

Глава 2

Почему оптимизм не работает для «защитных» пессимистов

Мир любит оптимистов. Позитивный взгляд на жизнь широко рекомендуется как лекарство от всех болезней, и более всего в США. Здесь считают, что успеха добьется только человек, для которого — он в это твердо верит — нет ничего невозможного. Нет ничего удивительного в том, что многие, превозносящие силу позитива книги из серии «Помоги себе сам», становятся здесь бестселлерами, и что «закон притяжения» — уверенность в том, что хорошее «проявится», если мы избавимся от «негативного» взгляда на мир — привлек такое большое внимание.

Кажется, во всем этом есть смысл, верно? В конце концов, позитивный взгляд на мир — это отлично! Что может быть приятнее, чем воображать себе прекрасное будущее, в котором осуществляются все наши мечты? (И, честно говоря, думать о негативе — например, о том, что вам помешает, или что может обернуться против вас — совсем неприятно. Никто этого и не отрицает.) Поэтому нам так нравится идея о том, что можно стать здоровым, богатым и любимым всего лишь с помощью счастливых, радостных мыслей. Закон притяжения позволяет «и рыбку съесть... и косточкой не подавиться». Или так было бы... если бы он работал. (На самом деле, он позволяет представить себе,

каково это было бы — съесть ту самую рыбку, — в то время как шансы на это совсем невысоки.)

На самом же деле, многие позитивные люди совсем не полагаются на этот закон — это самые заурядные оптимисты. *Оптимизм* — вера в то, что хорошее случится, а плохое — нет. Оптимист ли вы, часто проверяют по вашим ответам на подобные утверждения¹⁰:

«В смутные времена я обычно ожидаю лучшего».

«Я всегда смотрю на вещи оптимистически».

«Ничто никогда не происходит так, как мне хотелось бы (оптимисты обычно не верят в это)».

Хотя закон притяжения не жалуют в научных кругах, сам оптимизм имеет репутацию получше, и по вполне веским причинам. Исследование за исследованием показывают, что по сравнению с пессимистами, оптимисты отличаются более крепким здоровьем и быстрее приходят в норму после болезни. Они лучше приспосабливаются к переменам и легче справляются с проблемами. Они чаще довольны отношениями с людьми, с большей готовностью идут на взаимовыгодный компромисс. В среднем оптимисты чаще достигают своих целей, чем пессимисты, во многом потому, что не бросают начатое, как только перед ними возникает препятствие.

Поэтому оптимизм, действительно, прекрасная вещь по сравнению с пессимизмом. Для некоторых людей, иногда. О последних забывают упомянуть большинство сподвижников непреклонного оптимизма, заполняющих своими трудами полки книжных магазинов в разделе «Помоги себе сам» (в том числе «гуру» бизнеса, образования и воспитания), — возможно потому, что они и не подозревают, что рассказывают лишь часть правды. Согласно нашим исследованиям, есть люди, добиться успеха которым помогает мысль о том, что они могут потерпеть неудачу.

Постойте, а есть ли люди, которых мотивирует возможная неудача?

Да. Мы понимаем, что это нелогично. В конце концов, это не укладывается в веру в то, что «нет ничего невозможного». И разве мы не должны изгонять негативные мысли, чтобы добиться успеха?

Нет, если вы настроены избежать неудачи или ваша цель — не совершить ошибку. Потому что в этом случае оптимизм не только неуместен, он *подорвет и ослабит* вашу мотивацию. Если вы уверены, что все наладится, то зачем лезть из кожи вон, чтобы избежать ошибок, обдумывать, как преодолеть препятствия, разрабатывать «План Б»? Это пустая трата времени и сил. Если все и так срастется, расслабьтесь и получайте удовольствие.

Но если вас мотивирует стремление избежать неудачи, то вы не можете позволить себе расслабиться и получать удовольствие. Оптимизм ослабит осмотрительность, необходимую вам, чтобы выполнить работу. А вот, стараясь не совершить ошибку и готовясь к потенциальным проблемам, вы будете вести себя с осторожностью, соответствующей (по вашему мнению) ситуации. Вполне закономерно, что многие преуспевающие люди, которых мотивирует стремление избежать неудачи, ощущают это инстинктивно. Они молча сопротивляются призыву к позитивности, ощущая (возможно, неосознанно), что такой настрой им попросту *не подходит*. Позвольте привести пример.

В ходе исследования, проведенного совместно с нашими коллегами из MSC Джэнс Форстер и Лоррейн Идсон, мы предложили участникам решить анаграммы (например, NELMO, из которой, если не использовать все буквы, можно составить такие слова, как *elm, one, mole, open, lemon, melon* и т. д.). Всем сообщили, что чем более высоких результатов они добываются, тем больше денег получат. Затем мы сделали скидку на их личностные факторы.

Тем, кто был настроен на успех, обещали заплатить 4 доллара и еще 1 доллар, если они наберут больше 70%. Тем, кто стремился избежать неудачи, сказали, что у них есть возможность получить 5 долларов, но их оштрафуют на 1 доллар, если их результат будет ниже 70%.

Короче говоря, всем было обещано 4 доллара за плохие результаты и 5 долларов — за хорошие, вознаграждение было одинаковым для всех. А 70% — результат, к которому должны были стремиться все участники. Разница была лишь в том, как мы *представляли* результат (в психологической литературе это называется «фреймингом»), то есть для того, чтобы иметь 5 долларов, вы получали дополнительно 1 доллар (стремление к успеху) или не были оштрафованы на 1 доллар (желание избежать неудачи).

Вернемся к нашему эксперименту. Когда прошла половина времени, отведенного на работу с анаграммами, мы поговорили с участниками. Мы сообщили каждому, что на этот момент его результаты близки к цели 70% или не дотягивают до нее. (Это не было связано с их реальными результатами — мы просто случайным образом сообщали им хорошие или плохие новости.) Итак, часть участников заставили поверить, что они на пути к выигрышу, часть — что им грозит проигрыш. После этого разговора мы оценили как силу их мотивации, так и надежды на успех.

Как мы и предполагали, после сообщения хороших новостей ожидания выигрыша членов группы, которые стремились к успеху, подскочили, то же произошло с их мотивацией. Они подумали: «*Ура! У меня все хорошо! Мне все удается!*» А кто бы подумал иначе, верно? Да, собственно, люди, настроенные избежать неудачи. Услышав хорошие новости, эти члены группы не изменили ожидания успеха, а их мотивация даже понизилась. Они подумали: «*Похоже, мне ничего не угрожает. Не о чем беспокоиться. Можно расслабиться.*»

А когда новости были плохими? Ожидания выигрыша членов группы, настроенных на успех, несколько снизились, то же произошло и с мотивацией. «Хм, дела-то не очень. Жаль. Похоже, стараться бесполезно, я все равно получу четыре бакса. Лучше я потом приложу свои силы к тому, в чем смогу добиться успеха...»

Настроенные избежать неудачи участники, напротив, встрепенулись и приняли информацию к сведению. Их ожидания *снизились...* значительно. Они были совершенно уверены, что проиграют... если не изменят ситуацию, сделав для этого все возможное. Несмотря на падение ожиданий, или, точнее, благодаря этому, мотивация подскочила! «Ну нет, у меня не отберут этот доллар! ЕСЛИ Я НЕ СДЕЛАЮ ВСЕ ВОЗМОЖНОЕ, ЧТОБЫ ЭТОГО НЕ СЛУЧИЛОСЬ!»

Настроенные на успех люди стремятся вперед, если чувствуют, что им все удается. Оптимизм и уверенность в себе подстегивают их рвение, мотивация и результативность взлетают ввысь. Наверное, лучше всего характеризует нашего настроенного на успех коллегу Рэя его вера в то, что «все будет хорошо». Она сопровождает его везде (в том числе и в длинныхочных прогулках по опасным районам, где он рыщет в поисках заведения, где играют хороший джаз), и до сих пор она его не подводила.

Те, кто стремится избежать неудачи, напротив, получают сигнал к действию, когда что-то не складывается. Вероятность потерпеть фиаско *подстегивает* как их мотивацию, так и результативность. Когда смотришь на нашего коллегу Джона, который настроен избегать неудачи, кажется, что он постоянно истязает себя, изводит по поводу мельчайших деталей своей работы, но он знает, что немного тревоги ему не помешает. (Между прочим, Джона ни за что не затащить в опасный район, даже в сопровождении вооруженной группы по захвату особо опасных преступников.)

Для того чтобы понять, что помогает Джону и другим людям, стремящимся избежать неудачи, важно осознать, что они *не являются пессимистами* в традиционном смысле этого слова. Они не считают, что провал неизбежен или вероятен. Они говорят себе, что могут потерпеть фиаско, если не уделят работе достаточного внимания или не приложат больших усилий. Их мотивирует воображаемая вероятность неудачи, в случае если они не сделают всего необходимого сейчас — то, что в литературе называется *защитным пессимизмом*. Другими словами, пессимизм — то есть ожидание провала — ослабляет любую мотивацию... будь это жажда успеха или желание избежать неудачи. На самом деле, положительные результаты оптимизма так часто описываются в литературе отчасти потому, что в большинстве исследований оптимистов сравнивают с пессимистами. Нет сомнений в том, что пессимизм подрывает мотивацию. Однако оптимизм далеко не всегда ее усиливает. Это происходит, когда люди стремятся к успеху... но не тогда, когда они хотят избежать неудачи.

В каких целях вам сопутствует удача?

Ответьте на следующие вопросы, используя эту шкалу:

1	2	3	4	5
Никогда	Иногда		Очень часто или редко	

1. Как часто вы выполняли задачи, которые так окрыляли вас, что вы стремились сделать больше, чем от вас требовалось?
2. Часто ли вы следовали правилам, установленным вашими родителями?
3. Часто ли вам удается то, что вы пытаетесь сделать?
4. Вы чувствуете, что уже близки к успеху?
5. Повзрослев, боялись ли вы «пересечь черту», старались не делать того, что не понравилось бы вашим родителям?
6. Не попадали ли вы иногда по неосторожности в беду?

Посчитайте баллы в области стремления к успеху:

$$B1 + B3 + B4 = ?$$

Посчитайте баллы в области желания избежать неудачи:

$$B2 + B5 + B6 = ?$$

Вопросы, на которые вы только что ответили, были разработаны членами Центра мотивационных наук, чтобы определить людей, которые научились использовать свои личностные факторы — стремление к успеху или желание избежать неудачи, и достигли в этом больших *высот*. Если ваши баллы высоки в одном, другом или обоих случаях, значит, вы человек, который «*понимает*», как пользоваться своей мотивацией. (Получить высокие баллы в обоих случаях возможно, поскольку бывает, что человек знает, как добиваться успеха и избегать неудач, причем, даже если у него доминирует лишь один вид мотивации. Конечно, в обоих случаях можно получить низкие баллы. Тогда прочесть эту книгу вам особенно полезно.) Для того чтобы эффективно использовать свои личностные факторы, вам нужна верная стратегия.

Нужный настрой для необходимой работы

Людям, для которых важно достичь успеха, все удается, когда они преследуют свои цели со *рвением*, работают с удвоенной энергией. Оптимистичный взгляд на мир способствует энтузиазму, и поэтому соответствует их личностным факторам. Иными словами, оптимизм идет рука об руку со стремлением к успеху, поддерживая и усиливая друг друга, этот тандем позволяет эффективнее достигать своих целей. Если вы летите к звездам или решаетесь на серьезный риск, доза позитивного мышления — как раз то, что требуется.

Однако людям, настроенным всячески избегать неудачи, нужно преследовать свои цели с *осмотрительностью*, осторожностью... именно так они добиваются самых высоких результатов. Для того чтобы с успехом пользоваться предусмотрительностью, следует приглушить или подавить в себе оптимизм и культивировать легкий пессимизм или скептицизм — они помогут вам

не расслабляться. Настой на то, что «может, ничего и не выйдет», работает, если вы стремитесь к осторожности. Скорее реалистичный, чем оптимистичный взгляд на вещи повышает осмотрительность, и поэтому свойственен тем, кто стремится избежать неудачи. Если вам нужно проявить рассудительность — четко выполнять свои обязанности и сторониться опасности, — вы не можете позволить себе быть слишком самоуверенным, каковы бы ни были ваши прошлые успехи.

Люди, достигшие высот в стремлении к успеху или в умении избегать неудач, имеют *хороший повод* для оптимизма. У них прекрасный послужной список. Но вторая группа знает, что не может позволить себе быть оптимистами и предаваться прекраснодушным размышлению о прошлых успехах¹¹. Напротив, готовясь к новому заданию (презентации, экзамену или любому поручению), они снижают свои ожидания, игнорируя свидетельства прошлых успехов. «Знаю, что до сих пор у меня были только отличные оценки по химии, но *этот* экзамен будет гораздо сложнее, и вполне возможно, что я не сдам его», — думают они про себя. Иногда они говорят это вслух, чем сильно раздражают одноклассников.

Из-за низких ожиданий люди, научившиеся использовать свою способность избегать неудач, в уме проигрывают и повторяют все моменты, в которых им может не повезти, и готовятся к самому худшему. Благодаря этому их результаты оказываются ничуть не ниже, чем у настроенных на успех оптимистов (но, между прочим, они получат *гораздо худший* результат, если вы попытаетесь помешать им вести дела в своей «защитно»-пессимистичной манере)¹².

В соответствующих обстоятельствах — скажем, когда ситуация требует четкого планирования и доскональной проверки — люди, достигшие высот в умении избегать

неудач, могут даже *обойти* преуспевших в стремлении к успеху. Ближайшее свидетельство этому — недавняя экономическая рецессия и усугубивший ее ипотечный кризис. Когда цены на недвижимость постоянно растут, люди покупают дома, которые они могут позволить себе, только если *все* будет хорошо (под уверения ипотечных брокеров о том, что, конечно, все так и будет). Но человек, которого мотивирует желание избежать неудачи, спросит в этой ситуации: «А что, если *не* будет?» и оградит себя от потери дома и крушения кредитной истории.

Исторические книги и новостные программы полны примеров опасности избыточного оптимизма. Неспособность принимать всерьез возможность того, что ваш план не сработает, имеет серьезные последствия. Шокирующие потери среди гражданского населения, которые, по прогнозам, не должны были иметь место (Вьетнам, Ирак), гуманитарные кризисы, которых можно было избежать за счет правильно-го планирования (ураган Катрина, катастрофа на атомной электростанции Фукусима), и, конечно, экономические кризисы, ставшие результатом безрассудного и безответственного инвестирования (кризис субстандартного кредитования, Великая Депрессия) и т. п.

В защитном пессимизме есть своя сила. Задумавшись о препятствиях и том, что произойдет в худшем случае (не-которые с пренебрежением назовут это «негативным мышлением»), вы получите весомое преимущество, ведь ваша цель — не потерпеть фиаско. Родителям, которые хотят, чтобы с их младенцем ничего не случилось, стоит убрать из дома все опасные предметы еще до того, как ребенок до них доберется. Люди, регулярно проходящие диспансеризацию, скорее узнают, что больны, и увеличат вероятность полно-го выздоровления. Лидеры бизнеса, серьезно относящиеся к конкурентам, лучше предвидят их действия и уходят на шаг вперед в конкурентной борьбе.

Важнее всего научиться уважать пессимизм (от мягкого до умеренного) людей, настроенных избегать неудачи (даже если это вы сами), и свести к минимуму обращенные к ним зажигательные речи. Пессимизм — их *стратегия*. Они знают, что делают. (Они вовсе не говорят себе, что у них ничего не выйдет. Это может снизить их мотивацию. Они лишь представляют себе, как могли бы провалить дело, если бы не посвятили всего себя тому, чтобы этого не произошло. Размышления в стиле «Если не...» мотивируют их на выполнение своих задач.) Только научившись понимать и уважать эти два типа мотивации, мы сможем помочь себе и тем, кто нам небезразличен, добиваться максимального успеха.

Поэтому когда в следующий раз вас посетит искушение произнести перед коллегой или другом, настроенным на избежание неудачи, воодушевляющую речь, попытаться вну什ить ему побольше оптимизма, не поддавайтесь. Так вы только навредите ему. (Если вы сами стремитесь избегать неудач, то, когда в следующий раз некто посоветует вам «взбодриться» или скажет: «Уверен, у тебя все получится», — просто не обращайте внимания. Вы знаете, что делаете.)

Разве оптимисты не счастливее?

Конечно. Если под словом «счастливее» вы имеете в виду, что они веселее и жизнерадостнее, то так и есть. Но если вы считаете, что они получают больше удовлетворения, что их психологическое здоровье лучше... то нет, они не «счастливее». То, что популярные СМИ и пособия «помоги себе сам» (и, в некотором роде, сама наука психология) сосредоточены на «счастье» как панацеи человеческого существования, не делает им чести. Не каждый человек жизнерадостен и полон веселья (то, что психологи называют «гипоманиакальным типом личности»), но это не значит, что он не живет полной

жизнью. Об этом в своей последней работе «Путь к процветанию»^{*} писал отец позитивной психологии Мартин Селигман:

«При таком подходе кажется, что половина человечества, реже испытывающая положительные эмоции, ввергнута в пучину несчастья. Хотя при недостатке положительных эмоций в жизни этой половины может быть больше вовлеченности и смысла, чем у жизнерадостных людей».

Многие из тех, кто реже испытывает положительные эмоции, и о ком говорит Селигман, без сомнения, имеют доминирующую мотивацию для того, чтобы соблюдать предусмотрительность. Добившись успеха, люди, направленные на избежание ошибок, не будут прыгать на одной ножке, но ощущение мира и спокойствия может быть не менее приятно, чем такие эмоции, как возбуждение и счастье. В конце концов, миллионы людей в мире медитируют, чтобы достичь покоя, а не веселья. Важно и то, что даже когда настроенные на избежание неудачи люди не позволяют себе слишком успокаиваться и расслабляться, чтобы не притупилась их осмотрительность, они все равно удовлетворены, поскольку постоянно контролируют ситуацию и заставляют свои личностные факторы работать на себя¹³.

Итак, если благополучие — не то же самое, что счастье, то что же это такое? Чего хотят люди? Исследователи разных аспектов психологии еще со времен Фрейда традиционно заключают, что люди хотят «получать удовольствие и избегать боли». И в этом, очевидно, есть доля правды. Но в то же время во фразе «получать удовольствие и избегать боли» нет ответа на то, что значит «вовлеченность», «смысл бытия». Как отметил один из авторов этой книги Тори Хиггинс в своей работе «Больше, чем удовольствие

* Издана на русском языке: Селигман М. Путь к процветанию. Новое понимание счастья и благополучия. М. : Манн, Иванов и Фербер, 2012. Прим. ред.

и боль» (Beyond Pleasure and Pain), на самом деле люди хотят быть *полезными* — знать, что происходит, управлять событиями, достигать желаемых результатов. Мы хотим иметь возможность взаимодействовать с миром, который нас окружает, понимать его и управлять им, чтобы достичь своих целей.

Почему человек выбирает многие годы изнурительных спортивных тренировок? Разве он во всем отказывает себе лишь для того, чтобы получить удовольствие и избежать боли? Почему люди готовы жертвовать собой, если это нужно их любимым, обществу или стране, только потому, что смысл жизни — это получение удовольствия? Никто не пошел бы на это, ведь этот путь не усыпан розами. Но он позволяет людям приносить пользу. В конце концов, именно ощущение собственной нужности на любом поприще заставляет нас чувствовать, что жить стоит.

Люди, настроенные на стремление к успеху, не обязательно счастливее, чем те, что стремятся избегать неудач, ведь приносить пользу (или не делать этого) можно с любой мотивацией. Мы обнаружили, что люди, достигшие высот в обоих видах мотивации — те, оптимисты и «защитные» пессимисты, что с успехом добиваются своих целей, — лучше справляются с проблемами, участвуют в их решении более активно, чем те, кто не научился использовать свои личностные факторы. Иначе говоря, когда что-то случается, и оптимисты и защитные пессимисты начинают действовать. И те и другие при этом отмечают меньше эмоциональных проблем (например, клинических депрессий, сильно выраженной тревожности, соматизации). Таким образом, хотя оптимизм может стать ключом к благополучию части людей, он годится не для всех. И принимая во внимание, что все мы время от времени настраиваемся на избежание неудачи, у каждого бывают моменты (например, если мы помогаем кому-то перейти

улицу), когда оптимизм не способствует нашей эффективности. Для всех порой наступают времена, когда стоит стремиться к реальным поступкам с соблюдением осторожности, а не к сокрушительному успеху, замешанному на ничем не подкрепленном оптимизме.

(Примечание. Многие исследования, в том числе и наши, показывают, что люди, настроенные всячески избегать неудачи, демонстрируют невысокие результаты в традиционных критериях благополучия. Мы обнаружили, что во многом это связано с тем, как определяют благополучие – чаще всего с помощью вопросов, связанных с самоуверенностью и самооценкой. Желание избежать неудачи не позволяет человеку открыто признать, что у него все хорошо. Он боится сделать это из страха, опасается, что это приведет его осмотрительность. В результате кажется, что такие люди менее благополучны, чем те, кто стремится к успеху. Однако предусмотрительные люди с удовольствием рассказывают, каких успехов добивались в прошлом, или как хорошо они выполняют свой долг или обязательства в настоящем. В целом, все сводится к тому, как задавать вопросы.)

Итак, если обычно вы рветесь вперед, вам лучше взять на вооружение оптимизм, а если склонны к осторожности, то от оптимизма стоит отказаться в пользу более реалистичного пессимизма, верно? Да. И нет. Помните, что на всех людей воздействуют обе мотивации — даже самый настроенный на успех человек может переключиться на избегание ошибок, когда, например, его любимый серьезно заболевает. И даже нацеленные на безошибочные действия люди знают, что отпуск — время приключений и веселья. Для того чтобы приносить *как можно большие* пользы, вы соотнесете свой взгляд на вещи с делом или задачей, которые вам предстоит выполнять. Основную часть времени он будет соответствовать вашей доминирующей мотивации, но не всегда. Поэтому оптимизм или «защитный» пессимизм стоит считать не чертами характера, а инструментами.

До некоторой степени удачливые люди делают это интуитивно. Психологи говорят, что они умеют делать

самосыывающиеся пророчества — выбирать стратегию на будущее, которая поможет максимально повысить результативность и подготовиться к тому, что ждет их впереди¹⁴. Оптимизм — хороший выбор, когда вы пытаетесь быть оригинальным, креативным или идете на риск. Этот инструмент принесет вам большой выигрыш. Но «защитный» пессимизм (мысли о том, что все может разладиться) будет лучшим вариантом, когда ваша задача — не подвергать себя опасности. Вы всегда можете попробовать совместить и то и другое, как в пословице: «Надейся на добро, а жди худа».