

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

[<<>](http://kniga.biz.ua)

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 подруг 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 Моники 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 шагами, 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 Моники 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 черного/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 проверять 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 присыпать 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.dailycare.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 безнадежности. 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 (раздумье: 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 нравится 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 «AEIOU 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 правительственные 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 искусствой 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 вышеперечисленных 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 гложущему 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 несколькоочных 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 Тянитолкая доктора 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 — пре-восходная 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 древнегреческой 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 нездровое поведение. Но как только она позволила ему немножко 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 отбекать 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 отделению от детей. Стоят ли эти долгосрочные боли краткосрочной выгоды? Это удобные приемы вызывать 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 уравновешивать 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 обоих 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? Моника 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 размышлению 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 ценностями 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 подпихивать 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 зафиксирует 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 Моники с плюсами и минусами

Плюсы изменения

Я

Больше энергии делать дела, которые мне нравятся. Экономить деньги и покупать себе вещи. Может быть, прожить дольше

Другие

Лучшие отношения со своими детьми. Больше энергии и энтузиазма. Больше денег потратить на окружающих

Минусы изменения

Я

Я потеряю некоторое количество свободного времени. Упущу социальные возможности. Усталость, истощение

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 Моники 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 оборотной стороны (никакой потери от разрешения проблем), я в это не верю и прошу копать 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 совершил 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 уравновешивание 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 Тянитолкай (то есть плюсы и минусы изменения) в голове и утром или перед сном напоминайте себе о двойной мотивации. Используйте оба источника энергии; нет проклятая 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, выраждающих 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 помочь 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 самоизменения 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.