

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

САМО ЦЕНКА



более
800 000
читателей

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



**Патрик Фаннинг
Мэтью Маккей**

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

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=42387916

*Самооценка. Проверенная программа когнитивных техник для
улучшения и поддержки вашего самоуважения: Весь;
ISBN 978-5-9573-3460-6*

Аннотация

Могут ли люди быть успешны и в то же время иметь низкую самооценку? Или уважать себя, не веря в свои таланты и способности? Низкая самооценка – это тот самый демон, который мешает вам высказывать свое мнение при коллегах, сковывает в компании малознакомых людей, заставляет соглашаться на низкую зарплату в кабинете начальника и избегать новых начинаний из-за банальной боязни не справиться. С помощью этой книги вы можете повысить свою самооценку самостоятельно, выбрав комфортный темп и подходящие упражнения. Ее авторы (профессор психологии и эксперт по психическому здоровью)

предлагают проверенные методы когнитивно-поведенческой терапии, которые помогут вашему самоуважению вырасти. Вы обнаружите свойственные вам негативные утверждения о самом себе (и наверняка будете удивлены, сколько же их!) и измените их. Научитесь разрешать себе делать ошибки и достойно реагировать на критику, которая и есть один из главных врагов вашей самооценки.

Содержание

Глава 1	10
Причины и следствия	12
Как пользоваться этой книгой	16
Терапевту на заметку	20
Глава 2	43
Арсенал того, что вы должны	48
Происхождение критика	50
Почему вы слушаете критика	55
Роль подкрепления	57
Переменный режим подкрепления	61
Как подкрепляется критик	63
Конец ознакомительного фрагмента.	68

**Мэтью Маккей,
Патрик Фаннинг
Самооценка. Проверенная
программа когнитивных
техник для улучшения
и поддержки вашего
самоуважения**

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

*Памяти моего отца, Джорджа Эдварда
МакКея, – М. М.*



Дорогой Читатель!

Искренне признателен, что Вы взяли в руки книгу нашего

издательства.

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

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

Приглашаю Вас принять участие в деятельности Центра сознательного развития «Автор Жизни»: www.av-z.ru

Искренне Ваш,

Владелец Издательской группы «Весь»



Пётр Лисовский

Мэтью Маккей, клинический психолог

Патрик Фаннинг, профессиональный писатель, автор
бестселлеров

Matthew McKay, Patrick Fanning

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

Перевод с английского *Татьяны Литвиновой*

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

© 2016 by Matthew McKay, Patrick Fanning

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

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

Глава 1

Природа самооценки

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

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

Суд над самим собой и неприятие себя причиняют огромную боль. Подобно тому, как вы оберегаете телесную травму и не касаетесь ее, вы избегаете всего, что может, так или иначе, усилить боль, причиняемую самоотверганием. Вы меньше рискуете в социальной или карьерной области. Вам труднее встречаться с людьми, проходить собеседова-

¹ *Sine qua non* (лат.) – необходимое условие. – Примеч. пер.

ния при приеме на работу или добиваться того, в чем боитесь не преуспеть. Вы ограничиваете свою возможность раскрываться перед другими, проявлять сексуальность, быть в центре внимания, прислушиваться к критике, просить о помощи или решать проблемы.

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

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

Причины и следствия

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

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

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

Это классические вопросы о курице и яйце. Подобно тому как яйца производятся курами, а куры выводятся из яиц, кажется, что чувство собственного достоинства порождается обстоятельствами вашей жизни, а обстоятельства жизни

находятся под его влиянием. Что первично? Ответ на этот вопрос влияет на ваш успех в повышении самооценки.

Если внешние условия определяют самоуважение, то все, что вам надо сделать для его подъема, – улучшить обстоятельства. Допустим, низкое самоуважение обусловлено тем, что вы не окончили высшее учебное заведение, вы маленького роста, ваша мать себя ненавидела, вы живете в трущобах или весите на 100 фунтов² больше положенного. Так?

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

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

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

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

² Примерно 45 килограммов. – *Примеч. ред.*

рошо. Кажется, такая прическа мне подходит», то воздействие на вашу самооценку будет противоположным. В зеркале тот же самый образ. Изменились только мысли.

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

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

В этой книге используются проверенные методы когнитивно-поведенческой терапии, поднимающие самооценку

посредством изменения вашей интерпретации своей жизни. С ее помощью вы обнаружите и проанализируете свойственные вам негативные заявления о самом себе. Вы научитесь создавать новые объективные и позитивные заявления, которые будут способствовать росту самоуважения вместо того, чтобы его подрывать.

Как пользоваться этой книгой

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

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

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

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

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

программирование.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Пользоваться этой книгой просто. Продолжайте читать,

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

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

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

ния самооценки.

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

Терапевту на заметку

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

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

Проблема терапии в том, что она требует времени. С течением месяцев (а часто и лет) самовосприятие клиента меняется в ответ на постоянное позитивное отношение терапевта. Ощущение принятия авторитетной фигурой, особенной заменяющей родителя-критика, обладает высочайшим исцеляющим потенциалом. Но процесс поднятия самооцен-

ки клиента, который может изменить многие аспекты его опыта, осуществляется недостаточно и беспорядочно. Иногда этот процесс занимает намного больше времени, чем следовало бы. А часто он проводится без плана и конкретных интервенций, которые ускорили бы его.

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

Вопрос диагностики

В основном существует два вида проблем с самооценкой: ситуативная и характерологическая. Ситуативная низкая самооценка обычно проявляется в конкретных областях. Например, человек может быть уверенным в себе как родитель, собеседник или сексуальный партнер, но ждать неудачи в профессиональных ситуациях. Кто-то другой может чувствовать себя социально неумелым, но сильным и способным в профессиональном плане. Обычно низкая самооценка является характерологической, если коренится в детском опыте насилия или брошенности. Чувство собственной

«неправильности» в таких случаях бывает более глобальным и обычно сказывается на многих областях жизни человека.

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

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

Когнитивная реструктуризация самооценки

Лучше всего начать с мыслей клиента. Спросите, что он/она думал(а) в последнем случае самоосуждения. Узнайте как можно больше деталей обращенного к самому себе кри-

тического разговора, а затем введите понятие патологического критика (см. главы 2 и 3: «Патологический критик» и «Обезоружить критика»). Подбодрите клиента: пусть он сам придумает критику имя, чтобы стать хозяином этого понятия. Типичные примеры – «задира», «акула», «мой нападающий», «Мистер Совершенство», «Марша (мать клиента)» и так далее.

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

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

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



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

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

Терапевт: А что на это ответил здоровый коуч?

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

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

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

А вот другой пример:



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

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

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

Клиент: Я слышу только задиру.

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

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

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

Клиент: Да. Он всегда преувеличивает.

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

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



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

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

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

Клиент: Как бы меня не продинамили.

Терапевт: Он пытался защитить вас от страха быть отвергнутым?

Клиент: Точно.

Терапевт: Как?

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

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

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

Некоторые из основных функций критика перечислены

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

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

Идентификация того, что подкрепляет критика, – это полдела. Кроме того, клиент должен узнать, что важные потребности, которые критик помогает удовлетворить, могут удовлетворяться более здоровыми способами (см.: «Сделать критика бесполезным» в главе 3). Критик – не единственный способ обращаться со страхом провала, отказа, чувством вины и так далее. Нужно изобрести новые, нетоксичные стратегии.



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

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

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

Клиент: Правильно.

Терапевт: Уменьшает ли это переосмысление вашу тревогу?

Клиент: Думаю, что да.

Идентификация искажений. В главе 5 «Когнитивные

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

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



Терапевт: Знаете, такие слова, как «тупой», «самозванец» или «идиот» это токсичные ярлыки, потому что они безусловно осуждают вас как личность. Это просто глобальные унижения. Вы не говорите, что не разбираетесь в налогах; вы говорите: «Я тупой». Вы не говорите, что не чувствуете уверенности с некоторыми заданиями по работе; вы говорите: «Я самозванец». Употребляя эти слова, вы полностью иг-

норируете свои сильные стороны и ресурсы. Они уничижительные и грубые, потому что обобщают негатив и игнорируют позитив. Они просто неверные, неточные. Часть нашей работы заключается в том, чтобы уйти от этих ярлыков и высказываться более точно.

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



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

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

Терапевт: Постоянно или в конкретных ситуациях?

Клиент: Ну в основном в том, что касается газового хроматографа. Я произвожу впечатление более компетентного,

чем на самом деле.

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

Клиент: Да.

Терапевт: Быть самозванцем – не то же самое.

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

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

Вводя понятие когнитивных искажений, сосредоточьтесь только на самых значительных. Не перегружайте клиента. Большинство людей не могут в определенный момент времени удерживать в голове больше одного-двух негативных мыслительных паттернов и бороться с ними.

Рассматривая искажения впервые, бывает полезно пересмотреть три-четыре самокритичные когниции³ и показать, что в них общего.

³ *Когниция* — процесс, с помощью которого происходит обработка информации (например, восприятие, внимание, память). – *Примеч. ред.*



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

Это пример того, как терапевт сделала свою домашнюю работу. Она может выделить конкретные примеры навешивания токсичных ярлыков, чтобы конфронтация была более действенной. Она выбрала термин «навешивание токсичных

ярлыков» (официально известный как «глобальное навешивание ярлыков»), потому что клиент – специалист в области органической химии, и слово «токсичный» скажет ему больше.

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

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

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

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

В ходе терапевтической сессии это может работать следующим образом.



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

Клиентка: Он долго приставал.

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

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

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

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

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

Клиентка: Да, это какое-то безумие.

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

Клиентка: Ну они действительно не очень привлекательные.

Терапевт: Они действительно уродливы?

Клиентка: Нет, не совсем.

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

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

Опровержение критика. Ваша цель – сформулировать конкретные опровержения, которые клиент может записать и использовать в каждом случае критикующей атаки. Опровержения создаются в диалогах между критическим и здоровым голосом; вам на помощь приходит сократовский диалог и *техника трех колонок* (см.: «Техника трех колонок» в главе 5). В ходе работы вы сможете оценивать и модифицировать убеждения, пока они не станут правдоподобными и эффективными. Они – ресурс, который вы будете использовать в ходе всего курса терапии. Вам нужно идентифицировать и конфронттировать искажения каждый раз, когда вы их замечаете, слушая клиента. Потому что вы моделируете на сеансе то, что хотите, чтобы клиент умел делать самостоятельно. Когда вы постоянно противостоите внутреннему критику клиента, не позволяя ни одному искажению проскользнуть незамеченным, вы поощряете ведение такой же борьбы самим клиентом, когда он находится дома.



Терапевт: Ну ладно, критик вам говорит, что вы разрушаете свои отношения с сыном. Это снова самообвинение. Что может на это ответить здоровый голос?

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

1. Работать с клиентом над составлением списка его по-настоящему сильных сторон и ресурсов.
2. Помочь клиенту идентифицировать наиболее беспокоящие его слабости.
3. Указать, как слабости часто формулируются уничижительным языком. Пересмотрите их, используя

безоценочные описания. Попросите клиента использовать только точные описания в разговоре с вами.

4. Подбадривайте клиента, чтобы он использовал аффирмации из списка своих сильных сторон (аффирмации можно поместить на зеркале или двери шкафа, положить в бумажник и т. д.).

Из списка сильных сторон выберите от двух до четырех качеств, которые вы по-настоящему цените в клиенте. По крайней мере одно из них должно быть встроено в каждую сессию. Это значит найти креативный способ привести конкретную сильную сторону в контекст каждого сеанса.



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

«Я в очередной раз убеждаюсь в вашей способности к ис-

кренней заботе и поддержке. Вы часто их проявляете по отношению к вашему брату».

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

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

Самопринятие. Самооценка – это больше чем просто признание своих положительных качеств. Это безоценочное и принимающее отношение к самому себе и другим. В главах 3, 6, 7 и 14 содержатся конкретные упражнения для развития прощающего и невраждебного внутреннего голоса. В конце концов, единственный способ действительно победить кри-

тика заключается в том, чтобы полностью отучить клиента осуждать и создать мантры принятия, которые вы повторяете ему снова и снова, пока новое отношение не начнет проникать в его сознание. Здесь девиз – последовательность. Вам придется неоднократно напоминать клиенту мантры о самопринятии, которые вы разработали с ним вместе. Затронуть этот вопрос, а потом пренебрегать им в течение следующих шести сеансов, затем вернуться к нему снова – такой подход, вероятно, будет иметь минимальное воздействие. Язык самопринятия должен быть повсеместно вплетен в вашу терапевтическую работу.

Проблемы, на которых надо особенно сосредоточиться.

Бывают особые проблемы, оказывающие негативное влияние на самооценку:

- 1) негибкость в правилах и в том, что клиент считает своим долгом;
- 2) перфекционизм;
- 3) крайне высокая чувствительность к критике;
- 4) отсутствие ассертивности⁴.

Когда что-то из перечисленного присутствует в значительной степени, это требует совершенно конкретного обраще-

⁴ *Ассертивность* — это способность человека с достоинством и уверенно отстаивать свои права, при этом не зависеть от внешних оценок, влияний и не попирает права других. – *Примеч. ред.*

ния. Стратегии работы с этими проблемами подробно описаны в следующих главах:

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

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

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

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

2. Утверждения о преодолении. Они могут иметь форму аффирмаций или конкретных опровержений нападок, обыч-

но звучащих со стороны критика.

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

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

Глава 2

Патологический критик

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

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

У него есть сценарий, описывающий, как вам следует жить, и он кричит, что вы неправы и отвратительны, если ваши потребности приводят к нарушению его правил. Критик требует от вас быть лучшим, – а вы не лучший, вы ничтожество. Он обзывает вас тупым, некомпетентным, уродливым, эгоистичным, слабым и заставляет в это поверить. Он читает мысли ваших друзей и убеждает вас в том, что им скучно, что они не обращают на вас внимания, разочарованы или ис-

пытаются к вам отвращение. Критик преувеличивает ваши слабости, настаивая на том, что вы *«всегда»* говорите глупости», *«всегда»* все портите в отношениях» или *«никогда»* ничего не заканчиваете вовремя».

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

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

Первое и самое главное, что нужно знать о своем критике, – какими бы искаженными и ложными ни были его атаки, ему почти всегда верят. Когда он говорит: «Боже, ну и дурак же я», это осуждающее утверждение кажется вам настолько же правдивым, как и осознание того, что вы в это утро устали, что у вас карие глаза или что вы не понимаете формулы в электронной таблице. Вам кажется нормальным осуждать себя, потому что вы глубоко уверены в том, что чувствуете и делаете. Но эти нападки не являются частью нормального

процесса, когда вы замечаете, что чувствуете и делаете. Например, когда вы анализируете свои чувства на первом свидании, критик заглушает любые нормальные, разумные размышления, крича в мегафон, что вы сопливый зануда, мямля, нервный обманщик и что ваша подруга никогда больше не захочет с вами увидеться. Критик отнимает и уничтожает ваше самоуважение, как будто бумагу в офисе, бросая ее в измельчитель.

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

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

Рассмотрим случай двадцатидевятилетнего энтомолога, который недавно стал доктором наук и претендует на должность преподавателя на факультете. Во время собеседования он будет обращать внимание на одежду и манеру работы интервьюеров, строя догадки о том, что это за люди и как они на него реагируют. Он будет подбирать лучший из возможных ответов на заданные вопросы, стараясь говорить то, что комиссия, по его мнению, ожидает. И при этом он слушает непрерывный монолог своего критика: «Ты притворщик; на

самом деле ты ничего не знаешь. Ты не обманешь этих людей. Подожди, когда они прочитают посредственную бредовую писанину, которую ты называешь своей диссертацией... Это был глупый ответ. Ты не можешь пошутить? Сделай же что-нибудь! Они увидят, какой ты скучный. Даже если ты получишь работу, ты ее просто потеряешь, как только заметят твою некомпетентность. Ты никого не обманешь».

Энтомолог верил каждому слову внутреннего критика. Казалось, в них есть смысл. Привыкший слышать годами этот постоянный поток яда, он считал его нормальным, разумным и правдивым. В ходе интервью он становился все более и более зажатым, а его ответы – все более расплывчатыми. Голос стал монотонным, он вспотел и стал слегка заикаться. Он слушал критика, и критик превратил его в то, чего он боялся.

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

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

своих детей.

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

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

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

Арсенал того. что вы должны

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

Тридцатипятилетний бармен описывал, как внутренний критик использовал его давние «должен», усвоенные в детстве: «Мой отец был юристом, поэтому критик говорит, что я должен быть профессионалом и что всякое другое занятие не имеет ценности. Я чувствую, что должен был заставлять себя ходить в школу. Я чувствую, что должен читать серьезные книги, а не спортивные новости. Я чувствую, что должен что-то *делать* вместо того, чтобы смешивать напитки или направляться к дому своей девушки». Самооценка этого мужчины была жестоко повреждена критиком, настаивавшим, что он должен быть не самим собой, а кем-то другим.

А в действительности ему нравились приятели в баре и его совсем не тянуло к интеллектуальным занятиям. Но он без конца отвергал себя за то, что не оправдывает ожидания своей семьи.

Происхождение критика

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

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

По своему замыслу запрещающие жесты являются пугающими и отвергающими. Ребенок, которого шлепают или ругают, очень остро чувствует, что лишен родительского одобрения. На некоторое время он/она становится плохим человеком. Сознательно или бессознательно ребенок понимает, что родители для него – источник физической и эмоциональной подпитки. Будучи ими отвергнут, изгнан из семьи, он бы умер. Так что одобрение родителей – для него вопрос жизни и смерти. Опыт собственной «нехорошести» может переживаться очень глубоко, потому что быть плохим несет с собой ужасный риск потери любой поддержки.

Все дети вырастают с эмоциональными следами запрещающих жестов. У них сохраняются сознательные или бессознательные воспоминания о каждом случае, когда они чув-

ствовали себя неправыми или плохими. Это неизбежные шрамы, которые взросление оставляет на самооценке. Именно отсюда и появляется критик, который кормится этим ранним опытом, когда ребенок чувствует, что с ним «не все в порядке». Какая-то ваша часть по-прежнему верит, что вы плохи, если кто-то на вас сердится из-за ваших ошибок. Чувство, что с вами не все в порядке, и является причиной того, что вы верите нападкам критика. Это неодобрительный голос родителя, наказывающий, запрещающий, который в детстве формировал ваше поведение.

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

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

1. *Степень, в которой вопросы вкусов, личных потребностей, безопасности или здравого смысла получали ошибочный ярлык моральных требований.* В одних семьях, когда отец хочет тишины, ребенок чувствует себя морально неправым, если он шумит. В других семьях низкая оценка за уче-

бу – это грех. Некоторых детей заставляют чувствовать себя неправыми, потому что они хотят общаться с друзьями или потому что у них есть сексуальные переживания. Некоторые дети *плохи*, потому что забывают о домашних делах, другие *плохи* потому, что предпочитают определенную прическу или катаются по улице на скейтборде. Хотя это действительно дело вкуса, неудачи в каком-то деле или недалековидности, но родители заставляют ребенка чувствовать себя морально неправым и тем самым закладывают фундамент низкой самооценки. Важно замечать, как некоторые слова и фразы несут в себе сильные моральные послания. Если ребенок слышит, что он ленивый или эгоистичный, или выглядит, как бомж, или ведет себя, как сумасброд, – конкретные связанные с этим ситуации быстро забываются, но остается стойкое ощущение своей неадекватности.

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

у того, кому говорят, что он «плохой мальчик», потому что бегаем по улице. «Плохой мальчик» получает сообщение о том, что он и его поведение нехороши. Он не усваивает разницу между тем, что он делает, и тем, кто он есть. Когда он станет взрослым, критик будет атаковать и его поведение, и его достоинство. У родителей, которые четко различают

неподобающее поведение и базовую «хорошесть» ребенка, растут дети, которые лучше относятся к самим себе и имеют гораздо более мягкого внутреннего критика.

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

4. *Последовательность запрещающих жестов.* Допустим, ваши родители не хотели, чтобы вы использовали слово «дерьмо». Вам этот запрет мог казаться довольно старомодным, но если они были последовательны, то вы научились обходиться без этого, безусловно многозначного, слова. Но предположим, что они иногда позволяли вам произнести «дерьмо», а в других случаях взрывались, услышав его от вас. И предположим, что они были так же непоследовательны и относительно других правил. Вначале вы были бы за-

путаны, но беспорядочность нападков в конце концов привела бы вас к очень болезненному заключению. Дело не в том, что вы делаете (с этим иногда все в порядке, иногда – нет); дело в вас. Дети, испытавшие непоследовательное родительское воспитание, часто живут с невыразимым чувством вины. Они чувствуют, как будто сделали что-то не так, но из-за отсутствия четких правил не имеют представления, что именно.

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

Почему вы слушаете критика

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

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

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

Стратегии удовлетворения этих потребностей сильно отличаются у людей с адекватной самооценкой и тех, кто обладает низкой самооценкой. Адекватная самооценка предполагает наличие у вас некоторой степени уверенности в себе. Вы чувствуете себя в безопасности, вступая в конфронтацию с тем, что вас пугает, или устраняя это. Вы решаете пробле-

мы, а не беспокоитесь о них, и находите способы заставить людей положительно реагировать на вас. Вы скорее напрямую займетесь решением межличностных конфликтов, чем будете ждать, когда они пройдут сами. Напротив, низкая самооценка крадет у вас уверенность. Вы не способны справиться с тревогой, межличностными проблемами или бросающими вызов рисками. Ваша жизнь болезненна, потому что вы не чувствуете себя достаточно эффективными, и вам трудно встретиться лицом к лицу с тревогой, связанной с необходимостью перемен.

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

Роль подкрепления

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

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

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

роятным их повторение. Навязчивые мысли о несчастьях того, кто вам не нравится, могут подкрепляться мыслями об удовольствии или самооправданием.

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

Негативное подкрепление, как и позитивное, формирует образ мышления. Любая мысль, снижающая чувства тре-

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

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

Процесс горевания – классический пример силы негативного подкрепления. Что заставляет людей ворошить болезненные воспоминания о потерянном человеке или предме-

те? Зачем бесконечно думать о счастливом времени, которое уже не вернуть? Как ни странно, навязчивые размышления о потере помогают облегчать боль. Осознание утраты создает высокий уровень физического и эмоционального напряжения. Фрустрация и отчаяние нарастают до момента, когда их надо разрядить. Вызывание в памяти конкретных образов, связанных с утратой, дает разрядку этого напряжения в виде слез, а затем – кратковременное безразличие. Таким образом, в горевании стадия навязчивых воспоминаний подкрепляется разрядкой напряжения и краткими периодами относительного спокойствия.

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

Переменный режим подкрепления

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

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

Игровые автоматы работают в режиме переменного подкрепления; вот почему многие люди становятся зависимыми и играют на них до изнеможения. Иногда до джекпота всего

четвертак, а иногда – сотни. Люди склонны играть и играть, прежде чем сдадутся, потому что джекпот можно сорвать за любой четвертак.

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

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

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

Как подкрепляется критик

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

Позитивное подкрепление критика

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

Потребность поступать правильно. У каждого есть большой внутренний список правил и ценностей, которые регулируют поведение. Часто они бывают полезными, потому что контролируют опасные импульсы и придают вашей жизни ощущение структуры и порядка. Эти правила формируют этические рамки, определяя, что нравственно, а что безнравственно. Они предписывают, как себя вести с авторитетными фигурами и друзьями, как проявлять сексуальность, как обращаться с деньгами и так далее. При нарушении этих внутренних правил жизнь становится хаотичной, и вы теряете самоуважение. Так что критик помогает вам следовать этим правилам. Он говорит, что вы ненормальный и плохой, если нарушаете или чувствуете соблазн нару-

шить одно из правил. Он так старательно вас увещевает, что вы стараетесь «делать как надо». Как сказал один мужчина: «Мой критик дает мне внутренний стержень, чтобы я не шел по жизни, обманывая, мошенничая, чтобы я не был ленивым. Мне это нужно».

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

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

Сравнение работает следующим образом: критик постоянно оценивает, насколько вы соответствуете в плане интеллекта, достижений, способности зарабатывать, сексуальной привлекательности, обаяния, социальной компетентности, открытости, – фактически любой черты или качества, которые вы цените. Часто вы находите себя по некоторым показателям менее соответствующим, чем другой человек, и это наносит удар вашей самооценке. Но иногда вы решаете, что вы привлекательнее, умнее или сердечнее, и чувствуете мгновенное удовлетворение от того, что находитесь выше в списке своих приоритетов. Хотя это случается только изредка, полученное в этот миг удовлетворение является под-

крепляющим. Сравнение, которое делает ваш критик, подкрепляется в переменном режиме. Большинство усилий при сравнении себя с другими оставляет вас с чувством неадекватности, но если они вознаграждаются – когда вы выглядите лучше других, – это сохраняет вашу привычку сравнивать.

Второй способ, с помощью которого критик повышает вашу самооценку, – это принятие невероятно высоких стандартов того, каким вы должны быть на работе, в любовных отношениях, как родитель, как собеседник или домохозяйка или как первый защитник в команде по софтбоулу. Большую часть времени вы не будете в состоянии выполнять требования критика, чувствуя себя при этом неадекватно. Но очень-очень редко все чудесным образом получается в совершенстве. Вы достигаете высокой цели в работе, у вас состоится содержательный и теплый разговор с сыном, вы совершаете два хоум-рана⁶ для своей команды, после чего в баре рассказываете целых шесть интересных историй. И таким образом вы усиливаете своего критика путем переменного подкрепления. Время от времени вы действительно соответствуете его перфекционистским стандартам, и тогда вы ненадолго оказываетесь в мире с самим собой. Так что критик продолжает настаивать на совершенстве, потому что это так приятно, когда вы ненадолго становитесь идеальным.

2. *Принятие критичных родителей.* Чтобы удовлетворить

⁶ Хоум-ран (англ. home run) – разновидность игровой ситуации в бейсболе. – Примеч. ред.

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

Потребность в достижениях. Критик помогает достигать целей, подстегивая вас, как извозчик подстегивает старую лошадь. Он ведет вас к цели с помощью злобных нападок на ваше достоинство. Если вам не удастся совершить три продажи в неделю, то вы ленивый, некомпетентный, никуда не годный кормилец своей семьи. Если вы не получите хотя бы оценку 3,5, это доказывает, что вы тупой и бездарный

и не годитесь для аспирантуры. Критик подкрепляется тем, что вы реально кое-чего добиваетесь, когда он вас подстегивает. Вы действительно продаете; вы действительно штудируете книги. И каждый раз, когда критик приводит вас к выполнению задания, подкрепляются жестокие побои, которые вы от него получаете.

Негативное подкрепление критика

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

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.