

РОСС
ЭЛЛЕНХОРН

**КАК МЫ
МЕНЯЕМСЯ**

*И 10 ПРИЧИН,
ПОЧЕМУ ЭТО ТАК
СЛОЖНО*

Росс Элленхорн

Как мы меняемся (и десять причин, почему это так сложно)

Серия «МИФ Саморазвитие»

Текст предоставлен правообладателем

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=63597308

Росс Элленхорн. Как мы меняемся (и десять причин, почему это так сложно): Манн, Иванов и Фербер; Москва; 2021

ISBN 9785001693406

Аннотация

Каждый из нас мечтает что-то поменять в своей жизни – избавиться от деструктивных привычек, чему-то научиться, стать более организованным или похудеть. Однако большинство так и не меняются. Психотерапевт и специалист в области психического здоровья Росс Элленхорн считает, что мы избираем неверный подход. Прежде всего нужно проанализировать, что нас удерживает от изменений. На примерах из своей практики автор подробно рассказывает о десяти основных причинах, которые не дают нам измениться. Вы сможете понять мотивы саморазрушительного поведения и вернуть веру в себя.

Издание будет интересно всем, кто интересуется психологией и саморазвитием.

На русском языке публикуется впервые.

Содержание

Информация от издательства	4
Предисловие. Безграничные возможности нежелания меняться	6
Часть первая. Неизбежный конфликт: перемены и боязнь надежды	30
Глава 1. Как я сюда попал? Десять причин не меняться и страх надежды	30
Глава 2. Конфликт между желаемым и действительным	38
Конец ознакомительного фрагмента.	57

Росс Элленхорн
Как мы меняемся
(и десять причин,
почему это так сложно)

Информация от издательства

Научный редактор *Ксения Пахорукова*

Издано с разрешения Ross Ellenhorn, c/o Levine Greenberg

Rostan Literary Agency

Все права защищены.

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

© Ross Ellenhorn, 2020

This edition published by arrangement with Levine Greenberg Rostan Literary Agency and Synopsis Literary Agency.

© Перевод на русский язык, издание на русском языке, оформление. ООО «Манн, Иванов и Фербер», 2021



Максу и Ребекке

Предположим, к примеру, что я покоряю Альпы. На свою беду, я загнал себя в такое положение, выбраться из которого могу, лишь сделав гигантский прыжок. Я никогда подобного не делал и не уверен, что мне это удастся. Надежда и вера в себя заставляют меня думать, что я не промахнусь, и наполняют тело силами сделать то, что без этих субъективных эмоций скорее невозможно. А теперь представьте, что верх одержали страх и сомнения... Или я решу, что ужасно предпринимать что-либо, не имея опыта, и буду колебаться до тех пор, пока, измученный, дрожащий и полностью отчаявшийся, не оступлюсь и не сорвусь в пропасть. Есть ситуации, когда вера порождает уверенность. Поверь в себя – и окажешься прав, потому что спасешься. Усомнись в себе – и снова окажешься прав, потому что погибнешь.

УИЛЬЯМ ДЖЕЙМС

Нет страха без надежды, нет надежды без страха.

БАРУХ СПИНОЗА

Предисловие. Безграничные возможности нежелания меняться

*Я зашел в книжный магазин и спросил у продавца: «Где отдел самопомощи?» Она сказала, что, если ответит, мой вопрос лишится смысла.
Джордж Карлин*

Вы жаждете изменений. Осознаёте все их плюсы. Предвкушаете благополучную, счастливую и успешную жизнь. Вы освоите позу журавля, избавитесь от пивного животика, эффективно распланируете время, выберетесь наконец из дома и встретите свою половинку, сделаете долгожданный шаг к новой работе. Вам будет чем гордиться, самооценка повысится, жизнь наполнится новыми ценностями и удовлетворением от самореализации. Итак, вперед. Вы составляете распорядок дня, заручаетесь поддержкой надежного единомышленника, устанавливаете напоминания в телефоне, покупаете дневник, чтобы отмечать свои успехи. В этот раз все получится!

И... ничего. Прорыва не случилось. Вы так жаждете перемен, но ничего не делаете.

Знакомая ситуация? А вспомните чувство, когда друзья или родственники из лучших побуждений подсовывают «простые» рецепты изменений? «Почему бы тебе просто не

пить меньше (есть не так много, работать больше, зайти на сайт знакомств)?» В их тоне звучит: «С тобой что-то не так. В чем дело?»

Люди руководствуются благими побуждениями, заявляя, что измениться легко, достаточно лишь знаний и конкретных навыков. Но собеседники (к сожалению, как и многие профессионалы) не учитывают один важный момент.

Большинство программ саморазвития представляет собой обобщенный набор правил. Однако на пути изменений нет простых решений. История психотерапии убеждает нас, что недостаточно следовать советам профессионала или пробовать новые приемы.

Уметь помочь самому себе и есть истинное самосовершенствование. Мы сами должны управлять изменениями – конечно, прислушиваясь к окружающим и принимая во внимание коллективный опыт. Но выполнение рекомендаций «на автомате» без работы над собой не приведет к успеху. Мы должны отважиться взять в руки посох и отправиться в самостоятельное путешествие.

С желанием изменить свою жизнь приходит и осознание ответственности за нее. Меняться непросто. Потребуется много усилий, чтобы проложить свой путь. Вас могут охватить тревожные мысли, что успех или провал дела зависит исключительно от вас, а вслед за ними и чувство беспомощности.

Есть такая старая шутка:

– Сколько нужно психотерапевтов, чтобы поменять лампочку?

– Один. Но лампочка сама должна захотеть измениться.

Опыт специалистов по саморазвитию, количество визитов к психологу, личность коуча, друзья и родственники в группе поддержки – все это не имеет значения. Только вы отвечаете за свою жизнь¹.

Будем честны: слова «самостоятельность» или «ответственность» отнюдь не воодушевляют. Вряд ли вы встретите их в книгах или телевизионных передачах, где за несколько простых шагов обещают сделать вас стройнее, счастливее или влиятельнее (а вы в глубине души понимаете, что это туфта). В основе любых личностных преобразований лежат обязательства по отношению к самому себе. Именно поэтому что-то изменить всегда сложно. Осознание факта, что каждый из нас – хозяин своей судьбы, вызывает тревогу, а иметь дело с подобными глубокими чувствами обычно не столь приятно. Мы лишаемся привычного уклада жизни, комфорта, стабильности, возможности избежать ответственности и свалить вину на других. Стремление избавиться от одних чувств и заменить их другими, более приятными, обусловлено не порочностью нашей природы, а естественны-

¹ В контексте психотерапии или практик саморазвития ответственность – это, прежде всего, способность решать, когда и как действовать, выбирать формы и время изменений, понимать, каковы будут их последствия и принимать их. Другими словами, это способность отвечать, реагировать на вызовы среды. *Прим. науч. ред.*

ми благими побуждениями, оно заложено природой. Внутренние силы рьяно охраняют существующее положение дел, и именно поэтому, несмотря на страстное желание и потребность в изменениях, мы часто оставляем все как есть. И речь не о слабости или лени, а о важном противостоянии.

Однако, осознав причины сопротивления, мы сможем использовать его силу для продвижения к желаемому. Правда, для этого сначала придется сделать шаг назад.

Возьмем для примера наркотическую и алкогольную зависимости. Сегодня в США на их лечение тратится 35 миллиардов долларов², более миллиона человек являются активными членами сообщества «Анонимные алкоголики» (АА)³ и только трети удается избавиться от зависимости⁴. Или занятия спортом: ежегодно мы тратим более 30 миллиардов долларов, пытаясь привести себя в форму⁵, но 73 процента людей так и не достигают поставленной цели⁶. Предприятия

² D. Munro, “Inside the \$35 Billion Addiction Treatment Industry,” Forbes, April 27, 2015, www.forbes.com/sites/danmunro/2015/04/27/inside-the-35-billion-addiction-treatment-industry/#d1b635117dc9.

³ “Our Twelve Traditions: A.A.’s Future in the Modern World,” 25th World Service Meeting, Alcoholics Anonymous World Services, Inc., Durban, South Africa, October 2018.

⁴ Lance M. Dodes, *The Sober Truth: Debunking the Bad Science Behind 12-Step Programs and the Rehab Industry* (Boston: Beacon Press, 2014).

⁵ B. Midgley, “The Six Reasons the Fitness Industry Is Booming,” Forbes, September 26, 2015, www.forbes.com/sites/benmidgley/2018/09/26/the-six-reasons-the-fitness-industry-is-booming/#7c24d1fe506d.

⁶ “New Study Finds 73 % of People Who Set Fitness Goals as New Year’s

в сфере похудения зарабатывают 66 миллиардов долларов в год⁷, а 69 процентов сидящих на диете людей прекращают ее соблюдать⁸. В 80 процентах случаев те, кто храбро хранит верность капусте и киноа, снова набирают потерянные килограммы⁹. А новогодние обещания? Их не сдерживают 93 процента людей¹⁰.

Стремление оставить все как есть мешает достичь не только важных целей, связанных со здоровьем и привычками: больше заниматься спортом, сесть на диету или избавиться от вредной зависимости, – но и более серьезных задач, связанных с саморазвитием, удовлетворением от работы и личных отношений или даже поиском смысла жизни. Силы противодействия сказываются и на малозначимых вещах. Сколько раз вы говорили себе, что нужно выключить видео

Resolutions Give Them Up,” Bodybuilding.com press release, January 9, 2019, www.bodybuilding.com/fun/2013-100k-transformation-contest-press-release.html.

⁷ “The U.S. Weight Loss & Diet Control Market – Market Valued at \$66 Billion in 2017 – ResearchAndMarkets.com,” BusinessWire, March 1, 2018, www.businesswire.com/news/home/20180301006252/en/U.S.-Weight-Loss-Diet-Control-Market.

⁸ “23 Exceptional Fad Diet Statistics,” HRF.com, n. d., healthresearchfunding.org/23-exceptional-fad-diet-statistics/.

⁹ B. Goodman, “How Your Appetite Can Sabotage Weight Loss,” WebMD, October 14, 2016, www.webmd.com/diet/news/20161014/how-your-appetite-can-sabotage-weight-loss#1.

¹⁰ D. Dowling, “New Year’s Resolutions Are BS. Here’s What You Should Do if You Actually Want to Change in 2018,” Thrive Global, December 20, 2107, thriveglobal.com/stories/new-year-s-resolutions-are-bs-here-s-what-you-should-do-if-you-actually-want-to-change-in-2018/.

и взять в руки книгу, больше времени проводить с детьми, не злоупотреблять фастфудом или ставить посуду в посудомоечную машину, а не в раковину? И сколько раз держались одну-две недели, а потом все возвращалось на круги своя? Бьюсь об заклад, что чаще всего так и было. Какими бы ни были масштабы цели, сохранять статус-кво¹¹ – это норма, а не исключение.

А теперь подумайте вот о чем. Чаще всего побеждает желание оставить все как есть, но это приводит к более серьезным последствиям, чем перемены. Люди умирают от сердечного приступа по разным причинам, но еще никто не умирал оттого, что отказался от пирожных.

Эта тенденция прослеживается и в глобальном масштабе. Наиболее яркий пример – повышение уровня Мирового океана. Ученые дают точный прогноз изменения климата и предлагают практические методы борьбы с ними¹², а мы всё не можем избавиться от старых разрушительных привычек. И, видит бог, не оттого, что прилагаем недостаточно усилий. Мы пытаемся измениться, виним себя за отсутствие упорства, лихорадочно разрабатываем новый план действий... Все это грызет нас. Но отчего же наши попытки чаще всего заканчиваются провалом?

¹¹ Статус-кво (лат. In statu quo res erant ante bellum). Это выражение использовали, чтобы обозначить положение, которое было до начала войны. Сейчас означает состояние, существовавшее до начала определенных перемен. *Прим. ред.*

¹² “Climate Change: How Do We Know,” NASA, Global Climate Change, climate.nasa.gov/evidence/.

Дело в том, что, несмотря на весьма привлекательные причины, подталкивающие к изменениям, часто существуют не менее привлекательные и весьма разумные причины сохранить текущую реальность. Привычная жизнь безопасна и стабильна, мы боимся показаться неудачниками, не хотим разочаровывать семью и друзей, если не получится измениться. Так зачем пытаться? В подсознании кроются и другие, более веские причины. До них не доходят советы и инструкции. Если вы переходите к действиям, не задумавшись, зачем вам изменения, если они кажутся единственным разумным выбором, а сохранение текущего положения дел – неправильным, вы вряд ли добьетесь успеха.

Согласно результатам исследований, серьезным и устойчивым изменениям должен предшествовать анализ^{13, 14, 15}. Это не означает, что рекомендациями можно пренебречь. Однако вы извлечете из них пользу, лишь когда предварительно взвесите все за и против.

Возьмем, например, любую диету. Соблюдайте ее – и вы похудеете. Посещайте спортзал – и обретете форму. Прислу-

¹³ James O. Prochaska, and Carlo C. DiClemente, “The Transtheoretical Approach,” in *Handbook of Psychotherapy Integration*, eds. John C. Norcross and Marvin R. Goldfried, Oxford Series in Clinical Psychology, 2nd ed. (New York: Oxford University Press, 2005), 147–71.

¹⁴ M. J. Lambert, *Psychotherapy Outcome Research: Implications for Integrative and Eclectical Therapists* (New York: Basic Books, 1992), 94–129.

¹⁵ W. R. Miller and S. Rollnick, S., *Motivational Interviewing: Helping People Change* (New York: Guilford Press, 2013).

шайтесь к советам – и сможете избавиться от дурной привычки. Все понятно как дважды два. Но следовать рекомендациям не так-то просто. Потому что преобразования кроются внутри и требуют нелегкой внутренней работы, прежде чем вы начнете действовать. Результатом этой работы становится твердое решение перемен. Помните детскую загадку про курицу и яйцо? В нашем случае нет никаких сомнений, с чего начинать – всегда с анализа.

Плюсы анализа и минусы советов

Вот некоторые статистические данные, которые вас сильно удивят¹⁶. Речь о самой неподатливой для изменений поведенческой модели: о зависимости. Оказывается, большинство жителей США, которые избавились от алкогольной зависимости, сделали это не прибегая к лечению. Более того, те, кто избавился от дурной привычки самостоятельно, придерживаются трезвого образа жизни дольше, чем те, кто прошел лечение. Это следствие серьезного самоанализа и вывода, что необходимо бросить пить. Решение, которое мы приняли в результате внутренней работы, позволяет твердо придерживаться цели. Мы – та лампочка в кабинете психотерапевта: чтобы измениться, нужно захотеть. А для этого необ-

¹⁶ E. Cohen, R. Feinn, A. Arias, and H.R. Kranzler, “Alcohol Treatment Utilization: Findings from the National Epidemiologic Survey on Alcohol and Related Conditions,” *Drug and Alcohol Dependence* 86 no. 2–3 (2007), 214–21.

ходимо понять, почему мы сопротивляемся переменам.

Эта книга поможет вам эффективно проанализировать любую свою ситуацию, глубже понять свое сопротивление изменениям в целом и в конкретной ситуации. Оно перестанет быть колоссальной загадочной силой, не поддающейся влиянию. Я описал десять личин, под которыми скрывается неприятие изменений. Изучите их внимательно – возможно, один из портретов покажется вам знакомым. А если вы сопоставите его с причиной (или причинами), по которой страшитесь перемен, путь к преобразованиям станет намного легче.

«Как мы меняемся» и ваше развитие

«Если вы не знаете своих врагов, но знаете себя, вы выиграете одно из каждых двух сражений и одно проиграете», – писал знаменитый Сунь-цзы в книге «Искусство войны». Слова Сунь-цзы можно отнести и к борьбе за изменения. Знать, чего хотите – более здорового образа жизни, благополучных отношений, увлекательной работы, – полдела. Самая важная составляющая – понимать, какие препятствия вы возводите перед собой (это и есть враг). Мы уверены, что хотим изменить текущие обстоятельства: сидячий образ жизни, неудовлетворительные дружеские отношения, неинтересную работу. На самом деле причины застопорки не столь очевидны. Крайне важно выявить истинные мотивы,

изучить их и понять, почему исходное состояние так притягательно для нас.

Ниже я приведу четыре способа погрузиться в изучение сложной природы противодействия.

1. Перестать стыдиться. Если как минимум один из моих десяти портретов вам знаком, значит, у нас есть что-то общее. Осознание, что мы оба находимся в одинаковой ситуации, поможет вам меньше стыдиться неудач на пути к преобразованиям.

В отличие от вины – скверного ощущения, что вы сделали нечто безнравственное или дурное, – стыд наводит на мысли, что с вами что-то не так. Это коварное и опасное чувство. Стыд часто считают устрашающей движущей силой, некоей психической угрозой, что заставляет идти вперед. На самом деле он уничтожает мотивацию. Вы слышите: «Ты сломлен. Сдавайся!»

Стыд внушает нам чувство собственной неполноценности. Он гнездится в глубине, в изоляции, вдали от реальности. Чем меньше у нас ощущения сходства с окружающими, тем больше он разрастается. Понимая и наблюдая схожие проблемы у окружающих, вы уменьшите над собой власть стыда.

Допустим, вы находитесь в группе людей, которые хотят бросить курить. Куратор просит всех применить метод наведения образов. Вы закрываете глаза и представляете се-

бе, что успешно бросили курить, воображаете свое психологическое и физическое состояние в этот счастливый день. Открыв глаза, вы видите других членов группы. Чувствуете ли вы, что движетесь с ними в одном направлении? Лишь немного. Получили ли вы стимул бросить курить, практикуя это упражнение? Совсем небольшой. А что, если куратор попросит всех назвать причины, почему бросить курить сложно, запишет их на доске и сравнит? Один говорит о прелести первой затяжки. Другой – что курение успокаивает. Третьему нравится сам ритуал: вытащить сигарету из пачки, закурить. Вам курение помогает сосредоточиться на работе. Люди кивают и улыбаются, соглашаясь. Какие чувства у вас возникли? Возможно, единения с другими. И ощущение стыда теряет свою остроту. Как выясняется, многим знакомо такое поведение. И вам оно уже не кажется столь постыдным. Даже обсуждая то, что казалось дурным, вы, возможно, почувствуете душевный подъем.

Ощущение схожести притупляет стыд и повышает мотивацию. Когда мы понимаем, что другие сталкиваются с подобными проблемами, мы говорим себе: «Я могу это сделать!» Неслучайно на встречах АА люди представляются так: «Я алкоголик». Признаваясь в чем-то постыдном в группе, вы обретаете собратьев по несчастью, стремящихся к одной цели.

Изучая десять способов изменить себя и привычный уклад жизни, помните: мысль, что вы не одиноки, повысит

мотивацию и не даст задохнуться от стыда.

2. Концепция «и... и». Когда мы пытаемся что-то изменить в своей жизни, мы всегда ощущаем противодействие. Всегда. Этого невозможно избежать. Отсюда важный вывод: если сопротивление неизбежно, рассматривайте его как часть процесса преобразований. Таким образом, перемены и сохранение статус-кво – это не «или... или», а «и... и», две части одного целого.

Людям западной культуры сложно признать две противостоящие силы как элементы единого. Мы привыкли оперировать противоположными понятиями: чистый – грязный, успех – неудача, красивый – уродливый. Вездесущая реклама, рассчитанная на увеличение продаж, лишь усиливает эту склонность, предъявляя нам вымышленную, сверкающую чистотой реальность, где обитают здоровые и успешные индивиды. (Кстати, большая часть книг по саморазвитию подозрительно удачно вписывается в эту модель.) Не хочу слишком задерживаться на различиях в мировоззрении человека Запада и человека Востока, но отмечу, что той же китайской философии не свойственно черно-белое мышление. Такой подход поможет по-новому взглянуть на перемены.

Наиболее яркий пример – символ инь и ян, где черное и белое переплетаются и вместе составляют единое целое. Две, казалось бы, противоположные материи взаимодействуют, и нельзя постичь одну из них без другой.

Давайте рассмотрим пример из реальной жизни. Художник не может изобразить свет, не используя тени, и не напишет тени без света. Итальянцы называют это *chiaroscuro*, что дословно означает «светотень» и объединяет два противоположных понятия. Искусство – это всегда «и... и».

То же самое с переменами: не представляя природу реальности, вы не осознаете их суть. Стабильность и изменения нужно рассматривать как части одного целого, и тогда добиться перемен и закрепить их будет легче. В следующих главах вы поймете, как принятие двойственности помогает двигаться вперед.

3. Личное как часть целого. Говоря о желании ничего не менять, важно понимать одно свойство человеческой природы. Оно, вместе с моделью «инь-ян», поможет в процессе преобразований даже в мелочах.

«Чем больше в вас индивидуальности, тем больше и универсальности», – сказала писательница Нэнси Хейл¹⁷. Эта мысль совершенно справедлива как для искусства, так и для врачебной практики. «То, что наиболее лично, то наиболее всеобщее», – отмечает последователь гуманистической психологии Карл Роджерс¹⁸. Читая эту книгу и осознавая

¹⁷ N. Pagh, *Write Moves: A Creative Writing Guide and Anthology* (Peterborough, ON: Broadview Press, 2016).

¹⁸ Роджерс К. Взгляд на психотерапию. Становление человека. – М.: Прогресс, 1994.

свое сопротивление, вы откроете универсальные причины желания ничего не менять.

Каждая из десяти причин, описанных в следующих главах, – составляющая единой философии, которая проливает свет на человеческую природу. В совокупности они описывают то, с чем мы сознательно боремся: ответственность за свою жизнь, горечь одиночества, стыд, желание быть смелым вопреки уязвимости, борьбу с надеждой и верой. Воспринимая десять причин как одно целое, вы лучше поймете глубинные жизненно важные черты человеческой природы и их влияние на нашу жизнь. И, надеюсь, осознаете причины сопротивления – неважно, идет ли речь о безуспешных попытках убраться в шкафу или стать волонтером с целью изменить мир к лучшему.

Я с удовольствием сравниваю свою книгу с работами художника Чака Клоуза. Его последние портреты состоят из мелких ячеек. Если стоять близко к картине, каждая из деталей покажется отдельным прекрасным произведением искусства. Немного отодвинувшись, видишь общую панораму, в которой каждый кусочек приобретает больший смысл и ценность. Множество маленьких бусин складывается в мозаичное полотно, играющее красками и контрастами. Если отойти еще дальше, ячейки сливаются в прекрасный портрет, одновременно и слегка размытый, и поразительный в своей точности. А издали его почти невозможно отличить от фотографии.

То же и с преобразованиями. Это сложно, поскольку попытка даже малейших изменений затрагивает глубинные процессы.

Идея целого, состоящего из маленьких кусочков, напоминает мне то, что написал в XVI веке раввин Симха Буним Бонарт¹⁹. Бонарт считал, что люди должны носить в обоих карманах по клочку бумаги. На одном нужно написать «Я лишь прах и тлен», на другом – «Мир создан для меня». Секрет заключается в том, что оба утверждения – правда, и справедливы они только вместе. Нужно лишь знать, когда и какую бумажку прочесть.

Мы созданы из космической пыли. В каждом из нас – частичка Вселенной, и в то же время мы всего лишь прах. Наша жизнь – это инь и ян мироздания. Можно считать, что процесс изменения личности касается лишь брэнного тела конкретного индивида. Но все же полезнее рассматривать свое поведение во взаимодействии с миром, что был создан для тебя.

Вы подумаете, что искать взаимосвязь с человечеством в зависимости от смартфона, желании похудеть или стать более организованным – слишком обстоятельный подход к переменам. Но и сама жизнь – это серьезная штука. И даже к незначительным изменениям мы часто подходим вдумчиво: они все время в нашем мозгу. Давайте достойным внимания

¹⁹ L. Jacobs, “Self-Realization as a Religious Value,” in J. Clayton (Ed.), *Religion and the Individual*, ed. J. Clayton (New York: Cambridge University Press, 1992), 10.

мелкие детали, ибо благодаря им наш человеческий опыт (или, другими словами, восприятие прекрасного и сложного мира) становится богаче.

Я вовсе не отвлекаю вас от цели, предлагая рассмотреть желаемые перемены во вселенском масштабе. Звучит сомнительно, я знаю, – сам все время сталкиваюсь с этим. Когда я решаю что-то изменить, я «превращаюсь» в метателя дротиков: прищуриваюсь, фокусируюсь на мишени, игнорирую все, что отвлекает, и целюсь прямо в яблочко. И знаете что? Такой подход хорош для ирландского паба вечером в пятницу, но совершенно не работает, когда речь идет о личностных изменениях.

Даю слово: поразмыслив о связи между изменениями в своей жизни и всем человечеством, вы не наберете вес, не подурнеете, не почувствуете себя более одиноким или менее удовлетворенным. Наоборот, поняв человеческую природу и выявив причины, по которым вы не желаете меняться, вы продвинетесь вперед. Возможно, вы пересмотрите саму концепцию изменений. Возможно, обнаружите, что дело не в лишнем весе, а в нелюбви к своему телу; не во внешнем виде, а в тревоге, как выглядите со стороны; не в одиночестве, а в неспособности пребывать в нем; не в недостатке увлеченности, а в потребности полюбить ту часть себя, которая не хочет изменений. Возможно, вы не прочь скинуть несколько килограммов. Но, рассматривая свое желание перемен как часть общей картины, вы продвинетесь быстрее.

Один известный телеведущий, специалист в области саморазвития, недавно «поработал» над собой: сделал пластическую операцию. Теперь он действительно выглядит моложе, но его лицо практически утратило человеческие черты и напоминает перекошенную маску, карикатуру на прежнего себя. Для меня это лучшая иллюстрация поверхностных изменений – искажающих, уродующих, противоречащих глубине человеческой природы.

Стереть морщины при помощи скальпеля так же притягательно, как найти магическое средство или простое решение. В этой книге такого нет. Я предлагаю другие изменения: последовательные, выношенные, глубокие и вознаграждающие, без насилия и напора. Такие перемены происходят в контексте общечеловеческого опыта, в котором стремление к стабильности тесно переплетено со стремлением к изменениям.

4. Разобраться с боязнью перемен. Признав сопротивление частью человеческой природы, вы перестанете считать его чем-то ненормальным. Осознанность означает отказ от убеждения, что нам нужны перемены и что они должны произойти немедленно. Важно избавиться от мысли, что без них вы ущербны. Анализ изменений включает все факторы, в том числе и желание оставить все как есть.

Вы не осознаете перемены, склоняя весы в их пользу, рассматривая их как единственный верный выбор, а ста-

тус-кво – как тупик. Чтобы остаться верным девизу «с одной стороны... с другой...», придется признать, что боязнь перемен обладает неким весом. Иначе и рассуждать не о чем.

Это означает, что сопротивление – сила, которая, как ни досадно, препятствует желанным положительным переменам, – не враг. Истинное самопознание подразумевает исследование и своей сопротивляющейся части. Чем лучше вы познакомитесь с ней, тем менее вероятно, что вы «проиграете», как выразился бы Сунь-цзы.

Самый важный вывод относительно «Десяти причин не меняться» таков: сопротивление переменам необходимо рассматривать как нечто разумное, тогда ваши шансы увеличатся.

Понимание десяти причин сопротивления позволит уйти от убеждения, что перемены – единственный оправданный выбор. Существующая реальность – это часть вашей жизни, и на то есть веские причины. По мере знакомства с книгой вы поймете, что в основе сопротивления переменам лежит желание любить себя и защищаться от некоторых разрушительных эмоций.

Нежелание что-то менять, продиктованное заботой о себе, иногда препятствует важным изменениям, встает на пути естественного процесса развития. И все же это часть вас. Механизм самозащиты не ставит целью навредить, несмотря на порой весьма негативные последствия. Не считайте сопротивление переменам бракованной деталью, это неправильно.

Нужно лелеять это чувство, ведь оно рождено любовью к себе. Если вы не позаботитесь о нем, подавите и вытесните из сознания, вы не сможете проанализировать перемены. И следовательно, измениться.

Хотите услышать сенсационную новость? Люди не роботы (по крайней мере, пока). Относиться ко всем одинаково, как к идентичным простым механизмам, и пользоваться единой инструкцией по устранению неисправностей не только негуманно, но и нерезультативно.

Единого для всех рецепта нет, поскольку источник изменений находится внутри той части сознания, что отвечает за бытие, иными словами, за опыт взаимодействия с внешним миром, а не за действие – бездумную механическую работу.

Книга «Как мы меняемся» призывает провести сложную и часто болезненную работу на живом, думающем и чувствующем независимом человеческом существе. Это совсем не просто. Задача усложняется еще и тем, что в современном мире к людям всё чаще относятся как к товару.

От людей до роботов: отказ от размышлений

Более сорока лет назад известный психоаналитик и общественный критик Эрих Фромм писал об угрозе формирования общества, которое предпочитает обладание бытию²⁰. В

²⁰ E. Fromm, *The Sane Society* (New York: Holt Paperbacks, 1990).

мире, где ценится обладание, вы не только стремитесь заполучить как можно больше материальных благ. Ваше взаимодействие с миром – поведение, внешний вид, образ мыслей – рассматривается с точки зрения полезности, как инструмент достижения целей. Фромм, наряду со многими общественными мыслителями 1950, 1960 и 1970-х годов, волновала угроза, которую сегодня сочли бы странной, – конформизм. Философы опасались, что придет время, когда все будут стараться выглядеть и действовать одинаково. Наряду с конформизмом их беспокоили и другие явления XX века: популярная тенденция вписаться в общество, соответствовать некому идеалу заставляла забыть о собственной уникальности и пренебрегать индивидуальностью остальных. Этот феномен оторванности индивида и от самого себя, и от других получил название «отчуждение». Фромм определяет его как «тип жизненного опыта, когда человек становится чужим самому себе»²¹.

Конформизм и отчуждение волновали общество добрые тридцать лет и стали частью духа времени, легко угадываясь в бит-поколении, феминизме и антивоенном движении, борьбе за гражданские права и философских работах Мартина Лютера Кинга. Они прослеживаются даже в сериале «Соседство мистера Роджерса» и в фильмах об одиночках и бунтовщиках: «12 разгневанных мужчин», «Выпускник», «Пролетая над гнездом кукушки».

²¹ Фромм Э. Здоровое общество. – М.: АСТ, 2005.

Но времена меняются. На каждом углу мы видим магазины Banana Republic, на экранах мелькают копии Кардашьян и кадры реалити-шоу «Скажи платью “да!”». Липосакция, криолиполиз, ботокс теперь доступны так же, как шампунь. Стремление навесить на себя определенный ярлык не только принимается, но и приветствуется. Книжки, видеоролики и YouTube-каналы советуют, как приблизиться к идеалу. Но самое показательное явление – это победоносная президентская кампания, построенная на обезличивании других. Теперь вы согласны, что прогнозы основателей гуманистической психологии о том, что люди превращаются в товар, оправдались?

Похоже, что «иметь» одержало верх над «быть». Мы живем в некоем подобии коллективной амнезии, забыв о существовании человеческих и близких отношений в отличие от купли-продажи и позиционирования себя как товара. В такой атмосфере мы одержимы упаковкой, пренебрегая тем, что внутри.

Как все это связано с личностными изменениями? Общество потребления оценивает преобразования индивида исходя из его полезности и сходства с другими, как товар в хозяйственном магазине. Вы прекрасная, хорошо смазанная самоходная газонокосилка? Или полностью покрыты ржавчиной? В обществе потребления личностные преобразования сводятся к умению привести в порядок то, что имеешь и чем будешь торговать: новое тело, новый навык, новая точка

зрения, новый я!

«Как мы меняемся» возвращает нас к минувшей эпохе, когда книги, подобные труду Эриха Фромма, пользовались спросом у широкой публики. В те годы мыслители, такие как Ролло Мэй²², Мартин Бубер²³, Пауль Тиллих²⁴ и Иван Илич²⁵, присоединились к Фромму и рассказывали широкой аудитории о том, как раскрыть свой потенциал, совершая мужественные поступки, а не выполняя пошаговые инструкции. Книгу Мэя «Смысл тревоги»²⁶, где тревога описывается как важная часть человеческого опыта (а не как болезнь, от которой быстро избавляет пилюля, как принято считать сегодня), читали по всему миру.

Авторы прославляли часть человеческой природы, которая отвечает за «быть», и утверждали, что человек не механизм, который можно починить. Апеллируя к человеческим качествам читателя, они предлагали ему проанализировать ситуацию и принять решения, способные придать жизни более глубокий смысл. Такой подход не имеет ничего общего с описанием шагов, которые нужно сделать, чтобы успешно вписаться в общество.

Я не буду строить предположений. Ставлю на то, что эта

²² R. May, *The Courage to Create* (New York: W.W. Norton, 1994).

²³ M. Buber, *I and Thou* (New York: Touchstone, 1971).

²⁴ P. Tillich, *The Courage to Be* (New Haven, CT: Yale University Press, 1952).

²⁵ I. Illich, *Tools for Conviviality* (New York: HarperCollins Publishers, 1974).

²⁶ Мэй Р. Смысл тревоги. – М.: Независимая фирма «Класс», 2001.

книга оказалась в ваших руках потому, что вы решились изменить свою жизнь. Возможно, речь о привычках – перейти на здоровое питание или начать медитировать. Или желание повысить профессиональный уровень и научиться чему-то новому. Может быть, вы ставите более глубокие цели, связанные с личностным ростом, – встретить любимого человека или сменить профессию. Не исключено, что все еще более серьезно: вы стремитесь наполнить свою жизнь глубоким смыслом.

Если вас не интересуют труды послевоенных философов, ничего страшного. Я написал эту книгу, чтобы помочь осуществить преобразования. Но перемены не произойдут, если вы рассматриваете то, что хотите изменить, в отрыве от себя, как нечто чуждое, просто вещь.

Если бы мне не пришлось погружаться в глубины человеческой природы, писать книгу было бы намного легче. Я бы составил компактный томик советов, не фокусируясь на внутреннем мире человека и его анализе. Признаюсь, временами я испытывал соблазн не углубляться, а дать практические советы. Кто-то чистит вам апельсин, остается только съесть – разве это не чудесно? Но жизнь не чудо. Она прекрасна, внушает глубокий трепет, а также борется с мерзостью, пустотой и неискренностью. Жизнь – это и то и другое. Как и перемены.

В путь

Книга «Как мы меняемся» состоит из двух частей. Первая дает общее представление о преобразованиях: что толкает к переменам и какие препятствия возникают на пути к ним. Вы познакомитесь с важными экзистенциальными идеями об одиночестве и ответственности, их влиянии на тревожность, узнаете о боязни надежды – эту концепцию, крайне важную для процесса изменений, я разработал и исследовал совместно с командой Ратгерского университета.

Во второй части я подробно рассматриваю «Десять причин не меняться». Перед вами предстанет целая галерея портретов, визуализирующих страх перемен, они помогут вам проанализировать ситуацию. В последней главе вы познакомитесь еще с одним портретом, который доказывает, как важны социальные составляющие в процессе преобразований.

Часть первая. Неизбежный конфликт: перемены и боязнь надежды

Глава 1. Как я сюда попал? Десять причин не меняться и страх надежды

Кто чувствует себя предназначенным для созерцания, а не для веры, для того все верующие слишком шумливы и назойливы – он обороняется от них.

Фридрих Ницше

Более 30 лет клинической практики – с пациентами с серьезными психическими расстройствами и с обычными людьми, которым требовалось не более одного визита в неделю, – позволили мне осознать, какой властью обладает нежелание меняться. Но именно пациенты с тяжелыми психическими расстройствами позволили понять скрытые, привлекательные и обоснованные причины, по которым нам не хочется что-то менять.

Быть пациентом психиатра непросто. Наше общество склонно налагать клеймо на страдающих от душевных рас-

стройств, таким людям сложно освоиться в школе или на рабочем месте, выстроить отношения с соседями. Модели поведения и чувства, выбивающиеся из некой идеализируемой нормы, безжалостно трактуются как требующие медицинского вмешательства. Люди, отвергнутые обществом, ограниченные в своих возможностях, получают от окружения сигнал о своей безнадежной ущербности. Они живут на пределе человеческих возможностей, во власти социальной изоляции и разочарования в себе. Но именно они могут научить нас кое-чему важному. Их опыт – это общечеловеческая мудрость.

Многие из тех, с кем я работаю, нашли удивительный способ измениться и идти вперед, несмотря на серьезный деморализующий опыт. Они возвращаются в школу или в коллектив, развиваются профессионально, возобновляют занятия спортом, заводят друзей, находят любимых. Однако многие охраняют существующую реальность как святыню и отказываются от перемен. И тем и другим есть что рассказать нам о сложной и часто парадоксальной природе личностных изменений.

Десять причин не меняться

1. Сопротивление изменениям защищает от осознания, что ты одинок и сам несешь ответственность за свою жизнь.
2. Сопротивление изменениям позволяет не думать о том,

«что дальше».

3. Сопротивление изменениям защищает от неизвестности.

4. Сопротивление изменениям защищает от собственных ожиданий.

5. Сопротивление изменениям защищает от ожиданий других.

6. Сопротивление изменениям защищает от осознания своего места в жизни.

7. Сопротивление изменениям защищает от осознания, как далеко вы от цели.

8. Сопротивление изменениям защищает ваши воспоминания о перенесенной боли.

9. Сопротивление изменениям защищает от изменения взаимоотношений с окружающими.

10. Сопротивление изменениям защищает от изменения взаимоотношений с собой.

Я начал формулировать принципы механики изменений в молодости, будучи социальным работником в Уолтеме, штат Массачусетс, когда занимался групповой работой с пациентами с различными психическими заболеваниями. Группа была открытой: одни постоянно уходили, а другие присоединялись. Со временем у меня возник вопрос: почему участники группы упорно сопротивляются положительным изменениям?

Несколько лет подряд я систематически задавал этот вопрос пациентам. Несмотря на различия между людьми, ответы были удивительно схожи.

Однажды ночью я сел и классифицировал ответы. Я пришел к выводу, что у каждой причины сопротивления изменениям есть свои внутренние логика и обоснование. Я стал рассматривать желание оставить все как есть в качестве образа действий, как некий ответ для тех задач, которые не решаются изменениями. Это касается даже таких ситуаций, где перемены напрашиваются сами собой. Я назвал получившийся список «Десять причин не меняться» и показал своей группе.

С пациентами мы анализировали моменты, которые представляют наибольшие трудности для пациентов. «Десять причин» стали мощным инструментом. Отказавшись от примитивного категоричного восприятия «перемены – это хорошо, а статус-кво – плохо», мы с любопытством присмотрелись к желанию ничего не менять. Если воспринимать его как благоразумную модель поведения, выяснили мы, люди легче осуществляют перемены. Анализ помогает высвободить мотивацию. Это более эффективно, чем следовать чужим советам и инструкциям. Мы освобождаемся, как фокусник Гудини²⁷: тело, сдавленное цепями, ремнями и тканью, нужно расслабить, не пытаться разорвать путы, а поддаться

²⁷ Гарри Гудини (1874–1926) – американский иллюзионист и актер. Прославился сложными и рискованными трюками. *Прим. ред.*

им.

Я понял, что ключ к переменам – в этом парадоксе.

Позже я применил «Десять причин» в своей психотерапевтической практике. Результат аналогичный: люди осознали взаимосвязь сопротивления переменам с привлекательностью и обоснованностью желания ничего не менять. Я успешно протестировал десять причин и в личной жизни, чтобы совершить изменения, которых никак не мог добиться, несмотря на все желание.

Мое осознание парадоксальной природы изменений не ново. По сути, это отражение главной ценности в социальной работе. Выражение «найти отправную точку» стало ключевым в моей практике. Это способность непредвзято проанализировать ситуацию пациента, а не подталкивать его к переменам. «Десять причин» отражают и другие терапевтические методы, например «парадоксальное вмешательство»²⁸ (забавное для реверсивной психологии определение) в семейной терапии, когда врач советует пациенту и далее придерживаться поведенческой модели, от которой тот хочет отказаться, чтобы показать логику разрушительного поведения. «Десять причин» схожи и с концепцией «безусловного позитивного внимания» в гуманистической психологии²⁹, и с

²⁸ D. M. Foreman, “The Ethical Use of Paradoxical Interventions in Psychotherapy,” *Journal of Medical Ethics* 16, no. 4 (1990): 200–205, doi:[10.1136/jme.16.4.200](https://doi.org/10.1136/jme.16.4.200).

²⁹ C. R. Rogers, “The Necessary and Sufficient Conditions of Therapeutic Personality Change,” *Journal of Consulting Psychology* 21, no. 2 (1957), 95–103, doi:[10.1037/h0045357](https://doi.org/10.1037/h0045357).

взятым из буддизма психотерапевтическим подходом «поддаться сопротивлению»³⁰, и с «мотивационным консультированием»³¹ при работе с зависимостью, когда в беседе с врачом беспристрастно фиксируются все за и против, в отличие от конфронтации с выключенным и неспособным разумно мыслить мозгом.

Найти «отправную точку», раскопать причины нежелания меняться, воспринимать его как разумное – все это не мои открытия. Но я верю, что деление на десять небольших блоков поможет глубже понять сопротивление изменениям. Преобразование и противодействие им станут переменными, которыми вы сможете управлять.

Смысл «Десяти причин»

Почти два десятилетия «Десять причин» пролежали в ящике. Я обращался к ним время от времени, чтобы лучше понять природу сопротивления пациентов. Этот инструмент казался надежным и понятным, в духе прагматичного подхода Дьюи. Но со временем я понял, что «Десять причин» помогают глубже понять сложные процессы, лежащие в ос-

³⁰ J. Gleser and P. Brown, “Judo Principles and Practices: Applications to Conflict-Solving Strategies in Psychotherapy, American Journal of Psychotherapy 42, no.3 (1988), 437–47.

³¹ W. R. Miller and S. Rollnick, Motivational Interviewing: Helping People Change (New York: Guilford Press, 2013).

нове перемен. Попытка структурировать результаты жестокого общего разочарования теперь превратилась в нечто измеримое.

Это не значит, что «Десять причин» существуют в теоретическом вакууме. Они связаны с неким важным опытом – нашей способностью надеяться и разочарованием, которое заставляет бояться надежды. Но все это было не больше, чем теорией, любопытной идеей.

Недавно все изменилось.

Изучение боязни надежды

Осенью 2018 года я выступал с лекцией на тему десяти причин в Ратгерском университете в Ньюарке в рамках курса психологии эмоций профессора Кента Харбера, социального психолога, изучающего психологические ресурсы. При словах о боязни надежды Кент оживился и предположил, что мои теоретические изыскания можно измерить и изучить. Так начались совместные исследования, подтвердившие данные, полученные мной в практической работе³².

³² Валерия Вила и Кристин Назер – студентки магистратуры, отличницы, работающие с Кентом Харбером и Томасом Мэллоем, социальным психологом колледжа Род-Айленд. Рукопись (в процессе работы): Харбер К. Д., Вила В., Мэллой Т., Назер К., Элленхорн Р. Боязнь надежды: измерения и последствия. Исследование боязни надежды включает семь этапов. Первые четыре посвящены поиску доказательств, что можно точно измерить страх надежды. В ходе трех остальных исследований мы получили результаты, которые описаны в этой кни-

ге. Эффекты проявляются в разной степени, но достаточно сильно, чтобы говорить об их достоверности. Тем не менее исследованию предстоит еще один важный этап – получение экспертной оценки сотрудников научного журнала.

Глава 2. Конфликт между желаемым и действительным

*Сладкая мука ожидания позволяет нам
чувствовать, что мы живы.
Альбер Камю*

В начале 1930-х профессор психологии Берлинского университета Курт Левин сидел в кафе с большой группой студентов³³. Официант внимательно выслушал их пожелания, ничего не записывая, и ушел. Через 15 минут он вернулся с подносом и поставил перед каждым заказ. Позже, когда официант уже убрал со стола, но еще не принес счет, Левин попросил повторить, что ел каждый из них. Официант прекрасно справился с задачей. Тогда профессор заинтересовался, что заказывала большая компания за соседним столом. Официант поразился: «Понятия не имею, они уже расплатились!» Для Левина, обладавшего даром видеть сложное в обычном, наступило озарение. «Как же так? – изумлялся профессор. – Официант помнит все до мельчайших подробностей, но только пока клиент не уплатил по счету». Левин предположил, что с момента принятия заказа до за-

³³ А. Hartman, “You Can Sharpen Your Memory with the Zeigarnik Effect,” Curiosity.com, July 24, 2018, [curiosity.com/topics/you-can-sharpen-your-memory-with-the-zeigarnik-effect-curiosity/](https://www.curiosity.com/topics/you-can-sharpen-your-memory-with-the-zeigarnik-effect-curiosity/).

крытия счета возникает конфликт, который стимулирует работу памяти. Но с завершением задачи (оплатой счета) напряжение исчезает, как и зафиксированная информация.

Размышляя об этой простой ситуации – принятии заказа официантом, – Левин и другие исследователи пришли к общим теориям достижения целей. Левин – основатель современной социальной психологии и ключевая фигура психологии организации. Самые важные аспекты его работы касаются конфликта, возникающего между реальностью и ожиданиями при стремлении к конкретной цели, и влияния интенсивности этого конфликта на нашу мотивацию³⁴.

Левин попал под влияние гештальтпсихологии³⁵ – радикального подхода к изучению человеческого мировоззрения и решению проблем. Для понимания идей, касающихся мотивации, важно разобраться в термине «гештальт». Осознание взаимосвязей между конфликтом, целями и мотивацией поможет вам понять мои выводы в отношении личностных изменений.

Слово «гештальт» («форма» в переводе с немецкого) обозначает нечто целое, узнаваемое и постижимое. Гештальти-

³⁴ Блюма Зейгарник, одна из студенток Левина, продолжила изучать и подтвердила эту гипотезу. Психологический эффект, что люди лучше запоминают незавершенное действие, чем завершенное, получил название «эффект Зейгарник». Спустя почти 90 лет «эффект Зейгарник» применили для разработки новых правил NBA в отношении вынужденного нарушения правил.

³⁵ К. Koffka, “Perception: An Introduction to the Gestalt-Theorie,” *Psychological Bulletin* 19, no. 10 (1922), 531.

сты считают, что наше сознание, встречая группу разрозненных объектов, стремится объединить их. Вы входите в комнату, видите четыре вертикальные деревяшки цилиндрической формы с горизонтальной доской сверху, с одной стороны которой торчат бруски поменьше с венчающей их изогнутой планкой. Какой сигнал поступает из разума? «Сооружение из деревянных элементов»? Нет, «стул». И видите вы тоже стул. Это и есть гештальт: мы воспринимаем целое вместо отдельных частей. Как только вы входите в комнату, разум, воспринимая стены, потолок и пол, передает сигнал «комната», а не «гипсокартон, розетки, оконные рамы, петли». Это тоже гештальт. А осознание того, что в комнату входите «вы»? Гештальт.

Психика стремится к целому и противится всему, что не укладывается в это понятие – несовпадению двух или более вещей, которые, по нашему мнению, должны сочетаться. И действительно, некоторые психологи считают, что эмоции не что иное, как результат несоответствия реальности ожиданиям, а потому исчезают с устранением конфликта³⁶. Сталкиваясь с противоречивыми факторами, сознание стремится разобраться с ними, объединить в целое, чтобы снизить напряжение. Несответствие должно обрести смысл. Без этого мир покажется раздробленным, как хаотичное движение бесформенных пылинок в луче света. Не будет ни стула, ни комнаты, ни вас.

³⁶ G. Mandler, *The Language of Psychology* (Huntington, NY: R. E. Krieger, 1975).

И в этом заключается удивительный парадокс человеческой природы. Наше сознание не выносит противоречий и стремится избавить нас от них. И что же мы делаем вместо того, чтобы пребывать в довольстве и покое? Мы ставим цели. Мы жаждем перемен. Постановка задач сама по себе подразумевает конфликт – между тем, где вы сейчас, и тем, где хотите оказаться. В результате возникает напряжение, а стремление избавиться от него часто приводит к положительным результатам – мотивации в достижении цели. С достижением цели напряжение исчезнет. Именно поэтому официант демонстрирует блестящую память: он стремится разрешить конфликт, возникающий с момента принятия заказа до его оплаты. Память – это инструмент, который помогает решить эту задачу. И именно поэтому официант забывает, что заказывали клиенты, сразу после предъявления счета. Он осуществил задуманное, ни конфликта, ни напряжения больше нет.

Таким образом, успешное достижение цели – один из важных способов избавиться от напряжения, возникающего при сопоставлении ожиданий и реальности. Конечно, есть и другой, более легкий способ разрешить конфликт – сдаться. Нет цели – нет противоречия; нет противоречия – нет напряжения. К желанию отступить я еще вернусь, оно важная составляющая этой книги. А сейчас давайте подробнее рассмотрим, как напряжение из-за несоответствия желаемого действительному стимулирует двигаться вперед.

На первый взгляд все очевидно: противоречие между ожиданиями и реальностью подпитывает мотивацию, а с выполнением задачи стимул исчезает. Представим, что вам страстно захотелось любимого бургера с беконом. Вы проголодались и хотите поужинать – конфликт между реальностью и стремлением получить удовольствие от вкуса стимулирует вас встать к плите. Но как только вы съедите бургер, мотивация готовить исчезнет. Противоречие между потребностью организма и необходимостью удовлетворить ее исчезло. На первый взгляд идея проста: вы чего-то хотите, напряжение с момента желания до момента обладания побуждает вас действовать, а с выполнением задачи вы теряете мотивацию.

На самом деле все не так. В процессе переключения с бездействия на действие или с отрицательной модели поведения на положительную появляется целый комплекс действующих и противодействующих сил. Левин назвал эти силы «векторами»³⁷, заимствовав термин из физики и математики и применив к человеческому поведению.

Вектор характеризуется силой (она называется модулем вектора) и направлением³⁸. Классический пример векторов – экзаменационная задача с вопросом, когда встретятся два

³⁷ K. Lewin, *A Dynamic Theory of Personality-Selected Papers* (UK: Read Books, 2013).

³⁸ S. Holzner, “What Is a Vector?” Dummies.com, www.dummies.com/education/science/physics/what-is-a-vector/.

поезда, один из которых отправился из Кливленда со скоростью 70 километров в час, а другой – из Уичито-Фолс со скоростью 96 километров в час. Скажем, вы едете ко мне на машине. Я интересуюсь, когда вас ждать. Ответ «Поеду по автостраде Вентура Фривей на юг» неполон без информации, как быстро вы собираетесь ехать. То же самое, если вы сообщите скорость, допустим 104 километра в час, но не уточните, откуда поедете. Но если ответ таков: «Я поеду из дома по Вентура Фривей со скоростью 104 километра в час», это уже вектор, и я буду знать, к которому часу готовить коктейли.

Понятие вектора весьма удобно для обсуждения личных целей, поскольку позволяет понять точку назначения и количество энергии или усилий, которые необходимо приложить. Однако человеческие стремления нельзя свести к простым математическим решениям. И сила мотивации, и направление, в котором мы движемся, слишком сложны для чертежей и измерений. Легко представить себе автомобиль, мчащийся по Вентура Фривей со скоростью 104 километра в час, в качестве вектора. Но сложное мыслящее создание за рулем машины подвержено любому влиянию, способному изменить как направление, так и силу мотивации. Почему один мчится на встречу с клиентом, а другой убегает от неудачного брака? Оба стимула – это векторы, но их непросто свести к математическим понятиям скорости и направления. Беллетристы, такие как Марсель Пруст, Уильям

Фолкнер и Филип Рот, уделили много внимания тем многочисленным факторам, которые толкают или удерживают от каких-то действий. Достижение поставленных целей редко напоминает прямой маршрут из Кливленда в Уичито-Фолс. Именно поэтому можно найти точную инструкцию, как пересечь всю страну, но не как встать с постели. Для тех, кто хочет изменений, внутренние векторы и установки часто куда более сложны и туманны, чем совет «пройти 10 000 шагов» или «взвесить 10 унций постной говядины».

Поля и силовые поля

Вернемся к 1930 году и кафе в Берлине. Осознание, что вокруг официанта существует некая невидимая сфера – «жизненное пространство», или «поле», как Левин назовет его позднее, – стало для него озарением³⁹. Это поле состоит из субъективных сильных и слабых сторон индивида, происходящих вокруг него событий, способов взаимодействия с окружающим миром и полученной ответной реакции. Левин даже вывел формулу такого поля: $B = f(P, E)$, где B – поведение человека, функция от произведения P и E , P – это индивид, а E – окружающая действительность. Для своего времени это был принципиально новый подход, бросающий вызов популярной тогда модели «стимул – реакция». Левин не рас-

³⁹ K. Lewin, *Field Theory in Social Science: Selected Theoretical Papers*, ed. D. Cartwright (New York: Harper & Brothers, 1951).

смастривал человека как примитивное существо, мотивируемое исключительно системой внешних поощрений и наказаний. Индивид – это «личность» со своей жизнью, мыслями, надеждами и страхами, не только подверженный воздействию извне, но и способный самостоятельно воздействовать на окружающий мир. Таким образом, Левин рассматривал движение к цели как процесс, который управляется мыслями, стремлениями и эмоциями и меняется в результате взаимодействия с внешней средой.

Это было радикальное отступление от психоанализа⁴⁰, другого важного подхода к человеческой психике, который рассматривает поведение как результат личных переживаний и подавленных желаний и не уделяет особого внимания отношению к трудностям повседневной жизни. Левин утверждал, что движение к цели не только базируется на психологических чертах, но и частично отражает текущее состояние. Утверждение профессора о значимости существующей реальности перевернуло современную социальную психологию.

Вопрос: «Сколько надо психотерапевтов, чтобы поменять лампочку?»

Ответ: «Зависит от ситуации».

Левин предположил, что способность запоминать заказы

⁴⁰ J. Kunst, “What Is Psychoanalysis?” Psychology Today online, January 15, 2014, www.psychologytoday.com/us/blog/headshrinkers-guide-the-galaxy/201401/what-is-psychoanalysis.

зависела от «психологического поля» официанта. Это поле состоит из его желания хорошо выполнять свою работу, общих требований к работе и конкретной задачи (принести шницель, жаркое и пиво этой шумной компании). Поведение официанта, его удивительная память и не менее удивительная забывчивость после оплаты счета обретают смысл только с учетом окружающей среды: профессии (официант) и характера работы (обслуживание клиентов). Это гештальт: в результате конфликта с момента заказа еды и напитков до оплаты по счету возникает напряжение, стимулирующее работу памяти. Другими словами, между принятием и запоминанием заказа не возникло бы несоответствия, если бы официанту не нужно было выполнять свои обязанности.

Но что произойдет, если поле изменится? Что, если официант – назовем его Фриц – выберет себе другую роль и цели этой роли окажутся более важными? Представим, что Фриц – тоже студент Левина. Увидев входящего в кафе профессора с толпой однокурсников, Фриц из занятого официанта превращается в возбужденного студента. Он плюхается рядом с товарищами, заказы, которые принимает другой официант, его совершенно не волнуют. Его мозг занят векторами и психологическими полями, а не количеством кружек пива. Он может даже не вспомнить, кто что заказывал, потому что находится, образно выражаясь, в другом пространстве. Как только он снял фартук и сел за стол с однокурсниками, его психологическое состояние изменилось, как и его

цели.

Однако, когда Фриц снова наденет фартук, это не будет автоматически означать, что он запомнит все заказы. В его психологическом поле сосуществуют силы, как толкающие его к цели, так и сдерживающие его.

Потребность в хорошо оплачиваемой работе, желание угодить клиентам, способность запоминать разные сложные вещи (предмет его гордости), чашечка кофе, которая помогает сосредоточиться, желание получить много чаевых – все это векторы, движущие Фрица вперед. Совокупность этих позитивных факторов (Левин назвал ее «движущей силой») создает напряжение между приемом заказа и оплатой счета.

Параллельно с этими движущими силами существуют другие факторы, мешающие хорошо выполнять работу. Возможно, Фриц только что получил ужасные новости из дома, вчера его ударили по голове, начальник недоволен его работой, его внимание поглощено тревожными событиями на политической арене или у него плохая память от природы. Левин назвал эти негативные факторы «сдерживающими силами». Когда вы оцениваете масштаб сил, препятствующих достижению цели, вы сталкиваетесь с этими факторами. Именно из-за сдерживающих сил мы не можем осуществить желаемое по мановению руки. Без препятствий не появлялось бы и напряжения, и мы получали бы всё, что хотели, безо всяких усилий.

Чтобы изучить механизм достижения целей, Левин при-

менил «анализ силового поля». Согласно теории Левина, поведение индивида динамично, оно колеблется между «движущими силами», которые подталкивают к цели, и «сдерживающими силами», которые ставят препятствия на пути.

Представьте трубку с шариком, которую можно увидеть на вечеринках. Вы дуете в трубку – мячик взлетает. Пока вам удастся дуть с одинаковой интенсивностью, мячик остается на одном месте, толкаемый вверх вашим дыханием и вниз – силой тяжести. Согласно Левину, люди могут осуществить свои цели только тогда, когда либо ослабевает сдерживающая сила, либо возрастает движущая.

Идея «силового поля» принадлежит не Левину. Еще Исаак Ньютон сформулировал закон: «Всякое тело продолжает удерживаться в своем состоянии покоя или равномерно прямолинейного движения, пока и поскольку приложенные силы не понуждают его изменить это состояние»⁴¹. Левин осознал, что этот фундаментальный закон справедлив не только в отношении падающих яблок, но и целеустремленных индивидов.

Прямо сейчас я сижу в кресле и печатаю. Меня не прижимает к полу и не уносит в космос благодаря соотношению массы и силы тяжести. Я как мячик над трюбочкой. Как в природе, так и в сложном мире, который мы называем че-

⁴¹ C. Hodanbosi and J. G. Fairman, “The First and Second Laws of Motion,” NASA.gov, August 1966, www.grc.nasa.gov/WWW/K-12/WindTunnel/Activities/first2nd_lawsf_motion.html.

ловеческим сознанием, инерция динамична. Мы не перестанем быть телом в состоянии покоя, пока противодействующие силы – движущая и сдерживающая – будут уравнивать друг друга.

Иногда движущая сила так велика, что вы быстро осуществляете задуманное. Но порой сдерживающие факторы и вовсе не дают приблизиться к цели. Когда одна из сил очень слаба, ее противнице не составляет труда изменить направление. Вы всегда находитесь по отношению к цели именно в той точке, где встречаются эти два противоположных потока.

Приходилось ли вам передвигаться по автомагистралям Лос-Анджелеса? Круглосуточные пробки. И как бы вам ни хотелось приехать ко мне, добраться до моего дома окажется не так-то легко. К счастью, на вашей стороне весомые факторы, усиливающие желание двигаться вперед: навыки вождения, веселый настрой, навигатор. Но не менее влиятельные силы толкают в противоположном направлении: еле ползущий водитель в скоростной полосе; ваша способность игнорировать систему навигации, пока не пропустите съезд; час пик, превративший скоростные 104 километра в час в черепахи 16. Вот ваше текущее положение, определенное соотношением движущих и сдерживающих сил.

Но все не так просто. Дело в том, что на психологическое поле влияет значимость цели.

Вернемся к бургеру с беконом. Вы хотите удивить свою

подружку и приготовить его идеально. Девушка вам нравится, у вас серьезные намерения. Но она колеблется, и вы не уверены, продолжатся ли ваши отношения. До такой степени, что чувствуете себя как на экзамене. Это касается и приготовления бургера. Вы накрываете стол и приступаете к еде. Непохоже, что потенциальная подруга в восторге. Она начинает уставать от вашего неуверенного поведения, ей наскучило, что вы постоянно ищете одобрения. Таким образом, своей цели – продемонстрировать, что вы завидная партия, – вы явно не достигли.

Напротив, ошибочная стратегия отодвинула вас от выполнения задачи. Вы сыты, бургер так же хорош, как обычно, но желание развить отношения осталось неудовлетворенным. Другими словами, конфликт между желаемым и действительным не разрешился поеданием бургера с беконом. Ваша стратегия – впечатлить девушку кулинарными достижениями, чтобы продолжить отношения с ней, – была нелепой с самого начала, поэтому несоответствие не исчезло. Неуверенность и реакция вашей подруги – вот сдерживающие силы, которые подрывают мотивацию.

Если бы кто-то наблюдал за вами со стороны, не зная всей подоплеки, то просто констатировал бы: один человек готовит другому ужин, цель достигнута. Но истинная цель ваших действий лежит гораздо глубже и продиктована невротическими потребностями, известными только вам и невидимыми для остальных.

То, что истинный смысл наших целей зачастую скрыт, а расхождение между ожиданием и реальностью зависит от психологического состояния, означает, что нам не понять мотивации другого человека, пока мы не узнаем, что им движет. Именно поэтому каждое поле, обладающее, согласно теории Левина, движущими и сдерживающими силами, неповторимо, как снежинка, и обусловлено уникальностью индивида и его стремлений, а также конкретной социальной ситуацией.

Понимая, что мотивация зависит от сложного набора факторов и что каждый человек вкладывает свой смысл в поставленную цель, Левин отмечает любые советы относительно личностных изменений в процессе саморазвития.

Пошаговые инструкции не принимают во внимание сложный механизм мотивации: словно все стремятся к одной цели и существуют в одинаковых условиях. Подобные рекомендации придуманы для психологически устойчивой личности, чье поведение и стремления лежат на поверхности. Но таких людей не существует, считает Левин.

Представьте, что перед Джимом, Карлой и Ли стоит одна и та же задача: сбросить вес. Но цели у них при этом разные. Джим одинок и старается выглядеть привлекательнее; Карла играет в теннис и стремится повысить уровень спортивного мастерства, а у Ли повышенный уровень холестерина, он хочет избежать сердечно-сосудистых заболеваний. Несомненно, всем троим стоит отказаться от нездоровой пищи.

Но истинные цели – более активная социальная жизнь, возможность быстрее передвигаться по корту или боязнь заболеть – у всех разные. И глубина мотивирующего конфликта между ожиданием и реальностью определяется по большей части смыслом цели для каждого из них. Возможно, Джим встретит девушку, которой нравятся мужчины «в теле», и перестанет худеть; Карла добьется спортивных успехов в своем клубе, и ее мотивация сбросить вес усилится; доктор скажет Ли, что прописанные препараты помогают, и тот решит, что необязательно так уж строго соблюдать диету. Все трое решили сбросить вес, но истинный смысл их целей определяет глубину расхождения между существующим и желаемым и, таким образом, влияет на силу мотивации.

Я не устану повторять, что самые влиятельные факторы – как стимулирующие, так и сдерживающие – результат глубоких и неповторимых личных стремлений. Пошаговые инструкции не работают на таком уровне, поскольку не имеют доступа к персональной информации и истинной природе ваших желаний.

Я не хочу сказать, что распространенные советы не имеют ценности в мире, где каждый сложен и уникален. Рекомендация, дополненная анализом, поможет разработать план, основанный на коллективной мудрости, повысить мотивацию и осуществить желанные преобразования. (Возможен и такой вариант: вы следуете плану, ничего не меняется, вы чувствуете себя задетым и обескураженным.) Но для того, что-

бы осуществить желаемое, одних общих советов по саморазвитию недостаточно.

Неприятно, но понимание концепции силового поля само по себе также не приведет к успеху. Эта теория позволяет получить общую панораму влияния силовых полей на глубину мотивации при движении к цели вне зависимости от многообразия поставленных задач, будь то обслуживание столиков или великие свершения вроде ведения войны, заключения мира или борьбы с политическим гнетом.

Личностные изменения занимают центральное место в этой картине. Но внутренний конфликт всегда индивидуален, как и силы, которые сопровождают его на пути к переменам. Когда вы хотите отказаться от дурной привычки, заняться здоровьем, узнать что-то новое или стремитесь к духовному или личностному развитию, на сцене появляются определенные сдерживающие и движущие силы. И совсем не обязательно, что они будут присутствовать при реализации иных целей, когда нужно, например, запомнить заказ или приготовить любимый бургер с беконом.

Между надеждой и смертью: уникальное силовое поле личностных изменений

Помните, в детстве нас спрашивали, что мы хотим получить в день рождения? Скажем, вы хотите велосипед. После того как назвали желание, появлялось ли у вас чувство,

что велосипед просто необходим, причем срочно, что жизнь без него неполна и счастье невозможно? Чувствовали ли вы, в ожидании своего подарка, как усиливаются эти два чувства: страдания, вызванные отсутствием велосипеда, и надежда его заполучить? Если да, то вам знаком конфликт, который возникает, когда на что-то надеешься. Мы наделяем положительным смыслом осуществление надежд и отрицательным – их провал.

Как и с подарками на день рождения, цели очень различаются по уровню надежды и необходимости личностных изменений. Желание вечером выиграть в блек-джек или надежда, что сосед перестанет врубать группу Metallica в час ночи, не требуют ваших изменений. Но процесс личностных изменений при выполнении определенной задачи порождает надежду: вы хотите чего-то, это важно и необходимо, отсутствие этого «нечто» заставляет страдать. Конфликт, зачастую более глубокий в случае личностных изменений, зависит от природы поставленной цели.

Определение того, что важно; поиск того, что отсутствует

Личностные изменения происходят внутри (в отличие от примера с велосипедом). Это означает, что желаемое для вас важно, непосредственно к вам относится и его не хватает, даже если раньше вы не обращали (или почти не обращали)

на это внимания. Такая ситуация выливается в сложный конфликт: с одной стороны, вас в себе что-то не устраивает, и это существенно; с другой, приняв решение измениться, вы боитесь разочароваться в себе, если ничего не выйдет.

Возьмем для примера похудение: когда вы сидите на диете, вы одинаково часто думаете как о том, что станете стройным, так и о том, какой вы сейчас толстый. И если вы сорветесь, то еще чаще будете думать о своем лишнем весе, чем если никогда не боролись бы с ним.

Надежду измениться сопровождает мысль о неполноценности в какой-то области. Скажем, вы решили научиться рисовать и идете на курсы. Ваша цель – достичь определенного мастерства. При этом вы даете себе понять, что в вашем наборе навыков отсутствует нечто важное. Если вы не закончите эти курсы, то так и останетесь в исходной точке, только придадите большее значение неумению рисовать, поскольку ваши желания наделили его определенной ценностью.

Каким же образом человек – существо, запрограммированное закончить любое начатое дело, – разрешает конфликт, возникающий с появлением надежды в процессе личностных изменений? Как мы справляемся с двойственным чувством: с одной стороны, неполноценности в чем-то и попытке измениться, а с другой – разочарованием, если это не удастся? Что мы делаем, оставаясь один на один с ущербностью, которую сами себе приписали? Есть два пути.

Первый, более сложный вариант – приложить все усилия

к достижению цели. Вы прилежно посещаете курсы, выполняете все задания, посвящаете рисованию свободное время. Это долгий трудозатратный путь, не приносящий удовлетворения до тех пор, пока вы не улучшите свое мастерство художника. И даже тогда, вероятно, конфликт не разрешится, поскольку вы знаете, что можете совершенствоваться и дальше.

Второй, более простой вариант – отказаться от своего плана и оставить все как есть. Несомненно, пару дней вы будете чувствовать себя отвратительно. Но в конце концов решите, что навыки рисования вам не так уж и нужны, перестанете придавать им особое значение, и чувство неполноценности уйдет.

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.