

Анна Михайловна Прихожан
Психология неудачника. Тренинг уверенности в себе



ОТ АВТОРА

Несколько лет назад вышла в свет моя книга «Психологический справочник для неудачника», адресованная подросткам и старшеклассникам. Но когда я стала получать письма от читателей, выяснилось, что приемы самоанализа и саморазвития, преодоления собственных трудностей, пессимистических взглядов на себя интересуют вполне взрослых людей, причем самых разных возрастов и профессий. Поэтому мы с Творческим Центром «Сфера» решили переиздать эту книгу, но переработать ее так, чтобы она была полезна не только подросткам, но и взрослым — всем, кто интересуется своим внутренним миром и кто готов приложить усилия для развития собственной личности.

Мне было бы интересно получить отклики тех читателей, кто полностью или частично применит программу саморазвития, предложенную в книге. Возможно вместе с вами мы напишем продолжение. О чем оно будет? О трудностях и радостях преодоления себя? А может быть о том, как начав с тренинга, предложенного в книге, вы нашли собственные пути к успеху.

Пишите
С уважением
А. Прихожан

ВВЕДЕНИЕ

Человек, который хочет передвинуть

гору, начинает с того, что переносит

мелкие камни.

Китайская пословица

Для чего написана эта книга? Особенно сейчас, когда прилавки книжных магазинов, лотки уличных торговцев буквально завалены литературой с заманчивыми заголовками: «Как стать предприимчивым и богатым», «Как приобрести друзей», «Как добиться успеха в жизни» и даже — «Как выйти замуж». Неужели автор настолько наивен или настолько самоуверен, что всерьез считает — к этому ряду прекрасных советов, данных лучшими психологами всего мира, можно добавить что-нибудь новенькое?

Видимо, как и большинство психологов, любящих свою науку и верящих в ее возможности, я хотела бы надеяться (и мне кажется, что все научно-популярные книги по психологии пишутся с такой тайной надеждой), что в конце концов когда-нибудь, книга за книгой, но придет время, когда с помощью тех знаний, которые накопили психологическая наука и практика за свою недолгую историю (ведь научной психологии нет еще и 150 лет — для науки возраст, можно сказать, подростковый, а психологическая практика еще моложе), люди научатся жить полноценной и радостной жизнью, преодолевать трудности и невзгоды, разрушать барьеры (чаще всего в себе самом), которые мешают этому. Конечно, только с помощью книг этого добиться нельзя. Да автор и не ставит перед собой такой задачи. Моя задача, как я понимаю ее, гораздо скромнее — постараться показать, что такое неудача и кто такой неудачник с психологической точки зрения, показать некоторые наиболее простые приемы, которые используют психологи, работая над проблемой «клиента» (так в психологической практике называют людей, обращающихся к психологу за помощью), рассказать о некоторых приемах и упражнениях, которые вы могли бы использовать сами, пытаясь помочь себе, а может быть, и кому-то из своих приятелей.

А все остальное зависит только от вас. От вашего желания, вашего интереса. Автор будет считать свою задачу выполненной, если вас заинтересуют некоторые рекомендации, упражнения, которые приведены в этой книге, и вы захотите работать по той программе, которая изложена здесь.

Автор, со своей стороны, гарантирует, что описываемый здесь подход (если, конечно, его реализовывать более или менее последовательно) может помочь вам справиться с некоторыми из ваших проблем и стать более «эффективным», более удачливым человеком.

И вот здесь — внимание! То, что написано дальше, выделено. Так на протяжении всей книги будут обозначаться наиболее важные идеи, принципы, подходы, реализация которых, с моей точки зрения, наиболее существенна для успешной работы (по крайней мере, это те правила, которые, как мне представляется, во многом помогли мне преодолеть «комплекс неудачника», а потом и тем ребятам, которые были моими клиентами). Вслед за многими психологами я называю эти правила, принципы ключами.

Итак, **ключ 1:**

Для того чтобы из неудачника превратиться в «счастливчика» и победителя, надо действительно искренне этого захотеть; примерно так, как вы хотите избавиться от зубной боли.

На самом деле (об этом мы обязательно поговорим позже) развить в себе такое подлинное желание — едва ли не самое трудное.

И сразу **ключ 2:**

Преодоление «комплекса неудачника» (как и всякая работа над собой) очень долгий и довольно занудный процесс. Он потребует от вас умения сделать над собой усилие и, главное, «держать его» (примерно так, как «держат удар» боксеры). Если вы действительно хотите добиться успеха, преодолевайте в себе желание (а оно обязательно возникнет) забросить все это как можно дальше.

Сейчас поймала себя на том, что, легко написав слово *неудачник*, противоположное ему — «счастливчик» — стыдливо поставила в кавычки. Очевидно, это не случайно. В этом проявляется мое представление о том, что естественно, закономерно (неудачник, конечно), а что может восприниматься лишь условно, даже несколько в иронической манере (это, безусловно, счастливчик). Видимо, для меня, как и для многих людей моего поколения, быть счастливчиком не является ценностью. Ценно то, что добывается собственным трудом, собственным умом, а быть счастливчиком, «везунчиком»? В этом есть что-то неестественное. Я ловлю себя на том, что не хотела бы быть «везунчиком» (хотя, конечно, вовсе не против того, чтобы мне везло), предпочла бы быть успешным человеком, победителем. А еще лучше — просто счастливым человеком, человеком, которому ничто не мешает радоваться жизни, принимать и понимать все ее проявления: хорошие или плохие — все равно.

Что выбираете вы? Подумайте об этом, прежде чем начать работать по предлагаемой программе. От решения вопроса, чего именно вы хотите добиться, чего именно ждете от себя, зависит очень многое.

А теперь некоторые общие советы для тех, кто решил получить некоторую пользу от чтения этой книги.

Первый совет, он же **ключ 3** (не пугайтесь! Ключей будет не очень много, просто вначале, естественно, их больше):

Нет ничего более бессмысленного и безнадежного, чем пытаться точно следовать советам (естественно, это относится к данному совету, как и ко всем остальным). Всякий совет, рекомендация — лишь ткань, из которой вы сами можете сшить что-то нужное для себя.

Книгу эту, как и всякую, конечно, можно читать по-разному. Как с ней обращаться, вы, конечно, выбираете сами. И это еще один очень важный **ключ 4-й**, едва ли не самый важный:

ВАШ ВЫБОР — это выбор, который вы делаете сами и за который сами несете ответственность

Психологи очень серьезно относятся к проблеме **собственного** (подчеркиваю, собственного) выбора, выбора, который человек делает сам и для себя. Это очень сложное, серьезное и критическое с точки зрения влияния на жизнь человека, на его развитие действие. Есть психологические тренинги (т. е. системы специальной психологической работы), которые во многом направлены именно на то, чтобы человек научился самостоятельно делать выбор.

Но вернемся к чтению книги. Можно просто прочесть ее или пролистать. Но автор лелеет надежду, что вы захотите получить от нее какую-нибудь пользу — что-то изменить в себе, в своих привычках, взглядах на жизнь. Это первый совет.

Второй совет — читайте книгу последовательно. Выполняйте все упражнения и после каждого обязательно подумайте, что оно вам дало (и дало ли вообще что-нибудь), и лишь затем читайте объяснения, которые есть в тексте. Еще советы:

Третье. Если вам не очень лень, заведите дневник. Лучше, если это тетрадь, но может быть и магнитофонная запись. Вы будете записывать свои мысли, впечатления по поводу нашей совместной работы, результаты выполнения различных заданий. Перечитывая или прослушивая эти записи потом, вы сможете узнать о себе много интересного и понять, изменилось ли в вас, в вашей жизни что-нибудь, и если изменилось, то как, в какую сторону. (Несколько слов в скобках. Если вы всерьез решили заняться саморазвитием, самосовершенствованием, — кстати, в который раз? надеюсь, с понедельника? — неважно, с помощью этой книги или как-нибудь по-другому, без дневника вам не обойтись. И лучше, чтобы это были обычные записи с большими полями на одной стороне листа, для того чтобы можно было вставить замечания, прокомментировать что-нибудь, задать вопрос и т. п. В этот дневник можно включать и конспекты психологической литературы, которую вы будете читать, и всякие умные мысли, свои и чужие. В общем, все, что делаете вы для одного из самых увлекательных процессов, одной из самых важных жизненных задач — *самораскрытия и самореализации*. И вовсе не надо вести этот дневник каждый день. Можно забросить его на какое-то время, а потом вернуться. Надо только не забыть дать себе отчет — почему это произошло.)

Четвертое. Постарайтесь чтение книги и занятия по ней уложить в достаточно короткий срок (максимум — месяц), но и не торопитесь слишком сильно. Работайте в удобном, комфортном для вас темпе.

Пятое. Хорошо найти одного или нескольких приятелей, которых не стесняетесь и с которыми можно заниматься вместе. Это и веселее, и интереснее. Можно обменяться мнениями, сравнить результаты выполнения разных упражнений, ответы на вопросы, получить, как говорят психологи, обратную связь, т. е. понять, как вас воспринимают другие люди, каковы вы со стороны. Но если вы занимаетесь сами, это тоже неплохо.

У вас есть прекрасный шанс — развить самонаблюдение, научиться анализировать свое поведение, свои поступки, свои переживания.

Шестое. Не ограничивайтесь выполнением упражнений. Действуйте, экспериментируйте в реальной жизни.

Седьмое. Если надоело, бросьте. Не исключено, что через какое-то время вам вдруг захочется начать все сначала.

И наконец, последнее. Читайте книгу так, как вам хочется. Помните: все, о чем говорится, лучше «примерять» к себе, «пропускать» через себя и самому решать, как действовать. Но прежде чем начать читать книгу, ответьте на те вопросы, которые приводятся ниже. Пусть вас не смущает, что некоторые из них действительно вопросы, в других — надо выбрать один из предложенных ответов или дописать свой, а третьи — просто незаконченные предложения. Только, пожалуйста, отвечайте письменно (или записывайте ответ на пленку). Пусть это будет первая страница вашего дневника. После того как вы прочтете книгу, вернитесь к этой странице и ответьте на вопросы еще раз. Может быть, сравнив эти ответы, вы узнаете про себя кое-что интересное и радующее.

1. Могу ли я считать себя счастливым? неудачником? или так — серединка на половинку?
2. Что улучшает мое настроение?
3. Что надолго портит мне настроение?
4. От чего я хотел бы быть свободным: от страхов и тревог, от измены друзей, от школы, от обязанностей и чувства долга, от боязни осуждения со стороны других людей, от заботы о деньгах, от необходимости думать о будущем, от излишней опеки, другое (допишите)?
5. Пять моих исполнимых желаний (перечислите), пять моих желаний, которые никогда не исполнятся.
6. Если бы мне пришлось выбирать, то каким человеком я предпочел бы стать:
 - преуспевающим,
 - человеком, узнавшим настоящую любовь,
 - человеком, узнающим разные стороны жизни, «пробующим жизнь «на зуб»»,
 - увлеченным человеком, до самозабвения любящим свою работу,
 - хорошим родителем, превыше всего ставящим счастье своих детей,
 - человеком, который всегда нужен другим людям,
 - свободным, независимым человеком,
 - другое (допишите).
7. Мне больше всего нравится в себе... (назовите не менее семи своих положительных качеств и умений).
8. Главное, что я хотел бы в себе изменить...
9. Больше всего я люблю думать о том...
10. Я не люблю вспоминать о...
11. Если бы мне предложили заглянуть в волшебное зеркало и увидеть только одно из изображений, какое бы я выбрал:
 - каков я на самом деле,
 - каким меня видят мои друзья,
 - каким я кажусь любимой девушке (какой я кажусь любимому юноше), а может быть, буду казаться,
 - другое (допишите).
12. Зачем мне понадобилось читать эту книгу?

В книге множество цитат известных и не очень известных авторов — психологов, литераторов, философов. Мне хотелось показать, как много людей думали о том же, о чем думаете сейчас вы, хоте-

лось, чтобы вы почувствовали, какой трудный, драматичный и вместе с тем увлекательный мир ждет вас, когда вы попытаетесь разобраться в себе, в том, какой вы, в своем развитии и совершенствовании.

Если вы захотите написать нам, мы, автор книги и ее редактор, будем очень рады. Мы будем благодарны, если вы расскажете, что у вас получилось во время работы по предлагаемой программе, поделитесь своими недоумениями, сомнениями, может быть, возмущением, а возможно, и радостью.

Я жду от вас обратной связи.

Часть I

НЕУДАЧНИКИ И ПОБЕДИТЕЛИ

1. КОГО СЧИТАТЬ НЕУДАЧНИКОМ И КТО СЧИТАЕТ НЕУДАЧНИКОМ СЕБЯ

Он был до того невезучим, что, усевшись однажды на стог сена, ухитрился наткнуться на иголку.

Луис Ортега Перейра

Кто такой неудачник?

Ну, это ясно каждому:

- тот, за кем не занимают очередь;
- тот, кто очень редко и мало встречается с успехом, от кого успех всегда прячется;
- тот, у которого все валится из рук, ничего толком не выходит;
- тот, у которого все получается хуже, чем у других, — словом, тот, кому дорогу вечно перебегают черные кошки.

Самое интересное, что специальные психологические исследования подтверждают: действительно, есть люди, которым не везет чаще, чем другим, которые чаще других сталкиваются с неуспехом.

Как-то раз я проводила специальный эксперимент, который выглядел, как лотерея. Испытуемым предлагалось несколько непрозрачных мешочков, в каждом из которых лежали красные (выигрышные) и синие (проигрышные) фишки. Надо было загадать, выпадет успешная фишка или нет, а потом вытащить из мешочка именно загаданную фишку. За каждый правильно угаданный цвет давались очки (больше — за выигрышную фишку, меньше — за проигрышную), а за неправильный -- снимались (естественно, наоборот), и в результате надо было набрать такое количество очков, чтобы выиграть приз.

Но до этого я спрашивала каждого из участников, надеется ли он выиграть приз. Кто-то надеялся, кто-то нет. И что вы думаете? Эти прогнозы (не всегда, конечно, но очень часто) сбывались!

Честно говоря, я тогда почувствовала себя несколько странно: испытание как будто бы доказывало существование Ее Величества Судьбы. Некоторый мистический сладкий ужас охватил меня, и уже возникло видение колеса Фортуны... Увы! Отрезвление было скучным и прозаическим, как дождливый понедельник. Анализ материала показал... А впрочем, об этом потом. Сейчас для нас важно зафиксировать: неудачники действительно существуют, и они в основном знают про то, что таковыми являются.

Но это Госпожа Удача, везение или невезение. А если говорить о реальных достижениях? Представьте, и здесь, даже более ярко, можно проследить ту же картину. В одном из экспериментов (его автор немецкий психолог Ф. Хоппе из всемирно известной школы К. Левина, и вот уже почти 70 лет психологи используют этот эксперимент, точнее, эту методику, каждый раз немножко изменяя на свой лад) я предлагала участникам эксперимента решать задачи насообразительности разной трудности. Но до этого просила сказать, сколько задач из предложенных семи каждый предполагает решить. Повторяю, задачи были насообразительность, их никто никогда не решал, значит, никакой опыт здесь повлиять не мог. Более того, я специально подчеркивала, что большинство людей справляются с такими задачами и что вовсе не надо быть каким-то особосообразительным, чтобы их решить. И в этом случае предсказания моих испытуемых и их реальный успех были достаточно близки.

Значит, неудачники на самом деле существуют, причем их неудачливость проявляется на всех уровнях — в повседневной жизни, успешности в ситуациях, где проверяются способности, возможно-

сти (психологи называют такие ситуации оценочными, или тестовыми), и даже на уровне простого ведения? Что же это такое? Попробуем ответить на этот вопрос.

Написала слово «попытаемся», и в ушах сразу же зазвучал голос моего тренера из психологического тренинга «Пролог» (тренерами называют психологов, ведущих психологический тренинг): «Что значит «попытаешься» (во время тренинга все друг с другом на «ты»)? — «Ну, постараюсь». — «Попробуйся, постарайся взять этот стул» (я, естественно, беру). — «Нет, ты берешь, ты делаешь, а надо пытаться, стараться»... В общем, после длительных действий и манипуляций под смех всей группы, кажется, до конца жизни запомнила вывод, который и хочу предложить вам в качестве следующего ключа, **ключа 5:**

Если хочешь чего-то добиться, достичь какой-то цели, действуй и прямо называй свою цель. «Пытаться», «стараться» — это значит заранее готовиться к неудаче и заранее оправдать его (я же не говорил, что достигну цели, постараюсь, говорил), а зачастую найти для себя лазейку, увильнуть от ответственности, прежде всего перед самим собой, за результат.

Так и слышу голос въедливого читателя (а, по-моему, настоящий читатель и есть въедливый, тот, который все время спорит с автором и тем самым выявляет или вырабатывает — кто как — свою собственную позицию). Так вот, говорит ехидный читатель: «Запомнить-то запомнила, а слово-то выскочило. Выходит, от себя никуда не денешься?» Но у меня ответ:

«Выскочить-то слово выскочило, да тут же было поймано, и не кем-нибудь, а мной самой. Значит, самоконтроль не подкачал, значит, он действует». Самоконтроль — это наш **ключ 6:**

Если хотите измениться, изменить что-то в себе и в окружающей жизни — действуйте так, как будто вы уже обладаете необходимыми новыми навыками. Действуйте и контролируйте себя. Вы сами себе судья в этом, а самоконтроль — ваш главный помощник.

Правда, достичь подлинного самоконтроля нелегко, и мы обязательно займемся этим, а пока вновь вернемся к неудачникам.

Но сначала еще одно предварительное замечание. Есть категория людей, которые считают себя неудачниками, хотя внешне у них вроде все нормально, а иногда во многом лучше, чем у остальных. Считать ли их неудачниками? Соглашаться ли с ними? Или решить, что вот люди «дурью маются» (извините за грубость)? Для психологии очень важно то, что называется субъективной реальностью, то, как человек воспринимает себя. Поэтому, если вы считаете себя неудачником, а с вами никто не соглашается, все равно присоединяйтесь к нам. Ведь ваши чувства, переживания в отношении себя есть подлинная реальность, и, только сделав другим отношение, вы можете такую реальность изменить. И это наш **7-й ключ:**

Верьте своим чувствам. Не слушайте того, кто говорит: ты не можешь (и уж тем более — не должен!) так чувствовать. Не спрашивайте, что я должен переживать в ту или иную минуту, по тому или иному поводу. Просто прислушайтесь к себе. Чувства, переживания каждого человека — только его собственное достояние, потому что они отражают именно его отношение к тем или иным сторонам жизни. Прислушайтесь к своим чувствам, учитесь понимать, что именно вы переживаете (это совсем не так просто). А если вам не нравится или мешает ваше чувство, значит, что-то не устраивает вас в вашей жизни или в вашем отношении к ней.

Самодиагностика, или Что я думаю о себе

Итак, к делу. Первый шаг — **самодиагностика**. Как вы думаете, знаете вы себя? Люди очень различаются по ответу на этот вопрос, различаются даже потому, что понимают под словами «знать себя». Для одних — это значит представлять, на что способен, что от себя ждать, для других — знать свои положительные и отрицательные качества, достоинства и недостатки, для третьих — хорошо разбираться в тончайших движениях своей души, в своих чувствах и переживаниях. Для кого-то это доскональное знание своей внешности, для кого-то — умение общаться. А некоторые искренне не понимают, как это можно не знать себя. А вы? Что означает для вас — знать себя? Легко ли вам ответить на этот вопрос?

Для того чтобы лучше разобраться в этом, выполните первое задание. Методику задания, которое вы сейчас будете делать, разработали американские психологи Кун и Мак-Портленд. Называется она «Кто Я? 20 предложений».

В течение 15 мин вы должны ответить на вопрос: «Кто Я?», используя для этой цели 20 слов или предложений. Не старайтесь отобрать правильные или неправильные, важные или неважные ответы. Пишите их так, как они приходят вам в голову. Вы же сами понимаете — правильных и неправильных ответов здесь быть не может.

Читатель! Именно сейчас вы выбираете, как читать книгу. Подумайте. Можно просто читать книгу дальше, можно прервать чтение и выполнить задание, можно прочесть интерпретацию, узнать, для чего эта методика предназначена, а потом уже выполнять ее. Так поступают многие (может быть, те же, кто заглядывает, не удержавшись, в конец детектива). Но я должна вас предупредить: на этой дороге вас может поджидать ловушка, в которую часто попадают неудачники. Это желание скрыть правду о себе даже от себя самого. Как будто есть какой-то правильный ответ и если «подогнать» себя под него, то можно успокоиться.

В эту ловушку можно попасть и от лени. Ведь думать о себе довольно трудно, гораздо проще приложить к себе какой-нибудь готовый эталон, мерку. Почему это ловушка для неудачника? Я думаю, вы сами догадаетесь — к чему еще может привести желание обмануть самого себя или не утруждать себя размышлениями о собственной персоне? Если же вы уверены, что избежите этой западни, держите!

Итак, перед вами три дороги. Вы выбираете одну, чтобы идти по ней, не сворачивая, до конца этой книги. Бессмысленно выполнять лишь некоторые упражнения и не выполнять другие. Итак, выбирайте!

А теперь вернемся к заданию. Закончили? Перейдем к интерпретации. Что означают ваши ответы?

Прежде всего посмотрите, сколько слов и предложений вы успели написать за 15 мин. Этот показатель носит название *уровень самопрезентации*. Думаю, слово «презентация» вам хорошо знакомо. По радио, телевидению сейчас все время слышишь: «презентация фонда», «презентация фирмы», «презентация театра». За этим пышным словом скрывается обычное русское «представление», «предъявление», и уровень самопрезентации — это уровень представления, предъявления себя. Чем большее количество слов и предложений вы успели написать за отведенное время, тем выше у вас уровень самопрезентации. Кстати, вы использовали все 15 мин или прекратили работу где-то в середине, решив, что о себе все возможное вы уже сказали? Последнее чаще всего свидетельствует о том, что у человека есть ограниченный жесткий круг представлений и он никогда (правда, по разным причинам) не пользуется возможностью заглянуть за эту границу, посмотреть, нет ли там чего-нибудь интересного или нужного (а может, и того, и другого).

Если ответов у вас очень мало — **не более 8**, это означает, что вы или не хотите предъявлять себя даже самому себе (почему? что такого неприятного или страшного вы можете сами от себя скрывать? подумайте об этом), или — это встречается чаще — просто не думаете о себе и пользуетесь в повседневной жизни лишь некоторыми, возможно, наиболее важными, а чаще наиболее простыми и очевидными характеристиками. Но, возможно, вам этого достаточно?

От 9 до 17 ответов — это средний, умеренный уровень самопрезентации. Как почти о всяком среднем уровне, здесь трудно сказать что-либо определенное. Вроде бы человек и знает себя, да как-то не очень хорошо, может быть, думает о себе, да как-то не очень много.

Те, у кого низкий и средний уровень самопрезентации, подумайте, что вам помешало ответить? Чего вам не хватило? Умения сделать над собой усилие — вам просто надоело отвечать? Не смогли сразу включиться в работу? А может быть, вы слишком жестко контролировали себя, подвергали свои ответы строгой цензуре? Или вам не хватило слов, чтобы выразить то, что вы чувствуете? Решите это для себя и запишите свой ответ. Он очень важен, потому что показывает, над чем именно надо работать.

Когда ответов **18 и более**, это говорит о высоком уровне самопрезентации. Обычно он свидетельствует, что человек смотрит на себя с разных сторон, так или иначе думает о себе и, главное, не стесняется сам себя. Но внимание! Те, у кого высокий уровень самопрезентации, посмотрите, нет ли у вас повторяющихся ответов, например: 4. «Я люблю рок-музыку»; 7. «Вечерами я часто слушаю записи рок-музыкантов»; 12. «Мое самое любимое занятие — слушать музыку» и т. п. Или так: 3. «Я очень некрасивая»; 4. «У меня некрасивые глаза и волосы»; 7. «Самое некрасивое во мне — рост и вообще фигура»; 9. «Я часто смотрю в зеркало и думаю, почему я такая некрасивая»; 13. «У меня некрасивое лицо»; 17. «Со мной никто не дружит, потому что я некрасивая». Такие повторяющиеся ответы свиде-

тельствуют о том, что человека волнует какая-то одна тема, одна проблема. И это очень важно. Но для определения уровня самопрезентации, уровня того, насколько вы знаете себя и можете говорить о себе, посчитайте все эти высказывания за одно. (Кстати, это полезно сделать и тем, у кого низкий и средний уровень.) Сколько осталось? Подчеркните и выпишите эту важную для вас тему, даже если она теперь покажется вам и странной, да и не темой вовсе (так, например, у одного юноши такой темой оказалось то, что у него маленький рост). Подумайте, почему вы «застряли» именно на этой характеристике. О чем она говорит? И учтите, это почти никогда не бывает случайным.

У вас ответов **больше 22**? Не перехитрили ли вы самого себя? Может быть, вы решили — задача в том, чтобы написать как можно больше, и стали писать что попало, лишь бы набрать желаемое число. Вы не попали в ловушку «Кто больше»? Не решили ли, что здесь соревнование и вы обязательно должны выиграть? Вы всегда стремитесь только к выигрышу? Часто видите ситуацию соревнования там, где (как, например, в данном случае) ее вовсе не предполагалось? Перечитайте свои ответы, сколько из них действительно характеризует вас, а сколько написано случайно, просто так? Подумайте, что вы выигрываете, а что проигрываете, стремясь угадать, чего от вас ждут, и добиться первого места?

Хотите знать, какой уровень самопрезентации обычно бывает у неудачников? В общем, самый разный, но все же чаще это либо достаточно низкий (или такой средний, который ближе к низкому), либо очень высокий (более 22). Другими словами, они либо прячутся от себя, либо стараются угадать, что надо сделать, и стремятся добиться наивысшего результата.

Но уровень самопрезентации — показатель все же достаточно формальный. Давайте теперь проанализируем ваши ответы с точки зрения их содержания. Почти наверняка ваше самописание начинается с таких слов, как «юноша», «девушка», «живу в г. Костроме» и т. п. Это так называемые ролевые и формально-биографические характеристики. Почти все начинают с них, и это естественно. Но посмотрите внимательно, сколько у вас таких характеристик, какое место они занимают в вашем автопортрете? Если таких характеристик большинство, то получается, что вы — лишь сумма социальных ролей, возраста, других формальных характеристик. Но где же в этом вы? Ведь людей, обладающих именно такими ролевыми и биографическими характеристиками, очень много. В чем же проявляется именно ваша индивидуальность? Зачеркните эти ответы, что останется? Вы действительно больше ничего не видите в себе или выдвинули их вперед, чтобы не думать о чем-то другом? Тогда о чем? И надо ли прятаться от самого себя?

Теперь посмотрим, какого типа ответы встречаются у вас чаще всего.

Мы уже говорили об одной важной теме. Это наиболее яркий и простой случай. Чаще, однако, бывает та, что ответы вроде бы разные, но говорят об одном и том же. Например, о том, каким вы кажетесь другим людям, или о ваших планах на будущее, о проблемах с окружающими — о чем угодно. Обычно так проявляются проблемы, наиболее важные для вас, те, которые во многом определяют ваше поведение, порой даже неосознанно.

Есть ли у вас такая проблема? Какая это проблема?

Теперь посмотрите на свои ответы с точки зрения того, к какому времени они относятся. К прошлому? К будущему? К настоящему? Они вообще вне времени? Если большинство ответов относится к прошлому, почему так получилось? Ваше прошлое вам кажется лучше, чем настоящее. Или, напротив, в прошлом было что-то, что мешает вам жить и сегодня. Вы до сих пор сводите с ним счеты? И долго вы собираетесь так жить, перебирая, словно драгоценности, позавчерашние успехи и борясь со вчерашними неудачами? Не прячетесь ли во вчерашнем дне от сегодняшних задач и проблем? Или вы предпочитаете для этих целей день завтрашний и ваши ответы в основном о том, что будет завтра.

Вот завтра найдете хорошую работу... Встретите необыкновенную девушку и тогда... Не помню, где я прочла такую историю. Мальчику попал в руки волшебный клубок. Дергая за нитку, можно было перенестись во времени и приблизить любое событие своей жизни. Сначала он дергал за нитку, чтобы скорее окончить школу, затем — окончить институт, жениться на любимой девушке, защитить диссертацию, добиться высокого поста. Он дергал и дергал клубок, и все желания его исполнялись. Но когда же и сколько он жил? А вы? Связывая все в своей жизни в основном с будущим, что вы оставляете сегодняшнему дню? Каков вы сегодня?

Большинство ответов вне времени? Они относятся к сегодняшнему дню так же, как ко вчерашнему и завтрашнему? У вас нет ощущения, что вы меняетесь, что каждый день ставит перед вами новые задачи? Вам нравится это ощущение стабильности, постоянства? А может быть, вы просто боитесь ме-

няться, боитесь того нового, неизвестного, что может проявиться в вас? Не лишаете ли вы себя тем самым шанса приобрести какие-то новые качества, взгляды, идеи?

Если же в ваших ответах сочетается прошлое, настоящее и будущее, причем настоящего все-таки больше, это свидетельство полноценного ощущения времени своей жизни.

Еще раз просмотрите свои ответы. Поставьте около каждого из них «+», если это вам в себе нравится, «-», если не нравится, «О», если вам все равно, и «?», если вы не можете решить, нравится вам это в себе или нет. Посчитайте количество знаков.

Каких больше — положительных или отрицательных? А может быть, в основном нули или знаки вопроса? Это свидетельство вашего отношения к себе — принимаете вы себя или отвергаете, любите или нет, безразличны или сами не знаете, как вы к себе относитесь. Конечно, на самом деле отношение к себе — гораздо более сложное образование. Мы получили лишь первые, самые грубые ориентиры. Но они тоже о многом говорят.

Внимание! Очень трудный момент! Ответы типа «хороший», «плохой», «добрый», «злой», «умный», «глупый», «удачливый», «неудачник» — насколько они являются результатом ваших размышлений о себе, самоанализа, а насколько табличкой, ярлыком, который вы повесили на себя, чтобы к вам никто, и прежде всего вы, вы сами, не цеплялся? Не построили ли вы из этих табличек своего рода крепостные стены, за которыми собираетесь спрятаться от жизни и от самого себя? Это действительно очень трудный вопрос. Ответ на него требует серьезных размышлений, усилий и даже, если угодно, мужества. Но если вы сумеете самому себе честно ответить на него, вы сделаете важный шаг на пути саморазвития.

Итак, вы проанализировали свои ответы на вопрос «Кто Я?». Запишите результаты своего анализа в дневник. Через некоторое время вы сможете вернуться к этим записям и увидеть, какими вы были, когда начинали работу по саморазвитию.

Эта методика должна помочь вам разобраться в том, знаете ли вы себя и что именно вы о себе знаете, что хотите знать о себе и что прячете от себя.

Как вы думаете, какие ответы по этой методике чаще всего встречаются у людей, считающих себя неудачниками? Во-первых, это значительное количество ролевых и формально-биографических характеристик; во-вторых, это тема своей неудачливости, неуспешности; в-третьих, их ответы в основном относятся или к прошлому, или к будущему и, наконец, в-четвертых, у них преобладают отрицательные оценки или «?», что свидетельствует об их нелюбви к себе, неприятии себя или о неумении (нежелании) разобраться в своем отношении к себе. Интересно получается с ответами-ярлыками. Большинство неудачников не принимают, как говорят психологи, этой задачи, не хотят отвечать на этот вопрос и разбираться в нем.

Ну как, ваши ответы близки к ответам неудачников? Или ваш автопортрет получился совсем другим?

Не откладывайте свои ответы на методику «Кто Я?». Давайте еще поработаем с ними.

Второе задание.

Выберите ответы (лучше, чтобы их было не менее десяти), которые, с вашей точки зрения, наиболее важны для вас, и напишите, почему вы обладаете той или иной чертой. Откуда она у вас? Ну, например, так: «Я лентяй, потому что меня в детстве не приучали к систематической работе»; или: «Я умный, потому что я изо всех сил использую все свои умственные способности»; или таким образом: «Я некрасивая потому, что уж такой уродилась. Сестре досталась красота, а мне предлагают пользоваться скромностью как лучшим украшением».

Разделите все ответы на четыре категории: зависит от меня (обозначьте их буквой «Я»); зависит от других (буква «Д») — от кого, кстати? — от случая, судьбы, может быть, даже рока (поставим букву «Р»); ни от чего не зависит, просто так получилось (буква «Н»). Так же отметьте ответ «не знаю». Теперь посчитайте, сколько у вас ответов каждой категории.

То, что мы сейчас с вами делали, называется в психологической литературе *каузальная атрибуция* (от лат. *causa* — причина и *attribuo* — придаю, наделяю). Каузальная атрибуция — это «приписывание причин», объяснение причин и мотивов поведения других людей или (как мы делаем сейчас) своих собственных черт, мотивов, личностных особенностей.

Каких ответов у вас больше: ответов «Д» или ответов «Р»? Вы считаете себя игрушкой в руках других людей или в руках судьбы? А может быть, вы вообще думаете, что человек — это то, что из него лепит жизнь, другие люди? Но не отказываетесь ли вы тем самым от самого себя, от того, чтобы чувствовать себя хозяином собственного «Я»?

У вас преобладает буква «Я»? Вы-то уж точно ощущаете себя хозяином самого себя. Но задумайтесь, если вы почти во всех случаях видите причину только в себе, не приводит ли это к тому, что вы пытаетесь контролировать в своей жизни все и вся, не пытаетесь ли вы принцип причинности распространить на все события вашей жизни? Другими словами, не объясняете ли вы все, что с вами происходит, какими-то свойствами, присущими именно вам. Не пришел вовремя троллейбус — это потому, что я такой невезучий. Пропало что-нибудь — это потому, что я такой растяпа (как будто у других никогда ничего не теряется), и т. п. Особенно следует обратить на это внимание в тех случаях, когда речь идет о чертах, в которых в разной мере проявляется отрицательное отношение к себе.

В основном буква «Н»? Мне кажется, вы опять от кого-то прячетесь или от чего-то убегаете, лишая себя шанса проанализировать и понять кое-что в себе, в своей жизни, в том, почему вам везет или не везет. Почему вы этого не делаете? Не хотите? Может быть, вы боитесь, что станете более беззащитным, неуверенным в себе? Но если вести себя так, то может получиться, что все ваши силы будут уходить только на то, что в психологии называется выстраиванием защит, а для реальной деятельности, для реальной жизни просто не останется ни сил, ни времени. И вообще, почему вы так уверены, что самоанализ сделает вас беззащитным? А может быть, наоборот, вы найдете в себе такие силы, которые убедят вас, что вы сами делаете свою судьбу? На самом деле многое зависит от того, как мы смотрим на вещи, от того, с какой установкой мы подходим ко всему на свете, в том числе и к самим себе.

Предлагаю подумать над результатами этого задания и записать эти результаты в дневник. И давайте договоримся, что вы будете записывать в дневник все выводы, которые сделаете в ходе нашей работы, все вопросы к самому себе, а я больше не буду напоминать вам об этом.

Думаю, что вы уже поняли: оптимальный результат по этому заданию определяется только соответствием реальности, тем, как это на самом деле. Но достигнуть его, как выясняется, не так легко. Требуется специальная работа, специальный анализ, умение взглянуть на себя непредвзято. А именно такого умения обычно нет у того, кто считает себя неудачником.

Давайте сопоставим результаты выполнения второго задания с тем, что у вас получится при выполнении популярного зарубежного теста «Умеете ли вы решать свои проблемы». Он вошел в сборник популярных (т. е. не имеющих строго научного смысла, в какой-то мере игровых, но очень полезных для самодиагностики) тестов «Знаете ли вы себя»^{*}.

Одни играючи решают самые сложные проблемы. Других может «положить на лопатки» и незначительная мелочь. К какому типу относитесь вы? Давайте проверим.

1. Рассказываете ли вы о своих проблемах, неприятностях:

- а) нет, это бы вам не помогло — 3 очка;
- б) конечно, если есть подходящий собеседник, — 1;
- в) не всегда, иной раз вам и самому тяжело думать о них — 2.

2. Насколько сильно вы переживаете страдания:

- а) всегда очень тяжело — 4 очка;
- б) это зависит от обстоятельств — 0;
- в) вы стараетесь терпеть, не сомневаясь, что любой неприятности рано или поздно приходит конец, — 2.

3. Если вы не употребляете спиртное, то переходите к следующему ... росу. Если употребляете, то для того, чтобы:

- а) «утопить» в нем свои проблемы — 5 очков;
- б) хоть как-то рассеять все свои «головные боли» — 3;
- в) просто это нравится — 1.

4. Что вы делаете, если что-то вас глубоко ранит:

- а) разрешаете себе радость, которую долго не могли позволить, — 0 очков;

^{*} Знаете ли вы себя: 55 популярных тестов / Авторизованный и адаптированный перевод М. А. Земнова, В. А. Миронова. — М., 1989. — С. 19—21.

- б) идете к хорошим друзьям — 2;
в) сидите дома и жалеете самого себя — 4.
5. Когда близкий человек вас обижает:
а) «прячетесь в свою раковину» — 3 очка;
б) требуете объяснений — 0;
в) рассказываете об этом каждому, кто только готов слушать, — 1.
6. В минуту счастья:
а) не думаете о перенесенном несчастье — 1 очко;
б) боитесь, что эта минута слишком быстро пройдет, — 3;
в) не забываете о том, что в жизни есть и много неприятного, — 5.
7. Что вы думаете о психиатрах:
а) вы бы не хотели стать их пациентом — 4 очка;
б) многим людям они могли бы помочь — 2;
в) человек и сам во многом может помочь себе — 3.
8. По вашему мнению, судьба:
а) вас преследует — 5 очков;
б) к вам несправедлива — 2;
в) к вам благосклонна — 1.
9. О чем вы думаете после ссоры с любимым человеком (супругом), когда ваш гнев проходит:
а) о том приятном, что у вас было в прошлом, — 1 очко;
б) мечтаете о тайном мщении — 2;
в) думаете о том, сколько вы от нее (него) уже вытерпели, — 3.

А теперь подсчитайте очки, которые вы набрали. **От 7 до 15 очков.** Вы легко миритесь со своими неприятностями, даже бедами, поскольку умеете верно оценить. Крайне важно и то, что вы не слишком любите жалеть себя (слабость, которую питают многие). Ваше душевное равновесие достойно восхищения!

От 16 до 26 очков. Бывает, что вы подчас проклинаете судьбу. И все же у вас есть прекрасная отдушина: возможность «выплеснуть» свои проблемы на других. После этого вам сразу же становится легче. (При этом вам, конечно, важно, чтобы вас внимательно слушали и сопереживали вашим проблемам, неприятностям.) И все же задумайтесь: не стоит ли вам побольше владеть собой, а не пользоваться постоянно лишь таким способом решения своих проблем?

От 27 до 36 очков. Вы еще не научились правильно «расправляться» со своими бедами. Быть может, поэтому они вас так и терзают. Вы предпочитаете закрыться в себе, пожалеть себя. Но, может быть, стоит использовать и иной способ? Мобилизуйте свою энергию! В вас достаточно доброго, хорошего начала, которое поможет вам с успехом решить все ваши проблемы и неприятные ситуации.

Кто-то очень точно, на мой взгляд, назвал такие тесты «бумажным зеркалом». Что-то в них есть ненастоящее, но все же мы отражаемся в них такими, какими хотим казаться сами себе. И если мы склонны обманывать сами себя, что ж...

В настоящие профессиональные тесты, для того чтобы выделить стремление людей показать себя лучше, часто «вмонтирована» специальная шкала. Она так и называется «шкала видения себя в лучшем свете» или «шкала лжи». Я не могу вам раскрыть профессиональной тайны и не буду приводить примеры. В популярных тестах таких шкал обычно не бывает. Предлагаю вам просто вернуться к своим ответам и посмотреть на них с этой точки зрения.

Итак, сравниваем, сопоставляем результаты выполнения второго задания по методике «Кто Я?» и теста (после того как вы проверили себя на отсутствие стремления увидеть себя в зеркале приукрашенным). Вариантов может быть много, но мне хотелось бы обратить внимание лишь на некоторые.

Прежде всего самые благоприятные варианты: низкая оценка по тесту (7—15 очков) и ориентация на себя преимущественно или невыявленность никакой ориентации по методике «Кто Я?» (последнее означает, что человек опирается на тот «принцип реальности», о котором мы говорили выше). Я рада за вас, рада, что вы уверены в себе, умеете верно оценить события своей жизни и принять решение. Но все же должна влить небольшую ложку дегтя и сказать, что у тех, кто ищет причины всех событий преимущественно в самом себе, на самом деле это бывает довольно редко, а принимаемые ими реше-

ния часто оказываются неадекватными (т. е. не соответствующими ситуации). Эти люди либо идут напролом и ждут успеха или неуспеха (в зависимости от отношения к себе) буквально во всех ситуациях, либо прибегают к тактике «могу, но не хочу», часто неосознанно принимая решение, которое позволяло бы либо вообще ничего не делать, либо заниматься «псевдодеятельностью», подменяя реальное преодоление трудностей какими-нибудь действиями, занятиями «вокруг проблемы». У вас не так? Ну что ж, тем лучше.

Но все же чаще тот, кто предпочитает приписывать себе полную ответственность за все, что с ним происходит, если он достаточно честен перед самим собой, получает по тесту «Умеете ли вы решать свои проблемы» большое количество очков. Именно в силу тех особенностей решения проблем, поведения в трудной ситуации, о которых говорилось выше, а также потому, что, встречаясь с какими-то неприятностями, бедами, такой человек ищет ответ на вопрос «Кто виноват?», а не на вопрос «Что делать?». Так поступают и те, кто получил большое количество очков по тесту и склонен приписывать ответственность за события своей жизни другим людям или року, судьбе. Только первые на вопрос «Кто виноват?» отвечают: «Я! Конечно, Я!», а вторые: «Другие люди (мама, папа, одноклассники) или случай».

Конечно, все не так просто и однозначно. Довольно многие объясняют то, что им в себе нравится, своими заслугами, а то, что не нравится, — вмешательством или влиянием других людей, причудами фортуны, неудачным расположением звезд — чем угодно. Ясно, что эта тактика очень бесперспективна и часто приводит к реальным неудачам. Поэтому по приведенному выше тесту они также получают большое количество очков. Но все дело в том, что происходит такое «приписывание ответственности» за положительные и отрицательные качества часто неосознанно, точнее сказать, вне контроля сознания. Заметить эту особенность в себе довольно трудно, но очень важно. Помните короля из сказки Е. Шварца «Обыкновенное чудо»? Того самого, который все свои, мягко говоря, недостатки списывал на дурную наследственность — двоюродную бабушку с материнской стороны, троюродную тетьку, и при этом он считал себя даже молодцом — другие на родных сваливают, на близких, а он на покойников, и им все равно, и ему легче. Помните, чем он кончил — Не-человек, безвольный болванчик в руках нахального проходимца, ненавидящий и боящийся всех, готовый умереть (легкой смертью), лишь бы уберечь себя от серьезных переживаний, от того, чтобы взглянуть в глаза действительности, он едва не доводит до смерти единственного человека, которого действительно любит, — свою дочь. Правда, это сказка, и уж слишком проста и назидательна. Куда ей до нашей сложной жизни! Но опыт показывает, что эта позиция и в жизни часто приводит не просто к неудачам, а к катастрофам, жизненному краху. Поэтому требуется пристальное внимание к тому, как вы анализируете, как объясняете свои поступки, качества, успехи и неудачи и как — поступки, качества, успехи и неудачи других людей. У вас сейчас есть возможность заметить, к чему вы склоняетесь. Вернитесь, посмотрите еще раз, как вы выполнили второе задание. Не проявилась ли у вас похожая тенденция? Пусть немного, пусть даже намеком?

Те, у кого много ответов «Н», чаще всего получают по тесту от 16 до 26 очков. И это, конечно, не случайно. Если нельзя сделать вид, что проблемы не существует, то для людей, склонных к игре в прятки с самими собой, единственный выход — переложить проблемы на другого. Нет ли здесь противоречия? Ведь выше мы говорили о том, что такой человек даже перед самим собой боится оказаться более неуверенным, более беззащитным... и вдруг рассказывать другому о своих неприятностях. Но все дело в том, что рассказ о беде, неприятности заменяет реальное решение проблемы. Рассказывать, особенно внимательному и понимающему собеседнику, гораздо безопаснее, чем действовать. Ведь в последнем случае может быть реальный неуспех и несостоятельность станет ясна всем, в том числе и самому себе.

Мы рассмотрели лишь некоторые варианты, но и из них ясно видно, как связано объяснение причин своего поведения, наличие тех или иных личностных черт и умение решать свои проблемы, преодолевать беды, неприятности.

А теперь давайте еще раз займемся самооценкой, на этот раз — наглядной, графической. Заодно проверим, насколько доходчиво я сумела показать, что такое психологическая интерпретация. Результаты двух следующих заданий вы должны проанализировать сами.

1. Ниже вы видите пять линий и пять характеристик. Если представить, что слева направо значение характеристики возрастает, то где, по вашему мнению, вы находитесь сейчас? (Отметьте это на каждой линии знаком «х».) А место, где вы хотели бы находиться, — знаком «!»

Ум.....
Успех в делах.....
Дружба
Любовь.....
Внешность.....

Для того чтобы понять, что это значит, моя помощь вам не нужна.

2. Вновь вернемся к каузальной атрибуции. В следующих предложениях надо выбрать один из предлагаемых ответов.

Итак:

1. Мой успех зависит от:

- меня самого;
- других людей;
- везения;
- всего понемножку.

2. Мое настроение зависит от:

- меня самого;
- других людей;
- погоды;
- ни от чего не зависит.

3. Мои страхи и опасения зависят от:

- меня самого;
- других людей;
- погоды;
- ни от чего не зависят.

4. Когда у меня с кем-то портятся отношения, это зависит от:

- меня самого;
- других людей;
- обстоятельств;
- ни от чего не зависит.

5. Большинство событий моей жизни зависят от:

- меня самого;
- других людей;
- везения;

— всего понемножку. В заключение старая восточная легенда — вместо морали.

«После того как боги сотворили Вселенную — Землю, Звезды, Солнце, после того как они сотворили Природу — горы, моря, океаны, леса, цветы; после того как они сотворили Человека, они создали Истину. Боги не хотели, чтобы Истина досталась человеку даром, без труда. Он должен был сам достичь, открыть ее. И тогда Боги задумались, где спрятать Истину. Сначала они хотели спрятать ее на вершине самой высокой горы, затем — в самом глубоком месте океана, затем — на самой далекой звезде, но все эти места казались им слишком доступными для человека.

И тогда они решили: «Спрячем Истину в сердце Человека. Он станет искать ее на Земле и на Небе, в лесах и в воде, даже не подозревая о том, что все время носит ее с собой».

Опыт неудач. Откуда и почему?

А теперь вернемся к началу. Помните решение задач на сообразительность, про то, что с неудачей в этих ситуациях чаще сталкивались те, кто ждет ее? Я думаю, теперь лишь одной подсказки достаточно, чтобы вы сами объяснили причину их неудач. Подсказка такая. На мешочках, которые использовались в лотерее, было написано, сколько в нем выигрышных фишек, сколько проигрышных, причем в некоторых было больше первых, в других — вторых и лишь в одном их количество было одинаково. В эксперименте на решение задач, как уже говорилось, они различались по трудности, причем все знали и видели, где лежат легкие задачи, где средней трудности, а где сложные, можно было выбирать следующую, ориентируясь на результат предыдущей. Теперь вы знаете все. Итак, каков ваш вывод?

Правильно. Те, кому не везло, решая, что делать (или, выражаясь научным языком, выбирая стратегию своего поведения), ориентировались не на реальные условия ситуации (каких фишек больше? какую я скорее всего, следовательно, могу достать? смогу ли я решить задачу этой сложности, ведь более легкую я не решил? я решил трудную задачу, значит, я могу попробовать решить еще более сложную?), а на свои внутренние представления о своей удачливости или умения решать задачи либо на готовые правила, «принципы поведения», например: «Всегда надо стремиться к удаче», «Перед собой надо ставить только трудные задачи», «Лучше синица в руках (т. е. избегание штрафа в лотерее, решение совсем легкой задачи), чем журавль в небе» и т. п.

Такой неучет условий ситуации, ориентация на прошлый опыт, на усвоенные в прошлом правила и нормы поведения, в общем на какие-то свои внутренние ощущения, представления, и отличал неудачника от тех, кому в этих случаях улыбнулась удача. Последние просто обращали внимание на то, что происходит вокруг («Сейчас больше проигрышных фишек, значит, надо загадать проигрышную, а вот в этом больше выигрышных, следовательно, можно попробовать поставить на выигрыш»). Не забывали и о себе, но о себе не как о носителе рока или Фортуны — счастливице, неудачнике, а о себе как о деятеле-человеке, обладающем какими-то способностями, умениями («Я никогда не решал таких задач, но я вообще-то сообразительный, поэтому начну с трудных задач, а там посмотрю» или «Я никогда не умела и не любила решать головоломки. Начну с легких»). Поэтому они могли гибко изменять свой план, корректировать деятельность в зависимости от того, как проходило решение задач, накапливались успехи и неудачи в лотерее, т. е. от того, как изменялись условия ситуации. Другими словами, если для первых наши экспериментальные ситуации были еще одной игрой с судьбой, по известным правилам и часто с predetermined результатом, то для вторых — реальной деятельностью в новой ситуации, условия которой можно и нужно понять и использовать для своих целей. Именно поэтому первые действовали жестко, подобно автомату с включенной заранее программой, а вторые — гибко и динамично, ориентируясь на условия ситуации и подчиняя их себе. И в результате — первых чаще ждала неудача, а вторых — успех. Вот вам и **ключ 8**:

Руководствуйтесь в своей деятельности соответствием реальности, анализируйте условия ситуации, думайте о своих возможностях и решайте, чего вы можете достигнуть.

Еще немного о лотерее. Неудачники вели себя в ней по-разному. Одни все время «ставили на успех», другие заранее смирились со своим проигрышем и, кажется, были даже довольны, когда их прогноз подтверждался. Третьи старались обмануть судьбу, т. е. в тех случаях, когда надо было ждать выигрыша, они ожидали проигрыша и наоборот. Результат во всех трех случаях был практически predetermined. Они не замечали самого главного, что ситуация требует от них нового решения, выбора, и действовали как всегда. А вы? Не проходите ли вы мимо ситуаций, которые требуют от вас того же? Давайте проверим это, выполнив третье задание.

Прежде всего составьте перечень ситуаций за последнюю неделю, которые требовали от вас решения, выбора, определения стратегии поведения. Сколько вы вспомнили таких ситуаций? Ни одной? Одну-две? Подумайте, не живете ли вы автоматически, не задумываясь о повседневной жизни? Может быть, вы упускаете шанс повлиять на свою жизнь и свою судьбу?

Если вы не смогли вспомнить такие ситуации, составьте список событий своей жизни, когда вам очень хотелось чего-то добиться, что-то получить, чего-то достичь. Составили? Посмотрите, насколько далеко они отстоят от сегодняшнего дня. Чем дальше, тем больше шансов за то, что ваши теперешние неудачи определяются тем, что вы живете в прошлом, теми решениями, выборами (или отсутствием их), которые были тогда.

А теперь вспомните и проанализируйте свое поведение в ситуациях последней недели или событий прошлой жизни, ориентируясь на приведенный выше рассказ о том, как вели себя «счастливицы» и «неудачники» в наших экспериментах. Для этого ответьте на такие вопросы:

- думал ли я, что надо сделать, чтобы достичь цели, принимал ли решение или действовал автоматически, как всегда?
- стремился ли понять условия ситуации, что в ней ведет к успеху что — к неудаче?
- анализировал ли свою деятельность по ходу ситуации?
- изменял ли стратегию поведения, приспособив ее к изменившимся (в том числе и в результате моей деятельности) условиям?

– старался ли заранее оценить шансы на успех и неудачу?

Итак, какое поведение вам больше свойственно: победителя или неудачника? И если последнее, то не пора ли подумать о том, как изменить это?

Давайте сделаем следующий шаг. Перейдем от самодиагностики к изменениям.

В течение завтрашнего дня рассматривайте все, что с вами происходит, так, как если бы все события требовали от вас выбора, сознательного решения о наиболее удачной стратегии поведения. Вечером перед сном запишите и проанализируйте свои впечатления. Даже если вы сразу забыли об этом задании, а вспомнили только что, запишите и продумайте, предположите, почему так получилось.

Мы сделали лишь первую пробу. В дальнейшем таких заданий будет много, и если вы действительно решили изменить свою жизнь, а в чем-то и самого себя, записи очень пригодятся.

Давайте снова посмотримся в «бумажное зеркало». Еще один популярный тест. Он разработан американскими психологами, но немного изменен для наших целей и условий. Опубликован он в той же книжке, о которой говорилось выше**.

Из предлагаемых ниже вариантов ответов выберите тот, который подходит вам больше всего.

1. Ваши сны:

- а) драматичны, страшны;
- б) туманны, неясны;
- в) приятны;
- г) эротичны.

2. О чем вы думаете утром, только что проснувшись:

- а) какая будет погода;
- б) о делах, которыми вы любите заниматься;
- в) делах, которыми вы не любите заниматься;
- г) о друге, любимом человеке;
- д) о человеке, который вам неприятен.

3. Как вы обычно завтракаете:

- а) выделяете необходимое время, сервируете стол;
- б) во время завтрака ворчите, что не выспались;
- в) любите поговорить;
- г) часто опаздываете и потому спешите.

4. Когда вы читаете газету, то на чем прежде всего останавливаете внимание:

- а) на политических и экономических новостях;
- б) на сообщениях о происшествиях и преступлениях;
- в) на материалах о спорте, о культуре;
- г) вообще не читаю газет.

5. Как вы реагируете, узнав о каком-то ЧП, преступлении, скандале:

- а) вам безразлично;
- б) беспокоитесь, чтобы такое же не случилось и с вами;
- в) возмущаетесь, что правоохранительные органы не могут навести порядок;
- г) понимаете, что в жизни может быть всякое.

6. Как вы ведете себя при первой встрече с незнакомым человеком:

- а) сразу же доверяетесь ему;
- б) ждете, когда он о чем-то спросит вас;
- в) с интересом наблюдаете за ним;
- г) следите за ним, но не делаете каких-либо выводов.

7. Что вы делаете, если замечаете, что кто-то разглядывает вас (в театре, кино, на улице...):

- а) прежде всего вам кажется, что в вас есть что-то смешное;
- б) начинаете думать, что у вас не в порядке одежда, прическа;
- в) смотрите на себя в какую-нибудь витрину, зеркало;
- г) вам это даже приятно;

*

* Знаете ли вы себя. — С. 14—19.

- д) не обращаете внимания, вам все равно.
8. Вы ищете какое-то место в чужом городе, зная только адрес
- а) предпочитаете взять такси;
 - б) будете расспрашивать прохожих;
 - в) предварительно выясните у знакомых, как лучше всего добраться,
 - г) попытаетесь найти сами;
 - д) все время будете бояться, что не сможете найти.
9. С какими мыслями вы начинаете учебный день, идете в школу
- а) надеетесь, что день будет успешным;
 - б) ждете, чтобы уроки скорее кончились;
 - в) в школе всегда приятно поболтать с приятелями;
 - г) надеетесь, что в этот день вас не подстерегают какие-то проблемы, неприятности.
10. Вы проигрываете в какую-нибудь игру:
- а) это вас расстраивает, вы думаете: «Видимо, для меня это плохой день»;
 - б) будете играть и дальше, пока не начнете выигрывать;
 - в) считаете, что игра есть игра — кто-то ведь должен проигрывать. так почему не вы;
 - г) пытаетесь придумать способ выиграть.
11. Когда вы сидите за столом и вам подают небольшую порцию чего-то особенно вкусно-го:
- а) набрасываетесь на нее с аппетитом;
 - б) боитесь, как бы не поправиться;
 - в) съедаете все, но с угрызениями совести;
 - г) боитесь, что «даст сбой» ваш желудок.
12. Когда вы ссоритесь с кем-то, кто вам симпатичен, то:
- а) боитесь, как бы не поругаться с ним окончательно;
 - б) относитесь к этому спокойно: во всем есть свой смысл;
 - в) считаете, что наверняка быстро помиритесь и все будет в порядке;
 - г) слишком гладкие отношения скучны.
13. Когда в ванной смотрите на свою фигуру, вы думаете:
- а) «в общем, впечатление хорошее, хотя для совершенства нет пределов»;
 - б) «надо сбросить лишний вес, но для этого надо столько трудиться»;
 - в) «неплохо бы накачать мускулы, но это требует слишком много усилий»;
 - г) «фигура как фигура, как у всех, ничего особенного»;
 - д) сразу же решаете, что надо заняться гимнастикой.
14. Когда вы влюблены:
- а) полностью отдаетесь увлечению, даже кратковременному;
 - б) ловите себя на мысли, приятно ли проявление ваших чувств партнеру;
 - в) вас все время что-то угнетает, вы постоянно настороже, встревожены, обеспокоены;
 - г) все время думаете об отсутствии взаимности;
 - д) ни о чем не беспокоитесь, чувствуете себя хорошо.
15. Вы прошли медицинский осмотр и пока ждете результатов:
- а) боитесь, как бы у вас не нашли чего-то серьезного;
 - б) знаете, что врач вам все равно не скажет правду;
 - в) думаете, что раз у вас ничего нет, то чего же вам бояться;
 - г) думаете, что каждому лучше вовремя узнать всю правду.
16. Каждый день, общаясь с людьми, вы:
- а) держитесь приветливо или прохладно — в зависимости от обстоятельств;
 - б) часто чувствуете себя неловко, не знаете, как себя вести с незнакомыми людьми;
 - в) внимательно следите за тем, как вас оценят, что скажут о вас, о вашем поведении другие;
 - г) нередко вам кажется, что вы лучше других;
 - д) зачастую вы думаете, что хуже других.
17. Вам предстоит длительное путешествие, как вы готовитесь к нему:
- а) тщательно планируете;

б) не сомневаетесь, что наверняка произойдет какой-нибудь сбой, что-нибудь обязательно будет не так;

в) считаете, что все утрясется как-то само собой, поэтому к поездке особенно не готовитесь;

г) до самого отъезда находитесь в сильном возбуждении и только потом успокаиваетесь.

18. Какой из перечисленных цветов вы предпочитаете:

а) красный;

б) серый;

в) зеленый;

г) синий.

19. Когда вы принимаете решение, на что рассчитываете:

а) уповаете на везение, счастье, удачу;

б) только на самого себя;

в) вы в состоянии объективно оценить свои шансы;

г) обращаете внимание на предметы и предзнаменования (встречу с черной кошкой и т. п.);

д) считаете, что у каждого своя судьба.

20. У вас есть возможность выбора, что вы предпочтете:

а) получить небольшое наследство;

б) достичь устойчивых успехов в профессии;

в) создать что-то значительное в искусстве, науке;

г) встретить большую любовь;

д) занять хорошего, настоящего друга.

Теперь по таблице подсчитайте очки.

Ответ	Номер вопроса																			
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
а	1	2	5	2	3	5	1	2	5	2	5	1	5	3	2	5	2	3	2	3
б	4	5	2	1	1	1	1	5	2	1	2	2	2	2	1	2	1	1	5	1
в	3	2	3	4	2	3	2	4	3	5	3	5	2	1	4	3	4	2	3	5
г	5	4	1	2	4	3	5	3	2	3	1	4	3	1	3	4	2	4	1	4
д		1					4	1				2	5			1			2	4

Этот тест носит название «Оптимист ли вы?». Вот какую оценку результатам дают его авторы:

24—35 очков. Вы неизлечимый, болезненный пессимист. Вам надо что-то делать! Так ли уж плох оптимизм?

36—47 очков. Хотя у вас время от времени и появляются какие-то проблески оптимизма; пессимизм чаще всего берет верх. Постарайтесь порадостнее смотреть на мир, сделайте что-то приятное самому себе.

48—60 очков. У вас очень трезвый взгляд на мир, но вы не можете отказаться от пессимистических настроений.

61—75 очков. У вас четкие, реалистические взгляды на жизнь, обычно в любой ситуации вы сохраняете оптимизм.

76—90 очков. Вы оптимист от рождения. И вы правы! Но это ваше качество в известной мере мешает вам исправлять свои ошибки. А жаль!

91—100 очков. Это уже не оптимизм, а необузданное легкомыслие.

Вам понравилось ваше изображение в зеркале? Нет? Результат кажется вам неправильным? Считаете, что для вас этот тест не подходит? Возможно. Как уже говорилось, популярные тесты — это во многом игра, хотя, если человек искренен сам с собой, они дают возможность многое узнать. Ведь зеркало можно держать пыльным и мутным и трактовать как тебе нравится то неясное изображение, которое там едва видно. А если зеркало чистое, там можно увидеть много неприятного, зато и исправить можно кое-что до того, как этот недостаток причинит тебе много неприятностей и на него будут указывать все кому не лень. Чистота и прозрачность «бумажного зеркала» зависят от искренности, а

еще от того, насколько вы знаете себя, думали о себе раньше. Часто оно позволяет увидеть то, о чем мы редко задумываемся в сутолоке буден.

Вот, например, тест, который вы только что заполнили, дает возможность подумать об очень серьезной вещи — *об общем позитивном или негативном отношении к жизни*. Об этом очень хорошо написал американский социолог Поль Вайнцвайг в своей интересной книге «Десять заповедей творческой личности», и я позволю себе привести довольно длинную цитату из нее: «*Отношение* — это предрасположение к мысли, чувству или действию, направленное в определенное русло. Отношение (английское — *attitude*) происходит от латинского *apere*, что означает прикреплять или присоединять. Действительно, наше отношение и является тем фактором, который привязывает нас к нашей судьбе — к каким-то конкретным людям, идеям, ситуациям и последствиям...»* Прервем цитату и обратимся к родному языку. По словарю В. Даля, одно из значений русского слова «отношение» — причинная связь, а одно из значений слова «относиться», от которого происходит «отношение», — «приписывать, находить причину, повод, связь», а также «принадлежать, состоять в связи, в ведении, зависимости»**. Таким образом, отношение для нас — это одновременно и выражение связи, и объяснение, и приписывание причин. И отсюда понятно психологическое определение отношения как субъективного, избирательного, оценочного, пристрастного подхода к действительности. Относясь к чему-то, мы выражаем свои пристрастия и таким образом объясняем причины событий, того, что с нами происходит. Так что и в русском языке «отношение» во многом схоже с английским.

Но вернемся к Полю Вайнцвайгу: «*Позитивное отношение* (любовь, оптимизм, мужество) придает нам силы для освобождения из застенков условностей. *Негативное же отношение* (подозрительность, страх, сомнение, зависть) обладает не меньшей силой, но направленной на несбыточность наших надежд и ограничение круга наших возможностей. Руководствуясь чисто физическими законами, можно сказать, что позитивное отношение делает из человека *причину*, а негативное — *следствие*. В отношениях заложены мощные силы, определяющие саму природу человеческого бытия. Отношение — как руль корабля, от которого зависит, куда плывет этот корабль. Главная проблема как раз и состоит в том, что люди в большинстве своем не имеют об отношениях никакого представления. До тех пор, пока наши отношения скрыты в области подсознания, человек не может управлять ими. Возвращаясь к сравнению с кораблем, можно сказать, что человек с глубоко запрятанными в подсознании отношениями похож на судно, где нарушена связь между рулем и штурвалом. Штурвал в данном случаелицетворяет наши мысли, чувства и действия, в то время как руль — наши отношения, нашу ориентацию в жизни. Без ясного, четкого и честного осознания наших отношений все попытки повернуть штурвал наших мыслей и чувств обречены на неудачу»*.

Итак, наше отношение к жизни, к самим себе, к другим людям — это то, что направляет корабль нашей жизни, определяет его путь, причем позитивное отношение позволяет нам самим прокладывать этот путь, быть хозяином своей жизни, негативное — превращает нас в игрушку в руках судьбы. Д-р Вайнцвайг идет дальше и предполагает, что позитивный и негативный настрой наших мыслей, позитивное и негативное отношение действует как своего рода магнит, притягивая к нам положительные или отрицательные события. Вот, например, как он описывает последствия негативного отношения: «Боязнь увечья, потери, болезни и т. п. порой так овладевает воображением человека, что он подсознательно, несмотря на все усилия воли, тянется к объекту страха. Более того, чувство страха приводит в действие биохимический механизм стресса, ослабляющий щитовидную и другие эндокринные железы, сводя до минимума сопротивление организма инфекциям, болезням и даже несчастным случаям. Ослабляя волю, страх воздействует и на мышцы; он вызывает также нарушение равновесия между двумя полушариями головного мозга, что, в свою очередь, нарушает координацию и дееспособность. Сила страха в самом страхе». И далее: «Если попытаться заменить страх некими позитивными субстанциями — храбростью, здоровым азартом, уверенностью в себе... то наши мысли и чувства превратятся в своего рода позитивный магнит, усиливающий работу воли»**.

* Вайнцвайг П. Десять заповедей творческой личности. — М., 1990. — С. 121.

**

Даль В. Толковый словарь живого великорусского языка. — М., 1955. — Т. II.-С. 741.

*

Вайнцвайг П. Десять заповедей творческой личности, — С. 121—122.

**

Вайнцвайг П. Десять заповедей творческой личности. — С. 129.

Конечно, это всего лишь гипотеза, хотя она укоренилась прочно и в житейской мудрости, так называемой «наивной психологии», нашла свое отражение в фольклоре, в том числе и в русском. Мы еще вернемся к этой гипотезе, а пока зафиксируем то, что безусловно, — значимость позитивного отношения. **Ключ 9** выглядит так:

Позитивное отношение к жизни (оптимизм, активность и уверенность в себе) — это то, что отличает «победителя», «счастливчика» от неудачника. При этом успех и удача, конечно, способствуют такому положительному отношению, но и само оно создает условия, «приманивает» удачу и успех. Очень важно не путать такое позитивное отношение с бездумным ожиданием подарков судьбы, роз с неба, причем даже без шипов. Основой такого позитивного отношения является вера в себя, ощущение своих возможностей.

А вот как добиться этого, мы поговорим попозже. Сейчас же еще об одной в каком-то смысле самой несчастной категории неудачников, тех, которых психолог А. В. Толстых метко обозначил как людей с «комплексом Епиходова» — помните персонаж из «Вишневого сада» А. П. Чехова, который говорил о себе: «Я знаю свою фортуна, каждый день со мной случается какое-нибудь несчастье...» и еще: «...судьба относится ко мне без сожаления, как буря к небольшому кораблю». Интересно, что, объясняя этот феномен, А. В. Толстых совершенно с других теоретических позиций приходит примерно к тому же, о чем говорил П. Вайнцвайг, утверждая, что главную роль здесь играют внутренние страхи, переживания угрозы, которые заставляют человека обороняться, мешают ему нормально воспринимать жизнь, правильно ориентироваться в ней и, как пишет А. В. Толстых: «...делают, как это ни странно, подобного человека потенциальной жертвой собственных страхов... Получается нечто вроде самогипноза, когда человек в ожидании мнимой угрозы держит себя в состоянии напряженности и как в сомнамбулическом сне неотвратимо движется к источнику опасности. Подобная неумышленная тактика поведения подобна известному военному действию — вызываю огонь на себя»*.

Действительно, то, что существуют люди в большей степени, чем другие, подверженные несчастным случаям, было доказано еще в 20-х годах нашего века, причем доказано психологами самых разных стран независимо друг от друга. Существует множество гипотез, объясняющих это явление, и вопрос далеко еще не решен. Вместе с тем многие авторы согласны, что в основе такой, как принято писать в современной психологической литературе, «индивидуальной склонности к несчастным случаям» лежит повышенная эмоциональная напряженность, связанная либо с ощущением угрозы, опасности, либо с боязнью не достичь цели, с одной стороны, и неумение оценить реальную опасность, разобратся в условиях ситуации — с другой.

Как вы сами понимаете, первое тесно связано с тем, о чем говорилось раньше, — с позитивным или негативным отношением к жизни. Если вы помните, у самого Епиходова это проявлялось очень ясно: «...никак не могу понять направления, чего мне собственно хочется, жить мне или застрелиться, собственно говоря, но тем не менее я всегда ношу при себе револьвер».

Что же касается второго, то мне кажется очень убедительным эксперимент, проведенный американским психологом Г. Ханом. Для этого эксперимента была специально вырыта яма и на дно ее набросаны бутылочные осколки. Испытуемого сначала просили внимательно посмотреть в яму с тем, чтобы он оценил степень опасности при падении в нее. Затем его отводили на 5 метров от ямы, завязывали глаза и просили подойти к краю ямы. По поведению в этой ситуации испытуемые разделились на три группы. Первые делали несколько шагов вперед (столько, сколько они считали безопасным), после чего останавливались и, несмотря ни на какие уговоры, не двигались с места. Вторые смело шли вперед и достигали края ямы столь быстро, что ассистентам психолога приходилось быть все время начеку, чтобы не прозевать и подхватить их в последний момент. Наконец, третьи проявляли повышенную осторожность буквально с первого шага.

Кто, как вы думаете, в наибольшей степени подвержен опасности? Совершенно очевидно, что те, кто относится ко второй группе. Но не только они. Оказалось, что в столь же, а может быть, еще в большей мере несчастным случаям подвержены «сверхосторожные» люди.

Я думаю, вы сами можете объяснить, почему это происходит. А как повели бы себя в подобной ситуации вы? Это наше следующее задание. Вспомните, как вы ведете себя в потенциально опасной ситуации, ситуации, чреватой несчастным случаем. Лучше, если таких ситуаций будет 2—3. Если вы живете в большом городе, подумайте, например, о том, как вы переходите дорогу на нерегулируемом

* Толстых А. В. Наедине со всеми. — Минск, 1990. — С. 28.

перекрестке. «Примерьте» свое поведение к тому, которое было свойственно испытуемым Г. Хана, и оцените, насколько для вас вероятны несчастные случаи и чем это может быть вызвано, а главное, решите, что надо сделать, чтобы избежать их. Правда, вам может понадобиться еще один тип поведения — хаотическая, бестолковая реакция, когда начинаются и не заканчиваются совершенно разнонаправленные действия. Например, на перекрестке, видя приближающуюся машину, человек то рванется вперед, то отступит назад, то застынет на месте. Очевидно, что такое поведение также весьма может способствовать несчастному случаю.

Можно задать этот вопрос и по-другому, пользуясь известной поговоркой. Сколько раз вам нужно измерить, прежде чем отрезать? Если вы обычно сначала режете, а потом меряете или меряете очень много раз, а также если вы, несколько раз отмерив, режете потом где-то в другом месте, — знайте, несчастные случаи могут поджидать вас, вы притягиваете их своим поведением. Вам необходимо срочно изменить его.

Итак, несчастные случаи, как и другие варианты неудач, о которых мы говорили, связаны с нашим общим отношением к жизни, общим позитивным или негативным настроением и с умением правильно ориентироваться в ситуации, руководствоваться реальностью. Именно над этими двумя моментами нам надо прежде всего начинать работать, если мы решили изменить свою судьбу.

Изменяем себя: первая проба

Сейчас еще одно задание — на пробу. Если вы читаете книгу днем, то прямо сразу, с этого момента, если вечером, перед сном, то с завтрашнего утра вы должны как можно дольше жить с положительным отношением, т. е. с переживанием уверенности, активности и оптимизма. Обратили внимание, я не написала «постарайтесь» (хотя, честно говоря, хотелось), мы ведь с вами выяснили, что стараться — это значит дать себе поблажку, возможность делать как бы не всерьез. Не надо стараться. Надо просто сейчас же посмотреть в зеркало, подмигнуть себе, показать язык или состроить рожу (это совершенно серьезное упражнение, которое рекомендуют психологи делать людям застенчивым, с трудностями в общении) и сказать себе что-то, чтобы ободрить себя, вызвать в себе чувство уверенности. Если таких слов нет, найдите их для себя. Я, например, обычно говорю себе: «Не дрейфь, прорвемся!» Но это могут быть вообще не слова, а просто жест, улыбка. Важно, чтобы это давало вам чувство уверенности. Вызвали такое ощущение — и смело вперед.

Действуйте, сохраняя на губах улыбку, а в душе ощущение собственной силы и возможностей. Держитесь как можно дольше. Держитесь, несмотря ни на что. Говорите себе, повторяйте про себя что-нибудь вроде: «Я могу!», «Я способен добиться того, чего хочу!», «Я буду победителем!», «Моя жизнь принадлежит мне!», «Мне нравится мир и люди вокруг!» — любую формулу, которую вы найдете для себя сами и которая в наибольшей степени поможет вам сохранить это переживание.

Если такое переживание вам обычно несвойственно, то, предупреждаю, — удержать его будет очень трудно. Но тем более важно. Пусть пока это будет лишь краткий эпизод вашей жизни. Самое главное, чтобы вы поняли и почувствовали это состояние.

Если вам не удалось, сделайте еще раз. Может быть, были неправильно найдены первые слова, может быть, вы слишком быстро сдались? **У вас обязательно получится.** Всякий человек может и должен жить с ощущением уверенности в своих силах, которая только и рождает доброжелательное и открытое отношение к окружающему миру.

Если вы смогли хотя бы недолго удержать это переживание, повторяйте упражнение. С каждым разом оно будет даваться все легче, будет более органичным. Обязательно запишите в своем дневнике свои впечатления. Насколько легко вам было вызвать нужное переживание? Что вы для этого сделали? Изменилось ли что-нибудь, пусть даже что-то незначительное, вокруг вас, в отношении к вам окружающих? Когда вы заметили, что это состояние пропало? Сколько времени вы сумели его удержать? Можете объяснить, почему оно исчезло?

Увы! Далеко не все и не у всех получится сразу. Более того, у кого-то расплатой за 10-минутное переживание может быть уныние, тоска, депрессия. Это может быть связано с самыми разными вещами, но чаще всего означает, что какие-то силы в вас сопротивляются, противостоят изменениям, причем обычно эти силы неосознанны или недостаточно осознанны. Дальше мы рассмотрим природу некоторых таких сопротивлений, сейчас же некоторые простые советы, как их обмануть, обойти:

— **«ловите момент».** Это изречение было известно еще древним римлянам, и каждый, естественно, относит его к чему-то нужному именно ему. Мы тоже используем его для наших целей. Выбирайте для начала упражнения те минуты, когда вы на самом деле испытываете уверенность, оптимизм. Ведь когда-нибудь вы это наверняка переживете. Следовательно, на первых порах вы будете выполнять лишь часть упражнения: не вызвать и удержать переживание, а только удержать. Ведь это намного проще, правда?

— **не надо стараться, не напрягайтесь!** Отнеситесь к упражнению, как к игре. Ведите себя легко и свободно. Это же действительно всего лишь игра. Вы всего лишь играете роль свободного, раскованного, уверенного в себе человека. Так играйте же ее как можно лучше и насколько можно дольше;

— **используйте принцип домино.** Имеется в виду тот страшно серьезный принцип, согласно которому костяшки домино, поставленные друг за другом, падают от одного легкого щелчка. Начните с чего-нибудь одного, самого для вас простого. Например, с того, чтобы как можно дольше сохранять естественную улыбку. Вы думаете, это невозможно? Но ведь вы знаете, что есть целые народы — американцы или японцы, для которых улыбка на губах едва ли не входит в правила хорошего тона. *«Keep smiling»*, — говорят американцы, буквальный перевод — «держите улыбку». Пусть эта улыбка станет тем щелчком, который повалит косточки домино, разрушит сопротивление и даст вам теперь уже заслуженное переживание чувства победы;

— **поиграйте в поддавки.** Уныние и депрессия? Прекрасно! Но тогда уж я буду унывать изо всех сил! Сострою самую постную рожу, которую только смогу. Причем время от времени буду смотреть в зеркало, чтобы проверить, достаточно ли постна эта рожа. Может быть, даже надену все черное и буду по любому поводу громко вздыхать и говорить полузадушенным шепотом в лучших традициях старых провинциальных театров. Как вы думаете, надолго вас хватит? Уверяю, что нет. Потому что в этом случае сопротивляться начнет другое чувство, существующее во всех нас, естественное, хотя часто и подавленное, чувство радости жизни и неотъемлемое от него чувство юмора;

— **наденьте смокинг.** Выберите из своего, пусть даже небольшого, гардероба то, в чем вы чувствуете себя наиболее подтянуто, старые портные сказали бы — ловко. Как певец в концертном фраке или дама в вечернем платье на балу. Пусть торжественность костюма приподнимет вас над повседневностью и даст вам возможность почувствовать себя увереннее. Можно использовать и макияж;

— **выговоритесь.** Этот прием лучше использовать тогда, когда вы занимаетесь по этой книге не в одиночестве, а с другом или в группе, но можно и в тех случаях, когда у вас есть человек, который способен вас внимательно и доброжелательно выслушать. Попросите, чтобы он не оценивал вас и не давал советов, а просто слушал внимательно, и столько времени, сколько вы захотите. Расскажите ему о тех трудностях, которые у вас возникли при выполнении этого упражнения или после него. Если вы будете говорить достаточно долго, а он слушать внимательно, то через некоторое время вы почувствуете облегчение и в следующий раз задание выполнять будет гораздо легче.

Конечно, не надо использовать все предложенные здесь советы. Найдите тот, который больше подходит именно вам.

Кстати, предложенные приемы годятся не только для разбираемого случая, но и для многих других, они в каком-то смысле универсальны. Особенно это относится к приему «выговоритесь», который можно использовать во многих случаях, когда вас что-то беспокоит, тревожит, когда у вас есть какая-то проблема.

А вот советы рок-музыканта Ди Снайдера: «Робость преодолеть трудно: потому что она, словно вечный двигатель, питает себя самое. Вот кто-нибудь подходит, говорит «Привет», и ты холодеешь от ужаса: ты не силен в беседах, потому что ТЫ РОБОК... Когда я решил «набирать очки», я заставлял себя быть самоуверенным, даже нахальным. Но все равно чувствовал себя очень неудобно.

Тогда я попробовал пойти другим путем. Если до того я старался избегать компаний, позволяя робости становиться на пути к людям, событиям и приключениям, то теперь я нарочно начал всюду ходить, буквально загонял себя в разные ситуации. Это был вызов самому себе, и он сработал. Я всегда боялся заговаривать с девушками. А тут, как только я видел существо противоположного пола, которое казалось мне интересным а, по правде говоря, мне нравились все, кто носил юбку, я на всех парах мчался вперед и затевал разговор до того, как успел испугаться. И — потрясающе! — иногда это срабатывало. Вместо того чтобы позволить ситуации завладеть мной, я сам захватывал ситуацию».

И в заключение этого раздела 10 главных заповедей неудачника. Они написаны после знакомства с книгой американского психолога П. Вацлавика «Как стать несчастным без посторонней помощи» (М., 1990), которую горячо рекомендую всем, кто решил остаться неудачником до конца своих дней.

Десять главных заповедей неудачника

1. *Всегда и везде жди от себя только неприятностей (больших и маленьких).*
2. *Если на тебя неожиданно свалился успех, сделай все, чтобы его не замечать, или, уж если это совсем невозможно, убеждай себя и всех вокруг, что это, конечно же, случайно, по ошибке и скоро кончится.*
3. *Будь во всем последовательным и принципиальным. Ни за что и никогда не меняй своих решений и не отступай от своих принципов.*
4. *Выбери одно из двух— или придерживайся чужих советов, или действуй напролом, как придется. Самое главное — не обращай внимания на то, что в действительности происходит.*
5. *Изо всех сил уклоняйся от возможностей проверить себя, свои способности. Избегай трудных ситуаций.*
6. *Со страстью занимайся коллекционированием своих бед и неприятностей. Хоть и лелей каждую, ни об одной не забывай. Относись к каждой из них, как к своему личному достоянию.*
7. *Побольше занимайся самооправданиями. Помни, поиск самооправдания и того, на кого можно свалить вину, — одно из основных интеллектуальных занятий истинного неудачника. Во всех случаях задавай вопрос «Кто виноват?» и никогда «Что делать?».*
8. *Относись ко всему как можно серьезнее. Не позволяй себе легкомысленного взгляда на вещи.*
9. *Рассматривай каждый неуспех как окончательное поражение, которое окажет решающее влияние на всю вашу дальнейшую жизнь.*
10. *Избегай любви к себе!*

2. НАЧАТЬ НОВУЮ ЖИЗНЬ С ПОНЕДЕЛЬНИКА

...психология пытается объяснить причины того или иного поведения, но цель ее не в этом, а в том, чтобы помочь человеку совершенствовать себя, делать себя лучше и счастливее.

Э. Шостром

Советы подобны касторовому маслу: их довольно легко давать, но очень неприятно принимать.

Д. Биллингс

Благими намерениями..

Всем известно, что новую жизнь обычно начинают с понедельника или же в первый день после отпуска. Большинство заканчивают ее примерно тогда же, хотя некоторым удается продержаться одну-две недели. И лишь единицам это на самом деле под силу. Почему же это происходит? Ведь, по крайней мере, большинство из нас неоднократно давали себе слово выучить иностранный язык или начать заниматься спортом (я уж не говорю про многострадальную утреннюю зарядку), регулярно ходить к зубному врачу и т. д. и т. п. Но чаще всего эти пожелания не переходят в действия.

Более того. Я неоднократно наблюдала и на других, и на самой себе, как возникшее после психологического тренинга сильное желание измениться, начать новую жизнь увядало, зачастую даже не пытаясь расцвести, оставляя после себя лишь чувство горького разочарования, как будто тебя обманули или ты обманул сам себя.

С чем же все это связано? Почему мы не можем изменить свою жизнь, а значит, и себя, даже тогда, когда искренне хотим сделать это и, кажется, даже знаем, что сделать и как?

Как вы сами ответите на эти вопросы? Выполните для этого следующее задание.

Вспомните какую-нибудь из своих попыток «начать новую жизнь» (желательно не очень давнюю), запишите ее в своем дневнике и ответьте на следующие вопросы:

- а) почему у вас возникло такое намерение;
- б) когда вы его приняли, что вы решили делать, чтобы реализовать его;
- в) что вы на самом деле делали;
- г) сколько времени примерно продолжались ваши попытки;
- д) почему они прекратились?

Вот примеры выполнения этого задания.

«Решила не грубить маме, не отвечать ей, даже если она будет меня доводить: а) повод — раскаяние и примирение после бурной ссоры. Маму стало жалко; б) решила не грубить, не отвечать, несмотря ни на что, сдерживать себя; в) говорила себе: молчи! молчи! г) не более десяти минут; д) она меня снова достала» (*Лена*).

Еще один пример. «Принял решение резко стать другим:

а) был зол на себя, и все осточертело; б) стать спокойным, собранным и точным, решительным, думать, прежде чем говорить, не бросаться очертя голову, куда меня не просят; в) ничего; г) нисколько; д) не получилось, просто я такой, как я есть» (*Игорь*).

«Принял решение каждое утро в любую погоду бегать вокруг дома: а) по ТВ показывали, как это здорово; б) бегать каждое утро не менее 20 минут, а в другие дни, выходные — еще больше, пока не устану; в) бегать решили вместе с Сашей, но в первый день я ему позвонил, а он не проснулся; на следующий день я решил пойти один, но пошел дождь; г) не помню точно, три или четыре дня вечером думал, что утром побегу, но на самом деле не бегал; д) из-за обстоятельств, лени и из-за Сашки» (*Максим*).

А что записали вы? Давайте проанализируем, о чем говорят ваши записи.

Прежде всего посмотрим, почему возникло желание изменить что-то в своей жизни или в самом себе. Причем речь здесь пойдет не о мотиве в собственном смысле слова (об этом мы поговорим позже), а о мотивировке — о том, как этот мотив осознается и высказывается. В нашей мини-анкете это пункт (а). Что мы здесь видим? Одними движет глобальное недовольство собой, другими — чувство раскаяния и жалость, третьими — стремление позаимствовать нечто из жизни других людей, с тем чтобы сделать свою жизнь полнее и интереснее. Все это наиболее распространенные мотивировки, поводы для самосовершенствования. В тех или иных вариантах они встречаются почти у всех. И почти всегда не реализуются. Почему? Прежде всего потому, что мотивировки эти очень слабы, они не могут стать подлинными мотивами, подлинными двигателями поведения. Аргументы? Пожалуйста.

Сознательное изменение себя, своей жизни — один из самых серьезных, самых сложных поступков человека. Следовательно, он требует очень сильного, действенного мотива, по-настоящему глубокого, затрагивающего самые интимные струны человеческой личности. Можно ли это сказать о приведенных мотивах? Мне кажется, нет. Во-первых, они очень ситуативны. Присмотритесь к формулировкам в наших примерах (в том числе и собственным): «был зол...», «раскаяние... после бурной ссоры», «по телевизору показывали...» Они отражают сиюминутное событие и, видимо, такое же решение. Во-вторых (и это, конечно, тесно связано с первым), все мотивы довольно поверхностны, точнее, достаточно трудно сказать, как они отражают личность. Лене стало жалко маму, и она решила ей больше не грубить. Все ее поведение напоминает знаменитое школьное: «Простите меня, пожалуйста, я больше не буду», когда извиняются лишь для того, чтобы снять напряжение, и вовсе не думают о том, насколько реально это «не буду». У Игоря — недовольство собой и плохое настроение спаяны столь тесно, что возникает впечатление — как только настроение улучшится (а известно, что настроение — вещь довольно подвижная и у здоровых людей меняется достаточно часто, причем иногда достаточно мелочи, чтобы оно изменилось), недовольство пропадет (что, конечно, и к лучшему). Что же касается Максима, то связь того, как он хотел изменить свою жизнь, с тем, что является подлинным выражением его личности, очень проблематична. С таким же успехом его могло бы привлечь показанное по телевизору глотание шпага, заклинание змей или, например, вышивание болгарским крестом, делающее жизнь того, кто этим занимается, интересной.

Вы понимаете, конечно, что я специально все несколько огрубляю и в действительности все обстоит не так просто. Но такое огрубление нам сейчас необходимо для того, чтобы была видна слабость подобных поводов для изменения своей жизни.

Посмотрите на свои записи, как на текст другого человека, беспристрастно. Что проявилось у вас? Инфантильность, стремление успокоить себя волшебным «Я больше так не буду»? Или недовольство и собой, и всем окружающим, носящее столь нерасчлененный, аморфный характер, что и ухватиться-то не за что. Можно только пассивно ждать: авось, солнышко появится, настроение улучшится, глядишь, и неудовлетворенность собой как-нибудь рассосется. Или желание улучшить свою жизнь тем, что украшает жизнь других.

Надо сказать, что последнее далеко не так примитивно, как это может показаться. «Посмотреть на других» — довольно распространенный способ саморазвития, и он может быть вполне эффективным. Вот как об этом говорит героиня одной из пьес Л. Зорина: «...я ужасная обезьянка. Я смотрю вокруг и все примериваю на себя. Это мне не годится, а это мне подойдет! Красивая прическа — немножко задор, немножко поэзия, немножко вызов — беру себе. Или вижу — красивая походка. И грациозно и очень стремительно — почти полет. Это совсем смертельная рана, такая походка — и не моя! Она будет моя! Я ее беру. Потом я встречаю девушку — у нее задумавшийся взгляд, он показывает на глубокую душу — очень хорошо, я беру этот взгляд... В общем я — Жан-Батист Мольер. Он говорил: «*Te prends mon bien ou je le trouve*»... Это значит: «я беру свое добро там, где его нахожу»*. Но для того чтобы оно действительно было эффективным, важно одно существенное условие. Оно выражено в словах Мольера: «...беру свое добро». Мы же, стремясь изменить свою жизнь, часто исходим не из того, что нужно нам, только нам, а из общих принципов («Каждый культурный человек должен знать иностранный язык»), того, что принесло успех другим людям, или чужих увлечений, исходим из примеров, образцов для подражания. Но мы не делаем следующего шага — не примеряем это к себе. Мы берем нечто из чужой жизни и надеемся, что, когда мы этим завладеем, наша жизнь изменится сама собой, как по волшебству. (Здесь и один из ключей к трагедии Раскольникова, который, как вы помните, «Наполеоном решил сделаться» и, взяв себе за образец Наполеона, стал совершать поступки, против которых бунтовала и от которых содрогалась его душа.)

Неудивительно, что такие мотивы либо вообще не реализуются, либо реализуются так, что ничего хорошего из этого не получается.

В целом можно сказать, что с самого начала, с повода, мотивировки приведенные выше случаи обречены на неудачу. Напомню, что все наши герои, принимая решения, которые почти 100-процентно не могли быть реализованы, занимались тем, что создавали условия для увеличения числа своих неудач, накапливания неудачного опыта. А потом говорили: «Я просто неудачник. Тысячу раз пытался измениться, ничего не выходит». Так, может, лучше не принимать решений, которые не могут быть выполнены или, если уж принимаешь их, относиться к ним с великолепной небрежностью, как Марк Твен: «Бросить курить — самое легкое дело. Я знаю, что говорю, потому что сам бросал тысячу раз».

Все люди, наверное, время от времени дают себе невыполнимые обещания. Но важно отличать свои подлинные желания — и значит, подлинные успехи и неудачи в саморазвитии и самосовершенствовании — от благих намерений, которыми, как известно, вымощены дороги во все ады Вселенной. Так что, разделяя и отличая, помните, что, увеличивая число нереализованных намерений, вы тем самым существенно улучшаете дорогу в том направлении.

Пойдем дальше. Посмотрим, какова цель, как именно хотели вы измениться. Это первая фраза записи: «Решил...» В приведенных выше записях видно, как «слабые» мотивы сформировали такие же слабые цели. Это и совершенно неконкретная, глобальная и потому очевидно невыполнимая цель Игоря: «...стать другим», причем стать другим «резко», по-видимому, сразу после обеда или завтрака. Хорошо бы еще с помощью таблеток. Проглотил и резко стал другим. Разве плохо? Я бы, например, не отказалась. Это и совершенно противоположное, абсолютно конкретное и потому бессмысленное намерение Максима «бегать вокруг дома». Зачем? Почему? Неизвестно. Может, лучше за хлебом ходить? А слабость намерения Лены проявляется сразу с двух сторон. Во-первых, оно сформулировано в отрицательной форме, что уже само по себе блокирует его выполнение. Исследования показывают, что лучше всего осуществляются те намерения, цели, которые основываются на том, что присуще человеку, на сильных сторонах его натуры, и выражаются они преимущественно позитивно: «Я буду...», «Я смогу!» Во-вторых, уже в самом намерении содержится объяснение (а значит, и оправдание) будущей неудачи — Лена уверена, что мама будет ее «доводить».

* Зорин Л. Г. Варшавская мелодия. Часть первая // Зорин Л. Г. Театральная фантазия: Одиннадцать пьес. — М., 1974. — С. 408—409.

А как сформулировали свою цель вы? Было ли ваше решение выполнимо в принципе? Было ли, для чего его выполнять? Подумайте об этом и запишите ответы в свои дневники.

Следующее. Пункт (б): что вы решили делать, чтобы реализовать свое намерение? Здесь наши герои верны себе. Они, по сути, лишь повторяют свое намерение. Лена — почти дословно, пользуясь той же отрицательной формой. Правда, здесь появляется вроде бы и нечто позитивное: «...сдерживать себя».

Но подумаем, действительно ли за этой положительной формулировкой скрывается то позитивное содержание, которое, как мы говорили, предполагает опору на что-то, присущее самому человеку. Представляется, что нет. Ведь сдерживаться — это не только чего-то не делать, но и — подавлять, не дать проявиться естественной реакции. Известно, что подавление даже в своих самых сильных формах, когда оно происходит бессознательно, позволяя человеку не замечать чего-то нежелательного в окружающей действительности или себе самом, не может продолжаться бесконечно долго. Происходит накопление, достигается критическая точка, и происходит взрыв. Подавляемая отрицательная реакция вырывается наружу с тем большей силой, чем более жестко она подавлялась. Все это относится и к сознательно подавляемой реакции, с той только разницей, что она или быстрее прорывается наружу (особенно в вашем возрасте, поскольку все реакции, эмоции, чувства, импульсы у вас очень сильны), или выражается каким-нибудь косвенным образом (помните несколько раз обошедший все наши издания рассказ о «японском резиновом начальнике»). Мы еще поговорим об этой сложной проблеме. Сейчас же мне хотелось только показать, что во внешне положительных высказываниях обозначено то, «чего не делать», и вы должны быть внимательны, анализируя свои высказывания, и не пропустить таких случаев.

Игорь решил, как он говорит, «резко» изменить, по крайней мере, некоторые основные качества своей личности, «стать другим человеком», как часто пишут ребята. Желание проснуться в одно прекрасное утро другим человеком, не имеющим тех особенностей поведения (заметьте, я не сказала «недостатков»!), которые мешают тебе жить, посещает, наверное, время от времени почти каждого. И почти никогда не осуществляется. Но почему? Ведь многое в нас реально портит нам жизнь, и, избавившись от него, мы могли бы стать более свободны и счастливы. Сколько раз мы слышали: «Достаточно только захотеть» — и отвечали: «Я очень хочу, но не могу. Это сильнее меня»?

Дело в том, что качества, свойства личности, хотя и являются нашими, нашему приказу, нашей воле подчиняются лишь до определенной степени. Сформировавшись, они начинают жить несколько автономной жизнью. Известный психолог Л. И. Божович экспериментально показала, что наши «качества личности» — это устойчивые мотивы плюс привычные формы их реализации. Но мотивы, как известно, во многом нами не осознаются, причем не только бессознательные мотивы, подробно изученные благодаря З. Фрейду и его многочисленным последователям, но и те, которые находятся на менее глубинном уровне и просто не попадают в поле нашего сознания. Поэтому, когда мы мечтаем измениться, чаще всего имеем в виду формы поведения и не думаем о том, какие мотивы они обслуживают (что хорошо видно в высказываниях Игоря). Но именно мотивы, точнее, те из них, которые являются устойчивыми, делают столь же стабильными формы поведения. Именно этим во многом определяются инерция и сопротивление изменениям.

Обратили внимание? Я специально подчеркнула, что говорю об особенностях поведения, а не о недостатках. Думаю, теперь вы понимаете, почему. «Недостаток» — это когда чего-то не хватает, недостает (см., например, в словаре В. Даля). Конечно, со времен Даля значение слова несколько изменилось. Но я неоднократно убеждалась, что смысл его для нас во многом остался прежним, и когда мы говорим о преодолении недостатков, то имеем часто в виду те же способы, которые используются, чтобы восполнить недостающее — найти, получить, достать. Есть еще один способ — вывернуть с изнанки на лицо, как шляпу. Так, чтобы там, где была впадина, стала выпуклость. Но для того чтобы действительно изменить себя, свою жизнь, как мы теперь понимаем, нужно совершенно другое — **изменить устойчивые мотивы, т., е., по сути, свое отношение к жизни, к другим людям, к самому себе, изменить свое понимание мира и уже на этой основе — особенности поведения.** Такое изменение — очень сложный процесс, и ясно, что приказом здесь ничего не добьешься.

Однако не только в невнимании к мотивам причина неудачи Игоря. То, что он хочет изменить в себе, то, каким он хочет стать, носит крайне неконкретный и общий характер, что делает невозможным объективную проверку, контроль даже со стороны самого себя. Согласитесь, что есть разница между решениями, например, «чистить зубы не менее двух раз в день» и «следить за зубами». Второе,

конечно, обычно подразумевает первое, но может означать и что угодно другое. И самое главное, второе дает возможность вообще ничего не делать — важно решить, что слежу, и все. Отсюда один из основных критериев реальности вашего решения измениться — **конкретность, «заземленность» того, что вы решили делать, доступность собственной проверке.**

Но тогда, скажете вы, почему же неудача постигла и Максима? Ведь его решение совершенно конкретно, буквально с точностью до минуты? Это, конечно, так, но одной конкретности, видимо, мало. Во-первых, как мы видели выше, его желание начать бегать, по крайней мере внешне, не связано с его мотивами, не отражает их, а это, как уже говорилось, принципиально важно. Во-вторых, Максим (как, впрочем, и Лена, и Игорь) совершенно не думал о том, есть ли у него какие-нибудь умения, навыки. Хотя бы навык совершать по утрам физические усилия, что необходимо для физзарядки. Интересны в этой связи данные, полученные психологом Л. С. Славиной. В одном из своих исследований она как раз изучала образование и реализацию намерений. Эксперимент, о котором я хочу рассказать, проводился на детях младшего школьного возраста, но механизм, который там был вскрыт, проявляется во всех возрастах. Лия Соломоновна предлагала своим испытуемым задания из школьной программы, за выполнение которых они могли получить игрушку. Чем труднее было задание, тем более привлекательной была игрушка. За самое сложное задание мальчикам полагался роскошный паровоз, а девочкам не менее роскошная кукла. При этом говорилось, что если задание будет выполнено неправильно или не выполнено, то игрушка останется у экспериментатора. Как вы догадываетесь, ребята вели себя по-разному, но очень многие выбирали самое трудное задание. Когда, наконец, это задание выбрал один из самых слабых учеников класса, у которого не было никаких шансов его выполнить, психолог решил докопаться, почему это происходит. Между мальчиком и Лией Соломоновной произошел такой диалог:

Экспериментатор (Э.): Ты умеешь решать такие задачи? Испытуемый (И.): Нет.

Э.: А вообще задачи по математике хорошо решаешь?

И.: Не-е... Эл А считаешь хорошо?

И.: Йе-а...

Э.: А ты понимал, что если ты не выполнишь задание, то не получишь никакой игрушки?

Ил Да.

Э.: На что же ты рассчитывал?

И.: Я рассчитывал на паровозик.

Вот так, мне кажется, и Максим, да и многие другие часто рассчитывают «на паровозик», не соотнося то, что требуется для его получения, со своими возможностями. **Мы попадаем в ловушку своих желаний, потому что не заботимся о средствах.**

Но это не все. Обратите внимание (и посмотрите на свои записи) — никто из наших героев (пожалуй, за исключением до некоторой степени Лены) не думает о том, что при выполнении своего решения придется столкнуться с трудностями, и не предлагает средств для их преодоления. Не учитывается инерция поведения, связанная, как уже отмечалось, и с устойчивостью мотивов, и с тем, что привычные формы поведения часто осуществляются почти автоматически. Следовательно, для того чтобы вести себя по-другому, надо этот автоматизм преодолеть. А это довольно трудно, особенно если учесть, что привычное действие совершается, привычная реакция осуществляется быстрее. Отсюда — **необходимость учитывать инерционное сопротивление и думать о путях его преодоления или хотя бы о трудностях, с ним связанных.**

Пойдем дальше. Думаю, пункты (в) и (г) вы успешно разберете сами. Никаких неожиданностей они обычно не таят, в них лишь ярко проявляется то, что заложено в первых двух. Хотелось бы обратить внимание только на один момент. Чем более конкретным и четким является то, что человек собирается делать, тем дольше длится намерение. Вы видите, что у Максима оно продолжалось три или (даже!) целых четыре дня, хотя, как и другие, он мало что делал для его осуществления — разве что позвонил приятелю, в то время как у Игоря — «нисколько».

Ответ на последний, решающий вопрос: «Почему они прекратились», т. е. прекратились попытки «начать новую жизнь». Посмотрите, во всех приведенных записях ответ на этот вопрос выглядит как оправдание. Лена перекладывает вину на маму, Игорь — на неизменные свойства своей натуры, Максим, видимо, на всякий случай, — сразу на все: на обстоятельства, на друга и немного на себя. Причем очень характерно, что виноватой оказывается лень, один из тех милых пороков, которые обычно легко прощаются окружающим и уж тем более себе. Поэтому ее часто используют как ярлык, удобное обо-

значение тех случаев, когда истинные причины почему-либо скрываются: или потому, что они могут привести к очень тяжелым переживаниям, сильно травмировать, или потому, что человек не дает себе труда эти причины раскрыть, или... Вариантов может быть много. Напомним то, что уже говорилось. Психологи давно подметили одну важную деталь наших самоописаний, того, как мы говорим о себе. Используя общие понятия «добрый», «честный», «злой» и т. д., мы часто не открываем, а закрываем собственное «Я», в том числе, конечно, и от самого себя. Как если бы мы взяли фотографию некоего обобщенного человека — юноши или девушки — и «высматривали» в ней себя. В этих случаях мы не узнаем подлинного себя, а лишь научаемся более или менее удачно использовать готовые шаблоны.

Так что отсылка Максима к Лени, на мой взгляд, ничего не объясняет.

А как ответили на этот вопрос вы? Может быть, вы тоже вместо анализа занимались самооправданием? И в этом случае совершенно не важно, с помощью чего вы оправдываетесь. Не имеет значения, перекладываете ли вы вину на других людей, на обстоятельства или берете ее на себя. Существенно то, что во всех случаях это путь тупиковый. Вместо того чтобы понять, каковы причины неуспеха, что именно вам помешало, какие у вас есть средства и способы для того, чтобы в дальнейшем этого избежать, вы и здесь продолжаете с упорством, достойным лучшего применения, спрашивать: «Кто виноват? (или что виновато?)». И вместо нового уровня самопонимания или, как говорилось ранее, «извлечения урока» вы вновь получаете переживание неудачи.

Но, надеюсь, вы понимаете, что наши герои свои неудачи создали собственными руками, никому не доверяя этой важной миссии. Если вы вели себя подобным образом, ничего другого быть не могло.

Если же вам кажется, что ваши ответы говорят о действительном стремлении «начать новую жизнь» и понимании, как это сделать, подумайте, с чем связана ваша неудача. Для того чтобы упростить задачу, используйте такой прием.

Представьте себе, что прошло два года. И вот вы, нынешний, приходите к себе такому, каким вы станете завтра. Для удобства это ваше будущее, завтрашнее «Я» назовем «Он». Спросите его, помнит ли «Он» об этой попытке? Если бы она удалась, повлияла бы она на его жизнь, на то, каким он стал сегодня?

Если нет, то и говорить не о чем. Значит, это был какой-то случайный эпизод, никак не связанный с вашей реальной жизнью, с вашими подлинными желаниями и стремлениями. Ответ «не знаю» обычно свидетельствует о переживании нереализованных возможностей, но далеко не обязательно в той сфере, к которой относилось намерение. Другими словами, причину здесь следует искать именно в мотивационном звене. Если попросту, вам хочется чего-то нового, но чего, вы и сами не знаете. Может, имеет смысл поискать?

Ну, а если «Он» отвечает «да»: «Да, ты испортил мне жизнь. Ты сделал ее более трудной (или более скучной)»? Значит, мотив подлинный. Вам действительно этого хотелось, хотелось по-настоящему, глубоко. Можно сказать, что ваше желание отвечало каким-то личностным потребностям и интересам. В этом случае надо, видимо, обратить внимание на способы, средства, т. е. на то, что и как вы собирались делать. Не знаю, как у вас, но наиболее распространенной ошибкой, препятствующей реальной деятельности, является чрезмерная обобщенность предполагаемых действий и, как следствие этого, недоступность самоконтролю и самопроверке. Такое положение может быть связано просто с неумением ставить конкретные цели и вырабатывать соответствующие им способы достижения (это сравнительно легкий случай). Возможно, однако, что за этим скрывается своего рода страховка (а значит, страх) от возможной неудачи или конфликт между желанием изменить свою жизнь, себя и противостоящими, сопротивляющимися этому мотивами.

Но давайте вновь вернемся к последнему вопросу. В чем вы видите причины неудачи? Что у вас преобладает — стремление к анализу или самооправдание? Мы уже немного говорили об этом. Сейчас давайте посмотрим на данную проблему более пристально. Как уже отмечалось, часто люди склонны к самооправданию, к тому, чтобы объяснить или скорее оправдать свою неудачу обстоятельствами, происками других людей — друзей, начальников, наконец, собственной неисправимой натурой — чем угодно, главное условие, чтобы это объяснение находилось вне вашего контроля. Мы говорили с вами: ущербность здесь прежде всего в самом мотиве — в стремлении избавиться от чувства вины, переложив его с себя на что-то устойчивое, такое, которое вы заведомо не можете сдвинуть с места. Одна из целей, безусловно, будет достигнута: вы избавитесь от чувства вины, ответственности и связанного с ними напряжения, вернув себе тем самым привычное расположение духа, что для человека очень важно. Правда, вы пожертвуете очень важным — шансом на саморазвитие. По-видимому, каждый должен сам решить, что для него важнее.

Американский психолог У. Дайер отнес самооправдание к внутренним врагам человека. С исследованиями этого ученого нас познакомил Ю. В. Емельянов, автор вступительной статьи к книге с заманчивым названием «Как стать предприимчивым и богатым», и я позволю себе привести развернутую цитату из этой статьи: «По мнению У. Дайера, обвинения в адрес сил, неподвластных вашему контролю, помогают человеку убедить себя в безвыходности своего положения и обосновать ненужность и бессмысленность каких-либо усилий с его стороны, чтобы решить проблемы. Анализ Дайера помогает отчасти понять причины столь долгих и самозабвенных атак в нашей стране на далекое прошлое. Видимо, такое занятие помогает многим людям уходить от решения насущных проблем сегодняшнего дня.

Сходной формой самооправдания, по оценке У. Дайера, является объяснение неудач своей неисправимой природой.

У многих людей целый набор жестких убеждений о своем неумении совершить какие-либо поступки («Я не могу это объяснить, не сумею убедить»), неспособности что-либо делать («Я не способен к языкам, к математике, не разбираюсь в — технике»), неисправимых чертах характера («Я вспыльчив, упрям, ленив»), органической неспособности изменяться... Дайер показывает порочный круг рассуждений, с помощью которых человек закрывает себе путь к прогрессу.

Заявление № 7: «Я не способен к математике». *Заявление № 2:* «Мне надо решить эти задачи по алгебре». *Заявление № 3:* «Кажется, я могу их решить». *Заявление № 4:* «Нет, я не могу этого сделать». Вопрос: «Почему?» *Заявление № 1:* «Я не способен к математике».

Психолог перечисляет различные «выгоды», которые вы получаете, воздерживаясь от перемен в вашем образе жизни, включая возможность обвинять весь мир в ваших бедах, погружаться в праздные мечты о несостоявшемся счастье, получать сочувствие окружающих, выполнять ваши дела небрежно, как это подобает несчастному и гонимому судьбой человеку, сохранять ложное представление о себе и т. д.»*. Не правда ли, едкий, но очень знакомый портрет?

Как достичь цели..,

Мы достаточно подробно разобрали, что может мешать начать новую жизнь, измениться. Теперь перейдем к тому, как это можно и нужно сделать, что для этого требуется. Прежде всего запомните важный принцип — и это наш **ключ 10:**

Все свои цели, все свои желания высказывайте только в положительной форме: «Я хочу...», «Я могу...», «Я буду...» Помните, отрицательное высказывание лишь выражает ваши эмоции и не ведет к действию. Более того, оно часто блокирует действие, препятствует ему.

Начнем с определения, что вы на самом деле хотите изменить в себе, своей жизни. Это очень важно, иначе можно поставить перед собой ложные цели, ведущие лишь к самообману и очередной неудаче.

На самом деле сделать это довольно трудно. Существует много внутренних преград — от простого неумения думать о себе до конфликтов и проблем, — настолько глубоко захороненных в нас, что мы не осознаем их и чувствуем лишь непонятное нам самим сопротивление, выражающееся в страхе, скуке, лени, желании заняться чем-нибудь другим и т. п. Существует также внутренний цензор, проверяющий все, что вы хотите высказать (даже себе), и уныло повторяющий: «Это нереально... Не говори глупостей... Все будут над тобой смеяться...»

Следующее упражнение будет состоять из нескольких частей. Каждая из этих частей — прием, который вы в дальнейшем сможете использовать, причем каждый — свой. Но сейчас вы должны выполнить все упражнение целиком. Что для вас более эффективно, вы решите после тщательного анализа результатов.

В ходе выполнения у вас могут возникнуть колебания, отрицательные переживания, желание все бросить, скука, тоска, а у некоторых даже страх. **Не боритесь с ними, но и не подчиняйтесь им.** Пусть они будут! Не ругайте себя за них. Обратите на них внимание, дайте себе отчет в них и продолжайте работать. После выполнения упражнения опишите свои ощущения в дневнике. Чаще всего это проявление сопротивлений, о них стоит подумать, понять, например, что именно их вызвало. Но это

*

Емельянов Ю. В. Как помочь самому себе. Вместо предисловия // Как стать предприимчивым и богатым: Из американских рецептов. — М., 1991. — С. 19-20.

потом, после выполнения упражнения. А пока вы его делаете — просто фиксируйте свои переживания.

И еще одно предварительное замечание. Конечно, с помощью предлагаемых упражнений невозможно преодолеть глубинные внутренние конфликты, осуществляемые на бессознательном уровне. (Теперь, когда все (правда, в основном понаслышке) знакомы с психоаналитическим учением о бессознательном, это часто является обоснованием (= оправданием) бесполезности каких-либо собственных усилий:

«Все равно самому мне не удастся сломать бессознательное сопротивление».) Но мы и не собираемся этого делать! **Наша задача проще — преодолеть колебания, обойти сопротивление, усыпить бдительность внутреннего цензора. И все!**

Начните с того, что создайте в том уголке, где вы занимаетесь, уютную атмосферу, такую, чтобы вы чувствовали себя уверенно и спокойно. Решите, что для вас легче — пользоваться записями на бумаге или магнитофоном, и соответственно оборудуйте «рабочее место». Хорошо, если вы выполняете это упражнение вечером. Тогда можно выключить весь кроме настольной лампы, все как бы отодвинется и в круге света, в круге внимания окажется лишь то, чем вы сейчас занимаетесь. Сядьте поудобнее и расслабьтесь, снимите мышечное напряжение. Это вообще очень полезное умение. Дело в том, что всякая проблема, всякая трудность, с которой мы сталкиваемся, все, что мы называем не очень понятным и совершенно безразмерным словом «стресс», вызывает мышечное напряжение. И возникает очередное «чертово колесо», заколдованный психологический круг: чем более важно для нас преодоление трудностей, решение задачи, тем больше мы напрягаемся (не специально, так получается почти автоматически), чем больше напряжение, тем труднее решение проблемы, чем труднее решение, тем... И так далее. Поэтому очень важно **научиться расслабляться** и делать это всегда, как только почувствуете напряжение.

Если вы еще не умеете этого делать, используйте такой прием: изо всех сил напрягите сразу все мышцы. Сохраняйте это напряжение, медленно считая до двадцати. Затем глубоко вдохните и вместе с очень медленным выдохом снимите это напряжение. Пусть ваше тело обмякнет. Откиньтесь на спинку кресла или дивана и посидите несколько минут просто так, ни о чем не думая, чувствуя, как вам хорошо и спокойно.

Вы сами почувствуете, когда вам надо продолжить упражнение. Обычно это происходит через две-три минуты. Не заставляйте себя.

Лениво, как бы нехотя, возьмите ручку или микрофон. Скажите или напишите сверху на листе бумаги: «Что я хочу на самом деле?» — и так же расслабленно, без напряжения начинайте отвечать на этот вопрос. Не напрягайтесь, пишите все, что взбредет вам в голову, в любой форме, любые глупости. Будьте свободны, не направляйте движение мысли, пусть она течет, как хочет, вы лишь фиксируете ее. Ручка пишет, голос звучит, а вы лишь наблюдаете за этим, как будто все это происходит помимо вашей воли.

Потратьте на это упражнение много времени. Сколько, вы решите сами. Главное, чтобы вы чувствовали, что времени хватило с избытком. Это надо для того, чтобы, миновав поверхностный слой переживаний, дойти до самых глубоких, а это требует времени для того, чтобы слой за слоем снять то, что их скрывает. Высказывая все, что приходит в голову, мы этим и занимаемся.

Не прерывайте работу, когда вы, первый раз почувствуете, что иссякли или вам это все надоело. Не исключено, что именно здесь вы столкнулись с сопротивлением. Сделайте глубокий вдох, расслабьтесь, закройте на минуту глаза и вспомните что-нибудь приятное. Откройте глаза и продолжайте работать. Будет очень хорошо, если вы сделаете так не менее трех раз.

А теперь — внимание! Полный свет. Ритмичная музыка. Вы включили свою волю. Чувствуете себя активным и деятельным человеком. Вы сами знаете, что вам надо, чтобы это почувствовать. Вы берете лист бумаги и решительно пишете сверху (или уверенно говорите в микрофон): «Хочу, чтобы в ближайшие полгода я...» — и за 3 мин (не больше, но и не меньше — будильник или таймер поставьте заранее, чтобы во время выполнения задания об этом не думать) вновь высказывайте все, что попало, в любой форме, каким бы странным или глупым это ни казалось.

Три минуты прошло. Отложите ручку, выключите свет, оставьте лишь настольную лампу и вновь расслабьтесь, верните себе состояние спокойствия и умиротворения. Посидите так немного. Почувствуйте, как вам хорошо, как тепло распространяется по вашему телу.

Представьте себя в маленьком театрике. Вы сидите в затемненном зале, а на сцене стоит человек. Этот человек — вы. Такой, каким вы себе нравитесь. Представьте себя счастливым и улыбающимся. Сейчас вы такой, каким хотите быть и можете стать. Посмотри-

те на человека на сцене внимательно. Сейчас вы должны будете поставить спектакль, где он в главной роли. Вы увидите его в разных ситуациях и поймете, что в нем есть такого, чего в вас еще нет, что привлекает вас в нем. Пусть в этом спектакле будут эпизоды, где он проявит свои знания и умения. Вспомните такие недавние события своей жизни, где вы действовали не самым удачным образом, которые были для вас трудны. Дайте ему сыграть эти сцены. Всмотритесь: что он умеет, знает, понимает, может больше и лучше, чем вы. Теперь, когда вы поняли это, возьмите ручку (микрофон) и запишите, что вас привлекает в нем, что в нем есть такого, чего в вас нет. Напишите сверху: «Я — Он (Она)».

Прежде чем перейти к следующему этапу, нужна пауза. И лучше, если вы продолжите на следующий день. Второй этап — дополнения.

Перед вами лежат три листа (или вы готовы прослушать три части пленки). Пусть все происходит в нормальной рабочей обстановке. Помните, в самом начале мы договаривались, что вы будете писать так, чтобы оставалось место для замечаний, комментариев, вопросов. Сейчас нам это понадобится. На одном листе написано: «Что я хочу на самом деле?», на втором: «Хочу, чтобы в ближайшие полгода я...», на третьем:

«Я — Он». Работайте с ними именно в этом порядке.

Прочтите (выслушайте) очень внимательно все, что вы записали и, если надо, дополните. Ничего не вычеркивайте. Не переходите к следующему листу, не закончив предыдущий. **Прошу вас, ничего не исправляйте, каким бы странным и нелепым вам сегодня все это ни казалось.** После того как вы сделаете все дополнения, вновь просмотрите свои записи и из каждого списка выберите по три «самых желанных» желания. Не думайте о том, насколько они осуществимы. Просто выберите и поверьте, что они для вас — самые главные.

Итак, их будет девять (или меньше, в зависимости от того, насколько списки совпадают), девять основных желаний. Но в сказках фея и другие волшебные силы выполняют лишь три желания, вот и вы выберите три самых-самых... А если затрудняетесь в выборе, то ткните пальцем в первые попавшиеся. С достижения этих трех и начинайте новую жизнь.

Когда? Прямо сейчас. Сразу. Не с понедельника, не в первый день после отпуска, не с Нового года. Прямо сейчас. А... у вас нет времени? Каких-то необходимых вещей? Наш знакомый У. Дайер советует по этому поводу, вне зависимости от всего, пусть совсем немного — 10—15 мин в день, но обязательно тратить на достижение своей цели, для осуществления своего желания. Ведь пять-то минут у вас обязательно найдется.

Как? Над этим вопросом нам придется серьезно поработать. Но я уже говорила -- мне бы хотелось, чтобы ко всему, чем мы занимаемся, вы относились несколько легкомысленно, по крайней мере, с юмором. Поэтому, хоть я и прошу вас быть серьезными, но все же не так, как будто вы выполняете что-то безумно важное для вас. Попроще и полегче. Отнеситесь к этому, как к своего рода игре, которая может украсить вашу жизнь.

Приготовьтесь к тому, что вам придется много записывать. Многие терпеть этого не могут, но без записей, к сожалению, не обойтись, если мы хотим принять обоснованное решение и потом точно проверять его осуществление.

Первый шаг — анализ цели (естественно, выработанные решения относятся к каждой цели в отдельности). Если она сформулирована в общем виде, туманно и неточно («Я хочу быть счастливым человеком», «Чтобы со мной считались», «Хочу быть умелым»), спросите себя: что значит для меня достичь этой цели? В чем конкретно это может проявиться? Не стесняйтесь того ответа, который получите. Это же ваш ответ, значит, именно он вам сейчас и нужен. И еще одно. Нет ничего плохого в общих целях. Это важные и необходимые смыслообразующие мотивы, т. е. они придают смысл нашей жизни, нашим делам. Однако для того чтобы они стали, как говорят психологи, «реально действующими», их необходимо перевести на более конкретный уровень. Соотношение примерно такое же, как между пониманием значения электричества в нашей повседневной жизни и заменой перегоревшей лампочки, чтобы в комнате было светло.

Шаг второй — оцените и запишите, где вы находитесь сейчас по отношению к достижению своей цели, что вы уже знаете, умеете, можете. Не отказывайтесь сразу. Пусть совсем-совсем мало, но что-то есть, иначе вы просто не могли бы этого захотеть.

Третий шаг — оцените свои возможности (я больше не буду нудно повторять — «запишите», «запишите», вы и так понимаете, что все надо записывать, а уж делаете или нет, это ваш свободный выбор). Ваша задача сделать список возможностей как можно длиннее. Имеются в виду не только ваши внутренние потенции (хотя, конечно, они обязательны), но и внешние условия, например особо благоприятные обстоятельства, помощь каких-то людей. Не останавливайтесь на первых пришедших на ум ответах, напрягите свою мысль. Не сдавайтесь! Сделайте над собой усилие. Поговорите с тем, кому вы доверяете. Повторяю, **список должен быть таким большим, как только это возможно.**

Четвертый шаг — решите, что вам нужно сделать, что вы предпримете, чтобы достичь цели. Помните, действия должны быть максимально доступны проверке и контролю. Вашим собственным проверке и контролю, но от этого не легче. Каждый раз, думая о том, что именно вы будете делать, спрашивайте себя: как я смогу проверить это?

Это важный момент (хотя, конечно, и не критический — всегда все можно исправить). Для поиска лучших способов можно обратиться к методу *мозговой атаки*. С помощью этого приема иногда удается достичь совершенно неожиданных результатов. Проходит он обычно так. Несколько человек запираются в комнате, чтобы им никто не мешал, и начинают решать какую-нибудь проблему. Хорошая мозговая атака обязательно проходит четыре стадии. На первой все высказывают любые идеи, пусть самые бредовые, а один участник очень аккуратно все без исключения записывает. Продолжается это довольно долго, потому что, как уже говорилось, сначала высказываются простые, лежащие на поверхности суждения и лишь постепенно доходят до действительно оригинальных Решений. На второй стадии все эти отдельные идеи комбинируют, соединяют в блоки — так, чтобы убрать повторы и незначительные, несущественные отличия. Третья стадия — оценка высказанных идей и, наконец, четвертая — выбор наилучшего решения. При этом очень важно на первой стадии исключить всякий контроль и критику, а на двух последних, напротив, использовать их с максимальной силой. От того, насколько это удастся, во многом зависит успех мозговой атаки. Конечно, люди, которые в ней участвуют, должны хорошо ориентироваться в проблеме, как говорят, владеть ею.

Вот такую мозговую атаку (правда, в одиночку) я и предлагаю вам провести тогда, когда вы не можете ответить на вопрос, что следует делать. На первой стадии дайте возможность своей мысли течь как можно свободнее. Вы уже умеете это делать. Сейчас вы должны лишь успевать записывать. Я предлагаю вам подумать вот о чем: на какие совсем простые, мелкие действия можно разложить решение проблемы? Помните историю-притчу про старика и его сыновей, которые легко ломали прутья и не могли сломать веник. Сейчас эту историю мы можем использовать, но как пущенную назад кинолентку и соответственно с другой моралью — то, с чем нельзя справиться сразу, можно преодолеть, разложив на простые, маленькие действия. Вот о таких простых, относительно легко выполнимых действиях вы и подумайте. Потом на третьей стадии, когда вы будете их отбирать и располагать по степени важности, возьмите для начала самые простые, те, которые наверняка вам принесут успех. Это даст стимул для дальнейшей работы.

Вот, например, как выглядит этот список простых действий у одного моего подопечного, который сформулировал свою цель так: «Хочу научиться спускаться на лыжах с высоких гор». Неплохо катаясь на лыжах, он панически боялся спускаться с гор, даже небольших, хотя в глубине души презирал себя за это. Вот что он предполагал сделать:

1. Укрепить мышцы рук и ног: делать каждый день не менее тридцати приседаний и упражнений для бицепсов.
2. Хорошо отработать толчок на равнине.
3. Хорошо отработать скольжение на равнине.
4. Продолжая все это делать, подняться на гору без лыж. Просто стоять и смотреть вниз, пока не привыкну.
5. Спускаться с горки на санках с малышами, как будто дурачась. Выбирать для этого горки все выше и выше.
6. Несколько раз посмотреть, как катаются с гор те, у кого это хорошо получается.
7. Съехать по всем правилам с небольшой горки.
8. Съехать со средней горки.
9. Подняться на высокую гору и съехать с нее.

Не знаю, насколько правильный этот план с точки зрения лыжников. Да это и не имеет никакого значения. Он же писал его для себя. После того как мы вместе несколько уточнили план — написали,

сколько раз, дней, в какие сроки и т. п., он его довольно легко выполнил, перепрыгивая через некоторые, оказавшиеся ненужными звенья и теперь от этого получает удовольствие.

Еще один пример. Девчачий. Только вначале я должна перевести написанное с жаргона на общепринятый язык. Пусть вас это не смущает. Помните, вы пишете для себя, поэтому пользуйтесь тем языком, на котором вам удобно выражать свои мысли и чувства, пишите на своем языке и забудьте об орфографии и прочих грамматических изысках. Они очень важны, но в нашей работе могут только помешать.

Первоначально цель выглядела как «Хочу быть любимой», после конкретизации она приобрела немного неожиданный, хотя вполне закономерный вид: «Хочу быть красивой и остро модно одетой». Из разговора выяснилось, что она терпеть не может шить и под хорошей одеждой понимает фирменную или от хорошего портного. Список действий состоял здесь из двух колонок, над одной из которых было написано: «Сохраняю фигуру», а над второй: «Зарабатываю много денег». Приведу лишь вторую:

1. Договариваюсь с подружкой, что она одолжит мне деньги на изучение английского.
2. Нахожу группу недалеко от дома.
3. Занимаюсь, не прогуливая.
4. Осваиваю английский так, чтобы вести простой разговор и отвечать по телефону.
5. Устраиваюсь секретарем в СП, где часть зарплаты платят в СКВ.
6. Отдаю долг.
7. Нахожу приличный коммерческий магазин, чтобы покупать там то, на что не жалко тратить валюту.
8. Основные вещи покупаю в валютном магазине.

Пятый шаг — точная конкретизация каждого из действий по времени, определение того, сколько оно должно продолжаться. Тем вы включите еще одно измерение — скорость движения, что делает ваш путь еще более определенным.

Шестой шаг — осуществление того, что вы наметили. Вот этого и дошли. Как хорошо было составлять планы, правда? Но теперь уже никуда не деться, придется их выполнять. Очень важно при этом вести себя и действовать так, как будто вы уже достигли своей цели. Пусть будут срывы, пусть вы иногда забудете об этом — не имеет значения. Действуйте на новом уровне тогда, когда вы об этом помните. Не имеет значения, что вы делаете лишь первые шаги, первые действия, мысленно представьте себе, как бы вы думали и действовали, если бы цель была уже достигнута, и делайте это! А для того чтобы не забывать, напишите себе записки и разместите их так, чтобы они часто попадались вам на глаза. В этих записках на каждый день должна быть написана та цель, к которой вы стремитесь, и то простое действие, которое вы *сегодня* совершите ради этой желанной цели.

Седьмой шаг — проверка и контроль результатов. Лучше всего завести таблицу, где по горизонтали записывать, что вы делаете, а по вертикали — временные отрезки, по которым вы себя проверяете. Очень хорошо, если вы это делаете каждый день, отмечая, выполнили вы свое обещание или нет. Можете ставить плюсы и минусы, рисовать веселые и грустные рожицы или, например, рожицы с гордо вздернутым вверх или уныло опущенным вниз носом.

Важно, чтобы вы сами видели, удается вам что-нибудь или нет, и вовремя старались понять, почему ничего не получается.

Можете придумать себе награду, например, за неделю успешных или хотя бы регулярно выполняемых действий. Только не делайте того же самого с наказаниями. Обычно это неэффективно.

Подобная табличка удобна тем, что, глядя на нее, вы будете испытывать удовлетворение, чувствуя, как приближаетесь к цели, или, напротив, знаки послужат вам сигналом, что план проваливается и надо что-то делать. А если вы забросите все на полпути, то, наткнувшись через какое-то время на эту таблицу, вдруг подумаете: «Неплохой был план. Только вот здесь надо было по-другому». Исправите, начнете действовать, и вот неожиданность — все получится!

Не обязательно, конечно, делать таблицу. Может быть график (так, у одной девушки, очень хотевшей похудеть, я видела график веса), кучка спичек, когда за каждый успех спичка добавляется, а за каждый неуспех — убирается. Все что угодно — главное, чтобы можно было увидеть результат, даже, если угодно, потрогать — он имеет объективное, материальное выражение.

Вот что пишут об этом авторы одной из лучших книг по управлению (или, как сейчас модно говорить, менеджменту) М. Вудкок и Д. Фрэнсис: «...все преимущества наблюдения за своими результатами:

- появляется обратная связь с эффективностью работы;
- возникает чувство удовлетворения по мере продвижения к цели;
- при неудаче возникает мрачное настроение;
- создается возможность переосмыслить избранную стратегию и спланировать новый метод действий»^{*}.

Обратите внимание на два последних пункта — о неудаче и новом методе действия. Это принципиальный момент. Что происходит обычно: мы начинаем что-то делать, выполняя свой план, некоторое время все идет нормально, а затем — почти неизбежно — или неудача, срыв, или тупик, болото, когда ничего не ухудшается, но и не улучшается. Делаются еще две-три попытки, затем все надоедает и забрасывается до следующего решения начать новую жизнь.

Как это предотвратить? Прежде всего необходимо четко понять, что такое бывает со всеми, это обязательный этап. Как правило, он свидетельствует, что план в чем-то надо менять. Не относитесь к составленному плану как к чему-то незыблемому, изменяйте и переправляйте его. Правда, важным условием остается одно: изменения должны вести к цели, т. е. быть действиями, а не размышлениями о том, почему вам (наверняка) не удастся достигнуть желаемой цели. **Пробуйте, выбирайте разные варианты, играйте ими. Важно одно — действуйте!** Не отказывайтесь сразу от достижения цели; не думайте, что вы не способны сделать это. Неудача как знак: проезд по этой дороге закрыт. Но существует ведь множество других путей. Вы в тупике? Допустим. Можно, конечно, в нем поселиться, обустроить его, украсить на все случаи жизни изречениями о собственной неудачливости и отсутствии способностей, используя их для защиты от требований действительности. Так в уюте и покое можно просуществовать очень долго. Но, может, проще вернуться назад (немного) и попробовать Другой путь? Если, конечно, избранная цель еще манит вас.

Проанализируйте, с чем связана неудача, в чем причина, где ошибка. Вот слово и названо. *Ошибка* — слово почти магическое. Сколько людей в страхе перед ней замирают, предпочитая вообще ничего не делать, лишь бы случайно не совершить ЕЕ! Сколько прекрасных замыслов остаются нереализованными, потому что на пути можно было повстречаться с НЕЙ! Сколько сил и труда затрачивается, чтобы скрыть ЕЕ. «Боязнь сделать ошибку», «ориентация на ошибку» — так называется в науке этот симптом, являющийся одним из краеугольных камней «комплекса неудачника».

Не у всех, конечно, такая боязнь проявляется в столь яркой и выраженной форме. Но, к чести этого юноши, следует Лазать, что он не боится признаться себе в своем страхе, что тоже немаловажно и, главное, очень трудно. Чаще боязнь ошибки скрывается даже от самого себя и проявляется косвенно: в самых невероятных предложениях, чтобы не делать чего-либо, в бесконечном анализе своих переживаний, во внезапном возникновении множества мелких, но совершенно якобы неотложных дел — проще говоря, суете, — во всем что угодно, лишь бы иметь возможность не делать, не действовать. Ведь действие чревато... А вдруг...

Каждый из нас надеется на успех, боится потерпеть неудачу. Между этими мотивами постоянно идет борьба за право диктовать нам наши цели, планы, задачи. Психологами установлено, что есть люди, которые в основном надеются на успех, и такие, для которых главное — избежать неудачи.

А как обстоят дела у вас? Можете ли вы отнести себя к какой-нибудь группе? Проанализируйте свое поведение с точки зрения того, стремитесь ли вы к успеху или предпочитаете избегать неудач. Проанализируйте свое отношение к ошибке. Для того чтобы это было сделать проще, предложу один простой, отчасти шуточный прием.

Вновь составьте список ситуаций из недавнего или, если не получится, достаточно отдаленного прошлого, которые требовали от вас решения, выбора (см. с. 28). Напишите еще один список, связанный с планами на будущее. Подумайте, чем был продиктован ваш выбор — стремлением к успеху или боязнью неудачи — и нарисуйте вместо точки либо какой-нибудь знак успеха (например!), либо ошибку и неудачу в виде какого-нибудь чудовища. Посмотрите, кстати, какой у вас получился рисунок — страшный, отвратительный, достаточно нейтральный, смешной, симпатичный. Это тоже характеризует ваше отношение к ошибке и неудаче, то, насколько вы их боитесь.

^{*} Вудкок М., Фрэнсис Д. Раскрепощенный менеджер. — М., 1991. — С. 96.

Посмотрите, чего у вас больше — знаков успеха или чудищ, изображающих неудачи и ошибки. А теперь, вне зависимости от того, какой значок у вас стоит — успеха или неудачи,— придумайте для каждой ситуации какую-нибудь ошибку или неудачу. Только не мелкую. Пусть это будут настоящие, полноценные ошибки и неудачи. Королевы ошибок и неудач. Показателями сильной боязни ошибок будут те случаи, когда вы не сможете придумать таких неудач, когда даже мысленно, в фантазии будете избегать их. Но и прямо противоположный результат — когда вы со страстью начнете громоздить одну непоправимую (действительно непоправимую?) ошибку за другой — свидетельствует о том же.

Кстати, если вам понравилось рисовать чудищ, изображающих ошибки и неудачи, вы можете в дальнейшем их использовать, чтобы бороться с этой боязнью. Когда вы почувствуете, что боитесь чего-то, нарисуйте это в виде знакомого вам чудища. Вы можете сначала нарисовать его с отвратительным, страшным лицом, а потом, по мере того как вы будете думать (или заставлять себя думать), что с этим делать, рисуйте другие картинки так, чтобы и выражение лица менялось, и само чудище становилось все меньше и меньше. В конце концов оно может превратиться в простую точку. Нарисуйте ее сначала черным, затем менее неприятным для вас цветом и т. п. Только не забудьте, что помогает это лишь тогда, когда все необходимое для преодоления неудачи, исправления ошибки есть.

Но вернемся к ошибке.

Откуда же берется такой страх перед ошибкой? Конечно, за ним лежит определенное отношение к себе, и к этому мы еще вернемся. Но сейчас для нас важно другое. Помните наши «заповеди неудачника»? Ту, где говорится об отношении к каждой неудаче как к последней и решающей в жизни? Примерно так же, часто даже не сознавая этого, мы относимся к возможным и совершенным ошибкам. Мы смотрим на них, как на каменную стену, которую не обойти, не перепрыгнуть, или как на страшного хищника, готового проглотить нас.

Но ведь можно относиться к ошибкам и по-другому. Сказать себе: «Проверим, действительно ли эта стена такая уж каменная. А если это так, можно ли ее обойти?» Или по известному детскому стишку: «Разве это великан? Ха-ха-ха!» Чем больше вы стараетесь избегать ошибки, тем больше она раздувается. Совсем как упомянутый выше герой из сказки К. Чуковского. Но, как вы помните, достаточно было непредвзято взглянуть на «великана», как выяснилось, что победить его ничего не стоит.

Важно понять — ошибки неизбежны на всяком пути. Проблема не в том, чтобы не совершать их, а в правильном к ним отношении, т. е. в таком, при котором ошибки анализируются и используются для продвижения к цели, а не для того, чтобы в очередной раз иметь возможность все бросить и увлеченно перемалывать свои неудачи.

Когда вы бросаете что-либо делать после неудачи или отказываетесь от действий из боязни сделать ошибку, вы бьете — беспроигрышно! — в одни ворота, все более и более увеличивая счет неудач, т. е. накапливая неудачный опыт. Но, может быть, дать шанс и другой команде — команде действия? Когда вы активно действуете (но именно действуете, а не суетитесь, Убегая оттого, что следует делать), пробуете, совершаете ошибки, исправляете их, вы получаете важный опыт — опыт действий. У вас возникает представление о себе как о деятеле. И этот опыт более важен, чем опыт достижений.

Народная мудрость гласит: «Споткнувшись, можно избежать падения». Так спотыкайтесь, ошибайтесь, но идите. Это наш **11-й**, может быть, самый короткий **ключ**:

ДЕЙСТВУЙТЕ! Ошибайтесь, проваливайтесь, но действуйте! Активное действие — главное, что отличает НЕУДАЧНИКА от ПОБЕДИТЕЛЯ.

Не буду мучить вас известной притчей про двух лягушек, попавших в сметану, одна из которых, как вы помните, кончила плачевно. Хочу лишь снова повторить: когда вы действуете, страх, боязнь неудач вынужденно отходят на задний план, потому что вы думаете не о них, а о том, что делать. Недаром у наездников существует такое правило для новичков: если упал с лошади, немедленно садись на нее снова, иначе будешь бояться ее всю жизнь. Ошибка — лишь промежуточный результат, она требует анализа («Я не смог, потому что...», «Это произошло из-за того, что...») с предельно конкретным выводом и решением, что необходимо в дальнейшем. Главное — не застревать на ошибках и уж тем более не бросать все на полпути, удовлетворенно думая про себя: «Ну вот, я же знал, что ничего у меня не получится». Получится, если вы будете действовать и — помните, мы говорили — будете настроены на успех. И имейте в виду: бездействие входит в наше переживание, в наш эмоциональный

опыт как неудача, активность — как успешность. Все это точно так же воспринимается другими людьми.

И последнее. Жизнь не кончается даже на очень важном успехе или на «ужасной» неудаче. Она продолжается, и впереди еще много чего будет. Поэтому относитесь к успехам и неудачам как к важным, существенным, но все же моментам, как к тому, что всегда можно изменить, исправить или, напротив, углубить, развить.

Часть II

РАБОТАЕМ НАД ПРОБЛЕМОЙ

1. О ЗАИГРАННОЙ ПЛАСТИНКЕ, «ЯДЕРНОМ» КОНФЛИКТЕ И «ЛЮБИМОЙ МОЗОЛИ»»

Сумей поймать за хвост бесенка, и он откроет тебе, где прячется дьявол.

Китайская пословица

Кошка, один раз усевшись на горячую плиту, больше не будет садиться на горячую плиту. И на холодную тоже.

Марк Твен

Как понять свою проблему

Мы прошли с вами часть нашего пути, и прежде чем двигаться дальше, давайте выполним упражнение, которое позволит понять, что мешает нам действовать. Это упражнение придумали психологи, занимающиеся так называемым со-консультированием, т. е. консультированием друг друга. Поэтому лучше всего его выполнять вдвоем. Вы немного знакомы с этим упражнением — помните, прием «Выговоритесь»? Но если вы занимаетесь в одиночку — его тоже обязательно надо выполнить, только немного по-другому. Я дам два варианта и рекомендую тем, кто занимается вдвоем, втроем, обязательно сделать оба (и тому, кто занимается один, тоже следует найти возможность выполнить оба варианта), они не исключают, а дополняют друг друга. Не все, что мы говорим себе, мы скажем другому, даже самому внимательному собеседнику, слушателю, и не все, что нам откроется в беседе с ним, мы сможем сказать самому себе. Сначала вариант для двоих.

Сядьте друг перед другом свободно, так, чтобы вам было удобно. Единственное условие — вы должны сидеть друг к другу лицом. Спокойно и доброжелательно посмотрите несколько минут в глаза друг другу. Ничего не говорите, не касайтесь друг друга, а просто смотрите, пока не почувствуете, что вы готовы выслушать друг друга. Теперь пусть один из вас станет консультантом, а другой — консультируемым. Задача консультируемого — рассказать о том, что ему мешает жить, что у него наболело, что заставляет его считать себя неудачником. Задача консультанта — слушать, слушать внимательно и заинтересованно, не оценивать, не давать советов. Он может лишь о чем-нибудь попросить рассказать подробнее, и еще он может откликнуться на чувства собеседника, называя их: «Тебе неприятно, когда так говорят...», «Ты расстроился из-за э^ого?», «Тяжело было думать так?». Но самое главное — внимательно, с желанием слушать. Этот разговор должен длиться очень долго, столько, сколько нужно консультируемому. Если в разговоре возникнет пауза, то, как говорят актеры, надо помочь «держаться» ее, дать возможность собеседнику молчать столько, сколько он захочет, всем своим видом показывая, что разговор продолжается.

Эти навыки, они называются навыками *активного слушания*, вообще очень полезны для улучшения общения с другими людьми. Недаром они входят как важный компонент в обучение не только психологов и психотерапевтов, но и всевозможных управляющих, менеджеров, руководящих работников — всех, кому приходится много работать с людьми. Конечно, мы используем здесь лишь некоторые навыки активного слушания. Если вы хотите познакомиться с ними более подробно, прочтите книгу И. Атватера «Я вас слушаю» (М., 1988).

Говорите как можно конкретнее. Иллюстрируйте каждое общее положение. Например: «Я неудачник». Вы уже знаете, что сказать так значит лишь использовать ярлык, чтобы скрыть проблему. Поэтому скажите подробнее (и об этом обязательно должен напомнить консультант) — в чем проявляется ваша неудачливость в школе, в общении с другими

людьми, в любви, наконец. Не пытайтесь ответить на вопрос «Почему я неудачник?» — это обычно приводит лишь к замкнутому кругу: «...потому что мне не везет», «...потому что у меня нет способностей», «такой характер». Просто максимально конкретизируйте свою проблему, говорите языком быта, повседневной жизни. Может быть, вам удастся вспомнить, как давно вы чувствуете себя неудачником, с чего все это началось. Итак, консультируемый говорит свободно все, что приходит ему в голову, а консультант направляет его рассказ так, чтобы он был более подробным и конкретным.

Пусть вас не пугает, если консультируемый будет многократно повторять одно и то же, «застрывать» на общих фразах или вдруг начнет безудержно смеяться, злиться, зевать, кашлять, может быть, даже плакать. Дайте ему возможность свободно делать это, так выражаются его чувства, происходит процесс разрядки. Ведь он не только рассказывает о своей внутренней проблеме, но и в определенном смысле освобождается от нее. И именно ощущение полной разрядки, часто внезапного освобождения, и является сигналом того, что эта часть упражнения может быть закончена.

Снова немного посидите и посмотрите друг другу в глаза без слов. Вы ощутите спокойствие, легкость и тишину. А потом каждый в отдельности запишет эту проблему так, как он ее понял.

Сравните свои записи. И если они сильно не совпадают, проведите еще один тур разговора, во время которого каждый (аргументированно!) будет доказывать свою позицию. Но окончательный выбор, конечно, за консультируемым. Пусть он сам решает, в чем его проблема, почему он считает себя неудачником. Это его выбор.

Теперь вы меняетесь ролями: консультант станет консультируемым и наоборот. Но должно пройти какое-то время, может быть, даже дня два-три, если впечатление от разговора очень сильное.

Вариант для самостоятельной работы.

Все уже знакомо. Спокойная обстановка, ручка, бумага или микрофон. Вы можете использовать любой из приемов, предложенных в упражнении по выдвиганию цели, кроме, пожалуй, активной части. Некоторым больше помогает свободное письмо, другим — театр. Решите сами. В результате у вас должно быть очень конкретное и подробное описание того, в чем проявляется ваша проблема. Вы должны работать долго. Минимум полчаса. Не смущайтесь, что, возможно, вначале вы вообще будете молчать, ничего не придет в голову. Можно в этом случае попробовать такой прием. Составьте как можно более длинный и обстоятельный перечень ваших недостатков — любой, начиная от недостатков внешности и кончая... чем угодно. Составили? Возьмите чистый лист, напишите сверху: «В чем это проявляется?» Ответьте на этот вопрос в отношении некоторых, наиболее волнующих вас недостатков. Посмотрите еще раз на первый список. Подумайте, какие из перечисленных недостатков родственны тем, которые вас наиболее волнуют. Теперь отложите ручку, просмотрите заново оба листа (или прослушайте пленку), посидите несколько минут спокойно, ни о чем не думая, затем возьмите новый лист и, ничего не формулируя, как получается, запишите свою внутреннюю проблему. Прервитесь на какое-то время, займитесь другими делами и затем — желательно в возможно более рабочей обстановке (например, так, как вы готовите уроки, — если, конечно, вы не делаете это лежа на тахте) — просмотрите первые два листка. Внимательно посмотрите на формулировки и вычеркните все «ярлыки», «этикетки», общие фразы или, если вы чувствуете, что они для вас важны, разверните, конкретизируйте их. Подумайте и решите, как вы теперь понимаете свою проблему. Запишите ее. Сравните с тем, что вы записали ранее. Посмотрите, насколько они отличаются. Возможно, они выражают одно и то же, но на разных уровнях, или это две половинки одного суждения, тогда соедините их. Но если вам кажется, что они различны, найдите и запишите аргументы «за» и «против» каждой записи, после чего сделайте выбор. Возможно, обе проблемы важны для вас и необходимо только решить, какой из них вы займетесь в первую очередь.

В результате этого упражнения мы получили описание внутренней проблемы. Но что это? Я вижу, у вас разочарование: «Стоило ли тратить столько времени, чтобы получить такую банальность, я и раньше все это знал». Банальность? Давайте посмотрим некоторые записи: «Я не умею быстро соображать», «Я чувствую, что я хуже всех», «Меня не любят друзья», «Я не нравлюсь, потому что толстая», «Я трус и поэтому подчиняюсь чужой воле», «Я обыкновенная тряпка», «Я веду себя так, чтобы понравиться другим, хотя мне самому это не нравится». Вы видите, здесь самые разные формулировки — общие и конкретные, более подробные и менее. Действительно кажется, что они не содержат ничего нового. Все это могло быть сказано в самом начале.

Есть, однако, существенная разница между такой формулировкой в начале и в конце упражнения. В начале обычно — это просто этикетка, лозунг, в конце — содержательно наполненная проблема, проявления которой вы понимаете и чувствуете. Понимаете, как это связано с вашим представлением о собственной невезучести, неудачливости. Кроме того, я почти не встречала людей, у которых понимание проблемы в начале и в конце полностью совпадало бы. Как правило, в результате упражнения вы получаете новое знание о себе, как бы внешне банально оно ни выглядело.

Еще один очень важный момент. Выполнение упражнения, как уже говорилось при описании «парного» варианта, сопровождается переживанием освобождения, разрядки. Такое же переживание, хотя и в менее яркой форме, обычно имеет место и при индивидуальном варианте. Это сигнал того, что проблема найдена верно (другое дело, что она может быть не единственной) и более того — вы до некоторой степени освобождаетесь от ее давления.

Наши проблемы с точки зрения теории

Остановимся на этом подробнее, посмотрим, что же представляют собой с психологической точки зрения наши внутренние проблемы.

Представьте себе старую пластинку. Ее много раз заводили, и она, как говорят, «заиграна». Стоит иголке попасть на испорченную дорожку, как голос на пластинке начнет бесконечно повторять: «Я те... я те... я те...», и так до тех пор, пока вы сами не передвинете адаптер.

Другой пример. Как-то в доме у моей подруги в один день испортились все механические часы, начав показывать совершенно неожиданное время и, кажется, спеша и отставая одновременно. Выяснилось, что ее сын принес в дом большой магнит, который и сбил настройку часов. И третий. Из де-тектива:

«— Преступников было несколько? — спросил Холмс.

— Двое. Их чуть-чуть не поймали на месте преступления. У нас есть отпечатки их следов, есть их описание; десять шансов против одного, что мы найдем их... Это был мужчина среднего роста, крепкого сложения, с широким лицом, толстой шеей, усами и в маске.

— Приметы неопределенные, — возразил Шерлок Холмс. — Вполне подойдут хотя бы к Уотсону (Ватсону. — А. 77.).

— Правда, подойдут, — улыбнулся инспектор, которому это показалось забавным. — Точь-в-точь Уотсон» .

И хотя, как вы помните, в рассказе действительно чуть было не поймали Уотсона, совершавшего вместе с мистером Шерлоком Холмсом очередной благородный поступок, очевидно, что словесные портреты, описания примет чаще всего носят очень общий характер, подходят к очень большому количеству самых разных, порой даже не слишком похожих друг на Друга людей.

Эти три примера и позволяют нам представить, как действуют наши внутренние проблемы. Ситуации, события нашей жизни, с которыми мы не смогли справиться, в которых мы терпели неудачу или «позорно бежали с поля боя», где мы выглядели слабыми и глупыми, такие, которые когда-то ужасно напугали нас, как говорит американский психолог Харви Джекинс, живут в нас в виде неперева-ренного кома событий. Причем запоминается не то, что происходило, это остается лишь слабым отпечатком» а прежде всего те неприятные переживания, которые мы при этом испытывали. Этот ком событий вместе с переживаниями, его сопровождавшими, как бы записывается на пластинку. И стоит нам попасть в ситуацию, лишь едва — внешне — напоминающую (а уж тем более совсем похожую), как в словесном портрете, и пластинка вновь начинает проигрываться. Но поскольку мы в прошлый раз не смогли справиться с этой ситуацией, не проанализировали ее, то и в этот раз все вновь повторяется. Ком растет, а вместе с ним растет наш опыт неудач, опыт ситуаций, в которых мы испытываем тревогу и страх, ситуаций, на которые мы реагируем остро эмоционально, заранее отказываясь от возможности изменить в ней свое поведение. Мы лишаемся свободы выбора, и наша реакция — это заигранная пластинка. Более того. Пытаясь осмыслить, понять, что надо делать (и даже рассказывая об этих ситуациях), мы часто чувствуем, что вдруг резко глупеем, ощущаем беспомощную, буксующую на месте мысль. Если пользоваться научной терминологией, можно сказать, что сознательное решение, свободный выбор заменяются жесткой стереотипной реакцией, эмоции блокируют интеллект.

Но и это еще не все. Подобно магниту, испортившему часы, психологическая проблема притягивает к себе события нашей жизни, искажая наш опыт, опыт наших чувств, опыт наших переживаний, опыт наших успехов и неудач. Это происходит не только за счет «записи на пластинке» всех более или менее сходных ситуаций и, следовательно, растущего, словно снежный, кома «непереваренных» событий вместе со сгустком отрицательных эмоций, но и потому, что проблема как бы создает отрицательно заряженное поле, которое, во-первых, влечет к себе все, что связано с неблагополучием, с отрицательными эмоциями, и, во-вторых, — об этом мы уже говорили — создает тот отрицательный настрой, который привлекает, приманивает к нам неудачи.

Когда мы рассказываем о проблеме, особенно если нас внимательно и доброжелательно слушают, не давая советов я не говоря: «Это чушь, мелочь, выбрось это из головы», или когда мы делаем так, чтобы услышать самого себя, мы поневоле, преодолевая отвращение и страх, прикасаемся к этому} кому. А поскольку нас просят быть как можно конкретнее и говорить подробно, то мы начинаем его разбирать, так или иначе подходим к нему рационально (если угодно, занимаем позицию аналитика).

Как хорошо было бы поступить с проблемой так, как мы поступаем с заигранной пластинкой — передвинуть адаптер, и все. Но наша пластинка не просто заиграна, на ней налип ком грязи, и для того чтобы игла двинулась дальше, мы должны счистить этот ком. О, наши эмоции не сдаются! Именно сопротивление проявляется в зевоте, злости и других непонятных внешне реакциях. И чем ближе мы подходим к проблеме, тем сильнее эти странные (на научном языке — неадекватные) реакции. Пластинка заиграна, и мы снова и снова повторяем одно и то же, надеясь, что при каком-то толчке игла сама проскочит дальше. И это действительно происходит! Мы чувствуем освобождение, выражающееся в смехе, слезах или чувстве облегчения.

Знаете, на что это похоже? Маленькие дети очень по-разному относятся к страшным местам в сказках. Одни так боятся их, что просят эти места не читать, а вот другие требуют, чтобы им читали эту сказку со всеми страшными местами много раз, играют и рисуют эти страшные эпизоды (не подозревая, что этим открывают сами эффективные приемы психотерапии) — они привыкают к страху, осваивают, «переваривают» его, научаются с ним обращаться.

Примерно то же происходит, когда мы много раз повторяем одно и то же. Называя то, что нас травмирует, мы делаем это как бы более объективным, и чем больше мы его называем, тем более объективным оно становится. Мы освобождаемся от него.

И если проблема еще не очень глубоко засела в нас, то бывает так, что, рассказав о ней, мы полностью избавляемся от нее так же, как дети избавляются от страха.

Но если она проникла вглубь, то, к сожалению, так просто от нее не избавишься. Зная это, не давайте новым травмам записываться на старые заигранные пластинки. **Анализируйте трудные для вас ситуации, не бойтесь их, рассказывайте о них. Ведь вы уже знаете, как их победить.**

Защитные механизмы и сопротивление

Подлинно глубокие внутренние проблемы требуют, конечно, более сложного подхода. Но прежде чем мы перейдем к этому, мне хотелось бы, чтобы вы подумали и ответили, записали в дневнике: как у вас обстоят дела с достижением целей? Помните, как мы с вами все хорошо расписали? Как обстоят Дела сейчас?

Вот история из моей практики. Как-то я вела эксперимент по изучению тревожности, т. е. таких случаев, когда человек постоянно ждет неблагополучия, испытывает напряжение, волнение и страх. Как обычно, выделилось несколько групп. Большинство испытуемых испытывали тревожность лишь относительно некоторых, действительно сложных событий жизни — когда думали о грядущих экзаменах, уходе в армию и т. п. У других таких ситуаций было больше — чаще всего добавлялась боязнь говорить публично, ожидание неблагополучия со стороны других людей, страх показаться смешным. Их тревожность можно было охарактеризовать как умеренную. И наконец, у третьих тревожность проявлялась практически во всех ситуациях, они волновались буквально обо всем. Была еще одна группа, но о ней мы поговорим попозже. Полагаю, вы понимаете, что тревожность — переживание очень неприятное и сильно мешающее жить, радоваться жизни.

По окончании эксперимента я предложила всем желающим пройти психологический тренинг, чтобы избавиться от тревожности, научиться справляться с повышенным волнением. Записались многие, но когда я посмотрела список, то увидела, что там в основном люди из второй, а некоторые даже из первой группы. Не было ни одного человека с сильной тревогой. Я, естественно, заинтересовалась, в

чем дело, и спросила их об этом. Диапазон ответов был громадным — от отсутствия времени в связи с необходимостью каждый день выгуливать собаку до отрицания полезности психологической помощи для здоровых людей в принципе. Но среди причин почти не было объяснений, которые люди обращали бы сами к себе. Говорилось обо всем что угодно, кроме одного — что связано с ними лично. Когда я говорила с этими людьми, то чувствовала сильное сопротивление, тем большее, чем ближе мы подходили к их личным проблемам. Другими словами, получалось примерно следующее:

— Вам мешает то, что вы постоянно из-за всего переживаете, волнуетесь, боитесь, что будет?

— Еще бы!

— Хотите избавиться от этого?

— Больше всего на свете.

— Я могу помочь.

— А у меня каждый день расписан (или: «Я не верю в психологов, астрологов и экстрасенсов», «Характер человека может воспитывать только он сам»).

А теперь вернемся к той группе, о которой мы еще не говорили. В нее попали люди, которые, по их представлениям, нигде и никогда не испытывали тревоги и страха, часто отрицали наличие у себя подобных переживаний. Интересно, что у большинства из них были большие трудности в общении, проблемы на работе, в институте, были и другие объективные признаки того, что им есть из-за чего волноваться и тревожиться. Но они как бы не замечали реального неблагополучия и объясняли его случайностью, считали эпизодом в своей жизни.

С точки зрения психологии ситуация здесь была предельно ясная — у этих людей действует мощная **психологическая защита** типа отрицания, позволяющая не замечать реально травмирующих событий, не слышать беспокоящей информации.

Проблема психологической защиты — одна из самых сложных и самых интересных проблем психологии. Наиболее подробно и тонко защитные механизмы нашей психики изучены в психоаналитическом направлении, где эти механизмы были и открыты. Психологическая защита действует помимо воли человека, тогда, когда что-то очень сильно угрожает его душевному равновесию, его психической безопасности, его представлению о себе. Помимо *отрицания травмирующей информации* есть и другие механизмы защиты.

Первым был открыт механизм **вытеснения**. Его описал еще З. Фрейд. Это случаи, когда из сознания исчезают неприемлемые для человека, травмирующие его переживания, обстоятельства или сведения. С вытеснением связаны многие случаи *забывания*. Не того забывания, которое коренится в перегрузке информацией, невнимательности, в том, что человек не дает себе труда что-либо запомнить, а именно того, которое позволяет не вспоминать нечто, что могло бы поколебать представление о себе, например, заставило бы осознать собственную низость, подлость.

Рационализация — механизм психологической защиты, похожий на сладкую оболочку горького лекарства. Объяснения, описания так «обволакивают» травмирующий факт, что он начинает восприниматься как малозначимый или даже как свидетельствующий о сильных сторонах личности, ценный и справедливый. Наиболее часто описываемые (и часто встречающиеся) типы рационализации получили названия «зеленый виноград» и «сладкий лимон». Первый связан с хорошо известной историей про лису и виноград, которую когда-то придумал раб Эзоп, а нам пересказал Крылов:

Голодная кума Лиса залезла и сад;
В нем винограду кисти рделись.
У кумушки глаза и зубы разгорелись,
А кисти сочные как яхонты горят;
Лишь то беда, висят они высоко:
Отколь и как она к ним ни зайдет,
Хоть видит око,
Да зуб неймет.
Пробившись попусту час целый,
Пошла и говорит с досадою: «Ну, что ж!
На взгляд-то он хорош.
Да зелен — ягодки нет зрелой:
Тотчас оскомину набьешь».

Прошу прощения за то, что привела этот текст полностью, но более точного описания механизма обесценивания недоступного, но сильно желаемого предмета, явления придумать трудно. Здесь выразительно представлены все фазы этого сложного процесса.

«Сладкий лимон» — это прежде всего преувеличение ценности имеющегося, причем преувеличение сильного, неоправданного, с помощью чего при сопоставлении снижается значимость недоступного. Именно этот механизм заложен в известном анекдоте про знаменитого певца: «М.! Вы дурак!» — «Может быть. Но голос!»

Еще один защитный механизм — **проекция** — обеспечивает сохранение удовлетворяющего представления о себе, психологической целостности тем, что имеющиеся у человека, но почему-либо неприемлемые для него чувства, желания, идеи приписываются другому. Так, человек недолюбливающий и желающий зла кому-то благодаря механизму проекции получает уверенность, что именно тот замыслил против него какую-нибудь пакость. Тем самым этот человек, кстати, получает оправдание своих негативных чувств и даже поступков.

Лекция о механизмах психологической защиты и так сильно затянулась, и я не буду рассказывать о всех, упомяну лишь еще только о двух.

Замещение — действие, направленное на какой-либо объект, на самом деле спровоцировано не им и не ему предназначено, а вызвано другим, недоступным объектом. Яркий пример замещения представлен на известной карикатуре Х. Бидструпа — начальник кричит на подчиненного, тот на жену, жена... и т.д. и так — до кошки. Но замещение может проявляться и совершенно по-другому. Например, человек, который не может реализовать себя в деловой сфере, начинает много времени уделять своему хобби или, испытывая эмоциональные затруднения, много ест.

Фантазирование — бегство в мир мечты, где осуществляются все желания, где ты умен, силен, красив и удачлив. Некоторые просто бегут в мир мечты, другие фантазируют вслух, публично, рассказывая о своих «невероятно знаменитых» знакомых или родственниках, поездках за границу, читая якобы написанные «только что», а на самом деле чужие стихи и т. п. Такая «положительная самодемонстрация» должна служить повышению ценности человека в глазах окружающих.

Ученые по-разному объясняют причины, вызывающие необходимость «включения» защитного механизма, это зависит от того, что они считают наиболее травмирующим человека, т. е. в конечном итоге от представлений о природе человека, о его ведущих потребностях. Эти представления, естественно, менялись со временем, с течением истории, с изменением взглядов на ценность отдельного человека.

Психологи считают, что наиболее травмирующей для человека является угроза его «Я», а именно — неудовлетворение потребностей «Я» в самоутверждении, сохранении собственной ценности и чувстве идентичности, тождества, т. е. внутренней согласованности. Важной потребностью является также сохранение контроля над собой и окружающими.

Потребности «Я», как и все остальные наши потребности, нуждаются, помимо всего прочего, в так называемой **поддерживающей информации**, т. е. такой, которая способствует сохранению и укреплению представлений о собственном «Я», его взаимоотношениях с миром, другими людьми. Если эти потребности не удовлетворяются, это воспринимается как угроза для «Я», возникает сильное эмоционально-мотивационное напряжение, и «Я», защищаясь, прибегает к действию защитных механизмов.

Конечно, это описание выглядит в каком-то смысле даже комично. «Я» здесь выступает в роли какого-то оператора на электростанции. Так и представляешь его сидящим в специально сконструированном кресле, в белом халате и шапочке и наблюдающим за приборами — где не хватает питания, где авария. И все же эта картина вполне соответствует современным научным знаниям, если представить при этом, что такая станция (инстанция) находится в месте, недоступном Для нашего повседневного сознания (ну, например, в столь излюбленном фантастами подпространстве — в психике человека это подсознательное или бессознательное), и мы можем наблюдать лишь последствия действий нашего оператора. Эту глубину и сложность человеческой психики, ее многогранность и в определенном смысле непредсказуемость когда-то открыл З. Фрейд, и мне, как и многим другим, кажется, это имело значение не только для психологии, но и для всех наук и искусств о человеке. Такое же значение, как идеи Коперника для наших представлений о строении Вселенной.

Этот длинный рассказ понадобился мне для того, чтобы мы могли заняться нашими глубинными проблемами и понять, почему нам так трудно с ними справиться. Все приведенные выше описания (и

из самоотчетов, и из истории о неудачном тренинге) демонстрируют действие защитных механизмов, точнее, одного из их проявлений, феномена **сопротивления**. Вот как определяет этот термин К. Рудестам, автор книги «Групповая психотерапия»: «*Сопротивление* — это термин, который используется для описания переживания внутренней преграды, возникающего у людей по отношению к возможным изменениям в поведении или при осознании значимых переживаний. Сопротивление также можно рассматривать как защиту от стресса, обусловленного развитием и изменением личности»^{*}.

Из всего сказанного выше, я уверена, вам уже достаточно ясно, почему возникает сопротивление. Дело именно в устойчивости представлений о себе, чувстве собственной цельности. Грубо говоря, проблема действительно становится похожа на «любимую мозоль», которую не замечают, пока на нее не наступят, но и после этого не удаляют, а предпочитают как бы игнорировать.

Ну хорошо, скажете вы. Защитные механизмы позволяют сохранить или, вернее, достигнуть внутреннего благополучия за счет игнорирования реальности. И когда защищается такое эмоциональное благополучие, сопротивление понятно. Но вот те тревожные люди, о которых говорилось ранее. Ведь они страдали из-за своих переживаний, мечтали избавиться от них. Откуда здесь могло взяться сопротивление? И сопротивление ли это? Ну, то, что здесь именно сопротивление, как и в других подобных случаях (например, в сочетании желания избавиться от собственной неудачливости, лени или того, что дипломатично называется «склонностью к фантазированию», проще — враньем, с избеганием всякой реальной возможности сделать это), доказать нетрудно. Важным признаком здесь является косвенный характер выражения. Именно так проявляется сопротивление, в источнике которого мы не хотим признаваться даже себе. А вот откуда оно могло взяться, это более сложный и интересный вопрос. Ответ на него особенно важен для нас, поскольку, как уже говорилось, он является общим для многих наших проблем.

Сложность в том, что нам дороги наши проблемы (недаром мозоль «любимая») именно потому, что они искаженно, с помощью защитных механизмов, но все же удовлетворяют потребности «Я». В исследованиях разных психологов неоднократно было показано, что для человека важно сохранение даже не столько благополучного, сколько привычного, устойчивого представления о себе. Это очень ярко демонстрирует так называемый «дискомфорт успеха». Суть его в том, что человек, привыкший к неуспеху, добившись успеха, победы, стремится свести это к минимуму, обесценить. (Вспомните вторую заповедь неудачника.) Потребность в сохранении привычного, устойчивого представления о себе побеждает в борьбе потребность в успехе. Приведу пример. Девушка обратилась к психологу с довольно обычным вопросом: «Что делать, если ты некрасива и тебя никто не любит?» Она рассказала, что была несколько раз влюблена, но без взаимности и никому никогда не нравилась. Но психолог хорошо знал ее друзей и знал, что один из них уже несколько месяцев буквально не давал прохода этой девушке, рассказывая, как она ему нравится. Это был один из тех юношей, о безответной любви к которому она говорила. Когда психолог обратил на это внимание девушки, то услышал в ответ: «Да это он просто так, дурака валяет, шутки у него такие».

В общем, можно сказать, что глубинная проблема становится частью нашего «Я», но частью неполноправной. И как некоторые люди, чем меньше чувствуют свою правоту, чем более уязвимы, тем громче отстаивают ее, так и наши проблемы сопротивляются изменениям тем больше, чем более они уязвимы по сравнению с полноценными личностными образованиями, место которых они занимают.

*

Рудестам К. Групповая психотерапия. Психокоррекционные группы: теория и практика. — М., 1990. — С. 137.

2. ПО ЭТУ СТОРОНУ ПСИХОЛОГИЧЕСКОГО БАРЬЕРА

Если вы действительно хотите что-нибудь понять, попытайтесь изменить это.

К. Левин

Есть два способа преодолевать трудности: либо вы изменяете сами трудности, чтобы было легче с ними справиться, либо, справляясь с ними, вы изменяетесь сами.

Неизвестный автор

Как распознать сопротивление

Мы с вами побывали по ту сторону психологического барьера, препятствующего правильному, полноценному восприятию жизни, прежде всего информации, противоречащей представлению о себе. Немного познакомились с тем, как, помимо нашей воли и сознания, действуют механизмы, обеспечивающие нам привычную, уравновешенную, пусть даже не всегда приятную жизнь.

Но мы-то действуем по эту сторону барьера, где нашими надежными союзниками являются наша воля, мысль и желание радоваться жизни. Надо сказать, что знакомство широкой публики с проблемой бессознательного и тем влиянием, которое оно оказывает на наше поведение, придало много дополнительных сил энергетике сопротивления, базирующейся якобы на «научной основе». Логика проста: раз в человеческой психике есть область, которая не контролируется человеком и ему не подчиняется, следовательно... В общем, старая песня на избитый мотив про горбатого и могилу в современной рок-аранжировке. Дело, однако, в том, что человеческая психика не описывается и не объясняется с помощью такой простой механической логики. Она невероятно сложна, а главное, обладает потрясающей гибкостью, способностью к компенсации, к взаимозаменяемости. Отдельные ее стороны находятся в очень сложном, еще далеко не изученном взаимодействии. И так же, как бессознательное, оказывает влияние на наше сознание, так же и сознательно, произвольно можно менять себя так, чтобы это влияло и на бессознательное. Именно на этом строятся и успешно действуют самые разнообразные методы психотерапии. Правда, это требует значительных усилий, часто бывает трудно, а иногда и скучно. Тем более что сопротивление прекрасно маскируется под лень и скуку.

Спросите себя: в каких ситуациях вы начинаете испытывать особо сильное волнение? Какие темы высказывают его? В каких случаях вас охватывает приступ беспричинной лени или вы чувствуете вдруг усталость, тоску? Всегда ли вы осознаете, в чем причина этих переживаний? Всегда ли вы на самом деле хотите эту причину узнать? Если не хотите, почему? Что вам мешает? Дайте себе в этом отчет. Именно это позволит вам выявить ту глубинную проблему, которая мешает вам жить.

Сопротивления могут проявляться:

- в стремлении выйти из ситуации (иногда это значит просто уйти из комнаты или не прийти куда-либо);
- в желании изменить тему разговора или особенно горячо отстаивать свою правоту;
- в нежелании разговаривать на какие-то темы, смотреть определенные сцены в театре, кино;
- во внезапном кашле, чихании, зевоте, неожиданно проснувшемся зверском аппетите;
- в том, что тогда, когда остается мало времени и вы можете опоздать, начинаете вдруг чем-то заниматься и действительно опаздываете;
- в беспричинном смехе, внешне неоправданных слезах;
- в совершенно непонятно откуда взявшемся ощущении усталости;
- в приступах ничем не спровоцированных страха и гнева;

— в «пробуксовке» мыслей, когда надо думать о чем-то важном, искать выход из какого-то серьезного положения... и во многом другом, о чем уже говорилось и о чем еще будет идти речь в дальнейшем.

Конечно, не всегда перечисленные выше симптомы, формы поведения вызываются именно сопротивлением, но сопротивление очень удачно под них маскируется.

Повторим, важным признаком сопротивления является то, что эти формы поведения служат как бы дымовой завесой, отвлекающей от того, что реально важно для вас.

Когда вы работаете с собственным сопротивлением, следует вести себя так, как говорит всемирно известная мисс Марпл (помните, у Агаты Кристи?): «Начнем с этой фразы: «Нет дыма без огня». Она вас беспокоила, но вы совершенно правильно свели ее к тому, что она значила, — к дымовой завесе. Видите ли, произошла дезориентация, все заняты не тем — анонимными письмами, но суть дела в том, что не было никаких анонимных писем... они были ненастоящие... Итак, вы видите, что, если вы не будете смотреть на дым и подойдете к огню, вы узнаете, к чему вы пришли. Вы непосредственно приблизитесь к реальным событиям. Если отместить все эти письма, произошла только одна вещь — умерла миссис Симмингтон. Тогда, естественно, начинаешь думать о том, кто мог хотеть смерти миссис Симмингтон»^{*}.

Понять, что именно вызывает сопротивление, можно и с помощью анализа собственных фантазий. Как уже говорилось, часто, когда нам что-то не удается или мы огорчены, фантазии, мечты скрашивают наше существование, позволяя, пусть иллюзорно, удовлетворить наши желания, стремления, наказать обидчика, расквитаться за унижения. Этот защитный механизм мы по эту сторону психологического барьера можем заставить работать в своих целях. Выполните следующее упражнение.

Когда вы будете в очередной раз предаваться подобным мечтам, не дайте им уйти бесследно, задержите, запомните и запишите их (в этой части нас почему-то преследует уголовно-детективная лексика). Сделайте так 2–3 раза. А потом, перечитав, проанализируйте, о чем они говорят, и ответьте на такие вопросы: какая ситуация вызвала эти фантазии? Что я сумел в них сделать иначе, чем в жизни, чем они отличались от жизни? Какие свои желания я удовлетворял в этих фантазиях? (Отвечая на эти вопросы, не останавливайтесь на том, что первым придет в голову, «копайте глубже».) Что я испытывал при этом? Часто ли эти чувства я переживаю в жизни? Может быть, я запрещаю их себе (когда, например, речь идет о радости отмщения)? Каков я в этих фантазиях? Нравлюсь ли я себе?

Важное условие: записывая, не старайтесь пригладить, «выстроить», логически увязать свои мечты. Мечты есть мечты, они часто плывут, как облака по небу, без всякой видимой связи. Так их надо и записывать. Только это даст возможность настоящего анализа.

Когда вы научитесь записывать и анализировать свои фантазии, усложните задание.

Попробуйте поймать момент, когда вы перестаете фантазировать или когда ваша мысль начинает бегать по кругу, как лошадь в цирке. Что это за моменты? С чем они связаны? Задайте себе вопрос: о чем вы не хотели думать? Особенно важно это в тех случаях, когда мысль буксует, вертится по кругу.

Анализируя фантазии и мечты, всегда задавайте себе вопросы: почему я об этом думал сегодня? Какое отношение к моему сегодняшнему состоянию они имеют? Какие мои потребности выражают?

Подобный анализ позволяет многое понять в себе, в своих проблемах.

Я хочу стать другим, но... или Вновь о страхе

Автор книги «Как исцелить свою жизнь», американский психолог Л. Хей, очень убедительно говорит о том, что более всего мешает нам работать над своими глубинными проблемами, измениться, а впрочем, послушаем Луизу Хей:

«Самое большое сопротивление в нас из-за страха — СТРАХА ПЕРЕД НЕИЗВЕСТНЫМ.

Послушайте:

Я не готова.

У меня ничего не получится.

А что скажут соседи?

*

Я не хочу открывать эту «банку с червями».
А какова будет реакция моих родителей (мужа, жены, бабушки и т. д.)?
Я знаю чересчур мало.
А что, если я сделаю себе больно?
Я не хочу, чтобы другие знали о моих проблемах.
Я не хочу об этом говорить.
Слишком трудно.
Мне не хватает денег.
Я потеряю своих друзей.
Я никому не доверяю.
Я недостаточно хороша для этого.
И список может продолжаться до бесконечности»*.

Избавиться от этого страха, от сопротивления, с точки зрения Луизы Хей, можно, лишь сознательно приняв это сопротивление. Важно не бороться, а просто принять, отмечать его каждый раз, когда оно возникает, и анализировать, почему оно возникло.

Луиза Хей, как и многие другие авторы, приводит еще один прием, позволяющий пробиться к нашим проблемам. Я поболую себе привести еще одну, довольно длинную цитату из ее книги: «Иногда нам необходимо расслабиться физически. Негативный опыт от ситуаций, в которые мы попадаем, и эмоции, которые мы испытываем, часто остаются в нашем теле. Одна из форм физического освобождения от этого следующая — закрыть все окна в машине или дома и кричать изо всех сил. Бить изо всех сил подушку или кровать — другой безобидный способ. Занятия различными видами спорта или быстрая прогулка приведут к таким же результатам. Недавно я испытала адскую боль в плече, которая продолжалась день или два. Я пыталась не обращать на боль внимание, но она не исчезла. Тогда я спросила себя: «*Что происходит, в чем дело? Что меня раздражает?*» Я не могла найти ответа, поэтому сказала себе: «*Ну что же, давай посмотрим*». Я положила две большие подушки на кровать и стала изо всех сил лупить по ним. После двенадцатого удара я точно знала, что меня раздражает. Все было ясно, и я стала бить подушки еще сильнее и таким образом освободила себя от чувства раздражения. Закончив, я почувствовала себя намного легче, а на следующий день боль совсем исчезла»*.

Здесь речь идет о психосоматическом симптоме — боли, вызванной психологическими причинами. Чаще подобный прием рекомендуют использовать, когда вы испытываете сильные, неприятные эмоции (например, раздражение, гнев) и не можете определить их причину.

Психологический механизм, который действует в этом случае, достаточно ясен: неудовлетворена, фрустрирована какая-то важная потребность. Именно это отражается в остром переживании неблагополучия, эмоциональной напряженности. Сопротивление мешает осознать причину, то, какая именно потребность неудовлетворена. Когда мы бьем по подушке, мы тем самым «разряжаем» напряжение, находим для него побочный выход, и сопротивление ослабевает — оно тоже держалось за счет напряжения. Благодаря этому мы и можем понять, в чем причина нашего раздражения.

Должна сказать, что этот прием помогает далеко не всем и не всегда, но тем, кому помогает, помогает достаточно сильно. Попробуйте, испытайте его. Возможно, именно вам он подойдет.

Для выявления проблемы и снятия напряжения очень хорош и прием из практики со-консультирования, с которого мы начали эту часть работы. Другое дело, что осознание глубинной проблемы не ведет к освобождению от нее, облегчение бывает лишь временным.

Найдите прием, наиболее подходящий именно для вас. Ваша задача — снова и снова повторю это — понять свою проблему и назвать ее как можно более конкретно, не прибегая к помощи общих слов и выражений. Уподобимся в этом смысле древним, которые верили, что знание подлинного имени дает власть над его обладателем.

Зачем нам нужны наши проблемы

Теперь, когда вы так или иначе узнали свою проблему, назвали ее по имени и записали в дневник, давайте выясним, чем она нам помогает, чем мешает. Для этого выполним такое упражнение.

* Хей Л. Как исцелить свою жизнь // Путь к себе. — 1991. — № 20 (23). — —• 10.

* Хей Л. Как исцелить свою жизнь. — С. 11.

Упражнение состоит из трех частей. На выполнение первой понадобится 20 мин. (Поставьте будильник, чтобы об этом не думать.) Вы уже сами знаете, когда вы работаете лучше — когда расслаблены или, напротив, сосредоточены. Выберите сами любой вариант. Если же для вас эффективным оказался прием «театр», то используйте его перед началом работы, чтобы «увидеть» то, что потом надо будет записать.

Возьмите лист бумаги и разделите его на две части. Слева напишите: «Что я благодаря этому имею» или «Преимущества». Можете поставить «+» — все равно что, важно, чтобы для вас это точно выражало положительные стороны наличия у вас проблемы. Слева напишите: «Что теряю» или «Почему же мне так плохо» или поставьте «-». Здесь будут записаны отрицательные стороны. Отложите этот лист. Возьмите новый лист бумаги и в течение 20 мин, вперемешку, как приходит в голову, запишите на нем все мыслимые и немыслимые, самые дикие и странные, преимущества и отрицательные стороны наличия проблемы, то, в чем она помогает и в чем мешает вам жить. Не контролируйте себя! Самое главное условие — пишите все, что приходит вам в голову, и так, как оно приходит.

Закончили? Давайте прежде всего посмотрим на ваши взаимоотношения со временем: уложились ли вы в отведенный срок или вам его не хватило. А может быть, вы «иссякли» на первых минутах, где-то в самом начале? Если вы перестали работать по звонку будильника, но чувствуете, что вам еще есть что сказать, — продолжите столько времени, сколько хотите. Заметьте, сколько еще Семени вам понадобилось, какие чувства вы испытывали, когда писали, что было сигналом к окончанию работы. Часто это бывает связано с тем, что снимаются «остатки» сопротивления. Посмотрите на свои записи и на то, как сформулирована ваша проблема. Может быть, теперь вы захотите дать ей другое, еще более конкретное, точное имя?

Если вы бросили работу в самом начале, подумайте о том, где вы остановились. О чем была эта запись — о преимуществах или недостатках? Что вы после этого почувствовали? Пустоту? Ничего не приходило в голову? Или необъяснимое беспокойство, может быть, даже страх? Все это свидетельствует о том, что сопротивление действует еще очень сильно, но вы все ближе и ближе подходите к своей проблеме. Вам необходимо еще работать, чтобы снять этот, пользуясь термином К.С. Станиславского, «зажим». А может быть, все дело в вашем состоянии. Сегодня, буквально только что, произошло событие, оживившее вашу проблему, сделавшую ее особенно болезненной (в общем, вам наступили, и наступили сильно, на «любимую мозоль»). Тогда понятно, почему ничего не получилось. Ведь защитные механизмы включаются без промедления, автоматически, и их действие тем сильнее, чем ближе травмирующее событие. Подумайте о связи того, о чем вы писали (и о чем не смогли написать, сказать даже себе), с тем, что случилось у вас совсем недавно, может быть, сегодня, с тем, что вы сегодня переживаете, чувствуете. Возможно, вам надо на некоторое время отложить выполнение упражнения (но, надеюсь, не навсегда). Знаете, что некоторые операции врачи не делают в период обострения? Вот так и здесь. Самопознание, самоанализ требуют, чтобы, условно говоря, «боль была привычной, но не острой».

Следующая часть упражнения.

Вы берете два чистых листа. На один выписываете все плюсы, которые вы имеете от существования проблемы, на другой — все минусы. Ничего нельзя исправлять и изменять, можно лишь убирать повторы. Записывайте все под номерами.

Чего получилось больше — плюсов или минусов? Для примера — запись уже известного нам Игоря. Проблема, которую он сформулировал на этой стадии работы: «Я все время чувствую, что хуже других, и боюсь, чтобы кто-то ешб это не узнал». Надо сказать, что преимуществ, как он говорил, неожиданно для него самого оказалось больше, чем отрицательных сторон. Я приведу лишь первые пять: 1) это чувство позволяет ладить почти со всеми, избегать острых углов; 2) заставляет работать; 3) я не должен принуждать себя, мне не нужна сила воли, хватает страха; 4) могу некоторые неудачи «списать» на сильное волнение; 5) позволяет мне выглядеть серьезным и ответственным.

Отрицательных моментов он отметил всего четыре. Приведу их полностью: 1) я волнуюсь и расстраиваюсь из-за ерунды; 2) избегаю всех людей и событий, где мои способности могут быть проверены; 3) часто чувствую себя никому не нужным; 4) боюсь риска.

Обратите внимание. За время занятий Игорь научился быть конкретным. Почти все, что он говорит, он выражает в формах поведения. У него нет фраз типа: «Это мешает мне жить», «Это помогает мне жить».

Надо сказать, что многие, так же как и Игорь, с удивлением обнаруживают, что выгоды от существования проблемы едва ли не больше, чем ущерба. А как обстоят дела у вас? Что вы нового узнали из этой части упражнения? Внимательно прочтите еще раз все написанное и сделайте выводы. Запишите их.

Третья часть упражнения. Наконец-то мы вернулись к первому листку, тому самому, который разделен на две части. То, что мы сейчас будем делать, блестяще сформулировал Гете: «От природы мы не обладаем ни одним недостатком, который не мог бы стать добродетелью, и ни одной добродетелью, которая не могла бы стать недостатком».

Сейчас вы должны показать отрицательные стороны преимуществ существования проблемы и, напротив, позитивные стороны того, что вам мешает.

Вот небольшой фрагмент из того, как это сделал Игорь. Из положительного списка. Отрицательная сторона положительного: «Позволяет ладить почти со всеми...» — часто чувствую себя униженным из-за того, что глотаю обиду, не могу ответить как следует. «Заставляет работать...» — часто получается, что занимаюсь тем, что можно не делать, и не остается времени на то, что интересно. Из отрицательного списка. Положительные черты: «Волнуюсь и расстраиваюсь из-за пустяков» — лучше узнаю жизнь, потому что для меня в ней нет Щелочей. «Чувствую себя никому не нужным...» — заставляет быть внимательным к людям, добиваться их хорошего ко мне отношения.

Что же делать с проблемой?

Теперь, внимательно перечитав то, что записано на этом листке, вы можете гораздо лучше понять, какие именно потребности у вас не удовлетворены, чему именно служит ваша проблема. Но не только это. Выполняя данное упражнение вы сделали важный шаг в самопознании, поняв на собственном опыте справедливость банальной формулы насчет достоинств как продолжения недостатков (или наоборот). Но, как известно, банальность — то, что нам говорят другие, истина наше подлинное знание — то, что мы открываем для себя сами. Почему так важен этот шаг? Потому что благодаря ему мы получаем **12-й ключ**:

Во мне нет ничего абсолютно отрицательного, ничего абсолютно положительного. Все, чем я владею, — и хорошее, и плохое — часть моего «Я». Все это важно для меня, служит моим потребностям.

Отсюда и то, о чем надо думать: чему это служит? Насколько мешает мне? Насколько мешает другим людям? И главный вопрос: как я могу удовлетворить свои потребности, желания (уверяю вас, они совершенно такие же, как у любого другого человека, — все хотят, чтобы их любили, уважали, все хотят иметь чувство собственного достоинства и быть уверенными в себе), не прибегая к помощи того, что мне так мешает?

Подумайте об этом. Для того чтобы вам было легче, можете использовать любой из трех приемов, с которыми познакомились, когда выдвигали цели. Теперь вы уже знаете, какой подходит именно вам. Можете использовать и такой прием. Представьте себе кого-то из ваших знакомых — желательно, чтобы это был сверстник, — поведение которого вызывает у вас уважение. Понаблюдайте за тем, как он ведет себя. Попробуйте понять, что именно в его поведении вызывает уважение к нему. Представьте, как бы вели себя в этих же ситуациях, проанализируйте, чем различается ваше и его поведение. Теперь, когда вы кое-что узнали и поняли, можете перейти в область воображения. Вообразите себя и его в каких-то очень важных, значимых для вас ситуациях. Как обычно ведете себя вы (вам это не нравится?) и как он (а это вам нравится, вызывает уважение?). Конечно, вам ни в коем случае не надо его копировать, он — это он, а вы — это вы, но почему бы не «примерить» кое-что в его поведении на себя? Помните: «Я беру свое добро там, где его нахожу» — мы уже приводили эти слова Мольера. Возможно, вы что-то сможете заимствовать у своего сверстника, естественно, переложив и перекроив это на свой размер, на свой лад.

Каким бы приемом вы ни пользовались, ваша задача — составить как можно более длинный список, перечень того, как вы можете вести себя (не чувствовать, не думать, а именно *вести*) по-новому, так, чтобы это, с одной стороны, удовлетворяло ваши желания, потребности, стремления, а с другой — не давало пищи для того, чтобы еще больше разбухла ваша проблема. Другими словами, чем может быть заменено поведение, в основе которого лежит проблема. Еще раз подчеркну: **новые формы поведения должны быть не просто другими или, допустим, более ценными, почитаемыми со стороны окружающих, они должны удовлетворять ваши важнейшие потребности, но делать это так, чтобы это не мешало вам жить, чтобы вы не чувствовали себя несчастным и неудачником.**

Только в этих случаях на основе этих новых форм поведения разовьются свойства личности, полноценные, которые вытеснят проблему, станут полноправной частью вашего «Я».

Не надо только думать, что вы не справитесь, у вас не получится. Составьте этот список из совершенно разных форм поведения. Отнеситесь к этому, как к эксперименту. Вы же считаете, что ваша жизнь не совсем удачна, считаете себя несчастливym. Так почему бы не изменить это (отметьте, я не написала «попытаться», «попробовать», нет — именно изменить)?

Составили? Теперь давайте прибегнем к **мысленному эксперименту** — это когда все совершается в уме, и проверим, насколько вам подходит такое поведение. Это наше следующее упражнение.

Выберите из всего, что вы написали, две-три наиболее привлекательные для вас формы поведения (пусть даже вам кажется, что для вас они недоступны) и «примерьте» их к себе. Представьте разные ситуации и то, как именно вы в них себя ведете. Чем больше будет таких ситуаций, тем лучше. Вам понравилось? Нет? Выберите другие. Тоже не нравятся? Это для вас неестественно? Все будут думать, что вы притворяетесь?

Я открою вам небольшой секрет. Между тем, как человек сам воспринимает себя, и тем, как его воспринимают другие, существует довольно большое различие и одновременно большое сходство. Различие в том, что люди склонны преувеличивать внимание к себе со стороны других людей (конечно, не только и далеко не только в этом, но сейчас нас интересует именно эта сторона различия). Обычно окружающие не так уж внимательны к тому, как мы себя ведем, часто они замечают изменения с опозданием, когда накапливается уже много впечатлений, и тогда с удивлением, как только что открывшееся, замечают: «Кольку-то будто подменили». А Кольку-то никто не подменял. Он сам изменился, и стал изменяться до. вольно давно, только этого не замечали, пока впечатлений от этого не стало столько, что была пройдена критическая точка. А сходство в том, что другие во многом (хотя и не во всем) воспринимают наше поведение так же, как мы сами (конечно, и сходство не только в этом, но именно это для нас сейчас важно). Мы «заражаем» их или, выражаясь более изысканно, «транслируем» им свое состояние. Поэтому если мы сами испытываем неудобство от новых форм поведения, если не освоили, не присвоили их, то и другие люди будут чувствовать неестественность нашего поведения. Поэтому ваша задача -как можно лучше привыкнуть к новым формам поведения, а для этого проиграйте их в уме как можно более развернуто, в самых разных ситуациях.

Для того чтобы выбрать, какие из новых форм поведения вам больше всего подходят, и одновременно лучше их освоить, давайте выполним еще одно упражнение. Оно называется «перевертыши». Примерно это мы уже делали, когда искали в плохом хорошее, а в хорошем плохое. Сейчас мы сделаем следующее.

Возьмем те новые формы поведения, которые больше всего вас привлекают (не более пяти), и представим каждую из них как очень неудачную. Представим все самое плохое, к чему она может привести. Не тормозите воображение, дайте ему свободно увидеть все ужасы, к которым все это может привести. Спрашивайте себя: а что может быть еще страшнее? а еще? еще ужаснее? И так до тех пор, пока вы не почувствуете, что вам просто смешно, или не поймете, что ничего особо страшного здесь быть не может. Если же вы действительно чувствуете страх, то лучше выберите что-нибудь другое, а к этому вернетесь потом.

Поиграйте в «перевертыши» и с конечным результатом, которого вы хотите добиться. Например, вы считаете, что ваша проблема в том, что время уходит на суету, вместо того чтобы заниматься чем-нибудь серьезным. Желаемый результат — тратить время только на то, что важно. Переверните его, подумайте о всех минусах, к которым может привести это решение (например, «жизнь станет совсем скучной», «я потеряю много друзей»). Сопоставьте эти минусы с теми, которые проявятся, если вы не только не измените свое поведение, но доведете его до логического конца (в нашем случае — целиком отдадитесь суете). Теперь, когда вы и то, и другое довели до абсурда (или до логического завершения, как вам больше нравится), может, вы скорректируете ваше решение, сделаете его более реалистичным?

После того как вы отберете новые формы поведения, которые вы хотите освоить, делайте дальше все так же, как это мы делали при достижении цели, с одной, весьма существенной, разницей. Там основным показателем был критерий объективный. Помните, сколько сил и времени мы потратили на его поиски? Здесь тоже важно анализировать, как это все получается в реальности, но основным критерием должно стать ваше переживание, чувство удовлетворения или неудовлетворения. Помните ключ «Верьте своим чувствам»? Сейчас самое время использовать его.

Что делать, если не получается...

И еще два очень существенных момента, которые надо учитывать, когда хочешь изменить себя. Они важны во всех случаях, но я говорю об этом именно здесь, потому что именно здесь это особенно трудно.

Первое — надо быть готовым к трудностям, неприятностям и неудачам {какое бы еще мерзкое слово найти?} — в общем, к тому, что происходит при очередном решении заняться утренней зарядкой.

Первые три дня с энтузиазмом, а потом... впрочем, все знают, что бывает потом. Естественно, что, когда речь идет о новых формах поведения, изменении подхода к жизни, стилю жизни, трудности возрастают во сто крат. Относитесь к этому спокойно, но с достоинством, так, как к попыткам при прыжках в высоту. Не получилось? Ну что же. А если разбежаться по-другому? Не думайте, что вы один такой безвольный и, н\ Да, конечно, невезучий и несчастный (вот радость-то, можно использовать любимые слова и почувствовать себя в родном, пусть неказистом убежище). Нет людей, которые не сталкивались с трудностями. И нет ничего более трудного, чем изменять себя. Но нет ничего и более важного, если мы хотим принести пользу и другим людям, и самим себе, хотим гордиться собой и чтобы другие нами гордились, уважали и любили нас. Важно знать, что впереди будут трудности. Ждать их. Но ждать — это не значит заранее переживать и бояться. Ждать — это значит думать о том, как с этим лучше справиться как преодолеть возникшие трудности. Мне хотелось бы в этой связи привести небольшую выдержку из книги П. Вайнцвайга: «*Чтобы ощутить себя свободным в успехе, надо уметь чувствовать себя свободным и в неудаче.*» Но самопораженец (правда, очень выразительное наименование того, кого мы нежно и одновременно стыдливо называем неудачником - А. 77.) не обладает достаточно высокой самооценкой, для того чтобы отважиться на испытания и ошибки, которые могут возникнуть на пути к успеху. Исполненный гордыни, самопораженец страшится критического мнения окружающих. Будучи трусом в душе, он с легкостью сдается в борьбе... С приближением любого испытания или события, чреватого сложностями, самопораженец теряет покой, а значит, и терпение, необходимое для настоящих достижений»^{*}.

Итак, надо знать, что трудности неизбежны, быть готовым к ним и, встретившись с ними, не впадать в панику или в уютное состояние ничегонеделания, а преодолевать их. Сказать это, конечно, просто...

Вы заслуживаете уважения, поскольку не только прин ли ответственное и важное решение — изменить свою жи: -ь, самого себя, но и многое сделали для этого. Неужели вы о-зволите сейчас каким-то трудностям сбить вас с пути?

Еще один, чисто технический прием, который поможет сам бороться с трудностями. Если вы чувствуете, что ничего не получается и надо все бросить (или так уж получилось само собой, даже незаметно для вас), потратьте еще немного времени на самоанализ. Только делайте его не сразу, а отсроченно, допустим, через неделю.

Найдите и запишите ответы на такие вопросы: когда это случилось? после чего? что послужило непосредственной причиной этого? После того как вы ответите из вопросы, составьте список своих удач. Да-да, именно удач, того, что вам удалось, пусть это кажется совсем мелочью сегодня, но все же она может рассматриваться как удача. Сосредоточьтесь на удачах. Замечу, забегая вперед, что вообще полезно делать, чтобы привлечь к себе Госпожу Удачу. Каждый день составляйте список того, что вам удалось и что еще нужно сделать вместо длинного перечня, что не получилось, не успели и не смогли. Увидите, что удача окажется к вам гораздо благосклоннее, чем раньше. Составив список удач, достижений, посмотрите на него внимательно и подумайте о том, сколько времени вы на это потратили, скольких сил вам это стоило, какого труда. Сравните это с причиной, которая заставила вас бросить занятие, посмотрите, что перевесит.

Мой опыт подсказывает, что обычно удачи оказываются более весомыми. Я от всей души надеюсь, что так будет и у вас. Вы найдете, как можно преодолеть трудности, найдете какие-то новые способы и пойдете дальше. Ведь вы уже знаете, что такое удача, почувствовали вкус победы. Неужели вы откажетесь от этого?

Второе. Это не очень приятно писать, но я вынуждена сказать вам, что глубокая внутренняя проблема в чем-то похожа на злокачественную опухоль, метастазы которой проникают во многие лично-

^{*} Вайнцвайг П. Десять заповедей творческой личности. — С. 111.

стные образования. Поэтому ее нельзя победить сразу. Будьте готовы к длительной и сложной работе над собой. Самое главное — вы хотите и уже умеете распознать ее действие и знаете, что победить ее можно не запретами («Я никогда больше...», «Ни за что на свете...») и не самобичеванием («Я сам во всем виноват...», «Я просто плохой человек...»), а тем, что то, что делает сейчас эта проблема, будут делать полноценные личностные образования. Грубо говоря, тщеславие заменится на гордость, суетливость на активность, нерешительность на осмотрительность, а неуверенность в себе сменится уверенностью. Но до этого еще очень большой путь. Пожалуйста, помните об этом. **Используйте на этом пути все, чему вы уже научились на первых этапах нашей работы. Но не ругайте себя за срывы и не требуйте от себя совершенства. И если, потратив много сил и времени на борьбу с собственной обидчивостью, вдруг вновь почувствуете, что обижаетесь, не думайте, что все было напрасно.** Подумайте, разве есть люди, которые никогда не обижаются? Откажитесь от подхода по принципу: «Хочу журавля в небе, никаких синиц не хочу» по отношению, по крайней мере, к оценке собственного поведения, личностного роста." Срыв не означает, что все было напрасно, и относиться к нему надо так же, как мы с вами уже научились (я очень на это надеюсь) относиться к ошибке. Конечно, срывы очень неприятны. И не надо заглушать в себе эти неприятные переживания, не надо отвлекаться от них, не надо вымещать их на других. Испейте эту чашу, но не затягивайте, не превращайте чашу в море и не купайтесь в отрицательных переживаниях. Скажите себе: «Да, мне сейчас очень горько. Еще минут 15 я позволю себе сильно переживать. Но через 15 мин я должен взять карандаш и записать, чему меня научил этот срыв». Через 15 мин, если вы не сможете успокоиться, прибегните к технике расслабления. Помимо уже известной вам можно порекомендовать такую технику.

Сядьте спокойно в удобной позе. Кстати, знаете, в чем разница между привычной и удобной позой? Удобная поза — это та, которая почти не требует мускульного напряжения. Поэтому если вы привыкли сидеть, сжавшись в клубок и подвернув под себя ноги, это сейчас нам не подойдет. Поэтому сядьте свободно, пусть ваше тело обмякнет (как это сделать, вы знаете). Главное — отсутствие мышечного напряжения, чувство комфорта.

Теперь начинайте глубоко дышать через нос. Дышите медленно, ощущая вдох. Закройте глаза. Продолжайте медленно, спокойно дышать. А теперь подумайте о чем-то очень приятном для вас. Это может быть песок пляжа или море, шум травы, мелодия. Если неприятные переживания будут отвлекать вас от этих мыслей, не прогоняйте их, но сами продолжайте думать о притягательном, приятном. Представляйте, например, как мелодия звучит с разных сторон, на разных инструментах. Или как играет в листве солнечный луч. А для кого-то, может быть, это будет не образ, а просто ощущение тепла или света. У каждого — по-своему. Важно только одно: когда ощущение приятного борется с отрицательными эмоциями, победа зависит от того, насколько это ощущение будет живым, движущимся. Его очень трудно удержать, если оно статично. Когда вы почувствуете, что успокоились и отдохнули, посидите еще несколько минут, сначала с закрытыми, а потом с открытыми глазами.

Ну а потом возьмите в руки карандаш или микрофон и запишите, чему полезному вас научил этот срыв. Что нового вы узнали благодаря ему о себе, о своей проблеме? Как вы дальше будете действовать? А главное — помните, мы об этом договаривались с самого начала? — не забывайте о чувстве юмора, о свободном, немного отстраненном, слегка ироничном отношении ко всему, чем мы занимаемся.

И еще один наш **ключ** — **13-й** я хочу вам дать в заключение этого раздела — **не старайтесь**, Э. Шостром, автор книги «Человек-манипулятор», приводит в этой связи высказывание Алан Уоттса: «Меня всегда приводил в восхищение закон обратного усилия. Иногда я называю его «обратным законом». Когда вы стараетесь остаться на поверхности воды, вы тонете; но когда вы стараетесь утонуть, вы плаваете»*. И далее Э. Шостром пишет: «Уоттс говорит о том, что чем больше мы стараемся в некоторых ситуациях, тем более, как оказывается, мы терпим неудачу. Есть некоторые цели, которые никогда не могут быть достигнуты путем активного стремления. Мы, в частности, обнаруживаем это в психотерапии, где чем больше стараешься вести себя определенным способом, тем скорее терпишь неудачу». Попроще и полегче. В своей книге Э. Шостром говорит о двух типах людей добавим, крайних типах — манипуляторе, которого он определяет «как личность, эксплуатирующую, использующую и/или контролирующую себя и других в качестве вещей... в целях самозащиты», и актуализа-

* Шостром Э. Т. Человек-манипулятор. — М., 1978. — С. 40.

торе — «личность, которая принимает себя и других как личностей или субъектов с уникальным потенциалом, выразителем его актуального Я». «Каждый человек, — пишет Э. Шостром, — ...манипулятор, но он также и актуализатор». Важнейшим фактором оказывается то, что у него есть постоянный выбор — свобода выбирать одно или другое. Под свободой мы понимаем не только простую свободу от контроля со стороны других, но скорее свободу актуализироваться. Свобода — это выбор и ответственность, взятая за стиль выражения, который мы используем... Актуализатор осознает, что жизни вовсе не требуется быть серьезной игрой, но она скорее родственна танцу. Никто не выигрывает и не теряет в танце — это процесс... Важно радоваться процессу жизни, а не достижению целей жизни. Поскольку актуализирующиеся люди признательны самому деланию ради него самого, они рады процессу достижения некоторого места в той же степени, как и самому достижению... Они умеют устроить поистине радостную игру, или танец, или представление из самой тривиальной, рутинной действительности. Актуализатор поднимается и опускается вместе с приливами и отливами жизни и не принимает ее с мрачной серьезностью. Манипулятор же, с другой стороны, видит жизнь, как крысиные бега, и воспринимает ее настолько серьезно, что часто является кандидатом в неврастеники».

Я привела эти довольно длинные цитаты для того, чтобы подчеркнуть — **по эту сторону психологического барьера мы свободны, у нас есть выбор, в том числе и выбор стиля преодоления своих проблем. И мы сами можем решить, преодолевать ли нам их, играя, «танцуя», или с унылой серьезностью, уподобляясь Сизифу, принужденному вечно волочить в гору свой камень, свою проблему.**

ПОЛЮБИТЬ СЕБЯ

1. ПРИЯТНО ЛИ ВСТРЕТИТЬСЯ С СОБОЙ

...Мое собственное «Я» должно быть таким же объектом моей любви, как и другой человек. Утверждение собственной жизни, счастья, развития свободы коренится в моей способности любить, т. е. в заботе, уважении, ответственности и знании. Если индивид в состоянии любить созидательно, он любит также и себя: если он любит только других, он вообще не может любить...

Э. Фромм

Встаньте перед зеркалом

Начнем с упражнения. Его в разных вариантах используют многие психологические группы и тренинга самых разных направлений. Называется оно «Встаньте перед зеркалом».

Вы можете встать или сесть перед зеркалом – как вам удобнее – важно, чтобы это зеркало позволило видеть вам себя в полный рост. Если такого зеркала у вас нет, можно взять любое, которое ничем не загорожено и в котором вы ясно и отчетливо увидите свое лицо (зеркальная полочка в ванной не годится). Ваша задача – спокойно несколько минут постоять перед зеркалом, глядя себе в глаза, а затем сказать, назвав себя по имени: «Я люблю тебя (имя) таким, какой ты есть». Просто, не правда ли? Только надо не корчить рожи, не разглядывать невесть откуда взявшийся прыщик, не играть, как в плохой самодеятельности, – просто посмотреть и просто сказать. После этого еще немного постоять, посмотрев себе в глаза открыто и доверительно, и повторить еще раз: «Я люблю тебя,.... таким, какой ты есть». Вот и все.

А теперь опишите в своих дневниках, что вы при этом испытывали. Вот выдержки из дневников участников нашей группы:

«Я никогда не думала, что такое простое задание будет так трудно выполнить. Когда я подошла к зеркалу, мне не хотелось в него смотреть, даже голова закружилась. И сказать ничего не смогла» (*девушка*).

«Мне показалось это ужасно глупым заданием, и я думал сначала, что вообще не буду его делать. Но потом все-таки подошел к зеркалу. И, о ужас, я не смог сказать нужных слов. Вместо этого слышался просто хрип подавленного» (*юноша*).

«По-моему, это просто смешное упражнение. Я, конечно, могу его сделать из уважения к вам (т. е. к тренеру. — *А. П.*), но зачем» (*юноша*).

«Я выполнила упражнение с легкостью, хотя было не очень приятно. По-моему, это потому, что все как-то очень надуманно. Я потом долго не могла отделаться от какого-то грустно-гадливого переживания» (*девушка*).

«Оказалось, что я не могу смотреть себе в глаза. Случайно замечал, что смотрю то на вставшие дыбом волосы, то на разбросанные вещи, отражавшиеся в зеркале» (*юноша*).

«Подошел. Постоял. Посмотрел. Сказал. Посмотрел. Сказал. отошел. Все. Упражнение выполнено. Ничего не чувствовал» (*юноша*).

«Меня разбирал смех. Я пытался остановиться, но не смог. Вместо этого хохотал все громче и громче. Просто заходился от смеха. Продолжал хохотать, когда отошел от зеркала. Только сейчас, когда стал записывать, вспомнил, что так ничего и не сказал. Вспомнил и опять чуть не умер от смеха» (*юноша*).

«Мне очень понравилось это упражнение. Почувствовала себя легко и безоблачно. Казалось, у меня нет никаких дел и забот» (*девушка*).

Давайте рассмотрим ответы подробнее, проанализируем их. Вы видите, что они распадаются на несколько групп.

В трех ответах люди говорят о том, что не смогли выполнить задание, причем это сопровождалось очень неприятными переживаниями, и еще один юноша тоже не смог его выгнать, но ему все время было очень смешно. Трое выполнили легко. При этом у одной девушки переживания были неприятные, у другой — напротив, очень приятные, а у одного юноши — вообще никаких. И наконец, один просто не выполнил условий работы и отказался выполнять упражнение, поскольку оно показалось глупым. Надо сказать, что три основные группы выделяются почти всегда. К какой из них относитесь вы? Я хочу, чтобы вы определили это сейчас, до того, как дана интерпретация.

То, что мы сейчас с вами сделали, — очень простая проба на *любовь к себе*, или, пользуясь принятым в научной литературе выражением, *принятие себя*. Эта проба считается довольно грубой, выявляющей лишь наиболее явные случаи «нелюбви к себе». Но дело в том, что в группе неудачников эта грубая проба, что называется, «работает».

Думаю, вы сами понимаете, что те, кто не смог выполнить задание, для кого оно оказалось трудным и неприятным, не любят, не принимают себя. Причем, как показывают специальные исследования, это относится не к внешности, хотя она тоже играет здесь (как и вообще в нашем представлении о себе, в нашей «Я-концепции») немалую роль, но к себе в целом как личности, как индивидуальности. Как ни странно, о том же говорит и смех. Так проявляется защита, сопротивление. Об этом же обычно свидетельствует и отказ от выполнения этого нехитрого упражнения, вне зависимости от того, как этот отказ объясняется — глупостью упражнения, как в нашем случае, или, например, тем, что не смог найти подходящего зеркала, или забывчивостью. Суть одна — вы избегаете под самым нелепым предлогом того, чтобы сказать о любви к себе. (Отметим, кстати, что часто мне пишут о том, что, выполняя упражнение, испытывают смущение, поскольку любить себя некрасиво, неприлично. Но при этом одни все же смогли выполнить упражнение, хотя и испытывали некоторое неудобство, а другие, основываясь на этой точке зрения, отказались от его выполнения. Что касается того, хорошо это или плохо, то мне кажется, об этом очень ясно говорит приведенный выше эпитафия. Но для нас сейчас важен факт — смог или не смог выполнить упражнение.)

Теперь о тех, кто смог, достаточно легко и просто, выполнить это задание. Мне бы хотелось обратить ваше внимание на то, как отличаются их переживания. Вот юноша, который остроумно описывает свои действия: «Подошел. Постоял...» На основании этого самоотчета можно предположить (и наши дальнейшие встречи это предположение подтвердили), что для него это задание оказалось неактуальным, он вообще никогда не задумывался ни о себе, ни о своих внутренних потребностях. Можно сказать, что он жил внешней жизнью и проблемы «Я» для него просто не существовало. Другими словами, такое полное безразличие к тому, что он делал, указывает на известное безразличие к себе и к своему внутреннему миру.

Две девушки, легко выполнившие упражнение, принимают, любят себя. Но интересно, что такое отношение сопровождается совершенно разными эмоциями. Так что любовь к себе вовсе не гарантирует постоянного ощущения радости жизни.

Но важно другое — ***отсутствие любви к себе, внимания к себе и заботы о себе лежит в основе многих проблем и трудностей нашей жизни. Поэтому вам необходимо полюбить себя, полюбить искренне и открыто.***

Именно благодаря этому вы сможете действительно справляться с тем, что мешает вам жить сейчас, и еще с тем многим, что будет мешать в будущем, сможете преодолеть свою проблему, а главное, по-настоящему полюбить другого человека и сделать счастливыми своих будущих детей.

Любовь к себе и «Я-концепция»

Почему же так важно любить себя? За ответом обратимся к Эриху Фромму, чья книга «Искусство любить: Исследование природы любви» является одним из лучших психологических анализов этого, как написано в учебниках психологии, «высшего человеческого чувства». Всего две очень маленькие цитаты: «Любовь — ответ на проблему человеческого существования»^{*} и «Любовь — это активная

^{*} Фромм Э. Искусство любить: Исследование природы любви. М., 1970. - С. 90.

заинтересованность в жизни и развитии того, к кому мы испытываем это чувство»^{**}. Ну а если это кажется вам слишком слащавым и романтическим, то вот более сухие факты. Многие врачи — психиатры и психотерапевты — усматривают причину таких серьезных заболеваний, как неврозы, в неумении, неспособности любить себя. А психологи рассматривают принятие себя, любовь к себе как основу того сложного психологического образования, которое называется **Я-концепцией** и включает всю совокупность знаний, представлений человека о самом себе, систему его многочисленных самооценок (т. е. эмоционального отношения и оценки различных сторон своей личности) и те формы поведения, которые вызываются этими представлениями и самооценками. «Я-концепция» — это то, что мы имеем в виду, когда говорим о себе: «Я». Многие психологи закономерно считают это образование центральным в личности. «Я-концепция» обеспечивает нашу целостность, точнее, целостность нашего психического облика, нашего внутреннего мира, восприятие получаемой о себе информации. Характер интерпретации собственного опыта определяет то, что человек ждет от себя, какие цели он перед собой ставит, какие достижения он будет воспринимать как успех, а какие — как неудачу (в психологии это называется *уровень притязаний*). И эта сложная конструкция, выполняющая столь жизненно важные для нас функции, покоится на простом фундаменте — любви к себе общем принятии себя. Если это есть, то очень велика вероятность того, что все остальные элементы «Я-концепции» будут развиваться нормально, человек сможет правильно оценить свои успехи и недостатки в разных областях, понять, когда он плох, когда хорош. Нет — и обязательно перед нами деформированная структура «Я», с самыми разнообразными искажениями самооценки, представлений о себе, с мощной системой защитных и манипулятивных механизмов.

Хочу подчеркнуть, что это не пустые слова, не гипотезы и не декларации, а строго доказанные положения.

Приведу лишь два, на мой взгляд, достаточно выразительных доказательства. Выдающийся американский психолог А. Маслоу — автор теории, согласно которой в основе полноценного развития личности лежит стремление к самоактуализации, т. е. раскрытию своих собственных уникальных потенциалов^{*}, благодаря чему формируется тот самый «актуализатор», о котором мы говорили. Свою теорию А. Маслоу развил и доказал, анализируя биографии выдающихся представителей рода человеческого: А. Швейцера, Б. Спинозы, Дж. Вашингтона, А. Эйнштейна, П. Кропоткина (да-да, не удивляйтесь, наш замечательный анархист) и многих других. Все эти люди, с точки зрения А. Маслоу, смогли полностью реализовать себя, достичь высокого уровня актуализации своего внутреннего потенциала. Среди характерных качеств их личности — высокий уровень самопринятия, самоуважения.

Хочется надеяться, что я смогла вам показать необходимость любви к себе. Что же делать? Можно ли повлиять на это? Вместо ответа мне хотелось бы привести выдержку из книги известного психотерапевта В. Сатир: «К счастью для всех нас существуют способы повышения самооценки в любом возрасте, поскольку самооценка возникает в результате научения. Формирование самооценки происходит постоянно на протяжении всей жизни человека. Поэтому, пока он жив, заняться этим никогда не поздно...» Она так формулирует самую главную мысль своей книги: «Всегда есть надежда, что ваша жизнь может измениться, потому что в каждый ее момент вы узнаете что-то новое. Сущность человеческой жизни состоит в том, что человек находится в постоянном движении, он развивается и меняется на протяжении всей жизни. Чем старше мы становимся, тем труднее нам меняться, тем больше времени занимает процесс развития. Однако знать, что все люди меняются, — это первый шаг. И пусть не каждый из нас хороший человек, но все мы обучаемы»^{*}.

И далее В. Сатир приводит то, что она часто говорит самой себе о собственной самооценности. И этот гимн самой себе мне очень хочется привести целиком: «Итак, декларация моей самооценности.

Я—это Я.

**

Там же. — С. 42.

*

В нашем разговоре о «Я-концепции» хотелось бы вслед за американским психотерапевтом Ф. Перлзом подчеркнуть различие между *самоактуализацией* и актуализацией собственного представления о себе, своей «Я-концепции». В первом случае, как пишет Ф. Перлз, человек «становится тем, что он есть — он открывает свою уникальную идентичность, а затем идет на риск быть собой. Человек, который пытается актуализировать свою «Я-концепцию», просто пытается быть некоторым ложным идеалом, а не самим собой» (Перлз Ф. Предисловие к книге Э. Шострома «Человек-манипулятор»).

*

Сатир В. Как строить себя и свою семью. — М., 1992. — С. 22.

Во всем мире нет никого в точности такого же, как Я. Есть люди, чем-то похожие на меня, но нет никого в точности такого же, как Я.

Поэтому все, что исходит от меня, — это подлинно мое, потому что именно Я выбрала это.

Мне принадлежит все, что есть во мне: мое тело, включая все, что оно делает; мое сознание, включая все мои мысли и планы; мои глаза, включая все образы, которые они могут видеть; мои чувства, какими бы они ни были, — тревога, удовольствие, напряжение, любовь, раздражение, радость; мой рот и все слова, которые он может произносить, — вежливые, ласковые или грубые, правильные или неправильные; мой голос, громкий или тихий; все мои действия, обращенные к другим людям или ко мне самой.

Мне принадлежат все мои фантазии, мои мечты, все мои надежды и мои страхи.

Мне принадлежат все мои победы и успехи. Все мои поражения и ошибки.

Все это принадлежит мне. И поэтому Я могу очень близко познакомиться с собой. Я могу полюбить себя и подружиться с собой. И Я могу делать так, чтобы все во мне содействовало моим интересам.

Я знаю, что кое-что во мне озадачивает меня, и есть во мне что-то такое, чего я не знаю. Но поскольку я дружу с собой и люблю себя, Я могу осторожно и терпеливо открывать в себе источники того, что озадачивает меня, и узнавать все больше и больше разных вещей о себе самой.

Все, что Я вижу и ощущаю, все, что Я говорю и что Я делаю, что Я думаю и чувствую в данный момент, — это мое. И это в точности позволяет мне узнать, где Я и кто Я в данный момент.

Когда Я вглядываюсь в свое прошлое, смотрю на то, что Я видела и ощущала, что Я говорила и что Я делала, как Я думала и как Я чувствовала, Я вижу, что не вполне меня устраивает. Я могу отказаться от того, что кажется неподходящим, и сохранить то, что кажется очень нужным, и открыть что-то новое в себе самой.

Я могу видеть, слышать, чувствовать, думать, говорить и действовать, Я имею все, чтобы быть близкой с другими людьми, чтобы быть продуктивной, вносить смысл и порядок в мир вещей и людей вокруг меня.

Я принадлежу себе, и поэтому я могу строить себя.

Я — это Я, и Я — это замечательно»*,

А нам это дает **14-й и главный ключ:**

ЛЮБИТЕ СЕБЯ. Как можно чаще повторяйте декларацию собственной самооценности.

Конечно, я думаю, не надо объяснять, что любовь к себе и принятие себя таким, каков ты есть, не означает, что вы можете делать все, что вам заблагорассудится, не считаясь с окружающими. Последнее характерно как раз для человека, который не любит себя, а потому вынужден защищаться и утверждать себя в окружающем мире. Подлинная любовь к себе предполагает трезвый самоанализ и четкий самоконтроль. Она не исключает ошибок, неудач, даже поражений, но позволяет человеку относиться к ним, как к вехам на жизненном пути, а не как к конечной остановке. Она позволяет рассматривать жизнь как путь самоактуализации, открытия своей уникальности, своей собственной индивидуальности. Вам, наверное, знакомо такое утверждение: «Человек — это микрокосм», т. е. каждый человек — это Вселенная. И хоть Вселенные, как говорят, сталкиваются и разбегаются где-то там, в районе световых лет, все же ни одной Вселенной нет смысла утверждать дать себя за счет другой. Мне кажется, что именно в этом смысл теории самоактуализации и значения любви к себе.

Самопринятие. Самоуважение, Самоодобрение

Теперь вернемся от этого весьма возвышенного стиля к нашим будничным занятиям. Прежде чем я дам вам некоторые упражнения, которые рекомендуются для повышения уровня самопринятия (с некоторыми вы уже знакомы; подумайте с какими), мне бы хотелось представить вам перечень свойств, характерных для людей с высоким уровнем самопринятия. Я заимствовала его из книги И. Атватера «Я Вас слушаю», посвященной тому, как правильно слушать собеседника. Правда, автор пользуется несколько иным термином — «самоодобрение» и говорит об «оптимальном уровне самоодобрения». Вот что он пишет:

* Сатир В. Как строить себя и свою семью. — С. 22—23.

«Следующие навыки и способности свойственны людям с оптимальным уровнем самоодобрения. Прочитайте их внимательно и оцените, насколько хорошо владеете самоодобрением вы сами.

1. *Верность своим принципам, несмотря на противоположные мнения других, в сочетании с достаточной гибкостью и умением изменить свое мнение, если оно ошибочно.*
2. *Способность действовать по своему усмотрению, не испытывая вины или сожаления в случае неодобрения со стороны других.*
3. *Способность не тратить время на чрезмерное беспокойство о завтрашнем и вчерашнем дне.*
4. *Умение сохранять уверенность в своих способностях, несмотря на временные неудачи и трудности.*
5. *Умение ценить в каждом человеке личность и чувство его полезности для других, как бы он ни отличался уровнем своих способностей и занимаемым положением.*
6. *Относительная непринужденность в общении, умение как отстаивать свою правоту, так и соглашаться с мнением других.*
7. *Умение принимать комплименты и похвалу без притворной скромности.*
8. *Умение оказывать сопротивление.*
9. *Способность понимать свои и чужие чувства, умение подавлять свои порывы.*
10. *Способность находить удовольствие в самой разнообразной деятельности, включая работу, игру, общение с друзьями, творческое самовыражение или отдых.*
11. *Чуткое отношение к нуждам других, соблюдение принятых социальных норм.*
12. *Умение находить в людях хорошее, верить в их порядочность, несмотря на их недостатки»*.*

Как вы видите, перечень весьма обширен. Но особенность его, на мой взгляд, в том, что в отличие от многочисленных «моральных кодексов» и призывов он вполне конкретен. В нем в основном (за некоторым небольшим исключением) описываются совершенно конкретные формы поведения и навыки, которыми может овладеть каждый, если, конечно, захочет.

И это мое первое задание по развитию самоодобрения, самопринятия, самоуважения — проще, любви к себе. Если вам удалось упражнение с зеркалом или вы считаете, что любите себя и так, все равно выполняйте это упражнение, поскольку оно позволит вам развить соответствующие «социальные навыки», правильно, говоря другими словами, выражать эту любовь для того, чтобы самому жить полноценной жизнью и чтобы рядом с вами лучше жилось другим. Задание такое.

Проанализируйте свое поведение с точки зрения соответствия «принципам самоодобрения». Причем поведение в совершенно конкретных ситуациях. Лучше всего если в течение нескольких дней по вечерам вы будете описывать два-три эпизода из прошедшего дня и анализировать их по приведенным И. Атватером критериям Естественно, что не все критерии вы сможете каждый раз использовать но старайтесь подобрать ситуации так, чтобы были, как любят говорить наши бюрократы, «задействованы» все. Хорошо, если вы занимаетесь вдвоем или втроем и можете спросить мнение другого. Если у вас есть кто-то (все равно — ваш сверстник или совсем взрослый человек), кому вы доверяете и на кого не обидитесь, спросите его мнение. Ваша задача — определить уровень владения перечисленными навыками, как бы «расставить» их по порядку — от того, которым вы наиболее владеете, до того, которым не владеете вовсе. Это называется «проранжировать». Следующий этап: вы выбираете два навыка — из начала и конца списка и сознательно реализуете их в своем повседневном поведении, каждый день давая себе отчет, как у вас это получается. И так до тех пор, пока вы не почувствуете, что пользуетесь ими почти автоматически. Затем следующие два и т. д.

Это довольно длительная и, конечно, несколько нудная работа, но, если вы хотите изменить отношение к себе, я очень рекомендую ею заняться, поскольку известно, что способы нашего поведения оказывают такое же влияние на наш внутренний мир, как и он на них. **Если вы будете вести себя, как человек с высоким уровнем самопринятия, даже вопреки ощущению собственной никчемности и ненужности, то вы достаточно скоро почувствуете, что действительно стали больше лю-**

* Атватер И. Я Вас слушаю. — М., 1988 — С. 57. 102

бить себя. Я не призываю вас играть — я предлагаю вам на самом деле овладеть этими навыками, примерно так же, как вы в свое время научились ходить, потом читать, потом писать, лазить по канату или решать сложные задачи. Еще одно задание. И тоже на длительное время.

Ежедневное! Составляйте уже знакомый нам список удач.

А сейчас задайте себе вопрос: из чего складывается наше переживание удачи, успеха? Очевидно, что оно возникает из соотношения полученного результата и того, чего мы хотели достичь. По известной формуле классика психологии У. Джемса:

Самооценка = Успех/ Притязания.

Другими словами, самооценку можно повысить, либо повышая уровень успеха, либо снижая притязания.

Выполняя задание, помните эту формулу и, когда будете составлять список удач, каждый раз дайте себе отчет, почему тот или иной результат вы считаете своим достижением.

Поиграйте с результатами и притязаниями. Представьте себе, что вы хотите каких-то других достижений — более высоких или более низких. Что в этом случае будет в списке? Составляйте такие списки не менее двух недель. Затем, когда вы начнете чувствовать, что вам это надоело, усложните задание. Составляя список удач сегодняшнего дня, обязательно находите в каждой то, что она может дать для будущего.

И здесь мы переходим к другому важному моменту, связанному с успехом, неудачами и любовью к себе. Это явление носит название **жизненного сценария**. Лучше всего оно описано в книге Э. Берна «Игры, в которые играют люди. Люди, которые играют в игры»*. Сценарий — это своего рода план и одновременно стиль жизни, который мы часто реализуем, не задумываясь и не зная об этом. Это своеобразная программа жизни, которая закладывается в нас с детства. Но сказанное вовсе не означает, что сценарий мы не можем осознать и изменить. Для нас с вами сейчас важны сценарии победителя и побежденного, неудачника, поскольку они непосредственно связаны с понятиями «успех», «притязания». Лучше всего это можно понять, проанализировав собственное отношение к своим успехам и неудачам, но не сиюминутным, а отсроченным, т. е. связанным с достижением цели. Следующее наше задание таково.

Представьте себе, что вы поставили и добиваетесь цели, где может быть успех или неудача (например, поступление в институт). Подумайте и запишите, выбрав один из возможных исходов, ваши действия в пределах одного-двух месяцев. Затем — то же со вторым исходом.

Теперь сравните ваши результаты с такими данными. Человек, реализующий сценарий «победителя» при выполнении подобного задания, как это ни странно, анализирует то, что он будет делать в случае неудачи. Именно эта часть задания оказывается у него выполненной наиболее подробно. У «неудачника» — все наоборот. Он подробно описывает свои действия, точнее, переживания в случае успеха и лишь очень кратко, явно по необходимости, говорит о неудаче. Еще один характерный штрих: «победитель» говорит в утвердительной форме, пользуясь выражениями: «Я буду», «Я сделаю», «неудачник» пользуется косвенными высказываниями типа: «Может быть, если бы мне помогли...», «Мне надо было бы...», «Не следовало бы...».

Берн приводит множество данных о том, что люди часто не осознают своих жизненных сценариев и они доходят до своего логического конца. Но сценарии можно изменить. Он указывает на три основных разрушителя сценариев: 1) мировые катаклизмы — войны, революции; 2) психотерапевтическая и иная работа, специально направленная на изменение личности и, следовательно, ее сценария, и, наконец, 3) самостоятельное, сознательное решение изменить свой сценарий.

В последнем случае важно прежде всего подумать о целях своей жизни. Целях главных, смыслообразующих. Это простой вопрос, который в той или иной форме, более или менее отчетливо, но задает себе каждый: чего я хочу добиться в жизни?

Успех в жизни для меня — это...

Следующее наше задание — поиск ответа именно на этот вопрос, только сформулированный несколько иначе: каковы мои притязания в жизни? Что я буду считать успехом, что неудачей?

Запишите ответы на эти вопросы как можно более подробно. После того как вы делаете это, «раздвиньте границы» успеха и неудачи. Например, так: «Представление о

*

См.: Берн Э. Игры, в которые играют люди. Люди, которые играют в игры. - М., 1988.

жизненном успехе – теннисист мирового класса, чемпион престижных турниров. Более низкий уровень, но все же успех – теннисист, входящий в число 20 сильнейших игроков мира, следующий – тоже успешный, но в пределах страны и т. д.». Другими словами, надо снижать уровень желаемого успеха до тех пор, пока субъективно вы будете чувствовать, что успех в этом все-таки присутствует. То же самое с неудачей в жизни – вы «улучшаете» ее до тех пор, пока субъективно она будет продолжаться восприниматься вами как неудача.

Я только хотела бы вас предостеречь от действия по принципу «все или ничего», о чем мы уже говорили. Сможете ли вы хотя бы в мыслях, в мысленном эксперименте отойти от этого? Если нет, имейте в виду, вас ждут достаточно трудные испытания, поскольку все, что хоть немного отстает от вашего жизненного сценария, будет восприниматься как неудача. Мне бы хотелось в этой связи привести одно из высказываний Л. Н. Толстого, который, хотя и в несколько ином плане, говорил о соотношении саморазвития и стремления к совершенству: «...главная моя ошибка... — та, что я усовершенствование смешивал с совершенством. Надо прежде понять хорошенько себя и свои недостатки и стараться исправлять их, а не давать себе задачей — совершенство, которого не только невозможно достигнуть с той низкой точки, на которой я стою, но при понимании которого пропадает надежда на возможность достижения»^{*}.

Расширение «поля успеха» и «поля неудачи» обеспечивает необходимый запас прочности, причем важно, что это делается не только «сверху», со стороны удачи, но и «снизу», показывая тот уровень, ниже которого вы ни в коем случае не сможете опуститься, если хотите уважать себя.

Московские психологи С. Г. Якобсон и В. Г. Щур провели с младшими школьниками и дошкольниками очень интересный эксперимент, который в психологическом фольклоре называется «Про Карабаса и Буратино». Суть его состояла в том, что детям предлагалось сопоставить свое поведение и оценить себя в целом с точки зрения двух образцов — положительного, желательного (его воплощал Буратино) и отрицательного (Карабаса Барабаса). Выяснилось, что многие дети считали себя хорошими, как Буратино, даже признавая (с по. мощью экспериментатора), что в конкретной ситуации они вели себя, «как Карабас».

Переходя с детского языка на обычный, следует сказать что наличие таких двух образцов, эталонов — «желательного Я» и «нежелательного Я», образцов очень конкретных, эмоционально насыщенных, как Карабас и Буратино для детей, очень важно не только для достижения, но и для понимания своих целей в жизни. Поэтому следующее наше задание такое: в возможно более яркой и образной форме представить сначала свое «желательное Я», а затем — обязательно — «нежелательное Я». Лучше всего это делать либо с помощью расслабления, либо с помощью приема «театр», что для вас лучше. Вообще представление и оценка себя с точки зрения двух эталонов — положительного и отрицательного — очень эффективны, и я рекомендую использовать этот прием, поскольку привычно, автоматически мы используем, как правило, лишь один эталон. Только хорошо бы сохранить при этом и мудрость маленьких детей, которые продолжали считать себя «хорошими, как Буратино», несмотря на признаваемые у себя «карабасовы» черты.

«Зону прочности» с точки зрения жизненных целей, притязаний можно укрепить еще одним способом — увеличивая, расширяя число жизненных целей, позволяя им захватывать самые разные области жизни. В этом случае вы будете гарантированы от того, о чем поется в одной забытой эстрадной песне: «На тебе сошелся клином белый свет».

Итак, наше следующее задание — на расширение круга притязаний. Это задание заимствовано у психолога И. В. Дубровиной. Состоит оно в следующем.

Возьмите лист бумаги, например «форматку» для черчения или рисования. Напишите в центре крупно букву «Я» Можете даже нарисовать вокруг нее кружочек, выделить каким-нибудь способом. Ваша задача состоит в том, чтобы назвать как можно больше областей, где это «Я» может быть реализовано, и определить «желательное» * «нежелательное Я» для каждой области. Просто проводите линию от «Я» центра вашей Вселенной, рисуйте квадратик или кружочек и пишите.

Сколько областей вы смогли выделить? Теперь, когда вы закончили, придумайте еще четыре – любых, самых неожиданных. Но важное условие – они должны быть вполне реальны, впрочем, как и все остальные.

^{*} Толстой Л.Н. Собр. соч.: В 22 т. — М., 1985. — Т.21. — С. 124.

Теперь отложите эту «звездную карту» своей жизни и посмотрите на нее немного сверху, как бы со стороны. Может ли эта карта быть картой неудачника? Ведь у вас, как выяснилось, столько возможностей. Так пользуйтесь ими.

И это дает нам очень важный ключ к приобретению самоуважения, самопринятия, уверенности в себе. Ключ 15:

Компетентность. Приобретение умений и навыков в самых разных областях, умение налаживать контакты, общаться с самыми разными людьми сделает вас, как написал один из участников нашей группы, «независимым и свободным для жизни».

Это даст возможность саморазвития и преодоления ограниченного жизненного сценария.

Кто и что направляет поведение

Следующий момент нашего рассмотрения — это вопрос о так называемом **внешнем или внутреннем контроле**. В психологических исследованиях было показано, что люди различаются по тому, объясняют ли они события своей жизни влиянием других людей или случая, рока, судьбы (таких людей называют «экстерналами» или «внешне направляемыми», «ориентированными на внешний контроль») или, напротив, считают, что все зависит только от них самих (таких называют «интервалами», «внутренне направляемыми», «ориентированными на внутренний контроль»). Мы уже касались этого вопроса, когда анализировали методику «Кто Я?» и говорили о каузальной втрибуции.

Существует, конечно, множество людей, которых нельзя отнести ни к той, ни к другой группе. Однако подлинно самоактуализирующаяся личность — это не просто «немного того, немного другого». Вот что пишет об ориентации на внешний (внутренний) контроль уже неоднократно цитируемый мной Э. Шостром: «Чтобы понять актуализацию, нужно прежде всего хорошо разобраться в понятиях — внутреннее руководство и РУКОВОДСТВО со стороны других. Внутренне направляемая личность... оказалась со встроенным в раннем периоде жизни психическим компасом — гироскопом, который был установлен и запущен родительским влиянием. Позднее этот гироскоп претерпел дальнейшие влияния со стороны других авторитетных фигур. Внутренне направляемый человек проходит через жизнь независимо с внешней точки зрения, однако еще подчиняясь этому внутреннему направлению. Источник его руководства внедрен ранее, и им управляет небольшое число принципов... Опасность избытка внутреннего руководства состоит в том, что индивид может стать нечувствительным к правам и чувствам других и может почувствовать, что может манипулировать ими авторитетно по причине своего внутреннего чувства «правоты»... Личность направляемая другими, из-за страхов и сомнений со стороны его родителей в отношении того, как его вырастить, оказалась мотивированной развить радарную систему, чтобы получить сигналы от значительно более широких кругов... его первичное чувство склоняется к страху перед сменяющимися друг друга голосами «авторитетов» или перед любым пристальным взглядом. Опасность руководства со стороны других состоит в том, что манипуляция как в форме угождения другим, так и в форме обеспечения постоянного принятия становится его первичным методом отношения.

Таким образом, можно видеть, что изначальное чувство страха может быть трансформировано во всепоглощающую неутолимую потребность в привязанности или уверениях в любви...

Самоактуализирующаяся личность имеет тенденцию быть менее зависимой... как в крайностях внутреннего руководства, так и в крайности руководства со стороны других. Ее можно характеризовать как имеющую более автономную самоподдерживаемую или *бытийную* ориентацию. Она руководима другими там, где она до некоторой степени должна быть чувствительна к человеческому одобрению, расположению и доброй воле, но источник ее действий по существу — это внутреннее руководство. Этот человек руководим в большей степени внутренне, но его свобода не завоевана бунтом или нажимом на других или борьбой с ними. Он полностью выходит за пределы внутреннего руководства с помощью критической ассимиляции и творческого развития своих прежних принципов жизни. Он открыл внутренний вид жизни, который дает ему уверенность»*.

А вот какие примеры высказываний каждого из этих типов личности приводит Э. Шостром.

Личность с полной внутренней ориентацией: «Моим чувствам можно верить», «Что бы я ни решил, я должен принять свое собственное решение», «То, что я хочу, есть то, что я делаю».

* Шостром Э. Цит. соч. — С. 35—36. 108

Внешне направляемая личность: «Что подумают люди?», «Скажи мне, что ты думаешь, мне следовало делать?», «Что нужно делать, чтобы правильно делать?»

Самоактуализирующаяся личность: «Я сверяюсь с теми, кто любит меня и поэтому принимает мои собственные решения», «Я собираю столько информации по проблемам и следствиям, сколько можно, а затем доверяю решение моим глубочайшим чувствам», «Я свободен от их давления, но, однако же, меня интересует то, что они думают»*.

А теперь вернитесь вновь к нашему **ключу 7** (с. 13) и подумайте над ним с этой точки зрения — что на самом деле означает «верьте своим чувствам»?

Я думаю, вы помните, что в списке самоодобрения вторым, т. е. в самом начале, находится как раз это умение — разумное отношение к оценкам со стороны других людей. Другими словами, самопринятие напрямую зависит от того, ориентированы вы на внешнюю, внутреннюю оценку или ваша ориентация — сложное соединение, которое так образно описывает Э. Шостром.

А какой тип ориентации характерен для вас?

Определите это, записав сначала тот ответ, который вам кажется правильным, не думая и не анализируя. Затем просмотрите свои результаты по методике «Кто Я?» с этой точки зрения и, наконец, проанализируйте несколько событий своей жизни — равное количество из прошлого и настоящего, например по два. После этого подумайте таким же образом о своих ближайших и более отдаленных планах — от чего, считаете вы, зависит их исполнение (или от кого).

В анализе вам помогут следующие вопросы: 1) что я делал, чтобы достичь в этой ситуации успеха; 2) знал ли я, чего я хочу, или ждал, пока мне это объяснят другие; 3) откуда взялась эта ситуация, кто мне подсказал эту цель; 4) был ли я активен или пассивен — действовал сам, ждал помощи от других или думал, что все само собой как-нибудь образуется; 5) насколько типично для меня поведение в данной ситуации? Естественно, по отношению к будущему эти вопросы надо давать в будущем времени. И вновь запишите общий вывод.

Теперь сравните результаты по всем этапам выполнения этого упражнения. Не обнаружили ли вы чего-нибудь нового, неожиданного для себя? Совпали ли начальное впечатление и окончательный вывод? Нравится ли вам этот результат? Получилось ли то, что вы хотели?

Если нет, то рецепт здесь один — **действуйте на новом уровне. Дайте себе слово хотя бы в течение ближайших двух—четырех дней действуйте как самоактуализирующаяся личность, т. е. такая, чья жизненная ориентация в описании Э. Шострома вам показалась наиболее привлекательной. Не забывайте каждый вечер анализировать, что у вас получается.**

И еще. Занимайтесь мысленным экспериментированием. Представьте, как бы изменилась та или иная ситуация, если бы вы по-другому представили свое участие в ней, поняли меру своей ответственности за нее. В качестве примера выполним следующее упражнение.

Вспомните и запишите три самых приятных события вашей жизни за последний год, три самых неприятных и три нейтральных. Затем каждое событие оцените с точки зрения того, насколько они были вызваны вами, а насколько — другими людьми или обстоятельствами. Сделайте то, что вы уже хорошо умеете, — определите, действовали ли вы в этих ситуациях как «внешне или внутренне направляемый» человек или как человек, который, ориентируясь на внутренние критерии, уделяет большое внимание тому, что происходит вокруг. А на следующем этапе представьте, что изменилось бы в этих ситуациях, если бы вы придерживались других типов ориентации. Не сдерживайте свою фантазий, дайте ей возможность поиграть. Как лично вам лучше добиться этого, вы тоже уже знаете. Используйте любой из предложенных ранее или выработанных самостоятельно за время наших занятий способов.

Теперь то же самое сделайте с тремя ближайшими и тремя отдаленными планами и целями. Вы имеете прекрасный шанс — выбрать тот вариант, который вам больше всего нравится, и осуществить его. Не упустите этот шанс.

Знаете, чем еще важен актуализационный тип ориентации на внешний/внутренний контроль? Он позволяет правильно относиться к тому, что называется «жизненный опыт». Нам кажется, что мы все знаем о значении жизненного опыта, об «учебе на ошибках» и т. д. С другой стороны, многие из нас часто думают и заранее готовят себя к той или иной ситуации. Сложность, однако, в том, что никогда

* Шостром Э. Цит. соч. — С. 35—36.

ничего не повторяется, никогда ничего не бывает точно таким, как вы себе представляли, как о том говорят, к чему готовят книги, статьи.

Жизнь идет своим, только ей известным чередом, и ни одна ситуация не похожа на ту, которая была или которой она должна была быть по нашим представлениям.

Примеры, которые любят в этом случае приводить психологи, — чтение о первом поцелуе, его ожидание и настоящий первый поцелуй; читать о плавании и на самом деле учиться плавать.

Исследования показывают, что тот, кто «ориентирован вовне», часто настолько уверен в том, что сказано выше, что подходит к каждой ситуации как к новой. «Внутренне направляемые», напротив, склонны придавать чрезмерно большое значение имеющемуся опыту, также всевозможной предварительной подготовке к ситуации. Ограниченность этого очевидна — изменение ситуации ведет к тому, что такой человек не может к ней приспособиться, эффективно действовать. Он продолжает играть по старым правилам, не замечая, что игра давно уже изменилась.

Таким образом, ориентация на прошлый опыт или на чужие советы, «как правильно жить», даже если они не приводят к неблагоприятным последствиям, тормозит развитие личности.

Совершенно по-другому обстоят дела у тех, кто понимает, что опыт, «полезные советы» и т. п., как говорится в одном из наших ключей, — лишь ткань, из которой в каждой ситуации можно шить новую одежду.

Пользуясь известным древним изречением, они понимают, что в каждый момент жизни входят в новую реку, но при этом признают полезность своих знаний о свойствах воды, о правилах поведения на воде, о том, как лучше плыть.

2. ТВОРЕЦ СВОЕЙ ЖИЗНИ

Не важно, насколько нелеп, глуп и смешон я могу быть, это я, и я должен быть патриотом себя.

Э. Шостром

Ничто так не красит женщину, как убежденность в своей красоте.

Софи Лорен

«Будьте собой, но в лучшем виде»

Психотерапевт из Австралии Фалу Эйр определяет это так: станьте режиссером своей жизни, вместо того, чтобы быть Атером^{*}. Так она назвала и свою книгу, из которой мне хотелось бы привести один небольшой фрагмент: «Не ситуация, а то, как вы на нее отвечаете, определяет качество вашей жизни. Пока мы убеждены, что наша жизнь предопределена окружением или удачей, мы остаемся бессильными. Ключ к ощущению *личной силы* — знать, что если вы и не можете контролировать ситуацию, то в ваших руках *абсолютный контроль* над своей реакцией на нее. А то, как мы реагируем на ситуацию, определяет, войдем ли мы в восходящую спираль позитивных мыслей и энергии или в нисходящую спираль негативных мыслей»^{**} (помните про отношение и магнит?).

Давайте воспользуемся призывом Фалу Эйр и поставим фильм — каждый про свою будущую жизнь. Вот как предлагает это сделать московский психолог Н. Н. Толстых: «Представьте себе всю вашу будущую жизнь как художественный фильм, в котором вы играете главную роль. Вы сами — и сценарист, и постановщик, и директор картины. Вам решать, о чем будет этот фильм, вам выбирать, какие в нем будут действовать персонажи, где будут происходить события». ^{*} А дальше — **внимание!** **Очень важный момент** — надо нарисовать на бумаге свой портрет — портрет героя будущего фильма, но не обычный автопортрет, а такой, каким бы вы хотели стать. При этом не важно, будет ли этот рисунок выполнен в реалистической, абстрактной или в какой угодно другой манере. Важно, чтобы он отражал вас таким, каким вы хотели бы видеть себя в будущем.

* Фалу Эйр. Станьте режиссером своей жизни, вместо того, чтобы быть актером // Путь к себе. - 1991. - № 16 (19). - С. 9.

** Фалу Эйр. Станьте режиссером своей жизни, вместо того, чтобы быть актером. — С. 10.

* Толстых Н. Н. Психологическая технология развития временной перспективы и личностной организации времени // Активные методы в работе школьного психолога. — М., 1990. — С. 80—93.

Вы можете воспользоваться приемом, который рекомендует психолог Н. Н. Толстых, особенно если вы любите рисовать (не важно, умеете или нет) и передаете в рисунке не столько внешность, сколько чувства, отношения, а можете сделать это в воображении.

Оборудуйте место для занятий так, как мы делали это в упражнениях на расслабление, «театр». Включите тихую музыку, под которую вам приятно мечтать. Расслабьтесь и посидите несколько минут спокойно, ни о чем не думая, а теперь мысленно начинайте рисовать свой портрет в полный рост.

Рисуете ли вы мысленно или на бумаге — это безразлично, важно, чтобы, рисуя, вы думали о том, что сейчас вы рисуете себя таким, каким хотели бы видеть. Рисуете не только свой внешний, но и, главное, внутренний облик. Вы создаете себя сами. Что из того, что в вас сейчас есть, вы обязательно нарисуете? Что не нарисуете ни за что на свете? Что вы вложите в себя такого, чего в вас сейчас нет? Я надеюсь, вы уделите достаточно внимания своей внешности, своему телу, своему физическому здоровью? Какие умения, способности, идеи, какая внешность вам понадобятся? Для чего вам все это? Какие задачки из учебника жизни вы собираетесь решать? Подумайте об этом.

Порисуйте еще немного и закончите портрет. Отдохните немного и посмотрите на него. Скажите себе: «Это я. Такой, каким я сделал себя сам. Нравлюсь ли я себе таким?» Если нет или не совсем, все еще можно исправить. Внесите необходимые изменения, уберите ненужное, добавьте детали. Сделайте все, чтобы вы были довольны. Не торопитесь. Вы можете уделить этому не одно, а два и даже три занятия (но, пожалуйста, не больше). Теперь вы нравитесь себе? Тогда опишите словами то, что вы в него вложили.

Наш герой готов к действиям. Пора сочинять сценарий, режиссировать, ставить фильм.

Пусть этот сценарий начинается с самого ближайшего будущего, лучше всего с завтрашнего дня. Придумывайте, что хотите, одно важное условие — это должен быть фильм **про победителя**. Конечно, я не предлагаю вам придумать фильм в духе совершенно вам не знакомой «эпохи бесконфликтности», когда в литературе, в кино можно было бороться только хорошему с лучшим. Представляете, какая тоска была бы, как невыносимо скучно смотреть фильм, где у героя все только хорошо, очень хорошо или просто замечательно.

Поэтому пусть в вашем сценарии будут и неудачи, и провалы, и любые катаклизмы, но это должен быть сценарий про победителя, повторю еще раз. Значит, вы должны придумать наиболее интересные пути преодоления жизненных трудности. Если вы выберете для сценария путь избегания трудности, то фильма про победителя не получится.

Сочиняя сценарий, имейте в виду следующее. Многие психологи в результате исследований, психотерапевтической, тренинговой работы приходят к выводу, что для изменения отношения к себе и даже самого себя большое значение имеет так называемое *позитивное мышление*, о чем мы много говорили в начале нашей работы. С этим связана, кстати, такая распространенная рекомендация, полезность которой можете доверять: каждое утро начинайте с того, что, смотрясь в зеркало, говорите: «Я люблю себя. Я достоин этой любви. Я одобряю себя. И благодаря этому я могу развиваться, изменяться и идти дальше».

Но вернемся к нашему фильму. Вы уделите достаточно внимания другим персонажам? Обстановке? Тому, что происходит вокруг? Надеюсь, ваш герой живет в нормальном, обычном, а не идеализированном мире.

Запишите этот сценарий и вспоминайте о нем почаще. Вспоминайте о том, что вы имеете возможность творить свою жизнь и самого себя. Выдающийся русский актер и теоретик театрального искусства Михаил Чехов написал удивительные строки по этому поводу: «...одна мысль, одно ощущение стало овладевать мной. Это — ощущение возможности творчества внутри самого себя. Творчество в пределах своей личности... По опыту я знал только об одном виде творчества: вне себя. Мне представлялось, что творчество неподвластно воле человека и направление его зависит исключительно от так называемого природного предрасположения. Но вместе с мыслью о *самотворчестве* у меня естественно возник волевой импульс, как бы некий волевой порыв к овладению творческой энергией с тем, чтобы перенести ее вовнутрь, на самого себя»^{*}.

*

Чехов М. Литературное наследство. — М., 1986. — Т. 1. — С. 108.

Оставьте прошлое прошлому

Мы уделили много внимания будущему. Но вернемся теперь к другим измерениям нашей жизни. Обратимся к прошлому, ведь там все наши неудачи. Но скажите мне, пожалуйста, разве перемалывание прошлого — повод, чтобы портить себе да и всем окружающим жизнь сегодня? Вернитесь к результатам упражнения «Кто Я?» — не оказались ли вы тогда полностью в прошлом?

Автор следующего упражнения сам Л. Н. Толстой, точнее, один из его любимых героев, тот, кому он в качестве фамилии дал свое имя — Левин из «Анны Карениной». Открываем часть вторую книги и читаем о том, каковы были мысли Левина после того, как Кита Щербачкая отказалась выйти за него замуж: «Еще в первое время по возвращении из Москвы, когда Левин каждый раз вздрагивал и краснел, вспоминая позор отказа, он говорил себе: «Так же краснел и вздрагивал я, считая все погибшим, когда получил единицу за физику и остался на втором курсе; так же считал себя погибшим после того, как испортил порученное мне дело сестры. И что ж? — теперь, когда прошли года, я вспоминаю и удивляюсь, как это могло огорчать меня. То же будет и с этим горем. Пройдет время, и я буду к этому равнодушен»^{*}. И немного ниже: «...воспоминание об отказе и роли, которую он играл при этом, мучило его стыдом. Сколько он не говорил себе, что он тут ни в чем не виноват, воспоминание это, наравне с другими такого же рода стыдными воспоминаниями, заставляло его вздрагивать и краснеть. Были в его прошедшем, как у всякого человека, сознанные им дурные поступки, за которые совесть должна была бы мучать его, но воспоминание о дурных поступках далеко не так мучало его, как эти ничтожные, но стыдные воспоминания. Эти раны никогда не затягивались»^{**}.

Л. Н. Толстой, как и положено великому классику, указывает здесь не только на удивительную особенность мучающих нас воспоминаний — это очень часто не воспоминания о плохих поступках, а память о тех моментах, когда мы выглядели жалкими, смешными, «потеряли лицо», но и показывает способ обращения с этими воспоминаниями, способ, который в дальнейшем не без труда был открыт психотерапевтами.

«Но как же этот способ действует, — спросите вы, — если Л. Н. Толстой сам говорит, что эти раны не заживают?» Да, они продолжают саднить, но приобретают необходимую перспективу. Мы смотрим на них, как в перевернутый бинокль. Но — мы об этом уже говорили — стоит случиться чему-то похожему, и старая пластинка тут как тут, она готова к работе. Наша задача — не допустить слияния этих случаев. Мы должны контролировать и разъединять их.

А теперь упражнение.

Выберите несколько воспоминаний, которые особенно неприятны вам. Подумайте, о чем говорят эти воспоминания, и отберите те, которые, как у Константина Левина, связаны с ощущением, что вы выглядели жалким, ничтожным, «уронили себя». «Переверните бинокль» и посмотрите на них издали. Представьте, что прошло 5–6 лет (Q может быть, на самом деле уже прошло?), вы вспоминаете о том, что было, и анализируете, как это связано с вашим представлением о себе сегодня. Помните — это было давно, и вы не можете это переживать слишком бурно. Ваши эмоции лишь тень того, что было когда-то. Это событие в прошлом. В настоящем лишь ваши воспоминания. Если вы сами не будете многократно перемалывать эти негативные мысли, то они никак не смогут влиять на ваше сегодняшнее представление о себе. Это всего лишь воспоминания. Из них мы можем взять лишь какие-то нити для ткани, из которой мы можем сшить одежду для сегодняшнего дня. Но и только.

А впрочем... Давайте снова «перевернем бинокль» и приблизим их к себе. Только, чур, не бояться и, как элегантно выражаются некоторые мои коллеги, «не эмоционировать!» Посмотрите на них с интересом, как на свое достояние, на то, что составляет историю вашей жизни.

Известному нашему психологу С. Л. Рубинштейну принадлежат такие слова: «Человек лишь постольку и является личностью, поскольку он имеет свою историю». Но для истории важно все, нельзя забыть, умолчать о чем-то, иначе, по известному выражению Сервантеса, мы превратим историю в проститутку, которая будет отдаваться кому угодно. А применительно к личности — это отказ от себя, постоянная поддержка и защита своего ложного образа, созданного с помощью механизма вытесне-

^{*} Толстой Л. Н. Анна Каренина // Собр. соч.: В 12 т. — М., 1958. — Т.8. — С.170.

^{**} Толстой Л. Н. Анна Каренина. — Т. 8. — С. 170.

ния. И необходимость отдавать себя любому, кто будет предоставлять лишь поддерживающую информацию. Так не велика ли цена за отказ от достаточно, как мы выяснили, безобидных воспоминаний прошлого? Безобидных, если они остаются в прошлом, и даже ценных, как часть нашей жизни, наша история.

Вновь «перевернем бинокль». Посмотрим на эти воспоминания еще только один раз. Дадим им возможность остаться в прошлом. Не будем записывать новые тексты на старые пластинки.

И перейдем к настоящему. Здесь у нас упражнения и один небольшой разговор. С него, пожалуй, и начнем. А разговор этот о роли внешности в отношении к себе. Ох уж эта внешность! Скольким людям она испортила жизнь! Мы слишком тонкие или слишком толстые, слишком высокие или слишком маленькие. Я уже не говорю о коже, зубах. Да мало ли! Я помню девушку, которая в ответ на вопрос: «Что меня не устраивает в себе?» — написала длинный список, начинавшийся с «черт лица» и «фигуры», а заканчивавшийся «ногтями на пальцах рук и ног».

Мы все знаем и специальные исследования подтверждают, что внешность имеет существенное значение при оценке человека другими людьми. Существуют достаточно устойчивые стереотипы, благодаря которым людям с определенной внешностью приписываются вполне определенные черты. Думаю, вы прекрасно понимаете, почему Пьер Безухов, вызывающий с первого появления на страницах «Войны и мира» симпатию, наделен одним типом внешности, который ассоциируется с добродушием, открытостью, наличием силы и вместе с тем абсолютным отсутствием агрессивности, стремления нападать, а, допустим, Андрей Болконский совсем другим. Или известный монолог Юлия Цезаря из одноименной трагедии В. Шекспира, который так любят цитировать психологи, и я тоже не могу себе отказать в этом удовольствии:

Хочу я видеть в свите только тучных,
Прилизанных и крепко спящих ночью.
А Кассий тощ, в глазах холодный блеск.
Он много думает, такой опасен.
(Перевод М. Зенкевича)

И немного ниже — снова: «Он слишком тощ!»*

В переводе на язык научно-популярных статей то же самое может быть передано такой, например, фразой: «Люди пикнического телосложения воспринимаются Цезарем как безопасные (добавим в скобках — почему бы опять не вспомнить Пьера Безухова), а люди астенического телосложения — как угрожающие».

А мода на внешность? Изменяющиеся представления об эталоне мужской и женской красоты? И тесно связанная с этим возможность носить модную одежду так, чтобы она на вас смотрелась?

Стоит ли перечислять? Не случайно в одной из своих работ я получила такие данные: многие считают, что особенности внешности влияют на дружеские и любовные отношения, на возможность создать ту семью, о которой мечтал, и даже на производственную карьеру. И мне кажется, что это вполне справедливо.

Отсюда понятно, какое значение имеет внешность для нашей «Я-концепции», для самопринятия. Внешность составляет важную часть нашего «Я», причем часть — и это сейчас Для нас особенно значимо — наиболее открытую, наиболее социально уязвимую и, как хорошо всем известно, социально значимую. К внешности, по-видимому, в наибольшей степени подходит теория так называемого «зеркального Я», согласно которой на «Я-концепцию» человека наиболее существенное влияние оказывает его представление о том, как его оценивают другие.

Все мы убеждены, что внешность исправить очень трудно, а она если и изменяется, то, как правило, к худшему. Лишь очень немногие счастливики, довольные своей внешностью, рассматривают ее как дар небесный, для очень многих — это неизвестно за что полученная кара.

Итак, тема нашего сегодняшнего занятия сформулирована одной симпатичной толстушкой, которая, глядя на себя в зеркало, в отчаянии воскликнула: «Как я могу полюбить себя, когда у меня такое безобразное тело?»

* Шекспир В. Юлий Цезарь // Собр. соч.: В 8 т. — Т. 5. - С. 230-231. 117

Начнем с того, что вопросы внешности имеют очень большое значение в любом возрасте. Вы меняетесь, ваша внешность меняется.

Новая внешность значима с точки зрения привлекательности и для мужчин, и для женщин. И конечно, это очень важно.

Но вот что интересно. Существуют определенные эталоны красоты и физического совершенства. Именно с ними, желая того или не желая, мы сравниваем себя. Именно от них, с другой стороны, зависит то, кто из представителей противоположного пола привлечет наше внимание.

Правда, здесь нельзя не вспомнить старый анекдот. Молодой человек ушел из дома и решил обойти весь мир, чтобы встретить женщину, такую же прекрасную, как его любимая кинозвезда. И вот уже умудренным человеком он возвращается домой. «Ну что, ты так и не нашел такой женщины?» — спрашивает приятель. «Нашел, — отвечает тот, — но она искала совершенного мужчину, такого же прекрасного, как ее любимый киногогерой».

По улицам городов и тем более поселков не расхаживают Шварценеггеры и Клаудии Шиффер. Близость к эталону редкость. Давайте признаем это и будем исходить из реальности.

А реальность такова — любят всяких: коротышек и длинных, веселых и грустных, глупых и даже иногда умных, толстых и худых, с тонкими чертами лица и с носом-картошкой, усыпанным веснушками. Любят всяких.

Внешняя привлекательность, как показывают специальные исследования, влияет на «Я-концепцию» по типу *самореализующегося пророчества*. Этот механизм вообще очень важен для нашего представления о себе и нашей жизни в целом. Что это означает? Возьмем хотя бы девушку-толстушку, о которой говорилось выше. Она стесняется своей фигуры, одевается во что-то довольно бесформенное и темное, почти не танцует» старается сесть так, чтобы не бросаться в глаза. Как вы думаете, легко ее полюбить?

Не буду приводить противоположного, «положительного» примера, каждый может легко его увидеть, если посмотрит вокруг.

Очень многие сомневаются в своей привлекательности и ИСКЛУЧАЮТ подтверждения этого от людей противоположного пола. Логика простая и очевидная: «Я нравлюсь многим, значит, я привлекателен». Но ведь мы уже знакомы с таким подходом — это наш старый друг или враг, или знакомый ~ как угодно — внешний контроль, внешняя ориентация. И хоть наша внешность уже в самом звучании слова несет этот внешний смысл, я все же считаю, что на эту сторону нашей «Я-концепции» распространяются все те отрицательные моменты, которые влечет за собой подобная направленность. Тем более что по механизму самоподкрепляющегося пророчества ваши сомнения могут вызвать такие же сомнения с противоположной стороны.

И подход здесь тот, с которым мы уже знакомы: при внимании к внешней оценке **главное — это собственный взгляд на себя**. Я не случайно в качестве одного из эпиграфов к этому разделу взяла высказывание Софи Лорен. Мне кажется, в нем суть вопроса.

Итак, для начала я вновь предлагаю вам подумать о том, что вы являетесь ценностью (помните гимн самооценности Вирджинии Сатир?). Вы представляете собой ценность и как мужчина или женщина. Вы далеки от эталона, скорее всего это так. Но скажите мне, пожалуйста, вы что, всегда стремились быть в жизни отличником? Соблюдали все без исключения правила поведения? Почему именно здесь, во внешности для вас это стало так важно? Из-за повышенной социальной уязвимости, скажете вы. А не преувеличиваете ли вы ее?

Есть интересные экспериментальные данные. Испытуемым разных возрастов предложили оценить с точки зрения внешности и предполагаемых, стереотипно связанных с подобной внешностью, личностных качеств сначала изображения сверстников своего и противоположного пола, а затем реальных людей из своего окружения. Обнаружилось, что изображения Действительно были оценены в основном с точки зрения стереотипных представлений. Но при оценке близких ничего Удобного не выявилось.

И не забудем о механизме самоподкрепляющегося пророчества!

Вы, ваша внешность представляете ценность. Вам никто не нужен, чтобы подтвердить это. Вы это знаете сами и не будете использовать внимание со стороны других как способ самоутверждения.

Но это вовсе не означает, что другие оценят вас без всяких Усилий с вашей стороны. Вы одеваете то, что вам идет, и думаете о том, как лучше «подать» себя. Мне очень нравится сравнение, которое по

этому поводу приводит М. Кент, автор книги «Как выйти замуж»: «Но разве не достаточно быть просто самой собой, вести себя естественно? Да, будьте собой, но в самом лучшем виде. Даже если вы неотразимы, от самосовершенствования вы только выиграете... Если вы все еще думаете «я просто хочу быть собой!», прикиньте, что происходит когда вы заходите в ресторан и заказываете чашку кофе. Вы не ждете, что ее принесут бесплатно, потому что «эта чашка кофе для меня». Вы знаете, что никакое ваше «Я» не даст вам бесплатную чашку кофе. Просто быть собой и ничего больше не делать — это не принесет вам в жизни ничего, тем более такого мужа, о котором вы мечтаете»*. Мне остается добавить лишь — и такой жены. Для мужчин это так же справедливо, как и для женщин, только «формы подачи» несколько иные.

О том, как лучше «подать» себя, что делать с недостатками внешности, существует много книг и журналов, и я отсылаю вас к ним. Моя же задача — напомнить вам, что ваша внешность очень ценна, потому что, за исключением близнецов, нет человека с такой же внешностью. Только не надо уныло думать: «И слава Богу! Повезло же всем остальным». Я предлагаю подумать о вашей внешности как о собственном достоянии, которым вы должны распорядиться как можно лучше.

Для этого надо хорошо знать свою внешность. Между прочим, эксперименты показывают, что люди не очень хорошо знают, как выглядят со стороны. Недаром Л. Н. Толстой отмечал, что, когда Николенька смотрелся в зеркало, глаза его были скорее глупые. Неоднократно было показано, что человек, глядя в зеркало, смотрит на себя с особым выражением и принимает «особую» позу, совершенно несвойственную ему обычно. Более того, отмечено немало случаев, когда люди не сразу узнают себя на видеопленке и очень часто бывают разочарованы. У нас есть внутренний образ собственной внешности, который не совпадает или не полностью совпадает с реальным.

Был проведен такой остроумный эксперимент. Испытуемого фотографировали и предлагали спроецировать фотографию на настенный экран. Одновременно перед ним ставили зеркало. Он должен был «подогнать» фотографическое изображение к зеркальному отражению, для чего имел возможность изменять пропорции фотографии — расширять, сужать. Выявилось, что между реальным образом и тем, который имеет человек, есть существенные расхождения, которые нами не осознаются.

К чему все это говорится? А вот к чему: во-первых, **не надо преувеличивать свои недостатки**. Одно дело, когда вы пристально рассматриваете родинку на носу и она начинает занижать в вашем внутреннем представлении о себе громадное место, вы стараетесь сесть так, чтобы ее не было видно, и т. п. И совсем другое, когда кто-то смотрит на вас со стороны и родинка — лишь мелкая черточка, которой вообще не уделяется внимание. Одно дело, когда вы в ужасе смотрите в зеркало и видите, какого вы низкого роста, и совсем другое, когда кто-то смотрит, как вы идете по улице. Не исключено, что ее (или его) привлечет ваша походка, или гордая посадка головы (о которой вы даже не подозреваете) или еще что-нибудь.

Во-вторых, **не надо преуменьшать свои недостатки, и уж тем более игнорировать их**. Отнеситесь к ним разумно и найдите способ или избавиться от них, или придать им какой-то иной смысл с помощью одежды, прически, а у девушек еще есть и макияж, или превратить свои недостатки в достоинства. Если не ошибаюсь, кажется, у Клауса Манна была героиня, у которой были очень полные ноги, и она, чтобы подчеркнуть это, носила тонкие, обтягивающие красные и зеленые чулки. И что вы думаете? Окружающие были уверены, что у нее очень красивые ноги! Впрочем, так оно, наверное, и было. Ведь красота — понятие относительное!

В-третьих, **надо научиться трезво, непредвзято рассматривать себя, изучать свою внешность**. Здесь подойдет и мнение других, особенно тех, кому вы доверяете, и моментальные фотографии, и видеопленка. Можно воспользоваться и таким упражнением. Его лучше всего выполнять в купальном костюме или обнаженным.

Сначала вам надо, как говорят актеры, «разогреться», ощутить свое тело, свое лицо в движении. Лучше всего, если вы начнете танцевать или выполнять такие мышечные движения, которые доставляют вам «мышечную радость». Позанимайтесь так не меньше 10 мин, но так, чтобы вам действительно это было приятно. Затем подойдите к зеркалу, в котором вас видно полностью, и закончите перед ним свой танец или свои упражнения. Выразите свое удовольствие от танца, улыбнитесь себе, своему послушному телу. Посмотрите, вы нравитесь себе сейчас! Нравитесь! Пусть совсем немного. Сделайте все, чтобы по-

* Кент М. Как выйти замуж. — Рига, 1991. — С. 19-20. 120

нравиться себе. Что вам в себе нравится? Обязательно найдите ответ на этот вопрос. (На вопрос, что не нравится, вы давно себе ответили.)

А теперь постоит немного спокойно перед зеркалом, затем закройте глаза и представьте свое изображение. Что вы увидели? Достоинства или недостатки? Понравились ли вы себе или нет?

Откройте глаза. Рассмотрите то, что вы в первую очередь увидели с закрытыми глазами, причем смотрите сначала просто на тело, а потом на то, как оно выглядит в зеркале. Если что-то рассмотреть в зеркале трудно может быть, вы сможете сделать систему зеркал, используя, например, створку окна или еще одно зеркало. Сравните свое впечатление с тем, что вы увидели.

Ну а сейчас, наконец, займемся тем, что вас так портит. Не важно, что именно вы увидели, закрыв глаза. Сейчас вы должны полностью отбросить любимому делу — рассмотрению недостатков (правда, самых главных) своей внешности. Если это недостатки тела — рассматривайте их так, как было предложено выше: сначала просто так, а потом в зеркале. Представьте себе, как изменилась бы ваша внешность, если бы этого недостатка не было. Но все остальное должно остаться по-прежнему. Вас это удовлетворит? Да? Тогда подумайте, что прямо сейчас вы можете сделать или начать делать, чтобы изменить этот недостаток. Не довольны? Может быть, вы тревожитесь из-за чего-то другого? Главный недостаток вашей внешности другой? А может быть, внешность — только предлог, а дело в чем-то другом?

Существует множество рассказов о людях, которые всю жизнь страдали, например, от слишком большого носа, добивались косметической операции, а потом донимали хирургов, требуя вернуть им их старый нос, потому что вместе с ним они потеряли себя, точнее, что-то важное в себе. А для некоторых — это еще и потеря прекрасного повода для жалоб на несчастную жизнь. Думаете, я преувеличиваю? А как насчет поедания толстяками килограммов сладостей и отрицания даже возможности заниматься физическими упражнениями, и это под стенами о безобразности полноты? Легче всего это объяснить слабой волей, гораздо труднее понять, почему, если действительно у нас есть очень сильное желание изменить свою внешность и мы знаем, как это сделать, нам нужна воля. Известно, что действия по сильному мотиву не требуют волевого усилия. Так какую выгоду мы имеем от нашего недостатка?

Впрочем, вернемся к упражнению. Следующий этап — анализ своих достоинств. Вы делаете все то же, что и делали, думая о том, что было бы, если бы эти достоинства были выражены очень ярко, улучшило бы это вашу внешность.

Вы уже вполне освоились с человеком в зеркале? Поиграйте с ним в «перевертыши» — представьте, что это он рассматривает вас. Он рассматривает вас внимательно. сантиметр за сантиметром, начиная снизу. А вы, следуя за его взором, так же внимательно рассматриваете ту часть, на которую он смотрит. И так до самой макушки.

И наконец, в заключение сделайте несколько поз и выражений лица, как в кривых зеркалах. Все?

А теперь сядьте спокойно и запишите ответы на следующие вопросы так, как они приходят вам в голову, без коррекции, даже если это покажется вам неправильным:

— понравились ли вы себе после танца (упражнений)? Что в вас было особенно привлекательно? Бросилось ли в глаза что-то особо неприятное? Что именно?

— каким вы увидели себя, закрыв глаза? Понравились ли вы себе? Совпало ли ваше мысленное представление с тем, что вы увидели, внимательно рассматривая себя?

— что нового вы узнали о главных недостатках своей внешности (попытайтесь назвать не менее 7 новых «сведений»)? Продолжаете ли вы думать, что именно они портят вашу внешность? Как вы хотели бы исправить их? Если вы умеете рисовать, хотя бы немного, нарисуйте несколько вариантов себя, но не имеющего этого главного недостатка. Если не умеете — опишите;

— можно ли исправить или хотя бы смягчить действие этих недостатков? Делали ли вы что-нибудь в этом направлении? Каков был результат? Ответьте честно, почему так получалось;

— что в вашей внешности самое привлекательное? Назовите не менее 20 привлекательных черт своей внешности. Что нового вы увидели в себе с точки зрения достоинств вашей внешности (назовите не менее 7)?

— что вы можете сделать, чтобы подчеркнуть эти достоинства? Хотите ли вы этого?

— какие черты вы подчеркивали в себе, изображая «кривые зеркала»?

— что бы будете делать для того, чтобы быть более привлекательным? И будете ли вообще что-нибудь делать? Если нет, Дайте себе честный ответ, почему. Но учтите — это должен быть содержательный ответ. Ответы типа «потому что все бесполезно» и «горбатого могила исправит», увы, не подходят. Если да, работайте дальше так, как мы работали над целью.

И еще один общий совет из тех, которые дает М. Кент, рекомендуя не скрывать недостатков, но все же не выставлять напоказ свое «слабое здоровье, близорукость, аллергию, вялость или переломы». Ведь совершенно справедливо то, что, если человек говорит: «Я ничего не стою, обреченный человек, невежда, страшилище, развалина»*, в это скорее всего поверят, даже если говорилось с расчетом улышаться в ответ опровержение.

Последний вопрос, который нам надо здесь рассмотреть — это вопрос о «Я-концепции» и сексуальных отношениях. И я дам лишь несколько цитат из книги Ф. Зимбардо «Застенчивость». Как известно, застенчивость — одно из ярких проявлений деформированной «Я-концепции», в том числе и концепции внешности. «Секс может править миром, но при этом обычно не приносит застенчивым удовольствия... Сексуальные отношения представляют собой наиболее неопределенную и противоречивую ситуацию, которую только можно представить. Никаких четких рамок поведения здесь не существует, оба партнера обнажены, открыты друг другу и лишены каких-либо внешних защитных барьеров; многие не обладают навыками, необходимыми для этих отношений, или не имели достаточно возможностей такие навыки освоить; и кроме того, большинство людей усвоили нереалистические представления о сексе, почерпнутые из голливудских любовных историй, «мыльных опер»**, журналов типа «Плейбой» и «Плейгерл»... Тревожность пронизывает каждый этап сексуальных отношений... Половой акт обычно рассматривают как двухступенчатый процесс: предложение и, если оно не отвергнуто, действие. Ошибочное и наивное упрощение! Прежде чем предпринять первый шаг, нужно преодолеть множество барьеров. В этом романтическом сценарии триумфу предшествует не меньше моментов, которые необходимо взвесить, чем в шахматной игре. Каждый шаг чреват возможным отказом и потому вызывает трепет. Насколько близко можно подсесть, когда и как поцеловать, когда передвинуть руку из нейтрального положения в вожаделенную запретную зону... И куда двигаться потом — выше или ниже, глубже или дальше, но не слишком быстро, не слишком сильно и обязательно «правильно». Но что значит «правильно»? А пока человек думает, планирует, действует, способен ли он (она) ощущать ответную реакцию? И является ли сопротивление партнера возбуждающим поддразниванием или отказом? Большинство из нас испытывают застенчивость в определенных ситуациях сексуальных отношений... Но застенчивые испытывают не просто страх, когда в межличностных отношениях появляется интимность. Секс представляется застенчивому наиболее серьезной угрозой, поскольку он чувствует себя стесненно в любой ситуации, где подвергается оценке и может испытать вторжение в свое личное пространство»*.

И в другом месте: «Поскольку сексуальные проблемы составляют предмет особой озабоченности застенчивых, можно предположить, что их интимная близость примитивна, безмолвна, тороплива и протекает в полной темноте... Сосредоточенность на самих себе, характерная для застенчивых, сказывается и в сексуальном плане. Для мужчины опасения по поводу эрекции затмевают эротические переживания. Для женщины неуверенность в своей способности дать и получить удовлетворение становится препятствием к наслаждению. Если мы оцениваем свою сексуальную полноценность по результатам физических актов, а не на основании взаимных чувств, то мы обречены на крах... Застенчивость порой может быть причиной беспорядочных половых связей. Девушке иногда труднее сказать «нет» или «отстань», чем уступить. А бывает, что к этому приводит стремление добиться признания, когда сексуальная активность порождает у человека иллюзию собственной значимости. Ведь если многие желают обладать тобой, значит, они о тебе высокого мнения, не так ли?.. Для многих застенчивых ощущение своей сексуальной неполноценности столь болезненно, что они не решаются обсуж-

* Кент М. Как выйти замуж. — С. 154.

** Так называются бесконечные телесериалы, обычно мелодраматического характера, имеющие коммерческую направленность и выпускающиеся первоначально за счет рекламы моющих средств.

* Зимбардо Ф. Застенчивость. — М., 1991. — С. 92—94.

дать эту проблему не только с партнером, но даже с терапевтом. Одни стараются принизить роль секса: "Это не главное в жизни, правда?" Другие предпочитают остаться холостяками или старыми девами, дабы избежать неприятностей. Но все они при этом многое теряют».

Идеальная модель, которую можно предложить застенчивому человеку, — не просто вступать в половые отношения, заниматься любовью, а относиться к сексу как к неотъемлемой стороне человеческой жизни. Великий гуманист Ролло Мэй сумел высказать то, что интуитивно понимает каждый из нас: «Каждый человек, ощущая себя одиноким, стремится слиться с другим человеком. Он жаждет единения, которое возвысило бы его над ограниченностью собственных сил. Естественно, что вырваться из одиночества человек стремится посредством любви.

Но не той любви, которая дремлет в пассивном ожидании подходящего времени, места и партнера. Скорее — демонической любви.

Демоническая любовь — это открытость другому, стремление к созиданию, продлению рода; она — счастье и восторг. Она приносит удовлетворение, когда ты чувствуешь, что можешь влиять на другого, формировать его, проявлять свою силу, т. е. что ты кое-что значишь! Это способ понять, что нас ценят!»*

Ну вот. Получилась не просто длинная, а очень-очень длинная цитата. Все же мне кажется очень важным, чтобы вы непосредственно, как говорится, из «первых рук», от человека, который много лет занимался проблемой застенчивости, изучал застенчивость и даже создал специальную Клинику застенчивости, — чтобы именно от него вы узнали, как деформированная «Я-концепция» влияет на эту важную сторону человеческой жизни.

Услышать свой внутренний голос

Разговор закончен. Теперь перейдем к упражнениям, которые помогут нам повлиять на наш уровень самопринятия сегодня, сейчас, т. е. в настоящем.

Следующее упражнение, которое призвано помочь вам полюбить себя, называется «Выключи радио». Вы, наверное, не раз были свидетелем того, как в учреждениях, в цехах, а кое у кого и дома целый день работает радио. Бубнит себе тихо что-нибудь, к нему вроде редко прислушиваются, однако и не выключают — а вдруг пропустишь что-нибудь важное? Скажу, кстати, что все это на самом деле довольно вредно, ведет к переутомлению, «информационному неврозу». Недаром психогигиенисты рекомендуют для профилактики эмоциональной перегрузки хотя бы 20—30 мин в день посидеть в тишине, выключив радио, телевизор, магнитофон, отложив в сторону газету и книгу. Просто посидеть в тишине и подумать о чем-нибудь, о чем думается само. Попробуйте, сумеете ли вы это сделать. На самом деле это не так просто. Мы настолько привыкли к искусственному шуму, что в тишине чувствуем себя неуютно.

Но это так, сведения «для размышления». То радио, которое мы должны выключить, конечно, не настоящее. Мы постоянно слышим внутренний голос, постоянно ведем диалог сами с собой, сопровождающий все, что мы делаем. Это очень важный механизм, он обеспечивает наше мышление, благодаря ему мы можем общаться сами с собой, он обеспечивает развитие самопознания, рефлексии.

Однако, так же как и радиоприемник, мы часто, оставляя его включенным, не прислушиваемся вроде бы толком, что он там такое бормочет, а информация незаметно для нас накапливается и может привести к перегрузке. И так же как обычный радиоприемник, его полезно иногда выключать, или, по крайней мере, переключать на другую программу.

Я имею в виду знакомые всем неудачникам, да и не только им (просто им больше других), мысли типа: «Не делай этого. Все будут смеяться», «Все равно ничего не выйдет, зачем же пытаться», «Я ничего не стою», «Ничего не получится», «Если кто-нибудь узнает, каков я на самом деле, я потеряю все, что у меня сейчас есть», «Не может быть, чтобы он на самом деле полюбил меня», «Я никогда не справлюсь с этим» и т. д. Этот список можно продолжать до бесконечности. То, что эти мысли отравляют наше сознание и мешают нам жить, особенно в тех случаях, когда их много, кажется, не требует доказательств. И вся сложность в том, что они, как и программа радиовещания, не подчиняются нам, возникают и исчезают без нашего желания. В нашей воле лишь настроиться на другую программу или повернуть выключатель.

* Цит. по: *Зимбардо Ф. Застенчивость.* — С. 92—94.

Упражнение состоит в следующем.

Выберите две-три из таких мыслей, желательно наиболее вас волнующих и в то же время постоянных для вас, и в течение дня отмечайте про себя, когда и по какому поводу они возникли. Скорее всего вам не удастся заметить все случаи, да это и не надо. Достаточно трех–пяти раз. При этом вам следует отнестись к этим мыслям как можно более спокойно, незэмоционально. Смотрите на них, как исследователь на предмет своего изучения. Хорошо, если вы сможете вести записи – по какому поводу возникла эта мысль? какова была ваша реакция на нее? быстро ли она ушла или возвращалась все снова и снова? в какое время дня это было? – что называется, «в полевых условиях», т. е. в течение дня. Если это трудно, не надо этого делать. Главное, не гоните эти мысли, а, наоборот, всесторонне изучайте их, узнайте о них как можно больше.

Записать все можно и вечером перед тем, как приступить ко второму этапу упражнения.

Второй этап – это анализ: выделяется ли какая-то сфера деятельности, область жизни, с которой связаны эти мысли, не вызываются ли они переутомлением (для этого мы отмечали время дня, когда они возникают), тревожат ли они вас, и вам пришлось сознательно «выключать» эту тревогу, или вы к ним равнодушны.

Такую работу проводите в течение нескольких дней, пока она не станет для вас привычной и вы поймете, что хорошо изучили эти мысли.

После этого на следующем этапе сделайте то, что вы неоднократно уже делали, – запишите, что дают вам эти мысли, как говорил небезызвестный кот Матроскин, «какая от них польза», чем они вам мешают и как часто они не помогают и не мешают – нейтральны. Напомню, что обязательно надо отыскать ответ на все три вопроса.

Посмотрите внимательно на то, что вы записали. Перечитайте «нейтральный» список и избавьтесь от него – отнесите все, что там написано к положительному или отрицательному. Если это трудно, просто, не думая припишите каждому пункту знак «+» или «–» в случайном порядке,

А теперь скажите, действительно ли получилось, что эти знаки поставлены как попало или они все же отражают ваши слабые, но представления. Скажу честно, что намного чаще бывает последнее.

Перед вами два списка. Какой из них длиннее? Негативный? Тогда займемся сначала им, с этого момента начинаем постепенно выключать наше «радио». Сразу оно не выключится, так что даже не пытайтесь. За прошедшие дни вы уже научились хорошо вычленять эти мысли и понимать, зачем они вам понадобились. Теперь вы можете спокойно не обращать на них никакого внимания. Не гоните их и не боритесь с ними. Решите, есть ли от них в данном случае какая-то польза (очень быстро, приписывая «+» или «—») и если нет, пусть они идут своим чередом. Не прислушивайтесь к ним. Если же мысль что называется «засела», все время возвращается, придется заняться ею особо. Во-первых, запомните или запишите, когда и по какому поводу она возникла, а вечером вновь займитесь анализом. Не исключено, что она была для чего-то очень нужна. Если же твердо убеждены, что от нее только вред, используйте такой прием: представьте, что вы регулируете громкость приемника. Дайте этой мысли прозвучать громко и отчетливо два раза, а затем постепенно уменьшайте громкость. Каждый раз она будет звучать все тише и тише, пока не превратится в бессмысленное бормотание, которое, если вы не будете его слушать, скоро умолкнет само собой.

А вот еще один, несколько шуточный прием, который тем не менее многим помогает. Особо вредные и надоедливые мысли «записываются» (т. е. к ним подбирается) на веселую и достаточно простую мелодию, и как только они возникают, сразу уже включается эта мелодия. Говорят, плохие мысли в ужасе разбегаются.

Займемся позитивным списком. Задание следующее.

Рядом с каждым пунктом списка надо написать варианты мысленных фраз, которые могут привести вас к тому же результату, точнее, могут служить той же цели. Очень хорошо, если вы напишете несколько таких фраз, а потом выберете наиболее «сильные». Напоминаю: высказывания в отрицательной форме не годятся. Лучше всего использовать утверждения, «позитивное мышление».

Теперь вы можете не только выключать свое «радио», но и свободно переключать его. Если вы чувствуете, что от этой мысли есть хоть совсем маленькая, но польза (мысленно поставили знак «+»), сознательно несколько раз произнесите про себя выбранную вами «положительную» фразу.

Суть этого упражнения в том, чтобы вы поняли — **не сами по себе отдельные мысли, а наше отношение к ним, то «силовое поле», которое мы создаем с их помощью, влияют на нашу жизнь и на наше отношение к себе в первую очередь.**

Приведенные мысли-барьеры вредны не только своим непосредственным действием, но и тем, что они мешают нам слушать наш подлинный *внутренний голос*, который действительно выражает то, что нам на самом деле нужно, и, если мы хорошо умеем его слушать, может дать нам хороший совет. Бывают моменты и периоды, когда доверять этому внутреннему голосу важнее, чем нашим сознательным решениям.

Один из американских психологов, выступавших перед коллегами в Москве, рассказал по этому поводу такую выразительную историю. Когда он был мальчиком, его семья жила на ферме. И вот однажды к ним на поле забрела незнакомая лошадь. Отец велел мальчику походить по округе, выясняя, чья это лошадь. Мальчик вышел с лошадью на шоссе, но не смог с ней справиться: он тянул ее в одну сторону, она сопротивлялась. Так они боролись некоторое время, пока мальчику не надоело, и он решил дать ей возможность идти туда, куда она хочет, а самому идти за ней. Лошадь, как вы догадываетесь, привела его к своему дому, на совершенно не знакомую мальчику раньше ферму, и когда хозяин спросил, как же мальчику удалось так быстро его найти, тот ответил: «Я просто слушал лошадь». Мораль, я думаю, ясна и не требует формулировок.

Но как же услышать свой подлинный внутренний голос? Давайте выполним упражнение, оно будет состоять из двух частей, а в дальнейшем, как мы уже делали, каждый из вас выберет ту часть, которая ему больше подходит.

Я прошу вас вновь сесть в удобное, уютное место, включить тихую музыку, настраивающую на размышление, погасить верхний свет.

Сядьте так, чтобы вам было очень неудобно. Зафиксируйте это переживание не только в мышцах, но в общем состоянии, которое при этом возникает. Запомнили? А теперь примите самую удобную, самую комфортную позу. И то же самое — отметьте и запомните внутреннее ощущение. Это еще не упражнение. Это лишь пролог к нему, который дает нам четкие эталоны того, что для нас хорошо, а что плохо.

А теперь само упражнение.

Его первая часть заимствована из репертуара упражнений так называемых «групп встреч», психотерапевтических групп, цель которых помочь человеку лучше осознать себя, понять свои чувства и научиться доверять им, установить более открытые взаимоотношения с другими людьми. Будет очень хорошо, если текст упражнения вы сможете записать вместе с музыкой на пленку и выполнять его под эту запись. Но, конечно, можно обойтись и без этого.

Упражнение называется «Мудрец».

«Закройте глаза, представьте зеленый луг и старый дуб на краю луга. Под деревом сидит мудрец, который ответит на любой вопрос, который вы ему зададите. Подойдите к нему, задайте любой, какой захотите, вопрос и выслушайте ответ. Позади мудреца к дубу прибит календарь. Прочитайте на нем число». Не открывайте глаза. Вспомните тот ответ, который вы услышали. Еще и еще раз произнесите его про себя. Сравните ощущение, которое он вызывает, с тем «эталонным подходящим и неподходящим» для вас, который мы выработали вначале. Откройте глаза. Запишите свой вопрос, ответ, число, которое вы прочли, и свои ощущения сравнительно с «эталонным».

Примерно через полчаса вы можете приступить ко второй части.

Представьте, что вы сидите перед самым современным компьютером. Он способен выполнять любые операции в доли секунды, и вы прекрасно умеете управлять им. Перед вами лист бумаги. На нем написан вопрос, который вы задали мудрецу. Вы ввели в компьютер программу, которая позволит получить наиболее точный ответ на него. Вы задаете машине вопрос. На дисплее высвечивается ответ. Внимательно прочтите и запомните его. В углу дисплея высвечивается дата. Запомните ее. Не открывайте глаза. Вспомните ответ, который вы прочли. Пусть он еще и еще раз встанет у вас перед глазами. Подумайте об ощущении, которое он вызывает, сравните это ощущение с эталонным.

Откройте глаза. Запишите ответ, который дал компьютер, число и свои ощущения, сравнив их с эталонным.

Сравните полученные ответы. Они одинаковые или разные? Если разные, чем они различаются? Подумайте, мудрецу или компьютеру вы предложили бы выбрать тот, который правилен для вас. А может быть, вы предпочитаете ориентироваться на собственные ощущения? Подумайте о датах, которые вы прочли на календаре и на дисплее. О чем они говорят?

Не хотите ли вы спросить о чем-нибудь еще? Решите, у кого вы спросите — у мудреца, у компьютера или просто у самого себя. Решите и сделайте это.

Вы выбрали путь, с помощью которого сможете услышать свой внутренний голос тогда, когда это сделать трудно, когда он не слышен из-за «шума городского» или из-за всяких «болтунов» у нас в голове.

Ваш подлинный внутренний голос все время пытается докричаться до вас. Он говорит вам о том, чего вы хотите, чего не хотите, в чем вы нуждаетесь, когда вам хорошо, когда плохо. Но как часто, занятые своими мыслями, действиями по определенным принципам или внешними заботами, вы его не слышите. Он кричит до хрипоты, теряет голос и на самом деле становится почти не слышен. Психологи из США Роберт и Джин Байярды называют такой внутренний голос своеобразным внутренним сигнальщиком и очень точно замечают, что многие из нас очень рано начинают игнорировать этого сигнальщика и даже боятся его, предпочитая вместо этого руководствоваться исключительно внешней информацией (вспомним опять про внешне и внутренне направляемую личность). Вот что они пишут: «Мы убеждены, что каждый раз, когда вы обращаете свой взор вовне для того, чтобы таким образом, игнорируя своего собственного внутреннего сигнальщика, определить для себя линию поведения, вы тем самым изменяете самому(ой) себе. Если бы вы были по-настоящему восприимчивы к внутреннему голосу, то могли бы услышать, как он вскрикивает от боли каждый раз, когда вы делаете это. В идеале у этого внутреннего «Я» есть защитник, и этот защитник — вы, и когда вам не удается услышать его, то это означает, что вы оставляете его, бросаете без защиты»^{*}.

Авторы указывают, что этот внутренний сигнальщик ГОВОРИТ на языке положительных Я-высказываний, т. е. высказываний типа «Я хочу...», «Я чувствую...», «Я могу...», «Я понижаю...», и подчеркивают необходимость специально учиться говорить на этом языке. Они говорят о том, что часто мы не можем услышать язык внутреннего сигнальщика из-за возникающих барьеров, в основе которых страх, что нас не поймут или неправильно оценят либо мы окажемся слишком беззащитными. В результате ясные, сильные, определенные сигналы внутреннего «Я» если и доходят до нас, то в искаженном и слабом виде. Выражаются они в форме вопросов, безличных высказываний или так называемых «ты-», «вы-», «мы-высказываниях». И тогда сигнал «Я чувствую боль и обиду» может превратиться в крик: «Ты гад!» И, как точно отмечают Байярды, это не только заглушает голос внутреннего сигнальщика, но и перекладывает ответственность на того, кому адресована реплика.

В качестве тренировки Я-высказываний авторы предлагают каждый день в течение недели составлять и произносить вслух как минимум три предложения, начинающиеся словами: «Я чувствую...», «Я хочу...», «Я люблю...» и т. д., полностью исключив из этих предложений другие местоимения. Кроме того, чтобы услышать своего внутреннего сигнальщика, они предлагают замечать его маленькие, внешне нелепые желания и обязательно выполнять их, для чего принять решение каждый день совершать три небольших необязательных действия, возникающих как бы экспромтом. Например, перед тем как идти куда-нибудь, поваляйтесь несколько минут на диване и т. д. Важно, что, настроившись таким образом, уверяют авторы, вы научитесь в дальнейшем слышать все звуки, которые вам подает ваш внутренний сигнальщик.

Вы тоже можете попробовать выполнить эти упражнения. Но, самое главное, я прошу вас прислушаться к тому, как авторы советуют действовать в ответ на сигналы от вашего внутреннего «Я». Они считают, что обычная наша реакция на сигнал «мне плохо» — поиск причин во внешнем мире, поиск ответа на вопрос «Кто виноват?», о чем мы уже много говорили. «Лучшее, что вы можете сделать, — пишут Роберт и Джин Байярды, — это, получив сигнал, сосредоточить внимание «на том, чтобы *позаботиться о вашем собственном страдающем «Я»*, вместо того чтобы переключать это внимание на какое-то событие вовне. Удерживая внимание на вашем собственном «Я», внутреннем «Я», вы можете посоветоваться с ним, выяснить, что нужно сделать, чтобы оно почувствовало себя лучше, и как вам

^{*} Байярд Р., Байярд Д. Ваш беспокойный подросток. — М., 1991. — С. 83.

следует позаботиться об этом»^{*}. Далее авторы пишут о стадиях «разговора» с внутренним сигнальщиком:

«1. Что-то негативное происходит в вашей жизни. Кто-то отчитывает вас.

2. Ваш сигнальщик сообщает вам об этом, посылая вам болезненный сигнал.

3. Вы продолжаете удерживать и концентрировать внимание на сигнальщике и спрашиваете его, чего хочет ваше внутреннее «Я» от вас, что следует сделать, чтобы оно почувствовало себя лучше. Что же я хочу сейчас сделать?

4. Затем некоторое время вы ждете, удерживая внимание сконцентрированным не на расстроившем вас событии (человеке, который отчитал вас), но на том в вас, что сообщает о том, что вам нравится, а что — нет. Если у вас достаточно хорошие отношения, хороший контакт с этой инстанцией, то вам начнут приходить мысли о том, что следует делать. Они могут иметь, а могут и не иметь отношение к тому, что расстроило вас...

Большое преимущество от предваряющего ваши действия ожидания сообщений вашего внутреннего «Я» состоит в том, что теперь, что бы вы ни сделали, вы будете поступать в соответствии с собственным выбором и желанием, а не реагировать на происходящее автоматически, как робот»^{*}.

И еще два, на мой взгляд, очень важных замечания. «После некоторых первых подобных проб вам может показаться, что их результат скорее неприятен и не позволяет чувствовать себя лучше. В этом случае вы должны знать, что недостаточно хорошо слушали вашего внутреннего сигнальщика... Трудность здесь состоит в том, чтобы дождаться дальнейших ответов. Вполне приемлемо вообще ничего не предпринимать до тех пор, пока вы не получите четкое и ясное послание от самого(ой) себя. Успокойте себя и дождитесь ответа, который ощущался бы вами в спокойном состоянии и настроении как хороший и правильный»^{**}.

Второй совет о том, что делать, если внутренний сигнальщик не отвечает. В этом случае, как считают авторы, его необходимо специально тренировать так, чтобы он отзывался вам. Для этого они рекомендуют придумать как можно больше возможных способов поведения и предложить внутреннему «Я» принять или отвергнуть каждый из них. В результате вы сможете выбрать наиболее приемлемый способ действия.

Советы Роберта и Джин Байярдов обращены в первую очередь к родителям подростков. И все же мне кажется, что их советы могут быть полезны всем. Однако я вновь и вновь убеждаюсь, что многие не слышат внутреннего сигнальщика или целенаправленно заглушают музыкой, словами, чужими поступками и принципами, «пустыми мыслями» и даже действием алкоголя и наркотиков. Поэтому я так подробно рассказываю вам о советах Байярдов. Я хочу, чтобы вы поняли: ***с годами услышать свое внутреннее «Я» вам будет все труднее, поскольку без внимания и заботы оно может превратиться в маленькое, уродливое и едва живое существо.*** Мне кажется, что именно такое «Я» у взрослых, считающих себя неудачниками.

Вам еще не поздно позаботиться о своем «Я». Не раздувать его до бесконечных размеров, чтобы оно затмило весь белый свет, а позаботиться о том, чтобы оно заняло достойное, только ему присущее место.

Относитесь к себе, как к любимому человеку

Вы еще сомневаетесь, что можете и даже обязаны полюбить себя? Тогда выполним еще одно упражнение.

В течение ближайших 15 мин вы должны написать как можно более подробный список причин, по которым вы не можете полюбить себя. Если вам не хватит отведенного времени, можете писать дольше, но ни в коем случае не меньше. Написали? Теперь вычеркните все то, что относится к общим правилам, принципам типа: «Любить себя нескромно», «Человек должен любить других, а не себя». Мы уже выясняли, что подобные высказывания — лишь ширма, за которой неудачник прячется от реальных причин своих неудач. Поэтому пусть в списке останется лишь то, что связано лично с вами.

* Байярд Р., Байярд Д. Ваш беспокойный подросток. — С. 95. 132

* Байярд Р., Байярд Д. Ваш беспокойный подросток. — С. 95—96. Там же.

** Там же

Теперь перед вами список ваших недостатков. Этот список, короткий или длинный, список того, что портит вам жизнь. Давайте займемся им.

Прежде всего подумайте: если бы эти недостатки принадлежали не вам, а какому-нибудь другому человеку, которого вы очень любите, какие из них вы простили бы ему или, может быть, посчитали даже достоинствами? Вычеркните эти черты, они не могли помешать вам полюбить другого человека и, следовательно, не могут помешать полюбить себя.

Отметьте те черты, те недостатки, которые вы могли бы помочь ему преодолеть. Почему бы вам не сделать того же самого для себя? Почему не помочь самому себе? Выпишите их в отдельный список, а из этого вычеркните. Ну что, много ли осталось? Давайте поступим с ними таким образом: скажем себе, что они у нас есть, надо научиться жить с ними и думать, как с ними справиться. Мы же не откажемся от любимого человека, если узнаем, что некоторые его привычки нас, мягко говоря, не устраивают. Ах, вы откажетесь? Ну, тогда я вам не завидую. Постоянные разочарования и одиночество не терпеливо поджидают вас.

О значении любви к себе говорят и пишут сегодня почти все психологи. Так, слова, ставшие названием этого раздела, принадлежат Луизе Хей, о которой мы уже говорили. Американский исследователь Кристан Шрайнер написал книгу «Как снять стресс: 30 способов улучшить свое самочувствие за 3 минуты» (Москва, 1993), которая содержит множество советов, как научиться владеть собой в трудные минуты. Одна из глав этой книги называется так: «Начать себе нравиться — это легче, чем вы думаете».

Я надеюсь, что вы достанете и прочтете эту чрезвычайно полезную и хорошую книгу. А пока я хотела бы, чтобы вы провели с собой один эксперимент, который предлагает Шрайнер. Выполнять задание надо последовательно, переходя от одной ступени к другой.

1. Представьте себе то, что у вас получается особенно хорошо.
2. Мысленно похвалите себя за хорошо выполненную работу.
3. Назовите какое-нибудь свое позитивное качество.
4. Одобрите себя за наличие этого позитивного качества.
5. Думайте о себе только хорошо (соберитесь с мыслями, не торопитесь).
6. Распространите на себя свою собственную любовь... просто потому, что она полезна для вас.

Когда вам было легко воспринимать себя позитивно? Когда трудно? Если вы не смогли создать для себя собственное позитивное восприятие, не отчаивайтесь! Это весьма распространено в нашей культуре. Так же как родители часто не высказывают вслух одобрения своим детям, так и мы часто удерживаем себя от собственного признания. Мы можем поддержать себя, но очень неохотно. Мы можем «обнять себя», но некрепко. Стоит ли подавать себе только объедки? Почему не создать для себя подлинный праздник уважения, одобрения и признательности? Любовь к себе плодотворна, как и дождь для растущего сада.

А вот еще одно упражнение. Я взяла его из книги «Вообрази себе: поиграем, помечтаем» (изд-во «Эйдос»). Называется это упражнение «Я в лучах солнца».

На отдельном листе нарисуй солнце так, как его рисуют дети: с кружком посередине и множеством лучиков. В кружке напиши свое имя или нарисуй свой портрет. Около каждого луча напиши что-нибудь хорошее о себе. Задача — написать о себе как можно лучше. Носи этот листочек всюду с собой. Добавляй лучи. А если вам станет особенно мерзко на душе и покажется, что вы ни на что не годитесь, достаньте это солнце, посмотрите на него и вспомните, почешу вы написали о том или другом своем качестве. Приведите как можно более конкретные примеры, выражающие это качество. Еще лучше записать это в дневник или на магнитофон.

Одно предупреждение все же необходимо. Любить себя — это не значит все время гладить себя по головке и все прощать. **Любить себя — это значит понимать свои слабости и недостатки и даже отвратительные черты, для того чтобы иметь силы и возможности их преодолеть, становиться лучше, сильнее, независимее. А значит, готовым к тем трудностям, которые обязательно выпадут на вашу долю.**

Помните старую притчу? Человек взроптал на свой крест и отринул его, потому что тот слишком тяжел. Стал он подбирать себе другой крест. Долго подбирал. Ничего не подходит: один слишком широкий, другой — слишком узкий, у третьего — слишком длинная перекладина, у четвертого — заост-

рены концы. Долго он перебирал и наконец нашел тот, который ему подходил больше всего. И что же? Это оказался его собственный крест.

Вот такая старая мудрая притча.

А можно вспомнить и что-нибудь поновее. Например, известный мультфильм про маленького серенького ослика, которому надоело быть осликом. И он стал сначала бабочкой, потом, если не ошибаюсь, птичкой, потом кем-то еще... Пока, наконец, не понял, что для него самого и для всех других будет лучше, если он останется маленьким сереньким осликом.

Поэтому, прошу вас, не забывайте каждый день подходить к зеркалу, смотреть себе в глаза, улыбаться и говорить: «Я люблю тебя (и назовите свое имя) и принимаю тебя таким, какой ты есть, со всеми достоинствами и недостатками. Я не буду бороться с тобой, и мне совершенно незачем побеждать тебя. Но моя любовь даст мне возможность развиваться и совершенствоваться, самому радоваться жизни и приносить радость в жизнь других».

Часть IV

И НАКОНЕЦ УВЕРЕННОСТЬ В СЕБЕ

1. ЧТО ЖЕ ТАКОЕ УВЕРЕННОСТЬ В СЕБЕ

Уверенность в себе — основа для того, чтобы радоваться жизни и иметь силы действовать.

Ф. Шиллер

Уверенность в себе — это способность полагаться на себя, это отвага мыслей, чувств и поступков.

П. Ваинцвайг

Какие красивые, можно даже сказать, чеканные слова, прославляющие уверенность в себе, приведены в эпитафиях! А вот гораздо более прозаическое определение, данное в «Психологическом словаре»: «Уверенность в себе — переживание человеком своих возможностей, как адекватных тем задачам, которые перед ним стоят в жизни, так и тем, которые он ставит перед собой сам»*. Вот так жизненная проза! Замените, как в математике, в приведенных выше эпитафиях слова «уверенность в себе» на определение из словаря. Что получится?

В основе радости жизни, способности полагаться на себя «всего лишь» чувство соответствия своих возможностей тем задачам которые ставит перед тобой жизнь. Дальше все кажется четким, как в учебнике: для того чтобы чувствовать уверенность в себе, проанализируй стоящие перед тобой задачи, рассмотри свои возможности и, если они друг другу не соответствуют, — увеличь возможности (позанимайся, потренируйся) или в случае если первое затруднительно, измени задачу. Если с задачей, которую ставит перед тобой жизнь, это сделать все-таки трудно, то с задачами, которые ты сам перед собой ставишь, это должно быть просто.

Почему же мы с таким трудом справляемся с этими понятными и логичными действиями? Да, я знаю — на языке психологов задачи, которые мы ставим перед собой, называются *притязаниями*, а оценка возможностей — *самооценкой*. Ну и что? Причем здесь названия? Важен сам принцип.

Ну что ж? Давайте попробуем. Но прежде, почему бы нам вновь не заглянуть в «бумажное зеркало»? Что-то мы давно туда не смотрелись. Этот любительский тест так и называется:

«Насколько вы уверены в себе?»

Выберите один из предложенных ответов.

1. Вы узнали, что ваш приятель говорил о вас плохо. Как вы поступите:
 - а) поищете удобного случая выяснить отношения;
 - б) перестанете с ним общаться и будете избегать встреч.
2. Когда вы входите в автобус или трамвай, вас грубо толкают. Вы:
 - а) громко протестуете;
 - б) молча пытаетесь пробраться вперед;
 - в) ждете, пока все войдут, и тогда, если получается, заходите сами.
3. Собеседник отстаивает противоположную вашей точку зрения. Вы:
 - а) не высказываете своего мнения, поскольку считаете, что не сможете убедить его;
 - б) отстаиваете свои убеждения, стараясь убедить его и других.
4. Вы опоздали на вечер, беседу, собрание. Все места уже заняты, за исключением одного в первом ряду. Вы:
 - а) стоите у двери и ругаете себя за опоздание;

*

- д) без колебаний направляетесь в первый ряд;
- е) долго оглядываетесь вокруг в поисках другого места, а потом все-таки садитесь в первый ряд.
5. Согласны ли вы с тем, что окружающие часто используют вас в своих интересах:
- Д) нет;
- е) да.
6. Трудно ли вам вступать в разговор с незнакомыми людьми:
- Д) нет;
- е) да.
7. Вы купили бракованную вещь. Легко ли вам вернуть покупку:
- б) нет;
- в) да.
8. Можно ли сказать, что другие люди увереннее в себе, чем вы:
- Д) нет;
- е) да.
9. От вас требуют услуги, которая может принести вам неприятности. Легко ли вам отказать от ее исполнения:
- б) нет;
- в) да.
10. У вас есть возможность поговорить с известным человеком. Вы: д) используете эту возможность;
- е) не используете.
11. Вам надо позвонить по телефону в какое-нибудь учреждение. Вы:
- б) под любым предлогом избегаете этого;
- в) звоните **без** колебаний;
- е) звоните после долгих, мучительных колебаний.
12. Вам поставили незаслуженно низкую оценку. Вы:
- б) молча переживаете;
- г) спорите с преподавателем по поводу этой оценки.
13. Вы не понимаете объяснений. Вы:
- б) не будете задавать вопросов, потому что боитесь показаться глупым;
- в) спокойно зададите вопрос сразу после объяснений;
- г) зададите вопрос после занятий, когда вы останетесь с преподавателем наедине.
14. Люди, сидящие возле вас в кинотеатре, во время сеанса громко разговаривают. Вы:
- б) долго терпите, а затем срываетесь на крик;
- в) вежливо просите их перестать разговаривать;
- е) молча терпите.
15. Кто-то лезет впереди вас без очереди. Вы:
- б) глотаете про себя обиду;
- д) даете ему отпор.
16. Легко ли вам вступить в разговор с человеком противоположного пола, который для вас очень привлекателен, очень нравится вам:
- б) очень трудно; не знаю, что сказать;
- в) легко;
- г) начинаю с большим трудом, но потом «разговариваюсь» и не испытываю серьезных затруднений.
17. Умеете ли вы торговаться:
- а) да;
- б) нет.
18. Волнуетесь ли вы, когда выступаете с докладом:
- б) да;
- д) нет.
19. Вас хвалят за хорошую работу. Вы:
- б) не знаете, что сказать в ответ;

д) благодарите за похвалу;

е) ужасно смущаетесь и еле слышно бормочете благодарность.

20. При хорошем знании предмета предпочтете ли вы сдавать письменный или устный экзамен:

а) устный;

б) письменный;

в) мне все равно, это не повлияет на мой ответ.

Теперь подсчитаем полученные баллы. Ответ «а» — 3 балла, «б» — 0 баллов, «в» — 5 баллов, «г» — 2 балла, «д» — 4 балла, «е» — 1 балл. Определите общую сумму.

Оценка: **менее 12 баллов** — сильная неуверенность в себе,

12—32 балла — низкая уверенность в себе, **33—60 баллов** — средний уровень уверенности в себе,

61—72 балла — высокая уверенность в себе, **более 72 баллов** — очень высокий уровень уверенности в себе*.

И вновь о потребностях «Я»

Вы определили уровень вашей уверенности в себе. А теперь давайте посмотрим на вопросы этого теста с другой точки зрения. В пунктах теста, как вы поняли, описаны ситуации, в которых уверенные и неуверенные люди ведут себя по-разному. Вопрос такой: какие притязания (другими словами, какие задачи, поставленные перед собой) или какие задачи, поставленные жизнью, выражены в каждой ситуации? Второй вопрос: каким образом здесь выступает самооценка, оценка своих возможностей? Проще говоря, я прошу вас проанализировать ситуации теста с точки зрения определения уверенности в себе из «Психологического словаря».

Я думаю, что вы пришли к достаточно очевидному выводу: все ситуации связаны с потребностями «Я», о которых мы говорили, — потребностью в чувстве собственной ценности (т. е. самоуважении и уважении со стороны других), потребностью в целостности «Я» и в сохранении контроля над собой, ситуацией и частично окружающими, а притязания связаны именно с удовлетворением этих потребностей. С этим же связана и оценка возможностей. Уверенный в себе человек знает, что он имеет определенные права, умеет и может точно определить и выразить так, чтобы это не затронуло чувства окружающих, свои желания, потребности, чувства, переживания, сказать о том поведении, которого он ждет в той или иной ситуации от других людей. Он умеет строить отношения с другими людьми, что называется, «на равных», вне зависимости от положения, которое те занимают, умеет обратиться с просьбой к другому человеку и в случае необходимости вежливо ответить отказом.

Видимо, идеал уверенного в себе человека — в замечательном стихотворении Р. Киплинга «Если», наиболее известном у нас в переводе С. Я. Маршака:

О, если ты покоен, не растерян,
Когда теряют головы вокруг,
И если ты себе остался верен,
Когда в тебя не верит лучший друг,
И если ждать умеешь без волнения,
Не станешь ложью отвечать на ложь,
Не будешь злобен, став для всех мишенью,
Но и святым себя не назовешь,

И если ты своей владеешь страстью,
А не тобою властвует она,
И будешь тверд в удаче и в несчастье,
Которым, в сущности, цена одна,
И если ты готов к тому, что слово
Твое в ловушку превращает плут,

* Измененный и дополненный вариант теста, опубликованного в кн :

Сборник психологических тестов / Сост. Е. Е. Каранешта. — Киев, 1992. — С. 14—15, а также в пособии: Познай самого себя: Комплекс тестов Д-чя оценки свойств и склонностей личности. — М., 1990. — С. 7—8.

И, потерпев крушение, можешь снова —
Без прежних сил — возобновить свой труд,
И если ты способен все, что стало
Тебе привычным, выложить на стол,
Все проиграть и вновь начать сначала,
Не пожалев того, что приобрел,
И если можешь сердце, нервы, жилы
Так завести, чтобы вперед нестись,
Когда с годами изменяют силы
И только воля говорит: «Держись!» —
И если можешь быть в толпе собою,
При короле с народом связь хранить
И, уважая мнение любое,
Главы перед молвою не клонить,
И если будешь мерить расстоянье
Секундами, пускаясь в дальний бег, —
Земля — твое, мой мальчик, достоянье!
И более того, ты — человек! *

Неуверенный в себе человек, напротив, скрывает свои желания и потребности, сдерживает чувства, никогда не выражая их прямо и непосредственно — они время от времени лишь «вырываются» наружу в виде неожиданного взрыва, например плача или крика, ему трудно сказать «нет», он избегает общения с людьми, которые по социальной иерархии находятся выше его, избегает ситуаций, которые могут, по его мнению, угрожать его представлению о себе, точнее, сохранению его представлений о собственной ценности. При этом круг таких ситуаций бесконечно расширяется, поскольку любой случай проявления неуважения, грубости, даже не адресованный ему лично, воспринимается как наносящий ущерб его «Я».

Можно, таким образом, сказать, что уверенный в себе человек убежден в праве на реализацию потребностей своего «Я» и владеет способами и формами такой реализации. Естественно, эта реализация не ущемляет потребности других людей, прежде всего в силу того, что ему не надо заботиться о защите своего «Я». Неуверенный в себе человек, напротив, постоянно ощущает необходимость в такой защите, в отстаивании своих прав, прав своей личности или охране своего «Я» от столкновения с ситуациями, которые могут угрожать ему. Он постоянно чувствует, что его возможностей недостаточно для того, чтобы добиться успеха в таких ситуациях и тем самым защитить себя, что он не имеет необходимых средств, способов поведения. Поэтому он постоянно испытывает волнение, тревогу, даже страх.

Кроме того, неуверенный в себе человек постоянно испытывает чувство вины, может быть, более для нас привычное под названием «угрызения совести». Это очень важное, можно даже сказать, драгоценное качество человеческого индивида, в данном случае оборачивается против неуверенного в себе человека, потому что это одновременно и чувство вины перед собственным «Я» за, скажем так, недостаточную заботу о нем. А это очень мучительное переживание (вспомним незаживающие раны Левина). И в то же время это чувство вины перед другими людьми за стремление к самоутверждению, к реализации потребностей «Я».

Неуверенный в себе человек оказывается как бы в капкане отрицательных чувств — тревоги, страха, вины. Добавьте к этому ощущение собственной несостоятельности, переживание несоответствия своих возможностей и умений задачам, жизненным целям, и вы получите портрет глубоко несчастного человека.

Про неудачника, гадкого утенка и «комплекс Золушки»

И здесь происходит интересный поворот, который имеет прямое отношение к нашему герою-неудачнику. Как вы сами понимаете, жить постоянно с описанными выше ощущениями очень тяжело, практически невозможно. Это разрушительно не только для личности, но и для психического здоровья в целом.

* Маршак С. Я. Собр. соч.: В 8 т. — М., 1969. - Т. 3. - С. 686-687.

На помощь приходят защитные механизмы, в том числе и так называемый «комплекс Золушки», «гадкого утенка» или более широко — «комплекс различия». Суть его ясна из имен сказочных героев: да, сегодня я слабый, униженный, но в глубине души я знаю, что придет день и тогда все увидят. Прошу обратить особое внимание на последние два слова: не я стану, не я смогу, а *все* увидят. Для человека с такими переживаниями важнее всего утвердить себя в глазах окружающих, а не в собственных глазах. Почему? Потому что именно от окружающих исходит угроза «Я», следовательно, необходимо постоянно защищаться и, лишь утвердив себя среди них, можно от этого избавиться. «Мне не везет», — говорит неудачник, мечтая тайно о том дне, когда ему повезет, и вот тогда... А что тогда? А ничего. «Один раз в жизни, — писал М. Твен, — Фортуна стучит в дверь каждого человека. Но очень часто человек в это время сидит в соседнем кабаке и не слышит ее стука». Сидит и жалуется на свою несчастную, неудачливую жизнь.

«Комплекс Золушки» дает неудачнику шанс сохранить необходимый баланс сил, обеспечить позитивное отношение к себе. Правда, это отношение базируется не на сегодняшних достижениях; оно частично опирается на воспоминания «розового детства», а в основном отнесено в будущее, где часто приобретает вид «мечты о реванше».

Кстати, какими вы видите себя в своих мечтах? Нет, речь идет не о том идеальном «Я», которое мы с вами рисовали думая о том, кем вы можете стать, а о настоящей мечте. Давайте выполним такое упражнение.

Представьте себе: вы сидите перед машиной времени, которая может показать вам ваше будущее таким, которое удовлетворит самые тайные ваши желания. Перед вами небольшой пульт управления и громадный серебристый экран, который может передавать объемное изображение. Смело садитесь к пульта, нажимайте нужную клавишу. Вот, например, клавиша «Через три года». Посмотрите внимательно, что происходит на экране. Вы видите себя. Какой вы? Что вы делаете? Кто окружает вас? В каких отношениях вы с этими людьми? Нажмите еще одну клавишу: «Десять лет спустя». Что вы видите теперь? Каково оно, ваше будущее, где исполнены ваши самые сокровенные желания и мечты? Еще одна клавиша — «Завтра». Что вы сейчас видите?

Заканчиваем упражнение мы, как обычно, записью того, что видели и чувствовали, и анализом. Вы, наверное, уже догадываетесь, что я прошу вас выделить — да, именно представления о нежданной удаче, реванше. Все, что может указывать на наличие хоть слабого «комплекса неудачника».

Давайте разберем этот комплекс с точки зрения определения уверенности в себе, которое дано в «Психологическом словаре», но будем использовать уже знакомые нам понятия «притязания» и «самооценка».

Помните, в начале этой части нашей работы мы предположили, что уверенности в себе можно достичь совсем просто, соотнеся притязания с оценкой возможностей и откорректировав по необходимости то или другое или то и другое сразу. В этом случае у вас будет реальный успех, который и вызовет переживание уверенности в себе. Собственно, это заложено в знаменитой формуле самооценки Джемса, о которой мы уже говорили.

Почему же в таком случае неуверенный в себе человек не может сделать этого? А способен на это только тот, кто в себе уверен. Получается замкнутый круг: чтобы достичь уверенности в себе, надо быть уверенным в себе. Это относится и к узким, частным задачам, и к переживанию, касающемуся жизни в целом.

Дело здесь прежде всего в самом характере притязаний. Человек с «комплексом неудачника» не может дифференцировать свои притязания, определить задачи применительно именно к конкретной ситуации. Он нуждается в большом и очень большом успехе и «притязает» именно на это, так как только таким способом можно хорошо защищать свое «Я» и компенсировать опыт неудач. И одновременно он настолько сомневается в своих возможностях, что ждет полного провала. Это явление в психологии называется **аффектом неадекватности** и было впервые обнаружено в лаборатории Л. И. Божович психологом М.С. Неймарк. Именно это препятствует нормальному отношению к целям, задачам, поиску необходимых средств. У человека резко сокращается возможность выбора, поскольку в каждой ситуации он занят лишь одним — защитой и утверждением своего «Я». У уверенного в себе человека необходимости в этом нет, поэтому он достаточно свободен в выборе целей и средств. Поскольку ему не надо ни защищаться, ни самоутверждаться, он может ставить перед собой задачи любого уровня и искать подходящие средства, обучаться им, спрашивать, выяснять.

Уверенный в себе человек открыто признается в том, что он чего-то не знает, совершенно не соотнося это с представлением о себе, с чувством собственного достоинства. Для неуверенного в себе человека признаться в том, что он чего-то не знает, слишком часто означает показать свою слабость, обнаружить брешь в своей защите. Поэтому он предпочитает не задавать вопросов. И тем самым, конечно, реже добивается успеха.

Итак, неуверенный в себе человек подходит к значительному количеству жизненных коллизий, ситуаций и т. п. с точки зрения защиты «Я», мечты о реванше. Но поскольку он достаточно часто понимает, что это неосуществимо, то, руководствуясь принципом «все или ничего» (помните, мы об этом говорили?), он или вообще отказывается от достижения цели, или, если это невозможно, заранее «готовит» почву для неуспеха по известной поговорке, расстилая солому не только в месте возможного падения, но и по всей округе.

Еще сложнее обстоит дело в тех случаях, когда притязания связаны с удовлетворением потребностей «Я». Как уже отмечалось, поведение неуверенного в себе человека характеризуется тем, что он как бы постоянно сомневается в праве этих своих потребностей на реализацию. Думается, что дело здесь в этом же конфликте: в переживании этих потребностей и связанных с ними притязаний как непомерно больших, таких, вторые могут быть удовлетворены только за счет других, и одновременно в ощущении, что возможности удовлетворения этих потребностей очень малы.

Конечно, это лишь один из вариантов самооценки, ведущий к неуверенности в себе, но именно тот, который наиболее характерен для неудачников.

2. «ПОБЕДИ СВОЕГО ДРАКОНА!»

Страх — та темная комната, где проявляются негативы.

Неизвестный автор

Вы не можете убежать от слабости: однажды вы должны либо победить ее, либо погибнуть; и если так, то почему бы не сейчас и не здесь.

Р. Л. Стивенсон

Не нужно смело идти навстречу опасности. Пусть она сама до вас доберется — авось с ней случится что-нибудь по дороге.

Доклад ассоциации строителей

Как подготовиться к битве с драконом

Начнем с воспоминаний. Все мы читали сказки, легенды о смелом воине, убивающем дракона или Змея Горыныча. Помните, как было страшно, когда богатырь отрубал у дракона одну голову, а на ее месте тут же вырастала другая? И казалось, этому не будет конца. Дракон (он же Змей Горыныч) непобедим. Но слетала еще одна голова и еще. И вдруг оказывалось, что дракон обезглавлен, побежден. Выражаясь современным языком, количество запасных голов было ограничено.

В какой-то книге много лет назад я прочла, что у каждого из нас есть свой дракон. Он появляется как маленький, совершенно почти безобидный дракоша, но, если его вовремя не уничтожить, он может вырасти и стать угрожающим для самого человека и всех его близких. Почти каждый из нас в один прекрасный момент решает убить своего дракона. Но у того на месте одной головы вырастает другая, потом третья. И мы часто отступаем. Не боремся с драконом, а приручаем его или стараемся «поселить» его как-нибудь так, чтобы этого никто не заметил. И тогда остается только удивляться: почему из скромного, тихого дома вдруг вырываются клубы пламени и время от времени вдруг слышится рык дикого зверя, а иногда даже вокруг качается земля. Самое обидное, что, занятые своим драконом, мы не можем и не успеваем сделать больше ничего. Поэтому лучше всего справляться с драконом, пока он еще мал и пока у вас самого еще достаточно сил. Самое главное — помнить, что количество голов у него небеспрельдно и его можно победить.

Сейчас мы займемся одним таким драконом — неуверенностью в себе.

Из описания неуверенного в себе человека вы уже поняли, что основная его проблема — недостаток самопринятия, любви к себе. Мы много работали над этим. Давайте теперь, чтобы победить нашего дракона, найдем с другой стороны — со стороны поведения. Ведь когда мы говорим об уверенности в себе, прежде всего имеем в виду определенные формы и способы поведения. Более того, уверенность и неуверенность проявляются в жестах, походке, выражении лица, позе, манере говорить.

Мы сейчас используем **механизм обратной связи**, очень важный для человеческой психики. Дело в том, что не только внутреннее состояние выражается через поведение, голос, мимику, жесты, но и они, в свою очередь, влияют на наше внутреннее состояние. Известно, что основное расхождение между театральными школами К. С. Станиславского и В. Э. Мейерхольда остроловы тех лет описывали как различие между «Я испугался и побежал» и «Я побежал и испугался». Но то, что для студента театрального вуза серьезная проблема — выражение чувства, переживания, для повседневной жизни — обычное явление. Это круг, который очень легко начинает действовать по закону заколдованного психологического круга, или чертова колеса. В этом случае неуверенное поведение влечет за собой такое же неуверенное, только еще более сильное переживание неуверенности в себе, оно, в свою очередь, соответствующее поведение... И пошло-поехало. Так давайте прервем этот круг.

Прежде всего четко и прямо скажем себе (именно себе!), что потребности нашего «Я» имеют такое же право на реализацию, как и потребности всех других людей. Скажем, что именно мы сами ответственны за удовлетворение этих потребностей, что, следовательно, мы имеем такие же права, как и любой другой человек, и эти права нам не могут быть никем предоставлены (как независимость слабо развитому государству). *Это наши собственные права и то, выполняются ли они, в основном, а иногда и исключительно зависит только от нас.*

Поэтому не будем отстаивать эти права, бороться за них без особой необходимости. Они есть.

Следующее упражнение как раз и связано с этими правами.

Прошу вас составить список «прав человека», которые необходимы для реализации потребностей его «Я» и укрепления уверенности в себе.

Закончили? А теперь сопоставьте его с тем, который со. ставил американский психолог С. Келли:

- право быть одному;
- право быть независимым;
- право на успех;
- право быть выслушанным и принятым всерьез;
- право получать то, за что платишь;
- право иметь права, например, право действовать в манере уверенного в себе человека;
- право отвечать отказом на просьбу, не чувствуя себя виноватым или эгоистичным;
- право просить то, чего хочешь;
- право делать ошибки и быть ответственным за них;
- право не быть напористым.*

Осуществление именно этих прав, считает С. Келли, поддерживает уверенность человека в себе.

Еще один список составлен американским психологом К. Д. Заслофф.

«Существуют личные права, которыми все могут пользоваться, как механизмом защиты при разрешении всевозможных конфликтов. Эти права отличаются от юридических. За защитой своих личных прав мы не вправе обратиться к закону, а можем рассчитывать только на себя и свои собственные возможности. Но для этого надо знать, на что ты имеешь право.

Вы имеете право:

- иногда ставить себя на первое место;
- просить о помощи и эмоциональной поддержке;
- протестовать против несправедливого обращения или критики;
- на свое собственное мнение и убеждения;
- совершать ошибки, пока не найдете правильный путь;
- предоставлять людям решать свои собственные проблемы;
- говорить: «НЕТ, спасибо», «извините, НЕТ»;
- не обращать внимания на советы окружающих и следовать своим собственным убеждениям;
- побыть одному(ой), даже если другим хочется вашего общества;
- иметь свои собственные чувства независимо от того, понижают ли их окружающие;
- менять свои решения или избирать другой образ действий;
- добиваться перемены договоренности, которая вас не устраивает.

*

Вы никогда не обязаны:

- быть безупречным(ой) на все 100 %;
- следовать за толпой;
- любить людей, приносящих вам вред;
- делать приятное неприятным людям;
- извиняться за то, что были самим(ой) собой;
- выбиваться из сил ради других;
- чувствовать себя виноватым за свои желания;
- мириться с неприятной ситуацией;
- жертвовать своим внутренним миром ради кого бы то ни было;
- сохранять отношения, ставшие оскорбительными;
- делать больше, чем вам позволяет время;
- делать что-то, что на самом деле не можете сделать;
- выполнять неразумные требования;
- отдавать что-то, что на самом деле не хочется отдавать;
- нести на себе тяжесть чьего-то неправильного поведения;
- отказываться от своего «Я» ради кого бы то или чего бы то ни было.

Заявляя о своих правах, надо помнить: они есть и у всех остальных людей. Учитесь уважать личные права других так же, как вы хотите, чтобы уважали ваши».

Кстати, вы не обязаны соглашаться и с приведенными выше правами, считать, что все они — абсолютная истина.

Все перечисленные права предполагают определенные обязанности.

Помните, у вас есть обязанности перед самим собой, так же, как и перед другими людьми.

Кстати, давайте вспомним об этих других и напишем еще один список — на что мы ни при каких обстоятельствах **не имеем права**.

Написали? Теперь давайте вернемся к списку прав. Обратите внимание на то, что все права сформулированы, как говорят психологи, «в терминах поведения» — очень конкретны и благодаря этому могут быть проверены. Насколько это важно, мы уже говорили.

Вернитесь к своему списку. Оцените его с этой точки зрения и внесите необходимые исправления. Теперь вы знаете что у вас есть права, знаете, что вы сами, и только сами, несете ответственность за их реализацию. Дайте себе слово, что вы будете их отстаивать прежде всего перед самим собой.

Но при этом не будем забывать, что другие люди тоже имеют свои права, которые позволяют им чувствовать себя хорошо и уверенно в этом мире. Поэтому давайте познакомимся еще с одним перечнем: Э. Шостром. «Билль о правах родителей». Обращен к детям:

«1. Сотрудничайте с нами. Не старайтесь быть инфантильнее, чем вы есть на самом деле, «разыгрывая» беспомощность и глупость. Дайте нам понять, что мы можем расти вместе, что мы можем рассчитывать на вас в том, что в конечном итоге вы станете независимыми от нас.

2. Помните, что серьезная учеба означает серьезное дело. Возможно, вам и необходимо утвердить свою независимость словом «нет», но мы имеем свои *ограничения*.

3. Мы не были родителями изначально, мы стали родителями в момент вашего рождения. Поэтому наш родительский стаж равен вашему возрасту. Как родители мы ровесники вам и не меньше вашего нуждаемся в помощи и поддержке. От нас зависит, какими вы станете, но и от вас зависит, какие родители получатся из нас. Нам нужно, чтобы вы развили ответственность — способность ответить!

4. Мы стараемся свести до минимума наши требования и пореже употреблять «ты должен». Но помните, что ваша работа — всецело развить «хочу», чтобы заменить их.

5. Единственно определенное, что можно сказать о взрослых как о человеческих существах вообще, это то, что мы *способны на ошибки* и часто бываем несостоятельны. Примите и нашу способность падать.

6. Нам бы хотелось, чтобы вы сказали нам, что вы тоже нас цените, когда мы дарим вам внимание. «Спасибо» — это такой стимул!

7. Иногда принимайте наши правила, даже если вы не понимаете их. Будучи взрослыми, мы, действительно, иногда знаем лучше!

8. Не ждите всегда ответа от нас. Постарайтесь сами проанализировать и понять вопрос. Понимание вопроса важнее, чем знание ответа.

9. Помните, что нам приятен ваш интерес к нашей деятельности. Взрослые не всегда консервативны, и вы можете научиться любить что-то из того, что мы делаем.

10. Любите нас, когда мы ошибаемся и вы уверены в этом. БЫТЬ родителем -- это не значит быть Богом. Даже если вы требуете всемогущества, мы на самом деле всего лишь люди.

11. Не стоит механически брать с нас пример. Не копируйте нас, подходите к себе творчески.

12. Не забывайте также относиться к нам, как к равным. родители не рабы своих детей; нам тоже нужна справедливость.

13. Мы тоже нуждаемся в отдыхе. Уважайте наших друзей, как мы уважаем ваших. Наши действия могут показаться вам бессмысленными, но мы имеем на них полное право.

14. Наш дом принадлежит *всем* нам. Вещи не столь важны, как люди, но попытайтесь научиться уважать вещи, которые высоко ценят люди.

15. Мы хотим вас видеть младшими партнерами нашей семейной фирмы. Но не ведите себя так, как будто мы уже *на пенсии*. У нас еще активная роль в компании!

16. Мудро принимайте свои собственные решения, и мы будем любить вас вопреки тому факту, что мы знаем — они не всегда бывают мудрыми!

17. Родители растут так же, как и дети, — по стадиям. Мы будем сильнее несколько лет спустя. Давайте грести все вместе, вместо того чтобы грести врозь.

*P.S. Мы любим Вас!»**

И здесь, наверное, самое место поговорить о ваших взаимоотношениях с детьми. Пожалуй, ни один разговор с ребятами не проходит без жалоб на взрослых: «А они... А я». И знаете, что интересно? Жалобы подростков на то, что взрослые их не понимают во многом вполне справедливы.

Моя коллега психолог Г. А. Цукерман как-то предложила подросткам оценить справедливость высказываний о них психологов. А я, в свою очередь, предложила то же сделать родителям. И вот, что у нас получилось.

Прежде всего, подростки и взрослые совершенно по-разному оценивают причины конфликтов. Высказывание «Подростки — прирожденные бунтари. Они хотят устроить мир по-своему более справедливо и достойно. Они сопротивляются любому насилию, восстают против любой несправедливости, пытаются настоять на своем» школьники считали абсолютно правильными, а взрослые — совершенно неверными. То же относилось и к высказываниям: «Подростки чувствуют недостаток уважения со стороны взрослых. Они хотят более равноправных отношений с взрослыми» и «Подростки постоянно конфликтуют со своими родителями, цапаются по мелочам. Дома то и дело вспыхивают скандалы, ссоры, раздражения». Однако и взрослые, и, что удивительно, сами подростки склонны соглашаться с представлением о подростках как людях, желающих иметь права, но не обязанности взрослого. По крайней мере, высказывание «Подростки — существа безответственные. Они хотят иметь все права (как взрослые) и никаких обязанностей (как дети)» и те и другие оценивают как вполне справедливое.

А вот как подростки и взрослые оценивают общение с друзьями. С высказыванием «Подростки более всего заняты выяснением и построением своих отношений с другими людьми. Дружба — главное, что характеризует их» согласилось большинство подростков, но очень мало взрослых. А вот высказывание «Подростки постоянно думают о том, как их оценивают другие люди» считают справедливым и те и другие. Зато с высказыванием «Подростки перенимают взгляды, манеры своей компании; стесняются быть «не как все», очень неохотно соглашаются подростки, но почти все взрослые считают верным.

Интересно, а как оценивают эти высказывания ваши дети? Что они думают о своем возрасте? Попросите их заполнить эту анкету и посмотрите, совпадают ли их ответы с вашими?

Итак, факты, полученные в исследовании, доказывают, что многие вещи вы и ваши дети понимаете по-разному. И в результате — конфликты, столкновения, непонимание.

Иногда, когда консультируешь подростков и их родителей кажется, что у них нет другого дела, кроме как со страстью портить настроение друг другу. И это при том, что каждый из ссорящихся говорит о своей любви к другой стороне и жалуется на недостаток понимания. И при этом каждый считает себя правым, что, конечно, не способствует взаимопониманию, хотя и те и другие хотят именно

*

Шостром Э. Цит. соч. — С. 54. Использован также перевод, представленный в кн.: *Шостром Э.* Анти-Карнеги, или Человек-манипулятор. — М.: Институт, 1992. — С. 89—90.

этого — взаимопонимания. Но при этом и мы, взрослые, и наши дети считаем, что именно нас нужно понять, именно в наше положение нужно войти, и не думаем, что возможно следует встать на позицию другого.

На что чаще всего жалуются родители? Да, конечно, на курение, на то, что дети превратили свою комнату в хлев и не дают там убираться, на их лень. Но кроме всего этого — на их ревность. По их словам, дети часто с какой-то особой подозрительностью и ревностью относятся к заботам взрослых о самих себе — к покупкам каких-то вещей, развлечениям, друзьям и т. п.

Вот что говорят родители: «Она не переносит, когда я что-нибудь себе покупаю или шью для себя. Я иногда даже прячу от нее новые вещи, но она все равно находит их и устраивает скандал», «Он считает, что только он должен развлекаться, а нам ни к чему», «Представляете, она так и сказала — это я не должна влюбляться. А тебе зачем? У тебя уже был муж, и ребенок есть».

Отношение ребят к взрослым часто двойственно. С одной стороны, они хотят, чтобы к ним относились, как к равным, уважали их права, их достоинство. Это, конечно, более чем справедливо. Но, с другой стороны, они считают, что родители должны заниматься только ими, опекать и оберегать их (но только тогда и там, когда они сами этого хотят). Они как бы отказывают вам в праве на самостоятельную жизнь, на собственные чувства — на все, что выходит за круг родительских обязанностей.

Конечно, и к взрослым тоже можно предъявить кучу претензий. Примерно так же, как это описывает Ди Снайдер: «Мой отец был един в двух лицах — сегодня он был самым потрясающим парнем на свете, завтра жизнь с ним превращалась в сущий кошмар. Я не хочу обвинять родителей во всех своих недостатках, но многие из моих страхов и предубеждений — это последствия непредсказуемого поведения отца... Мы и раньше-то не очень ладили, но когда я стал подростком, мне стало казаться, что мы вообще говорим на разных языках. Беседуя с друзьями, я понял, что не являюсь исключением, подобные ситуации возникали почти в каждой семье. Часто можно было услышать комментарии вроде: «Мои предки совсем чокнулись!» или «Я ненавижу эту сварливую парочку!»*

А несправедливость родителей?! О ней дети могут рассказывать часами, упиваясь собственными страданиями и страданиями себе подобных.

Но давайте подумаем, какой смысл в высказывании взаимных претензий? Ну как же, — скажут и взрослые и дети, — это вроде упражнения «Выговорись!». Поделился с кем-нибудь и стало легче.

Но вы ошибаетесь. Потому что отношения с близкими — совершенно особые. Вы связаны прочной нитью, вы зависите друг от друга. И когда вы скандалите, или, выражаясь научно, конфликтуете, и когда перебираете обиды — вы только сильнее натягиваете эту нить, делаете так, что становится больно и вам, и вашим близким.

Какое отношение это имеет к удачам и неудачам?

Да самое прямое! Мелкие и крупные конфликты, ссоры — постоянные источники напряжения, стресса и для вас, и для ваших детей. А поскольку, как мы уже говорили, вы тесно связаны друг с другом, это напряжение раскручивается как спираль, из которой очень трудно найти выход. Недаром психологи называют ее кто «заколдованным психологическим кругом», а кто «чертовым колесом».

В такой ситуации вы постоянно напряжены, делаете много ошибок и, следовательно, у вас накапливается все больше и больше неудач. Я уже не говорю про тяжелые последствия стресса — болезни, срывы.

Поэтому давайте не будем увеличивать напряжение и поможем друг другу справляться со стрессом.

Конечно, лучше всего, если и вы, и ваши дети пойдете друг другу навстречу. Но должна сказать, что количество книг, в которых взрослых убеждают, что детям необходима самостоятельность и независимость, объясняют, что необходимо уважать их чувства и т. п., — громадно. Но при этом почти нет книг, где бы об этом говорили подросткам. Напротив, в последнее время я чаще наталкиваюсь на публикации, где им рассказывают, как, какими способами лучше манипулировать родителями и другими близкими. В дело идут любые советы — даже разговаривать с родителями об их прошлом и улыбаться предлагается не потому, что вы друг друга любите и заботитесь друг о друге, а ради достижения каких-то целей — например, для того, чтобы родители ушли из дома и дали собраться компании.

Исключение составляет Ди Снайдер, который пишет: «Маленьким я всегда подражал отцу, его манеры и поведение были для меня эталоном. Неожиданно, когда мне исполнилось тринадцать, я пере-

*

стал воспринимать его как идеал. Сам став отцом, я понял, что нет более приятного чувства, чем видеть, как твой ребенок старается подражать тебе, как он трепетно относится к любому бреду, который ты произносишь с глубокомысленным видом. ...В тот день, когда подражание заканчивается, родители чувствуют себя лишними. Матери понимают, что их место в жизни шестнадцатилетнего сына уже занято подружкой или электрогитарой, а отцы видят, что дочери нашли им замену в лице соседского оболтуса или обожаемого учителя. ...Быть родителем — это также означает, что сын или дочь подвергнут сомнению твою власть, которая когда-то была непререкаемой»*.

Борьба за власть и вопрос «Почему я?» — едва ли не главные пусковые механизмы стресса, так же, как и взаимные упреки, которые, как правило, вызывают у людей сопротивление и желание защищаться. В чем это будет проявляться — в чувстве беспомощности, неуверенности или злобе, агрессии — на самом деле не так уж важно. Важно другое — это усиливает стресс, соответственно уменьшает возможность нормально разобраться в том, чего вы друг от друга добиваетесь, и, следовательно, прибавляет еще один увесистый камешек в список неудач.

А что будет, если мы перестанем бороться за власть и выяснять, кто же все-таки из нас главный и с чьими мнениями и вкусами все же надо считаться? Что будет, если мы поймем, что, начиная эту борьбу, мы запускаем бумеранг, который обязательно вернется и тогда нам не избежать удара.

Когда мы хотим, чтобы все было по-нашему, и требуем этого от других, мы не только становимся менее успешными (ведь мы заняты самоутверждением, а не тем, что требуется в данной ситуации), но и посягаем на личные права другого, усиливаем его и свой стресс.

Но как же быть с накопленными обидами, — спросите вы. Выполните такое упражнение.

Сядьте и напишите список самых больших обид, которые доставили вам. Не стесняйтесь, пишите все. Составьте его, как можно подробнее.

Закончили? Теперь отложите его и вернитесь к этой работе через пару часов, а еще лучше на следующий день.

А теперь проанализируйте этот список, задав себе примерно такие вопросы:

- что из этого на самом деле важно?
- что для меня важнее — добиться этого или просто настоять на своем?
- можно ли понять, почему ежи против этого?
- стоило ли это нашей ссоры?
- что произошло бы, если бы я этого от них добился? "
- что самого страшного случилось из-за того, что я не сумел их переубедить?

Не выбрасывайте этот список. Вернитесь к нему примерно через месяц. Я почти гарантирую вам незабываемое впечатление. 90 шансов из 100, что примерно на две трети списка вы будете смотреть, как на что-то совершенно для вас неинтересное (а возможно, как на что-то совсем вам незнакомое).

Теперь вторая часть упражнения.

Вспомните как можно подробнее ваш последний скандал (извините, конфликт). Теперь, когда вы уже остыли, ответьте на такие вопросы:

- можете ли вспомнить все, что вы друг другу наговорили?
- что сказали вы?
- что сделали или сказали ваши дети?
- (положа руку на сердце) вы отвечали или все же были зачинщиками?
- какую реакцию детей вы предпочли бы?
- могли ли они поступить так?
- можно ли достигнуть взаимопонимания?

и главное —

КАК ЭТО МОЖНО СДЕЛАТЬ?

Последнее опишите как можно конкретнее.

*

Вы прекрасно понимаете, какую ловушку для неудачника вы можете здесь соорудить своими собственными руками. Любовное и тщательное сооружение этой ловушки вы начнете ровно с того момента, как подумаете о своих обидах и о том, как «заставить их почувствовать...».

Сосредоточьтесь на том, как сделать так, чтобы вы действительно поняли друг друга.

А теперь на другом листе опишите эту же ситуацию с точки зрения своего ребенка.

Успешность этого упражнения зависит от того, насколько вы будете стремиться понять его точку зрения.

И еще одно упражнение. Оно трудно потому, что его надо проводить в момент, когда, как говорится, «спор приобретает рукотворный характер», т. е. когда аргументы исчерпаны и стороны сейчас перейдут к взаимным оскорблениям. Остановитесь, если, конечно, сможете, на минуту и представьте, что вы сами с собой разговариваете через переводчика, который все ваши выражения должен привести к приемлемому для всех варианту. Например, так:

Вы: Я должен добиться своего.

Переводчик: Я хочу, чтобы (далее что-нибудь очень конкретное).

Вы: Он нарочно это говорит, чтобы разозлить меня.

Переводчик: Что он хочет объяснить мне?

И т.д.

И последнее — в момент, когда вы уже готовы сорваться, вспомните наши упражнения на расслабление и воспользуйтесь ими. А в хорошие моменты поделитесь с детьми своими знаниями, этими советами, а если нужно — и методами расслабления.

И в заключение этого еще один **ключ** (внеплановый и потому без номера):

Главное в преодолении детско-родительского стресса — реальное, а не теоретическое признание личных прав друг друга.

Теперь, когда мы признали, что у всех людей есть права, мы будем отстаивать их простым способом — вести себя в ситуации так, как ведут себя уверенные люди. Тем более что мы уже играли вначале в уверенного человека и хорошо бы вспомнить упражнения, которые были даны для того, чтобы сделать эту игру успешной. И будем, конечно, иметь в виду, что у драконов много голов, поэтому приготовимся к тому, что часто будет казаться — все бессмысленно. И все время помним: победа над драконом — дело времени, усилий и немного техники.

Начнем с жестов, мимики, позы. Вот как описывают неуверенность авторы книги «Читать человека — как книгу» Дж. Ниренберг и Г. Калеро: «Мы наблюдали это состояние много раз у тех, кому впервые в жизни приходилось сниматься на видео. Типичный для них жест — переплетенные пальцы рук, при этом большие пальцы нервно двигаются или пощипывают ладони. Другой жест — когда грызут или сосут конец авторучки... трогание спинки кресла перед тем, как в него сесть... Еще один жест — пощипывание ладони. Многие жесты пальцев отражают неуверенность, внутренний конфликт или опасения. Ребенок в этом случае сосет палец, подросток грызет ногти, а взрослый часто замещает палец ручкой и карандашом и грызет их»^{*}.

В качестве признаков уверенности авторы указывают на гордую, прямую позу, широко развернутые плечи. Интересно такое их наблюдение: у человека, который твердо уверен в ом, что говорит, пальцы соединены в «купол», причем руки могут быть на разной высоте: чем выше положение человека тем выше он держит этот купол. Как отмечают авторы: «Шерлок Холмс и Ниро Вульф (гений-сыщик, герой романов Р. Стаута. — *А. П.*), объясняя ход «элементарных» заключений своим доверчивым биографам, обычно принимали такую позу чтобы усилить установки абсолютного доверия к себе»^{**}.

У неуверенного в себе человека, по словам авторов, есть стремление во время разговора загородить лицо — он прикрывает рот, почесывает нос, лицо или голову. Уверенному такие жесты несвойственны.

А вот как описывает позу неуверенного человека М. И. Чистякова, автор книги «Психогимнастика»: «Сидит на кончике стула очень прямо, колени сдвинуты, ладони лежат на коленях, голова опущена».

^{*} Ниренберг Дж., Калеро Г. Читать человека — как книгу. — М., 1990. —

^{**} Ниренберг Дж., Калеро Г. Читать человека — как книгу. — М., 1990. С. 24.

на»^{***}. Поза и мимика победителя в ее описании таковы: «Плечи развернуты, ноги слегка расставлены, голова откинута» брови приподняты, губы тронуты улыбкой»^{****}.

Конечно, это лишь некоторые, наиболее яркие внешние признаки уверенности и неуверенности. В реальной жизни их гораздо больше, они более разнообразны. Понаблюдайте за поведением уверенных и неуверенных в себе людей и соберите для себя как можно больший репертуар форм того и другого поведения. В дальнейшем вы будете «разыгрывать» этот репертуар.

Почему надо набирать и те и другие? Это связано с тем, что на контрасте усвоить все легче, четче выявляются необходимые черты. Только не надо путать уверенное поведение и обыкновенную грубость, агрессию. Вот как Дж. Ниренберг и Г. Калеро описывают позу абсолютного превосходства: «Руки соединены за спиной, подбородок поднят вверх — да это же хорошо знакомая авторитарная поза... Так часто стоят полицейские, таможенники, высшие руководители, армейские сержанты перед новобранцами»^{*}. Они также указывают: «Если вы хотите дать понять свое превосходство, то все, что надо сделать, — это физически доняться над этим человеком — сесть выше, когда вы оба сидите, или встать». Это, по их мнению, сильно мешает общению, создает искусственные барьеры. От людей, которых авторы обучали в процессе групповых занятий правильно пользоваться мимикой и жестами и хорошо понимать их, они требовали «не подниматься и не создавать других искусственных барьеров между ними и их оппонентами. Скорее они должны были приблизиться к тем, с кем они не согласны»^{**}.

Еще несколько описаний для того, чтобы точнее уяснить разницу между уверенным, неуверенным и близкими формами поведения. Напоминаю, речь пока идет только о мимике, позе, жестах, т. е. мимике и пантомимике.

Гнев: «Усиленная жестикуляция. Мимика: сдвинутые брови, сморщенный нос, оттопыренные губы».

Ярость: «Сдвинутые брови, оттопыренные губы, сморщенный нос... тело дрожит, усиленная жестикуляция»^{*}.

Обратите внимание — это одновременно позы, выражающие угрозу.

Напряженность: «Короткое дыхание, частые вскрики и неясные звуки — стон, мычание и т. п. — это звуковой фон напряженности. Разозленные люди обычно коротко дышат и пропускают воздух через ноздри с такой силой, что издают звуки, похожие на храп... Крепко сцепленные руки. Это жест подозрения и недоверия. Те, кто пытаются, сцепив руки, уверить окружающих в своей искренности, обычно не имеют большого успеха. Часто можно видеть, что при сцепленных руках большие пальцы начинают двигаться — это сигнализирует о потребности в усилении уверенности, желании перестраховаться... Плотно сжатые руки... Крепко сцепившиеся руки... Показывание указательным пальцем... в споре многие используют против других указательный палец, словно маленькую шпагу»^{**}.

Итак, вы набираете, наблюдая поведение других людей, репертуар уверенного и неуверенного поведения.

Кстати, вы умеете наблюдать? Давайте немного позанимаемся этим, воспользовавшись упражнениями из тренинга для будущих актеров^{***}. Это упражнение лучше выполнять вдвоем или втроем.

Вам хорошо известен облик ваших домашних? Посмотрите на кого-нибудь из них повнимательнее. Найдите в них то, чего не замечали до сих пор. Обратите внимание на их руки, глаза, форму уха, подбородка. Внимательно присмотритесь к их жестам, позе. О чем говорит их мимика и пантомимика? Еще один вариант: в группе людей, например в «ласе», выберите кого-нибудь и наблюдайте за ним. Затем отвернитесь от наблюдаемого и опишите кому-нибудь того, за кем вы наблюдали, так чтобы он понял, за кем. Можно и

^{***} Чистякова М. И. Психогимнастика. — М., 1990. — С. 108.

^{****} Там же. — С. 79.

^{*} Ниренберг Дж., Калеро Г. Цит. соч. — С. 25.

^{**} Ниренберг Дж., Калеро Г. Цит. соч. — С. 26—27. /* Чистякова М. И. Цит. соч. — С. 92.

^{*} Ниренберг Дж., Калеро Г. Цит. соч. — С. 22.

^{**} Чистякова М.И. Цит. соч. — С. 92.

^{***} Здесь и далее с некоторыми изменениями использованы упражнения, представленные в кн.: Гунтуис С. Гимнастика чувств: Тренинг творческой психотехники. — Л.; М., 1967.

просто повторить про себя то, что вы видели. Особое внимание обратите на то, можно ли понять настроение состояние этого человека. По каким признакам вы это поняли?

Еще одно упражнение.

Всем вам хорошо известно выражение: «Знаю как свои пять пальцев». Давайте проверим, насколько хорошо вы знаете свои пальцы. Рассмотрите их внимательно и найдите в них как можно больше нового, того, что вы раньше не замечали.

Теперь посмотрите на свои ладони. Уберите руки. Есть разница между правой и левой ладонью? В чем именно? Еще раз посмотрите. Опишите эту разницу.

Понаблюдайте за руками ваших собеседников и за своими собственными во время разговора. Можно ли что-нибудь сказать о чувствах человека, его состоянии по движению рук?

Следующее упражнение называется «Уличный фотограф» и направлено на развитие зрительной памяти и навыков наблюдательности.

Вы идете по улице. Используйте это время для упражнений в «мгновенной фотографии». Навстречу вам идет человек. Прямо посмотрите на него и через секунду отведите взгляд. Восстановите его облик в памяти, а затем сверьте «снимок» с оригиналом. Когда освоите фотографию, переходите к «видеозаписи». Посмотрите на человека в течение нескольких минут, а затем мысленно повторите все, что он делал.

Когда вы хорошо научитесь делать это, переходите к следующему упражнению.

Понаблюдайте за случайными попутчиками в автобусе, метро, за прохожими на улице. Исходя из внешнего облика, жестов, позы, попробуйте определить, каково его настроение, что он переживает.

Будущим актерам рекомендуют в таких упражнениях по особенностям внешнего облика, характерным жестам, каким-то реакциям на те или иные события и т. п. придумать биографию человека — решить, какая у него семья, чем он занимается, что любит, куда сейчас идет, о чем думает. А затем представить себе ответы на такие вопросы: как поступил бы этот человек, если бы произошло что-то неожиданное, например, в вагон метро ворвались хулиганы или кто-то упал в обморок, если бы вдруг в вагон вошел друг, которого он считал давно погибшим? Эти упражнения очень полезны для развития наблюдательности. Вы, конечно, можете их использовать.

Кроме наблюдательности для занятий нам понадобится еще память чувств, память на настроения. Давайте выполним два упражнения из актерского тренинга и из психотренинга спортсменов*.

Вспомните утро, когда, проснувшись, вы почувствовали, как у вас болит голова. Вспомните, как не хотелось открывать глаза, вспомните тяжелые веки, каким резким и очень неприятным показался звук будильника... Вспомните это утро как можно более подробно, во всех, даже мельчайших деталях, и вы обязательно почувствуете своеобразное «воспоминание о переживании», тень прошедших переживаний.

Теперь вспомните совсем другое утро. Вы проснулись в беспричинно хорошем настроении. На улице светило солнце и... Вспоминайте детали, возвращайте эмоцию. Помогайте воспоминаниям внутренней речью. Постарайтесь как бы увидеть внутренним зрением как можно больше деталей, конкретных, четких. Вспоминайте последовательность событий. Все это оживит вашу память, ваши эмоции, чувства.

Следующее упражнение.

Удобно расположитесь в кресле. Расслабьте мышцы тела, лица. Это можно сделать, например, придав лицу сонное выражение. Теперь в таком расслабленном состоянии вспомните какое-нибудь событие недавнего прошлого, желательно сегодняшнего дня. Через 5 мин (время можно изменить в сторону увеличения) примите напряженную позу, нахмурьте брови, крепко сожмите губы, сожмите челюсти. Вспоминайте то же самое событие такое же количество времени.

Найдите что-нибудь, что вы сделали своими руками достаточно давно. Рисунок, который вы когда-то нарисовали, фотоснимок, который сделали. Могут подойти на крайний случай и ваши собственные фотографические изображения. В течение 10 мин, не меньше, смотрите на этот рисунок, фотографию, вспомните тот день, когда это было сделано. Вспомните его очень подробно. Подумайте, что вы тогда чувствовали, когда делали это. Всмотритесь внимательнее и постарайтесь увидеть, почувствовать, какая эмоция стоит за внешним изображением, как говорят искусствоведы, «вчувствуйтесь» в это изображение.

* См.: Цзен Н.В., Пахомов Ю.В. Психотехнические игры в спорте. — М., 1985.

Это упражнение очень полезно для развития в себе лучшего понимания окружающего, в том числе понимания произведений искусства. Последнее не имеет прямого отношения к нашей работе, но мне хочется рассказать вам, как это упражнение можно использовать для того, чтобы почувствовать произведение искусства. Вам, наверное, знакомо такое выражение: «Искусство медленного смотрения картин». Это действительно искусство. Чаще всего мы проскальзываем мимо, скользим взглядом, лишая себя возможности не только получить подлинное удовольствие от созерцания картины, но и испытать целую гамму эмоциональных переживаний.

Пойдите в музей или возьмите какую-нибудь репродукцию, смотрите на нее в течение 10–15 мин, «стараясь проникнуться ее настроением, увидеть нечто за внешностью изображенного, ощутить изначальный, породивший это произведение толчок. В качестве прояснения можно использовать образ растения (картина), выросшего из зерна (предчувствие, изначальный импульс). Суть задания состоит в том, чтобы угадать зерно в зрелом растении». Важно при этом не исследовать, а «впитывать» картину, «вчувствоваться» в нее.

А знаете, откуда взято это упражнение? Как это ни удивительно, из психотренинга спортсменов.

Теперь вы уже достаточно развили свою наблюдательность и эмоциональную память и, надеюсь, легко выполните задание по сбору коллекции репертуара поведения, уверенного и неуверенного. Кстати, не забудьте, что ваше собственное поведение тоже должно занять в коллекции почетное место. Хорошо, если вы сделаете эту коллекцию материально — зарисуете позы, жесты, опишете их или сфотографируете.

Тренинг уверенности

Начнем тренировку уверенного поведения. А с чего начинаются обычно тренировки? Правильно, с гимнастики. Она так и называется — психогимнастика.

Изобразите перед зеркалом разные эмоциональные состояния — радость, гнев, страх, нежность, удовольствие, изумление, интерес, отчаяние. Пока не включайте сюда уверенность и неуверенность. Изображайте это сначала статично, в виде скульптуры — позу и лицо, причем доводите каждую черту до предела, как будто вы лепите скульптуру торя, радости, гнева. Пусть это будет слегка утрировано, не страшно.

Сначала скульптура гнева, маска гнева (посмотрите их описание, приведенное выше). Прислушайтесь к себе, хоть немного вы ощущаете, пусть не гнев, тень гнева? Сделайте глубокий вдох и расслабьте все мышцы. Ощущаете ли вы, что стали спокойнее?

Давайте «вылепим скульптуру», изображающую страх. Сначала маска: брови почти прямые и кажутся приподнятыми. Они немного сдвинуты друг к другу, и на лбу горизонтальные морщины. Глаза широко раскрыты, рот приоткрыт, губы напряжены и немного растянуты. Хорошо. Теперь поза. Например, такая: голова втянута в плечи, сами плечи немного приподняты, руки крепко сжаты.

Меняйте позы и маски. Пусть после изображения удивления возникнет изображение радости, после отчаяния — грусть. После того как «скульптура вылеплена», задержите дыхание и почувствуйте, запомните ощущение от мышц лица, тела. Затем быстро выдохните и расслабьте мышцы, все мышцы. Почувствуйте, что такое спокойствие, отсутствие напряжения, запомните эти ощущения. «Лепите» каждую «скульптуру» по два-три раза.

После того как вы хорошо овладеете умением создавать «скульптуры», подключите движения, жесты. Принимайте самые разные позы. Вот, например, человек, которому очень, ну очень скучно: голова лежит на ладони, глаза полуприкрыты, рот с трудом сдерживает зевоту и потому полуоткрыт. Какие у него ленивые, замедленные движения, как нехотя он все делает. А вот поза ученика, который ждет оценки: тело напряжено, сидит прямо, ноги плотно сведены и стоят на полу. Глаза смотрят на учителя.

Придумывайте и разыгрывайте самые разные сценки. Только помните: мы с вами пока в театре пантомимы, а это значит, что каждый жест, каждое движение, как и каждое выражение лица, надо доводить до возможного максимума, так, чтобы легко было почувствовать и запомнить их. Вы уже знаете, удобнее всего это делать на задержке вдоха, а затем — быстро выдохнуть и расслабиться.

Еще одно упражнение. Походка.

Засуньте руки как можно глубже в карманы, ссутультесь и смотрите в пол, поднимайте глаза только изредка и в основном смотрите вверх. Нравится? Как вы думаете, легко по-

дойти к такому человеку и заговорить с ним? А вот походка мечтателя: он идет расслабленно, голова приподнята, в руках, может быть, цветок... Походка самодовольного, заносчивого человека, он не идет, а вышагивает, как говорится, «несет себя».

Следующее упражнение нам уже знакомо. Это «Улыбка».

Примерьте перед зеркалом самые разные улыбки. Добрую, насмешливую, заговорицкую, циничную, радостную, открытую, «сквозь зубы», вежливую, холодную, надменную – чем больше, тем лучше. Вспомните: улыбка – один из наиболее надежных способов снятия напряжения, тревоги. Одновременно улыбка – знак того, что вы уверены в себе и готовы действовать. Именно с нее мы и начнем репетицию репертуара поведения уверенного человека.

Придумайте и изобразите как можно больше вариантов «уверенных» и «неуверенных» улыбок. И вообще – улыбайтесь почаще! Говорят, что если улыбаться даже тогда, когда это совершенно не хочется, это способствует не только, пусть незначительному, повышению настроения, но и сохранению энергетического тонуса.

Теперь можно отработать перед зеркалом «скульптуры», движения, жесты уверенного и неуверенного в себе человека. Естественно, чем больше вариантов, тем лучше. Пустите в ход свою «коллекцию». Я надеюсь, она уже достаточно велика? Продолжайте тем не менее собирать ее. Как ходит человек, уверенный в себе? Изобразите разные походки.

Помните, что лучше всего «работать на контрастах», сопоставлять формы уверенного и неуверенного поведения.

На следующем этапе усложните упражнения. Разыграйте то, что актеры называют «этюдами». Вот, например, такой.

Вы входите в комнату, где сидят несколько человек. Вам надо проскользнуть на место незаметно. А теперь наоборот – вам надо, чтобы все обратили на вас внимание. Как вы пройдете по комнате в каждом случае? Вас обидели, и вы хотите, чтобы этого никто не заметил. Вас обидели, и вы хотите показать это всем. Каковы ваши жесты? Походка? Выражение лица? Какова ситуация?

Вам надо что-то взять из ящика письменного стола, а в углу комнаты лежит собака, правда, она занята своим делом – грызет кость. Попробуйте пройти по комнате так, как будто собака вас совсем не знает; знает, но совсем немного; наконец, если это ваша собственная собака.

Вы видите, упражнений может быть множество. Придумайте их побольше для того, чтобы отработать уверенное и неуверенное поведение.

Конечно, наше состояние выдают не только мимика и пантомимика, но и то, как и что мы говорим. Например, эмоциональное состояние космонавтов, находящихся в полете, во многом контролируют по голосу. Но так же как поза, жесты, выражение лица, наша речь, наш голос не только выражают наше состояние, а могут и влиять на него, успокаивать, придавать уверенность. Поэтому если уверенно говорить, то и почувствовать себя можно гораздо увереннее.

Давайте теперь займемся речью. Сначала голосом. Упражнение «Разговор по телефону».

Посмотрите на себя в зеркало, когда вы говорите по телефону. Правда, интересно? Собеседник вас не видит, а вы все равно жестикулируете. А теперь – внимание! Никаких жестов. Вместо лица – маска. Только с помощью голоса разозлите, насмешите, напугайте, убедите воображаемого собеседника. Хорошо проконтролировать себя с помощью магнитофона. Правила все те же, максимальная выразительность – запоминание – и расслабление.

Следующее упражнение.

В течение нескольких дней читайте (лучше вслух) самые разные тексты –желательно интересные, но можно и просто учебник, выражая различные эмоции, передавая состояния уверенности и неуверенности. Не тратьте на это упражнение более 10–15 мин в день. Важно, чтобы вы научились при соответствующем звуке голоса «настраиваться» на разные состояния и голосом их выразить.

Очень хорошо, если вы сможете заняться специальной гимнастикой для развития речевого аппарата, развитием интонационной, звуковысотной выразительности голоса. Такие упражнения описаны в учебниках по выразительному чтению, в пособиях для актеров. Все это поможет вам усилить выразительность вашей речи, лучше передавать то, что вы хотите сказать с помощью интонации.

Я же просто в качестве примера приведу одну старую-старую игру. Играют несколько человек. Один на самой низкой из возможных для него нот (не утрированной, а нормальной) произносит: «Блин-блин», при этом «и», ударное, звучит как легкий удар, а «н» — тянется, гудит. Второй — на

среднем регистре гораздо быстрее произносит: «Полблина, полблина», должен звучать свободно, без мышечного напряжения. Третий — высокий звук и еще быстрее: «Четверть блина, четверть блина» (нота должна соответствовать диапазону голоса, не надо его напрягать), звук должен как бы идти сам. Если еще участники, то распределите звуки так, чтобы у каждого была возможность произносить слова на более высокой но, повторяю, удобной, нормальной для него ноте. И все быстрее: «восьмая блина, восьмая блина», «шестнадцатая блина». Когда это произносят все вместе в течение 3 мин, получается нечто, имитирующее колокольный звон. А теперь упражнение для голоса.

Пройдите эту гамму самостоятельно от самой низкой до самой высокой ноты в обычном диапазоне вашего голоса. Помните, это должен быть естественный голос, нормальный звук, а не крик удавленника. Затем пойте так: нижняя — верхняя — средняя нота. При нижнем звуке, если он звучит полноценно, должна ощущаться вибрация в груди, на верхней ноте — в области губ и носа.

Самое смешное, что и при этом возникает ощущение колокольного звона.

Как говорить, мы уже немного выяснили. Теперь — **что** говорить. Следующее упражнение заимствовано из гештальт-терапии — психологического и психотерапевтического направления, основывающегося на гештальтпсихологии, ориентированной на развитие восприятия человеком своих чувств, эмоций, телесных ощущений, на улучшение его взаимодействия с окружающими.

Упражнение называется «Сила языка». Лучше всего его выполнять с партнером, хотя можно и одному.

Сядьте лицом к партнеру и, глядя ему в глаза, скажите три фразы, которые будут начинаться со слов «Я должен». То же самое можно делать, сидя в кресле перед зеркалом. Затем пусть партнер также скажет три фразы, которые будут начинаться с этих же слов. На фразы друг друга реагировать не надо. Вновь произнесите эти фразы, заменив «Я должен» на «Я хочу».

Далее. Три предложения «Я не могу», заменяющиеся на три «Я не хочу». Затем три предложения «Я боюсь, что» заменяются «Я хотел бы». Все остальное остается без изменения.

Мы уже знакомы с этим упражнением. Когда мы говорили об отрицательных и утвердительных высказываниях, когда говорили о правах, мы отмечали значение языка. А вот как пишет о значении этого упражнения специалист по групповой психотерапии К. Рудестам: «Слова «Я должен», «Я не могу», «Мне надо» и «Я боюсь, что» отрицают вашу способность быть ответственным. Изменяя свой язык, вы можете сделать шаг к повышению ответственности за собственные мысли, чувства и действия».

Следующее упражнение используется многими авторами. Но мы возьмем его в том варианте, который предлагает Дж. Джампольски, известный врач и психотерапевт, прославившийся тем, что создал удивительные клиники для смертельно больных детей, клиники, в которых, как это ни поразительно, царит атмосфера радости. Вот что предлагает Дж. Джампольски: «Другое направление переориентации нашей психики — это анализ силы воздействия слов, которыми мы пользуемся в общении с окружающими и обращаясь к самим себе. Использование этих слов способствует сохранению чувства вины по отношению к прошлому опыту и страха по отношению к будущему... Чем глубже мы осознаем, что использование определенных слов препятствует установлению внутреннего равновесия, тем легче нам будет исключить их из наших мыслей и из нашего словаря. Может быть, для нас окажется полезным представить себе доску и мел. Каждый раз, когда вы употребляете одно из этих слов, поставьте себе его написанным на доске и... стирайте его с доски...

Вот список слов, употребления которых следует по возможности избегать:

невозможно
не могу
пытаться
ограничения
если только
да, но
трудно

* См.: Рудестам К. Групповая психотерапия. — С. 336—337

* Рудестам К. Групповая психотерапия. — С. 337.

обязан
должен
сомнения —

любых слов, которые относят вас или других к той или иной категории; любых «слов-ярлыков», которые являются оценкой самого себя или другого человека; любых слов, которые судят или осуждают вас самого или кого-нибудь другого»*.

Мне бы хотелось, чтобы вы обратили особое внимание на приведенный список слов. Это выражения неуверенного в себе человека.

Продолжаем собирать вооружение против своего дракона.

Теперь будем практиковаться в том, как отвечать в разных ситуациях, как различить уверенный, неуверенный и просто грубый, агрессивный ответ. За основу здесь также взято упражнение из книги К. Рудестам, той его части, которая как раз и посвящена тренингу уверенности в себе**.

Упражнение состоит в следующем. Предлагается набор ситуаций, обычно довольно трудных для неуверенных в себе людей. Надо продемонстрировать, как в каждой из этих ситуаций будет выглядеть уверенный, неуверенный и агрессивный ответ. Вот пример, который приводит К. Рудестам: «Представьте, что друг «забыл» вернуть деньги, которые он взял у вас. Агрессивное поведение может выражаться следующими высказываниями: «Черт возьми! Я знал, что тебе нельзя доверять, когда ты обещал, что вернешь деньги. Я хочу получить свои деньги!» Неуверенность в поведении может выражаться высказыванием типа: «Я знаю, что надоедаю тебе, но, раз ты думаешь, не сможешь ли ты вернуть мне деньги в ближайшее время?» Уверенный ответ может быть таким: «Я считал, что мы договорились, когда ты обещал мне вернуть деньги сегодня. Буду признателен, если ты принесешь деньги самое позднее в пятницу»***.

Подберите 10—15 таких ситуаций, которые трудны для вас. Можете воспользоваться ситуациями, предлагаемыми в тесте, с которого мы начали эту часть работы. К каждой ситуации напишите требуемые три варианта ответа. Затем разыграйте эти ситуации. Лучше, если вы сможете сделать это с партнером. Когда будете разыгрывать, не забудьте обратить внимание на жесты, выражение лица, звучание голоса. Визгливый, срывающийся на крик тон может говорить о грубости и одновременно неуверенности; робкий, заискивающий тон — о сильной неуверенности, отказе от своих прав; ровный, спокойный голос, не угрожающий, но и не унижающийся, — свидетельство вашей уверенности. Подключите еще один важный элемент — взгляд.

На самом деле, взгляд — сильное и мощное средство воздействия на другого человека, на его эмоциональную сферу. Вот какие интересные данные про взгляд приводят Дж. Ни-ренберг и Г. Калеро: «Многие из нас, без сомнения, считают, что люди, которые не смотрят нам в глаза, что-то скрывают. И. Эргель в книге «Психология межличностного общения» подсчитал, что люди смотрят друг на друга от 30 до 60 % времени общения. Он также заметил, что если два собеседника смотрят друг на друга более 60% времени, то они, вероятно, больше заинтересованы в собеседнике, чем в том, о чем они говорят. Крайности в этом спектре — влюбленные, с обожанием смотрящие друг на друга, и два разгневанных человека, готовых к драке. Эргель также полагает, что те, кто мыслит абстрактными категориями, стремятся к большему количеству контактов глаз в отличие от тех, кто мыслит конкретными понятиями, потому что у первых больше способности к интегрированию данных и их труднее отвлечь»*.

Прямой, открытый, доброжелательный или спокойный взгляд, направляемый на собеседника и отводимый время от времени в сторону, свидетельствует об искренности, уверенности, внимании к нему. Напряженный, настойчивый, пристальный взгляд, «сверкание глазами» — все это признаки агрессивного поведения. Взгляд, направленный в сторону от собеседника, мимолетные короткие встречи глазами, оставляющие ощущение неудобства, говорят о неуверенности или о чувстве вины.

Потренируйте перед зеркалом разные взгляды. А затем включите взгляд в разыгрываемые вами сценки.

* Джампольски Дж. Как обрести внутреннее равновесие и оздоровить свои отношения с окружающими: Мини-курс. — М., 1990. — С. 18—19.

** См.: Рудестам К. Цит. соч. - С. 350-352.

*** Там же. - С. 350-351.

* Ниренберг Дж., Калеро Г. Цит. соч. — С. 8.

Уверенность в себе выражается не только в том, как вы говорите, ходите, смотрите, но и в том, как вы умеете слушать, как во всем этом, впрочем, выражается и высокий уровень самоуважения. Когда мы говорили о любви к себе, о самоодобрении, то упоминали об активном слушании. Умение слушать говорит о человеке, о его отношении к себе не меньше, чем его высказывания.

Включите роль «слушателя» в набор ситуаций, которые вы разыгрываете.

Очень существенный момент в формировании уверенности в себе — умение говорить о своих переживаниях, потребностях. Причем не просто говорить, а называть то, что ты на самом деле чувствуешь, что ты на самом деле хочешь. Особенно это трудно, когда речь идет об отрицательных эмоциях в тот момент, когда ты их переживаешь. Но именно возможность понять свое чувство, назвать его «по имени» и выразить его не криком, а словами: «Мне больно, когда ты так говоришь...», «Я чувствую себя униженной...» и т. п. характеризует уверенного в себе человека. Обратите внимание. Здесь мы вновь встречаемся с «Я-высказываниями»: «Я чувствую боль» вместо «Ты оскорбляешь меня». Последнее характерно для неуверенного, а если к этому добавляется еще желание задеть чувства другого, то агрессивного поведения. Отсюда следующее задание.

В течение ближайших пяти дней, испытывая какую-нибудь эмоцию, чувства, особенно сильные и неприятные, обязательно дайте себе отчет, какое именно чувство вы испытываете. Когда это перестанет составлять для вас особую трудность, переходите к следующему этапу — научитесь словами выражать свои эмоции, рассказывать о них собеседнику.

Мы привыкли к тому, что наши эмоции «считываются» другими людьми по нашим жестам, позам, интонации, привыкли и даже ждем и требуем этого. Обижаемся: «Неужели он не видел, как я огорчена», «Ты сама должна была догадаться, что я хочу с тобой пойти». Но почему бы прямо и открыто не сказать о своих желаниях, о своих чувствах?

Если вы не смогли справиться со своими эмоциями, они буквально «разрывали вас на части», попробуйте отложить свою реакцию. Не навсегда. Просто отсрочьте ее. И через какое-то время, когда вы осознаете ее и поймете, как о ней лучше сказать, обязательно скажите человеку, обидевшему вас, об этом. Не забывайте описывать свои переживания и то, как вы их анализируете, называете в дневнике. Предупреждаю, вам могут не подойти слова из обычного перечня эмоций: гнев, отчаяние, страх. Может быть, для вас более выразительными окажутся сравнения, метафоры. И это действительно длинный язык наших чувств. Выражайте свои чувства, а не подводите их под определенный «ярлык».

Отрабатывайте эти умения до тех пор, пока у вас они не войдут в привычку.

Насколько хорошо вы вообще умеете разбираться в своем эмоциональном облике? Насколько знаете, понимаете, какие чувства у вас больше всего выражены? Выполним такое упражнение.

Напишите автобиографию своей эмоциональной жизни. Затем свой эмоциональный автопортрет в настоящем времени. И наконец, дайте будущую эмоциональную биографию, причем как желательную, так и нежелательную. Обратитесь к тому, кто вас давно знает и кому вы доверяете, пусть он скажет, насколько справедливы, с их точки зрения, автобиография и портрет.

Конечно, вы вовсе не должны с ними соглашаться. Мы уже неоднократно говорили: ваши чувства — это ваша собственность. Никто лучше вас не знает их. То, что вам скажут, важно, однако с другой точки зрения — с точки зрения того, как выражаете ваши чувства.

Значение способности не просто испытывать переживания, но о их понимать и переживать сознательно впервые пока замечательный американский психолог и психотерапевт К. Роджерс. Он же указал на то, что таким способом мы надежно гарантируем себя от разрушительного влияния неотрагированных эмоций, «проигрывания старых пластинок», как мы говорили выше. Есть эмоции, чувства, например гнев, социально приемлемое выражение которых очень затруднено. Есть другие, например ненависть, зависть, которые человек может подавлять в себе, потому что они не соответствуют его представлению о «хорошем», т. е. тому идеализированному который он стремится в себе воплотить. Ценность открытия К. Роджерса как раз и была в том, что он показал — решенных и «правильных чувств», все чувства принадлежат человеку, все важны для него. Другое дело, как он выражает их вовне. Невербальные формы выражения эмоций (мимика, жесты, дыхание), скажем так, «трудно окультурируются». Сдерживание своих эмоций, к чему нас часто призывают, означает просто, что человек может затормозить, не проявить их. Но это не ведет к освобождению от эмоции. Ведь физиологические системы, обслуживающие эмоции, сработали, но не доведены до конца.

С другой стороны, хорошо известно, что переживание многих эмоций, таких, например, как гнев, страх, когда это происходит часто, разрушительно влияет на организм. Особенно опасно это в тех

случаях, когда мы отказываем некоторым своим чувствам в праве на существование, поскольку запрет лишь усиливает стресс, напряжение.

Признавая, что имеем право на все чувства и умеем выражать их в словесной форме, мы тем самым избавляемся от многих опасностей, о которых говорилось выше.

Мы уже много говорили об этой проблеме. Сейчас мы вернулись к ней для того, чтобы подчеркнуть: уверенность в себе во многом связана с признанием своего права иметь любые чувства и знания о том, что у тебя есть средства выразить эти чувства, не унижая себя и других.

Вы можете видеть, что для формирования уверенности в себе бессмысленно просто развивать некоторые навыки, средства, важно заботиться о тех личностных качествах, которые их порождают. Это улица с двусторонним движением: уверенность в себе способствует укреплению самоуважения, а самоуважение, в свою очередь, порождает уверенность. И мы, готовясь к борьбе с нашим драконом, должны пройти эту улицу с обеих сторон.

Как овладеть своим эмоциональным состоянием

Сказанное выше, конечно, не означает, что не надо знать и использовать средства овладения своим эмоциональным состоянием. Одно не исключает другого. Об этих средствах мы сейчас и поговорим немного.

Во-первых, вы знаете, что существует специальная система овладения собственными эмоциональными состояниями — **аутогенная тренировка**. Лучше всего ею овладевать под руководством специалистов, но есть много книг, руководств, которые позволяют это сделать самому. Во-вторых, можно использовать некоторые средства, приспособления. Мы говорили о них в первой части. Помните «игру в уверенность», способы расслабления? Сейчас давайте расширим этот круг.

Вот, например, обычная ситуация — ответ, выступление. То, что называется «публичной речью». Для многих эта ситуация достаточно привычная, и в то же время они не умеют справляться с ней.

Боязнь выступить — одна из очень частых жалоб, причем симптомы, о которых говорят (пересыхает в горле, теряются мысли, в голове — «черная дыра», сильно бьется сердце), указывают на то, что действительно переживается сильное напряжение, даже страх. Более того, я знаю людей, которые всю жизнь читают лекции, но перед каждым выступлением тайно мечтают, чтобы что-нибудь произошло и лекцию отменили. А журналист, ведущий передачи радиостанции «Эхо Москвы», работающей в прямом эфире (т. е. при невозможности проверить, исправить, отредактировать то, что ты сказал), жалуется слушателям, что иногда приглашенный в студию человек, только что в редакционной комнате свободно и раскованно вымазывавший интересные мысли, оказавшись перед микрофоном, смотрит на него, как на экзаменационный билет, и ничего не может сказать. Правда, добавил ведущий, бывает и наоборот.

Все приведенные случаи — явления одного порядка. Ситуация публичной речи объективно относится к числу наиболее сложных, как говорят, «стрессогенных» ситуаций. Недаром одна из знаменитых книг Д. Карнеги так и называется: «Как вырабатывать уверенность в себе и влиять на людей, выступая публично»^{*}. Можно как угодно относиться к идеям Д. Карнеги, считая, в частности, вслед за Э. Шостромом, что он формирует людей-манипуляторов, склонных относиться к себе и другим, как к «вещам», и стремящихся придать своей «вещи» товарный вид. На мой взгляд, это во многом справедливо. Но нельзя не признать, что одно дело, как это называет Э. Шостром, навязанный «комплекс Дейла Карнеги», который усердно убеждает нас в том, что мы непременно должны завоевывать друзей и влиять на людей^{**}, а другое — выделяемые в работах Карнеги «подводные камни» трудных для людей ситуаций, в том числе публичной речи, и предлагаемые средства, которые вполне эффективны. Мы здесь вступаем в область соотношения целей и средств, которой отдали свое внимание многие поколения философов и которая нашла свое отражение в психологии в проблеме «смыслообразующих мотивов», изучавшихся такими выдающимися психологами, как А.Н. Леонтьев и Л. И. Божович, и о которой мы уже говорили. Средства, приемы — тот же капитал, который человек волен использовать по своему усмотрению. Важной характеристикой уверенного в себе человека является то, что он ис-

^{*} См.: Карнеги Д. Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей. Как вырабатывать уверенность в себе и влиять на людей, выступая публично. Как перестать беспокоиться и начать жить. — М., 1989.

^{**} Шостром Э. Анти-Карнеги, или Человек-манипулятор. — С. 57.

пользует его в соответствии со своими целями, намерениями, желаниями, а не теми, которые навязываются ему извне, и знает, что имеет на это право.

Итак, ситуации публичной речи. Это действительно трудные ситуации, прежде всего потому, что несут в себе оценку. Не в том смысле (хотя и в том тоже), что ответ оценивается, а показатель качества лекции — набитая аудитория, но в более точном психологическом смысле, когда человек оказывается в ситуации, которую воспринимает не просто как оценку отдельных его знаний, умений, а себя как личности, в целом.

Это очень эмоционально насыщенная, по-настоящему стрессовая ситуация. Специальные исследования показывают, что чем более человек уверен в себе, чем более у него устойчивая самооценка, тем менее он склонен рассматривать ситуация публичной речи в указанном ключе и тем более может относиться к своему выступлению именно как к сообщению, а не как к акту самовыражения. Поэтому один из важных советов, который дает Д. Карнеги, — это сосредоточить свое внимание на сообщении: «Представьте себе, вы — посыльный, который должен вручить некое послание. Мы не обращаем на посыльного особого внимания. Вся суть в послании. Сосредоточьте на нем свое внимание. Держите его в вашем сердце. Знайте его как свои пять пальцев. Верьте в него. А затем говорите, убежденно и решительно. Поступайте так, и десять шансов против одного, что вы вскоре станете хозяином положения и будете владеть собой»*. Правда, как он точно замечает, если вы не готовы и не знаете, что говорить, никакие приемы не помогут.

Почему же все-таки бывает так, что, даже хорошо зная, что говорить, мы волнуемся и не можем выступить как следует? Одна из причин этого — различие в эмоциональных состояниях во время подготовки и во время выступления. Например, вы готовите выступление чаще всего сидя, а то и лежа, расслабившись, а выступаете, естественно, стоя, в напряженном, взволнованном состоянии. Из психологических исследований известно, что чем больше различия в состояниях человека, когда он получает информацию или обрабатывает ее и когда воспроизводит, тем труднее ему извлекать эту информацию из памяти. А то, что ситуация публичной речи эмоционально очень насыщена, вы уже знаете и знаете о том, как на это влияет неуверенность в себе.

Следовательно, чем более вы чувствуете неуверенность, тем более вы нуждаетесь в предварительной репетиции. Бытует мнение, что такое предварительное «проигрывание ситуаций» вредно, оно лишает естественности, свободы. Ну, если под естественностью и свободой иметь в виду демонстрацию растерянности, внезапную «потерю слов», проявление «феномена висения слова на кончике языка» и прочие, увы, хорошо знакомые многим эффекты, то это действительно так. Непосредственность несколько теряется, но приобретает другое — уверенность в том, что ты использовал все средства, чтобы как можно лучше донести то, что ты хочешь сказать, и не подвергать лишним испытаниям свое «Я».

Поэтому — репетиция, репетиция, репетиция, что в переводе с латыни значит «повторение». Уделите некоторое время «настройке» на определенное состояние. Здесь могут помочь элементы аутогенной тренировки, и то чтение текстов в разных состояниях, о котором говорилось выше, и ряд других приемов. Некоторым помогает «настроиться» на определенное состояние воспоминание мелодии, стихотворения, представление пейзажа, просто цвета. Например, можно связать взволнованное, тревожное состояние с одной мелодией, а уверенное, спокойное — с другой. Всякий раз, когда надо настроить себя, когда вы волнуетесь, на спокойный лад, мысленно «проигрывайте» сначала мелодию, соответствующую состоянию, а затем «спокойную». Когда вы научитесь достаточно хорошо и быстро делать это, попробуйте такой прием. Свяжите нужное состояние с каким-нибудь характерным жестом, и через некоторое время жест будет почти автоматически вызывать нужное состояние. Например, когда вы волнуетесь, сожмите кисть руки (это будет соответствовать тревоге), а потом расслабьте кисть (спокойное состояние), и вы почувствуете, как вами овладевает спокойствие. Конечно, это приходит с практикой.

Для того чтобы вызвать у себя спокойное, расслабленное состояние, можно использовать и такой прием: представить себе место, где вы когда-то были и где испытывали полный покой, приятную лень, негу. Ну, например, песчаный пляж. Вспоминайте как можно ярче, конкретнее все ощущения, как можно подробнее, что тогда происходило. Если вам удастся это, то в дальнейшем достаточно бу-

* Карнеги Д. Цит. соч. — С. 297. 174

дет мимолетного воспоминания, чтобы похожее состояние вернулось (точнее, конечно, его тень, но часто хватает и тени).

Для выступления, конечно, более важно состояние уверенности, в некоторых случаях даже «побеждающее». Для того чтобы настроиться на него, особенно перед наиболее ответственными выступлениями, вспомните как можно подробнее со всеми переживаниями, ощущениями, деталями случаи успехов, удач (недаром мы с вами так долго составляли списки Удач. Неплохо было бы, кстати, если бы вы не бросали этого Делать). Не вспоминайте провалов, которые сами лезут в голову, вспоминайте именно успех. Вспомните ощущение уверенности в своих силах, свободы и раскованности (неважно, с чем они были связаны). Важно проникнуться чувством собственной удачливости. Я никогда не поверю, что вам нечего вспоминать. Посмотрите на то, что вы записывали, вспомните как можно больше таких ситуаций из других периодов вашей жизни. Выберите для уверенности характерный жест. Не забудьте о «позе уверенности».

Некоторым помогает, когда они записывают свой уверенный голос на магнитофонную пленку, а затем в случае необходимости прокручивают ее, как бы «подстраиваясь» под эту запись.

Другим помогает рисование, особенно рисование такими красками, карандашами, фломастерами, которые дают полноценный, насыщенный цвет. Это помогает, кстати, и при необходимости «избавиться», «излечиться» от неприятных переживаний, особенно депрессии, тревоги, страха. В последних случаях рекомендуют рисовать левой рукой (если, конечно, обычно вы пишете правой) и не переживать из-за того, что не умеете рисовать, выражать свою эмоцию в абстрактной форме, через цвет и линию. Но, сделав это, обязательно взять яркие краски, связанные с чувством радости, уверенности, свободы, и нарисовать — пусть это будет чистая абстракция — что-нибудь этими красками. Нам часто, особенно осенними и зимними вечерами, на темных, серых улицах не хватает красок, и подобное эмоциональное насыщение очень важно для всех. Все это можно использовать для того, чтобы настроиться на «уверенное» состояние.

Еще один прием очень близок к аутотренингу. Это так называемые формулы-настрои. Их можно произносить вслух перед зеркалом или про себя, по дороге. Есть короткие, емкие и, напротив, очень подробные, развернутые настрои. Вы можете взять какие-то известные или найти свои. Вот, например, начало одного из настроев, предлагаемых Г.Н. Сытиным, в книге которого представлена целая система работы над собой и психотерапевтической работы с помощью очень подробных, развернутых настроев: «Я — человек смелый, твердо уверенный в себе. Я все умею, все могу и ничего не боюсь. С каждым днем моя воля становится все сильнее и сильнее»*. А вот фрагмент настроя на смелое речевое поведение: «Я смело, уверенно говорю на экзаменах, на занятиях, где угодно, в любой обстановке я всегда говорю смело, уверенно. Я ничего не боюсь»**.

Настроиться на нужное состояние можно и по контрасту. Например, в момент сильного волнения усилить все признаки неуверенности, шаржировать их, сделать гротескными. Сыграть, как мы говорили вначале, на чувстве юмора и стремлении к противоречию. Чувство юмора вообще, как показали специальные исследования, — прекрасное средство психогигиены. Известный психолог Н. Лук считал, что именно оно более всего способно превратить отрицательную эмоцию в положительную***.

Начинаем репетицию. Лучше всего это делать перед зеркалом. Репетируйте по-настоящему, представляя себе аудиторию. Следите за позой, мимикой, жестами — пользуйтесь всем, чем овладели во время занятий психогимнастикой. Особое внимание — голосу, речевой выразительности.

Говорят, что известный психолог Б. Г. Ананьев, готовясь к лекциям, часто рассказывал, объяснял их своей домработнице. Это позволяло ему добиться наиболее четких, понятных формулировок. Домработнице не домработнице, но товарищу, брату рассказывать очень полезно. Причем очень хорошо, если можно такой рассказ совместить с самоконтролем перед зеркалом. О пользе такого «рассказа домработнице» хорошо говорится в известном анекдоте: «Так долго объяснял, что и сам, наконец, все понял». **Все** понял и отрепетировал рассказ в обстановке, возможно приближенной «к боевой».

* *Сытин Г. Н.* Животворящая сила: Помогите себе сам. — М., 1990. — С.362.

** Там же. - С. 181.

*** *См.: Лук А.Н.* Юмор. Остроумие. Творчество. — М., 1977.

Перед особо важными, особо ответственными выступлениями можно воспользоваться советом-приемом **мысленная тренировка** из арсенала спортсменов. Продумайте мысленно свой ответ, свое выступление во всех подробностях, представьте конкретно, как можно ярче все, что будет происходить. Подумайте о том, какие могут возникнуть трудности, неприятности, как вы будете себя чувствовать, что переживать в эти моменты. Не гоните от себя мысли о неприятном, а воспользуйтесь тем приемом, о котором мы уже говорили раньше, думайте о том, что будет завтра, но не переживайте это заранее. Вы не переживаете страха, не боитесь того, что будет завтра, а решаете совсем другую задачу: что будете делать в таком-то и таком-то случае? Например, во время выступления вы вдруг почувствуете сильный страх. Представьте себе, какие ответы, какие действия в этом случае будут наиболее успешными, выражать вашу уверенность в своих силах, убежденность в том, что вы говорите. Не думайте (специально, конечно) о результате — оценке, победе или провале, вы сейчас готовите себя к процессу ответа, процессу выступления. Сосредоточьте свое внимание именно на этом. Полезно также представить, вспомнить, как ведут себя в этих ситуациях люди, чьи ответы, выступления вам нравятся, и те, чьи не нравятся, проанализировать силы и слабости, почему вам что-то нравится, а что-то нет.

Бывают, конечно, ситуации, когда о результате нельзя не думать. Например, экзамен. Здесь мысленную тренировку можно использовать как бы ступенчато. **На первой ступени** (за несколько дней до экзамена) надо сделать то, о чем говорилось выше: проиграть все возможные варианты, сосредоточившись на выборе лучшего ответа, лучшей формы поведения. **На второй**, напротив, представить себе эмоционально насыщенный образ «желаемого будущего». Представьте себе, как вы волнуетесь, входите в класс, тянете билет, от волнения не можете сначала разобрать, что там написано. Начинаете готовиться и — о, чудо! — страх куда-то пропадает, голова начинает работать четко и ясно, вы сосредотачиваетесь и четко, уверенно отвечаете комиссии на все вопросы. Вы готовы к неожиданностям и можете достойно ответить на них.

Но как же все-таки не думать о провале? Не надо гнать эти мысли. Мы с вами неоднократно убеждались, что это бесполезно. Лучше поиграть с ними, используя прием, который по одной известной детской страшилке иногда называют «В темном-темном городе черная-черная рука...». Вы когда-нибудь бывали в лагере? Помните, как там ночами ребята пугали друг друга, рассказывая страшные-престрашные истории. Они и не подозревали, что тем самым использовали эффективный психотерапевтический прием, позволяя внутренним, часто иррациональным страхам проявиться в такой форме, которая одновременно и безопасна, и сохраняет все главные черты страха. Вам надо сделать нечто подобное. Представьте себе самый страшный, самый неприятный исход, с самыми огорчительными и обидными подробностями. Психолог Л. А. Китаев-Смык в книге «Психология стресса» приводит подлинный рассказ бесстрашного разведчика: «Бывший военный разведчик А., отличавшийся, по мнению его коллег, «абсолютным бесстрашием», рассказал нам, что после первых пребываниях среди врагов (в роли одного из них) он стал бояться, что когда-нибудь может быть разоблачен. «Однажды, когда я готовился к очередной заброске на вражескую территорию, чувство тревожности было очень сильным. Тогда я нарочно стал усиливать его, уверяя себя, что когда-нибудь обязательно буду разоблачен и погибну. Напало чувство страха, оно было таким сильным, что я как бы пережил в мыслях и чувствах собственную смерть. После этого я уже не испытывал страха. Дважды, когда я бывал на грани провала, моя невозмутимость смущала моих противников и дала мне время уйти от опасности (из рассказа А.)»*. Далее Л.А. Китаев-Смык сопоставляет это со способами «дзеинь-ского (чаньского) тренинга», ведущими, в частности, к ликвидации тревожности и к самообладанию через переживание в мыслях и чувствах собственной смерти.

Л.А. Китаев-Смык подробно анализирует переживание тревоги, страха перед грозящей опасностью (естественно, опасность может быть самого разного типа). Он указывает на несколько важных моментов. Во-первых, на то, что многие люди, переживая тревогу, страх перед предстоящей опасностью, перестают ощущать эти чувства, когда она становится реальностью. Это связано с представлением человека о том, насколько в этой ситуации он способен активно действовать, а также с его оценкой возможности избежать опасности, преодолеть ее. Во-вторых, на то, что чувство страха может исчезнуть как при активном действии, так и при пассивном, но с заинтересованностью, наблюдением за развитием опасной ситуации. (Обратите внимание, что даже такая «мягкая форма» подключения собственной активности, как интерес, снимает тревогу и страх.) В-третьих, когда человек непосредственно сталки-

* Китаев-Смык Л. А. Психология стресса. — М., 1983. — С. 262—263.

вается с угрожающей ситуацией, когда «опасный фактор» становится для него понятным (вновь дадим слово Л.А. Китаеву-Смыку: «...когда субъективная определенность этого фактора достигла уровня, «включающего» активное реагирование на него со стороны субъекта»), чувство страха, тревоги трансформируется в другие эмоциональные состояния — «радость противоборства», «торжество предстоящей победы», переживания веселья, лихости, иногда гнева. Автор наблюдал случаи, когда человек вдруг понимал, что со стороны ситуация выглядит как мнимая опасность, и испытывал одновременно и испуг, и желание смеяться. В общем реакции могли быть разные. Мне хочется обратить внимание на одно: когда угрожающая ситуация становится реальностью, становится определенной, когда человек понимает, что у него есть средства справиться с ней, страх исчезает, изменяется. Поэтому не надо «бояться страха», он Уйдет сам, когда придет время действовать и вы будете знать что сможете это сделать хорошо.

Возвращаясь к истории с разведчиком и приему «страшилка», должна сказать, что, конечно, ситуация даже самого решающего экзамена — не та, где стоит вопрос о жизни и смерти. Чаще всего предельное усиление мысли о неблагоприятном исходе, страх приводят к мысли о том, что даже самые тяжелые последствия могут быть не такими уж страшными. Впрочем, и об этом мы уже говорили.

Но вернемся к менее трудным, обычным ситуациям. Ответ на уроке, выступление. Очень полезно составлять план ответа, доклада, лекции. Если это необходимо, надо выучить его наизусть. План — это логика вашего выступления, поэтому не надо им пренебрегать.

Перед началом публичной речи. Выходите уверенно, спокойно. Не обращайтесь внимания на то, что у вас сильно бьется сердце и пересыхает в горле. Многие расценивают эти признаки как симптомы страха и думают, что из-за этого их ждет очередная неудача. На самом деле такая реакция означает лишь то, что человек готов действовать, и она свойственна очень многим людям. Подобное состояние помогает мобилизовать все силы, энергию, выступить как можно лучше. Помните — такое **состояние означает, что вы готовы действовать.**

Выступая, старайтесь держаться и говорить как можно более уверенно. Помните, что мы говорили о механизме обратной связи. Сейчас пришло время максимально использовать его действие.

Вот какой совет дает по поводу начала выступления Д. Карнеги: «Если вы хорошо знаете, о чем собираетесь говорить, решительно встаньте и сделайте глубокий вдох. Дышите глубоко в течение тридцати секунд до того, как вы окажетесь перед аудиторией. Повышенный приток кислорода взбодрит вас и придаст вам смелости»*.

Умение использовать дыхание для снятия напряжения очень важно. Научитесь этому. Можете просто глубоко дышать, как советует Д. Карнеги. Можете (тоже в течение 30 с) дышать таким образом: быстро вдохнуть и в два раза медленнее выдохнуть, т. е. вдох делать в два раза короче, чем выдох. В случае особо сильного напряжения рекомендуется сделать глубокий вдох и задержать дыхание на 15—20 с.

Помните и о том, что вы узнали об улыбке как эффективном способе снятия нервного напряжения. Ну и потом, улыбка очень украшает человека, на него приятнее смотреть, а следовательно, это еще один способ укрепить уверенность в себе.

Несколько слов о том, как можно реагировать на различные неожиданности во время вашего ответа, выступления. Конечно, это лишь примеры. Надеюсь, что сами вы сможете найти более эффективные формы.

Вдруг на полуслове вы забыли, о чем надо говорить. Прежде всего «не теряйте голову», сохраните спокойствие. Помните, такое может случиться с каждым. Повторите последнюю фразу сначала дословно, а потом (пусть себе смеются!), если это возможно, другими словами. Одновременно вспоминайте план или, если он записан и вы можете им пользоваться, посмотрите его — что вы уже рассказали? К чему эта фраза, которую вы сейчас произносите, может относиться? Это почти наверняка позволит вам «поймать» то, что вы хотели сказать. Если же нет и вы абсолютно все забыли, скажите что-нибудь вроде:

«Теперь я расскажу о...» — и переходите к следующему пункту плана. Если же неудача настолько выбила вас из колеи, что вы ничего не можете сказать, лучше так прямо и сказать. Пускай в этот раз вы будете выглядеть не лучшим образом, пусть даже будет плохая отметка, но останется ощущение, что вы вышли из ситуации по собственной воле, сами завершили ее.

* Карнеги Д. Цит. соч. — С. 295—296

Конечно, дома, когда пройдет время и вы успокоитесь, обязательно проанализируйте и даже запишите, почему это произошло.

Еще одна неожиданность. **Вы оговорились, и все стали смеяться.** Это бывает со всеми, даже с профессионалами-актерами, дикторами. Так что лучше всего посмеяться вместе со всеми. Если же оговорку никто не заметил или на нее не отреагировали, продолжайте говорить дальше, как будто ничего не произошло.

Слушатель в резкой и неприятной форме перебивает, требуя что-то уточнить, повторить, не соглашается с вами, с мест бросают обидные реплики. Вспомните соответствующие психогимнастические упражнения. Сейчас самое время использовать то, чему вы научились. Это во-первых. А во-вторых, сосредоточьте внимание на содержании того, что вы говорите, а не на существовании реплик, какими бы обидными по форме они вам ни казались. Перевод разговора в плоскость обсуждения содержания обычно бывает действенным и обезоруживает тех, кто почему-либо хотел унижить вас.

Вас не слушают. Прежде всего не воспринимайте это на свой счет, не относите это к преднамеренному оскорблению, не обижайтесь. Вспомните, разве вы сами всегда слушали выступающего, даже тогда, когда он говорил вполне интересные и нужные для вас вещи? Если вы отвечаете урок и вам кажется, что вас не слушает учитель, продолжайте отвечать, как отвечали. Скорее всего вам только показалось, что он отвлекся (а может быть, и к лучшему, что отвлекся?). Если разговоры мешают вам говорить, так прямо и скажите об этом. Только не забудьте, что надо пользоваться не «ты», а «Я-высказываниями». Хорошо, если вы сможете назвать переживания, которые вы при этом испытываете.

Вам задают дополнительные вопросы, на которые, как вам кажется, вы не знаете ответа. Не пугайтесь. Подумайте, к чему может относиться этот вопрос. Прежде чем ответить, сформулируйте ответ в уме. На это потребуется очень мало времени. Есть, конечно, люди, которые могут говорить и думать одновременно, и именно начало речи стимулирует их мышление. Если вы относитесь именно к таким людям, то действуйте так. Важно, чтобы вы знали и использовали «на всю катушку» свои сильные стороны. В том случае, когда вы считаете, что не можете ответить на вопрос, лучше сказать об этом прямо. Это будет свидетельствовать лишь о том, что вы не знаете ответа на этот вопрос, а не о том, что вы глупый, несообразительный, плохой, не знаю, какой там еще человек. Незнание не унижает, хотя и может повлечь за собой плохую отметку. Ну и что? В следующий раз будет лучше. Незнание чего-либо не имеет прямого и непосредственного отношения к нашему чувству собственного достоинства. А именно его важно сохранить в любой ситуации.

Последний пример. **Вы уже кончили говорить, как вдруг вспомнили о том, что забыли сказать что-то очень важное.** Ничего страшного. Закончите говорить, о чем говорили до этого, а затем скажите то, что пропустили. Не надо прерывать ответ, выступление ради того, о чем вы неожиданно вспомнили, каким бы важным это ни казалось. Кстати, часто оказывается, что это впечатление ошибочно и по здравому размышлению выясняется, что это было не столь важно. Лучше пусть один вопрос, одна деталь будут упомянуты в конце, чем весь рассказ окажется нелогичным. Между прочим, некоторые опытные лекторы специально прибегают к приему «оставления на конец», чтобы выделить то, что важно запомнить. Лучше не говорить: «Да, я еще забыл сказать о...» Можно ведь сказать и так: «Вернемся к (вопрос, название пункта плана). Необходимо добавить к сказанному...» Или просто: «Кроме того, надо сказать, что...»

Мы так подробно рассмотрели все стадии подготовки и осуществления ситуации публичной речи потому, что это хороший пример для любых типов трудных ситуаций, для того, чтобы проявить в них уверенность в себе.

Имейте смелость быть собой

Теперь у вас уже достаточно большой арсенал средств для борьбы с вашим драконом. Пора заняться им вплотную.

Вернемся к списку прав, который вы составили, а также тому, который дан С. Келли.

Просмотрите его еще один раз внимательно и сделайте такой список, который будет нравиться вам. Затем к каждому пункту списка подберите несколько ситуаций из вашей повседневной жизни, где каждое из этих прав может быть реализовано или, напротив, ущемлено. Как всегда. Чем больше, тем лучше. Далее. Придумайте к этим ситуациям варианты уверенного, неуверенного и агрессивного поведения. И начинайте отрабатывать, репетировать уверенное поведение в разных ситуациях перед зеркалом так, как мы это

делали с вами с публичной речью. Используйте для контраста, для того, чтобы лучше почувствовать разницу, неуверенные и агрессивные формы.

Вот и все. Вы готовы к бою с драконом.

Теперь начинается самое трудное — **осмелиться** сделать это, нарушить тот образ, который привычен для вас самих и, как вы считаете, для окружающих. Выйти из «зоны комфорта». Бороться с драконом действительно очень страшно. **Для того чтобы быть собой, а не привычным, удобным для себя и окружающих человеком, требуется отвага и смелость.** Кроме вас, это не сделает никто. Поэтому наш **16-й ключ** совсем простой:

Не трусьте. Имейте смелость быть самим собой!

Ну а что же делать все-таки со страхом? Попробуйте воспользоваться такой рекомендацией: отведите для своих страхов специальное время. Например, решите, что в течение 30 мин каждый вечер вы будете переживать свои страхи. В течение дня, когда вы испытываете сильный страх, подумайте о нем, как о деле, которым вы должны заняться вечером. Сейчас же ваша задача как можно лучше сыграть отрепетированную заранее, с обдуманно заранее возможностями провалов, «черных дыр» и т. п. сцену. Сосредоточьтесь на конкретных задачах. Помните, страх побеждается знанием того, что вам угрожает, и действиями, а также простой заинтересованностью. Если вы не можете активно действовать, займите ситуацию заинтересованного наблюдателя: ну-ка, интересно, каков я в этой ситуации, что именно мне угрожает? В чем я вижу опасность?

Сделать это вам будет нетрудно, так как вы знаете — у вас есть время, чтобы пережить страх полностью, как вам захочется.

Вечером в отведенное время вы можете полностью выразить свой страх. В этом, конечно, будет элемент игры. И все же. Выключите свет, сядьте и начинайте бояться изо всех сил. Думайте о всем самом страшном, что может с вами произойти, если вы будете продолжать реализовывать свои права. Можете заодно побояться и о чем-нибудь еще, если вам надо. Например, подумать, как страшно возвращаться вечером домой. Не просто бойтесь, играйте роль испуганного.

После того как вы некоторое время «побоитесь», подумайте о том, в чем именно причина вашего страха. Совершенно конкретно поймите: что его вызвало? Почему вы побоялись изменить свое поведение, отстаивать и даже просто заявить о своих правах? Ведь у вас есть все средства для этого. Почему вам не хватило смелости? Вы боялись потерять то, что у вас уже есть? Вы боялись, что окружающие не поймут вас и будут смеяться? Ответьте себе честно на вопросы: чего я боюсь? что самое страшное может произойти? ^

Попробуйте также в течение нескольких дней подробно описывать те случаи, когда вы хотели проявить уверенность и все же вели себя неуверенно или агрессивно — так, как вели себя всегда. Запишите и проанализируйте это.

Не сравнивайте себя с другими. Помните, каждый человек неповторим и ценен просто потому, что он — это он, уникальная, своеобразная личность. Он, безусловно, достоин любви многих, но в первую очередь, прежде всего, — самого себя.

И еще одно. Часто то, что мы сегодня обозначаем как неуверенность, раньше называли проще и жестче — малодушие, боязнь реальной жизни, боязнь выйти из своего придуманного мира, обеспечивающего пусть слабое, ущербное, но такое привычное и в чем-то даже благополучное существование. Поэтому в качестве последнего, **17-го ключа** я беру слова из одной мудрой книги:

«Первый и последний учитель жизни — это сама жизнь, и надо отдавать себя этой жизни безбоязненно и безраздельно...»*

*

* Уайлдер Т. Мартовские иды. Теофил Норт. — М., 1981. — С. 45.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

СЛЕДУЮЩИЙ ШАГ СДЕЛАЙТЕ САМИ

У меня было гораздо больше неприятностей с самим собой, чем с любым другим человеком, какого я только встречал!

Дуайт Л. Муди

Вот и закончились наши занятия. Надеюсь, они не были бесполезны для вас. **Цель** моя была очень проста: вслед за многими психологами я стремилась показать, что саморазвитие и самосовершенствование — одно из самых важных человеческих дел и одновременно — это одно из самых увлекательных занятий, которые предоставляет нам жизнь. Если эта книга окажется небольшим этапом на вашем пути самосовершенствования, цель моя будет выполнена.

И на прощание я хочу подарить вам одно упражнение, которое называется «Солнечный луч».

Делать его лучше всего утром, когда вы просыпаетесь. Не вставайте сразу. Разрешите себе еще 15 мин полежать с закрытыми глазами. Лежите и представляйте, что прямо перед вами зародился солнечный луч. Он приближается к вам, ласкает ваши руки, тело, касается каждой черточки вашего лица. Он становится все шире и шире. И вот вы уже полностью купаетесь в этом солнечном луче. Вы вдыхаете солнечный свет, и он наполняет вас, проходит от головы до кончиков пальцев ног. Улыбнитесь. Встаньте! В течение ближайших 5 мин напевайте или просто смейтесь..

С добрым утром!

И до свидания.