с учетом реальных условий. Поезд не может полететь на Луну, но может въехать на гору. Оставайтесь позитивным, но реалистичным.
- Продолжайте грести независимо от того, чувствуете вы себя мотивированным или нет. Конечно, легче быть

мотивированным, когда вам в спину дует попутный ветер, толкающий вас вперед. Но, как мудро советует латинская поговорка, «если нет ветра — гребите».

- Сосредоточьтесь на приоритетных целях и не растрачивайте силы, пытаясь создать слишком много новых моделей поведения одновременно. Как и мышцы, сила воли может уставать и слабеть. В конце концов, к низкоприоритетным целям можно вернуться немного позже.
- Продолжайте себя награждать, давайте себе материальные стимулы, чтобы поддерживать изменения.
- Поздравляйте себя с небольшим прогрессом; это искусственный кредит для вашего успеха в преодолении препятствий.
- Мониторинг поведения напоминает об успехах, отслеживание успеха не дает сойти с пути.
- Старайтесь уравновесить само- и социальную поддержку; баланс повышает самоэффективность.
- Наблюдение за успехом друга или коллеги повышает ваше стремление достичь результата, подражание повышает самоэффективность. Наблюдайте, как растут другие, и помогайте им.
- Стремитесь получить поддержку от окружающих, из рекомендуемой литературы и интернета; несколько успокаивающих слов могут значительно повысить уверенность, что задачу можно выполнить.
- Держите и перечитывайте список вредных последствий нежелательного поведения, он будет напоминать вам, насколько улучшилась ваша жизнь.
- Составьте список полезных последствий нового вида поведения; они будут напоминать вам, как далеко вы продвинулись.

- Отрицательное отношение оказывает губительное действие и противоположно самоэффективности; остерегайтесь негативных высказываний о своей цели, сразу же заменяйте их позитивными утверждениями.
- Думайте оптимистично и реалистично; сосредоточьтесь на 95% времени, когда вы действовали успешно, а не на нескольких неудачах.
- Время от времени обращайтесь к списку пяти главных жизненных ценностей и думайте о том, как ваше изменение связано с этими ценностями.
- Пересмотрите яркие картинки и утверждения относительно успеха, подготовленные на этапе раздумья; тестируйте их, чтобы они стали вашей текущей действительностью, а не будущими возможностями.
- Не забывайте, что прежнее окружение способно переключать вас на старые модели поведения; безопасно и медленно приближайтесь к ситуациям повышенного риска.
- Контролируйте свое окружение, избегайте пессимистов и людей, склонных вас ругать; скептики тоже снижают вашу самоэффективность, поэтому избегайте их.
- Тренируйте навыки предотвращения рецидивов. Недостаточно о них знать — их нужно применять.
- Выполнение здоровых противоположностей прежнего поведения должно стать рутинным и почти автоматическим: невозможно одновременно двигаться к цели и вести себя по-старому.
- Преобразуйте ваш страх в топливо для самоизменения; люди, успешно добивающиеся изменений, тоже испытывают страх, но считают его нормальным чувством, не связанным с их способностью сохранять изменения.

— Изобретите собственную «машинку для оживления»; чтобы взбадриваться во время долгих часов работы, сэр Фрэнсис Гальтон* придумал машинку, которая периодически поливала его голову водой. А что служит оживителем для вас?

Сколько таких усилителей нужно применять? Все действующие. Не волнуйтесь по поводу нагрузки: это методы, которые вы изучали, оттачивали и оценивали, читая эту книгу. Прежде чем идти дальше, давайте заполним короткий тест для самопроверки по поддержанию самооффективности. Он не так тесно связан с конкретными ситуациями, как только что сделанное упражнение, но полезен в неменьшей мере.

ПРОВЕРЬТЕ СЕБЯ: ПОДДЕРЖИВАНИЕ САМОЭФФЕКТИВНОСТИ

Вот два важных вопроса, служащих ориентирами для оценки вашей самооффективности на этапе сохранения:

Как много у вас реальной уверенности в своей способности поддерживать новое поведение?

Если вы временно сорвались, как много у вас реальной уверенности в своей способности вернуться на правильный путь?

Ответьте на эти вопросы «нет», «мало», «некоторая», «много» или «очень много». Успешный ответ «много» или «очень много». В наших исследованиях ответы «мало» или «некоторая» давали люди, потерпевшие неудачу. А на какой стороне баррикады оказались вы? Если вы обнаружили у себя недостаток, пожалуйста, проработайте еще раз соответствующие шаги. Не уничтожайте результатов своего труда, потраченного на достижение этого этапа.

Помните, что самоизменение не требует, чтобы вы боролись в одиночку. Вы можете обратиться за помощью к группе поддержки, интернету или профессионалу. В приложении Б вы найдете руководство по поиску специалиста, соответствующего вашим потребностям и целям.

* Фрэнсис Гальтон (1822–1911) — английский исследователь, географ, антрополог и психолог; основатель дифференциальной психологии и психометрики.
Прим. ред.

90 дней и далее: долгосрочная перспектива

В интервью СМИ о новогодних решениях я воспользовался аналогией со 100-метровкой и марафоном. Самоизменение — не безумный порыв, а марафон. Альберт Эйнштейн как-то заметил: «Это не потому, что я такой умный, а потому, что я долго занимаюсь этой проблемой».

Никто не ожидает, что освоит шахматы, теннис или дифференциальное и интегральное исчисление всего за несколько уроков. Но когда речь заходит о личностном росте, мы почему-то сразу начинаем питать нереалистичные ожидания, как будто это можно сделать с первой попытки или за несколько часов. Не верьте! Вздор!

Одно из самых постыдных и вероломных злоупотреблений многих авторов книг на тему «Помоги себе сам» — гарантия спонтанного успеха. Они обещают супербыстрый, всего за одни сутки, чудодейственный результат. Это ложные претензии.

Они не подтверждены научными исследованиями. Любой шарлатан может взять несколько учеников и объявить, что за ночь произошло чудо, но это и не наука, и не правда.

Конечно, после преодоления этапа усилий вы вполне можете достичь замечательного успеха, но мы оба знаем: этот путь был проложен неделями (или месяцами) подготовительной работы на этапах раздумья и подготовки. Устойчивое изменение образа жизни занимает 90 дней.

Как вы уже знаете, использование катализаторов, соответствующих шагам, заметно снижает рабочую нагрузку, показывает путь и увеличивает эффективность. Это научный прорыв, но не гарантия мгновенного успеха или неземное чудо. Так что давайте расправим плечи и реалистично подумаем о самоизменении: добиться устойчивости нового поведения можно за 90 дней.

Спираль изменения

Более 30 лет назад, когда мы с коллегами начали изучать, как люди самостоятельно изменили свое поведение, то решили, что люди должны двигаться линейно и последовательно, от одного шага к другому:



Эта модель точно соответствует всем и каждой удачным попыткам, но встречается так же редко, как живая птица додо. Как вы узнали, рецидивы — скорее правило, чем исключение. У подавляющего большинства людей достижение земли обетованной, или сохранение результатов навсегда, занимает от трех до шести месяцев. Линейный прогресс возможен, но редко.

Обычно люди, изменяющие себя самостоятельно, проходят этапы несколько раз. Чтобы показать это, мы были вынуждены изменить исходную модель. Наша следующая схема выглядит так:



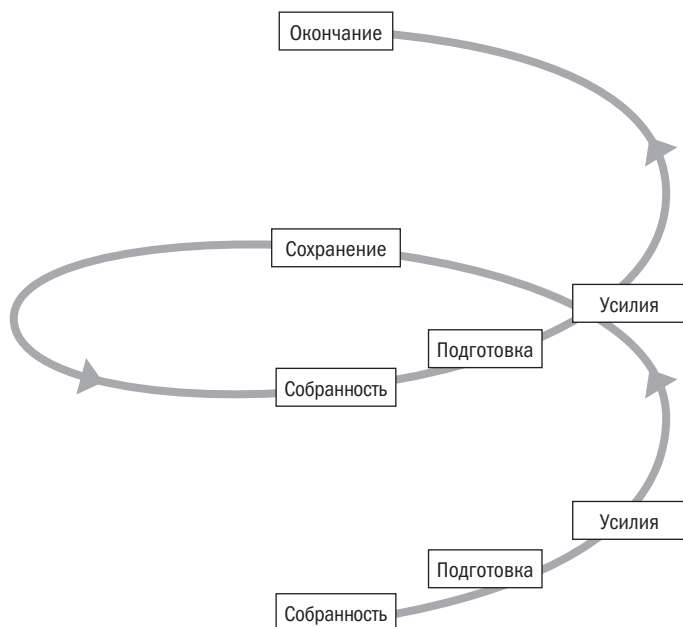
Это колесо изменения дает более реалистичный взгляд на то, как на самом деле происходят изменения. Люди вступают в фазу раздумья, переходят к подготовке, затем к усилиям. В случае успеха они переходят к сохранению, а затем выходят из цикла изменения. Однако при однократной попытке большей части не удастся сохранить результат. Наступает рецидив, после которого человек возвращается на этап раздумий и проходит цикл еще раз.

Хотя циклическая модель изменения оказалась значительно более реалистичной, чем линейная, она все еще недостаточно полная. Как пел Билли Престон в своей старой песне, «люди ходят по кругу». Циклическая модель не отражала, что с течением времени и с каждой следующей попыткой изменения мы растем и прогрессируем.

Таким образом, линейная модель уступила место циклической, а та, в свою очередь, — спирали самоизменения. Спираль, или спиральная модель, показывает, как на самом деле большинство людей проходит пять этапов. Коллега как-то назвал ее «двойной спиралью изменения поведения», намекая на ДНК.

Спираль показывает, что люди не ходят кругами и не возвращаются туда, откуда начали. Это больше похоже на рециркуляцию: они входят в цикл, учатся на своих ошибках, а затем, став немного умнее, входят в следующий цикл. Путь к изменению поведения не прямой или линейный — это спираль, направленная вверх.

Путь по спирали изменения очень похож на подъем по ступеням на наклоненную Пизанскую башню, как это описывал мой давний коллега, доктор Джим Прохазка: некоторое время вы идете вверх, а затем начинаете двигаться вбок. Временами кажется, что вы просто ходите кругами, но вскоре вы понимаете, что постоянно двигались вверх. Держите этот образ в голове, он придаст вам оптимизма.

Спираль изменения, множественные попытки

Это когда-нибудь кончится?

По словам Генри Лонгфелло, «велико искусство начинать, но искусство заканчивать его превосходит». Эти спирали когда-нибудь кончаются? Могут ли люди, занимающиеся самоизменением, покончить с проблемами, достичь своих целей и прекратить изменяться? Или они вечно сохраняют, вечно восстанавливаются, но так и не достигают полного выздоровления?

Исследователи и специалисты спорили по этому вопросу все прошлое столетие и разбились на два противоборствующих лагеря. С одной стороны находятся «приговоренные к пожизненному заключению», настаивающие, что они справятся с большей частью проблем, но всегда останутся на грани падения назад в темноту, а успех приходит только

при полном воздержании и состоянии повышенной бдительности. С другой стороны находится лига терминаторов, настаивающих, что можно избавиться от большинства проблем, полностью восстановиться, а умеренное поведение достижимо и реально.

Объективный взгляд показывает, что обе стороны правы. Как и большинство дихотомий, эта создает больше тепла, чем света. По правде говоря, некоторые проблемы могут быть решены раз и навсегда. Но результат по искоренению других проблем и особенности характера необходимо поддерживать и сохранять в течение всей жизни.

Вы можете избавиться от проблемы и выйти из спирали, если во время сохранения совпали три условия: 1) вероятность регресса или рецидива вследствие искушения триггерами очень низка; 2) вы выработали высокую эффективность поддержания во всех ситуациях; 3) вы пришли к здоровому образу жизни, предотвращающему прежнее проблемное поведение. Баллы по искушению 0, 100%-ная уверенность и поддерживающий образ жизни. Если все сошлось, вы победили, восстановились и избавились от проблемы.

Что конкретно я имею в виду под более здоровым образом жизни, исключаям проблемы? В настоящее время словами «образ жизни» бросаются чересчур свободно. Но смысл, который в них вкладываю я, вытекает из буквального сочетания слов. Образ жизни — постоянный позитивный стиль жизни, противоположный негативному поведению. Например, вы не можете вести сидячий образ жизни, если в течение года или около того ежедневно и с желанием занимаетесь физическими упражнениями. Два этих типа поведения просто не могут сосуществовать. Вы не просто искоренили старые привычки, а создали новые, несовместимые со старыми.

Здоровый образ жизни отражает факт, что вы вырастаете в образ человека, которым желаете быть, и становитесь им. Вы продолжаете использовать катализаторы, потому

что они воспринимаются как естественные и позитивные и вырастают из убеждения, что сохранение изменений поддерживает ваш столь ценный образ жизни. Вы думаете: «Я не могу представить, чтобы жил по-другому». Ваша направленность сместилась от проблем к росту.

Вот примеры быстрого купирования проблем. Когда-то я поставил себе цель каждое утро чистить зубы нитью. Сегодня я не испытываю искушения это бросить и абсолютно уверен, что буду делать это всегда. Я делаю это каждое утро, даже во время путешествия, в течение последних десяти с лишним лет. Моника бросила курить. Прошло время, прежде чем у нее окончательно пропала всякая тяга, но теперь у нее не возникает желания. Как и многие бывшие курильщики, она развила стопроцентную самоэффективность по триггерам высокого риска только через несколько месяцев, но она справилась. Она не курит в течение многих лет, и, когда мы в последний раз встретились, она сказала: «Я не могу даже поверить, что это было частью моей жизни».

Эндрю также прекратил быть «партнером на неделю». Он много и жаростно трудился, чтобы преодолеть пять шагов. Несмотря на возвраты к посещению клубов и алкоголю, он «построил одни отношения раз и навсегда». Он женат уже несколько лет, у него 0 искушений, 100%-ная уверенность, и он осознанно наслаждается моногамными отношениями, что исключает его старую проблему.

Еще один недавний пример полной смены поведения совершенно сбил меня с ног. После презентации для специалистов-медиков в больнице в другом штате ко мне подошли двое смутно знакомых людей, но я не мог вспомнить, откуда их знаю. Пара заулыбалась, они начали говорить, и я мгновенно вспомнил, что встречался с ними на сеансе брачной терапии около 20 лет назад. Они были сотрудниками здравоохранения, которые после пяти или

шести сеансов переехали в другой город. Это был один из самых спорных и изнурительных случаев в начале моей карьеры клинического психолога. На сеансах они свирепо набрасывались друг на друга, а когда я пытался вмешаться, обратили свой гнев на меня. Мы все понимали, что я видел их в самое худшее время: переезд в другое место — стресс, усугублявшийся тем, что они оба вышли из неблагополучных семей и имели плохие навыки общения и разрешения конфликтов. Помню, я тогда говорил себе: если на свете существуют люди, которые будут постоянно друг друга изводить, мучить и наконец разведутся, то вот они!

За чашкой кофе, прежде чем я убежал на самолет, они рассказали мне, что использовали те несколько боевых сеансов и несколько семинаров выходного дня для супружеских пар, а затем начали вместе работать и восстановили семейное счастье. Мне пришлось ущипнуть себя, чтобы убедиться, что это не сон. Они сделали это, они вышли из разрушительных отношений и создали новые — еще одно свидетельство чудес и возможностей самоизменения.

Я должен вас предупредить, что на самом деле не все достигают идеальной триады — 0 искушений, 100%-ная самоэффективность и здоровый образ жизни. Для некоторых личностных черт и проблем искушения или тяга слишком сильны и продолжительны. В эту категорию попадает большая часть людей, страдающих алкоголизмом и имеющих проблемы с весом. Специалисты по психическому здоровью считают: этим людям придется поддерживать умеренность на протяжении всей жизни. Искушения Моники алкоголем и моя тяга к нездоровой пище относят нас к этой группе.

Конечно, это не означает неизбежности рецидива. Но это значит, что мы должны постоянно использовать катализаторы изменения для снижения силы триггеров и повышения

самоэффективности. Мы будем сохранять новый образ жизни, вытесняющий старую проблему. Этот образ жизни будет охранять наши с трудом заработанные достижения и способствовать росту, но мы не достигли и, честно говоря, никогда не сможем достичь 0 соблазнов и 100%-ной самоэффективности. Наверное, это пожизненно, но мы этому радуемся, поскольку таким образом можем избежать губительного аддиктивного поведения.

А как оцениваете себя вы? Вы заключенный или терминатор по своей цели? Ответьте на три следующих вопроса:

1. Испытываете ли вы очень низкое (близкое к 0) искушение к своему бывшему триггеру?
2. Наблюдалась ли у вас очень высокая (близкая к 100%) самоэффективность в различных ситуациях?
3. Установили ли вы здоровый образ жизни, препятствующий оживлению старых проблем?

Если вы ответили утвердительно на все три вопроса, поздравляю: вы уже вышли из спирали изменений по этой цели. Если хотя бы на один из них вы ответили нерешительно или отрицательно, то, пожалуйста, присоединяйтесь к Монике, Эндрю и массе людей на этапе долгосрочного сохранения.

Не забудьте принять золотую середину при обсуждении, сможем ли мы когда-нибудь закончить, излечившись от поведенческих болезней. Вы определенно окажетесь терминатором по многим пунктам, в противном случае мы все еще ходили бы в подгузниках, ползали на четвереньках и учились говорить. Мы все вышли из спирали изменений по некоторым целям и решениям. В то же время — и это ничему не противоречит — в других смыслах все мы заключенные. Это разумная, научно обоснованная позиция. Мы признаем свой рост и уважаем пределы своих возможностей.

Эндрю, Моника и я

Подозреваю, что за время чтения этой книги вы так привыкли к Монике и Эндрю, что они кажутся вам друзьями. Вы вместе прошли через пять шагов и многое другое, и, конечно, у вас могли быть такие же многочисленные неудачи и некоторые общие проблемы (самооценка, еда, курение, алкоголь, финансы, отношения). Траектории самостоятельного изменения также должны показаться знакомыми: несколько первоначальных неудач до того, как вы начали использовать соответствие шагу, годы отчаяния, краткосрочные успехи, болезненные рецидивы, возврат к разочарованию и бездействию и, наконец, успех с помощью науки об изменении.

Прежде чем мы расстанемся, хочу рассказать их истории до конца. Извините меня, Спящая красавица и Прекрасный принц, их истории звучат как настоящие сказки. Даже седой психолог, услышав эти рассказы о надежде и триумфе, почувствует, как на глаза наворачиваются слезы. Как, впрочем, и у меня во время нашей последней встречи.

Как вы помните, Моника символизирует многих людей, борющихся с зависимостью, временно поддерживающей их чрезвычайно низкую самооценку. Она начала наши консультации, используя в качестве лекарства сладости, сигареты и алкоголь, и была, как она однажды выразилась, «жирной, прокуренной и испитой мерзавкой». Наука об изменении пролила для нее свет на процесс самосовершенствования, научила одновременно заниматься максимум двумя основными целями, оставляя другие на потом. Именно так она и поступила.

Многие годы Моника уверена в себе, не курит и не страдает от избыточного веса. Она служит примером терминаторов в отношении самооценки, веса и табака. Но в реальной

жизни сказки происходят нечасто: Моника принимает, что всю жизнь должна следить за употреблением алкоголя. Многие годы у нее не было рецидивов, но она признает, что ей придется восстанавливаться всю жизнь. Вместо того чтобы называть себя «жирной, прокуренной и испитой мерзавкой», Моника чувствует себя богатой и стройной суперзвездой. Не настолько богатой, как настоящие суперзвезды, но богатой в отношении любви и работы. Она звонит мне каждый раз, когда видит меня по телевизору. Она поражает меня при каждом звонке, она одна из самых счастливых людей, которых мне когда-либо приходилось встречать. И я был свидетелем ее возрождения.

Изменения Эндрю — наподобие поездки по ухабистой дороге (честно говоря, без нескольких острых ощущений я мог бы и обойтись). Но в конечном счете его успех также оказался удовлетворительным. Он дважды пал жертвой самоуверенности и рецидивов, возвращаясь к походам по ночным клубам и избыточным тратам. Тем не менее он извлек уроки из своих ошибок, снова сел на коня и поскакал в новую, счастливую жизнь. Как я уже писал несколько страниц назад, он на протяжении нескольких лет наслаждается моногамным браком и посылает мне поздравления с праздником с фотографиями своей растущей очаровательной семьи. При этом рождении я тоже имел честь быть акушером.

А я? Ну, прогресс моего собственного изменения вернет нас в реальный мир — это больше похоже на реалити-шоу, чем на фильм-сказку. Я благодарен за более чем изрядную долю изменений поведения, таких как зубная нить и занятия спортом, и даже пережил эту мерзкую колоноскопию. Но продолжаю бороться за контроль над весом и против перегруженности работой, и, пожалуйста, пожалуйста, даже не спрашивайте меня о количестве кофеинизированных напитков, которое я выпиваю в день.

В заключение

Теперь давайте отпразднуем наше расставание. Сейчас и в будущем наука об изменении будет увеличивать вашу самоэффективность, поможет преодолеть зависимость, улучшит отношения, сделает вас менее сердитым и повысит ваши баллы по множеству других жизненных проблем и решений. Все эти изменения приведут вас к тому, что вы станете свободнее, счастливее и здоровее. А это хороший повод для торжества.

Реалистичный оптимизм* — часть процесса самоизменения. Не позволяйте скептикам и пуританам убедить вас в обратном. Существует тесная связь между празднованием своего роста и сохранением этого роста навсегда. Вы можете шумно отметить это событие, вы вправе гордиться. Делитесь хорошим настроением, поддерживайте других. Вы можете оплатить это заранее, себе и окружающим.

Пожалуйста, научитесь ценить изменения в себе, даже если они меньше, чем вы хотели бы. Критическое мышление требует, чтобы мы сравнивали один результат с другими. Альтернатива — желание, не подкрепленное действием, и отсутствие изменения (ну на самом деле, как показано на с. 37, 4%-ная вероятность изменения). С ним не сравнится даже временное или неполное изменение. Это взгляд, который я прошу, нет, умоляю вас принять на собственную спираль изменения.

* Нереалистичные ожидания личностного роста красноречиво описаны Зигмундом Фрейдом в 1933 году: «Ни один читатель не будет чувствовать себя разочарованным и презирать астрономию, если ему покажут границы, за которыми наши знания о Вселенной расплываются в тумане. В психологии все иначе. Тут конституциональная непригодность человечества к научным исследованиям становится совершенно явной. Люди требуют от психологии не роста знаний, а удовлетворения несколько иного рода; каждая нерешенная проблема, каждая допущенная неопределенность ставятся ей в упрек».

Моника, Эндрю и тысячи их попутчиков, которых я имел честь изучать и тренировать в течение 30 лет, изменили себя, они поведенчески возродились. Они осуществили свои цели, решения и, да, мечты. Теперь самоизменение — уже не временный процесс, но постоянная часть их здорового образа жизни. Они, а теперь и вы, стали сертифицированными специалистами по изменению себя.

Эпилог

Применение науки о самоизменении

В январе каждого года более 100 миллионов американцев принимают решение изменить свое поведение. Это больше чем каждый третий взрослый, но только треть из них добивается успеха. Основной вопрос этой книги таков: чем отличаются те, кто успешно достиг самоизменения, от тех, кто споткнулся.

Основу программы науки об изменении составляют пять шагов, оказавших помощь десяткам тысяч участников исследования и позволивших преодолеть десятки поведенческих болезней — от курения и употребления алкоголя до моделей поведения, ведущих к ожирению, депрессии, неослабевающему стрессу, мучительным отношениям и другим страданиям. Если вы стремитесь пробежать марафон или уменьшить свой углеродный след, наука об изменении предоставит вам структуру и практические советы, чтобы это произошло в течение 90 дней.

Что еще может сделать для вас наука об изменении? Мне регулярно задают два вопроса, а я пока не рассмотрел их. Вот они. Как система может помочь справиться с принудительными, недобровольными изменениями? Как она может улучшить общество, а может быть, даже мир?

Это глобальные вопросы. Существует множество людей, которым приходится менять свою жизнь из-за неожиданных

обстоятельств (потеря работы, смерть, развод или любое событие, меняющее статус-кво и требующее, чтобы человек немедленно приспособился). И мы не хотим остановиться на уровне изменения поведения отдельного человека; мы желаем внести системные преобразования в общество, сделав его здоровым.

Эта книга описывает изменения, которые мы, как личности, намеренно производим, — цели, которые мы себе ставим, и поведение, которое пытаемся изменить. Хорошая новость — то, что все выученные уроки и достигнутое понимание помогут вам практически при любых изменениях, против вашей воли или нет. Стратегии науки об изменении, безусловно, смогут помочь произвести и вынужденное изменение. То, что вы добрались до этого места книги, означает, что вы, вероятно, изменили к лучшему по крайней мере одну вещь в своей жизни. Эта программа может оказаться невероятно полезной для выполнения всех требований, которые ставит перед вами жизнь.

Главная мысль этой книги в том, *что мы можем измениться*. Можем приспособиться к жизни, даже если мы не на 100% уверены с самого начала. Давайте объединим наши голоса и прокричим с крыш: самоизменение возможно, оно часто встречается, этому можно научиться! Оно осуществимо даже при принудительных общественных преобразованиях, а не только при индивидуальном пользовании.

Я искренне верю, что изменения, к которым мы стремимся в обществе, должны начинаться с каждого. Может казаться ошеломляющим и сомнительным — считать, будто с помощью науки об изменении один человек в состоянии значительно изменить всю систему, будь то финансы, экономика, образование или здоровье. Но хотя бы на мгновение поверьте в силу постепенных изменений, которые со временем приведут к значительным преобразованиям. Конфуций сказал: «Чтобы привести мир в порядок, сначала

мы должны привести в порядок нацию; чтобы привести нацию в порядок, сначала мы должны привести в порядок семью; чтобы привести в порядок семью, сначала мы должны улучшить наши собственные жизни и прежде всего выбрать правильную дорогу для своих сердец».

Кристин Лоберг, мой сотрудник и фактический соавтор этого проекта, призвала меня в этом эпилоге «не сдаваться и сделать все возможное, чтобы продемонстрировать, как наука о самоизменении может преобразовать мир». Ей не требовалось сильно меня подталкивать, так как любой клинический психолог в конечном счете хочет исправить мир или хотя бы исправлять по одному человеку каждые 50 минут. Я не собираюсь напустить на вас хиппи 1960-х или нью-эйдж 2013-го. Конечно, существует разница между одним человеком, который бросает курить, и целым видом, который борется с глобальным потеплением. В рамках одного уровня это действительно так. Но на другом уровне процесс изменения протекает точно так же.

Мои давний коллега, доктор Джим Прохазка, погрузившись в изучение социальных преобразований, сопоставлял этапы изменения и вызвавшие их катализаторы за последнее десятилетие. Он рассматривает весь штат Род-Айленд как свою лабораторию для борьбы с ожирением, курением, депрессией, тиранством, диабетом, раком кожи и многим другим. Его жена, доктор Йэн Прохазка, успешно применяет эту систему к организации бизнеса и к организации социальной помощи по всей стране. Другой коллега, доктор Карло ди Клементе, — для снижения злоупотребления алкоголем по всему миру через интернет. Британская гуманистическая ассоциация каждый год проводит кампанию по приему решений, чтобы собрать больше людей, добровольно помогающих окружающим, основанную на нашем исследовании новогодних решений. Это может быть сделано, и будет сделано.

Какой бы монументальной и сложной ни казалась задача, практически каждый человек может изменить свое поведение, опираясь на два основополагающих положения, которые я внушаю вам с самого начала. Первое касается катализаторов, вызывающих продолжительные положительные изменения. Им запросто можно научить и научиться. Это сердце и душа науки об изменении. Второе состоит в том, что мы, люди, обладаем невероятной способностью к приспособлению. Я видел, как благодаря применению катализатора (он давал уверенность, чтобы продолжать движение) и капельке человеческого контакта и поддержки люди, считавшие себя обреченными на прозябание, преобразовывали свои жизни в течение нескольких недель.

На каждой из этих страниц я подчеркивал: вы сами должны сделать выбор, обучиться навыкам, повысить свою компетенцию и взять на себя ответственность за изменение собственного поведения. Эта идея будет продвигать вас вперед, помогая брать на себя все больший контроль над своей жизнью, над своим здоровьем и счастьем. И если под Новый год вы захотите дать одно реальное обещание, освежите память о стратегиях науки об изменении и подкрепите тот шаг, на котором будете находиться. Любое поведение, которое вы начали изменять, или новые честолюбивые замыслы, появившиеся на вашем горизонте.

Я горячо надеюсь, что сумел обеспечить вас множеством направлений и навыков и они произведут огромные перемены в вашей жизни. Я не ожидаю, что вы используете все идеи или измените себя за одну ночь. Возможно, кто-то прочел всю книгу одним махом, а затем вернулся в начало и начал последовательно применять стратегии на протяжении 90 дней. То, что вы дошли до этого места, означает, что вы достигли осознания, и включает вас в избранную группу людей. Все знания, которыми я делюсь с вами в этой книге, получены из научных исследований. Они предназначены

для того, чтобы вы могли произвести необходимые перемены и вести более активный и сознательный образ жизни, выдерживающий испытание временем.

Я хорошо знаю ценность ощущения, когда вы можете контролировать свою жизнь и здоровье. Я ведь наблюдаю за этим изо дня в день. Я также вижу, что приносят людям низкая уверенность в себе, пораженчество и хронические неудачи, независимо от того, какое высокое положение они занимают и как много людей их любит. Жизнь без возможности измениться гораздо сложнее. Но когда у вас есть инструменты, чтобы приспособиться, многие вещи оказываются возможными.

Что бы вы ни надеялись получить от этой книги, считаете ли вы себя человеком, добросовестно борющимся за самоизменение, или нет, я надеюсь, что вы по крайней мере воспримете мой призыв к самостоятельным действиям. Как написал Паоло Коэльо в своей книге «Алхимик», «существует только один способ научиться: через действие. Все, что вам требовалось узнать, вы узнали в своем путешествии».

Человек действия и человек, который себя изменяет, — это одно и то же. Будьте тем изменением, которое вы хотели бы видеть в мире, и внесите это изменение в мир.

Приложение А

Дополнительная литература

Самопомощь — это согласованные, добровольные усилия изменить свое поведение без профессионального лечения. Однако это не значит, что вы не можете или не должны обращаться за дополнительной помощью к полезным книгам, фильмам, сайтам и группам поддержки. Наверное, вы это уже знаете, в конце концов, вы сейчас читаете книгу о том, как помочь себе самому! Но я хочу подчеркнуть один момент: такого рода помощь не обязательно должна быть путешествием в одиночку или по неизведанному пути.

Из исследований мы знаем: помощь себе — *основной* путь к изменению поведения. Но в настоящее время люди получают больше информации из книг, в группах и через интернет. Бóльшая часть людей «делает это» самостоятельно, без специалистов по психическому здоровью.

Загвоздка в том, каким ресурсам можно доверять и что можно использовать. Рынок ресурсов по теме «Помоги себе сам» предоставляет огромное количество вариантов, в них трудно разобраться. Из примерно 3000 книг на тему «Помоги себе сам», выходящих ежегодно, эффективность и безопасность самостоятельного использования более 95% предлагаемых методов не подтверждена результатами контролируемых научных исследований. Просеивание информации в интернете напоминает прогулку

двух-трехлетнего малыша: он находит несколько хорошеньких камешков, но вместе с ними захватывает много мусора и грязи. Специалисты по психическому здоровью понимают разницу между хорошими и плохими методами в интернете, но для среднего человека это бывает трудно.

Рынок методов помощи самому себе напоминает персидский базар со все более увеличивающимся ассортиментом, но без того, что нужно. Что вам делать — воспитывать других или своего внутреннего ребенка, стремиться к успеху или к простоте, просто сказать «нет» или просто это сделать, бороться со своими страхами или к ним прислушаться? Так как объем и доступность ресурсов помощи себе стремительно растут, становится актуальным вопрос качества.

Начиная с 1998 года мы с коллегами проводили исследование полезности и качества ресурсов по вопросам помощи себе для преодоления множества поведенческих расстройств и жизненных проблем. Нашей задачей было дать рекомендации специалистам по психическому здоровью, чтобы они, в свою очередь, могли дать рекомендации пациентам, какие способы действительно полезны, а также помочь потребителям в выборе эффективных ресурсов. Результаты нашего исследования были опубликованы в нескольких изданиях «Авторитетного руководства по ресурсам помощи самому себе для психического здоровья» (Authoritative Guide to Self-Help in Mental Health), недавно обновленного и переименованного в «Помоги себе сам, чтобы это работало» (Self-Help That Works). Мы ценим специальное разрешение издательства Oxford University Press, позволившее нам поделиться выдержками из этого руководства в данном приложении.

На следующих страницах я перечислю книги по самосовершенствованию и автобиографии для 20 самых распространенных целей самостоятельных изменений. Эти книги получили самый высокий рейтинг и согласуются

с результатами наших 12 национальных исследований. Кроме того, наше мнение разделяют более 5000 экспертов, клинических и консультативных психологов. Но консенсус, даже консенсус экспертов, не дает никаких гарантий. Тем не менее я ценю эти ресурсы за оригинальные суждения, непредвзятый отбор и за то, что они входят в списки бестселлеров. (И кстати, мы не получаем денежную компенсацию за рекомендацию каких бы то ни было ресурсов. Наш единственный стимул — это помочь людям.)

Пожалуйста, используйте это приложение в качестве руководства по выбору ресурса, подходящего вам, позволяющего не тратить силы на менее эффективные средства. Выберите категорию, связанную с вашей целью, а затем решите, насколько вероятно, что вы получите пользу от книги по помощи себе или автобиографии (люди, интересующиеся топ-рейтинговыми фильмами на эту тему, могут найти их на www.changeologybook.com). Можно выбрать персонализированные комбинации из нескольких. В любом случае позвольте тысячам профессионалов направить ваш выбор к использованию источников, позволяющих вам добиться максимального успеха.

Гнев

Prisoners of Hate by Aaron T. Beck (*Узники ненависти*, Аарон Бек)

The Anger Control Workbook by Matthew McKay and Peter Rogers (*Контроль гнева, рабочая тетрадь*, Мэтью Маккей и Питер Роджерс)

Letting Go of Anger by Ronald T. Potterby-Efron and Patricia S. Potterby-Efron (*Отпускающая гнев*, Рональд Поттерби-Эфрон и Патрисия Поттерби-Эфрон)

The Dance of Anger by Hainet Lerner, *Angry All the Time* by Ronald T. Potterby-Efron (*Танец гнева*, Хейнет Лернер; *Злой все время*, Рональд Поттерби-Эфрон)

Тревожные расстройства

The Anxiety and Phobia Workbook by Edmund J. Bourne (*Тревога и фобия, рабочая тетрадь*, Эдмунд Борн)

Mastery of Your Anxiety and Panic III by Michelle G. Craske and David H. Barlow (*Мастерство управления своей тревогой и паникой III*, Мишель Краске и Дэвид Барлоу)

Mastering Your Fears and Phobias Workbook by Martin M. Antony, Michelle G. Craske, and David H. Barlow (*Мастерство управления своими страхами и фобиями, рабочая тетрадь*, Мартин Энтони, Мишель Краске и Дэвид Барлоу)

Overcoming Shyness and Social Phobia by Ronald M. Rapee (*Преодоление застенчивости и социальная фобия*, Рональд Рейпи)

Worry by Edward M. Hallowell (*Беспокойство*, Эдвард Хэллоуэлл)

The Earl Campbell Story by Earl Campbell (autobiography) (*История графа Кэмпбелла, граф Кэмпбелл (автобиография)*)

The Panic Attack Recovery Book by Shirley Swede and Seymour Sheppard Jaffe (autobiography) (*Книга об избавлении от панических атак, Ширли Швид и Сеймур Джэфф (автобиография)*)

A Mind of My Own by Chris Costner Sizemore (autobiography) (*Мой ум, Крис Костнер Сайземор (автобиография)*)

Настойчивость

Your Perfect Right by Robert E. Alberti and Michael Emmons (*Ваши полное право*, Роберт Альберти и Майкл Эммонс)

The Assertive Woman by Stanlee Phelps and Nancy Austin (*Женщина, уверенная в себе*, Стэнли Фелпс и Нэнси Остин)

The Assertiveness Workbook by Randy J. Paterson (*Настойчивость, рабочая тетрадь*, Рэнди Патерсон)

Asserting Yourself by Sharon Anthony Bower and Gordon H. Bower (*Утверждая себя*, Шарон Энтони Бауэр и Гордон Бауэр)

Stand Up, Speak Out, Talk Back' by Robert E. Alberti and Michael L. Emmons (*Встаньте, говорите, отвечайте*, Роберт Альберти и Майкл Эммонс)

Карьерный рост

What Color Is Your Parachute' by Richard N. Bolles (*Какого цвета ваш парашют*, Ричард Боллес)

Let Your Life Speak by Parker J. Palmer (*Пусть говорит ваша жизнь*, Паркер Пальмер)

Diversity and Women's Career Development by Helen S. Farmer and associates (*Разносторонность и карьерный рост женщин*, Хелен Фармер и др.)

Career Anchors by Edgar H. Schein (*Якоря карьеры*, Эдгар Шайн)

Life Choices by Richard S. Sharf (*Жизненные выборы*, Ричард Шарф)

Общение и навыки общения

You Just Don't Understand by Deborah Tannen (*Вы просто не понимаете*, Дебора Таннен)

The Dance of Connection by Harriet Lerner (*Танец соединения*, Гарриет Лернер)

Boundaries by Henry Cloud and John Townsend (*Границы*, Генри Клауд и Джон Таунсенд)

Shyness by Philip G. Zimbardo (*Застенчивость*, Филип Зимбардо)

How to Communicate by Matthew McKay, Martha Davis, and Patrick Fanning (*Как общаться*, Мэтью Маккей, Марта Дэвис и Патрик Фаннинг)

Смерть и скорбь

How to Survive the Loss of a Love by Melba Colgrove, Harold H. Bloomfield, and Peter McWilliams (*Как пережить потерю любви*, Мельба Колгроув, Гарольд Блумфилд и Питер Макуильямс)

- Life Lessons* by Elisabeth Kubler-Ross and David Kessler (Уроки жизни, Элизабет Кюблер-Росс и Дэвид Кесслер)
- When Bad Things Happen to Good People* by Harold S. Kushner (Когда плохие вещи случаются с хорошими людьми, Гарольд Кушнер)
- The Grief Recovery Handbook Expanded Edition* by John W. James and Russell Friedman (Восстановление после горя: настольная книга, расширенное издание, Джон Джеймс и Рассел Фридман)
- How to Go On Living When Someone You Love Dies* by Therese A. Rando (Как продолжать жить после того, как умер близкий человек, Тереза Рэндо)
- Death Be Not Proud* by John Gunther (autobiography) (Смерть, тебе нечем гордиться, Джон Гюнтер (автобиография))
- A Grief Observed* by C. S. Lewis (autobiography) (Наблюдение за горем, К. С. Льюис (автобиография))
- Letting Go* by Morne Schwartz (autobiography) (Отпускающая, Морн Шварц (автобиография))

Депрессия

- Feeling Good* by David D. Burns (Хорошее самочувствие, Дэвид Бернс)
- The Mindful Way Through Depression* by Mark Williams, John Teasdale, Zindel Segal, and Jon Kabat-Zinn (Осмысленный путь через депрессию, Марк Уильямс, Джон Тисдейл, Зиндел Сегал и Джон Кабат-Зинн)
- Mind over Mood* by Dennis Greenberger and Christine A. Padesky (Следите за настроением, Деннис Гринбергер и Кристин Падески)
- The Feeling Good Handbook* by David D. Burns (Хорошее самочувствие, учебник, Дэвид Бернс)
- Control Your Depression* by Peter M. Lewinsohn, Ricardo F. Mufioz, Mary Ann Youngren, and Antonette M. Zeiss (Контролируйте свою депрессию, Пити Ливинсон, Рикардо Мафиоз, Мэри Энн Янгрен и Антонет Зайс)

The Beast by Tracy Thompson (autobiography) (*Бестия*, Трейси Томпсон (автобиография))

Darkness Visible by William Styron (autobiography) (*Видимая тьма*, Уильям Стайрон (автобиография))

The Noonday Demon by Andrew Solomon (autobiography) (*Полуденный демон*, Эндрю Соломон (автобиография))

Развод

Crazy Time by Abigail Trafford (*Сумасшедшее время*, Аби-гайль Траффорд)

Dinosaurs Divorce by Marc Brown and Laurene Krasny Brown (*Развод динозавров*, Марк Браун и Лорин Браун)

The Boys and Girls Book About Divorce by Richard A. Gardner (*Книга о разводе для мальчиков и девочек*, Ричард Гарднер)

Divorce by Rich Wemhoff (*Развод*, Рич Вемхофф)

Helping Children Cope with Divorce by Edward Teybei (*Помогая детям справиться с разводом*, Эдвард Тейбей)

Расстройства пищевого поведения

The Hunger Within by Marilyn Ann Migliore and Philip Ross (*Голод внутри*, Мэрилин Миглиоре и Филипп Росс)

Overcoming Binge Eating by Christopher G. Fairburn (*Преодоление обжорства*, Кристофер Фэйрбарн)

Dying to Be Thin by Ira M. Sacker and Marc A. Zimmer (*Умираю, чтобы быть худой*, Ира Сакер и Марк Зиммер)

Healing the Hungry Self by Deirdra Price (*Исцеляю себя голодную*, Дейдра Прайс)

The Body Betrayed by Kathryn J. Zerbe (*Преданное тело*, Кэтрин Зерб)

Feeding the Hungry Heart by Geneen Roth (autobiography) (*Утоли свой внутренний голод*, Дженин Рот (автобиография))

Holy Hunger by Margaret Bullitt-Jonas (autobiography) (*Святой голод*, Маргарет Буллит-Джонас (автобиография))

Am I Still Visible? by Sandra Harvey Heater (autobiography)
(Я еще видна? Сандра Хитер (автобиография))

Семьи и приемные семьи

The Shelter of Each Other by Mary Pipher (Убежище друг друга, Мэри Пифер)

Mom's House, Dad's House by Isolma Ricci (Дом мамы, дом папы, Айсолма Риччи)

Step-by Step-Parenting: A Guide to Successful Living With a Blended Family by James D. Ecklei (Воспитание шаг за шагом: руководство успешной жизни смешанных семей, Джеймс Экли)

Old Loyalties New Ties by Emily B. Visher and John S. Visher (Старые привязанности, новые связи, Эмили Вишер и Джон Вишер)

Love in the Blended Family by Angela Clubb (Любовь в смешанных семьях, Анжела Клабб)

Любовь и близость

Love Is Never Enough by Aaron T. Beck (Любви никогда не бывает достаточно, Аарон Бек)

In the Meantime by Iyanla VanZant (Тем временем, Ианла Ванзант)

The Relationship Cure by John M. Gottman and Joan DeClaire (Лечение отношений, Джон Готтман и Джоан де Клэр)

The Dance of Intimacy by Harriet Lerner (Танец интимности, Гарриет Лернер)

The Dance of Connection by Harriet Lerner (Танец соединения, Гарриет Лернер)

Брак

Why Marriages Succeed or Fail and How You Can Make Yours Last by John Gottman (Почему браки бывают удачными и неудачными, и как вы можете сделать свой брак последним, Джон Готтман)

We Love Each Other, But by Ellen F. Wachtel (*Мы любим друга друга, но, Эллен Вочтел*)

The Seven Principles for Making Marriage Work by John M. Gottman and Nan Silver (*Семь принципов для того, чтобы брак работал, Джон Готтман и Нэн Силвер*)

The 5 Love Languages by Gary Chapman (*5 языков любви, Гэри Чепмен*)

The Couple's Survival Workbook by David Olsen and Douglas Stephens (*Выживание пары, рабочая тетрадь, Дэвид Олсен и Дуглас Стефенс*)

Обсессивно-компульсивное расстройство

Obsessive-Compulsive Disorder for Dummies by Charles H. Elliott and Laura L. Smith (*Обсессивно-компульсивное расстройство для чайников, Чарльз Эллиот и Лаура Смит*)

Brain Lock by Jeffrey M. Schwartz with Beverly Beyette (*Блокировка мозга, Джефффри Шварц и Беверли Бейетт*)

Stop Obsessing! by Edna B. Foa and Reid Wilson (*Прекратите заикливаться, Эдна Фоа и Рейд Уилсон*)

Overcoming Obsessive-Compulsive Disorder by Gail Steketee (*Преодоление обсессивно-компульсивного расстройства, Гэйл Стекти*)

What to Do When Your Brain Gets Stuck by Dawn Huebner (*Что делать, если ваш мозг застревает, Дон Хьюбнер*)

Rewind, Replay, Repeat by Jeff Bell (autobiography) (*Перемотка, воспроизведение, повтор, Джефф Белл (автобиография)*)

Memoirs of an Amnesiac by Oscar Levant (autobiography) (*Мемуары потерявшего память, Оскар Левант (автобиография)*)

The Boy Who Finally Stopped Washing by John B. (autobiography) (*Мальчик, который, наконец, прекратил мыться, Джон Б. (автобиография)*)

Воспитание

Your Defiant Child by Russell A. Barkley and Christine M. Benton (Ваш непокорный ребенок, Рассел Баркли и Кристин Бентон)

Parenting the Strong-Willed Child by Rex Forehand and Nicholas Long (Воспитание ребенка с сильной волей, Рекс Форхенд и Николас Лонг)

Parenting Young Children by Don Dinkmeyer, Sr, Gary D. McKay, James Dinkmeyer, Don Dinkmeyer, Jr., and Joyce L. McKay (Воспитание детей младшего возраста, Дон Динкмейер-старший, Гэри Маккей, Джеймс Динкмейер, Дон Динкмейер-младший и Джойс Маккей)

The Blessing of a Skinned Knee by Wendy Mogel (Благословение разбитой коленки, Венди Могель)

How to Behave So Your Children Will, Too! by Sal Severe (Как вести себя так, чтобы ваши дети захотели вести себя так же, Сэл Севиер)

Посттравматическое стрессовое расстройство

Trauma and Recovery by Judith Herman (Травма и восстановление, Джудит Герман)

Reclaiming Your Life After Rape by Barbara Olasov Rothbaum and Edna B. Foa (Восстановление своей жизни после изнасилования, Барбара Ротбаум и Эдна Фоу)

The PTSD Workbook by Mary Beth Williams and Soili Poijula (ПТСР, рабочая тетрадь, Мэри Уильямс и Соили Пойюла)

I Can't Get Over It by Aphrodite Matsakis (Я не могу это преодолеть, Афродита Матсакис)

Survivor Guilt A Self Help Guide by Aphrodite Matsakis (Вина выжившего, руководство по помощи самому себе, Афродита Матсакис)

I Am the Central Park fogger: A Story of Hope and Possibility by Trisha Meili (autobiography) (Я бегун из Центрального

парка: история надежд и возможностей, Триша Мейли (автобиография))

I Can Still Hear Their Cries, Even in My Sleep by E. Everett McFall (autobiography) (*Я все еще слышу их крики, даже во сне*, Эверетт Макфолл (автобиография))

Soft Spots by Clint Van Winkle (autobiography) (*Слабые места*, Клинт ван Винкль (автобиография))

Самоуправление и самосовершенствование

Get Out of Your Mind and into Your Life by Steven C. Hayes with Spencer Smith (*Выйдите из своей головы в свою жизнь*, Стивен Хайес и Спенсер Смит)

The Last Lecture by Randy Pausch with Jeffrey Zaslow (*Последняя лекция*, Рэнди Пош и Джеффри Заслоу)

Learned Optimism by Martin E. P. Seligman (*Уроки оптимизма*, Мартин Сегман)

Opening Up by James W. Pennebaker (*Открытие*, Джеймс Пеннебейкер)

The 7 Habits of Highly Effective People by Stephen R. Covey (*7 навыков высокоэффективных людей*, Стивен Кови)

Сексуальность

Becoming Orgasmic by Julia Heiman and Joseph LoPiccolo (*Начать испытывать оргазм*, Джулия Хейман и Иосиф Лопикколо)

For Each Other Sharing Sexual Intimacy by Lonnie Garfield Barbach (*Совместное наслаждение сексуальной близостью*, Лонни Барбах)

The New Male Sexuality by Bernie Zilbergeld (*Новая мужская сексуальность*, Берни Зильбергелд)

Sexual Awareness by Baird McCarthy and Emily McCarthy (*Сексуальная осведомленность*, Бэйри Маккарти и Эмили Маккарти)

The Family Book About Sexuality by Mary S. Calderone and Eric W. Johnson (Семейная книга о сексуальности, Мэри Калдерон и Эрик Джонсон)

Духовные и экзистенциальные вопросы

Sacred Contracts by Caroline Myss (Священные контракты, Кэролайн Мисс)

The American Paradox by David G. Myers (Американский парадокс, Дэвид Майерс)

Finding Flow by Mihaly Csikszentmihalyi (В поисках потока, Михай Чиксентмихайи)

Man's Search for Meaning by Viktor E. Frankl (Человек в поисках смысла, Виктор Франкл)

When All You Ever Wanted Isn't Enough by Harold S. Kushner (Когда всего, чего вы когда-либо хотели, не хватает, Гарольд Кушнер)

Управление стрессом и релаксация

The Relaxation and Stress Reduction Workbook by Martha Davis, Elizabeth Robbins Eshelman, and Matthew McKay (Релаксация и снижение стресса, рабочая тетрадь, Марта Дэвис, Элизабет Эшельман и Мэтью Маккей)

Wherever You Go, There You Are by Jon Kabat-Zinn (Куда ты идешь, туда и приходишь, Джон Кабат-Зинн)

Staying on Top When Your World Turns Upside Down by Kathryn D. Cramer (Оставаться на вершине, когда ваш мир переворачивается вверх тормашками, Кэтрин Крамер)

Inner and Outer Peace Through Meditation by Rajinder Singh (Внутренний и внешний мир с помощью медитации, Реджиндер Сингх)

The Stress and Relaxation Handbook by Jane Madders (Стресс и релаксация, руководство, Джейн Маддерс)

Злоупотребление алкоголем или наркотиками

Controlling Your Drinking by William R. Miller and Ricardo F.

Munoz (*Контроль над своим употреблением алкоголя*, Уильям Миллер и Рикардо Муньос)

Sober for Good by Anne M. Fletcher (*Отрезвление навсегда*,

Энн Флетчер)

Responsible Drinking by Frederick Rotgers, Marc F. Kern, and

Rudy Hoeltzel (*Ответственное потребление алкоголя*, Фредерик Ротгерс, Марк Керн и Руди Хоултсел)

The Addiction Workbook by Patrick Fanning and John T. O'Neill

(*Наркомания, рабочая тетрадь*, Патрик Фэннинг и Джон О'Нилл)

Overcoming Your Alcohol or Drug Problem by Dennis C. Daley

and G. Alan Marlatt (*Преодоление проблемы алкоголизма или наркозависимости*, Деннис Дейли и Алан Марлатт)

The Broken Cord by Michael Dorns (autobiography) (*Разорван-*

ные узы, Майкл Дорнс (автобиография))

Note Found in a Bottle by Susan Cheever (autobiography) (*За-*

писка, найденная в бутылке, Сьюзен Чивер (автобиография))

A Drinking Life by Pete Hamill (autobiography) (*Жизнь пьюще-*

го человека, Пит Хэмилл (автобиография))

Кроме вышеперечисленных, существуют методы пяти шагов для лечения конкретных расстройств поведения. Если вы (или ваша компания) захотите воспользоваться наукой об изменении, очень рекомендую вам выдающиеся системы для изменения поведения (www.prochange.com), разработанные моим коллегой, доктором Джимом Прохазкой. Они предлагаются в виде недорогих интернет-программ по повышению физической нагрузки, управлению стрессом, регулированию веса, здоровому питанию, предотвращению депрессии, прекращению курения и приверженности лечению.

Приложение Б

Выбор психотерапевта, подходящего именно вам

Наука об изменении познакомила вас с результатами научных исследований по трансформации поведения. Их можно применить к десяткам различных личных целей самоусовершенствования. Как я уже неоднократно подчеркивал, вы можете это делать совершенно самостоятельно, воспользоваться помощью книги или группы поддержки или получить профессиональную помощь. Пожалуйста, используйте столько помощи и квалифицированного лечения, сколько необходимо для эффективной реализации ваших целей.

Все методы самоизменения — взаимодополняющие, они не противоречат друг другу. Да, некоторые непреклонные и ненадежные психотерапевты все еще могут не придавать ценности самоизменениям, и да, некоторые антинаучные группы могут по-прежнему выступать против психотерапии и лекарственного лечения. Но и научные исследования, и клинический опыт поддерживают естественный синергизм самоизменения и лечения. Это союзники, а не противники.

Поэтому, как специалист по самостоятельному изменению и клинический психолог, я рекомендую некоторым читателям обратиться за профессиональной помощью во время или после попытки самоизменения. Обращение за профессиональной помощью — не свидетельство личной неудачи: многим людям трудно справиться с самоизменениями,

поскольку бывают расстройства, непосильные для борьбы в одиночку.

Почему вы можете обратиться за медицинской помощью в дополнение к этой книге? Потому что испытываете одно или более из трех нижеприведенных затруднений*: трудности с пониманием представленного материала, трудности с применением полученных советов для себя лично или для своей ситуации, трудности с выполнением программы науки об изменении. В этих случаях вы можете дополнить самоизменение профессиональной помощью.

Некоторые из вас могут счесть это позором. Действительно, такое отношение к психотерапии все еще существует. Но устаревшие предрассудки приводят к трагической недостаточности психологического лечения и ненужным страданиям миллионов людей.

В этом приложении я предлагаю вам научно обоснованное руководство по выбору психотерапевта с учетом вашей уникальной стадии самоизменения и цели лечения. Приложение состоит из четырех разделов: введения, где описываются различные специалисты; общих рекомендаций по выбору квалифицированных специалистов; конкретных советов по поиску психотерапевта, соответствующего вашей цели и стадии; и, наконец, «пробной поездки» — нескольких сеансов с разными специалистами, чтобы вы нашли подходящего именно вам. Большая часть этих советов основана на серии опубликованных исследований, проведенных мною и моими коллегами, посвященных тому, как и где ищут своего психотерапевта специалисты по психическому здоровью. В конце концов, кто может дать лучшие рекомендации по выбору психотерапевта, чем те, кто сам предоставляет этот метод лечения.

* Три затруднения подробно описаны в моей первой книге «Психология позитивных изменений» (Changing for Good, 1994), написанной вместе с докторами Прохазкой и ди Клементе.

Специалисты по психическому здоровью

Это удивительно, но термин «психотерапевт» не защищен законом и не регламентирован в большинстве стран. Это означает, что вы можете законно называть себя психотерапевтом или терапевтом, писать это на визитной карточке и заниматься частной практикой. Вывод очевиден: избегайте любого, кто называет себя и рекламирует в качестве психотерапевта. Вместо этого обращайтесь за психиатрической помощью к специалисту, имеющему лицензию на практику в вашей стране.

Практически во всех странах существует шесть типов лицензированных специалистов по психическому здоровью: психологи, психиатры, клинические социальные работники, консультанты, психиатрические медсестры и специалисты по супружеской/семейной терапии. Ниже приведены формальные требования к подготовке профессионалов каждого типа, их специализации и списки национальных организаций, в которых они состоят.

Психологи, как правило, имеют самую лучшую подготовку по психотерапии, поскольку они проводят один или два дополнительных года в качестве клинических интернов. Только они могут провести психологическую оценку и тестирование. В ряде стран психологам разрешается назначать лекарства. Подсказка: ищите психолога, получившего степень по клинической или консультативной психологии, а не в смежной области. Дополнительный совет: ищите сертифицированного психолога.

Психиатры, в сравнении с другими профессионалами по психическому здоровью, специализируются на биологическом лечении и преимущественно назначают лекарства. Совет: ищите психиатра, имеющего сертификат в области психиатрии. Выясните, занимается ли он

психотерапией (в настоящее время лишь небольшой процент психиатров регулярно занимается психотерапией).

Клинические социальные работники имеют степень магистра по социальной работе или социальным наукам. Клинические социальные работники занимаются психотерапией, но преимущественно специализируются на общественной деятельности. Совет: ищите социального работника, прошедшего подготовку по клинической работе и психотерапии, а не в сфере социальных услуг и управления.

Советники имеют степень магистра в области консультирования или смежной области и получают лицензию после нескольких лет работы и сдачи национального экзамена. Они имеются во многих лечебных учреждениях. Совет: ищите того, кто прошел специальное обучение по психическому здоровью или клиническому консультированию, а не по профориентации (если вам не нужна консультация по поводу вашей карьеры).

Психиатрические медсестры, получившие образование в области ухода за больными. Некоторые психиатрические медсестры занимаются психотерапией. Совет: ищите психиатрическую медсестру, имеющую специализацию в области психотерапии, а не администрации или стационарной помощи..

Специалисты по супружеской и семейной терапии имеют степень магистра в области, естественно, супружеской и семейной терапии и, как правило, специализируются на проведении работы с супружескими парами и семьями. Их называют и по-другому: брачные и семейные психотерапевты, детские и семейные психотерапевты и т. д.

Как видите, существует множество специалистов по психическому здоровью. Вы можете выбрать как специалиста, имеющего ученую степень (психолога, психиатра), так и имеющего уровень магистра (социального работника, консультанта, психиатрическую медсестру, супружеского и семейного терапевта). Пожалуйста, настаивайте, чтобы это был специалист с государственной лицензией. Отказывайтесь от тех, кто имеет нерегламентированные сертификаты. Буквально на днях я получил письмо от «психотерапевта», поставившего после своего имени четыре звания. Каждое из них можно получить за несколько дней обучения. Другими словами, он вообще не имеет лицензии! Такие сертификаты (консультант «по горю», специалист по травмам, специалист по расстройствам пищевого поведения и т. д.), на мой взгляд, в основном предназначены, чтобы произвести впечатление и запутать вас, потребителей. Прорывайтесь через лавину сбивающих с толку названий и спрашивайте о лицензии. В случае сомнений по поводу статуса лицензии отдельного специалиста вы можете проконсультироваться на сайте своего штата.

Следующий вопрос: как выбрать специалиста по психическому здоровью, подходящего именно вам? Этому я и посвящаю следующий раздел.

Выбор квалифицированного специалиста

Как выбирают себе специалиста по психическому здоровью сами специалисты по психическому здоровью? Поскольку представители этих профессий, помимо того что они оказывают помощь, сами в ней нуждаются, коллег и меня заинтересовал вопрос, как они выбирают специалиста для собственного психологического лечения и почему они выбирают именно его. Первое исследование мы провели в 1980-х, а затем расширили и продублировали его в конце

2000-х. В них участвовало более 600 психологов, консультантов и социальных работников.

Вот их основные критерии выбора психотерапевта в порядке убывания значимости:

- Компетентность
- Теплота и забота
- Клинический опыт
- Открытость
- Профессиональная репутация
- Активный терапевтический стиль
- Гибкость

Другими словами, квалифицированные специалисты по изменению ждут от своих психотерапевтов межличностных отношений и профессиональной компетентности. Следуйте их примеру. Ищите отношений, в которых вы будете чувствовать, что вас поддерживают, ценят и уважают вашу личность, — со специалистом в своем деле. Ищите открытого, гибкого и активного специалиста, избегайте пассивных (молчаливых) и догматических («мой путь самый лучший») профессионалов.

Кроме того, в ходе исследований мы выделили несколько критериев, получивших рейтинг не самых важных, но все-таки значимых. Они важны не во всех случаях.

- Теоретическая ориентация специалиста (психодинамическая, гуманистическая, когнитивная, биологическая и т. д.)
- Успех с аналогичными пациентами
- За пределами моей социальной/профессиональной сети
- Конкретная профессия или специализация
- Стоимость сеанса

Конкретная профессия или специализация имеет значение, если вы ищете услугу, предоставляемую только этим специалистом. Например, только психологи проводят психологические и нейрофизиологические тесты или только психиатры назначают психотропные препараты. Но психотерапией занимается большая часть из вышеперечисленных специалистов.

Часто на ваш выбор могут повлиять цена за сеанс или то, что выбранный специалист входит в вашу социальную сеть или вы имеете общих друзей. Когда специалисты по психическому здоровью сами обращаются за помощью, с их стороны мудро избегать встречи с друзьями и близкими коллегами. Слишком высок риск осложнить свою жизнь и нарушить границы. Хотя сначала вам может показаться более комфортным получить услугу от кого-то из окружения, соседа, знакомого по церкви или тренажерному залу — не соблазняйтесь, выйдите из замкнутого пространства.

Что психиатры не ценят при поиске помощи для самих себя? Специалиста, ведущего активную исследовательскую работу: вы ищете знающего клинициста, а не исследователя. При этом их мало волнуют демографические характеристики: пол, возраст, вероисповедание или этническая/расовая принадлежность. Они знают, что самое важное — это качества специалиста и человека, а не цвет кожи.

Тем не менее нельзя сказать, чтобы эти факторы были несущественными. Напротив, последние исследования показывают: пациенты выражают явное предпочтение психотерапевтам определенного пола, этнической принадлежности, вероисповедания или сексуальной ориентации. Я думаю, это вполне разумно. В конце концов, обладание предпочтительными для вас качествами значительно снижает вероятность преждевременного ухода и увеличивает шансы на успешное излечение. Обратите внимание, что это *значимый* фактор, особенно в сравнении с подходом «бери

или отстань». Так что, если у вас есть сильное желание работать с психотерапевтом определенного типа, настойчиво добивайтесь соответствия.

Поиск психотерапевта, который вам подходит

Давным-давно, в те времена, когда в кабинетах властвовал Фрейд, психотерапевты, как правило, предлагали одинаковое лечение всем, кто попадался им на пути. Не имело значения, какого лечения требовал пациент — психоаналитического, гуманистического или поведенческого. Все пациенты, все расстройства и все цели получали одинаковую психотерапию, в зависимости от теории, которой придерживался психотерапевт.

Сегодня мы называем это злоупотреблением служебным положением или профессиональной халатностью. Психотерапия, как клиническая и этическая специальность, должна соответствовать *вашим* потребностям, а не теории доктора.

Мы вступили в эру научно обоснованной практики: врачи подбирают лечение для вашей конкретной проблемы и ситуации. Доверите ли вы свое здоровье врачу, который назначает одинаковое лечение, скажем антибиотики или нейрохирургическое вмешательство, каждому пациенту при любой болезни? Или своего ребенка — специалисту, одинаково реагирующему, скажем шлепком по попе, на все провинности или непрофессионально относящемуся к неправильному поведению? Конечно, нет! И вы не должны это терпеть от психотерапевта.

Вы будете искать специалиста по психическому здоровью, которого ценят не только за его компетенцию, теплоту и открытость, но и за гибкость и адаптивность. Вот три маршрута через психотерапевтический лабиринт, позволяющие

найти специалиста, который будет соответствовать вашим нуждам и вашей стадии изменения.

Первый шаг — поиск лицензированного профессионала, чья теория соответствует вашему состоянию. На стадии раздумья или подготовки наиболее часто и эффективно используются психоаналитическая, психодинамическая, адлерианская, гуманистическая, экзистенциальная терапии и мотивационное интервью. Эти подходы особенно хороши для выявления защит, повышения самосознания, изучения выборов и повышения исполнительности. В отличие от них когнитивный, поведенческий, рационально-эмотивный, структурный, ориентированный на решение, системный, а также экспозиционный подходы наиболее эффективны на этапах усилия (действия) и постоянства (поддерживания). Эти подходы успешно помогают развить здоровый образ жизни, подкреплять результаты, использовать силу окружения, а также предотвращать рецидивы. Все типы психотерапии приносят пользу, но каждый из них связан с определенным этапом целостной системы возвращения психического здоровья и не распространяется на весь процесс в целом.

В результате приверженцы одной конкретной теории будут соответствовать лишь половине ваших шагов. Одни могут подготовить вас изменить поведение, а другие помочь осуществить задуманное. Хотя половина буханки лучше, чем ничего, постараемся найти лучший выход.

Второй путь заключается в выборе специалиста, имеющего интегративную, эклектическую ориентацию. Не беспокойтесь, это не очень сложно; ее придерживается большая часть психотерапевтов. Они понимают: ни одна теория не может охватить всех пациентов и все проблемы; клиническая реальность требует различных подходов для разных людей. Так что интегративный терапевт может провести

вас через все пять шагов и менять катализаторы в нужное время.

Еще смелее — и, на мой взгляд, лучше — третий путь: выбрать лицензированного профессионала, знакомого с этапами изменения поведения. Здесь тоже нет поводов для беспокойства: подавляющее большинство специалистов в области психического здоровья и наркомании имеют некоторую подготовку по стадиям изменения. Спросите потенциального терапевта, обладает ли он достаточными навыками и знаниями, чтобы провести вас через все стадии изменения (раздумья, размышление, подготовку, действие и поддержание).

И вы сами можете свести к минимуму вероятность неправильного направления: выбрать лицензированного специалиста и настоять, чтобы он использовал подход, соответствующий вашему этапу лечения. Избегайте тех, кто дискредитирует или использует неэффективные методы. Последняя тема — спорная, но мы с коллегами работаем над созданием консенсуса экспертов о том, какие типы лечения неэффективны, работают как плацебо, случайно или за счет того, что со временем нарушение проходит само собой.

Предоставляю список дискредитированных методов лечения, которых следует избегать в соответствии с мнением экспертов*:

* Чтобы понять, как исследователи установили «общее экспертное мнение» о дискредитированных методах лечения, пожалуйста, обратитесь к следующим трем источникам: 1. «Что не работает? Общее мнение экспертов о дискредитированных методах лечения зависимостей» (Norcross, J. C., Koocher, G. P., Fala, N. C., & Wexler, H. K. (2010). What doesn't work? Expert consensus on discredited treatments in the addictions. *Journal of Addiction Medicine*, 4 (3), 174–180). 2. «Наука и псевдонаука в клинической психологии» (Lilienfeld, S. O., Lynn, S. J., & Lohr, J. M. (Eds.). (2003). *Science and pseudoscience in clinical psychology*. New York: Guilford). 3. «Дискредитированные психологические методы лечения и тесты: опрос в Дельфах» (Norcross, J. C., Koocher, G. P., & Garofalo, A. (2006). Discredited psychological treatments and tests: A Delphi poll. *Professional Psychology: Research & Practice*, 37, 515–522).

Аккумулятор аргонной энергии	Терапия будущих жизней
Терапия прошлых жизней	Цветовая терапия
Ребёфинг*	Терапия мысленного поля
Терапия первичного крика	Терапия половой реориентации
Ароматерапия	Телесно-ориентированная терапия
Семинары-тренинги Эрхарда	Энкаунтер-группы**
Холдинговая терапия	Нейролингвистическое программирование
Синанон-тренинги***	Ангельская терапия
Лечение кристаллами	
Лечение, которое относит ваше нарушение к похищению инопланетянами или влиянию сатанинских сил	

К счастью, вероятность получить подобное лечение от лицензированного специалиста очень мала, но бережного Бог бережет.

Пробный сеанс у психотерапевта

Давайте теперь практически применим этот огромный объем информации к поиску подходящего вам психотерапевта. Перейдем от слов к делу и реально используем эти уроки.

* Ребёфинг (англ. rebirthing) — дыхательная психотехника, созданная в начале 1970-х гг. в США. Освобождение от подавленных негативных переживаний путем налаживания правильного дыхания, по мнению сторонников ребёфинга, имеет положительный терапевтический эффект. *Прим. ред.*

** Группа встреч (от англ. encounter — встреча) — групповая психотерапевтическая методика. Основные параметры межличностных взаимодействий: концентрация на чувствах и переживаниях, осознание самого себя, чувство ответственности, самораскрытие, фокусировка на происходящем «здесь и теперь». *Прим. ред.*

*** Синанон — групповая психотерапевтическая методика, основанная на тренинге выражения отрицательных эмоций (гнева, агрессии и т. д.). *Прим. ред.*

- Создайте список потенциальных специалистов по психическому здоровью, имеющих в вашем районе. Настойчиво просите рекомендации у сотрудников здравоохранения, на психологических факультетах университетов, у настоящих или прошлых психотерапевтов, в общественных центрах психического здоровья, местных больницах, в церкви или синагоге, у друзей, семьи и коллег. Составьте окончательный список из нескольких часто рекомендуемых профес-сионалов.
- Используйте справочники и интернет, чтобы найти контактную информацию, *но не для того, чтобы выбрать психотерапевта*. Интернет- и бумажные справочники — маркетинговые инструменты, а не беспристрастные показатели качества. Доверили бы вы здоровье своего лучшего друга или ребенка лучшему рекламодателю? Конечно, нет. Насколько я знаю, многие создатели справочников не проверяют квалификацию специалистов, которые платят за то, чтобы их туда включили. Поэтому используйте их в информационных целях, а не для решений о своем здоровье и счастье. Определите, на каком этапе процесса самоизменения вы застряли. В этом вам помогут ответы на тесты для самопроверки, разбросанные по всей книге, они покажут, какая помощь вам требуется. Просмотрите их еще раз и подумайте, в чем состоит ваша проблема? Возможно, вы не смогли добраться до своих чувств и страхов, может быть, вас напугала сама перспектива изменения, возможно, вы не смогли принять твердое решение или контролировать свое окружение, или вам не хватает сил противиться искушению. Ищите опытного психотерапевта, успешного в конкретной области. Если даже вы обнаружите, что нет специалиста, занимающегося только вашей узкой

проблемой, проявив упорство и изучив варианты, вы все-таки сможете получить лечение.

- Позвоните двум-трем специалистам из окончательного списка и узнайте основную информацию, такую как расписание, оплата, метод лечения. Не ожидайте все-сторонней (и бесплатной) консультации по телефону, однако практика показывает, что специалисты отвечают на вопросы по поводу оплаты и метода лечения.
- Так же как вы изучаете различные автомобили, а затем совершаете тест-драйв, сходите на пробный сеанс по крайней мере к двум психотерапевтам. Это правильно: искать профессионала, который вам подойдет. По моему опыту, эффективные практики заинтересованы в том, чтобы подобрать вам наиболее подходящее лечение. Большинство терапевтов приветствует активных и хорошо информированных клиентов.
- На первом сеансе задайте вопросы: есть ли у специалиста лицензия? Была ли она когда-нибудь отозвана или приостановлена? Разбирается ли он и имеет ли навыки работы с вашей проблемой? Какие виды лечения он использует на вашей стадии изменения? Знаком ли он с последними результатами научных исследований по вашим целям? Какова стоимость каждого сеанса?
- После первого или второго назначения оцените свой опыт, особенно с точки зрения критериев отбора, представленных в предыдущих разделах приложения. Проверьте, окажется ли вам полезным конкретный профессионал. Чувствуете ли вы, что вас понимают и помогают с первой встречи? Вам понравилось то, что произошло? Почувствовали ли вы связь с этим человеком? Вы ему доверяете, он вам нравится? Он кажется вам ответственным и компетентным? Он слушает и уважает вас? Он задает правильные вопросы?

Он установил цели вашего лечения? Был ли он достаточно открыт, чтобы услышать ваши мысли?

- Ощущение комфорта в процессе работы со специалистом имеет решающее значение для успеха, но не меньшее значение имеет движение к цели. Учитесь ли вы во время сеансов? Экспериментируете ли с новым поведением в период между сеансами? Чувствуете ли вы, как выразился мой лондонский коллега доктор Уинди Драйден, что терапия ставит перед вами задачи, но не подавляет вас? Продвигаетесь ли вы в достижении ваших целей?
- Психотерапия — это сочетание целительных отношений и метода лечения. Найдите отношения и метод, которые подходят вам.
- Если вы не чувствуете себя комфортно с выбранным специалистом и/или не наблюдаете никакого улучшения, рассмотрите вопрос о переходе к другому психотерапевту. Помните, что это ваш терапевт работает на вас, а не наоборот, и что вы покупаете профессиональное обслуживание.
- Посвятите себя лечению в полной мере. Обеспечьте такой же высокий уровень обязательности, который я требовал от вас на протяжении этой книги. Это ваше изменение, и вы должны в нем играть активную роль, как при помощи себе, так и при работе с психотерапевтом.

Перед тем как мы расстанемся, пожалуйста, выполните еще один, последний тест для самопроверки, чтобы оценить свое владение навыками по поиску и пробному сеансу у специалиста по психическому здоровью, который будет соответствовать вашим потребностям и целям. Вряд ли вы действительно полагали, что я отправлю вас в путь без окончательной оценки ваших навыков.

**ПРОВЕРЬТЕ СЕБЯ: ВЫБОР ПСИХОТЕРАПЕВТА,
ПОДХОДЯЩЕГО ИМЕННО ВАМ**

Ответьте на следующие вопросы «да» или «нет». Вы действительно:

- ...отбросили мысли, что обращение за помощью к профессионалу означает несостоятельность? _____
- ...воспринимаете лечение как естественное дополнение к вашей работе по изменению? _____
- ...узнали об образовании и квалификации основных специалистов по поддержанию психического здоровья? _____
- ...составили список лицензированных специалистов в области психического здоровья в вашем районе? _____
- ...попросили рекомендации у большого количества друзей и медицинских работников? _____
- ...не полагаетесь на рекламу в интернет-справочниках? _____
- ...изучили психотерапевтов из списка, чтобы узнать, кто из них подойдет вам больше? _____
- ...позвонили выбранным специалистам и получили необходимую информацию (сборы, методы, расписание и т. д.)? _____
- ...договорились о встрече с двумя из выбранных психотерапевтов? _____
- ...настояли, чтобы вам показали лицензию? _____
- ...сказали о тех качествах, которые вам нравятся, и выбрали соответствующего психотерапевта? _____
- ...определили, где застряли в процессе самоизменения, и сообщили об этом выбранному психотерапевту? _____
- ...провели один или два пробных сеанса? _____
- ...задали конкретные вопросы во время первого визита, чтобы определить, действительно ли психотерапевт соответствует вашим потребностям? _____
- ...выбрали специалиста за его компетенцию, тепло, заботу, опыт и гибкость? _____
- ...выбрали того, кто соответствует цели и этапу вашего изменения? _____
- ...избегаете психотерапевтов, использующих дискредитированные методы лечения? _____
- ...убедились, что этот специалист вам нравится, вы ему доверяете и ощущаете связь с ним? _____
- ...оценили, ведет ли его лечение к вашей цели? _____
- ...много самостоятельно работаете и становитесь специалистом по самоизменению? _____

Избранная библиография

На момент выхода этой книги в печать у меня накопились сотни, если не тысячи, исследований, подтверждающих эффективность описанного здесь соответствия шагу и смены катализаторов. Как я уже говорил в начале, пятиступенчатый процесс, характеризующий науку об изменении, отражает десятилетия исследований в лабораторных и клинических условиях, которые продолжаются и по сей день. Если бы эта книга включала все опубликованные исследования по стадиям изменения, в ней были бы тысячи страниц: невозможно иначе отразить все исследования, проведенные за последние 30 лет.

Поэтому я включил сюда аннотированную библиографию, охватывающую лишь некоторые наиболее интересные опубликованные исследования, включая те, которые я упоминал.

Bandura, A. (1982). Self-efficacy mechanism in human agency. *American Psychologist*, 37, 122–147.

Baumeister, R. E., & Tierney, J. (2011). *Willpower: rediscovering the greatest human strength*. New York: Penguin.

Beck, A. T., Rush, A. J., Shaw, B. E., & Emery, G. (1979). *Cognitive therapy of depression*. New York: Guilford.

Begley, S. (2010, June 14). My alleles made me do it: the folly of blaming bad behavior on wonky DNA. www.thedailybeast.com/

newsweek/blogs/the-human-condition/2010/06/13/my-aileles-made-me-do-it-bad-behavior-blamed-on-wonky-dna.html.

Benjamin, A. (1987). *The helping interview*. Boston: Houghton Mifflin.

Bike, D. H., Norcross, J. C., & Schatz, D. M. (2009). Processes and outcomes of psychotherapists' personal therapy: replication and extension 20 years later. *Psychotherapy*, 46, 19–31.

Boice, R. (2000). *Advice for new faculty members*. Boston: Allyn & Bacon.

Borland, R. (1990). Slip-ups and relapse in attempts to quit smoking. *Addictive Behaviors*, 15, 235–245.

Brogan, M. M., Prochaska, J. O., & Prochaska, J. M. (1999). Predicting termination and continuation status in psychotherapy using the transtheoretical model. *Psychotherapy*, 36, 105–113.

Brownell, K. D., Marlatt, G. A., Lichtenstein, E., & Wilson, G. T. (1986). Understanding and preventing relapse. *American Psychologist*, 41, 765–782.

Burns, D. (1999). *Feeling good: the new mood therapy*. New York: Avon.

Carroll, K. M. (1996). Relapse prevention as a psychosocial treatment: a review of controlled clinical trials. *Experimental and Clinical Psychopharmacology*, 4, 765–782.

Chouinard, M. C., & Robichaud-Ekstrand, S. (2007). Predictive value of the transtheoretical model to smoking cessation in hospitalized patients with cardiovascular disease. *European Journal of Cardiovascular Prevention and Rehabilitation*, 14 (1), 51–58.

Cialdini, R. B. (2008). *Influence: science and practice* (5th ed.). New York: Prentice Hall.

Coelho, P. (1993). *The alchemist*. New York: HarperCollins.

Colino, S. (2001, January). The decision that changed my life. *Ladies' Home Journal*, 84–86.

Corrigan, P. (2004). How stigma interferes with mental health care. *American Psychologist*, 59, 614–625.

Cuijpers, P. (1997). Bibliotherapy in unipolar depression: a meta-analysis. *Journal of Behavior Therapy and Experimental Psychiatry*, 28, 139–147.

Curry, S. G., & Marlatt, G. A. (1985). Unaided quitters' strategies for coping with temptations to smoke. In S. Shiftman & T. A. Wills (Eds.) *Coping and substance use* (pp. 243–265). New York: Academic Press.

DiClemente, C. C. (2003). *Addiction and change: how addictions develop and addicted people recover*. New York: Guilford.

DiClemente, C. C., Prochaska, J. O., Fairhurst, S. K., et al. (1991). The process of smoking cessation: an analysis of precontemplation, contemplation and preparation stages of change. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 59, 295–304.

Eisenberg, D. M., Davis, R. B., Ettner, S. L., et al. (1998). Trends in alternative medicine use in the United States, 1990–1997. *Journal of the American Medical Association*, 280, 1589–1575.

Epcot Poll. (1985). *Resolutions not kept long by most Americans*. Lake Buena Vista, Fla.: Walt Disney World.

Geller, J. D., Norcross, J. C., & Orlinsky, D. E. (Eds.) (2005). *The psychotherapist's own psychotherapy: patient and clinician perspectives*. New York: Oxford University Press.

Gibbs, N. (2004, July 5). Made your July 1 resolutions? *Time*, 98–99.

Gollwitzer, P. M. (1999). Implementation intentions: strong effects of simple plans. *American Psychologist*, 54, 493–503.

Goodwin, D. K. (2006). *Team of rivals: the political genius of Abraham Lincoln*. New York: Simon & Schuster.

Greenwald, J. (1998, November). Herbal healing. *Time*, 61–68.

Gritz, E. R., Carr, C. R., & Marcus, A. C. (1988). Unaided smoking cessation: Great American Smokeout and New Year's Day quitters. *Journal of Psycho-social Oncology*, 6, 217–234.

Hall, K. L., & Rossi, J. S. (2008). Meta-analytic examination of the strong and weak principles across 48 health behaviors. *Preventive Medicine*, 46 (3), 266–274.

Hatzigeorgiadis, A., Zourbanos, N., Galanis, E., & Theodorakis, Y. (2011). Self-talk and sports performance: a meta-analysis. *Perspectives on Psychological Science*, 6 (4), 348–356.

Isenhardt, C. E. (1997). Pretreatment readiness for change in male alcohol dependent subjects: predictors of one-year follow-up status. *Journal of Studies on Alcohol*, 58 (4), 351–357.

James, W. (1890). *Principles of Psychology*. <http://psychclassics.yorku.ca/James/Principles/index.htm>.

Johnson, S., Prochaska, J., & Sherman, K. (2010, May). Co-variation: A promising approach to multiple behavior change interventions. Paper presented at the 31st Annual Meeting of the Society of Behavioral Medicine, Seattle, WA.

Kazdin, A. E. (2008). *Behavior modification in applied settings* (6th ed.). Long Grove, IL: Waveland Press.

Kessler, R., McGonagle, K. A., Zhao, S., et al. (1994). Lifetime and 12-month prevalence of DSM-III-R psychiatric disorders in the United States. *Archives of General Psychiatry*, 51, 8–19.

Klingemann, H., & Carter-Sobell, L. (Eds.) (2007). *Promoting self-change from addictive behaviors*. New York: Springer.

Kobayashi, M., Mrykalo, M. S., & Norcross, J. C. (1997, April). Slips and falls: a naturalistic study of lapses and relapses in self-initiated behavior change. Poster presented at the 68th Annual Meeting of the Eastern Psychological Association, Washington, D. C.

Koocher, G. P., Norcross, J. C., & Greene, B. A. (Eds.) (2013). *Psychologists' desk reference* (3rd ed.). New York: Oxford University Press.

Krebs, P., Prochaska, J. O., & Rossi, J. S. (2011). Defining what works in tailoring: a meta-analysis of computer-tailored interventions for cancer-preventive behavior change. *Preventive Medicine*, 67, 143–154.

Lasser, K., Boyd, J. W., Woolhandler, S., et al. (2000). Smoking and mental illness: a population-based prevalence study. *Journal of the American Medical Association*, 284 (20), 2606–2610.

Levesque, D. A., Van Marter, D. E., Schneider, R. J., et al. (2011). Randomized trial of a computer-tailored intervention for patients with depression. *American Journal of Health Promotion*, 26 (2), 77–79.

Levy, D. A. (2009). *Tools of critical thinking: metathoughts for psychology* (2nd ed.). Long Grove, IL: Waveland Press.

Lilienfeld, S. O. (1998). Pseudoscience in contemporary clinical psychology: what it is and what we can do about it. *The Clinical Psychologist*, 51 (4), 3–9.

Lilienfeld, S. O., Lynn, S. J., & Lohr, J. M. (Eds.) (2003). *Science and pseudo-science in clinical psychology*. New York: Guilford.

Marlatt, G. A., & Donovan, D. M. (Eds.) (2007). *Relapse prevention: maintenance strategies in the treatment of addictive behaviors* (2nd ed.). New York: Guilford.

Marlatt, G. A., & Kaplan, B. E. (1972). Self-initiated attempts to change behavior: a study of New Year's resolutions. *Psychological Reports*, 30, 123–131.

McConaughy, E. A., DiClemente, C. C., Prochaska, J. O., & Velicer, W. E. (1989). Stages of change in psychotherapy: a follow-up report. *Psychotherapy*, 26, 494–503.

McConaughy, E. A., Prochaska, J. O., & Velicer, W. E. (1983). Stages of change in psychotherapy: measurement and sample profiles. *Psychotherapy*, 20, 368–375.

Miller, E., & Marlatt, A. (1997). *How to keep up with those New Year's Resolutions: researchers find commitment is the secret of success*. University of Washington study.

Miller, W. R., & Rollnick, S. (2002). (Eds.) *Motivational interviewing: preparing people for change* (2nd ed.). New York: Guilford.

Miller, W. R., & Tonigan, J. S. (1996). Assessing drinkers' motivation for change: the Stages of Change Readiness and Treatment Eagerness Scale (SOCRATES). *Psychology of Addictive Behaviors*, 10 (2), 81–89.

Miller, W. R., Wilbourne, P. L., & Hetttema, J. E. (2003). What works? A summary of alcohol treatment outcome research.

In R. K. Hester & W. R. Miller (Eds.) *Handbook of alcoholism treatment approaches: effective alternatives* (3rd ed., pp. 13–63). Boston: Allyn & Bacon.

Mukherjee, Siddhartha. (2010). *The emperor of all maladies*. New York: Scribner.

Nolen-Hoeksema, S., Wisco, B. E., & Lyubomirsky, S. (2008). Rethinking rumination. *Perspectives on Psychological Science*, 3, 400–424.

Norcross, J. C. (2000). Here comes the self-help revolution in mental health. *Psychotherapy*, 37, 370–377.

Norcross, J. C. (2005). The psychotherapist's own psychotherapy: educating and developing psychologists. *American Psychologist*, 60, 840–850.

Norcross, J. C. (2006). Integrating self-help into psychotherapy: 16 practical suggestions. *Professional Psychology: Research & Practice*, 37, 683–693.

Norcross, J. C. (Ed.). (2011). *Psychotherapy relationships that work* (2nd ed.). New York: Oxford University Press.

Norcross, J. C., & Beutler, L. E. (2011). Integrative psychotherapies. In R. J. Corsini & D. Wedding (Eds.) *Current psychotherapies* (9th ed.). Belmont, CA: Brooks/Cole Cengage.

Norcross, J. C., Beutler, L. E., & Levant, R. E. (Eds.) (2006). *Evidence-based practices in mental health: debate and dialogue on the fundamental questions*. Washington, DC: American Psychological Association.

Norcross, J. C., Bike, D. H., & Evans, K. L. (2009). The therapist's therapist: a replication and extension 20 years later. *Psychotherapy*, 46, 32–41.

Norcross, J. C., Campbell, L. E., Grohol, J. M., et al. (2013). *Self-help that works* (4th ed.). New York: Oxford University Press.

Norcross, J. C., & Goldfried, M. R. (Eds.) (2005). *Handbook of psychotherapy integration* (2nd ed.). New York: Oxford University Press.

Norcross, J. C., & Guy, J. D. (2005). The prevalence and parameters of personal therapy in the United States. In J. D. Geller, J. C. Norcross, & D. E. Orlinsky (Eds.) *The psychotherapist's own psychotherapy*. New York: Oxford University Press.

Norcross, J. C., & Guy, J. D. (2007). *Leaving it at the office: a guide to psychotherapist self-care*. New York: Guilford.

Norcross, J. C., Hedges, M., & Castle, P. H. (2002). Psychologists conducting psychotherapy in 2001: a study of the Division 29 membership. *Psychotherapy*, 39, 97–102.

Norcross, J. C., Hogan, T. P., & Koocher, G. P. (2008). *Clinician's guide to evidence-based practices: mental health and the addictions*. New York: Oxford University Press.

Norcross, J. C., & Karpiak, C. P. (2012). Clinical psychologists in the 2010s: fifty years of the APA Division of Clinical Psychology. *Clinical Psychology: Science and Practice*, 19 (1), 1–12.

Norcross, J. C., Koocher, G. P., Fala, N. C., & Wexler, H. K. (2010). What doesn't work? Expert consensus on discredited treatments in the addictions. *Journal of Addiction Medicine*, 4 (3), 174–180.

Norcross, J. C., Koocher, G. P., & Garofalo, A. (2006). Discredited psychological treatments and tests: a Delphi poll. *Professional Psychology: Research & Practice*, 37, 515–522.

Norcross, J. C., Krebs, P. M., & Prochaska, J. O. (2011). Stages of change. *Journal of Clinical Psychology*, 67, 143–154.

Norcross, J. C., Mrykalo, M. S., & Blagys, M. D. (2002). *Auld lang syne*: Success predictors, change processes, and self-reported outcomes of New Year's resolvers and nonresolvers. *Journal of Clinical Psychology*, 58, 397–405.

Norcross, J. C., & Prochaska, J. O. (1984). Where do behavior (and other) therapists take their troubles? II. *The Behavior Therapist*, 7, 26–27.

Norcross, J. C., Ratzin, A. C., & Payne, D. (1989). Ringing in the New Year: the change processes and reported outcomes of resolutions. *Addictive Behaviors*, 14, 205–212.

Norcross, J. C., Santrock, J. W., Campbell, L. E., et al. (2003). *Authoritative guide to self-help resources in mental health* (3rd ed.). New York: Guilford.

Norcross, J. C., & Sayette, M. A. (2012). *Insider's guide to graduate programs in clinical and counseling psychology* (2012/13 edition). New York: Guilford.

Norcross, J. C., Strausser, D. J., & Faltus, E. J. (1988). The therapist's therapist. *American Journal of Psychotherapy*, 42, 53–66.

Norcross, J. C., VandenBos, G. R., & Freedheim, D. K. (Eds.) (2011). *History of psychotherapy: continuity and change* (2nd ed.). Washington, DC: American Psychological Association.

Norcross, J. C., & Vangarelli, D. J. (1989). The resolution solution: longitudinal examination of New Year's change attempts. *Journal of Substance Abuse*, 1, 127–134.

Norcross, J. C., & Wampold, B. E. (2011). What works for whom: adapting psychotherapy to the person. *Journal of Clinical Psychology*, 67, 127–132.

Ockene, J., Kristellar, J., Ockene, I., & Goldberg, R. (1992). Smoking cessation and severity of illness. *Health Psychology*, 11, 119–126.

Ockene, J., Ockene, I., & Kristellar, J. (1988). *The coronary artery smoking intervention study*. Worcester: National Heart Lung Blood Institute.

O'Neill, S., McBride, C. M., Alford, S. H., & Kaphingst, K. A. (2010). Preferences for genetic and behavioral health information: the impact of risk factors and disease attributions. *Annals of Behavioral Medicine*, 40, 127–137.

Ouimette, P. C., Finney, J. W., & Moos, R. H. (1997). Twelve-step and cognitive-behavioral treatment for substance abuse: a comparison of treatment effectiveness. *Journal of Consulting & Clinical Psychology*, 65, 230–240.

Pantalon, M. V., Lubetkin, B. S., & Fishman, S. T. (1995). Use and effectiveness of self-help books in the practice of cognitive and behavioral therapy. *Cognitive and Behavioral Practice*, 2, 213–222.

Powers, T. A., Koestner, R., & Topcru, R. A. (2005). Implementation intentions, perfectionism, and goal progress: perhaps the road to Hell is paved with good intentions. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 31, 902–912.

Prochaska, J. O. (2004). Population treatment for addictions. *Current Directions in Psychological Science*, 13, 242–246.

Prochaska, J. O., & DiClemente, C. C. (1985). Common processes of self-change in smoking, weight control, and psychological distress. In S. Shiffman & T. Wills (Eds.), *Coping and substance abuse: a conceptual framework* (pp. 345–363). New York: Academic Press.

Prochaska, J. O., DiClemente, C. C., & Norcross, J. C. (1992). In search of how people change: applications to addictive behaviors. *American Psychologist*, 47, 1102–1114.

Prochaska, J. O., DiClemente, C. C., Velicer, W. E, et al. (1985). Predicting change in smoking status for self-changers. *Addictive Behaviors*, 10, 395–406.

Prochaska, J. O., & Norcross, J. C. (2010). *Systems of psychotherapy: a transtheoretical analysis* (7th ed.). Pacific Grove, CA: Brooks/Cole Cengage.

Prochaska, J. O., Norcross, J. C., & DiClemente, C. C. (1995). *Changing for good*. New York: Avon.

Prochaska, J. O., Norcross, J. C., & DiClemente, C. C. (2005). Stages of change: prescriptive guidelines. In G. P Koocher, J. C. Norcross, & S. S. Hill (Eds.) *Psychologists' desk reference* (2nd ed.). New York: Oxford University Press.

Prochaska, J. O., Norcross, J. C., Fowler, J., et al. (1992). Attendance and outcome in a worksite weight control program: processes and stages of change as process and predictor variables. *Addictive Behaviors*, 17, 35–45.

Prochaska, J. O., Vehcer, W. R., Fava, J. L., et al. (2001). Counselor and stimulus control enhancements of a stage-matched expert system intervention for smokers in a managed care setting. *Preventive Medicine*, 32, 23–32.

Prochaska, J. O., Velicer, W. F., Rossi, J. S., et al. (1994). Stages of change and decisional balance for twelve problem behaviors. *Health Psychology*, 13, 39–46.

Project MATCH Research Group. (1997). Matching alcoholism treatments to client heterogeneity: Project MATCH posttreatment drinking outcomes. *Journal of Studies on Alcohol*, 58, 7–29.

Rosen, C. S. (2000). Is the sequencing of change processes by stage consistent across health problems? A meta-analysis. *Health Psychology*, 19, 593–604.

Rosen, G. M. (1993). Self-help or hype? Comments on psychology's failure to advance self-care. *Professional Psychology Research and Practice*, 24, 340–345.

Schwarzer, R., & Leppin, A. (1989). Social support and health: a meta-analysis. *Psychology & Health*, 31, 1–15.

Scogin, F., Bynum, J., & Calhoun, S. (1990). Efficacy of self-administered treatment programs: meta-analytic review. *Professional Psychology: Research and Practice*, 21, 42–47.

Seligman, M. E. P. (2007). *What you can change and what you can't*. New York: Vintage.

Shiftman, S., Paty, J. A., Gnys, M., et al. (1996). First lapses to smoking: within-subjects analysis of real-time reports. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 64, 366–379.

Skow, J. (1999, April 26). Lost in cyberspace. *Time*, 61.

Valasquez, M. M., Maurer, G., Crouch, C., & DiClemente, C. C. (2001). *Group treatment for substance abuse a stages-of change therapy manual*. New York: Guilford.

Velicer, W. R., Fava, J. L., Prochaska, J. O., et al. (1995). Distribution of smokers by stage in three representative samples. *Preventive Medicine*, 24 (4), 401–411.

Watzlawick, P. (1983). *The situation is hopeless but not serious*. New York: Norton.

Wierzbicki, M., & Pekarik, G. (1993). A meta-analysis of psychotherapy dropout. *Professional Psychology: Research and Practice*, 29, 190–195.

Wiggers, L. C. W., Oort, E. J., Dijkstra, A., et al. (2005). Cognitive changes in cardiovascular patients following a tailored behavioral smoking cessation intervention. *Preventive Medicine*, 40 (6), 812–821.

Wilde, O. (1909). *The picture of Dorian Gray*. New York: Pearson.

Witkiewitz, K. (2012). Preventing relapse. In G. P. Koocher, J. Q. Norcross, & B. A. Green (Eds.) *Psychologists' desk reference* (3rd ed.). New York: Oxford University Press.

Wittenberg, K. J., & Norcross, J. C. (2001). Practitioner perfectionism: relationship to ambiguity tolerance and work satisfaction. *Journal of Clinical Psychology*, 57, 1543–1550.

Благодарности

Моя жизнь была очень счастливой во многих отношениях, удача окружала меня со всех сторон. Я родился в любящей семье, она дала мне корни и крылья. У меня три замечательных брата, им посвящена эта книга. Я получил превосходное образование в Рутгерском университете, Университете Род-Айленда и медицинской школе Университета Брауна. Мои наставники и коллеги по науке самоизменения — это ученые мирового класса, доктора Джим Прохазка и Карло ди Клементе. Тысячи участников исследования научили нас, что нужно делать и чего следует избегать, чтобы достичь успешного самоизменения. Тысячи психологов занимались оценкой возможности человека помочь самому себе и отделяли зерна от плевел. В Скрэнтонском университете у меня была команда преданных делу научных сотрудников и замечательных коллег. Многие годы моими товарищами по работе были квалифицированные психологи и психиатры. У меня были лучшие пациенты, которых мог иметь клинический психолог. Работа, объединяющая преподавание, научные исследования и практику. Поддерживающая жена, двое замечательных детей, а теперь еще парочка спиногрызов-внуков. Я бесконечно благодарен им всем.

В довершение ко всему я теперь имею удовольствие и честь использовать исследования, которым я посвятил всю жизнь, чтобы помочь другим людям с помощью этой книги. В этом мне помогало множество одаренных специалистов.

Все началось с Рича Бенчи. Он призывал меня написать новую книгу, чтобы я мог обновить стадии изменения и подкрепить их интерактивными возможностями интернета. Он сыграл важную роль, связав меня с благотворительным фондом «Поделись теплом», доктором Мехметом Озом и Кэндис Фурман. Кэндис Фурман познакомила меня с моим замечательным агентом Бонни Солоу. Бонни умело и терпеливо вела меня через все этапы издания книги: заявку, публичную продажу, рекламную кампанию и права на переводы на иностранные языки. Каждый автор должен иметь такого агента, вникающего в детали, вкладывающего в проект творческую энергию и направляющего его на каждом этапе пути. Эрик Уоткинс и Джек Ригер из Blackout Design создали блестящую веб-страницу и расширили наше присутствие в интернете. Это люди, стоящие за структурой www.ChangeologyBook.com.

Триш Тодд из Simon & Schuster проделала отличную работу. Она подчистила и сократила текст, что улучшило нашу связь с людьми, желающими самостоятельно измениться. Я бесконечно благодарен всей ее команде: Молли Линдли, Келли Велш, Линн Андерсон, Джессике Эбелл, Джеки Сеу, Ричарду Рореру и особенно моему издателю Джонатану Карпу.

Моя последняя, сердечная благодарность Кристин Лобберг и Джонатону Норкроссу. Какой гордый отец не будет расхваливать своего сына? Но он попросил, чтобы я пропустил сентиментальные излияния и просто сказал:

«Спасибо, сын. Хорошо сделано». Тем больше у меня оснований, чтобы выразить глубокую благодарность Кристин Лоберг за ее писательский талант. Ее способность переводить мою высокопарную науку и непонятный жаргон в ясный и понятный язык захватывает дух. Она переносила мои капризы и проволочки с терпением, делающим честь любому психологу. Это было очень приятно, Кристин, и я твой должник.

Об авторе

Джон Норкросс — доктор психологических наук, член Американского совета по профессиональной психологии, международно признанный эксперт по изменению поведения, психотерапии и новогодним обещаниям. Он профессор психологии и заслуженный сотрудник Скрэнтонского университета, адъюнкт-профессор по психиатрии Медицинского университета Северного региона и сертифицированный клинический психолог на неполный рабочий день.

Доктор Норкросс — автор более 300 научных публикаций и 20 книг по специальности. Бывший президент отдела клинической психологии Американской психологической ассоциации и Международного общества клинической психологии. Национальные награды США отражают его достижения одновременно в области исследований, практики и обучения. Среди них — звание Профессор года штата Пенсильвания от Фонда Карнеги, награда за выдающийся вклад в образование и обучение от Американской психологической ассоциации.

Отец двоих взрослых детей. Живет на северо-востоке Пенсильвании со своей женой.

0 соавторах

Кристин Лоберг — профессиональный писатель. Автор нескольких бестселлеров, напечатанных в The New York Times и The Wall Street Journal, в том числе «Городское правило Филадельфии №1» и «Время окупаемости», «Диета Бренды Уотсон 35 г клетчатки» и «Конец болезни доктора Дэвида Агуса». Выпускница Корнелльского университета, живет в своем родном городе Лос-Анджелесе.

Джонатон Норкросс окончил Университет святого Джозефа, где изучал английский и кино. Живет в Нью-Йорке, работает в кино- и телеиндустрии.