

А. Г. Каменюкин, Д. В. Ковпак

Стресс- менеджмент



ПИТЕР®

А. Г. Каменюкин, Д. В. Ковпак

Стресс- менеджмент

 **ПИТЕР®**

Москва · Санкт-Петербург · Нижний Новгород · Воронеж
Ростов-на-Дону · Екатеринбург · Самара · Новосибирск
Киев · Харьков · Минск

2012

ББК 52.5
УДК 159.942.5
К18

Каменюкин А. Г., Ковпак Д. В.

К18 Стресс-менеджмент. 3-е изд. — СПб.: Питер, 2012. — 208 с.: ил.

ISBN 978-5-459-01126-5

Эта книга посвящена всем животрепещущим вопросам, связанным со стрессом. Умело комбинируя теорию и практику, авторы рассказывают о том, каковы причины стресса, как можно его предупредить и бороться с ним, как повысить индивидуальную стрессоустойчивость.

Издание будет максимально полезно психологам и психотерапевтам, тренерам и коучам, так как предлагаемый материал успешно интегрируется в структуру любого тренинга. Оно также принесет несомненную пользу каждому, кто захочет научиться избегать стресса и сводить его последствия к минимуму.

ББК 52.5

УДК 159.942.5

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

ISBN 978-5-459-01126-5

© ООО Издательство «Питер», 2012

Оглавление

Предисловие	9
Руководство по использованию книги.....	11
Глава 1. Теория	13
Идеология	14
Концепция.....	15
Технология.....	50
Глава 2. Экстренное управление стрессом – саморегуляция, или «скорая помощь» при стрессе	59
Механизмы возникновения стресса.....	60
Техники управления стрессом.....	61
Глава 3. Профилактика стресса – адаптация мировоззрения	91
Модификация стрессогенных когний и установок	92
Безопасная коммуникация.....	117
Преждевременное, но необходимое заключение.....	133
Глава 4. Управление временем как элемент стресс-менеджмента	135
Влияние индивидуальных установок на использование времени	139
Самоменеджмент — искусство хроносейвинга	149
Послесловие	159
Благодарности	160
Приложения.....	161
Приложение 1. Матрица по имени «психоанализ»	162
Приложение 2. Механизм атрибуции	191
Приложение 3. Вуду	194
Приложение 4. Тест, определяющий вероятность развития стресса	198
Приложение 5. Методика А. Эллиса	201

Уважаемый Читатель, прежде чем Вы углубитесь в изучение данной книги, в целях экономии Вашего времени и сил мы предлагаем Вам блиц-тест. Пожалуйста, выберите наиболее подходящий Вам вариант утверждения.

Причины моих стрессов следует искать:

А. Во внешнем мире	Б. Во мне самом	В. Как во внешнем, так и во внутреннем мире
-----------------------	--------------------	---



Страница 7



Страница 8



Страница 8

A.

У Вас есть два варианта:

Вариант № 1. Не теряйте времени — принимайтесь за переделку мира! Удачи!



Конец книги

Вариант №2. Изучите раздел «Техники управления стрессом», чтобы уменьшить свои потери при переделке мира [с. 61].

Б.

Как сказал один из героев известного кинофильма «Формула любви», «голова — предмет темный и обследованию не подлежит!». Однако Вы можете приоткрыть тайну, покрытую мраком, методично изучив главу 3, п. 1 [с. 92].

В.

Поздравляем! Вы относитесь к числу реалистов, готовых изменять как внешний, так и внутренний мир.

Хотите узнать как?

Начинайте читать!

Предисловие

Стресс... К сожалению, сегодня, наверное, мало кто может похвастаться тем, что никогда не страдал от стресса. Это состояние знакомо всем не понаслышке. Но для всех ли последствия стресса одинаковы? Нет.

Кто-то справляется со стрессом сравнительно легко, не придавая значения неприятным моментам. Кто-то переживает сам стресс достаточно болезненно, но выходит из него с минимальными потерями для здоровья. А кого-то очередной стресс может привести к серьезным последствиям, даже к физическому заболеванию.

Что же может оградить нас от стресса, который всегда является источником как психологического, так и физического напряжения?

По мнению специалистов, человечеству дано **три способа**, надежно и достаточно безопасно избавляющих от напряжения.

Первый — это секс.

Второй — это еда.

Третий — это упражнения на расслабление.

Первый и второй способы — темы для отдельной беседы и в рамки нашей книги не уместаются. Мы ограничимся рассмотрением способа номер три, о котором мы расскажем подробно.

Приведем простой пример. Важно уметь быстро погасить пожар. Чем быстрее он будет потушен, тем меньший ущерб он нанесет в итоге. Не менее, а даже более важно суметь предотвратить пожар. Поэтому в книге уделено внимание не только методам преодоления стресса, но и методам его профилактики. Да, соблюдение противопожарной безопасности требует и времени, и средств, и усилий, но оно обходится дешевле, чем беспечное отношение к огню. Профилактика стресса направлена на то, чтобы найти свои слабые, уязвимые места, а затем устранить их.

Руководство по использованию книги

Вы держите в руках интерактивную книгу. Ее интерактивность заключается в следующем.

Во-первых, это — «книга в книге». Она, подобно картине, состоит из основного сюжета и фона, на котором разворачивается главное действие. Сюжет и фон, которые могут меняться местами в зависимости от точки зрения читателя, составляют:

- практика тренинга;
- теоретический контекст тренинга.

И вы можете сами, по своему усмотрению, выбрать, что же станет для вас фоном, а что — основным мелодическим рисунком, взяв то, что нужно именно вам¹.

Поскольку книга посвящена всевозможным вопросам, связанным со стрессом и с тем, как от него избавиться, т. е. «антистрессу», то в ней приводятся самые различные технологии, повышающие персональную устойчивость к стрессу². Мы советуем читателю вне зависимости от его целей (самому научиться справляться со стрессом или преподносить технологии аудитории) попробовать выполнить каждую из этих методик. При этом результат будет наилучшим, если вы не просто будете механически следовать написанному, но будете делать пометки, записи (можно прямо в книге) о том, как именно вы восприняли каждый «антистресс»-прием, что действовало более эффективно, что больше понравилось. Мы будем рады, если вы сообщите о ваших впечатлениях авторам. То есть алгоритм должен быть таким: прочитали — попробовали. Без этой практики невозможно обрести новый опыт, расширить свои профессиональные и личные возможности. Это второе, почему книга может быть определена как интерактивная.

Почему мы назвали книгу «Стресс-менеджмент»? Стресс — весьма распространенное понятие, и книг, посвященных стрессу, было

¹ Вспомните о феномене «фигура—фон»: в зависимости от вашего фокуса внимания вы видите либо один рисунок, либо другой (например, либо старуху, либо молодую женщину).

² Список литературы вы можете найти по адресу <http://www.piter.com/download/978545901126>

издано достаточно много. Но для преодоления стресса недостаточно просто владеть информацией о том, что именно он собой представляет. Как много излишне теоретизирующих книжек пылятся у нас на полках и не приносят нам ни пользы, ни помощи! Мало знать о стрессе, необходимо знать о том, как с ним справляться. Но эффективнее всего управлять стрессом. Именно по этому мы и назвали нашу книгу «Стресс-менеджмент», или управление стрессом.

ГЛАВА 1

Теория

Идеология

Среди множества тренинговых программ, предлагаемых на рынке данного рода услуг, рядом особенностей выделяется «Стресс-менеджмент». Его специфика заключается в том, что он не направлен непосредственно на развитие качеств, способствующих, например, финансовому успеху, таких как, скажем, навыки продаж, умение вести переговоры или взаимодействие в команде. Тем не менее навыки и умения, приобретаемые благодаря данному тренингу, вносят свой вклад в личную эффективность, которая, как известно, отражается и на экономических показателях предприятия, результативность которых во многом определяется человеческим фактором.

Уже давно никто не сомневается в том, что условия современной жизни, в частности бизнес-среда, представляют собой совокупность источников постоянного стресса. Жизнь каждого человека преисполнена множества как физических (например, перепады атмосферного давления), так и психосоциальных стресс-факторов: информационные нагрузки, дефицит времени, эмоциональные перегрузки в результате общения с большим количеством людей, конфликты и многое другое.

При создании тренинга мы не ставили целью поразить кого-либо его уникальностью и необычностью. Мы хотели структурировать и объединить во взаимосвязанную систему то, что уже сделано до нас талантливыми людьми и чего вполне достаточно для эффективного преодоления и даже предупреждения стресса. Если продолжить сравнение с музыкальным произведением, есть всего семь нот, из которых создается музыка. Подобным же образом наш тренинг состоит из известных и доказавших на практике свою эффективность методик и упражнений, объединенных когнитивно-поведенческой парадигмой.

Мы рискнули перенести содержание тренинга из трехмерного измерения на двухмерную плоскость бумаги для достижения трех значимых для нас целей.

Во-первых, изложить концептуальную модель тренинга, имеющего системные, непротиворечивые и логически последовательные теоретические основы и базирующиеся на них практические упражнения.

Во-вторых, предложить специалистам структурированный материал для самостоятельного проведения собственных антистресс-тренингов.

В-третьих, предоставить возможность читателям, даже не принимая участия в тренинге, практиковать в своей жизни изложенные в руководстве антистресс-технологии и получать действительно эффективные результаты.

АКТУАЛЬНОСТЬ ПРОГРАММЫ «СТРЕСС–МЕНЕДЖМЕНТА»

В трудах современных авторов, как отечественных, так и зарубежных, благодаря многим исследованиям показано, что в силу своей распространенности стресс представляет реальную угрозу генофонду человеческой популяции. По мнению исследователей, это обусловлено требованиями, предъявляемыми к человеку социально-экономическими условиями современной жизни, которая формирует множество перманентных стресс-факторов. Так как биологические возможности человека ограничены, то постоянное воздействие стресс-факторов приводит к истощению адаптационных способностей и развитию болезненных состояний. Неумение эффективно использовать потенциальные резервы организма, отсутствие знаний о механизмах развития негативных эмоциональных и физиологических реакций и способах их предотвращения является предпосылкой для формирования состояния стресса. Предлагаемые нами методики при регулярном и систематическом использовании обеспечивают повышение устойчивости организма к стресс-факторам.

Концепция

Будьте внимательны к своим мыслям — они начало поступков.

Лао Цзы

Жизнь современного человека сложно представить без хотя бы элементарного взаимодействия с компьютером. Для того чтобы научиться работать на нем, приобрести соответствующие умения и навыки, мы затрачиваем много времени и усилий. А наша психика не менее сложна, чем самый мощный компьютер. Но мы, каждый день задействуя нашу психическую сферу, порой далеки от правильного понимания того, как она функционирует. И уж тем более не умеем управлять ее работой. Часто неведение или неверное представление

о наших психических процессах становится предпосылкой для развития стресса. Поэтому, чтобы научиться уверенно противостоять стрессу, желательно сперва ознакомиться с элементарными основами работы нашей загадочной психики, о чем, собственно, и пойдет речь в этой части книги.

Практическое действие обычно имеет явную или скрытую теоретическую основу. Как справедливо отметил Вольтер: «Теория без практики слепа, а практика без теории хрома». Наш тренинг базируется на когнитивно-поведенческих (от англ. *cognition* — мысль, смысл, знание) традициях. Мы полагаем, что в данном случае важно придерживаться как можно более четких обозначений, хотя в общем плане концепция, которую мы предпочитаем, входит в поведенческую (бихевиоральную) парадигму. Возвращаясь к сравнению с музыкой, скажем, что в огромном и прекрасном мире музыки выделяются различные направления, например джаз. Благодаря такому выделению джаз не перестает быть музыкой, но достигается глубокое, более точное восприятие этого музыкального течения при обсуждении. Поэтому мы стремимся к точности в обозначении действительно определяющих, ключевых механизмов в функционировании психической сферы человека. Как будет показано далее, эффективными являются те программы, которые нацелены на когнитивные изменения у участников тренинга. Но прежде чем мы раскроем теоретический контекст тренинга, обратимся ненадолго к кинематографу. Ведь это то направление современного искусства, которое имеет наибольшее число поклонников и оказывает выраженное влияние.

Наверняка многие из вас смотрели известный фильм «Матрица». И в этой кинокартине была сцена, когда главному герою по имени Нео, роль которого исполнял Киану Ривз, предлагали две таблетки. Одна — красная, другая — синяя. При этом ему сказали, что если он примет синюю, то будет жить так же, как и прежде, а если примет красную — то его жизнь изменится кардинально. То, что произошло дальше с кинематографическим персонажем, нет смысла пересказывать. Необходимо лишь сказать, что от действительности, представшей перед ним, некоторые добровольно отказывались. Потому что иногда иллюзия приятней, чем реальность.

Когнитивно-поведенческая парадигма представляет собой такую же «красную пилюлю» для любого человека, решившегося на избавле-

ние от ненужных стрессовых переживаний. Дело в том, что данное направление современной психологии и психотерапии стремится к преодолению мифов, искажений и фальсификаций. Это направление предлагает человеку увидеть мир и себя в нем такими, какие они есть, настолько объективно, насколько это возможно. И, несмотря на определенные драматизм и эмоциональность, в этом методе нет ни элементов завораживающей эзотерики, ни откровения чувств, ни мистических, но крайне привлекательных интерпретаций. А есть лишь реальность и определенные возможности наиболее адаптивного, безболезненного и успешного взаимодействия с ней. И именно этим возможностям, представленным в виде антистресс-технологий, посвящен наш тренинг.

А теперь, после лирического отступления, поясним, что же такое когнитивно-поведенческая парадигма, которая, с нашей точки зрения, является наиболее прогрессивной. Это определенный способ объяснения поведения отдельного человека и общества в целом. Все, что делают человек и общество, — есть поведение. Поступки, действия, переживания, мысли, эмоции, жизнь вообще — все это в терминологии исследователей является поведением. То есть можно было бы назвать научное объяснение закономерностей жизни людей поведенческим, не добавляя прилагательного «когнитивное». Но, поступив так, мы уподобимся тем, кто заявляет, что знает все о содержании книги по названию, даже не раскрыв ее. Есть замечательные слова: «Перепрыгнуть пропасть на 98 и на 100% — не одно и то же». Ограничиваясь термином «поведенческий», мы отражаем многое, но не достигаем 100%! Дополнение «когнитивный» чрезвычайно существенно, ибо оно демонстрирует основной механизм возникновения некоторого поведения человека, его страданий и радостей. Для более ясного представления о том, как это происходит, обратимся к основам функционирования психической сферы человека.

Мысли и эмоции

В психике человека принято выделять **когнитивную** (мыслительную) и **эмоциональную** сферы, которые неразрывно связаны друг с другом. В ходе жизни мы учимся, думаем, размышляем, представляем себе что-либо, приходим к определенным умозаключениям. Все это — когнитивный компонент. Также мы испытываем множество

самых разнообразных чувств: мы переживаем, печалимся, радуемся, огорчаемся и т. д. Это компонент эмоциональный. Человек испытывает эмоции в различных ситуациях, и эти эмоции всегда проявляют наше отношение к данным ситуациям: мы печалимся, сочтя известие неприятным; злимся, восприняв ситуацию как оскорбление; радуемся при получении неожиданного приятного подарка; можем испугаться, молниеносно решив, что ситуация опасна; можем засмеяться, вспомнив что-то смешное. Другими словами, практически любое событие вызывает какую-нибудь эмоциональную реакцию, выраженную в той или иной степени. Необходимо отметить, что условно под **событиями** (также называемыми «**стимулы**») мы подразумеваем:

- не только *внешние явления*, природные либо социальные, но и
- *физиологические явления*, происходящие в организме, например подъем температуры, перепады артериального давления, кишечные спазмы и т. п., а также
- *воспоминания, представления, мнения* о чем-либо или о ком-либо и *прогнозы* на будущее.

Но прежде чем вызвать определенную реакцию, событие должно попасть в поле нашего внимания и быть воспринятым органами чувств организма (слух, зрение, осязание, вкус, обоняние), из которых можно выделить три ведущие модальности:

1. Зрительный анализатор (визуальный).
2. Слуховой анализатор (аудиальный).
3. Кинестетические анализаторы, которые воспринимают:
 - 1) ощущения, вызываемые внешними факторами (осязание: тактильные прикосновения, температурные перепады и т. п.; обоняние и вкусовые ощущения);
 - 2) изменения, происходящие во внутренней среде организма, однако в этом случае мы чувствуем только болезненные отклонения, возникающие при патологических процессах, потому что в норме не воспринимаем естественные изменения в параметрах работы наших органов и систем, за исключением ощущений:
 - мышечной усталости, развивающейся после нагрузки;
 - тепла, вызванного приливом крови к испытывавшим напряжение мышцам;

- расслабленности мышц при отдыхе и выполнении релаксационных техник.

Вернемся к мыслям и эмоциям. Между мыслями и эмоциями существуют определенные взаимоотношения: мысль определяет эмоцию. Подобно тому как огонь порождает дым, как свет в лампочке создается электричеством, так и эмоция возникает после мысленной интерпретации, т. е. оценки ситуации и придания ей определенного смысла. И эта оценка может происходить стремительно, занимая лишь доли секунды. Именно поэтому мы преимущественно испытываем эмоции, а не размышляем: «Сейчас мне будет весело!» или «Я подумаю и зарыдаю!», хотя это тоже возможно. Но в большинстве случаев мы, не обдумывая подробно ситуацию, просто реагируем и не всегда можем эти эмоциональные реакции контролировать и регулировать. На это есть определенные причины. Но для их прояснения разберемся с тем, что такое «сознательная» и «бессознательная» сферы человеческой психики.

Сознательное и бессознательное, рефлексy и инстинкты

Слова «сознательное» и «бессознательное» давно вошли в обиход и из-за их чрезмерно частого употребления, причем не всегда правильного, превратились в трюизмы, лишенные четкого смысла банальности. Термин «сознание» в отечественной психиатрии и психологии традиционно обозначает совокупность психических процессов, позволяющих носителю сознания ориентироваться в действительности, времени и собственной личности, обеспечивает преемственность опыта, единство и многообразие поведения, непрерывность и последовательность психической деятельности. Так же традиционно в отечественной науке было принято называть сознание «высшей формой отражения действительности». Что, на наш взгляд, не соответствует реальному положению вещей, поскольку сознание не столько *отражает* (объективно, как идеальное зеркало), сколько *отображает* реальность (в силу искажения реальности ограничениями системы восприятия человека, субъективными оценками и произвольными интерпретациями). Бессознательное представляет собой совокупность психических явлений, процессов и состояний, не осознаваемых субъектом. Термин «бессознательное» прочно ассоциируется

в массовом сознании с психоаналитической трактовкой психической сферы, в особенности с квазитопографическим выделением под- и надсознания (так называемые Ид, Эго и Суперэго). Психоаналитическая теория представляет интерес скорее с исторической точки зрения. Дело в том, что феномены, процессы и структуры, описываемые психоаналитиками, зачастую слабо согласуются с реальностью. Не только декларируемые достижения, но и сама история психоанализа, превращенного в торговый бренд, стали одним из красочных мифов, которых человечество за историю своего существования создало немало и, вероятно, создаст еще больше, потому что мифотворчество присуще исключительно *Homo Sapiens* (с некоторыми из обоснований наших критических суждений можно ознакомиться в приложении 1). В отечественной психологии и психиатрии термину «бессознательное» обоснованно противопоставляется понятие о неосознаваемых формах психической (высшей нервной) деятельности. Под терминами же *сознательное* и *бессознательное* следует рассматривать скорее условное обозначение двух уровней работы нашей психики, действующих параллельно. Упрощая, можно сказать:

- 1) уровень, благодаря которому мы делаем что-либо, отдавая себе в этом отчет, продумываем свои действия и сосредоточиваем внимание на их выполнении — *сознательная* сфера;
- 2) уровень, благодаря которому мы делаем что-либо, не сосредоточивая на этом свое внимание и не размышляя над каждым отдельным действием, т. е. достигаем необходимого нам результата, но при этом думаем о чем-то своем, — сфера неосознанного (где можно выделить часть, не осознаваемую в данный момент, но потенциально информация из этой части доступна осознанию, и часть психики, которая в принципе не может быть осознана), чаще обозначаемая как *бессознательная*.

Информационная емкость бессознательной сферы гораздо больше емкости сознательной. Иногда для определения их соотношения используют метафору айсберга, в котором верхушка, видная над водой, — сознательная сфера, а основной массив, погруженный в воду и невидимый на поверхности, — бессознательная сфера.

В сознании осуществляются все операции, актуальные на данный момент времени: решение какой-нибудь текущей задачи, размышление над тем, какая приятная музыка звучит, восприятие про-

исходящего, восприятие ощущений, звуков, запахов — всего, что окружает, но здесь неперемное условие: это должно было сначала привлечь наше внимание. Дело в том, что не все воспринимаемое нашим мозгом мы осознаем. Осознается, т. е. становится сознательным психическим фактом, то, что превышает определенный «порог восприятия»: то, что вызывает интерес, является субъективно значимым в данной ситуации в соответствии с нашими приоритетами, т. е. привлекает внимание. И мы сознательно, активно направляем свое внимание на то, что осознается. Осознается нестандартная ситуация, требующая принятия новых решений и совершения новых действий. Контроль над выполнением всех действий, необходимость в которых возникла впервые, размышления о проблеме, которая нова и прежде не встречалась, — это прерогатива сознательной сферы. Кроме того, сознание, подобно лучу фонаря, «высвечивает» определенные воспоминания, информацию из соседней бессознательной сферы, делая ее осознаваемой.

В бессознательной сфере содержится практически весь жизненный опыт человека, вся информация в так называемом «подпороговом» состоянии. Бессознательное воспринимает многое из того, что происходит с человеком, внешним миром, но в «подпороговом» состоянии. Если информация не превышает «порога» осознания, то она воспринимается неосознаваемо. В бессознательном информация перерабатывается за пределами произвольно контролируемой деятельности, без регистрирующего и контролирующего действия сознания. Бессознательное подобно банку, в котором хранятся накопленные сбережения, извлекаемые при необходимости. Здесь и воспоминания, и давно усвоенная информация, и убеждения, сформированные в течение жизни, и система ценностей, т. е. все, что содержится в памяти. В бессознательном осуществляются и контролируются развитые и автоматизированные в течение жизни поведенческие и социальные навыки и способности, например походка, стиль общения и другие привычки. То есть все неосознаваемые мыслеобразы, схемы и программы действий.

Биологические программы поведения человека, так называемые инстинкты, также неосознаваемы. **Общий, универсальный для всех живых существ инстинкт — инстинкт самосохранения**, который проявляется в разных формах. Под инстинктом подразумевается генетически обусловленная активность организма, конечной целью

которой является сохранение «себя». Но «себя» не в единственном числе. Инстинкт есть стандартизированный способ сохранения генетического материала для будущих поколений: если особь не выживет сейчас, то как она сможет передать информацию о себе потомкам или обеспечить выживание еще не способным к самостоятельной жизни детям? А выживание организма возможно при удовлетворении всех его биологических потребностей. Удовлетворение базисных (физиологических) потребностей — это проявление работы инстинкта самосохранения. Обладающие чувством юмора англоязычные исследователи сформулировали четыре физиологических воплощения инстинкта самосохранения и обозначили их как 4 F:

- *fighting* — борьба, или активное изменение проблемной ситуации;
- *fleeng* — бегство, защита, или уход из опасной ситуации;
- *feeding* — питание;
- *f...cking* — непосредственное продолжение рода, т. е. репродуктивная функция.

Конечно, выделение этих вариантов весьма условно, однако основные направляющие линии поведения человека, определяющие его целостность как в настоящем, так и в будущем, обозначены. Эти варианты начинают реализовываться при определенных внешних воздействиях и при определенных биохимических изменениях в организме. Информация о внешнем факторе или биохимическом сдвиге в организме поступает в кору головного мозга и интерпретируется. В результате запускается определенная реакция, направленная на удовлетворение актуальной потребности. Например, если организм испытывает недостаток в питательных веществах, то развиваются физиологические изменения, формирующие чувство голода. Происходит это так: в организме снижается содержание жизненно необходимых веществ — и в кору головного мозга отправляется информация о необходимости новых поступлений этих веществ; субъективно человек начинает испытывать ощущения, которые неосознанно либо сознательно интерпретируются как голод, — и активируется механизм его устранения, т. е. добывания пищи.

Кстати говоря, в социальной сфере жизни инстинкт самосохранения проявляет себя очень даже неплохо. Просто времена изменились

и, вместо того чтобы защищать свою пещеру от нападения саблезубого тигра или оберегать огонь в очаге от внезапного дождя, мы, люди, делаем следующее. Ищем себе достойную, высокооплачиваемую работу, стремимся вверх по карьерной лестнице, чтобы повысить все ту же зарплату или усилить свое влияние в обществе (читай — в племени), и вообще конкурируем друг с другом за лучшую жизнь. А сам инстинкт самосохранения никуда не исчез. Его проявления трансформировались и усложнились. Он, так сказать, социализировался, т. е. вошел в нашу общественную жизнь. И свое основное предназначение — сохранять нас — он выполняет по-прежнему, но уже в более многогранной форме. Дело в том, что некоторые прежние опасности, например нападение диких зверей, утратили свою актуальность, а на смену им пришли другие: например, опасность утратить социальный статус может восприниматься как угроза для жизни.

Но неизменной остается система оценки угрожающей опасности, от которой зависит эффективность нашей реакции, направленной на обеспечение выживания. Если нашего далекого предка в состоянии боеготовности или бегства приводили незатейливые выводы о том «кто сильнее — я или тигр», то сейчас подобную активизацию организма вызывают вести о предстоящем увольнении или вызов к начальству. С тигром все было просто: если это «крупный экземпляр», то, следовательно, он сильнее и лучше ретироваться, а если «так себе тигренок», то шансы на победу и хороший коврик в пещеру высоки.

В современной жизни все не так просто. Предположим, ни с того ни с сего вызывает к себе руководство. И что там у него на уме — одному богу известно. И тут, при отсутствии очевидных причин этого «приглашения», наша система оценки может легкомысленно увлечься: например, допустить вероятность ну самого ужасного развития событий. Естественно, мы сразу начнем переживать по этому поводу. А после избыточных переживаний и стресс не за горами. Что же делать? Не переживать. Легко сказать. Но как это сделать действительно правильно? И ответ на этот вопрос можно найти не в произведении классика русской литературы. Он здесь — в «Стресс-менеджменте». Но прежде, чем мы расскажем, как преодолеть стресс или, что еще лучше, избежать его, продолжим повествование об его основных причинах и предпосылках. Зачем? Понятно,

что «голова — предмет темный и обследованию не подлежит». Но... Не зная причины, невозможно качественно устранить следствие.

Психика новорожденного подобна белому листу. В течение жизни на нем отражается все, что происходит с человеком. Кое-что из этого сохраняется и записывается в виде стереотипных реакций (типичных выводов о том или ином событии, привычных поступков, действий) на определенные ситуации. Такое закрепление происходит в том случае, если совершенное действие принесло желаемый результат, причем желаемый не только для ребенка: поступки, одобренные его значимым социальным окружением (родителями, родными, друзьями, воспитателями, учителями), также закрепляются. Могут закрепляться демонстрируемые по телевидению модели поведения, поскольку ребенок, наблюдая на экране за сверстниками и взрослыми, перенимает их опыт. Это так называемое *научение через наблюдение*. Модели поведения, взятые с героев телеэкрана, будут демонстрироваться ребенком только в том случае, если произошло их подкрепление, т. е. если они привели к желаемому результату, вызвав при этом одобрение значимых людей. Кстати, не только дети копируют модели поведения экранных персонажей. Во взрослом возрасте этот механизм сохраняется: если воспринимаемая экранная модель поведения преподносится как успешная при достижении каких-либо целей, то она может быть привнесена в жизненный опыт для достижения реальных целей, идентичных экранным. Но для этого модель должна быть мысленно оценена как эффективная.

Если все эти условия были соблюдены, данная модель поведения будет повторяться в ситуациях, аналогичных первоначальной. Сформируется рефлекс: на определенный стимул (ситуацию), т. е. на поступление новой информации, последует определенная реакция. Реакция состоит из нескольких элементов:

1. Восприятие стимула рецепторным аппаратом анализаторов и отправка информации о нем в мозг.
2. Мысленная оценка (интерпретация) поступающей информации (стимула).
3. Ответ. Это может быть и физиологическая реакция, и эмоция, и речевое сообщение, и какое-либо действие. Или все вместе.

Если в новой, схожей с первой, ситуации прежняя реакция не принесет желаемого результата, то при дальнейшем ее неподкреплении, т. е. отсутствии нужного удовлетворения, она затухнет (или прекратит появляться) и заменится новой, более эффективной. Принцип прост: есть результат — фиксируем реакцию, нет результата — отказываемся от нее.

Таким образом, **бессознательное** представляет собой совокупность разнообразных рефлексов или, по высказыванию И. П. Павлова, «рефлекс рефлексов». То есть это некая **матрица**, вернее матрица матриц, по которой совершаются все наши, ставшие привычными, умозаключения и действия. И вся информация здесь содержится в виде представлений и убеждений, активирующих эмоциональные и моторные (двигательные) реакции при воздействии определенных стимулов (внешние влияния, изменения в состоянии организма). Практически у нас есть схема реагирования на любую жизненную ситуацию, которая уже когда-либо случалась с нами. Эта схема состоит из мысленной оценки, эмоциональной реакции и, при необходимости, двигательного ответа. Такие схемы формируются в течение жизни под влиянием окружающей среды, в том числе и социальной.

В повседневной реальности сознательный и бессознательный режимы, конечно же, переплетаются и взаимодополняются. Пережитые события, какая-либо информация при необходимости выделяются из памяти и оказываются в сфере сознания. Актуальные, лично значимые факторы, явления, события осознаются.

Например, когда мы идем по улице, то вряд ли сознательно обращаем внимание на всех прохожих и все дома. Кто-то или что-то активно привлечет наше внимание в том случае, если будет лично значимым для нас: знакомый человек или место, с которым связано нечто важное. Но само внимание постоянно независимо от нашего желания отмечает все то, что нас окружает, только мы сознательно не воспринимаем эту информацию — она воспринимается бессознательно. А если мы идем по улице и при этом разговариваем по мобильному телефону? Сознательное внимание направленно на беседу, а движение по улице обеспечивается бессознательным контролем.

Приведем другой пример. Одеваясь, мы вряд ли осознаем каждое совершаемое нами движение. Можно сказать, что делаем это автоматически, бессознательно. Это многокомпонентный процесс, со-

стоящий из множества действий. Но если возникнет нестандартная ситуация, предположим «нога не лезет в ботинок», то этап, на котором она возникла, станет осознаваемым: необходимо выяснить, в чем же причина. В процессе изучения ноги и ботинка станет ясно, что, предположим, слишком сильно затянут шнурок. После устранения причины действия могут снова войти в автоматический режим.

Установка

В ходе жизни наша психика подвергается влиянию множества ситуаций. Эти воздействия не исчезают бесследно, а, говоря образным языком, «записываются» и превращают ее в исчерченный множеством письмен манускрипт. И, как установил выдающийся грузинский психолог и философ **Дмитрий Николаевич Узнадзе** (1886–1950), в результате пережитого опыта в нашей психике создается так называемая **установка**, или **готовность реагировать определенным образом в определенной ситуации**. Впервые это понятие сформулировал немецкий психолог Л. Ланге в 1888 г., но современное общепринятое и признанное научным сообществом понятие установки появилось позднее в работах Узнадзе¹.

Понятие «установка» прочно вошло в психологическую науку, так как оказалось, что явления установки пронизывают практически все сферы психической жизни человека. Состояние готовности, или установка, имеет принципиальное функциональное значение. Человек, подготовленный к определенному действию, имеет возможность осуществить его быстро и точно, т. е. более эффективно, чем неподготовленный. Однако установка может сработать ошибочно и вследствие этого быть неадекватной реальным обстоятельствам. В такой ситуации мы становимся заложниками наших установок.

Классическим примером, поясняющим понятие «установка», является один из экспериментов, проведенных Дмитрием Николаевичем. Он заключался в следующем. Испытуемый получал ряд латинских слов. В течение какого-то времени он читал их. Затем испытуемый получал ряд русских слов. Но продолжал читать их как латинские в течение некоторого времени. Например, вместо слова «*топор*» он читал «*моноп*». Анализируя эксперимент, Узнадзе пи-

¹ Узнадзе Д. Психология установки. — СПб.: Питер, 2001.

шет: «В процессе чтения латинских слов у испытуемого активировалась соответствующая установка — установка читать по-латыни, и, когда ему предлагают русское слово, т. е. слово на хорошо ему понятном языке, он читает его, как если бы оно было латинским. Только через некоторый промежуток времени испытуемый начнет замечать свою ошибку... Когда речь идет об установке, предполагается, что это определенное состояние, которое как бы предваряет решение задачи, как бы заранее включает в себя направление, в котором задача должна быть разрешена...»

Под неосознаваемыми автоматизмами подразумевают обычно действия, которые совершаются «сами собой», без участия сознания. Иногда говорят о «механической работе», о работе, при которой «голова остается свободной». «Свободная голова» и означает отсутствие сознательного контроля.

Анализ автоматических процессов показывает, что одни из них неосознаваемы по своей сути, а другие прошли через сознание и перестали осознаваться.

Первые составляют группу *первичных автоматизмов*, вторые — группу *вторичных автоматизмов*. Первые представляют собой автоматические действия, вторые — автоматизированные действия, или навыки.

В группу автоматических действий входят либо врожденные акты, либо те, которые формируются очень рано, часто в течение первого года жизни. Их примеры: сосательные движения губ, мигание, хождение и многие другие.

Группа автоматизированных действий, или навыков, существенно больше и представляет особенный интерес. Благодаря формированию навыка достигается двоякий эффект: во-первых, действие начинает осуществляться быстро и точно; во-вторых, происходит высвобождение сознания, которое теперь может быть направлено на освоение более сложного действия. Формирование навыков имеет очень большое значение для жизни каждого человека: оно лежит в основе развития всех наших умений и способностей.

Поле сознания имеет фокус, периферию и границу, за которой начинается область неосознаваемого. Наиболее актуальные и наиболее сложные компоненты действия оказываются в фокусе сознания; следующие — попадают на периферию сознания; наконец,

самые простые и самые отработанные компоненты выходят за границу сознания.

Вспомните, как вы учились печатать на машинке или осваивали клавиатуру компьютера. Первое время на поиск нужной клавиши уходили в лучшем случае десятки секунд, если не минута. И каждому действию предшествовала технологическая пауза: нужно было пробежать взглядом по всей клавиатуре, чтобы отыскать необходимую клавишу. Все, что отвлекало от этого занятия — звучащая где-то музыка, шум, разговоры, — раздражало и приводило к множеству ошибок. Но вот прошло время. Теперь эти «первые шаги» остались в далеком прошлом и трудно поверить в то, что это было с вами, а не с кем-то другим. Вы уже не размышляете над тем, «когда какую клавишу нажимать». Все делается автоматически: пальцы будто обрели зрение — сами находят нужную клавишу и нажимают на нее. Благодаря тому что сложился так называемый «динамический стереотип» (т. е. действия отработаны и контролируются бессознательно), освободилось время для отвлечения на посторонние занятия (кофе, бутерброды, разговор с сотрудником, сидящим за соседним столом, и т. д.).

С одной стороны, неосознаваемость установок «разгружает голову» от регулярных рутинных дел, с другой — она может значительно нам осложнить жизнь, если вдруг включатся неподходящие к ситуации установки, например ставшие непригодными в силу изменившихся обстоятельств. Иногда мы сами бываем неприятно удивлены нашим поведением и размышляем над тем, почему оно вдруг стало необоснованным и неуправляемым. Причиной такого поведения могут быть ошибочные или используемые неадекватно установки.

КОЛДОВСТВО КАК ИСПОЛЬЗОВАНИЕ УСТАНОВКИ

Одним из примеров воздействия установки на жизнь человека является удивительная эффективность колдовства в «колыбельных» цивилизациях. Западный антрополог, занятый полевой работой в австралийской пустыне, и окружающие его аборигены находятся, несмотря на пространственную близость, в совершенно разных мирах. Австралийские колдуны-аборигены носят с собой кости гигантских ящериц, выполняющие роль магического жезла. Стоит колдуну произнести смертный приговор и указать этим жезлом на кого-нибудь из своих соплеменников, у того молниеносно развивается состояние, соответствующее тяжелой депрессии. Настолько безгранична вера в могущество колдуна. Дело в том, что несчастный не может даже представить возможности другого развития событий, кроме как своей неизбежной смерти от воздействия

колдуна. В его психике была сформирована установка, диктовавшая близкую гибель. У человека, который уверен в том, что обречен в самом скором времени на смерть, который *знает* о своем приговоре, начинаются физиологические изменения: стадии стресса быстро сменяют друг друга, процессы жизнедеятельности замедляются, наступает истощение.

«Ошеломленный абориген глядит на роковую указку, подняв руки, словно чтобы остановить смертельную субстанцию, которая в его воображении проникает в тело. Его щеки бледнеют, а глаза приобретают стеклянный блеск; лицо ужасно искажается... он старается закричать, но обычный крик застревает у него в горле, а изо рта показывается пена. Его тело начинает содрогаться, он пятится и падает на землю, корчась, словно в смертельной агонии. Через некоторое время он становится очень спокоен и отползает в свое убежище. С этого момента он заблеваает и чахнет, отказывается от пищи и не участвует в жизни племени».

Но если колдун попытается сделать то же самое с кем-нибудь из европейцев, хотя бы с тем же антропологом, вряд ли у него что-нибудь выйдет. Европейец просто не поймет значительности происходящего — он увидит перед собой невысокого голого человека, размахивающего звериной костью и бормочущего какие-то слова. Если бы дело обстояло иначе, австралийские колдуны давно правили бы миром.

Австралийский абориген, попавший на сеанс Кашпировского с его «установкой на добро», вряд ли бы осознал значительность ситуации — скорее всего он увидел бы хмурого человека, бубнящего какие-то слова и пристально глядящего в зал. Иначе Кашпировский давно сумел бы стать главным шаманом австралийских аборигенов.

К слову, сам феномен ритуалов вуду, или так называемой зомбификации, легко объясним с научных позиций, в первую очередь исходя из понятия «установки» (подробнее см. приложение 2).

Установка — это общее название механизма, который управляет нашим поведением в частных ситуациях. Содержанием установки являются идеаторные, т. е. мысленные, процессы. Именно установка определяет готовность отреагировать в одной ситуации положительными эмоциями, а в другой — отрицательными. Установка выполняет задачу фильтрации и отбора поступающей информации. Она определяет устойчивый, целенаправленный характер деятельности, освобождает человека от необходимости сознательно принимать решение и произвольно контролировать деятельность в стандартных ситуациях. Однако в некоторых случаях установка может становиться фактором, провоцирующим стресс, снижающим качество жизни человека, обуславливая инертность, ригидность деятельности и затрудняя адекватное приспособление к новым ситуациям. В работах

Д. Н. Узнадзе и его учеников¹ показано, что **установка** может проявляться в трех вариантах:

1. **Динамичная установка.** Она обеспечивает быструю адаптацию к меняющимся условиям. Например, два человека решили расстаться друг с другом и пришли к соглашению не фиксироваться на негативных переживаниях, а сосредоточиться на создании новых отношений с новыми партнерами. Или, например, человек, осознав, что его прежнее поведение причиняло боль близкому человеку, начинает работать над собой, изменяет свое отношение и закрепляет с помощью регулярного применения новую конструктивную модель поведения.
2. **Статичная установка.** Ее действие отражает такой вариант поведения: после разрыва с партнером человек долго переживает происшедшее, постоянно возвращается к этому в мыслях, вспоминает проведенное вместе время. При такой установке человек в течение долгого периода не сможет установить близкий контакт с другим человеком. У него возникает внутриспсихический конфликт: «Ситуация изменилась, а я не могу измениться». В зависимости от склада характера человек будет либо предпринимать активные действия по восстановлению отношений, либо отойдет в сторону и будет наблюдать за бывшим партнером со стороны, ожидая подходящего момента для появления в его жизни.
3. **Вариабельная установка.** О том, что действует данная установка, можно говорить в случае, если поведение человека подчиняется импульсу, сиюминутному желанию. Например, человек стремится удовлетворить свои потребности, игнорируя возможные негативные последствия своих поступков, не оценивая их этическую сторону и то, каким образом они могут повлиять на других людей.

Таким образом, установки направляют поведение человека во всех сферах его жизни. Причем в личности одного человека могут сочетаться различные варианты установок. В зависимости от ситуации один из них реализуется: становится превалирующим и определяет

¹ *Норакидзе Н.* Типы характера и фиксированная установка. — Тбилиси, 1966.

ход мыслей, формирует эмоциональные переживания и побуждает к определенным действиям.

Еще один немаловажный момент, который необходимо осветить, — это взаимоотношения установки и доминанты, учение о которой развивал выдающийся русский ученый А. А. Ухтомский. Доминанта — понятие более физиологическое, чем психологическое. Она обозначает совокупность активированных для реализации единого действия нервных клеток, которые связаны в своем союзе одной целью. То есть это как бы почва, на которой произрастает установка. Доминанта — это биологическая основа установки. Друг без друга доминанта и установка существовать не могут. Где есть доминанта, там есть и установка, и наоборот. Установка — как руль в автомобиле, который направляет его движение, а доминанта — это двигатель, благодаря которому машина способна двигаться. То есть для того, чтобы очаги возбуждения в головном мозге собрались в единое целое и стали направлять работу этого же мозга в определенном направлении, им нужно задать это направление, что, собственно, и обеспечивает установка.

Между прочим, сам Алексей Алексеевич говорил: «Мы видим во встречном человеке преимущественно то, что по поводу встречи с ним поднимается в нас, но не то, что он есть. А то, как мы толкуем себе встречного человека (на свой аршин), предопределяет наше поведение в отношении его, а значит, и его поведение в отношении нас». Не предтеча ли, не видение ли будущего учения об установке скрывается в словах великого физиолога?

Резюмируя, можно сказать, что мы сами научились улыбаться в ответ на шутку и грустить по поводу расставания: сформировалось определенное убеждение, или мысленная конструкция, в определенной ситуации активирующаяся за доли секунды и приводящая к выводу о том, как и где реагировать. Процесс научения идентичен и при обретении ребенком способности ходить, и при получении новых убеждений, определяющих отношение к чему-либо, и при обучении работе на компьютере: при обретении навыка человеку необходимо сознавать свои действия, чтобы выполнить их, затем же, по мере совершенствования, навык становится неосознаваемым и может воспроизводиться автоматически.

Снова о когнициях

В начале главы, говоря «когниции», мы подразумевали «мысли». Но это упрощенное представление. В действительности *когниция* — общее понятие, которое охватывает все формы знания, включая воспринимаемые образы, логические доказательства и оценочные суждения. Все идеи, верования, мнения — это когниции.

Когниции обладают поистине колоссальным могуществом: они определяют наше бытие. Они порождают положительные и отрицательные эмоции, сохраняют наше душевное здоровье или действуют ему во вред. В некоторых ситуациях мысли обеспечивают стабильность нашей психики, защищая от интенсивных переживаний. Однако иногда эта защита достигается своеобразным способом — путем самообмана. Один из наиболее выдающихся социальных психологов **Леон Фестингер** сформулировал теорию **когнитивного диссонанса**. Теория описывает то, как люди рационально обосновывают свое поведение. Диссонанс возникает в том случае, когда человек одновременно сталкивается с двумя несовместимыми, но одновременно значимыми когнициями (суждениями). Возникает противоречие, конфликт этих значимых суждений, что угрожает неосознанному представлению о своей целостности и непротиворечивости, некоем внутреннем согласии, именуемом консонансом, — или, говоря биологическим языком, гомеостазу, а раз так, то и самосохранению. Это вызывает развитие настолько значительного дискомфорта, что он сравним по силе с ощущениями, развивающимися в ситуациях подспудной угрозы для жизни или здоровья. Субъективно данное состояние воспринимается как некое неудовлетворение, или фрустрация. На уровне внутренней среды организма оно выражается в развитии стрессовой реакции. Естественно, организм ищет пути разрешения неблагоприятной ситуации, поскольку это состояние выходит за рамки нормы. Происходит следующее: движимый целью «самосохранение — прежде всего», психический аппарат выбирает наиболее быстрый и наименее энергоемкий способ достижения стабильности. Логический вариант решения игнорируется, так как требует больших временных и энергетических затрат. Конфликт снимается самым простым способом: человек меняет когниции таким образом, чтобы они лучше соответствовали друг другу. То есть в зависимости от ситуации человек способен пойти на любое иска-

жение или отрицание, чтобы оправдать свое поведение, защитить свое Я и сохранить позитивное представление о себе самом. При этом критичное отношение к тому, что утверждается, практически отсутствует.

Одним из наиболее ярких примеров в исследованиях Фестингера является история Мериан Кич. Обладая лидерскими качествами, эта женщина собрала небольшую группу людей для спасения от «предсказанного» наводнения, которое должно было уничтожить человеческую цивилизацию. По пророчеству Мериан Кич, для того чтобы спастись, необходимо было объединиться в группу и в определенный час встретить посланников с другой планеты. Целью визита инопланетян, по предсказанию, должно было стать спасение Кич и ее сторонников. Группа вела отшельническую жизнь, а во имя идеи многие ее члены оставили работу, семьи и имущество. Деятельность группы привлекла внимание социальных психологов, в число которых входил Фестингер. Специалисты поставили перед собой вопрос, что же будут делать участники группы Кич, если пророчество не сбудется? Будучи преданными науке, ученые не желали довольствоваться наблюдениями со стороны. В поисках истины Леон Фестингер и сотоварищи внедрились в группу под видом сторонников. Психологи обнаружили, что Мериан Кич и ее последователи были безобидной организацией. Группа и ее вдохновительница не рекламировали свои идеи, отказывались от интервью и не стремились к активному вовлечению в группу других людей. В отношениях с неопитами участники группы были спокойны и явно демонстрировали, что для них не имеет никакого значения, предпочтут ли новички остаться или же выйдут из группы.

И вот подошел срок предсказанного наводнения. Прибытие «спасателей» должно было состояться в полночь накануне наводнения. К полуночи все собрались в полной готовности. Однако в 12 часов космический корабль не прибыл. Не материализовался он и спустя несколько часов. Тревога и отчаяние овладели группой. (Конечно, кроме Фестингера и его коллег, которые, наблюдая за присходящим, скрывали свои истинные эмоции.) Но все продолжали молча чего-то ждать. И в 4:45 лицо Мериан Кич внезапно преобразилось и засияло. Она с пафосом сообщила, что благодаря великой вере собравшихся, благодаря тому, что они сделали, Бог Земли решил спасти человечество от катастрофы! Восторг и ликование группы были неопишуты. На следующий день практически все участники этой отшельнической группы стали сообщать в средства массовой информации о происшедшем. И они были активны как никогда в своем стремлении донести откровение до каждого!

Что же произошло на самом деле? Приняв предсказание на веру, без критического анализа, сторонники движения пожертвовали слишком многим. И когда предсказание не сбылось, возник когнитивный

диссонанс: две противоположные когниции столкнулись! Одна — это желаемое, т. е. уверенность в том, что предсказание сбудется, и ожидание этого момента. Вторая — это действительное, т. е. фактическая реальность, в которой пророчество не сбылось. Одновременное присутствие двух несовместимых когниций действует разрушительно: конфликт дестабилизирует психику и организм в целом, поэтому начинается поиск выхода из сложившейся ситуации. Но признать абсурдность своих убеждений — значит нанести жестокий удар самому себе, так как слишком большая цена заплачена за эту идею! И необходимо было срочно найти оправдание своим действиям, подтверждение обоснованности своего поведения. Участники группы сделали две вещи для достижения этого.

Во-первых, они поверили в то, что, собравшись вместе, спасли все человечество от гибели — идея, не выдерживающая никакой критики! Таким образом, оказались не напрасно потраченными время и средства, не напрасно оставлены работа, семья и т. п. (Эта мысль, высказанная Мериан, была «спасательным кругом» для ее сторонников, которые испытывали мучительные переживания, терпеливо дожидаясь все не прилетавших инопланетян: терзаемые сомнениями, они не могли поверить в нелепость своих поступков. Если бы они признали это, то дискредитировали бы свое Я. Но реальные факты стимулировали развитие внутреннего конфликта. И весть Мериан действительно стала для них «благой».)

Во-вторых, поверив, они должны были как-то подтвердить свою правоту. Этого можно было достичь через привлечение новых сторонников, потому что, убеждая кого-то в своей правоте, они убеждали себя. Неосознаваемый ход мыслей мог идти приблизительно так: «Если еще кто-то верит в то, что я не напрасно просидел всю ночь в ожидании инопланетян, что таким образом я был причастен к спасению человечества, то сомнений в правильности моих действий у меня нет. Я уверен, что все делал правильно».

В результате — внутреннее спокойствие, но достигнутое путем самообмана.

ФЕНОМЕН КОГНИТИВНОГО ДИССОНАНСА

Феномен когнитивного диссонанса — свойство любого человека на планете Земля, не только приверженцев мистификаций. Например, приобретая себе мобильный телефон, мы сравниваем разные

модели. Рекламируя товар, фирмы показывают преимущество своих аппаратов над другими, демонстрируют их функции и возможности. И, прежде чем купить, мы изучаем, присматриваемся к разным телефонам, т. е. выбираем. Отдав предпочтение одной модели из всего многообразия, мы ее покупаем. Покупаем, естественно, понравившуюся, лучшую модель, исходя из наших возможностей. Покупаем одну, отвергая другие модели такого же ценового класса. С нашей, субъективной, точки зрения, мы сделали оптимальный выбор. Но если обратиться не к рекламной информации, а к объективным данным, то по своим параметрам и возможностям модели в одном ценовом классе практически не различаются, за исключением цвета и формы. Однако, уже сделав покупку, мы будем пребывать в полной уверенности, что выбрали наилучшее из возможного. Столкнувшись с противоположной точкой зрения, т. е. с информацией, подвергающей сомнению правильность нашего выбора, мы будем ее игнорировать, даже если она будет соответствовать действительности. Если же такая информация будет воспринята, то мы будем оправдывать себя, говоря о своем приобретении: «Мой телефон все равно лучше». Или, говоря о конкурентном телефоне: «Вот у Васи был такой же и сломался через месяц», «Там меню невозможно пользоваться», «У него плохой прием на первом этаже» и т. п. И тем самым мы уберем себя от дискомфорта и сохраним положительное отношение к самому себе: ведь «жизненеутверждающе» корить и разрушать себя. И более того, сами будем искать подтверждение правильности своего выбора в телепрограммах, словах друзей, в журнальных статьях и т. п. Но неосознанно носиться по городу в поисках оправдывающих наш выбор данных не придется. Просто, встречая информацию, подтверждающую правильность нашего выбора, т. е. преподносящую наш телефон в привлекательном свете, мы непременно будем ее замечать и испытывать положительные эмоции, поскольку неосознанно будем воспринимать ее как говорящую в пользу нашего положительного представления о себе: «Я купил хороший телефон, значит, я — умный, хороший и т. п.».

По мнению знаменитых специалистов в области социального поведения **Энтони Пратканиса** и **Эллиота Арносона**, мыслительная деятельность любого человека во многом определяется двумя основополагающими принципами. Этими принципами объясняется иррациональность некоторых поступков представителей рода человеческого. Итак, **принципы человеческого мышления**:

1. Принцип минимизации мыслительных энергозатрат, или принцип мыслительных стереотипов. Или «зачем тратить больше, если можно меньше». Наш мозг устроен таким образом, что он

склонен снижать затраты там, где это представляется возможным. И для того есть основания — таким образом мозг пытается избежать истощения и износа. (Ведь все в функционировании живых организмов направлено на обеспечение выживания.) В результате мы, люди, стремимся сохранить так называемую когнитивную энергию, сократив ее расход до минимума и используя везде, где только можно, мыслительные стереотипы.

Этот принцип оказывает как положительное, так и отрицательное влияние. С одной стороны, мы создаем алгоритмы для решения различных задач и тем самым упрощаем себе работу. А с другой стороны, мы в целях упрощения сложных проблем часто выбираем не тот вывод, который является серьезно обоснованным, а тот, который не требует глубокого осмысления, тот, который преподносится в наиболее легкоусваиваемой форме. И таким образом минимизируем расход когнитивной энергии. И это — наименее энергоемкий путь: дополнительные критичные размышления требуют задействования новых ресурсов, так же как преодоление сформированной привычки подразумевает приложение усилий. Игнорируя всестороннюю оценку ситуации, некоторые «наступают на одни и те же грабли» и ввергают себя в состояние изматывающего стресса.

2. Принцип рационализации своего поведения, или принцип самообъяснения. Любому человеку свойственно рационализировать свое поведение, т. е. давать ему разумное обоснование, чтобы оно (поведение) казалось логичным как самому человеку, так и его окружению. В природе человека заложена потребность давать рациональные объяснения своему поведению. Самообъяснение необходимо человеку как воздух: оно выступает как ориентир, как идеологическая основа. «Я это делаю, потому что...» — продолжение фразы может быть совершенно различным. Свое поведение должно восприниматься человеком как разумное и понятное, в противном случае возникает непосредственная угроза целостности Я. И «беспрестанно бодрствующий» инстинкт самосохранения, используя доступные средства, выполняет свое предназначение.

Но не всегда объяснение своего поведения является адекватным и соответствующим действительности: очень часто в целях самоуспокоения желаемое выдается за действительное и «черное

воспринимается белым», путем самообмана достигается рационализация. Эта иллюзия далеко не безвредна. Как сказали почтенные когнитивные психологи **Пратканис** и **Аронсон**, «независимо от того, насколько иррационально мы ведем себя на самом деле, мы пытаемся казаться благоразумными как самим себе, так и другим людям».

Вышеприведенные примеры весьма ярко иллюстрируют феномен рационализации, позволяющей избежать развития некомфортного когнитивного диссонанса.

К сожалению, часто за кажущимися рациональными объяснениями стоят истинные иррациональные, что снижает качество жизни человека, является причиной его страданий.

Феномены «минимизации мыслительных энергозатрат» и «самообъяснения» довольно коварны. Когда они направляют ход мыслей в сторону, противоположную объективной оценке, то создаются условия для развития стресса: повышается вероятность появления лишенных критического анализа выводов и поступков, которые неизбежно будут иметь негативные последствия, такие как гипертония, депрессия и другие.

Таким образом, иногда полезно критически относиться к собственным мыслям. Но в меру. И об этом мы еще поговорим.

Ограничения и возможности человека

Может показаться, что, обладая знаниями о силе наших мыслей, мы можем использовать их себе во благо. И, более того, создать совершенное общество! На самом деле это, конечно же, иллюзия. Да, мы можем изменить свои мысли; да, мы можем сделать их более конструктивными; да, мы можем научиться жить, испытывая меньше страданий. Но невозможно достичь безграничного совершенства и полного отсутствия неприятностей в нашей жизни. И на то есть две причины.

Первая причина — биологическая. Наши мысли — это продукт деятельности нашего мозга, функционирование которого обеспечивается сложной совокупностью биохимических и физиологических процессов. А мысль есть биологический процесс в нервной ткани коры головного мозга. Генетические данные во многом определяют тип нервной деятельности, уровень возбудимости,

подвижности, скорости нервных процессов и даже уровень интеллекта. То есть уникальный образ мыслей каждого человека напрямую и в большой степени зависит от наследственной информации. Авторитетный исследователь интеллекта **Ганс Айзенк** в результате многолетней научной работы пришел к выводу, что уровень интеллекта и способности мышления в значительной степени определяются наследственностью, и развить их выше, чем дано от природы, крайне сложно. Но можно значительно усовершенствовать некоторые технические приемы и стратегии. Причиной многих страданий человека являются такие нарушения мышления и эмоциональной сферы, которые связаны с биологическими проблемами. Данные изменения могли быть запрограммированы генетически или развились в результате повреждения структуры тканей мозга, например после травмы, сосудистых заболеваний или тяжелого отравления. Радикально изменить обусловленное биологически, просто корректируя свои мысли, человеку не дано. В этом случае речь идет о тех ситуациях, когда человек действительно страдает некоей патологией или тяжелым заболеванием. И помочь ему выйти на более качественный уровень жизни может биологическая терапия, в первую очередь — фармакологическая поддержка. И мы не разделяем энтузиазма экстремистов от психотерапии или сторонников эзотерики, воспринимающих выражение «слово лечит» слишком буквально и предполагающих, что мысль материальна и напрямую материализуема, а любые болезни, следовательно, можно победить именно таким способом. Однако закрепить эффект применения медикаментов призвана постоянная работа над собой, в результате которой образ мыслей человека кардинально меняется. В случае, если патологии нет, бывает достаточно своевременно обратить внимание на собственные установки и изменить их для своего же блага.

Вторую причину можно условно обозначить как философскую. Дело в том, что в природе все полярно. Частицы, составляющие основу бытия — материю, противоположны друг другу по заряду: они несут либо «+», либо «-». Но между двумя полюсами существуют континуальные взаимоотношения. Кроме того, существовать и выполнять свою функцию одна частица может лишь при наличии противоположной: т. е. положительная и отрицательная частицы представляют собой единое целое. Такое взаимодопол-

нение противоположностей существует не только на уровне элементарных частиц. Дихотомичность, она же биполярность, свойственна всем явлениям, характерна она и для жизни человека. В древнекитайской культуре это отражено в учении о женском и мужском началах «инь» и «ян». В христианстве это выражается в виде противопоставления добра и зла, персонифицированных в образах бога и дьявола. Современный французский философ **Жан Бодрийяр**, размышляя о перспективах человечества, говорил, что нельзя полностью уничтожить зло (но это не означает, что следует игнорировать его!), «увеличение добра неминуемо вызовет ответное возрастание зла», поскольку в основах бытия находятся уравновешивающие друг друга противоположные начала. Невозможно полностью изничтожить неприятные переживания, которые случаются в нашей жизни. Бесполезно искать человека, который прожил бы свою жизнь без проблем, ни разу не огорчившись. Действительно, не в наших силах избежать всех неприятных жизненных ситуаций. К счастью, жизнь состоит не из одних только огорчений: есть и приятные моменты. Данностью каждого человека является наличие в жизни как печального, так и радостного. Это то, что не изменить: люди всегда будут испытывать как положительные, так и отрицательные эмоции.

После таких довольно пессимистичных рассуждений возникает вопрос: «Что же делать?». Разве здесь может помочь «Стресс-менеджмент»? В действительности же он может помочь достаточно эффективно. Дело в том, *что истинное знание своих пределов позволяет максимально полно и правильно реализовать свои возможности!*

Да, из-за несовершенства своего мышления человек склонен совершать ошибки. Но он сможет предотвратить многие из них, если предварительно поработает над некоторыми собственными убеждениями. Это займет некоторое время, возможно, много времени, но позволит свести к минимуму разрушительные последствия допущенных ошибок.

Да, человек вынужден постоянно преодолевать жизненные трудности и испытывать в связи с ними отрицательные эмоции. Так уж устроена жизнь. Но в его силах сохранить свое душевное здоровье и благополучие. Даже испытывая неизбежные неприятные переживания, он способен сделать их безопасными, не причиняющими ущерба

и не приводящими к изнурению. Только для этого необходимо овладеть рядом техник и своевременно их использовать.

Вот именно этому и посвящен наш тренинг. Любой человек может овладеть техниками, которые позволят сохранить себя в сложных ситуациях. Любой человек может научиться мысленно оценивать сложные ситуации таким образом, что они не будут вызывать у него негативных разрушающих переживаний. Для этого требуется одно — желание. Прохождение какого-либо тренинга принесет пользу только в том случае, если приобретенные в ходе него навыки будут практиковаться. Недостаточно просто знать, что *нужно* делать. Только благодаря регулярному самостоятельному использованию навыков можно надежно обезопасить себя от негативных последствий пережитого стресса. Как сказал академик Иван Петрович Павлов, «**счастье человека где-то между свободой и дисциплиной**».

Православный подход к сохранению психического здоровья

Интересно, что идеи сознательного немистического обретения убеждений, позволяющих лучше адаптироваться и улучшить качество жизни, присутствуют в трудах сторонников православного подхода к сохранению психического здоровья. Врач-психиатр-психотерапевт В. К. Невярович в своей книге «Терапия души» пишет: «Вместо того, чтобы тратить напрасные силы на внушение того, чего нет в действительности, гораздо важнее подвести страждущего **к верному восприятию ситуации**, помочь ему восстановить остроту греховного видения, устранить принципиальные препятствия, мешающие **реальному восприятию жизни**». Не вдаваясь в полемику с автором этих строк по поводу терминов «греховный» и «страждущий», мы склонны согласиться с его основной идеей. Очевидно, что сказанное им не базируется на традиционной когнитивной теории, однако точка приложения изменений, улучшающих качество жизни человека, отражена верно.

Подводя итог данному разделу, вернемся еще раз к эпиграфу главы. Слова великого Лао Цзы отражают то, что мы хотели рассказать о природе человеческих поступков. Действительно, все зависит от наших идей и мнений. И, обретая новые или совершенствуя прежние на тренинге, участники получают возможность предвидеть и изменять в желаемом направлении свои поступки, предотвращая ненужные страдания.

Стресс. Что это такое

Знать — чтобы предвидеть,
предвидеть — чтобы действовать.

Огюст Конт

Наша программа называется «Стресс-менеджмент». Что же такое стресс на самом деле и как можно предотвратить его негативные последствия, пройдя тренинг? Начнем с ответа на первый вопрос. В первых работах основоположника учения о стрессе Ганса Селье стресс определяется как синдром, вызываемый различными повреждающими агентами. А дословно «стресс» переводится как «напряжение».

Но Селье не был первым, кто использовал этот термин. В XIV в. стресс был упомянут английским поэтом Робертом Маннингом. Вот что было сказано в его произведении *Handling Synne*: «И эта мука была манной небесной, которую послал Господь людям, пребывающим в пустыне сорок зим и находившимся в большом стрессе!». Некоторые современные исследователи считают, что слово «стресс» еще древнее и происходит от латинского «*stringere*», что значит «затягивать». А современный облик это слово приняло под влиянием колоссального пласта времени, сквозь который оно дошло до нас. Древнее значение «стресса» достаточно правдиво отражает то, что испытывает человек, пребывающий в стрессовых условиях.

Селье пришел к выводу, что «люди не в состоянии избежать стресса, а полная свобода от стресса означает смерть!». Начиная с Селье, под стрессом стала пониматься неспецифическая реакция организма на любое предъявленное к нему требование. То есть стресс — это ответ организма на любое воздействие. Селье писал: «Стресса может избежать лишь тот, кто ничего не делает». Стресс биологически необходим нам, как воздух, он — неотъемлемый компонент нашей жизни. В действительности стресс не всегда плох. Так сложилось, что слово «стресс» стало восприниматься как носящее негативное значение, хотя стресс в принципе необходим для поддержания нашей жизнедеятельности. В более поздних работах Ганс Селье вводит более узкие понятия «*дистресс*» и «*эустресс*» («*эв-стресс*»). Дистрессом он обозначил все эмоционально-стрессовые состояния, характеризующиеся неприятными, отрицательными переживаниями и приводящие к патологическим нарушениям, а эустрессом — положительные эмоциональные реакции. Если чело-

век испытывает воздействие оптимального стресса, т. е. находится в адекватных жизненных условиях, то его работоспособность повышается, он позитивно настроен и эффективен в целом. Если возникает недостаток или избыток стресса, то субъективное качество жизни, равно как самочувствие и здоровье, ухудшается. В качестве примера недостатка стресса можно привести депривацию (искусственное ограничение воздействий на органы чувств).

Для разных людей разными будут и источники эустресса и дистресса. В медицине известен «синдром Стендаля», названный так в честь этого писателя, который упал в обморок от переизбытка чувств, рассматривая великие творения флорентийских художников. Дело в том, что превосходящий возможности человека объем положительных эмоций также может послужить причиной плохого самочувствия. А студенты, откладывая подготовку к ответственному экзамену на последнюю перед ним ночь, испытывают действительно настоящий стресс.

Тем не менее то, что отрицательно сказывается на одном, не обязательно будет таким же образом действовать на другого. Иными словами, один и тот же стресс-фактор для кого-то окажется вредным, а для кого-то — безболезненным. Это обусловлено индивидуальными механизмами восприятия и оценки окружающей действительности, о которых мы подробно расскажем чуть ниже.

В нашем «Стресс-менеджменте» мы будем называть стрессом *неспецифический ответ организма на возросшие требования к нему*. Под требованиями мы подразумеваем все воздействия, или стрессоры, которые ведут к изменению деятельности организма. Это могут быть и изменение социального статуса, и возросшие нагрузки на работе, и конфликт, и проблемные взаимоотношения с подчиненными, и внезапная травма, болезнь, потеря близкого человека и многое другое. То есть стрессорами могут выступать факторы внешней или внутренней среды, которые вызывают развитие стресса. Термин «неспецифический» обусловлен тем, что человеческий организм реагирует на воздействие любого стрессора стереотипно, одинаковыми биохимическими изменениями. Цель данных изменений — сохранить стабильность состояния организма и его целостность в условиях предъявляемых к нему требований и нагрузок, т. е. адаптироваться к новым условиям среды и выжить.

Однако эта адаптация сопровождается развитием крайнего напряжения органов и систем организма и приводит к максимальной мобилизации функциональных резервов.

Достаточно условно стрессоры можно подразделить на две группы в зависимости от того, что является первичным, запускающим стресс фактором. Вот эти группы:

1. **Физические стрессоры** (болезнь, травма, избыточные нагрузки). Это факторы, непосредственно влияющие на организм. Чрезмерные умственные нагрузки тоже относятся к физическим стрессорам, так как вызывают развитие состояния утомления, снижение активности психомоторных процессов, в основе которых лежат биологические изменения, а именно истощение нервной системы.
2. **Психологические, или информационные, стрессоры** (конфликты, неприятная информация, переживания в связи с чем-либо). Информационные стрессоры — это определенная информация, при восприятии которой начинается развитие стресса. Информация сама по себе не может вызвать стресс: здесь играет роль тот смысл, который она несет в себе для конкретного человека, то, как она трактуется. Механизм стресса запускается в двух случаях.

Первый — если воспринимаемая информация расценивается как угроза физической либо психической целостности — угроза Я. Например, работа минера сопровождается информационным стрессом: знание о непосредственной опасности запускает механизм стресса. Иными словами, предположение о том, что есть угроза целостности организма, вызывает активацию стресса.

Кроме информации об угрозе к психологическим стресс-факторам относятся:

- **Конфликты** (если не применяется физическое воздействие). Конфликты между людьми вызывают состояние стресса, так как конфликт — это столкновение двух несовместимых тенденций, двух точек зрения. А отказ от своей точки зрения означает угрозу целостности. Поэтому деятельность организма мобилизуется и личность активнее отстаивает свою позицию.
- **Отсутствие гармоничных отношений в коллективе** выступает перманентным стресс-фактором, так как обуславливает высокую вероятность развития конфликтов.

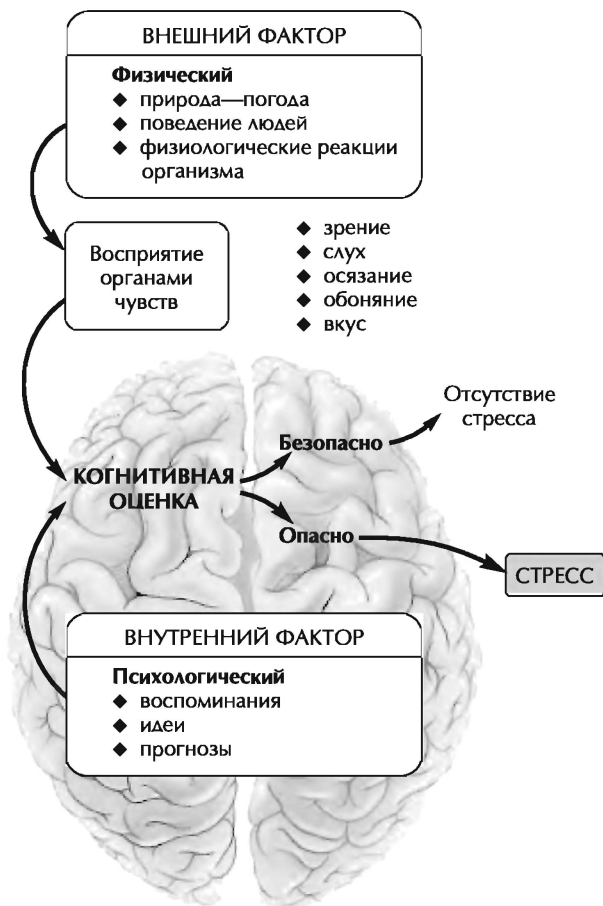


Схема развития стресса

- **Нескоординированность действий** в команде при возникновении нестандартных ситуаций на работе является источником стресса, так как приводит к неадекватным действиям и ухудшает эффективность работы всей команды.

Второй — если возникает противоречие между двумя несовместимыми мыслями: *когнитивный диссонанс*. «Оказываясь между двух огней», между воображаемой и реальной действительностью, в которой желаемое неосуществимо или противоречит убеждениям,

человек начинает испытывать внутренний конфликт. Для разрешения конфликта он должен сделать выбор одной из сторон. Если же выбор не делается, то существование двух противоборствующих когниций запускает механизм стресса.

Наш тренинг посвящен способам предотвращения (профилактики) негативных последствий информационного, или психологического стресса и методам совладания с ними.

Физиологические проявления стресса

Процесс формирования информационного стресса проходит в несколько этапов:

1. Воздействие фактора.
2. Поступление информации о факторе в центральную нервную систему, в кору головного мозга.
3. Оценка фактора. Если расценивается как угрожающий, то:
4. Активируется симпатический отдел вегетативной нервной системы.
5. Нервные импульсы из мозга по активированному симпатическому отделу вегетативной нервной системы направляются:
 - ◆ в мышечные структуры, которые оперативно приводятся в напряженное состояние. Эта мобилизация мышечной активности есть проявление древнейшего механизма выживания: все живые организмы при встрече со стрессором либо вступают в схватку с ним, либо убегают от него, что в любом случае требует активной работы мышц. И человек — не исключение, только эта программа не реализуется у представителей рода человеческого в полном объеме: большинство современных людей не использует для защиты от стресс-факторов приемы, которые находились в репертуаре предков. Но тем не менее мышцы приводятся в состояние готовности к активной деятельности, чтобы обеспечить совершение необходимых для защиты от стрессора действий (так как все внимание обращено на стресс-фактор, то мышечное напряжение не всегда осознается и может субъективно восприниматься как дрожь);
 - ◆ в мозговое вещество надпочечников, которые выделяют определенные гормоны: адреналин и норадреналин. Появление

в крови этих гормонов влияет на различные органы и системы организма, определяет картину стресса.

Включаются функциональные системы организма.

1. *Симптоадреналовая.* Она состоит из симпатической нервной системы и мозгового вещества надпочечников, продуцирующего такие гормоны, как адреналин и норадреналин. Данная система является экстренной «помощью» для адаптации организма к последующим действиям и активируется в первые минуты воздействия стрессового фактора. Эта система вызывает следующие изменения в организме:

- ◆ сужение периферических сосудов (изменяется цвет кожных покровов — они бледнеют), что приводит к повышению артериального давления;
- ◆ перераспределение крови от периферии к центру в основные жизнеобеспечивающие органы: мозг, сердце, легкие;
- ◆ усиление деятельности жизнеобеспечивающих функций: интенсификация (учащение) сердцебиения и дыхания;
- ◆ активизация психической деятельности: обострение внимания, ускорение реакции;
- ◆ сужение зрачков;
- ◆ повышение активности потовых желез;
- ◆ снижение активности слюнных желез;
- ◆ снижение активности деятельности желудочно-кишечного тракта.

2. *Гипоталамо-надпочечниковая.* Она состоит из гипоталамуса, передней доли гипофиза (аденогипофиз) и коркового слоя надпочечников. Данная система активируется позднее, но действует несколько часов (до нескольких суток). Результатом действия этой системы является:

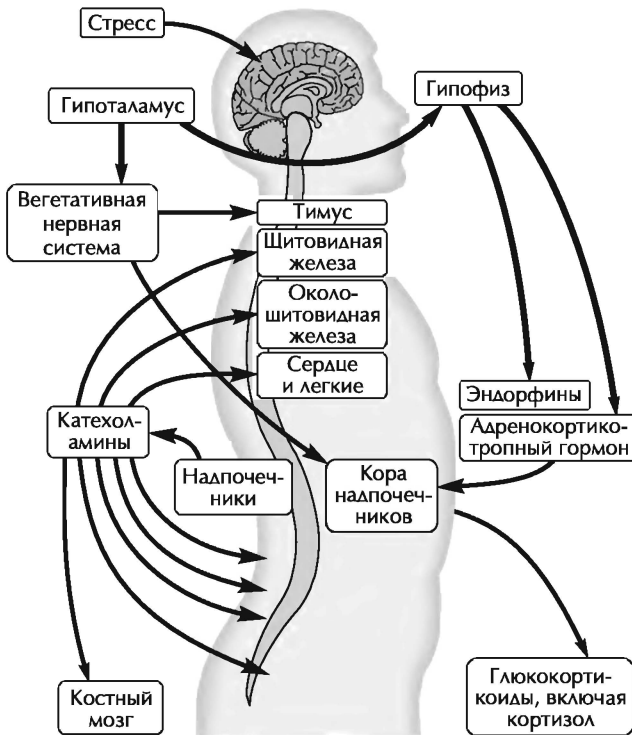
- ◆ усиление обменных процессов;
- ◆ подавление воспалительных процессов (глюкокортикоиды коры надпочечников);
- ◆ предотвращение аллергических реакций (глюкокортикоиды коры надпочечников), но обратной стороной этого эффекта является снижение иммунитета, развивающееся к третьей стадии стресса;

- ♦ повышение порога болевой чувствительности, т. е. обезболивание бетаэндорфинами и энкефалинами, выделяемыми гипофизом.

Стадии стресса

В своем развитии стресс проходит три стадии.

Стадия 1. Стадия мобилизации, напряжения или тревоги. Организм задействует все свои защитные силы. Активизируются все функциональные системы и резервы психики. Субъективно эта стадия воспринимается как волнение, «мандраж». Такое состояние свойственно многим людям перед экзаменом, ответственной встречей, стартом, операцией. Необходимо помнить, что сильное, чрезмерное



Физиологические механизмы стресса

волнение чревато «перегоранием». Перегорание можно определить как преждевременное истощение и нехватку ресурсов для дальнейшего противостояния стрессу. Но излишнее спокойствие также не пойдет на пользу, так как оно не даст мобилизоваться организму в той степени, которая достаточна для преодоления проблемной ситуации.

На этой стадии в организме человека усиливаются анаболические процессы, и прежде всего протеосинтез и образование РНК, а также отмечается усиление иммунологической сопротивляемости.

Стадия 2. Стадия адаптации. Активно противодействуя стрессу и приспособляясь к нему, организм пребывает в напряженном, мобилизованном состоянии. Организм и стресс-фактор сосуществуют вместе в противостоянии. Между ними создается «стратегический паритет».

Стадия 3. Стадия истощения. Постоянное пребывание в стрессовом состоянии и длительное сопротивление стрессу приводят к тому, что постепенно резервы организма подходят к концу. Развивается истощение, или астенизация. К началу этой стадии, если влияние стресс-фактора не было устранено, адаптационные способности человека исчерпываются. Стресс становится патологическим, потому что отсутствуют как психические, так и физические ресурсы. Эта стадия является переходной к развитию болезненных процессов. Это особенно вероятно, если стресс-фактор продолжает влиять. Возможно формирование соматической патологии (гипертоническая болезнь, инфаркт миокарда, инсульт). Часто выходом из этой стадии становятся депрессивные реакции, что требует соответствующей медикаментозной терапии и помощи врача-психиатра-психотерапевта.

Продолжительность стадий и выраженность проявлений стресса зависят от индивидуальных психофизиологических особенностей человека. Они определяются характеристиками организма: во-первых, генетически обусловленными возможностями и функциональными параметрами и, во-вторых, тем, был ли опыт подобных воздействий, наличествуют ли навыки преодоления стресса и каков уровень владения ими.

Патофизиологами был поставлен жестокий эксперимент — к счастью, не на людях. Вот в чем он заключался: немолодого уже петуха забрали из курятника, в котором он провел значительную часть своей жизни, но не умертвили, а посадили рядом — да так, что сквозь прозрачную стену он мог видеть все, что происходит в его бывших владениях. Оставшихся куриц не оставили

в одиночестве: к ним запустили молодого петуха. Наблюдая за тем, что творил с курицами новый петух, старый очень беспокоился и переживал, но ничего сделать не мог. И через пару дней умер. На вскрытии было установлено, что причиной смерти явился инфаркт: обострилась свойственная пожилому возрасту патология — ишемическая болезнь сердца — и сердце не выдержало.

Грустная история — птичку, безусловно, жалко. Но благодаря бессердечности патофизиологов многое стало понятно о механизмах того, что сокращает жизнь людей и животных. «Злые» ученые смоделировали колоссальный стресс-фактор и убедительно продемонстрировали его влияние на пернатом. Так что петух погиб во благо научного прогресса человечества.

К фатальному развитию событий привел так называемый динамический стереотип. Он руководил совокупностью рефлекторных механизмов, которые определяли поведение пернатого. И нервная система петуха просто не могла направлять его действия иначе: это похоже на движение по лыжне, которая давно проложена и по ней легко и удобно катиться. Адаптационной альтернативы для приспособления к новым условиям жизни у животного не было. Совокупность рефлексов, сложившихся в привычку постоянного нахождения среди соплеменниц и единоличного властвования над ними, настолько глубоко укоренилась в незатейливой нервной системе петуха, что невозможность восстановления прежних рефлекторных связей вызвала сильнейший сбой в работе организма и привела к кончине.

В ходе эволюции животного мира в нервной системе у представителей *Homo Sapiens* появилась так называемая промежуточная переменная между стимулом (проще говоря, ситуацией) и реакцией (поведением человека и его организма). Это — когниции, мысли, или система оценки ситуации. И если у животных активизирующее событие, т. е. внешний стимул, порождает непосредственный ответ на него в виде активного сопротивления или бегства, то у человека существует колоссальный адаптационный ресурс в виде совокупности мыслей, позволяющий оценить произошедшее, принять оптимальное решение и выйти из сложившейся ситуации с минимальными потерями. (А бедняга петух, между прочим, активно пытался изменить ситуацию, да только злые экспериментаторы не дали ему этого сделать — замуровали недоступной прозрачной стенкой и обрекли его на тщетные попытки вернуться назад. В реальных условиях, возможно, все было бы совершенно иначе.)

В англоязычной литературе иногда употребляется термин «*burnout*», что переводится на русский как **синдром выгорания**. Его определяют как состояние физического и эмоционального истощения, приводящее к снижению самооценки и негативному отношению к работе. Особенно, по мнению ряда специалистов, ему

подвержены люди, чья работа связана с постоянным общением с людьми. Специфика их деятельности такова, что они испытывают воздействие постоянного, хронического стресса: сотрудники офисов, попадающие под прессинг клиентов, медицинский персонал, продавцы и т. п. В результате у многих развивается состояние, соответствующее третьей стадии стресса. Естественно, эти сотрудники начинают терять работоспособность. Существенную роль в развитии этого болезненного состояния играет несоответствие между предъявляемыми к организму требованиями и его действительными возможностями. Постоянные информационные перегрузки, общение с людьми со сложным характером, разрешение конфликтных ситуаций вызывают эмоциональные переживания, отражающиеся на состоянии здоровья. А возможности человеческого организма безграничны. До какого-то предела организм, мобилизовав все ресурсы, переносит влияние постоянных стресс-факторов: человек работает как бы через силу. Но если не были приняты профилактические меры, неминуемо наступает истощение. В работах отечественного психолога и психиатра **Владимира Николаевича Мясищева** убедительно показано, к каким печальным последствиям может привести противоречие и несоответствие между актуальными возможностями личности и ее стремлениями и требованиями к себе: развивается болезненное состояние — *невроз*. Если заставлять истощенный организм работать, возникает состояние, которое можно выразить словами: «надо, хочу, но не могу», т. е. человек понимает, что должен сделать, но физически не способен к этому. Действительно, как говорят: «Стресс выбирает себе в жертву тех, кто делает все сверх меры, не учитывая своих сил».

Технология

Определение тренинга

Любой тренинг — это тренировка определенных навыков. То же можно сказать и об антистресс-тренинге. С когнитивно-поведенческой позиции под тренингом понимают целенаправленную и стандартизированную последовательность действий по формированию новых навыков, т. е. научение, которое происходит в процессе систематизированной отработки заранее определенных моделей

телесных и эмоциональных реакций и когнитивной перестройки с формированием адаптивных когнитивных схем, необходимых для поддержания новых эффективных паттернов поведения. Или, проще, тренинг — это обучение, сочетающее в себе как теоретическое изучение, так и практическое освоение материала.

Это происходит в два этапа:

1. *Формирование когнитивной основы навыка.* То есть рассказ о том, «что и как» делать, и объяснение, «зачем и почему» надо делать именно так.

Часто в ходе данного этапа происходит смена старых когнитивных схем, поддерживающих неадаптивное поведение, на новые, более адаптивные.

2. *Поведенческая тренировка навыка.* То есть практическая отработка приобретенного навыка в предложенных тренером смоделированных или позаимствованных из жизни участников тренинга ситуаций.

Между формированием когнитивной основы и поведенческой тренировкой, а также в начале и конце тренингового процесса, выполняются психогимнастические упражнения, необходимые для демонстрации участникам того, о чем идет речь. Кроме того, психогимнастические упражнения, переключая внимание с «обсуждения» на «действие», обеспечивают сохранение работоспособности и активности участников, а следовательно, и более эффективное усвоение материала.

Тренинг не должен представлять из себя простую компиляцию психогимнастических игр и веселых историй из жизни тренера. Но он ни в коем случае не должен становиться «занудным», т. е. превращаться в монотонную лекцию. Тренинг — это тренинг. Ему, по определению, присущи динамичность и энергичность. Он подразумевает как «слушание тренера, высказывания участников и дискуссии», так и активные «игровые» действия. При этом он должен иметь внутреннюю логику и причинно-следственную связь. А поступающую от участников информацию необходимо учитывать и использовать «по теме» в тренинговом процессе.

При проведении тренинга необходимо придерживаться «золотой» середины, критериями которой будет появление у участников:

1. Ощущения «завершенности». То есть после тренинга у участников остается впечатление, что время прошло не напрасно, не впустую, даже если многое в программе было знакомо и неоднократно изучалось и практикуется в жизни. Пусть полученный объем информации будет минимален, но он будет ясен, понятен и практически доступен для использования за пределами тренинговых ситуаций.
2. Ощущения «отдыха», позитива, хорошо проведенного времени, возможно при наличии положительной усталости.

Итак, **в результате тренинга участники получают новую информацию или упорядочивают старую** (или убеждаются в том, что они делают «все правильно») и с положительными эмоциями завершают тренинг.

По нашему практическому опыту, все тренинговые группы условно можно разделить, основываясь на отношении участников к тренингу, на два типа:

- *рефлексивные*, участники которых ориентированы на получение новой теоретической информации. Они ожидают, как правило, академической модели подачи информации в лекционной и семинарской формах. И им требуется время для включения именно в тренинговый процесс. На такие группы нежелательно с самого начала «набрасываться» с играми. Необходимо прежде «разогреть» группу;
- *проактивные*, участники которых, как правило, оказываются на тренинге «не по своей воле», а по решению руководства. Уровень заинтересованности в теории невысок, но заинтересовать их и вовлечь — в силах тренера. И сделать это можно, активно используя «игры», т. е. психогимнастические упражнения, в перерывах между которыми можно давать теорию, чтобы участники тренинга смогли пополнить свой багаж знаний.

Учитывая значимость и важность психогимнастических и игровых процедур, остановимся на них подробнее.

Структура тренинга

Тренинг невозможен без тренера. Но кроме обязательного наличия одного или двух многоговорящих и играющих в игры индивидуумов в структуре каждой тренинговой программы

присутствуют позиции, без выполнения которых тренинг не может называться тренингом. Это общие, традиционные для всех тренингов процедуры, которые носят характер своеобразного ритуала и образуют матрицу тренинга. То есть эти процедуры выступают структурными элементами любого тренинга. А содержательное наполнение определяется тематикой тренинга и предпочтениями тренера.

В начале процесса к структурным элементам относятся:

- знакомство, вступление и высказывание участниками их представлений о тренинговом процессе и ожиданий от тренинга;
- формулирование правил работы в тренинговой группе;
- психогимнастические упражнения («разогрев»), необходимые для мобилизации участников.

Вступление заключается в кратком рассказе о предстоящем тренинге, лаконичном информировании о его цели, задачах и форме работы. **Знакомство** может проходить в двух вариантах, что определяется аудиторией и предпочтениями тренера. Первый — это поочередное представление участников по кругу. Данный вариант является оптимальным в группах с преобладанием рефлексивных участников, не склонных к игровым формам работы. Второй — это игровая форма представления. И здесь у тренера самые широкие полномочия в выборе и использовании психогимнастических упражнений.

В ходе знакомства проясняются **ожидания** участников от тренинга, их представления о ходе тренингового процесса, определяется, имеют ли они опыт участия в других тренинговых программах, к каким результатам они привели, какие сохранились впечатления.

Правила. В любой тренинговой программе участники совместно с тренером формулируют правила работы на тренинге. Дело в том, что тренинговая группа представляет собой модель социума. А общество не может существовать, эффективно функционировать и развиваться без правил, регулирующих взаимодействие между членами коллектива, определяющих отношения между ними, а также допускающих или отрицающих возможность совершения отдельных действий, определяющих их правомерность. Разумеется, в тренинговой работе действуют общечеловеческие нормы. И к ним

добавляются правила работы в группе, необходимые для структурирования группового опыта. Кроме того, формируется особая групповая культура, способствующая эффективному тренинговому процессу. Каждая группа может вырабатывать свои собственные нормы, специфичные для нее. Но есть несколько классических норм, без декларирования которых уже на первых минутах тренинга ведущему будет проблематично в дальнейшем руководить тренинговым процессом. Однако одного сольного озвучивания этих правил в начале тренинга недостаточно. Они будут работать лишь в том случае, если участники группы обсудили и приняли их. Ниже приводим список правил, которые, по нашему мнению, нужны для успешного тренинга.

Правило 1. Равенство. Уважительное общение в группе осуществляется на «ты». В ходу только непосредственное общение, разговоры о других участниках в третьем лице не ведутся. Все должностные регалии остаются за пределами пространства, в котором происходит тренинговое действие.

Правило 2. Активность. Предлагается активно принимать участие во всех упражнениях и высказывать свое мнение при обсуждении, ибо **успех тренинга на 50% зависит от тренера, а на 50% — от участников!**

Правило 3. Толерантность (терпимость). На тренинге собираются разные люди, и они не обязаны мыслить одинаково: каждый имеет право высказать свою точку зрения согласно своим убеждениям, но необходимо соблюдать терпимость и лояльность к высказываниям, не совпадающим с вашей точкой зрения.

Правило 4. Отказ от ярлыков. На тренингах принято высказывать свое мнение в форме обратной связи, т. е. говорить не о личности в целом, а об отдельных ее аспектах, о поведении. Таким образом мы избежим оскорблений и унижений достоинства другого человека: назвать человека «дураком» или сказать ему, что он поступил неразумно, — не одно и то же. Конструктивная обратная связь выражается в передаче своих чувств, пусть даже негативных, но по отношению к какому-то конкретному поступку или действию. Недопустимо давать глобальную оценку человеку, озвучивать отношение к личности в целом: «Мне было неприятно видеть тебя в таком свете», а не: «Ты поступил как полный идиот».

Правило 5. Конфиденциальность. Недопустимо выносить за пределы обсуждения личную информацию об участниках группы за пределы тренинговой территории.

Правило 6. Правило «стоп». Каждый участник имеет право, ничего не объясняя, не принимать участия в каком-либо упражнении, остановить разговор, касающийся его личности.

Так называемый **разогрев**, который представляет собой то или иное психогимнастическое упражнение, прежде всего необходимо для приведения тренинговой группы в работоспособное состояние в начале работы и формирования обстановки, нужной для конструктивного учебного процесса.

Упражнение

Участники располагаются в кругу. Удаляется один стул за пределы круга. Вначале роль ведущего исполняет тренер. Он стоит в центре круга и предлагает всем тем, кто обладает каким-нибудь общим признаком, поменяться местами (например всем, у кого есть часы на руках, и т. п.). При этом тому, кто стоит в центре круга, необходимо успеть занять одно из мест. Тот, кто останется без места, продолжает вести игру, т. е. становится ведущим.

Упражнения способствуют мобилизации как физической, так и психической активности, активизируют реакцию, внимание, наблюдательность, создают позитивный эмоциональный фон.

Существует множество других подобных и эффективных упражнений, которые при желании можно найти в книгах, посвященных тренинговой тематике.

В конце тренинговой программы получается **обратная связь**, которой предшествует финальное психогимнастическое упражнение (пример одного из завершающих упражнений мы приводим в тренинге «Эффективное планирование времени», глава 4).

В ходе обратной связи от участников выясняется, что нового они узнали, что будут применять на практике, что изменят в своем профессиональном и, возможно, личном опыте. Определяется, насколько оправдались ожидания, заявленные вначале, что, по мнению участников, было значимым, что менее существенным в содержании. Кроме того, важно узнать, какие впечатления и ощущения остались от прохождения тренинга. И конечно же, в завершение участники высказывают свои пожелания.

Психогимнастические упражнения

Мы прекращаем играть не потому,
что стареем; мы стареем,
потому что прекращаем играть.

Джордж Бернард Шоу

Любой тренинг — это отчасти игра. И, дабы не лукавить с самими собой, следует признать, что игры занимают значительную часть тренинга. Но это не просто игры, которые носят развлекательный характер. Это игры, которые нужны для того, чтобы участники вынесли максимум практической информации и ценного опыта из тренинга. Игра — это эффективный способ моделирования жизненных ситуаций и преодоления сложившихся проблем, и если участникам объяснить это, их мотивация существенно повысится. Кроме того, игра позволяет эффективнее использовать временной и другие ресурсы в сравнении с другими методиками.

В структуру тренингового процесса всегда включаются психогимнастические упражнения, без которых невозможен ни один тренинг. Они также являются структурной составляющей матрицы тренинга, на которой, как на ткани, вырисовывается содержательный узор тренинга.

Психогимнастические упражнения используются на всех этапах тренинга:

- при освоении и отработке приобретаемого навыка;
- при переходе от одной темы тренинга к другой;
- в начале и конце тренингового процесса.

Что же такое психогимнастика? При наблюдении за выполнением такого упражнения со стороны может сложиться впечатление, что люди играют. Но это то, что очевидно при поверхностном ознакомлении, хотя игровой момент, напоминающий взаимодействие детей, действительно присутствует. Словом «психогимнастика» принято обозначать широкий спектр упражнений, выполняемых в небольших группах (по 2–3 человека) или всеми членами группы, целью которых является изменение исходного состояния участников группы на поведенческом, когнитивном и эмоциональном уровнях. Причем происходит это изменение по двум направлениям. Первое — это **специфическое воздействие упражнения, направ-**

ленное на обучение навыку и его отработку. Здесь результатом выполнения психогимнастического упражнения будут:

- понимание участниками информации (в ходе наглядной демонстрации и научения через наблюдение за другими участниками);
- поведенческая отработка элементов навыков;
- закрепление когнитивной основы приобретаемых навыков (в ходе выполнения, обсуждения и акцентировки значимых моментов);
- обретение нового опыта.

Второе направление — это **генерализованное воздействие упражнения**, которое заключается в том, что психогимнастика, как уже упоминалось выше, переключает внимание участников и тем самым способствует сохранению их работоспособности и активности. Происходит это в результате предотвращения монотонии — состояния, которое вызывается однообразием восприятия или действия. При возникновении данного состояния, при выполнении какой-либо однообразной деятельности, в организме человека развиваются изменения в физиологической и психической сферах: в физиологической происходят сдвиги, типичные для состояния утомления; в психической — рассеивается внимание, затрудняется мышление, возникает нервозность. Знаменитый академик **Иван Петрович Павлов**, создатель учения о высшей нервной деятельности, трактовал монотонию как реакцию нервных центров коры на их непрерывное «долбление», выражающуюся в развитии тормозных процессов в коре головного мозга. (Кстати, подобное состояние развивается при так называемом гипнозе, или гипнотическом воздействии, как в классической, так и в эриксоновской его формах.) В тренинговом процессе велик риск монотонии как первого типа, вызываемой многократным повторением одних и тех же движений и поступлением в одни и те же нервные центры большого количества одинаковых сигналов (одна поза — фиксированное положение тела в пространстве, стереотипные движения руки при записи), так и монотонии второго типа, обусловленной так называемым сенсорным голодом. Сенсорный голод возникает вследствие поступления довольно ограниченного числа однообразных сигналов (звук речи, наблюдение за одним и тем же объектом) и преимущественной работы визуального и аудиального анализаторов. Ведь как бы ни был

красноречив ведущий, полностью удерживать внимание аудитории в течение нескольких часов практически невозможно, так как физиологические способности внимания слушателей имеют свои ограничения. А некоторые тренинговые программы могут длиться более 8 часов! В многочисленных работах отечественных и зарубежных исследователей было показано, что состояние монотонии исчезает одновременно с устранением однообразия в какой-либо деятельности, в том числе и в учебной, каковой и является тренинг. При выполнении психогимнастических упражнений вовлекаются все сенсорные анализаторы и тем самым значительно снижается риск монотонии. Таким образом, здесь результатами психогимнастики будут:

- снижение усталости;
- улучшение эмоционального фона у участников тренинга;
- активизация физического тонуса участников;
- повышение интеллектуальной активности.

Кроме того, каждое упражнение отражается и на состоянии группы в целом, влияя на «групповой климат» в большей или меньшей степени. Психогимнастика позволяет создать более доверительную атмосферу в группе, повысить уровень открытости участников, снизить напряженность, активно вовлечь участников в процесс, способствует сплоченности в группе, что обеспечивает результативную тренинговую работу.

По преимущественному направлению воздействия условно (как правило, направления сочетаются в каждом упражнении) все психогимнастические упражнения можно разделить на:

- а) содержательные, т. е. направленные на отработку приобретаемого на тренинге навыка;
- б) динамические, т. е. предназначенные для формирования и изменения групповой обстановки в результате влияния на состояние участников (например, повышение работоспособности) и на процессы взаимодействия между ними (например, повышение уровня сплоченности в группе).

ГЛАВА 2

Экстренное управление стрессом — саморегуляция, или «скорая помощь» при стрессе

Человек никогда не бывает так несчастен, как ему кажется, или так счастлив, как ему хочется.

Франсуа де Ларошфуко

Задачи тренинга

1. Получение участниками практических знаний о стрессе.
2. Развитие индивидуальных навыков преодоления негативных последствий стресса.
3. Обретение технологий экстренного сохранения и восстановления психоэмоционального равновесия и работоспособности.

Механизмы возникновения стресса

Разруха не в клозетах, а в головах.

М. Булгаков. «Собачье сердце»

Человек реагирует на все, что его окружает и что с ним происходит. Но то, насколько сильно он отреагирует, определяется индивидуальными особенностями: например, кто-то будет глубоко потрясен, кто-то в легком недоумении лишь пожмет плечами, а кто-то только «про себя» отметит происшедшее, даже не испытав никаких эмоций. Предположим, некая группа людей встречает некоего пса. Он бежит им навстречу, внешне не демонстрируя ни признаков злобы, ни признаков дружелюбия. Ситуация полностью неопределенная. Но среди людей этой группы, встретивших на пути своем «четвероногого друга», обязательно найдутся и такие, которые испугаются собаки и будут пытаться обезопасить себя, например побегут или постараются обойти животное на максимально далеком расстоянии, и такие, которые, наоборот, захотят погладить «милого песика» и поприветствовать его. Это зависит от самого человека: дело в том, что разница в степени реагирования определяется тем, какое значение придаст сам человек этому событию (в нашем примере — встрече с собакой). Если он решил: «**Это ужасно!**» (что равнозначно мысли «Собака представляет опасность»), то и эмоции будут соответствующие: страх, ужас, паника или что-нибудь подобное и крайне неприятное. А если происшедшее было оценено как **неприятное**,

но не смертельное событие» («Собака не опасна»), то и эмоции будут менее выраженными, чем в предыдущем случае, и сам человек будет чувствовать себя более спокойно. Конечно, не так спокойно, как медитирующий дзен-буддист при решении своего коана, но, во всяком случае, никакого патологического страха, ненужной суеты, дрожи и ужасного сердцебиения не будет.

Разумеется, есть в жизни каждого человека события, по поводу которых не волноваться невозможно. Но, волнуясь, переживая, тревожась, способны ли мы повлиять каким-нибудь образом на то, что **уже свершилось**? Помимо этого, есть вещи, на которые мы повлиять и изменить их в лучшую сторону не можем в принципе. Как правило, *наши собственные эмоции остаются в пределах нашего же собственного организма и большого влияния на внешний мир не оказывают*. А вот сам организм испытывает массу проблем при излишнем и частом беспокойстве: дрожь, напряжение, раздражение, бешенное сердцебиение. Головокружение, одышка, слабость, усталость, неспособность сосредоточиться, бессоница — лишь некоторые, далеко не положительные стороны наших избыточных тревожлений. И при их частом появлении неизбежно развиваются состояния, требующие уже медицинской помощи.

Итак, необходимо научиться реагировать таким образом, чтобы реакции наносили как можно меньший вред физическому и психическому здоровью. Чтобы сделать это максимально эффективно, обратимся к некоторым закономерностям функционирования нашего организма, и в частности психики.

Техники управления стрессом

Для того чтобы реагировать более адекватно, существует два возможных пути: мы можем либо повлиять на свою оценку, т. е. научиться воспринимать более гибко некоторые события, без излишних разрушающих переживаний, либо не допустить развития разрушающих изменений в работе нашего организма в том случае, если он уже отреагировал, т. е. правильно и своевременно успокоить себя. Итак:

- **первый путь** — изменяем отношение к проблемной ситуации и тем самым предотвращаем развитие негативных переживаний (это **профилактический путь**);

- **второй путь** — если мы уже испытали негативные переживания, влияем на свое «тело»: произвольно изменяя физиологические параметры деятельности организма, уменьшаем его отрицательные реакции (это **«скорая помощь»** в стрессовых ситуациях).

Конечно, находясь во власти отрицательных эмоций, сложно заставить себя сформировать принципиально иное отношение к проблемной ситуации. В этом случае наиболее эффективным будет следующий **алгоритм действий**:

- Во-первых, произвольно изменяем параметры физиологических функций.
- Во-вторых, направляем мысли в оптимальном, не разрушающем, а созидательном (конструктивном) направлении.

К техникам саморегуляции, включенным в нашу книгу, которые можно отнести к «скорой помощи», принадлежат:

- Самомониторинг как базисная техника саморегуляции.
- Психофизиологические техники:
 - ◆ дыхательная релаксация;
 - ◆ мышечная релаксация;
 - ◆ активирующая техника.
- Когнитивные техники «скорой психологической помощи»:
 - ◆ техника переключения внимания или «торможения мыслей»;
 - ◆ техника «реализм мысли — оптимизм действия».

Самомониторинг

«**Самомониторинг**» является одной из базисных техник, позволяющих эффективно регулировать психоэмоциональное состояние.

Предлагаемый нами вариант **самомониторинга состояния** практикуется не только высокоуспешными политиками, экономистами и представителями средств массовой информации в ходе публичных выступлений, при проведении переговоров и телевизионных передач. Он представляет собой обязательный элемент психофизиологической подготовки и используется для «самоконтроля-саморегуляции» летчиков, сотрудников МЧС и других специалистов экстремальных профессий.

Цель самомониторинга — выявление и произвольное преодоление эмоциональной напряженности. Технически он осуществляется следующим образом.

Необходимо мысленно «пройтись» по всему телу, задавая себе вопросы:

- «Какова в данный момент моя мимика?»
- «Как мои мышцы? Не напряжены ли они?»
- «Как я дышу?»

При выявлении негативных признаков необходимо заняться их устранением; для этого используются другие техники саморегуляции (о которых чуть ниже): регулируется поза, расслабляются мышцы, нормализуется дыхание, создается мимика уверенного спокойствия. Придавая своему телу уверенную позу, поддерживая спокойную мимику, мы добиваемся появления таких же психологических ощущений, так как психологические и физические компоненты взаимосвязаны и могут обуславливать восприятие друг друга.

Психофизиологические техники

Произвольное изменение параметров физиологических реакций

Саморегуляция — это, по сути, совокупность способов достижения спокойствия, воздействия на телесные реакции, которыми можно произвольно изменять физиологические параметры деятельности организма. Такая саморегуляция называется *психофизиологической*. Научившись «успокаивать» свое тело, уменьшая негативные реакции, например такие, как усиленное сердцебиение, дрожь и напряжение, мы будем чувствовать себя лучше. Дело в том, что мозг постоянно сканирует состояние организма, и если он не фиксирует никакого напряжения, например не отмечает неправильного сердцебиения и пр., то уменьшается количество поводов для эмоционального беспокойства.

Дыхательная техника саморегуляции

Фундаментальную технику саморегуляции представляет собой современная модификация одной из разновидностей медитативного дыхания. В целом дыхание обладает грандиозным потенциалом в сфере регулирования человеком своего состояния. Изменяя про-

извольню режим дыхания, мы меняем режим своей психической деятельности — переводим ее в другой формат функционирования! Для этого необходимо дышать, используя определенные правила. Итак:

Базисная техника саморегуляции

Данная техника является экстренным средством, дает быстрый эффект.

1. При первом выполнении сядем, примем наиболее удобную позу.
2. Располагаем одну руку в области пупка, а другую кладем на грудь (эту часть нужно делать только в начале освоения техники, при первом выполнении, для того чтобы запомнить правильную последовательность дыхательных движений и верные ощущения).
3. Делаем **глубокий вдох**, вначале которого немного выпячиваем живот вперед, а затем поднимаем грудь (совершаем волнообразное движение). Вдох длится **не менее 2 секунд**.
4. Задерживаем дыхание на 1–2 секунды, т. е. делаем паузу.
5. Выдыхаем медленно и плавно в течение 3 секунд, не менее (выдох обязательно должен быть длиннее вдоха).
6. Затем снова глубокий вдох, без паузы, т. е. повтор цикла.

Повторяем 2–3 подобных цикла (предел — до пяти за один подход).

Не стремитесь выполнить технику в совершенстве с первого раза. Дело в том, что она принесет вам пользу, даже если ее выполнение не будет идеальным!

Необходимо помнить, что в некоторых случаях при выполнении техники может возникнуть легкое головокружение. Это обусловлено индивидуальными особенностями. Если при выполнении техники будет возникать ощущение головокружения, то необходимо, сохраняя соотношение фаз дыхания, сократить количество циклов, выполняемых за один подход.

Рекомендации к применению: выполнять технику необходимо в моменты эмоционального возбуждения, взбудораженности, в состоянии некой напряженности, при возникновении на пике переживаний сильного сердцебиения, для уменьшения усталости после работы (например, после длительной работы на компьютере), в конфликтных ситуациях для сохранения спокойствия. Благодаря технике вы добьетесь сохранения своего внутреннего равновесия.

А это является решающим шагом в преодолении сложных жизненных задач.

Знаменитый российский яхтсмен **Виктор Языков**, участник и призер международных регат в одиночном классе, не раз оказывавшийся в экстремальных ситуациях, которые были просто гиперстрессовыми, отмечает, что только сохранение спокойствия помогло ему в жесточайший шторм правильно управлять с яхтенным оборудованием и сохранить жизнь себе и целостность лодки.

Результатами выполнения этой техники будут:

1. Психологическое спокойствие: достижение способности разумно и без лишней суеты решить возникшую проблему.
2. Стабилизация физиологических параметров деятельности организма:
 - ◆ возвращение частоты сердцебиения к норме;
 - ◆ нормализация давления;
 - ◆ восстановление нормального дыхания.
3. Повышение психологической устойчивости к негативным стрессам.

Использовать эту технику можно в любых условиях: в транспорте, дома, на работе, в офисе, в машине, в пробках, на совещании, на приеме, так как, будучи внешне практически незаметной (при наблюдении со стороны она воспринимается как простой вдох, и не более), она работает вне зависимости от того, сидите ли вы, стоите или лежите, и неизменно вызывает состояние более спокойное и комфортное, чем было до того.

Действие этой техники основано на определенных физиологических механизмах, которые активируются при таком типе дыхания и помогают сохранять стабильность нашего психоэмоционального состояния или нормализуют его в стрессовой ситуации. Для лучшего понимания рассмотрим, какие реакции развиваются в организме под действием стресса и какое влияние на них оказывает эта техника саморегуляции.

Вследствие воздействия на нас некоего события, которое оценивается как негативное, возникает ощущение беспокойства. Но помимо психологического дискомфорта развивается ряд изменений в функционировании организма, которые человек может не осозна-

вать, так как эти реакции детерминированы генетически и развиваются автоматически.

Во-первых, развиваются биохимические изменения: выделяются соответствующие соединения (гормоны, нейромедиаторы и т. п.), влияющие на органы и ткани и определяющие всю картину последующих изменений.

Во-вторых, реагирует мышечная система: в ней независимо от нашего желания развивается напряжение. И мы можем даже не сознавать, что пребываем в напряжении, но тем не менее оно присутствует. Это древнейший механизм, обеспечивающий защиту любого живого существа от разнообразных опасностей. В ситуации опасности все организмы — от амебы до кота и бегемота — как бы собираются, сжимаются, концентрируются и готовятся к отпору. Это происходит благодаря активной работе мышечной системы или ее эволюционных предшественников. То есть те структуры, которые необходимы для физической защиты, напрягаются — мобилизуются. Но при противостоянии опасности у животных всегда сбрасывается мышечное напряжение независимо от исхода ситуации: животное либо побеждает в битве, либо убегает, если не становится добычей (амеба сокращает свои псевдоподии, а тигр принимает угрожающую позу и нападает). У человека этот механизм сохранился, однако в большинстве случаев напряжение не спадает и после разрешения ситуации, так как социальные нормы и правила, созданные homo sapiens в ходе эволюции человеческого сообщества, обусловили блокирование сброса мышечного напряжения в такой форме, в какой он происходит у животных. Оставшееся напряжение может поддерживать беспокойство даже в том случае, когда причин для последнего нет. Происходит это вот почему. Мозг, постоянно сканируя состояние всего организма и находя напряжение в какой-либо мышечной структуре, формирует эмоциональное напряжение: «Если мышцы напряжены — значит, есть опасность и расслабляться нельзя!».

В-третьих, изменяется дыхание: вначале возникает его задержка, а затем учащение. Происходит это в результате сокращения мощной мышцы — диафрагмы, которая, находясь в таком состоянии, блокирует полноценное движение дыхательных органов. И человек в состоянии беспокойства начинает дышать «головой» или «шеей», но никак не туловищем, как в норме. Дыхание становится поверхност-

ным, работает только верхняя часть легких. В крови уменьшается содержание кислорода и возрастает количество углекислого газа. Появляются слабость, ощущение «тумана в голове», «радужные круги перед глазами». Затем организм начинает приспосабливаться к обстоятельствам. Так как необходимо ликвидировать избыток углекислого газа и недостаток «кислорода», то вдох удлиняется, выдох укорачивается, возрастает частота дыхательных движений. Развивается гипервентиляция. В крови резко увеличивается содержание кислорода, а содержание углекислого газа падает, что приводит к сужению кровеносных сосудов мозга и возникновению головокружения. И в результате возможен обморок.

Проиллюстрируем это на историческом примере. В течение многих столетий дамы, которые носили корсеты, входили в группу риска по падению в обморок. Дело в том, что придавая очертаниям своего тела более привлекательную форму, прекрасные особы стягивали его корсетом, что неизбежно вызывало уменьшение объема легких. И когда на очередном балу возникала волнительная, т. е. стрессовая, ситуация (например, неожиданные знаки внимания со стороны желанного кавалера или, наоборот, отвержение), то физиологическая бессознательная реакция — спасительный вздох — был невозможен, поскольку корсет препятствовал движениям грудной клетки в полном нормальном объеме и доступ кислорода в организм дамы был существенно ограничен. А в результате острого кислородного голодания — гарантированный обморок «преисполненной чувств» особы. Правда, есть в этом примере и когнитивная составляющая — психологический настрой дамы на то, чтобы «не потерять лицо» перед обществом. Если какой-нибудь кавалер, к примеру поручик Ржевский, позволяя себе произнести вслух некое неприемлемое для ушей благовоспитанной дамы выражение, то принято было «лишаться чувств». Знание того, что это нужно сделать, создавало у дамы сильный эмоциональный накал и как следствие — возникала бурная вегетативная реакция с нарушением дыхания (но не патологическим, а функциональным) и изменением тонуса сосудов (в том числе идущих к мозгу). Как результат — постоянно падающие на балах в обморок дамы, «болеющие» модной и социально одобряемой «обморочной болезнью». Но времена и нравы уже давно изменились, и на дискотеке подобный психофизиологический феномен вряд ли будет наблюдаться.

В-четвертых, под воздействием ряда биохимических соединений начинает более интенсивно работать сердечно-сосудистая система: частота сердцебиений возрастает, увеличивается сила сердечно-

го толчка, повышается давление. Кроме того, изменение дыхания, в свою очередь, нарушает работу сердца. В норме у любого человека на вдохе сердцебиение чуть ускоряется, а на выдохе чуть замедляется. Это естественная физиологическая реакция, которая выявляется чувствительными приборами. Просто щупая пульс, обнаружить это сложно. Что же происходит в стрессовой ситуации? Удлинение вдоха приводит к изменению физиологической реакции, частота сокращений сердца возрастает и развивается учащенное сердцебиение.

В-пятых, изменения дыхания и учащенное сердцебиение, будучи воспринятыми и оцененными человеком как угрожающие жизни, выступают как новые стрессовые факторы. Внимание сконцентрировано на работе организма, а то, что с ним происходит — тревожит, так как выходит за рамки обычного состояния организма. Это приводит к усилению беспокойства. И замыкается «порочный круг»: некое событие вызвало беспокойство, запустило определенные реакции в организме, которые уже сами выступили источниками беспокойства, дискомфорт возрос. И в итоге возникает такое состояние, при котором не просто невозможно спокойно и без спешки решить возникшую проблему, а придется обращаться к специалистам для восстановления душевного здоровья.

Применяя дыхательную технику, мы препятствуем возникновению «порочного круга» и достигаем спокойствия, потому что:

Во-первых, устраняем ненужный зажим диафрагмы.

Во-вторых, нормализуем дыхание.

В-третьих, сохраняем работу сердца в рамках нормы или возвращаем к норме.

В-четвертых, восстанавливаем нормальный баланс жизненно важных газов в крови.

В-пятых, стабилизируя деятельность сердечно-сосудистой и дыхательной систем, мы нормализуем биохимические процессы в организме и тем самым предотвращаем развитие негативных последствий стресса.

В-шестых, развиваем свои способности саморегулирования психоэмоционального состояния.

Данная техника эффективна даже в самых тяжелых экстремальных ситуациях. Обеспечивая спокойствие, она сохраняет стабильность личности в том случае, когда повлиять на ход событий

не в силах человека. Ведь потеря контроля над происходящим на какой-то период времени не означает, что невозможно регулировать свое психоэмоциональное состояние.

Как правильно использовать дыхательную технику саморегуляции

Как уже упоминалось, данная техника является некой современной формой «медитации». Если обратиться к психологическим особенностям практиков традиционных моделей медитирования, то прежде всего говорят об их спокойствии и невозмутимости. Однако они такие же жители планеты Земля и «ничто человеческое им не чуждо»: на самом деле они тоже эмоционально реагируют на различные ситуации в своей жизни. Дзен-буддисты, так же как и мы, радуются, если есть повод, и огорчаются, если что-то печалит их. Но диапазон их реакций таков, что они не приводят к разрушительным последствиям для организма в целом. Во многом это достигается благодаря регулярным медитациям. Но мы не призываем вас сменить конфессию, уйти в Тибет, погрузиться в медитирование. Просто для выполнения дыхательной техники саморегуляции необходимо выделить некоторое (совсем незначительное) количество времени и использовать данную технику не только в неприятных ситуациях, но и **в течение дня несколько раз (до 10–15), уделяя ей максимум 1 (одну) минуту. Просто и эффективно.** Отвлекаясь от текущей работы всего на один миг, вы разгружаете свое сознание, освобождаете его от текущих дел, а это приводит к восстановлению сил и сохранению работоспособности. Кроме того, в момент выполнения техники вы приходите в расслабленное эмоциональное состояние. Хрестоматийным является утверждение, что то, что делается регулярно, создает привычку. Иногда даже полезную. Как, например, дыхательная релаксация. И если ощущение спокойствия становится привычным, то поводов для ненужных тревог и волнений будет становиться все меньше. Это не означает, что вам все станет безразлично, просто вы сможете решать прежде «напрягавшие» вас проблемы, не разрушая себя, гораздо эффективнее, сохраняя ясность мысли и эмоциональное спокойствие.

Мышечная релаксация

Как научиться расслабляться?

Значительная часть мышечного напряжения является приобретенной, и при условии регулярного выполнения определенных упраж-

нений от него можно избавиться. Релаксация — это навык, который можно выработать и использовать для преодоления психоэмоциональных проблем.

В настоящем тренинге можно было бы отразить многие типы техник релаксации. Удачными и подтвердившими многовековой практикой свою эффективность являются *медитация* и *йога*. Тем не менее в качестве основной техники релаксации в современной психотерапии используется тренинг *прогрессирующей мышечной релаксации*. Особенным его делают простота в обучении и применении, а главное — это упражнение основано на физиологических механизмах и потому оказывает свое воздействие независимо от силы самовнушения и веры в данное упражнение. Единственный случай, когда прогрессирующая мышечная релаксация не дает своего эффекта, — если оно не было доделано до конца и нагрузка не была доведена до необходимой.

Основы тренинга релаксации еще в 1929 г. описал в своей книге «Прогрессирующая релаксация» **Эдмунд Джекобсон**. Он, опираясь на результаты экспериментов, доказал, что эмоциональные реакции «выплескиваются» в тело в виде мышечного напряжения. То есть закон сохранения энергии полноправно действует и в психической сфере. Образно говоря, возникшая психическая энергия, если эмоции не были проявлены, не растворяется в небытии: она переходит в энергию мышечного напряжения, причем мы не всегда отдаем себе в этом отчет. И очень часто у людей, не проявляющих адекватно свои эмоции и не умеющих правильно сбрасывать напряжение, формируется так называемый мышечный панцирь. Годами копящиеся, не проявленные эмоции превращаются в мышечные зажимы, которые, в свою очередь, негативно отражаются на психологическом состоянии человека и приводят к развитию различных телесных недугов, таких как, например, гипертония.

Чем сильнее эмоциональное напряжение, тем более выражено напряжение скелетной мускулатуры. Эта реакция обусловлена наличием так называемых кортико-мышечных связей. Избыточное напряжение коры головного мозга приводит к немедленной реакции возбуждения мышц. Есть и обратная связь — расслабленные мышцы формируют условия для торможения деятельности клеток коры головного мозга. Таким образом, напрашивается закономерный во-

прос: как эффективно расслаблять мышцы? Джекобсон предложил добиваться расслабления, на первый взгляд, парадоксальным образом: активно, давая мышцам дополнительную нагрузку, вызывая их переутомление и последующее неизбежное расслабление.

Предлагаемая вашему вниманию модификация данного метода также приводит в состояние расслабления через напряжение и переутомление (создаваемое за счет быстрого и интенсивного статического мышечного напряжения), а затем последующее естественное физиологическое расслабление мышц.

Перед выполнением упражнения необходимо несколько секунд потратить на растяжки мышц и сухожилий, а также разминку суставов. Теперь перейдем к самому упражнению.

Начнем с **мышц рук и плечевого пояса**.

Крепко сожмите **руки** в кулак. Мысленно отсчитайте десять секунд — спокойно и не торопясь. При этом удерживайте максимальное напряжение мышц на протяжении всех десяти секунд. Смысл этой тактики состоит в удержании мышечного напряжения на постоянно высоком уровне. Дело в том, что пока вы напрягаетесь, мышцы начинают постепенно уставать и «растрачивать» тот заряд энергии, который был в них выброшен эмоциональным «взрывом».

Теперь задействуем **мышцы предплечья**. Предплечьем называется часть руки, расположенная между лучезапястным и локтевым суставами. Чтобы качественно напрячь мышцы предплечий, согните руки в лучезапястном суставе, максимально приближая кулаки к внутренним частям предплечий.

Следующий этап: напряжение **мышц плеч**. Делайте то же, что на предыдущих этапах, и плюс к этому разведите руки в стороны, согните их в области локтя и напрягите соответствующие мышцы как только можете. Внешне вы должны напоминать сейчас атлета, демонстрирующего свои бицепсы. Прочувствуйте напряжение ваших плеч. Не забываем считать до десяти.

Двигаемся дальше: напряжение **мышц спины**. Чтобы достичь напряжения в указанной области и в тоже время сделать это безопасно для вашей спины и позвоночника, необходимо, во-первых, максимально свести лопатки вместе, а во-вторых, из этого положения опустить их вниз. И тогда вы сможете ощутить, как ваш позвоночник

принял положение так называемого позвоночного столба. Именно в положении «столба» позвонки расположены друг над другом и вы не рискуете «защемить корешки» или «выбить» диски неловким движением или при поднятии тяжелого веса. Нам такое положение позвоночника необходимо для безопасного и в то же время сильного напряжения мышц спины. Итак, напрягаем спину вместе с напряжением мышц кисти, предплечья, плеча, т. е. со всем тем, что делали ранее. Мысленно считаем от одного до десяти.

Переходим к самому сложному этапу работы: к **лицевой мускулатуре**. Лицо — это главный выразитель всех наших эмоций: от радости до агрессии.

Схематично лицо можно разделить на три части. Верхняя часть включает в себя лоб и брови. Средняя — глаза и нос. А нижняя часть состоит из челюстей, губ и скул. Попробуем напрячь все три группы мышц по очереди.

Для того чтобы напрячь **лоб**, можно либо поднять брови как можно выше либо с усилием свести их вместе. Лучше использовать поднятие и сведение бровей поочередно. Сосредоточьтесь на ощущении напряженных мышц лба и попытайтесь запомнить это ощущение.

Теперь переходим к напряжению средней зоны, а именно мышц, окружающих **глаза и нос**. Во-первых, сильно зажмурьтесь, как будто вам в глаза попало мыло.

Для того чтобы полноценно напрячь мышцы носа, нос должен наморщиться как будто от отвращения, как от самого неприятного запаха. Одновременно постарайтесь сознательно напрячь крылья носа.

Нижняя треть будет эффективно вовлечена в напряжение, если вы сожмете челюсти и в максимально возможной улыбке растяните углы рта «от уха до уха». Теперь, надо соединить все эти три части воедино. Это непросто. Более того, есть некоторые нюансы, так, например, невозможно одновременно поднимать брови и жмуриться. Поэтому просто вспомните напряжение, которое возникает в области лба, когда вы поднимаете брови, и мысленно помогайте себе, когда вы будете жмуриться. Либо используйте в комплексе только сведенные вместе брови.

В итоге вы должны выглядеть следующим образом: нахмуренные брови, зажмуренные глаза, разведенные в стороны ноздри на-

морщенного носа, сжатые челюсти, желваки вместо щек и, конечно, улыбка «до ушей».

Обязательно запомните возникающее напряжение, ибо главное — не эстетика и даже не правильность выполнения этого задания, а интенсивность напряжения всех мышц вашего лица. Они, в чем мы имели возможность убедиться, хоть и не велики, но зато очень чувствительны к текущим эмоциям. Не забывайте мысленно считать до десяти, но концентрируйтесь не на счете, а на напряжении.

Переходим к следующей анатомической области — к **шее**. Сложность заключается в том, что это просто непривычно напрягать одновременно и переднюю, и заднюю группы мышц шеи. Поэтому сначала опустите подбородок к груди, а затем откиньте голову назад и запомните возникающее ощущение напряжения и в том и в другом положении.

Теперь попробуйте удерживать навесу кисть и надавить на нее подбородком. Тогда вы сможете почувствовать напряжение передних мышц шеи. Затем удерживайте ладонью затылок (ближе к темени), а головой постарайтесь продавить сопротивление руки. Тогда вы сможете почувствовать напряжение задних мышц шеи. Запомните работу обеих групп мышц, вам предстоит их напрячь волевым усилием.

Идем дальше. Следующая группа мышц, напряжение которой нам предстоит освоить, — это **мышцы брюшного пресса**. Для того чтобы напрячь мышцы пресса, представьте себе, будто бы вас хотят ударить в живот. Одновременно создайте напряжение и в зоне **промежности**. Сведите ягодицы и втяните промежность в себя. Прodelайте все это упражнение 2–3 раза, считая про себя до десяти. Теперь выполните это упражнение, сочетая его со всем тем, что вы делали прежде.

Теперь займемся **ногами**.

Начнем со **стоп**. Для того чтобы напрячь мышцы стоп, нужно с усилием согнуть пальцы ног. Примерно таким же образом вы сжимали руки кулаки. Почувствуйте напряжение свода стопы.

Для того чтобы напрячь мышцы **голени**, нужно потянуть стопы на себя (но не разгибая пальцев ног!). Сделайте это с усилием. А после этого, вторым этапом, сведите носки и разведите пятки.

Далее напрягаем **бедра** и **ягодицы**. Для этого сядьте ровно на ягодицах. Почувствуйте себя «куклой-неваляшкой»: напрягите их и чуть-чуть покачайтесь из стороны в сторону. Теперь из этого положения вытяните ноги вперед под прямым углом и почувствуйте, как при этом напрягутся мышцы бедра.

Соедините напряжение мышц бедер и ягодиц с напряжением стоп и голеней, как мы делали это только что. Почувствуйте единое напряжение всех мышц нижних конечностей, от пальцев ног до ягодиц.

Теперь сведем все отдельные прежде изученные напряжения вместе. Соберите пальцы в кулак, согните кисть к внутренней части предплечья, а предплечья в локтях. Разведите руки в стороны и напрягите мышцы обоих плеч. Теперь сведите лопатки и, почувствовав между ними кожную складку, опустите их вниз. Зафиксируйте голову в процессе наклона вперед, создав при этом противодействие. А теперь добавьте к этому соответствующую мимику. Считайте про себя до десяти и делайте это упражнение с полной самоотдачей. Помните, вам необходимо добиться максимального напряжения для того, чтобы затем суметь полноценно расслабиться. Приложите максимум усилий, только так можно исчерпать всю энергию, находящуюся в мышцах.

Теперь вы готовы к тому, чтобы **напрячься целиком**. Вспомните то ощущение напряжения, которое вы вызывали прежде в верхней части вашего тела. Повторите все от начала до конца быстро, но не торопясь, стараясь ничего не упустить. А теперь напрягите все тело целиком и с максимальным усилием. Сосчитайте до десяти и откиньтесь на спинку стула, внимательно исследуя свои ощущения. Значительная часть вашего тела расслабится, однако скорее всего вы сможете найти и участки, где напряжение, хотя бы в минимальной степени, сохранилось. Если этих участков больше чем три зоны, необходимо повторить весь комплекс заново, в той же последовательности. Затем вновь прочувствуйте текущее состояние своих мышц, плавно и не торопясь, вдаваясь во все, даже минимальные ощущения по пути от стоп до затылка. Если зон напряжения, пусть и минимального, осталось три или менее, цикл можно уже не повторять, а давать нагрузку только непосредственно на те мышцы, которые еще сохраняют напряжение. Причем для создания этой нагрузки

вы можете использовать не только статическое напряжение мышц из изученного нами комплекса, но и динамическую нагрузку из любых известных вам упражнений (банальной зарядки, гимнастики, аэробики, шейпинга и т. п.). Определяем, какая мышца находится в состоянии напряжения, а затем подбираем действие или движение, которое вовлечет мышцу в работу (например, при напряжении мышц спины — отжимание от пола, ног — приседание и т. п.).

Главный принцип — это не столько правильное выполнение всех элементов комплекса (хотя это и немаловажно) в нужной последовательности, сколько полноценность проделанной мышцами работы и следующего за напряжением расслабления. Поскольку именно этого мы хотим добиться, а напряжение для нас — лишь средство достигнуть желаемого результата.

Сожгите лишний «адреналин» в «топке» мышечной работы

Иногда мы используем механизм, описываемый в технике мышечной релаксации, не имея сознательного намерения. Например, когда мы переживаем какое-то неприятное происшествие, мы можем пройтись в одиночестве по улице, стукнуть кулаком по стене или сделать генеральную уборку квартиры. Но в результате перечисленных действий мы неосознанно сбрасываем мышечное напряжение! И чувствуем себя лучше.

Однако такая понижающая напряжение активность не всегда возможна, целесообразна и эффективна. Если, к примеру, вы находитесь на рабочем месте, вы будете сдерживать проявление своих эмоций — и напряжение сохранится. В этих ситуациях техника полного мышечного расслабления придет на помощь и избавит от остаточного напряжения, тем самым предотвратив развитие стресса.

Активирующая техника

Эта техника служит для повышения общего тонуса организма при помощи дыхания.

Как мы уже упоминали, определенные техники дыхания весьма эффективны в саморегуляции психоэмоционального состояния. Произвольно изменяя параметры дыхания, его ритм, глубину, мы формируем функциональное состояние нервной системы. Техники дыхания могут служить цели не только расслабления, но и активизации.

Активирующее дыхание имеет древнее происхождение. В описаниях ритуалов древних культур встречается упоминание об особенном дыхании воинов перед битвой. Применяя в качестве обряда, призванного придавать силу, изменение параметров дыхания, они достигали значительного подъема «духа и сил».

Для того чтобы активировать психический тонус, необходимо дышать следующим образом:

- **глубокий вдох** (продолжительность не менее **3 секунд**);
- **резкий форсированный выдох** с затруднением (за счет напряжения мышц языка и гортани) через нос.

Для достижения эффекта за один подход необходимо повторять технику не менее 5–6 раз.

Рекомендации к выполнению: состояние утомления, слабости, сонливости и т. п.

Благодаря выполнению достигается достаточно быстрое повышение общего тонуса организма.

Когнитивные техники

Эта группа техник объединена под названием «когнитивные», так как они обеспечивают остановку мыслей, вызывающих психоэмоциональный дискомфорт, и тем самым препятствуют дальнейшему развитию негативных переживаний и ощущений.

Техника переключения внимания с мышления на восприятие, или «торможение мыслей»

Как научиться меньше думать о неприятных вещах?

Одним из наиболее распространенных советов будет совет «не думай». «Не думай об этом», «выкинь из головы» и прочие подобные рекомендации, несомненно, помогли бы нам изменить наше самочувствие, если бы наш мозг быстро и беспрекословно подчинялся столь простым инструкциям. Но, к сожалению, подобные высказывания не содержат в себе рецепта того, как конкретно надо поступать, что конкретно сделать, чтобы уменьшить непрекращающийся поток навязчивых мыслей. Сегодня мы можем заняться восполнением этого пробела. Помимо возможности более полноценной регуляции деятельности своего сознания дополнительным эффектом этого упражнения является возможность на-

учиться засыпать в любое время и в любом месте по собственному желанию.

Но прежде, чем перейти к технической процедуре выполнения этого упражнения, необходимо дать некоторые разъяснения теоретического характера для более точного понимания механизма воздействия данной методики.

Если условно выделить два ведущих процесса, которые доминируют в сознании, то этими процессами будут **мышление** и **восприятие**. Причем они антагонистичны. Чем больше ресурсов, энергии (в научном, а не эзотерическом понимании этого слова) забирает, «оттягивает» на себя мышление, тем меньший объем сознания занимает восприятие. Это можно сравнить с бюджетом страны: если кому-то дали больше средств, неизбежно (при ограниченном количестве этих средств) кому-то достанется меньше. Так же и у организма: если мы о чем-то глубоко задумались, то восприятие существенно сокращает свое представительство в сознании. Вспомните ситуации, когда вы о чем-то напряженно думали. Сосредоточившись на своих мыслях, постепенно перестаете замечать посторонние звуки, детали окружения и большую часть ощущений собственного тела. Иногда, остановив свой взгляд на одной «точке», мы перестаем замечать происходящее вокруг нас, а порой не видим и самой «точки», несмотря на то что наши глаза по-прежнему открыты. Наш взор обращен «вовнутрь», в таких ситуациях в нашем сознании царствует *мышление*.

Иногда, чаще всего спонтанно, восприятие «добивается» кратковременного превосходства. Это происходит в том случае, если вы очарованы какой-то мелодией, в восхищении обозреваете открывшийся вам с вершины холма вид, наблюдаете за красивейшим закатом солнца либо же вы медленно погрузились в теплую ванну и чувствуете, как расслабляется ваше тело. В этот момент мысли отступили, их вытеснила сенсорная информация, т. е. воспринятое вашими органами чувств, проще говоря — *восприятие*.

Отсюда следует один очень важный вывод, который лежит в основе нашего упражнения. Он таков: заполняя сознание восприятием, мы можем уменьшить объем мышления пропорционально тому, насколько нам удастся сосредоточиться на процессе восприятия.

Приведем пример того, как этот психофизиологический закон работает в повседневной жизни. Заодно это будет пример того, как

незнание функционирования собственной психики может обернуться крупными неприятностями. Примером нам послужит игра в «наперсток». Ее технические исполнители, чаще всего бойкие молодые люди, которых мы и по сей день можем встретить на улицах наших городов, наверное, и не подозревают о тех тонких психофизиологических механизмах, которыми они пользуются. Скорее всего, они знают лишь процедуру, технический набор действий. Итак, проанализируем, что происходит в процессе подобной игры, чтобы понять, почему же порой неглупые и рачительные люди добровольно расстаются с крупными суммами денег и другими ценностями, совершают явно необдуманные поступки.

С реальным миром материальных объектов и физических явлений мы контактируем только одним способом — с помощью восприятия — т. е. с помощью органов чувств. Рассмотрим, к примеру, орган зрения. На сетчатку глаза, проходя через отверстие зрачка и преломляясь хрусталиком, падает поток света. Отдельно взятая частица этого потока, фотон, попадая на определенную светочувствительную клетку (если помните со школы, «палочки» и «колбочки», массы которых выстилают глазное дно), приводит к химической реакции внутри этой клетки, которая, в свою очередь, формирует нервный импульс. Поток импульсации от всех клеток сетчатки устремляется по нервным проводниковым путям в затылочную область коры головного мозга, где и подвергается «анализу». Отсюда можно выделить «рецепторы» — то, что воспринимает информацию, «проводниковые пути» — то, посредством чего эта информация транспортируется, и «анализаторы» — то, где полученная информация подвергается обработке и анализу.

В процессе игры в «наперсток» осуществляется «загрузка» восприятия. После того как человек начал играть, подчинившись разожженной аферистами эмоции азарта и ощущению возможного легкого выигрыша, в работу вступает психофизиологический механизм загрузки сознания восприятием. В первую очередь активно начинает эксплуатироваться зрительный канал восприятия, наиболее значимый для большинства людей. Порядка 70–80% сознательного внимания человека, принявшего участие в «игре», направляется на отслеживание перемещения наперстков (стаканов, карт и других предметов). Одновременно с этим идет активное

задействование слухового канала восприятия. Те, кто наблюдал за подобными «играми», могут вспомнить, что «ведущий», обычно активный молодой человек, все время что-то говорит. Причем на первый взгляд эти слова — какой-то «детский лепет», фразы типа: «Закручу-заверчу, всех запутать хочу» и тому подобные «шутки-прибаутки». На самом деле это очень важный компонент загрузки сознания, «догружающий» его еще на 15–20%. И чтобы окончательно «загрузить» и даже «перегрузить» сознание сенсорной информацией, задействуется условно выделяемый кинестетический канал восприятия (осозание, проприоцептивная рецепция, температурная чувствительность и т. д.). Человек ощущает положение своего тела в пространстве, температуру окружающего воздуха открытыми участками кожи, контакт кожи с одеждой и т. п. Чтобы усилить поток информации, идущий от тела, существует «группа поддержки» — несколько человек, которые активно крутятся, толкаются и трутся в прямом смысле этих слов вокруг «жертвы» этих манипуляций. В итоге количество сенсорной информации переходит в качество — хоть вешай табличку «все ушли на фронт» — в момент, когда необходимо совершить сознательный, обдуманый выбор — расставаться ли с деньгами или уйти, думать, по сути, некому, точнее нечему. Перегруженная сенсорной информацией голова действует необдуманно во всех смыслах слова, подчиняясь эмоции азарта. Интеллект на этом этапе уже не играет существенной роли, поскольку задействовать осознанное мышление весьма проблематично.

Это был пример того, как механизм загрузки сознания восприятием может быть использован против наших интересов при манипулятивном воздействии извне. При осознанном использовании подобный механизм может работать нам на благо, ибо именно с его помощью мы сможем последовать совету «меньше думать».

Обсуждаемый нами психофизиологический механизм представляет собой научные основы медитации. В основе большинства медитативных практик лежит процесс созерцания. Созерцание же, используя научную терминологию, является безоценочным (дескриптивным) восприятием. Индиец, сидящий в позе лотоса и смотрящий на одноименный цветок, занят именно восприятием данного цветка, а не оценкой его красоты или формы. Именно привычка европейцев и других

представителей западной цивилизации почти автоматически обдумывать и оценивать воспринятое чаще всего мешает им овладеть медитацией. Конечно, культурно-историческая среда с самого детства формирует у жителя Востока особое отношение к восприятию. Так, например, «наш человек», если он не имеет специальных знаний и подготовки, попав в Японии в дзен-буддистский «сад камней», будет в первую очередь *думать*, что это за камни и зачем они здесь так расставлены. Рациональная позиция представителя западной цивилизации толкает его, в силу сложившегося стереотипа, к обдумыванию всего и вся. Привычка постоянно о чем-нибудь думать — «мысленная жвачка» — вырабатывается с самого детства и постоянно стимулируется в последующем. И уже не важно, полезно ли нам думать в этот момент или даже вредно, мысли продолжают неотвязно присутствовать в сознании.

Принято считать, что смотрение на текущую воду и языки пламени успокаивает. Попробуйте на собственном опыте проверить эти утверждения. Выйдите на берег реки или моря и посмотрите на волны. Волны успокоят вас только в одном случае — если у вас нет ни одной претензии ни к одной из волн, если вы готовы принять их все такими, какие они есть, не оценивая их, а лишь безучастно наблюдая за ними.

Оценка выводит сознание из безучастного состояния, из состояния равновесия и стабильности, и провоцирует эмоциональный отклик. Положительными будут спровоцированные оценкой эмоции или отрицательными, они в любом случае выведут сознание из состояния баланса и стабильности.

Вы можете беспробудно спать, невзирая на работающий телевизор, и просыпаться, едва слышав его отзвуки за стенкой. Стук колес поезда многих убаюкивает, но такой же ритмичный стук соседей в стенку вряд ли вас усыпит. Дело в том, что подспудно доминирует определенная оценка: колесам стучать можно, это даже хорошо — значит, мы не стоим, а следовательно, не опаздываем, а вот стучать ночью в стенку «абсолютно недопустимо».

К дыханию надо отнестись как к объекту восприятия. Три параметра позволят нам, как якорями, «зацепиться» за восприятие. Эти параметры: *движение грудной клетки, прохождение воздуха через воздухоносные пути и звук дыхания.*

В течение 5–10 минут сосредоточивайте все свое сознательное внимание на этих трех параметрах. Отслеживайте их, но не оценивайте свое дыхание!

Первоначально посторонние звуки, не относящиеся напрямую к дыханию телесные ощущения (например, собственное сердцебиение), а главное — мысли, будут отвлекать вас каждую секунду и, соответственно, сбивать с необходимого сосредоточения внимания на восприятии. Однако не сдавайтесь! Если вы будете терпеливы и последовательны, то через определенное время количество перейдет в качество. Постепенно начнут появляться (и будут удлиняться) периоды спокойного состояния, некоего душевного равновесия и гармоничного баланса. Сначала на одну секунду, затем через какое-то время на две, три, пять секунд вы сможете оставаться в этом состоянии. Через полтора-два месяца регулярных занятий вы сможете достигать этого состояния произвольно и без больших усилий (лишь сосредоточившись на процедуре выполнения упражнения). Но регулярность выполнения этого упражнения — необходимая «плата» за формирование прочного и качественного навыка его использования. Это упражнение необходимо делать минимум 4–5 раз в день по 5–10 минут в течение первых двух месяцев.

Правильность выполнения одного подхода вы вполне сможете определить самостоятельно, оценив его по конечному результату. Если вам удалось успокоиться и расслабиться или же погрузиться в дремоту, значит, этот подход вы засчитываете, если нет, то продолжаете снова, с учетом сделанных ошибок. Поэтому первые подходы могут занимать не 5–10 минут, а даже час и более. Но не огорчайтесь, с последующими выполненными подходами время будет сокращаться.

Одна дзенская притча великолепно демонстрирует эффективные возможности переключения внимания с мышления на восприятие. Но, прежде чем включить ее в книгу, мы долго сомневались. Вроде книга с позитивным замыслом, а тут такой, довольно яркий, но в то же время печальный пример. И в итоге, после утомительных размышлений, мы решились. А убедило нас в этом вот что: нет ничего более действенного для раскрытия потенциала человека, чем экстремальная ситуация. Но мы против того, чтобы вы, читатели, испытывали такие переживания для обретения новых психологичес-

ких возможностей. Лучше в комфортных и безопасных условиях почитайте, посмотрите со стороны: эффективность научения через наблюдение еще никто не отменял. И именно поэтому притче нашлось место на страницах данной книги.

Притча

Как-то, идя по полю, человек встретился с тигром. Он побежал, тигр — за ним. Добежав до края пропасти, он ухватился за корни дикой виноградной лозы и повис над бездной. Тигр начал обнюхивать его сверху. Дрожа от страха, бедняга посмотрел вниз: там, далеко внизу, его поджидал другой тигр. Только лоза пока удерживала его.

Две мыши, черная и белая, начали потихоньку подгрызать корни лозы. Рядом с собой человек вдруг заметил спелую сочную землянику. Держась одной рукой за лозу, другой он сорвал ягоду. Как она была вкусна!

Остановка мыслей

Те негативные эмоции, тот информационный стресс, который испытывает человек, он же сам и вызывает при помощи так называемого внутреннего *негативного саморазговора*. Негативный саморазговор — это отрицательные оценки действий, поступков человека и его самого в целом, а также негативные прогнозы на будущее. Внутренний негативный саморазговор, как правило, не осознается. Он представляет собой поток мыслей, «наращивающий» дискомфорт. Для того чтобы прекратить этот разрушительный процесс, необходимо использовать технику остановки мыслей.

Рекомендации к применению. Преодоление неприятных эмоциональных переживаний.

Техника существует в трех вариантах. Наиболее просты в освоении и практическом использовании варианты № 2 и 3.

Эффективность техник определяется тем, что во время их правильного выполнения вы будете смещать фокус своего внимания с потока негативных мыслей, тем самым разбивая их ход и нормализуя свое эмоциональное состояние.

Вариант № 1

1. Сосредоточьтесь на потоке мыслей, которые проходят в данную минуту, т. е. осознайте их. (При этом можно, если позволяет ситуация, закрыть глаза.)

2. Мысленно, довольно жестко, скажите «стоп» и остановите поток мыслей. (Вместо слова «стоп» можно использовать представление равнозначных по эффекту зрительных символов, например знак «стоп» или шлагбаум.)

Вариант № 2

1. Переместите фокус внимания вовне, т. е. направьте его на внешние объекты, звуки, ощущения.
2. Перемещая внимание, перечислите все, что воспринимаете, по-принципу «Что вижу — о том пою»:
 - Я вижу...
 - Я слышу...
 - Я ощущаю...

Иными словами, просто «отпустите» свое внимание, в режиме свободного полета созерцайте окружающий мир во всем его многообразии красок, форм, звуков, запахов и ощущений.

Вариант № 3

Представляет собой модификацию варианта № 2. Отличается от него тем, что вы выбираете один какой-то внешний объект и подробно описываете его. При этом необходимо стремиться к безоценочным высказываниям: мысленно описывая объект, указывайте только то, что действительно у него есть, а не является вашими домыслами.

Например:

Правильно — «Компьютер. Монитор. Экран плоский. Корпус пластмассовый, белого цвета» и т. д.

Неправильно — «Компьютер. Дурацкий монитор! Всего 60 Гц! Разве можно на таком работать?» и т. д.

В примере, обозначенном как «неправильно», присутствует оценка. Все-таки присвоение монитору характеристики «дурацкий» является субъективным мнением. А любое оценочное суждение повышает риск формирования негативных эмоциональных переживаний и развития стресса. Но полностью избавиться себя от оценок происходящего в окружающей действительности практически невозможно, для этого нужно быть дзен-буддийским монахом.

Для повышения толерантности к стресс-факторам достаточно использовать описанную технику и при ее выполнении стремиться к безоценочному констатированию воспринимаемого.

ПРИЛОЖЕНИЕ К ТЕХНИКЕ ПЕРЕКЛЮЧЕНИЯ ВНИМАНИЯ, или История про то, как МАСЯНЯ ИЗБАВИЛАСЬ ОТ ДЕПРЕССИИ

В известном компьютерном сериале «Масяня» (см. <http://www.mult.ru>) есть один фильм, в котором героиня грустит. Грустит так, что ее друзья, Лохматый и Хрюндель, называют Масянино состояние просто — депрессия. Действительно, если проанализировать то, что происходит с Масяней, то очевидность признаков депрессии бесспорна. У Масяни настроение сниженное, что заметно окружающим, удовольствия Масяне то, что прежде радовало, не приносит, все внимание ее сосредоточено на мрачных аспектах жизни и аппетит у девушки пропал. Типичный «депрессняк».

По сюжету неизвестно, что же вызвало у Масяни такое состояние: может, пережитое потрясение, может, экзистенциальный кризис, а может, сезонные колебания настроения проявились в такой форме.

Но зато в фильме ярко показано, как ей удалось преодолеть свою депрессию. И в этом Масяне помогло использование техники переключения внимания. Возможно, Масяня и не знала, что практикует именно этот психологический прием, а применила его интуитивно. Однако то, что делала Масяня, полностью соответствует тому, о чем мы вам поведали.

Что же сделала Масяня? Она отправилась к Финскому заливу, присела на камушек и продолжала печалиться. Но в какой-то миг ее внимание было привлечено движением волн. Она стала на них смотреть, т. е. переместила фокус своего внимания с депрессивных мыслей вовне — на воду, на перемещение волн. И таким образом разрушила поток удручающих мыслей и остановила негативный саморазговор, что вернуло ей жизнеутверждающее настроение. Механизм, поддерживавший депрессивные переживания, был остановлен. Вот так Масяня удалось избавиться от депрессии.

Конечно, реальная жизнь не так проста, как жизнь анимационных героев. Но это не означает, что вы не можете успешно применять переключение внимания для того, чтобы преодолеть депрессивные переживания, вызванные стрессовыми факторами. Для этого практикуйте помимо этой техники и другие, о которых мы уже успели рассказать, и те, о которых расскажем на следующих страницах.

Техника «реализм мысли — оптимизм действия»

Эта техника относится не только к технологиям «скорой помощи», но также может быть использована как методика профилактики стресса. В процессе идеаторной, т. е. мысленной, подготовки к негативным элементам ситуации, в которой вы уже находитесь или в которой

вам предстоит оказаться, можно конкретизировать проблему и тем самым увидеть ее в реальном масштабе, устранить часто возникающие иллюзии, искажающие ситуацию и повышающие эмоциональное возбуждение. Тренируясь преодолевать возникающие сложности в смоделированной ситуации, мы формируем свою психологическую устойчивость к восприятию проблемной ситуации в реальности и тем самым создаем новую позитивную реалистичную установку. Эффективность техники обусловлена определенным психологическим феноменом: ярко представляя, красочно живописуя негативные элементы событий и подробно разъясняя и даже показывая себе в визуальной модели способы их преодоления, мы подготавливаем себя к встрече с «чудовищным» в жизни. Дело в том, что по законам **идеомоторной тренировки** все смоделированные моменты при правильном прорабатывании переживаются настолько полно, что подобные же моменты в реальной жизни не вызывают излишней тревоги и неприятных ощущений. Просто это уже стало как бы пережитым — пройденным этапом. А все, что уже не ново, воспринимается легче.

Техника

1-й шаг. Вы убеждены, что впереди вас ждет некая ситуация, чреватая неприятными переживаниями. Вы можете:

- либо «дрожать» в предчувствии;
- либо задать себе вопрос: «Что именно меня так пугает?», максимально конкретизировав свои опасения. Спросите себя: «А что действительно ужасного может произойти?» Вас отдадут на съедение крокодилам? Вас четвертуют? Вы заболите неизлечимой болезнью? Вам нечего будет есть? Вы останетесь без крыши над головой и замерзнете в чистом поле? Тогда спросите себя, на основании чего вы пришли к такому выводу. Уж не чистый ли это полет вашей оторванной от реальности фантазии?

2-й шаг. Для этого задайте себе вопрос: «Что может произойти в худшем случае?»

Если появилось множество неопределенных, но крайне дискомфортных ощущений и предположений — вернитесь снова к первому шагу: именно в этом заключается следующий.

- **На уровне образов:** представьте «Что я вижу в этой ситуации?» Например: «Гневный, осуждающий, испепеляющий взгляд, гото-

вый растереть, сжечь, превратить в горстку пепла и отвергнуть!» Представили? Прекрасно. Идем дальше.

- **На уровне звуков:** спросите себя «Что я слышу?» Например: «Меня послали... очень далеко! Сказали такое, что теперь все — жизнь кончена, я пропал, погиб, я ничтожество и т. д.» Услышали? Замечательно. Идем дальше.
- **На уровне ощущений:** прочувствуйте: «Что я чувствую в этой ситуации?» Например: «Краснею, зеленею, бледнею, дрожу, покрываюсь потом, задыхаюсь, сердце остановилось... падаю в обморок!» Прочувствовали? Отлично! Ваши насыщенные ощущения — это критерий правильной работы в этой технике. И вот теперь, если вы это прочувствовали действительно по-настоящему и вам так плохо, что кажется — «это все», переходим к следующему шагу.

3-й шаг. Успокойтесь! Сделайте двухсекундный вдох, двухсекундную паузу и трехсекундный выдох. Как это ни удивительно, вы все еще живы! И сердце бьется (хоть и быстрее), и все части тела на месте (можете проверить). Переходим к следующему шагу.

4-й шаг. После того как вы максимально конкретизировали негативный элемент грядущего события, разработайте один или несколько вариантов его нейтрализации или преодоления. Например, если суровый взгляд начальника вас нервирует, заставляет отводить глаза или смотреть в пол, попробуйте смотреть начальнику не прямо в глаза, а на переносицу, это поможет вам собраться с мыслями. Если вас подавляет авторитет другого человека и вы теряетесь в разговоре с ним, примените юмористическую мысленную модель. Например, используйте свое образное мышление и оденьте на экзаменующего вас профессора памперс или посадите его на стульчак унитаза, и вы сразу отнесетесь к ситуации проще, без ненужного трепета.

Техника может показаться экстремальной по ощущениям. Но «*Ожидание страдания — страшнее страдания*», как сказал один из героев книги Пауло Коэльо «Алхимик».

Теперь очень тщательно **продумайте** следующие вещи (можете записать ваши предположения):

- «Что же действительно и конкретно угрожает мне?»;
- «Насколько предполагаемое несовместимо с жизнью?»;

- «Как конкретно эту ситуацию можно нейтрализовать или преодолеть? (по собственному опыту или моделям других людей).

Эта техника полезна во многих жизненных ситуациях. Продумывать варианты, обладающие высокой вероятностью, в том числе и негативные, не значит отказываться от своих намерений. Четко обозначив в сознании ситуацию, вы обрели информацию. А «тот, в чьих руках информация, — владеет миром», как гласит одна общеизвестная истина. И поэтому в ваших силах подготовить себя, продумать свои действия так, чтобы самого худшего не произошло.

Техника эффективна:

- при подготовке к отчету перед суровым начальством;
- при подготовке к важным переговорам, потому что, ожидая худшего от противоположной стороны, вы повышаете свои шансы на успех, прогнозируя их возможные действия;
- при подготовке к экзаменам у придирчивого преподавателя;
- вообще в любой ситуации, мысли о которой вызывают у вас «дрожь в коленках», так как техника — универсальна.

Забегая немного вперед, упомянем иррациональное «программирование неудач» (установка предсказания будущего). Очень важно, чтобы вы практиковали технику разумно. Избыточное и неадекватное представление негативного будущего из антистресс-техники превращается в стресс-фактор.

У уже упомянутого нами Пауло Козльо один из героев романа так описывает свое отношение ко времени, объясняя, почему он так спокойно воспринимает близкую, но невидимую опасность:

«Я жив... Вот я ем сейчас финики и ничем другим, значит, не занят. Когда еду — еду и ничего другого не делаю. Если придется сражаться, то день этот будет так же хорош для смерти, как и всякий другой. Ибо живу я не в прошлом и не в будущем, а сейчас, и только настоящая минута меня интересует. Если бы ты всегда мог оставаться в настоящем, то был бы счастливейшим из смертных...»

Так что стремитесь оставаться в настоящем и применяйте технику прогнозирования высоковероятного негативного будущего по назначению. Потому что любое лекарство эффективно тогда, когда принимается по рецепту, своевременно и в соответствующей дозе-

ровке. А превышение дозы чревато неприятными осложнениями — лекарство может стать ядом.

Универсальный алгоритм управления стрессом для экстремальных ситуаций

Вы оказались в экстремальной ситуации. И независимо от того, в какой (природная катастрофа, захват в заложники, кораблекрушение и пр.), наиболее эффективную и максимально обеспечивающую самосохранение модель поведения можно описать следующим универсальным алгоритмом. Алгоритм состоит из последовательного использования предлагаемых в книге «антистресс-техник».

Катастрофы на море часто приводят к гибели людей. Однако погибают не все. Потерпевшие кораблекрушение и вынужденные спастись на шлюпках и плотках погибают, как показывает мировой опыт, не от голода и жажды. Их убивает страх и суета! Легендарный французский яхтсмен, врач Ален Бомбар, пересекший Атлантический океан в одиночестве на маленькой надувной лодке без воды и пищи за 65 дней, написал: «Жертвы кораблекрушений, вас убило не море, вас убил не голод, вас убила не жажда! Раскачиваясь на волнах под жалобные крики чаек, вы умерли от страха».

Оценка происшедшего как катастрофического, ужасающего, внутренняя установка безнадежности, отчаяния, приводят к тяжелым внутренним переживаниям, иногда к неадекватному возбуждению, раздражительности, панике. В результате этих реакций возникает физическое и психическое истощение, развиваются признаки астении и депрессии, которые затем, без своевременных мер, переходят в серьезное нарушение состояния и работы организма.

Сохранение спокойствия и установка на преодоление экстремальной ситуации способствуют мобилизации внутренних ресурсов, помогают выходу из малоприятных обстоятельств с наименьшими потерями, т. е. обеспечивают выживание.

Алгоритм управления стрессом для экстремальных ситуаций:

1. Самомониторинг.
2. Дыхательная релаксация.
3. Мышечная релаксация избыточно напряженных мышц.
4. Переключение внимания вовне: остановка негативного внутреннего диалога по варианту № 2 или № 3.

Первые четыре техники помогут стабилизировать психоэмоциональное состояние. Это обеспечит вам более объективную и критичную оценку обстановки:

5. Оценка произошедшего по критериям:
 - ◆ «Что я могу изменить в этой ситуации?»;
 - ◆ «Что я не могу изменить в этой ситуации?»
6. Принятие того, что не в ваших силах изменить. Преодоление того, что возможно изменить.

Чрезвычайно важно преодолеть состояние пассивности, отчаяния — для этого сформулируйте себе новые конкретные задачи, исходя из ситуации.

Задачи на:

- ◆ ближайшие полчаса;
- ◆ ближайший час;
- ◆ сутки.

Затем реализуйте сформулированные задачи.

Если ситуация исключает возможность активных действий с вашей стороны, например вы находитесь в группе заложников, то планируйте свои действия, исходя из следующего: прежде всего сохраняйте спокойствие и не вступайте в полемику.

По мнению **Яцека Палкевича**, признанного специалиста по вопросам выживания в экстремальных ситуациях, шансы на спасение всегда выше у тех, кто ориентирует «факторы выживания» или свои мысли и действия в следующем порядке:

1. Вера в себя.
2. Желание выжить.
3. Укрытие и огонь.
4. Сигналы призыва о помощи.
5. Возможность добыть воду и пищу.
6. План действий по выходу из экстремальной ситуации.

ГЛАВА 3

Профилактика стресса — адаптация мировоззрения

Людей расстраивают не события,
а то, как они на них смотрят.

Эпиктет

Задачи

1. Изучение влияния индивидуальных установок на развитие негативных последствий стресса и их практическое применение.
2. Освоение техники безопасности общения. Отработка эффективных моделей поведения в стрессогенных ситуациях: коммуникативный прессинг («проблемные», «конфликтные», «тяжелые», «сложные» клиенты).
3. Формирование конструктивных моделей взаимодействия в команде, обеспечивающих высокую результативность работы всего коллектива.

Модификация стрессогенных когниций и установок

Начиная рассказ об изменении когниций и установок, мы решили обратиться к одному из классиков отечественной литературы.

В прекрасном произведении Михаила Булгакова «Мастер и Маргарита» на одной из первых страниц есть описание беседы, происшедшей «весной, в час небывало жаркого заката, в Москве на Патриарших прудах», в которой участвовали Берлиоз, Бездомный и Воланд. В этой беседе Воланд произносит такую фразу: **«Кирпич ни с того ни с сего — никому и никогда на голову не свалится»**. Фраза замечательная. Однако, несмотря на фабулу произведения, никакой мистики в ней не сокрыто. Дело в том, что многие неприятные события в нашей жизни мы, как известно, сами же и создаем. В этом виноваты наши недостаточно рациональные установки. Иными словами, мы воспринимаем ситуацию не такой, какова она на самом деле, а такой, какой она нам кажется. И от этого страдаем. Чтобы научиться смотреть на ситуацию рационально, необходимо изучить этот раздел и практиковать то, что в нем предлагается. Именно в этом будет заключаться антистресс-профилактика.

Как уже упоминалось, все, что происходит вокруг нас, оказывает на нас влияние. Также на нас влияют внутренние процессы

в организме: все ощущения, изменения в работе наших внутренних органов отражаются на общем самочувствии. Кроме того, воспоминания, представления о будущем также вызывают значительные изменения в работе нашей эмоциональной сферы. Условно назовем все, что воспринимает наш психический аппарат, «событием». Итак, некое **событие** влияет на нас и мы испытываем некие **эмоциональные переживания**. Но сами по себе события, как это ни покажется поначалу странным, не запускают наших эмоций. Прежде чем возникнет эмоция, событие воспринимается и анализируется нашей психикой. В ходе этого исследования случившееся оперативно оценивается по ряду параметров: в первую очередь опасность или безопасность (инстинкт самосохранения не дремлет никогда!), а также определяется степень личностной значимости путем сопоставления со шкалой индивидуальных ценностей, которая есть у каждого человека. Таким образом, между событием и переживанием располагается **оценка** происшедшего! Оценка — это совокупность мыслей, которые создают убеждения, определяющие положительную или отрицательную значимость того самого события, в момент восприятия которого они активируются и формируют наше эмоциональное отношение к нему. **И если мы испытываем избыточные негативные эмоции, то это означает, что оценка ситуации неверна или неточна, что активированы неадекватные иррациональные когниции, которые и запускают эмоциональные переживания, по интенсивности значительно превосходящие истинное значение произошедшего!** Звучит механистично, но это действительно так...

Большинство людей убеждены в том, что их переживания порождаются внешними событиями. Сказанное грубое слово автоматически вызывает возмущение, хмурый взгляд начальника — тревогу, невнимание близких — обиду. Схематично можно представить такое суждение в виде формулы:

$$C \rightarrow \text{Э}.$$

В этой формуле *C* — означает событие, создавшее *Э* — эмоцию.

Если подобная формула справедлива — мы с вами заложники окружающей действительности. Так ли это? Наше физическое существование действительно всецело зависит от окружающего мира,

от того, есть ли у нас воздух, вода, пища и пр. А вот насколько от внешнего мира мы зависим *психологически*? Это — принципиально важный вопрос. Ведь если мы так же жестко зависим от внешнего мира психологически (события напрямую вызывают наши эмоции), мы заведомо обречены на страдание. Поскольку любой искусный манипулятор, взяв ручку и бумагу, за пару недель составит весьма подробное «руководство пользователя», содержащее перечень провокаторов, влияющих на ваше состояние. Запомнив ситуации, которые вас огорчают, слова, вызывающие у вас глубокую обиду, и действия, приводящие вас в бешенство, манипулятор быстро и без особых усилий вызовет вновь эти стрессовые состояния, используя данные провокаторы.

Но ни один манипулятор не сможет вогнать вас в стрессовое состояние, если не будет тех струн, на которых он играет. Что же это за струны? Это то, как вы воспринимаете и оцениваете событие, становящееся для вас провокацией.

Оценка события — это наши чаще всего скоротечные и малозаметные мысли, проносящиеся в мозгу в период между событиями и развившимися впоследствии эмоциями. Не верится, что вы сами своими мыслями делаете себя раздраженными, испуганными или злыми? Проверьте! Проведите эксперимент, попробуйте прямо сейчас обидеться, ни о чем не подумав. Если удастся, свяжитесь с авторами — вас ждет приз!

Представьте себе, что вы услышали обращение на гватемальском языке или увидели надпись на заборе на китайском языке (при условии, что этих языков вы не знаете). Набор непонятных звуков и своеобразный дизайн забора вызовут у вас скорее всего лишь легкое удивление. Но если бы вы вдруг поняли, что эти слова являются распоследними ругательствами, направленными в ваш адрес, реакция существенно бы изменилась. Ваша реакция определяется оценкой ситуации. И поэтому возникновение наших реакций (как эмоциональных, так и телесных), происходит несколько сложнее, чем представляется на первый взгляд. Реальность доказывает, что вышеописанная формула несправедлива. Формула, которая наиболее достоверно отражает процесс формирования эмоций и стресса, выглядит следующим образом:

$$C \rightarrow M \rightarrow \mathcal{E} \rightarrow P,$$

где С — событие; М — мысли или оценка данного события; Э — эмоция (например, радость, гнев, страх или печаль — кстати, здесь перечислены все базисные эмоции, а все остальные являются их производными); Р — реакции: 1) телесные — например учащенное сердцебиение, изменение дыхания, мышечное напряжение и т. п.; 2) поведенческие — например бегство или агрессия, бессмысленные споры, напрасные покупки и т. п.

В одной из своих книг Карел Чапек описал, что произошло с ним в Лондонском музее восковых фигур. Войдя в зал, Чапек купил каталог и стал осматривать первую фигуру. По каталогу это был садист, жестоко убивший нескольких жен. Вглядываясь в лицо злодея, Чапек увидел «жестокие бурявчики—глаза, злющую бороденку, жестокий подбородок». Перейдя к следующей фигуре, Чапек испытал удивление: по каталогу должен был быть монах, а перед ним стояла женщина, внешне крайне далекая от каких-либо религиозных увлечений! «В чем дело?» — спросил у служителя писатель. Тот, взглянув на каталог и улыбнувшись, ответил: «Вы же взяли каталог не того зала!» Получив необходимый каталог, Карел Чапек вернулся к первой фигуре и прочитал... Бернард Шоу! «Как же я мог так ошибиться? — глаза мудрые, в них нет ничего жестокого. Бороденка говорит о юморе, может быть, иронии этого человека, злость здесь и не пахнет!..»

Вот так наши предположения могут формировать отношение и к людям, и к событиям. И при этом реальность не всегда соответствует тому, что представляется в мыслях. Оценка события, т. е. **мнение**, и факт, т. е. **действительность**, могут существенно расходиться! «Все зависит от мнения», как сказал античный философ. А сам процесс оценки и возникновение последующей эмоциональной реакции занимают мгновение, как уже говорилось, какие-то доли секунды, поэтому мы не всегда способны контролировать свои эмоции. В свою очередь, возникшие эмоции приводят к серии изменений в работе внутренних органов и систем: волнение вызывает учащение сердцебиения, ускорение дыхания, повышение давления и т. п. Данные изменения в работе организма мы воспринимаем в виде ощущений своего тела.

Изменение отношения к проблемной ситуации — это работа с системой оценки. Это фундаментальный путь обретения и повышения устойчивости к различным стресс-факторам.

Вот пример, демонстрирующий, как отношение к стрессовой ситуации может повлиять на состояние здоровья человека и даже и на его дальнейшую судьбу. Служба на атомной подводной лодке проходит среди множества техногенных опасностей. И, к сожалению, аварии иногда происходят на флоте. В конце 70-х гг. XX в. на подводной лодке одного из флотов возникла внештатная ситуация: из-за нарушений в работе реактора уровень радиации значительно возрос. Ее величины достигли жизнеугрожающих показателей. В отсеке, располагавшемся в непосредственной близости от аварийного, находилось шесть человек. Их реакция была различна, потому что установка, определяющая личное отношение к внештатной ситуации, всегда индивидуальна. Четыре человека погрузились в уныние, они предались мрачным размышлениям о своем будущем: в их сознании постоянно звучала мысль о болезнях и смерти, вызванных радиоактивным облучением. Их пессимизм был обоснован: полученная доза радиации представляла опасность для здоровья. Эти четверо умерли через несколько лет после аварии. Причиной смерти были различные онкологические заболевания. Два других члена экипажа, находившиеся в том же отсеке, наоборот, даже в такой не располагающей к веселью ситуации сохранили присутствие духа. Конечно, они переживали, но содержание переживаний было несколько иным: ожидание неминуемой смерти отсутствовало, они понимали, что печалиться бессмысленно, так как случившееся уже не изменить, не повернуть обратно, ведь полученную дозу радиации невозможно сбросить с себя. Нет, это не был самообман. Это было сознательное понимание того, что уход в негативные переживания ни к чему не приведет. Да, это — трагедия, но то, что произошло — то произошло. А предаваться размышлениям о неизбежной кончине, представлять в будущем свою болезнь, угнетая и подавляя себя этими мыслями, — это верный путь к истощению организма и развитию болезни. В настоящее время один из переживших катастрофу возглавляет одно из Военно-морских училищ, а второй, поведавший эту историю, — хороший друг семьи одного из авторов. У него есть свое собственное дело, которым он активно занимается, и бодрость духа всегда с ним.

Что же произошло с подводниками? Почему из шести человек, получивших одинаковую дозу радиации, четверо умерли спустя несколько лет? Для объяснения обратимся к *психонейроиммунологической концепции*, разработанной Г. Лазаром. В лексиконе специалистов в области психического здоровья существует словосочетание «самосвершаемое пророчество». «Самосвершаемое пророчество» представляет собой воплощение в действительность ожиданий, опасений и предположений человека его же собственными, чаще неосознаваемыми, усилиями и действиями. В данном примере механизм

воплощения в действительность боязни заболеть после получения высокой дозы радиации выглядел следующим образом. Произошло событие — авария, которое было мысленно оценено на уровне нервной системы в психическом аппарате как небезопасное. И возможности изменения этого события отсутствовали. Казалось бы, бороться не за что. Жизнь кончена. Возникли отрицательные эмоции. Изменилось функциональное состояние нервной системы — стали преобладать процессы торможения, развилось состояние подавленности, угнетенности, состояние депрессии. Все правильно, ведь ситуация действительно опасная и повода для веселья нет. Но так как размышления о неминуемых губительных последствиях полученной дозы радиации стали постоянно присутствовать в сознании моряков, то состояние нервной системы оставалось таким же на протяжении длительного времени, спустя годы после аварии. Поскольку организм представляет собой единое целое, в котором все системы взаимосвязаны, то состояние нервной системы обусловило нейромедиаторные изменения, что отразилось на состоянии иммунной системы: активность последней снизилась. Сформировалось состояние иммуносупрессии, или *подавленного иммунитета*. А так как в организме интенсивность роста клеток регулируется определенными факторами иммунной системы, которые в норме сдерживают процессы деления клеток, то постоянная иммуносупрессия стала предпосылкой к неконтролируемому росту некоторых клеток организма, возможность которого была заложена в генетическом коде этих людей и спровоцировалась полученной дозой радиации. Конечно, мы не можем утверждать, что дело обстояло именно так и что негативные мысли сыграли именно такую роль. Но то, что стресс оказывает существенное влияние на состояние иммунитета, подробно описано во многих зарубежных и отечественных научных монографиях и диссертациях. А именно иммунитет отвечает за ликвидацию вредоносных микроорганизмов и собственных клеток, по тем или иным причинам ставших «врагами».

Описанная история представляет интерес не только для тренинга, но и для наших коллег по медицине, специализирующихся в других направлениях. Но что же можно сделать с мыслями? *Как* можно на них повлиять, чтобы избежать разрушительных последствий? Во-первых, мысли можно остановить (мы рассказывали о технике переключения внимания, или остановки мыслей), а во-вторых, «проанализировать».

Когнитивные ошибки

Если вы периодически оказываетесь в ситуациях, которые доставляют вам неприятности, или вы чаще, чем хотелось бы, испытываете неприятные переживания, то вам необходимо провести исследование своих мыслей. Иными словами, узнать, о чем же вы думаете в этих ситуациях. И узнав, провести критический анализ своих мыслей. То есть проверить на достоверность, на соответствие реальности свои суждения.

Самый главный вопрос, который нужно задать себе: насколько интенсивность переживаний соответствует действительности? То есть стоит ли то, из-за чего вы расстраиваетесь, таких эмоциональных затрат?

Поскольку общей жизнеобеспечивающей способностью всех живых организмов является **переработка поступающей информации**, то особое значение для выживания обретает **адекватность оценки** воспринятого. И поэтому если вы испытываете негативные переживания, психологический дискомфорт, то вам следует критически изучить возникшее видение произошедшего. Это необходимо сделать потому, что в основе малоприятных переживаний и разрушительных эмоций лежат так называемые *когнитивные ошибки* в трактовании воспринимаемой информации, т. е. искажение истинного смысла воспринятого, приводящее к развитию стресса. Существует несколько типичных вариантов когнитивных ошибок, которые объединяет их иррациональность. Иррациональность, или ошибочность когниций, представляет собой неадекватное видение действительности, не обеспечивающее конструктивной и безболезненной адаптации к жизненным условиям. Иррациональность присуща нашим мыслям и никак не связана с какими бы то ни было психическими нарушениями, такими как галлюцинации или расстройства восприятия и мышления. Иррациональность — это несоответствие мнения о действительности настоящей действительности. Для обозначения группы когнитивных ошибок мы будем использовать термин «иррациональная установка». В данном случае иррациональная установка — это тенденция к использованию искаженной интерпретации ряда воспринимаемых событий, приводящая к развитию стрессовых реакций и снижению качества жизни. Это как «мина замедленного действия», заложенная в психике человека.

Иррациональные стрессогенные установки¹

В основе всех установок лежат нормальные психологические механизмы, обеспечивающие наиболее рациональное познание окружающего мира и наиболее безболезненную адаптацию человека в нем. Ведь, как уже упоминалось, установка — это тенденция к определенной интерпретации происходящего, а от адекватности этой интерпретации зависит качество адаптации, т. е. качество жизни человека.

Любую установку можно представить в виде континуума, в котором один полюс — рационален, а противоположный ему — нерационален. И переход между полюсами — это постепенное увеличение влияния одного полюса и уменьшение влияния другого. Как смена климатических зон — от экваториальной к полярной, через тропическую, субтропическую, умеренную и т. д.

Соотношение рационального и иррационального в установках человека зависит и от биологических, генетически детерминированных данных, и от влияния условий социальной среды, в которой он рос и развивался. Но абсолютно рациональных людей не существует. Кто-то более рационален, кто-то менее, так же как есть люди с более развитым музыкальным слухом и есть люди менее музыкально одаренные.

Однако, как уже неоднократно говорилось, практически у любого человека есть все данные и возможности для избавления от когнитивных ошибок путем формирования более рациональных установок. Но для того, чтобы это сделать, необходимо знать, какие ошибки возможны в принципе. Представьте, как оперировал бы хирург, если бы он не знал, с какой патологией может столкнуться, сделав разрез брюшной полости. Так же и в психологической сфере. Поэтому план работы следующий:

- Первоначально есть общее желание изменить то, что мешает качеству жизни. Следует конкретизировать цели работы над собой за счет анализа и детализации тех конкретных элементов, которые нас не устраивают, и тех механизмов, которые формируют наши нежелательные состояния и реакции.

¹ Выявить ваши иррациональные установки вы можете при помощи теста А. Эллиса, который приводится в приложении 5.

- Следующим этапом выявляются «негативные программы» и иррациональные установки, лежащие в основе развития наших негативных состояний и реакций.
- Последующий этап посвящен формированию альтернатив выявленным негативным мыслительным программам, иррациональным установкам и вредным поведенческим привычкам.
- На завершающем этапе сформированные альтернативные мыслительные «программы» и полезные установки закрепляются в мышлении и поведении методом регулярного использования: первоначально — в ходе тренинга, а в дальнейшем — в реальной жизни.

Итак, иррациональные установки.

Решающим фактором для выживания организма является переработка информации. На переработку информации оказывает влияние систематическое предубеждение. Другими словами, мышление людей зачастую тенденциозно.

«Ум человека, — говорил Ф. Бэкон более трехсот лет назад, — уподобляется неровному зеркалу, которое, примешивая к природе вещей свою природу, отражает вещи в искривленном и обезображенном виде».

У каждого человека в когнитивном функционировании имеется свое слабое место — *«когнитивная уязвимость»*, которое предрасполагает его к психологическому стрессу.

Личность формируется схемами, или когнитивными структурами, которые представляют собой базальные убеждения (позиции). Эти схемы начинают формироваться в детстве на основе личного опыта и идентификации со значимыми другими (людьми, виртуальными образами). Люди формируют представления и концепции о себе, других, о том, как устроен и функционирует мир. Эти концепции подкрепляются дальнейшим опытом и, в свою очередь, влияют на формирование других убеждений, ценностей и позиций.

Схемы могут быть адаптивными или дисфункциональными. Они являются устойчивыми когнитивными структурами, которые становятся активными, когда включаются специфическими стимулами, стрессорами и обстоятельствами. Дисфункциональные схемы и установки отличаются от адаптивных наличием в их структуре

когнитивных искажений. *Когнитивные искажения — это систематические ошибки в мышлении.*

Иррациональные установки представляют собой жесткие когнитивно-эмоциональные связи. Согласно А. Эллису, они имеют характер предписания, требования, приказа и носят абсолютистский характер. В связи с этими особенностями иррациональные установки конфронтируют с реальностью, противоречат объективно сложившимся условиям и закономерно приводят к дезадаптации личности. Отсутствие реализации действий, предписанных иррациональными установками, приводит к продолжительным неадекватным ситуациям эмоциям.

По мере развития каждый человек усваивает определенные правила; их можно обозначить как формулы, программы или алгоритмы, посредством которых он пытается осмыслить действительность. Эти формулы (взгляды, позиции, установки) определяют, как человек объясняет происходящие с ним события и как к ним следует относиться. В сущности, из этих базисных правил формируется персональная матрица значений и смыслов, ориентирующая человека в происходящей действительности. Срабатывают подобные правила в момент осмысления ситуации и проявляют себя внутри психики в виде автоматических мыслей. **Автоматические мысли** — это мысли, которые появляются спонтанно и запускаются обстоятельствами. Эти мысли возникают между событием и эмоциональными и поведенческими реакциями человека. Они воспринимаются без критики, как бесспорные, без проверки их логичности и реалистичности (подтвержденности фактами).

Подобные убеждения формируются из детских впечатлений или перенимаются от родителей и сверстников. В основе многих из них лежат семейные правила. Например, мать говорит дочери: «Если ты не будешь хорошей девочкой, то мы с папой разлюбим тебя!». Девочка задумывается, повторяет услышанное вслух и про себя, а затем начинает говорить это себе регулярно и автоматически. Через некоторое время эта заповедь трансформируется в правило — «моя ценность зависит от того, что думают обо мне другие».

Ребенок воспринимает иррациональные суждения и идеи, в отсутствие навыка критического анализа и достаточно богатого опыта, как данность и как истину. Используя язык гештальт-терапии, ребен-

нок интроецирует («проглатывает») некий конструкт, диктующий особый тип поведения.

В основе большого числа эмоциональных проблем лежит зачастую одна центральная идея или несколько таких идей. Это тот краеугольный камень, который находится в основании большинства убеждений, мнений и поступков. Эти центральные установки могут служить глубинной причиной подавляющего большинства психологических проблем и неадекватных эмоциональных состояний.

К счастью, когнитивные явления могут быть замечены при самонаблюдении, поэтому их характер и связи можно проверить в широком множестве систематических экспериментов. Отказавшись от представления о себе как о беспомощном порождении биохимических реакций, слепых импульсов или автоматических рефлексов, человек получает возможность увидеть в себе существо, склонное порождать ошибочные идеи, но и способное отучиться от них или их исправить. Только определив и исправив ошибки мышления, личность может полнее самореализоваться и улучшить качество своей жизни.

Когнитивно-поведенческий подход подводит понимание и лечение эмоциональных расстройств ближе к повседневному опыту человека. Человеку важно осознать, что у него есть проблема, связанная с неправильным пониманием многих ситуаций. Кроме того, каждый, вне всякого сомнения, добивался в прошлом успеха в исправлении неправильных истолкований. Когнитивно-поведенческий подход связан с опытом обучения в прошлом и вызывает доверие за счет своей способности научить эффективной борьбе с существующими ошибочными понятиями, вызывающими болезненные симптомы.

Далее мы приводим перечень наиболее часто встречающихся иррациональных (дисфункциональных) установок. Для облегчения процесса их выявления, фиксации и проверки рекомендуем использовать так называемые слова-маркеры. Данные слова как озвученные, так и обнаруженные в ходе интроспекции в качестве мыслей, идей и образов, в большинстве случаев указывают на наличие иррациональной установки соответствующего им типа. Чем больше их выявляется при анализе в вербализованных мыслях и высказываниях, тем больше выраженность (интенсивность проявления) и жесткость иррациональной установки.

Установка долженствования

Центральной идеей установки служит идея долга. Само слово «должен» является в большинстве случаев языковой ловушкой. Смысл слова «должен» — только так и никак иначе. Поэтому слова «должен», «должны», «должно» и им подобные обозначают ситуацию, где отсутствует любая альтернатива. Но такое обозначение ситуации справедливо лишь в очень редких случаях, практически в исключительных случаях. Например, адекватным будет высказывание «человек должен дышать воздухом», поскольку физически отсутствует альтернатива. Высказывание наподобие «ты должен явиться в условленное место в 9:00» неадекватно, так как на самом деле скрывает за собой иные обозначения и объяснения (или просто — слова). Например: «Я хочу, чтобы ты пришел к 9:00», «Тебе следует, если хочешь получить что-то нужное для тебя, явиться к 9:00».

Работа установки долженствования неизбежно приводит к появлению стресса, острого или хронического.

Установка проявляет себя **в трех сферах**.

Первая сфера — установка долженствования в отношении себя — *то, что я должен другим*. Наличие убеждения в том, что вы кому-то что-то должны, будет служить источником стресса в следующем случае: когда что-либо будет вам напоминать об этом долге и что-либо одновременно будет мешать вам его исполнить. Ситуации часто складываются не в нашу пользу, поэтому исполнение этого «долга» при стечении неких неблагоприятных обстоятельств становится проблематичным. Поэтому человек попадает в сооруженную им же ловушку: возможности «вернуть долг» нет, но и возможности «не вернуть» — тоже. Короче, полный тупик, чреватый, к тому же, «глобальными» неприятностями.

Вторая сфера установки долженствования — долженствование в отношении других — *то, что мне должны другие*. То есть как другие люди должны вести себя со мной, как говорить в моем присутствии, что делать. И это один из мощнейших источников стресса, потому что никогда и ни у кого в жизни за всю историю человечества не было такого окружения, чтобы оно всегда и во всем оправдывало наши ожидания. Даже у авторитетных граждан, даже у верховных правителей и жрецов, даже у самых одержимых тиранов появлялись в поле зрения люди, которые поступали «не так, как они

должны». И естественно, что когда мы сталкиваемся с человеком, который поступает «по отношению ко мне не так, как должен», то уровень психоэмоционального возбуждения стремительно возрастает. Отсюда — стресс.

Третья сфера установок долженствования — требования, предъявляемые к окружающему миру, — *то, что «должны» нам природа, погода, правительство и т. п.*

По мнению основателя учения о рациональной (а значит, обеспечивающей минимальное количество негативных стрессов) жизненной позиции Альберта Эллиса, установка долженствования является первопричиной душевных и многих телесных страданий человека. Проявляет себя установка долженствования в разных сферах жизни человека. Например, довольно многих людей выводят из состояния душевного равновесия автомобильные пробки. Оказываясь в транспортном заторе, они возмущаются: «Что за кошмар! Опять эти пробки. Невозможно больше!». Естественно, эмоция возмущения вызывает в организме изменения, в принципе могущие привести к болезни. Эта эмоция вызывается внутренним, не всегда осознаваемым монологом. Дело в том, что к возмущению приводит внутренний не всегда осознаваемый монолог, который включает, например, следующие фразы: «Пробок быть не должно. Все должны ездить нормально». Вроде бы звучит вполне разумно, но на самом деле такая позиция подразумевает, что существует некий нерушимый свод правил, без исключений действующий всегда и везде, догматично постулирующий, что пробки находятся вне закона и их образование недопустимо ни в коем случае. Но кто и когда создал такой закон и ввел его в действие? Может быть, это ВСЕЛЕНСКИЙ ЗАКОН, запрещающий пробки? Неосознанно ожидая исполнения этого вселенского закона, которого на самом деле не существует, человек уподобляется герою древнегреческого мифа Сизифу, которого боги обрекли на бесконечный и безрезультатный труд: вечно вкатывать на гору тяжелый камень, который, едва достигнув вершины, срывался вниз.

В том, что мы испытываем возмущение, виноваты не сами пробки, а наше отношение к ним. Конечно, хотелось бы, чтобы их не было. Но это только наше желание и из него не следует, что все *должно* быть иначе.

Заклучая внутреннее отношение ко многим явлениям своей жизни в формулу «хотелось бы», человек гарантированно избавляет себя от разрушительных и бесплодных переживаний. И изменение отношения с «должно» на «хотелось бы» — один из основополагающих антистресс-факторов. То есть человек выбирает пожелание, предпочтение вместо абсолютного требования.

Важно отметить, что такое отношение не означает отказа от попыток изменить то, что нуждается в изменении. Например, можно найти в следующий раз оптимальные пути объезда пробки или, если она неизбежна, продумать, чем заполнить время ожидания. Если энергия, которая прежде тратилась на возмущение, на лишние переживания, будет направлена в конструктивное русло, то очевидно, что личная эффективность существенно возрастет. Вместо того чтобы расходовать личную энергию на бесполезное возмущение, не лучше ли будет там, где это возможно, использовать ее на рациональное преобразование того, что возмущает?

Слова-маркеры: должен (должно, должны, не должен, не должны, не должно и т. п.), обязательно, «во что бы то ни стало», «кровь из носу».

Для трансформации данной иррациональной установки из дезадаптивной в адаптивную следует осознанно заменять в своих убеждениях понятие долженствования на понятие пожелания. В буквальном смысле следует заменять слова «должен» и его синонимы на слово «хочу». Казалось бы, не все ли равно, одно слово сказать или другое. Но семантическое значение этих слов определяет отношение к самой ситуации. В одном случае — это неизбежная необходимость, ответственность за которую лежит на внешней силе (люди, природа, обстоятельства и т. п.), в другом случае — свободный выбор, ответственность за который лежит на самом принимающем решение. Тяжело взять ответственность за делаемый выбор на себя, но этот путь увеличивает степень свободы личности и безусловно уменьшает стрессовую нагрузку в долгосрочной перспективе.

За подавляющим большинством произнесенных «должен» стоит «хочу». Далеко не всегда поверхностное и осознанное желание является единственным. Так, например, утром человек, собираясь на работу, может считать, что едет на нее потому, что «должен», хотя лучше бы он еще поспал, потому что спать хочется. Казалось бы,

все правильно — он *хочет* спать, а *должен* ехать на работу и затем работать. Но на самом деле у человека практически всегда имеется больше чем одно желание. Поэтому, помимо того, что он действительно хочет спать, он еще хочет работать, точнее, получать от работы то ценное, что привлекает его в этой работе. Помимо легко осознаваемого желания спать есть более глобальное: не потерять работу и средства к существованию.

Установка катастрофизации

Эта установка характеризуется резким преувеличением негативного характера явления или ситуации и отражает иррациональное убеждение в том, что в мире есть катастрофические события, которые лежат вне любой системы оценки. Установка проявляет себя в высказываниях, носящих крайне негативный характер. Например: «Ужасно остаться одному на старости лет».

Когда мы находимся под влиянием установки катастрофизации, то оцениваем некоторое неприятное для нас событие как нечто неотвратимое, чудовищное. Как то, что разрушит нашу жизнь раз и навсегда. Происшедшее событие оценивается нами как «катастрофа вселенских масштабов», на которую мы никоим образом не можем повлиять. Например, допустив ряд ошибок в работе и ожидая неминуемых вопросов по этому поводу со стороны руководства, некий сотрудник начинает вот такой внутренний монолог, о котором он даже может и не догадываться: «О, ужас! Ну все, это конец! Меня уволят! Это чудовищно! Что я буду делать! Это катастрофа!» и т. д. Понятно, что такие размышления вызывают массу отрицательных эмоций и вслед за ними физический дискомфорт. Но мы поведем себя крайне иррационально, если будем «накручивать» себя и относиться к происшедшему как к мировой катастрофе. Увольнение — событие неприятное, но оно не принадлежит к разряду событий, непосредственно угрожающих нашей жизни. Наоборот, оно даже может быть осмыслено как позитивный момент, как отправная точка для изменения своей жизни. Так рационально ли уходить в трагические переживания, вместо того чтобы искать выход из сложившейся ситуации?

Слова-маркеры: катастрофа, кошмар, ужас, конец света.

Для трансформации данной иррациональной установки следует осознанно заменять в своих убеждениях крайне негативную оценку ситуации, не базирующуюся на реальных фактах. Для вы-

работки объективного взгляда на ситуацию мы создали упражнение «Шкала измерения событий». Участникам тренинга предлагается решить проблему излишне субъективного отношения путем применения моделей, позволяющих добиться объективности в других сферах жизни. Например, можно измерить длину предмета «на глазок», а можно с помощью линейки или рулетки. Можно прикинуть вес предмета на руке, а можно взвесить на весах. В обоих случаях для того, чтобы быть более объективными, нам следует использовать некие измерительные шкалы, а для их создания необходимы градация и полюса шкалы. В ходе (чаще всего эмоционально насыщенных) обсуждений создается измерительная шкала от 0 до 100 баллов, процентов или условных единиц. Один полюс шкалы мы принимаем за 0, т. е. полное отсутствие каких-либо неприятностей. А противоположный полюс необходимо создать каждому человеку в индивидуальном порядке. Здесь необходимо отразить глубинное значение слов «катастрофа», «кошмар» или «ужас» как неких явлений, хуже которых ничего быть просто не может. Именно с этим связана столь бурная реакция человеческого организма при формировании убеждения о текущей ситуации или грядущих событиях как о «катастрофе». Поэтому в качестве 100% (баллов, условных единиц) необходимо создать для себя образец, некий «эталон», наподобие эталонного метра и килограмма (лучше с использованием как визуальной картинки, так и аудиальных и кинестетических ощущений), *самого худшего* в прямом и очень конкретном смысле этих слов. Это необходимо сделать, задействовав свою фантазию до предела. Если в последующем удастся представить себе что-либо «похуже», необходимо уже этот образ использовать как эталон. В качестве примера подобного эталона мы на тренингах часто приводим образ, сложившийся у одной из участниц тренинга в ходе долгого обсуждения около 6 лет тому назад. Она сказала, что для нее самым худшим было бы: умирать мучительной смертью от рака четвертой стадии, с ампутированными всеми четырьмя конечностями и еще наблюдая, как под жестокими пытками погибают все ее родные и близкие. Чрезмерно жестоко, скажете вы, подвергать человека воздействиям подобных впечатлений. Но сами люди делают это с собой с завидной регулярностью, искажая и преувеличивая значимость различных жизненных событий! Вспомнив, когда

в последний раз вы думали о чем-то как о «катастрофе», следует, используя градации объективизирующей шкалы, оценить, на сколько процентов/баллов данное событие может быть реально оценено. Выяснится, что тот эпизод, где волнение было «на все 100», т. е. соответствовало внутреннему смыслу слову «катастрофа», на самом деле заслуживал 10, а то и 5% внимания и участия. Необходимо быть честным с собой при использовании этого инструмента. Если мы прикинули на шкале событие и оценили его, к примеру, в 50% — то это половина от образа сравнения, т. е. вторая стадия рака, две конечности и половину родственников потеряли именно сейчас. Если не так, значит, это не 50%. Процесс обсуждения с группой «Что бы у нас могло быть самым плохим в жизни» является весьма эмоционально насыщенным, но необходимым элементом упражнения. Важно, чтобы каждый участник тренинга осознал механизм работы данного инструмента и смысл его использования.

Установка предсказания негативного будущего

Данная установка представляет собой тенденцию верить в то, что ожидания негативного развития событий оправдаются, при этом не важно, были ли эти ожидания высказаны или же существовали в виде мысленных образов.

Представим такую ситуацию: началась зима, выпал снег, ударили морозы и на реке только-только стал лед. Но отдельные отчаянные смельчаки уже стали переходить реку по этому молодому льду. Вы считаете, что небезопасно выходить на лед, так как он недостаточно окреп, и переходите реку по мосту. Разумно? Абсолютно. Потому что мы прогнозируем то, что может произойти при попытке перейти реку по молодому льду, и нашему внутреннему зрению предстает совершенно неутешительная картина.

Теперь представим другую ситуацию. Но сначала вспомним одну известную сказку братьев Гримм — «Умная Эльза». Вот ее вольный пересказ:

Однажды пошла жена (Эльза) в подвал за молоком (в оригинале, не поверите, за пивом!) и пропала. Муж (Ганс) ждал-ждал, а жены все нет. И кушать (выпить, следуя оригиналу) уже хочется, а она все не приходит. Он забеспокоился: «Не случилось ли чего?». И отправился за ней в подвал. Спускается по ступенькам и видит: сидит его благоверная и плачет горькими слезами. «Что случилось?» — воскликнул супруг. А она в ответ: «Видишь, топор висит у лестницы?». Он: «Ну да, и что?». А она сильнее слезами заливается. «Да что

произошло, скажи же, наконец!» — взмолился муж. Супруга и говорит: «Вот появится у нас ребеночек, и пойдет он, когда подрастет, в подвал, а топор сорвется и убьет его насмерть! Вот ужас-то и горе горькое!». Муж, конечно, успокоил, как мог, свою вторую половину, не забыв назвать ее «умной» (в оригинале — даже от души обрадовался: «большого ума мне в хозяйстве и не надо»), проверил, прочно ли топор закреплен, но настроение себе своими надуманными предположениями жена уже испортила. И сделала это совершенно напрасно. Теперь придется успокаиваться и восстанавливать душевное равновесие не одну пару часов...

Ну а теперь вернемся из мира сказок в мир реальный.

У вас должны пройти переговоры с важными партнерами. Однако вам известно по предварительным телефонным беседам, что их заинтересованность в дальнейшем сотрудничестве минимальна. Вы погружаетесь в нерадостные мысли, начинаете рисовать картины будущего, в которых партнеры отказываются от ведения совместных дел, и приходите к выводу о бесперспективности предстоящих переговоров. А тому, что расценивается как бесперспективное, естественно, уделяется незначительное количество времени и усилий, следовательно, подготовка к переговорам будет практически отсутствовать. Участвуя в переговорах и «зная» заранее, что они провальные, будете ли вы предпринимать активные действия по отстаиванию собственной позиции? Вряд ли. И в итоге вероятность того, что переговоры будут провальными, возрастет до максимума. Нарисовав фантастическую картину будущего, мы начинаем относиться к нему как к настоящему. И в момент представления себе некоего будущего мы испытываем настоящие эмоциональные переживания, которые отражают нашу оценку этого будущего. И это вымышленное будущее начинает определять настоящее: если я предполагаю, что как только я выйду за некую дверь, на меня свалится кирпич, то я не пойду в эту дверь. То же с переговорами. Ничто не указывало на 100%-ную вероятность отрицательного исхода встречи. Вероятность провала и успеха была одинаковой. Однако определенный внутренний настрой, видение дальнейшего развития событий привели к преждевременному снижению настроения и необоснованному сожалению о потере партнеров. Ну а если они уже потеряны, то какой смысл что-либо предпринимать?

Вот так, становясь пророками, а вернее — псевдопророками, мы предсказываем неудачи, затем незаметно для себя делаем все для

их воплощения, и в итоге их же и получаем. Но выглядит ли такое прогнозирование разумным и рациональным? Ясно, что нет. Потому что наше мнение о будущем не есть само будущее. Это всего лишь гипотеза, которую, как и любое теоретическое предположение, необходимо проверять на истинность. А возможно это в некоторых случаях только эмпирическим путем (методом «проб и ошибок»). В других случаях, когда мы обладаем опытом аналогичных ситуаций, нам все же следует придерживаться более реалистичной оценки вероятности возникновения тех или иных вариантов. В этом мире возможно все, но с разными шансами реализации. Выпадение осадков и высадка инопланетян не исключены, однако вероятность этих событий различна. Возможность возникновения некоторых событий мы иногда искусственно приуменьшаем (например, попадание в ДТП), вследствие чего неоправданно рискуем, и напротив, вероятность других событий (обладающих ничтожными шансами) и их последствий резко преувеличиваем, вследствие чего испытываем лишние переживания и телесный дискомфорт.

Слова-маркеры: что, если, а вдруг, а ведь может быть... и т. п.

Установка максимализма

Данная установка характеризуется выбором для себя и/или других лиц высших из гипотетически возможных стандартов, даже недостижимых, и последующее использование их в качестве эталона для определения ценности действия, явления или личности.

Показательным является известное выражение: «Поллюбить — так королеву, а украсть — так миллион!».

Мышление характеризуется позицией «все или ничего!».

Крайней формой установки максимализма является установка **перфекционизма** (лат. *perfectio* — идеально, совершенно).

Слова-маркеры: по максимуму, только на отлично, на пятерку, на 100% («на все сто»).

Установка дихотомического мышления

В дословном переводе на русский язык дихотомия означает «рассечение на две части». *Дихотомическое мышление* проявляется в тенденции помещать жизненный опыт в одну из двух взаимоисключающих категорий, например безупречный или несовершенный, безукоризненный или презренный, святой или грешник.

Мышление, поддающееся под влияние подобной установки, можно охарактеризовать как «черно-белое», характеризующееся склонностью мыслить крайностями. Понятия, в действительности расположенные в континууме, оцениваются как антагонисты, как взаимоисключающие варианты.

Высказывание «В этом мире ты либо победитель, либо проигравший» наглядно демонстрирует полярность излагаемых вариантов и их жесткую конфронтацию.

Слова-маркеры: или... — или... («или да — или нет», «или пан — или пропал»), либо... — либо... («либо жив — либо мертв»).

Установка персонализации

Эта установка проявляет себя как склонность связывать события со своей личностью, когда нет никаких оснований для такого вывода, интерпретировать события в аспекте личных значений:

«Они наверняка шепчутся обо мне» или «Все на меня смотрят».

Слова-маркеры: местоимения «я, меня, мною, мне» и т. п.

Установка свехобобщения

Свехобобщение означает выведение общего правила или приход к общему выводу на основании одного или нескольких изолированных эпизодов. Воздействие данной установки приводит к категоричному суждению по единичному признаку (критерию, эпизоду) о всей совокупности. В результате делается неоправданное обобщение на основании избирательной информации. Например: «Если не получилось сразу, не получится никогда». Формируется принцип — если нечто справедливо в одном случае, оно справедливо во всех других мало-мальски похожих случаях.

Слова-маркеры: все, никто, все, ничто, всюду, нигде, никогда, всегда, вечно, постоянно.

Для трансформации данной иррациональной установки из дезадаптивной в адаптивную следует осознанно заменять в своих суждениях категоричность, унифицирующую объекты, ситуации и явления.

Установка чтения мыслей

Данная установка формирует тенденцию приписывать другим людям невысказанные вслух суждения, мнения и конкретные мысли. Угрюмый взгляд начальника может быть расценен тревожным подчиненным как мысль или даже созревшее решение о его увольнении.

За этой трактовкой может последовать бессонная ночь тягостных раздумий и решение: «Я не доставлю ему удовольствия уволить меня — уволюсь по собственному желанию». И наутро, в самом начале рабочего дня, начальник, которого вчера мучили боли в желудке (с чем и был связан его «суровый» взгляд), силится понять, с чего бы вдруг его не самый худший работник решил уволиться.

Слова-маркеры: он(она/они) думает(ют).

Установка оценочная

Эта установка проявляет себя в случае оценивания личности человека в целом, а не отдельных его черт, качеств, поступков и т. д. Оценивание носит иррациональный характер, когда отдельный аспект человека отождествляется со всей личностью.

Слова-маркеры: плохой, хороший, никчемный, глупый и т. п.

Установка антропоморфизма

Установка антропоморфизма — это приписывание человеческих свойств и качеств объектам и явлениям живой и неживой природы.

Например, заядлые посетители залов игровых автоматов зачастую полагают, что автомат «набрал» достаточно жетонов и «справедливо было бы поделиться», и в надежде на то, что машина проявит такое человеческое качество, как справедливость, просаживают все свои деньги.

Слова-маркеры: хочет, думает, считает, справедливо, честно и т. п. высказывания, адресованные не к человеку.

Потенциально стрессогенные психологические механизмы

Помимо иррациональных установок к психологическим, а затем телесным и социальным проблемам может приводить неадекватное использование или, что происходит наиболее часто, сложившееся полуавтоматическое использование некоторых психологических механизмов. Если эти механизмы используются адекватно, то активно помогают жизнедеятельности и адаптации человека. Ниже мы приводим пример нескольких подобных механизмов «двойного назначения», которые по своей сути являются в ряде ситуаций психологическими иллюзиями восприятия (лат. *illusio* — ошибка, заблуждение).

Механизм проекции

Проекция (лат. *projectio* — выбрасывание вперед) — процесс и результат осмысления и формирования значений. Этот процесс заключается в осознанном или бессознательном переносе человеком собственных свойств, качеств или состояний на внешние объекты (как на одушевленные, так и на неодушевленные). Проекция осуществляется под влиянием доминирующих потребностей, смыслов и ценностей человека, реализующего ее. Пристрастность в отражении мира, обусловленная данным механизмом, может иметь как защитный, патологический, так и творческий, созидательный характер. Еще Фрейд настойчиво обращал внимание на явление, названное им защитной проекцией, — неосознаваемый механизм, с помощью которого импульсы и чувства, неприемлемые для человека, то, в чем он боится или не хочет себе признаться, приписываются внешнему объекту (человеку, группе людей, животным и даже неодушевленным предметам) и проникают в сознание как искаженное восприятие реальности.

Механизм экспектации

Экспектации (англ. *expectation* — ожидание) — система ожиданий, требований и предписаний. Взаимодействие с реальностью возможно только благодаря предвосхищению некоторых ее свойств. Так, например, играя в теннис, мы прогнозируем перемещение мяча в пространстве по определенной траектории и поэтому подставляем ракетку так, чтобы сделать хороший удар. Однако наше ожидание может не оправдаться. Так, в качестве другого примера возьмем чтение газеты. В тексте статьи, которую мы читаем, есть опечатка. Но из-за нашего механизма экспектации, из-за формирующегося ожидания мы можем ее не заметить. Наш «глаз» прочтет то, что мы ожидаем увидеть, исходя из смысла, содержания предыдущих слов предложения, контекста самой статьи, по сути исказив реальность, подставив в текст, в конкретное слово ту букву, которой там не было. А в более значимых случаях ситуация может оказаться критической, когда мы «услышим» то, что ожидали услышать, а не то, что было сказано.

Механизм атрибуции

Атрибуция (англ. *attribute* — приписывать, наделять) является процессом приписывания объектам (человеку, группе и т. п.) ха-

рактических, не представленных в поле восприятия. Необходимость атрибуции связана с тем, что информация, которую может дать человеку наблюдение, недостаточна для адекватной оценки реальности и, соответственно, строго адекватного с ней взаимодействия. Восполнение подобного дефицита информации, ее «достраивание» и осуществляет атрибуция.

Основоположителем исследования атрибутивных процессов считается Ф. Хайдер.

Суть концепции Хайдера такова. Человек стремится к формированию непротиворечивой и связной картины мира. В этом процессе у него вырабатывается, по выражению Хайдера, «житейская психология» как результат попыток объяснить для себя причины поведения другого человека и вызвавшие его мотивы. Так же как ученый, любой человек стремится выявить определенные закономерности, для того чтобы с их помощью быстро ориентироваться в мире. В своей ранней (1927 г.) работе «Вещь и медиум» Хайдер, объясняя процесс восприятия, указывает, что человек воспринимает камень, а не лучи света, отражающиеся от разных его граней.

Одна из самых распространенных ошибок связана с разной значимостью для нас ситуационных и диспозиционных (в частности, личностных качеств человека) факторов.

Ряд исследований свидетельствует, что факторам ситуации мы склонны придавать гораздо большее значение, чем они того заслуживают. И это предубеждение настолько широко распространено, что получило название «**фундаментальная ошибка атрибуции**».

Эту переоценку ситуационных факторов мы можем проиллюстрировать одним экспериментальным исследованием, в котором группу студентов попросили принять участие в игре, напоминающей телевикторину. Студентов разбили на пары и раздали им карточки, на которых были обозначены две роли: ведущий и участник. Ведущий должен был задавать вопросы из той области, в которой он хорошо ориентировался; участник пытался на них отвечать. Некоторые вопросы были достаточно сложными. Поэтому неудивительно, что участники набирали в среднем четыре балла из десяти возможных.

За этой процедурой наблюдали свидетели — тоже студенты. Когда после игры их попросили оценить этих участников, они восприняли ведущего как гораздо более эрудированного по сравнению с участником, поскольку ведущие обладали определенным багажом знаний, позволявшим

им формулировать довольно сложные вопросы, а участники не могли на эти вопросы ответить. Понятно, что создавалось впечатление, будто участники не знают тех фактов, которые известны ведущим, иными словами, они менее эрудированны.

Но в действительности это сравнение не было справедливым, поскольку ведущие могли выбрать любой вопрос и любую тему, все, что им придет в голову. То есть если ведущий плохо ориентировался в той или иной области, он просто не задавал вопросы соответствующего содержания, не подвергаясь тем самым риску показаться несведущим. Участник же, напротив, не мог выбирать темы по собственному желанию, ему приходилось отвечать на те вопросы, которые задавал ведущий.

Короче говоря, сама ситуация ставила ведущего в более выгодное положение, и поэтому заключение о том, что ведущий «более эрудированный и умный», не обязательно верно, поскольку в этом случае мы пренебрегаем диспозиционным фактором в пользу ситуационного. И надо сказать, что наблюдатели поступали так почти всегда. Они наблюдали процедуру игры с самого начала и поэтому знали, что роли ведущего и участника в этой игре были распределены случайным образом. И даже несмотря на это, они все же воспринимали ведущего как более эрудированного по сравнению с участником, совершая тем самым фундаментальную ошибку атрибуции. Доводилось ли вам наблюдать работу этого психологического механизма в отношении, например, популярных ведущих — Д. Диброва или М. Галкина?

Когнитивный самоанализ

Следствием вышеописанных когнитивных искажений прежде всего является как эмоциональный, так и физический дискомфорт.

Для того чтобы избежать этих неприятностей, необходимо выявить вызывающие дискомфорт мысли и подвергнуть их проверке на соответствие реальной действительности, удостовериться в их рациональности, т. е. взглянуть на них критически и таким образом провести **когнитивный самоанализ**.

О важности критической оценки своих суждений знали еще выдающиеся жители древнего мира. Известна история, рассказанная античным историком Геродотом.

Персидский царь Ксеркс, переживая унижение, вызванное поражением в войне с греками, лелеял мысли об отмщении и строил планы нового похода. Но его дядя Артабус, понимая тщетность войны с могущественной в тот период времени Грецией, пытался остановить племянника. Он говорил:

«О, царь, когда высказано лишь одно мнение, невозможно выбрать лучшее; человек вынужден следовать любому данному ему совету; но если прозвучали противоположные речи, то можно осуществить выбор. Точно так же чистое золото не признать само по себе, но если его сравнить с более низменной рудой, мы понимаем, что является лучшим». Но Ксеркс не внял словам дальновидного дяди и развязал обреченную на провал военную кампанию. В результате персидские войска потерпели сокрушительное поражение от греческой армии. А Персия впадала в глубокий социально-политический кризис.

Современники Геродота увидели такую мораль в этой истории: если действия человека основаны на иррациональных соображениях, то это неизбежно приводит к катастрофе.

Другой древний грек, софист Протагор, считал, что у каждой проблемы есть две стороны и что сопоставление аргументов и контраргументов — путь к прояснению проблемы и раскрытию преимуществ и недостатков. Развивая идеи Протагора, Аристотель пришел к выводу, что противопоставление противоположностей — фундаментальный процесс логического рассуждения. Он говорил: «Чтобы доказать, что одно из двух противостоящих умозаключений является ложным, их как раз и ставят рядом».

Для того чтобы осуществить когнитивный самоанализ, необходимо задать самому себе определенные вопросы, которые помогут провести адекватную несаморазрушающую, а самосохраняющую оценку произошедшего:

- Что свидетельствует в пользу моей интерпретации?
- Откуда у меня такая информация? Какие объективные факты ее подтверждают?
- Что противоречит моей интерпретации?
- Существует ли альтернативное мнение? Как можно по-другому на это взглянуть?
- Какие преимущества и неудобства связаны с сохранением этого мнения? Какие могут быть последствия?
- Что я говорю или думаю сейчас такого, что заставляет меня переживать (тревожиться и т. п.)?

- Что я могу сделать, чтобы изменить свое состояние?
- Что от меня зависит, а что нет?

Безопасная коммуникация

Типы взаимодействия

Оглянитесь вокруг, внимательно присмотритесь к людям, которые окружают вас на работе, дома и на улице. В одних и тех же ситуациях разные люди склонны вести себя по-разному. Если, например, на работе случится конфликтная ситуация, один сотрудник займет позицию молчаливого наблюдателя, другой — позицию яростного борца за справедливость, третий — саркастического насмешника, а четвертый, как ни в чем не бывало, продолжит заниматься своими делами. В чем же причина такого разного поведения? Почему кому-то удалось сохранить спокойствие или даже извлечь выгоду из этой ситуации?

Обычно таких остающихся спокойными людей называют «толстокожими». Но разве дело в толщине эпителия? Пусть даже он у вас прочнее кожи бегемота — это не спасет вас от эмоционального вовлечения.

Дело в том, что вовлечение в конфликт будет, как ни странно это прозвучит, определяться не вашим сознательным решением и даже не окружающими людьми и внешними обстоятельствами, а той позицией, которую вы занимаете вследствие имеющихся у вас убеждений. Именно они либо потащат вас в спор, заставят испытывать болезненные переживания и ощущения, либо позволят сохранить благодушное состояние.

Рассмотрим подробнее, какие принципиальные типы позиций, вариантов взаимодействия с другими людьми были сформированы в ходе человеческой истории. Типы позиций делятся на две глобальные группы — **формальные** и **неформальные**. Под формальными вариантами взаимодействия понимают общение, определяемое правилами и договоренностями. Эти гласные или негласные договоренности были созданы в ходе развития цивилизации и конкретного социума, объединенного профессиональными, конфессиональными, национальными принципами. К ним относятся: церемонии, ритуалы и игры.

Типы взаимодействия

Формальные: церемонии, ритуалы, игры.

Неформальные: близкие отношения.

Рассмотрим подробнее, что они собой представляют.

Церемонии являются выражено регламентированными, с написанным сценарием и правилами их проведения, мероприятиями. Например свадебная церемония или церемония инаугурации президента.

Ритуалы также подразумевают наличие генерального сценария, но допускают возможность изменения и импровизации.

Игры имеют свои правила и сценарии, иногда неизвестные кому-либо из участников, вовлеченных в этот тип взаимодействия.

Формализация данных типов взаимодействия различна и уменьшается от наиболее жесткого варианта — церемонии к наиболее гибкому из формальных типов — играм.

Если вам кажется, что это не про вас, вспомните последний приход на работу. То, как вы приветствовали сослуживцев, является примером ритуала, т. е. сложившейся традиции.

Если вы принимали участие в голосовании на выборах, вы участвовали в расписанной церемонии.

Игра же — неотъемлемая составляющая нашей жизни. Чтобы лучше понять слова А. С. Пушкина «Что наша жизнь — игра!», нужно воспринимать игру шире, нежели как поверхностную интригу или лицедейство. На работе мы играем роль руководителя или подчиненного, дома мы играем роль супруга, родителя либо ребенка, по пути мы успеваем сыграть роли пассажира или водителя, покупателя и соседа.

Неформальные типы взаимодействия представлены межличностным взаимодействием и близкими отношениями.

Межличностные отношения означают обращение к личности человека, а не к его роли, должности или статусу.

Близкие отношения возникают у любящей пары, между родителя и детьми (безусловно, не всегда), у закадычных друзей и т. п.

Неадекватность, т. е. несоответствие выбранного варианта взаимодействия реальной ситуации, является основой стресса. Если сама ситуация предусматривает формальное взаимодействие, при-

менение неформальных вариантов может вызвать непонимание, конфликт и/или стресс. И наоборот, в случае близких отношений формализм чреват их разрушением или вырождением.

Если вам сделали замечание, касающееся выполнения вами профессиональных обязанностей, и вы расцените его как выпад лично против вас, то неизбежно испытаете и отрицательные эмоции, и стрессовые реакции. Если же это замечание будет оценено как адресованное вашей должности, но не относящееся к вам как личности, оно «останется в мусорной корзине на вашей работе», а не в вашей голове. И это мощное средство профилактики стресса и формирования стрессоустойчивости.

Как же практиковать его в реальной жизни?

Во-первых, важно уметь выделять и различать разные типы взаимодействий. Чтобы в них не запутаться и применять по месту, все варианты надо знать «в лицо».

Во-вторых, каждый тип взаимодействия желательно не только знать, но и уметь применять в подходящих ситуациях.

Как это осуществить технически? Игры подразумевают исполнение определенной роли (так называемое ролевое поведение). «Сыграть» можно «от души» — и нанести себе травму из-за избыточной вовлеченности и эмоциональных переживаний или поступить более рационально и обдуманно, продемонстрировав необходимый набор внешних проявлений. Вообще, если говорить о роли, то у профессионалов, режиссеров и актеров, есть две основные модели ее воплощения. Причем обе эти модели разработаны отечественными авторами. Речь идет о системе Станиславского и системе Михаила Чехова (племянника Антона Павловича).

Упрощая, можно сказать, что система Станиславского обязывает актера «вжиться в образ», «прочувствовать» героя и быть движимым этими чувствами.

Система Михаила Чехова весьма механистична и технологична. Все внешнее поведение актера разбивается на подробно проработанные блоки (мимика, жесты, походка, поза, характеристики речи и т. п.) и четко отрабатывается на репетиции.

Принципиальное отличие этих систем заключается в том, что актер, использующий систему Михаила Чехова, может оставаться внутренне спокойным, но выглядеть чрезвычайно эмоциональным.

Оба образа на экране и сцене будут весьма убедительны. Только актер, создавший образ с помощью системы М. Чехова, не вызовет у себя стресса.

Поэтому, участвуя в игре, не забывайте экономить на переживаниях и не слишком вживайтесь в образ! Для того чтобы делать это эффективно, необходимо освоить технику неуязвимости.

Техника ролевого поведения

1. Анализ (разложение) поведения по ведущим параметрам, которые можно выделить и зафиксировать. Вербальные, невербальные и паравербальные параметры: речь (темп, ритм, тон, громкость и т. п.), поза, мимика, жестикуляция, походка, дистанция с партнером по коммуникации, характеристики дыхания, вегетативные реакции и др.
2. Отработка разных форм поведения, их коррекция и закрепление с помощью ролевых игр и моделирования с использованием видеобратной связи.

Техника диссоциации личности и роли

Стандартное обывательское представление о психологической защите как о некоей преграде, защищающей нас от внешнего мира, безусловно, является очередной иллюзией. Спрятавшись за подобным «забором», мы лишь потеряем полноценный контакт с окружающим нас миром, а неприятности все равно найдут к нам дорогу или разобьют этот «забор» в щепки, каким бы прочным и высоким он ни был.

Бессильны ли мы перед агрессорами? Нет! Поскольку лучшая защита — это недоступность, и мы можем ее достичь. Для этого надо знать свои уязвимые места, струны, на которых играют манипуляторы.

Универсальным способом недоступности, в смысле незадействованности, служит диссоциация своей личности и своей роли (функции, должности, профессии и т. п.).

Техника диссоциации личности и роли (техника неуязвимости)

1. Осознайте свою роль. Четко сформулируйте «сценарий» своей роли и основные элементы, присущие ей.
2. Посмотрите на свою роль со стороны. Дайте себе подробное разъяснение, что ВЫ НЕ ЯВЛЯЕТЕСЬ ВАШЕЙ РОЛЬЮ (напри-

мер: «Моя роль подобна рабочему костюму, который я надеваю перед и снимаю после работы. Вся грязь достается костюму и не относится ко мне»; «Человек обозвал не меня, а ту должность, которую я занимаю» и т. п.).

3. Отслеживайте раздельность личности и роли в процессе коммуникации.
4. Тщательно проанализируйте все оставшиеся ситуации эмоционального вовлечения, отмечая для себя моменты слияния собственной личности и роли.

Техника эффективного самопозиционирования

Техника состоит из четырех этапов, которые представляют собой последовательное самонастраивание для создания убедительного образа. Иными словами, моделируются внешние проявления уверенности или другого желаемого состояния, которое необходимо продемонстрировать окружающим.

1. *Самомониторинг.* Он должен предварять любой ответственный контакт: будь то собеседование или же противодействие прессингу. Самомониторинг позволит своевременно выявить то, что нуждается в корректировке.
2. *Поза.* Поза должна быть уверенной. Если в процессе самомониторинга вы нашли в своей позе признаки напряженности, беспокойства, стремитесь заменить их на спокойствие. И для этого применяйте релаксационные приемы:
 - ◆ дыхательную технику;
 - ◆ элементы мышечной техники.
3. *Взгляд.* Чрезвычайно важно в процессе общения поддерживать хороший зрительный контакт с собеседником. Научно доказанным фактом является то, что человек с бегающим взглядом производит негативное впечатление и не вызывает доверия к себе. Но не впадайте в другую крайность: поддерживая зрительный контакт, избегайте игры «кто кого пересмотрит, не моргая». Стремитесь к «золотой середине».
4. *Голос.* Общеизвестной истиной стало то, что при общении доверие к человеку на 58% зависит от оценки его внешнего вида, на 37% — от того, как он говорит, а оставшиеся 5% — от того,

что именно было сказано. Эта закономерность остается одной из действенных в реальной жизни, поэтому своему голосу нужно уделять особое внимание.

То, «чем» говорят люди, можно разделить на три группы. Итак, люди говорят:

1. «Головой». В этом случае мы слышим тихий, неуверенный голос. Соответственно такой человек кажется нам неуверенным в себе. Человек, говорящий «головой», пропускает минимальное количество воздуха через голосовые связки, но при этом прикладывает максимум усилий для того, чтобы произнести звук. Дело в том, что при этом варианте человек или не вдыхает достаточного количества воздуха, или пытается говорить на вдохе, что попросту невозможно. Таким образом, звук порождается не тем воздухом, который идет из легких, а жалким количеством воздуха, находящимся в верхних отделах дыхательных путей. Чтобы звук получался нормальным, через голосовые связки должен проходить больший объем воздуха. Но у некоторых людей, в силу разных обстоятельств, такой способ говорить входит в привычку.
2. «Шеей». Голос несколько более громкий, чем при первом варианте, за счет того, что при произнесении звука воздух движется из верхних отделов легких через дыхательные пути, проходящие по шее. Для полноценного звукообразования этого количества воздуха недостаточно.
3. «Туловищем» или «грудью». При этом звучание голоса является наиболее полноценным. Присутствует в нем и достаточная глубина, и «сила», свойственная голосу говорящего человека. Этот вариант является наиболее правильным и с физиологической позиции, и с позиции звукообразования. Итак, говорить нужно «туловищем» или «грудью».

Как же добиться этого?

Во-первых, процесс звукообразования нарушается тогда, когда в легкие поступает недостаточное количество воздуха по причине ограниченных движений грудной клетки. Это может произойти, если мы находимся в стрессовой ситуации. Вспомните: все мышцы при стрессе напряжены, и иногда так сильно, что человек «забывает, как дышать», не то что говорить. Поэтому для нормального звуча-

ния голоса необходимо устранить избыточное напряжение мышц и продышаться, т. е. обеспечить нормальное курсирование воздуха по дыхательным путям. И затем полноценно заговорить.

Во-вторых, поскольку профессиональная постановка голоса и у дикторов, и у певцов требует времени, вам необходимо тренироваться. И делать это можно и нужно, записывая себя или на диктофон, или на видеокамеру. В крайнем случае просто произнося текст предстоящего выступления перед зеркалом и добиваясь хорошего впечатления. Хороший голос — это навык, который, как и любой другой навык, нуждается в тренировке.

Техника эффективного самопозиционирования

1. Самомониторинг.
2. Поза.
3. Взгляд.
4. Голос.

Упражнение на развитие навыков эффективного самопозиционирования

При выполнении упражнения на развитие навыков самопозиционирования участник должен выступить перед тренинговой аудиторией. Это выступление записывается на видеокамеру. Мы включаем это упражнение в «антистресс-тренинг» по двум основным причинам.

Во-первых, ситуация выступления является моделью стрессового воздействия. Участник, выполняющий упражнение, демонстрирует свою модель поведения в стрессовой ситуации. И в лабораторных условиях тренинга предоставляется возможность изучить особенности поведения в стрессовой ситуации и откорректировать неконструктивные шаги.

Во-вторых, тренировка самопозиционирования позволяет выработать именно ту модель поведения, которая является наиболее эффективной в любой обстановке. При любом контакте важно уверенное позиционирование «себя». Внешнее и внутреннее спокойствие как ответ на претензии, так и в другом взаимодействии (например, при проведении тренинга или при устройстве на работу), обеспечивает успешность вашего поведения в достижении поставленных целей.

Упражнение проходит в два этапа.

Первый этап. Осуществляется самопозиционирование на произвольную тематику. Участники могут выступать в качестве:

- президента, выступающего с обращением к народу;
- представителя инопланетного разума, приветствующего землян;
- выдающегося деятеля искусства;
- самого себя.

Участники сами выбирают себе роль и выступают в соответствии с ней. После завершения упражнения в процессе обсуждения тренер может задать такие вопросы: «Насколько было легко выступать, будучи тем-то?», «Что мешало?», «Что помогало?» и т. п. За этим следует переход ко второму этапу.

Второй этап. Отрабатывается самопозиционирование по специфике деятельности участников. Например, врачам — участникам тренинга дается такая инструкция: «Вас назначили заведующим вашего отделения. Сегодня у вас первый день в новом качестве, и необходимо провести общее собрание коллектива, на котором вы должны представиться, рассказать о себе, о том, как видите дальнейшую деятельность коллектива, и позиционировать себя как руководителя». На подготовку участникам предоставляется 15 минут.

Каждый участник выступает со своей презентацией. Группа играет роль сотрудников отделения и получает задание: по итогам каждой презентации дать обратную связь выступавшему участнику: что заинтересовало, что произвело положительное впечатление, а что — отрицательное.

По итогам проведения и видеосъемки организуется обсуждение результатов каждого участника. Тренер дает необходимые рекомендации каждому участнику.

Эффективные модели поведения в ситуациях прессинга

В жизни любого человека иногда возникают так называемые ситуации *коммуникативного прессинга*. Они представляют собой следующие явления социальной жизни homo sapiens: конфликты, неуместные требования, необоснованные претензии, обвинения, невыполнимые просьбы и т. п. В эту категорию событий могут по-

падать и вполне безобидные обращения, на которые вы, по ряду своих личных причин, просто не желаете реагировать. Но независимо от того, какая неприятная ситуация возникла, она не произошла сама по себе. Всегда есть конкретный источник необоснованных претензий, конфликтов, неуместных требований, невыполнимых просьб, обвинений и т. п. Это некий человек или, как условно его классифицируем, «проблемный человек».

Находясь в ситуации негативного коммуникативного прессинга, человек испытывает не только психологический дискомфорт. В организме развиваются изменения на физиологическом уровне, которые человек может даже не ощущать, так как все его внимание сосредоточено на восприятии происходящего и на переживаниях. Но напряжение в теле, сердцебиение, может быть, холодный пот и другие неприятности обязательно появятся, если своевременно не защитить себя.

В проблемной ситуации прессинга чрезвычайно важно сохранять **спокойствие**. В книге В. Тарасова «Искусство управленческой борьбы» есть одна притча, которая отражает значимость сохранения спокойствия в неприятных ситуациях. Позволим себе пересказать ее вам.

Один халиф боролся со своим врагом в течение долгих лет. Враг был силен, его боевое искусство ни в чем не уступало халифу. И битва продолжалась всю жизнь. Но однажды в ходе очередной битвы враг халифа упал с коня. Халиф тут же воспользовался благоприятным моментом и направил копьё прямо в сердце своего врага. Еще бы миг — и все было бы кончено. Но в этот крохотный промежуток времени враг сделал одну вещь: он плюнул в лицо халифу и копьё тотчас же замерло, не пронзив грудь.

Халиф прикоснулся к своему лицу и сказал врагу: «Завтра мы начнем сначала». Враг был в замешательстве. Он спросил: «В чем дело? Я ждал этого момента всю жизнь, я ждал, что придет час и я приставлю копьё к твоей груди и все будет кончено. Но это везение не пришло ко мне — оно пришло к тебе. Ты мог бы покончить со мной в один миг. Что случилось с тобой?»

Халиф ответил: «Это была не обычная война. Я дал суфийский обет, что буду сражаться без гнева. В течение всей войны я сражался без гнева, но сегодня гнев пришел. Когда ты плюнул в меня, я лишь на миг почувствовал гнев — и все это стало личным. Я захотел тебя убить, в это вошло эго. До этого момента ты был моим врагом, но это не было личным.

Для меня было важным не убить тебя, а выиграть дело. Но сейчас я на миг забыл о причине: ты стал моим личным врагом, я захотел тебя убить. Вот почему я не могу тебя убить. Итак, завтра начнем сначала».

Но битва так и не началась, так как враг в этом случае стал другом. Он сказал: «Теперь научи меня. Будь моим учителем. Я хочу драться без гнева».

Абсолютно бессмысленно нервничать и расстраиваться в ситуации прессинга. Безусловно, прессинг вызывает отрицательные эмоции и бывает очень неприятно выслушивать необоснованные претензии и обвинения! Нашей реакцией на слова «проблемного человека» будут возмущение и негодование. Однако эти отрицательные эмоции не меняют проблемную ситуацию. Вообще, эмоции довольно коварны. Без них жизнь человека невысказима, но, становясь избыточными, они небезопасны. Возникнув, отрицательные эмоции остаются в пределах организма и, как бумеранг, разрушительно ударяют по нему. И здесь на помощь придет **дыхательная успокаивающая техника (диафрагмально-релаксационное дыхание)**. Сделав пару глубоких вдохов, можно «со спокойным сердцем и ясными мыслями» уверенно разрешить проблемную ситуацию в свою пользу.

Если в общении с «проблемным человеком» вы решите оправдываться в ответ на его критику и предъявляемые обвинения или начнете извиняться за то, что не сможете чего-либо сделать, то он только активизирует свои усилия. Его энтузиазм не будет знать границ, так как, оправдываясь и вступая в полемику с ним, вы попадаетесь на крючок. «Проблемный человек», получая от вас какую-либо информацию, использует ее как топливо для своего наступления на вас же: все оправдательные слова, предложения, звуки его заводят. Ваши оправдания — как хворост для костра: оправданием вы поддерживаете его нападения! И поэтому в начале противостояния решите, что вам необходимо: оправдываться и тем самым признавать правомерность предъявляемых претензий или сохранить свою позицию, отстоять свое мнение. Кроме того, оправдываясь, вы оказываетесь в положении манипулируемого: вы поступаете согласно его плану — отвечаете на критику. В ситуациях прессинга **никогда не отвечайте автоматически на высказывания «проблемного человека», выдерживайте паузу**, предоставляйте «проблемному человеку» воз-

возможность выплеснуть агрессию. Его напор постепенно уменьшится, он, как шар, «выпустит воздух», ослабеет, и после этого вы сможете направить взаимодействие в нужное вам русло. По расходам психоэмоциональных усилий оправдание, ответ на критику сопоставимы с энергозатратными неэффективными ковровыми бомбардировками. В ситуациях прессинга необходимо использовать «точечные удары», коими являются предлагаемые нами техники.

Если «проблемный человек» чрезмерно эмоционален, то вас его аффект не должен сбивать «с пути истинного». Пускай «проблемный человек» повышает тон, много говорит, помните, что бы он ни говорил — это всего лишь звук, и не более. Слово есть набор звуков. Ну а как набор звуков может нам повредить? (Звук человеческого голоса — это же не звук реактивного самолета.) Марк Твен однажды сказал: **«Шум ничего не доказывает. Курица, снесши яйцо, часто вкочует так, как будто она снесла небольшую планету»**. Слова могут нанести ущерб, если мы придадим им определенный негативный смысл или, сказав истинный смысл, преувеличим искажение до невероятных ужасающих размеров.

Алгоритм преодоления прессинга

Для того чтобы в ситуации прессинга сохранить себя, т. е. выйти из нее с наименьшими эмоциональными потерями, необходимо избрать определенную стратегию своих действий. И ваши действия должны быть эффективны при минимальных энергозатратах. Для этого существует алгоритм, следуя которому мы, во-первых, обретаем спокойствие и тем самым избегаем развития деструктивного стресса и, во-вторых, отстаиваем свою позицию.

Алгоритм

Шаг первый: определитесь, чего вы хотите добиться от этого общения.

То есть поставьте себе *цель*.

Шаг второй: сохраняйте *спокойствие*. Используйте самомониторинг и правильное дыхание.

Шаг третий: игнорируйте критику и избегайте полемики, *выдержите паузу*.

Шаг четвертый: *ответьте* техникой противодействия прессингу.

Н. В. В выполнении алгоритма придерживайтесь выбранной линии поведения. Идите к поставленной цели, для того чтобы исчерпать возможности воздействия на вас.

Техники противодействия прессингу

Прежде чем вы изучите и попробуете предлагаемые нами техники противостояния прессингу, проиллюстрируем их эффективность на необычном примере.

Наверняка все читатели смотрели в детстве и не только детский юмористический киножурнал «Ералаш». И вот, в одном из первых его выпусков была следующая история.

Между молодым человеком, обладающим авторитетом старшего брата, и его соответственно младшим братом происходит такой диалог:

- Я тебе рубль давал?
- Давал.
- В магазин за кефиром посылал?
- Посылал.
- Кефира нет?
- Нет.
- Где рубль?
- Какой рубль?

И так несколько раз подряд. Одни и те же вопросы. Одни и те же ответы. В финале киносюжета старший брат в полубморочном состоянии, не в силах что-либо сделать, лежит на полу, а младший в невозмутимом спокойствии пытается привести его в чувства, прыскавая водой. А где рубль — это уже старшего брата не интересует. Он больше озабочен, по всем признакам, своим психоэмоциональным состоянием.

Комментарий специалистов.

Мы уверены, что данная киноистория только отчасти вымышлена. Доля правды в ней довольно большая. Каждому из нас довольно часто приходится оказываться в аналогичной ситуации и защищать себя от необоснованного давления со стороны окружающих. Как сделать это наиболее эффективно и безболезненно? Именно для этого и разработаны техники противостояния прессингу. Но вернемся к братьям. Фактически в «Ералаше» была разыграна хрестоматийная ситуация с прессингом и противостоянием ему.

Старший брат совершенно обоснованно пытался узнать, куда же делись деньги, выданные младшему. И делал это, вобщем-то, прессингу младшего. А младший, дабы избежать уличения в нецелевом расходовании денежных средств и последующего наказания, активно противостоял ему при помощи технологии «антипрессинга», по-видимому, им самим же и изобретенной.

Ошибка старшего заключалась в том, что его прессинг не был доведен до завершения. Он, так сказать, «сломался». А младший (надо сказать, способный малый) эффективно противостоял прессингу старшего и довел свое (признаем, неправое, конечно) дело до победного конца.

Отсюда вывод: оказавшись в ситуации противостояния — не сдавайтесь. А чтобы преуспеть в этом — используйте приводимые ниже техники противостояния прессингу.

Ну и для вашего воодушевления процитируем одну из китайских страгем:

«Полководец медлит, если не видит победы».

Техника «Заигранная пластинка»

В ответ на слова «проблемного человека» вы настойчиво высказываете свое желание, свою позицию.

Рекомендации к применению: эффективна при отказе на необоснованные просьбы, при отпоре предъявляемым претензиям, при противодействии навязчивым предложениям и посетителям.

Техника состоит из двух частей.

В первой части вы констатируете то, о чем говорит «проблемный человек»: «Я понимаю, о чем вы говорите...», «Я вижу, что происходит...», «Я услышал ваше предложение...» и т. п.

Во второй части вы высказываете свое желание, например: «Я услышал ваше предложение, но мы отказываемся» или «Да, я вижу, что произошло. Это больше не повторится».

При продолжении прессинга вы повторяете одну и ту же фразу или, сохраняя смысл, незначительно изменяете ее. Возможно отдельное использование только второй части техники.

Практикуется до истощения оппонента.

Техника «Туман»

Суть техники заключается в выражении согласия со словами «проблемного человека».

Рекомендации к применению: эффективна против критики, несправедливых претензий.

Существуют два варианта техники.

1. *Полное согласие с критикой.* Если информация проблемного человека правдива, т. е. его слова соответствуют действительности, то это — оптимальный вариант. Например:

«Проблемный человек»: «Вы сегодня опять опоздали!»

Ответ: «Да, действительно я сегодня опоздал».

Высказывание согласия блокирует попытки «проблемного человека» критиковать вас до скончания веков. Если вы соглашаетесь, ваш противник не может вступить с вами в полемику.

2. *Согласие «в принципе» при помощи «волшебного» слова «возможно».* Слово «возможно» придает высказыванию достаточно неопределенный смысл. Внешне мы соглашаемся, но внутренне можем сохранять свою позицию. Фактически мы как бы допускаем возможность, что дело обстоит так, как его описывает «проблемный человек», но не даем гарантий, что сделаем все, как он хочет.

«Проблемный человек»: «У вас ужасные условия!»

ОТВЕТ: «Возможно».

«П. Ч.»: «Никакого сервиса, полное отсутствие внимания!»

ОТВЕТ: «Да, во многом вы правы, наш сервис далек от совершенства».

И т. д.

Техника может использоваться, когда «проблемный человек» пытается прогнозировать будущее, выводит следствия из происходящего в настоящем.

Техника «Бесконечных распросов»

Смысл техники заключается в том, что обвиняемый занимает активную позицию и выясняет у «критика», что было ошибочно в его действиях.

Рекомендации к применению: при обвинениях в ошибках.

Техника предотвращает развитие чувства вины за совершенную ошибку и препятствует манипуляции.

Техника помогает получить информацию о действительно совершенной ошибке, о том, что, по мнению «критика», неправильно.

«Проблемный человек»: «Ваша программа абсолютно непонятна».

ОТВЕТ: «А что именно вам непонятно?»

«П. Ч.»: «Нет конкретики, все слишком обтекаемо».

ОТВЕТ: «Что бы вы посоветовали прежде всего изменить?»

Техника «Бесконечных распросов» позволяет найти выход из некоторых проблемных ситуаций. Она защищает от нападков, переводя взаимодействие в конструктивное русло. Благодаря ей возможно достижение «согласия в несогласии», о котором идет речь в следующей технике, и ведение рационального диалога.

Техника «Согласие в несогласии»

Рекомендации к применению: эту технику эффективнее всего использовать при завершении какого-либо взаимодействия.

Техника применяется в том случае, когда достижение единомыслия невозможно вследствие принципиальных разногласий. Для того чтобы завершить беседу либо противостояние на позитивной ноте, одна из сторон должна проявить инициативу и подвести итоги. Будучи такой стороной, вы противостояйте прессингу следующим образом.

Во-первых,

формулируете те позиции, по которым отсутствует единство мнений.

Во-вторых,

получаете согласие об отсутствии единства мнений по определенным позициям от противоположной стороны.

В-третьих,

подчеркиваете, что именно по данным позициям, на данном этапе обсуждения какого-либо вопроса существует «согласие в несогласии».

«Согласие в несогласии» является приемом, часто используемым на переговорах. Причем переговорах самого разного уровня: от политических саммитов до обсуждения скидки при покупке стиральной машины.

Истоки техники лежат в традиционной японской культуре. Дело в том, что единомыслие на протяжении многих веков существования японской цивилизации являлось одной из черт нации. И в средневековых японских трактатах, посвященных вопросам этики взаимодействия двух сторон, существовало правило, которое гласило: «Не начинай переговоры, если не уверен в их успешности». А когда в уже минувшем XX в. после интен-

сивного экономического подъема сфера японских бизнес-интересов вышла далеко за пределы островов, то количество переговоров, проводимых с партнерами-неяпонцами, стремительно возросло. Понятно, что все переговоры не могут быть одинаково успешны. Но для поддержания этнически предопределенной идеологии достижения единомыслия в переговорную тактику японских бизнесменов вошла техника «Согласия в несогласии». И в дальнейшем этот прием был позаимствован и внедрен в жизнь представителями других стран.

Техника позволяет прочувствовать завершенность обсуждений, а при противостоянии прессингу обеспечивает утверждение вашей позиции при внешней форме достижения согласия «хотя бы в чем-то» для вашего оппонента. То есть из всех техник противостояния прессингу она является наиболее гуманной.

Элементы командного «стресс-менеджмента»

Как уже нами подчеркивалось, источником стресса может выступать такой фактор, как отсутствие скоординированного конструктивного межличностного взаимодействия в коллективе при возникновении нестандартных ситуаций. Разумеется, в разных коллективах и ситуации будут складываться разные. Но на тренинге помимо отработки общих вопросов эффективной коммуникации можно выявить и скорректировать с помощью ролевых игр и смоделированных ситуаций неэффективные формы межличностного взаимодействия в команде.

Классической ролевой игрой, позволяющей достичь позитивных изменений в командном взаимодействии и развивающей эффективные приемы принятия решений в группе, является упражнение «Потерпевшие кораблекрушение». Мы оставим за пределами нашей книги описание этой игры, так как она и ей подобные и не менее результативные подробно описаны во многих руководствах, посвященных тренинговой практике.

Кроме того, вопросы эффективного, а значит уменьшающего вероятность развития стресса, межличностного взаимодействия великолепно прорабатываются на тренинге **«Формирование команды»**. Желающие ознакомиться с этим тренингом могут обратиться к соответствующим литературным источникам.

Преждевременное, но необходимое заключение

Внимательный читатель наверняка заметил, что практически через все главы книги проходит идея сохранения спокойствия в любой ситуации. Вспоминая ироничное высказывание одного из участников тренинга — «Я понял! Надо на все забивать!», мы хотим предостеречь от искаженного понимания этой идеи. Дело в том, что абсолютно иррационально стремиться к безразличному отношению к происходящему вокруг. Это путь саморазрушения: все равно, что закрыть глаза и идти вперед до ближайшего открытого люка. Правильное понимание идеи таково: действовать, сохраняя спокойствие. Ибо, как сказал уже цитировавшийся нами выдающийся китайский мыслитель Лао Цзы, «действовать — значит быть». И переходя к следующей части нашего тренинга, скажем, что действие — это процесс, происходящий во времени. А для того, чтобы это действие действительно принесло желаемый результат, обсудим, как же наиболее эффективно распределить его во времени.

ГЛАВА 4

Управление временем как элемент стресс- менеджмента

Если хочешь, чтобы у тебя было мало времени, ничего не делай.

Антон Павлович Чехов

В структуру предлагаемой нами модели стресс-менеджмента мы включили тренинг по развитию навыков эффективного планирования времени, который может проводиться как в виде отдельной программы, так и быть одним из элементов (блоков) полного стресс-менеджмента. На это есть множество причин. Наиболее весомая из них — та, что неправильное распределение времени является существенным источником негативного стресса. Можно научить человека правильно расслабляться и выходить без эмоциональных потерь из сложных ситуаций в общении, но если он постоянно сам создает себе такие ситуации, поскольку не умеет рационально распорядиться своим временем и установить приоритеты в решении проблем, то никакие техники самовосстановления не спасут от стресса, и даже более того: вероятность истощения становится крайне высокой. И неминуемо развивается то, что в психологической науке называется выгоранием...

Эволюция человечества помимо преимуществ принесла с собой и ряд проблем, которые явились неизбежным следствием развития цивилизации.

С научно-техническим прогрессом развивалась экономика. Возросли и требования, предъявляемые к человеку как к работнику. Наиболее очевидно это проявилось в возникновении дефицита времени. Если сопоставить распределение временных ресурсов у людей, живших несколько столетий назад, и у наших современников, то станет очевидным, что жизнь средневекового человека отличалась неспешностью, размеренностью и отсутствием целенаправленного планирования собственного времени. Это объясняется тем, что в ту пору время регулировалось факторами, не зависящими от отдельного человека. Активная деятельность определялась сезонными сменами времен года: например, весной надо было сеять, а осенью — собирать урожай. Конечно, в наши дни мы тоже сеем весной, а урожай убираем осенью, но в те времена это было обусловлено жизненной необходимостью, природными явлениями, неподвластными человеку.

Кроме того, церковь обладала безграничной властью над временем. Она решала, когда нужно трудиться, а когда отдыхать, что можно делать в конкретный день, а что нельзя. В некоторых конфессиях регламентировалось время молитв. И необходимости продумывать свой день более подробно, свое время в целом, просто не было, так как распорядок дня уже во многом был предопределен.

Сегодня немногие люди могут позволить себе распоряжаться своим временем так, как их предки. В промышленно развитых странах время становится все более дефицитным ресурсом, и далеко не каждый свободно им располагает. За последнее время в нашем обществе значительно возросла неформальная продолжительность рабочего дня и общее количество времени вовлечения в процесс трудовой деятельности. Это неминуемо привело к увеличению нагрузок. Вырос объем информации, которой постоянно приходится оперировать для продуктивной работы даже рядовому сотруднику. Согласно многим прогнозам, этот рост будет удваиваться каждые 20 месяцев. По закону Гордона Мура, одного из изобретателей микрочипа, быстродействие компьютеров удваивается каждые 18 месяцев! Но возможности человеческого организма не эволюционировали с ходом технического прогресса!

Находясь под давлением массы обязанностей и дел, оказываясь в условиях нехватки времени, многие начинают испытывать беспокойство, которое приводит к тому, что на физиологическом уровне организм начинает ощущать перегрузки. Следствием перегрузок могут быть сердечно-сосудистые заболевания (гипертоническая болезнь, инсульт, инфаркт), язвенная болезнь желудка и другие болезни.

Попав под прессинг нехватки времени, многие становятся похожими на героя известного произведения Алана Милна медведя Винни Пуха. Как правило, Винни Пух спускался по лестнице вместе со своим другом Кристофером Робином головой вниз, пересчитывая ступеньки своим собственным затылком: бум-бум-бум. А другого способа он не знал. Но иногда ему казалось, что он мог бы найти какой-то другой способ, если бы на минутку перестал бумкать и как следует сосредоточился. Но увы — сосредоточиться-то ему и некогда...

К сожалению, немногие из попавших под временной прессинг современных условий работы останавливаются и перестают «бумкать», для того чтобы отыскать более комфортный способ спуска по лестнице.

Находясь в таких условиях, они думают, что «для времени нет времени!»: «Такая загруженность, куда еще продумывать свое время. Надо хотя бы разобраться с тем, что есть, а потом уже планировать». И продолжают делать все по-прежнему. В результате время ускользает из-под контроля и заполняется повседневной суетой, которая выступает источником хронического фонового стресса.

Совершенно очевидно, что в современных напряженных условиях эффективная организация времени не только полезна, но и необходима, так как от умения правильно распределить свои временные ресурсы зависят как личный успех, так и психическое и физическое здоровье.

Существует несколько вариантов тренинга по управлению временем. Все они объединены общей целью теоретического изучения и практического освоения участниками различных технологий продуктивного и рационального использования времени, хотя по содержанию и форме подачи могут значительно различаться. Мы предлагаем вашему вниманию нашу разработку тренинга «Тайм-менеджмент», которая, безусловно, не претендует на совершенство и на то, чтобы проводиться только в данном варианте. Ведь у каждого тренера есть свои собственные теоретические предпочтения и практические наработки, помогающие ему успешно и эффективно заниматься тренинговой деятельностью.

Как уже упоминалось, мы интегрировали «Тайм-менеджмент» в структуру «Стресс-менеджмента» и традиционно включаем его завершающим блоком в полной программе. Допустимо и отдельное проведение этого варианта «Тайм-менеджмента», который является вполне самостоятельным. Кроме того, возможно комбинирование «Тайм-менеджмента» с другими элементами программы «Стресс-менеджмента» в различных сочетаниях. Например, исходя из возможностей и пожеланий заказчика, в рамках одного тренинга можно сочетать различные компоненты «Базисного антистресс-тренинга» и «Тайм-менеджмента». Иными словами, творческая свобода в практическом воплощении описываемых в руководстве программ не только возможна, но и необходима, так как без нее немыслима тренерская деятельность!

Однако вернемся к программе «Тайм-менеджмент» и ознакомимся с ее планом. Рядом с позицией в плане будет указываться примерное время, необходимое для ее выполнения (разумеется, это время

условно и определяется особенностями группы, индивидуальными возможностями ее участников), а общий хронометраж предлагаемой нами программы составляет ориентировочно 8 академических часов.

Влияние индивидуальных установок на использование времени

Задача тренинга

Теоретическое изучение и практическое освоение технологий продуктивного и рационального управления временем.

Содержание программы тренинга

1. Исследование и практический анализ влияния индивидуальных установок на эффективное использование времени. Хронофагия и хроносейвинг.
2. Самоменеджмент как способность, определяющая эффективность в управлении персональным временем. Пути повышения самоэффективности в использовании индивидуальных временных ресурсов. «Колесо» самоменеджмента.
3. К чему вы стремитесь? Определение целей. Формулирование задач. Классификация целей и задач. Построение личных целей.
4. Технологии эффективного планирования времени:
 - а) планирование краткосрочное и долгосрочное. Основные закономерности конструктивного построения планов на год, месяц, день;
 - б) правило резервирования времени;
 - в) правило Парето;
 - г) категоризация ABC («Альпы»);
 - д) установка приоритетов. Принцип Эйзенхауэра;
 - е) алгоритм планирования дня.
5. Разделение полномочий как инструмент управления временем. Принципы эффективного делегирования.
6. Достижение ощущения успеха в конце рабочего периода.

Краткий план программы тренинга

1. Вступление. Знакомство. Сообщение участниками своих представлений о ходе тренингового процесса и ожиданий от тренинга. Определение правил работы в группе.

2. «Разогрев». Психогимнастическое упражнение, предназначенное для побуждения участников к работе.
3. Тест, выявляющий особенности индивидуального отношения ко времени. Обсуждение. Необходимые комментарии по результатам тестирования.
4. Психогимнастическое упражнение на персональное ощущение времени. Обсуждение. Выделение значимого.
5. Теория. Способы эффективного планирования времени.
6. Психогимнастическое упражнение на определение целей. Обсуждение. Выделение значимого. Необходимые комментарии.
7. Продолжение теории эффективного управления временем.
8. Психогимнастическое упражнение на групповое управление временем. Обсуждение результатов.
9. Теория.
10. Психогимнастическое упражнение на ощущение времени в экстремальных условиях. Обсуждение. Обозначение значимого.
11. Теория.
12. Необходимое моделирование ситуаций по вопросам эффективного делегирования. Проработка с использованием видеобратной связи. Обсуждение. Обозначение значимого.
13. Время и стресс. Освоение технологий эффективного преодоления негативных психоэмоциональных состояний.
14. Завершающее психогимнастическое упражнение.
15. Завершение тренинга. Получение обратной связи от участников.

Результаты тренинга

Участники тренинга научатся планировать свое время с учетом ближних и дальних перспектив, оптимально высвобождать временные ресурсы, усовершенствуют умение ставить цели и находить успешные пути их достижения.

Теперь необходимые комментарии по позициям плана. 1-я и 2-я — хрестоматийны и достаточно типичны практически для всех тренинговых программ. Отличие — в содержании, определяемом тематикой тренинга.

Позиция 3 представляет собой тест.

Тест нужен для того, чтобы определить степень вашего умения распоряжаться собственным временем, чтобы выявить индивидуальные установки. Дело в том, что отношение ко времени определяется индивидуальными установками или убеждениями. Тест представляет собой набор ключевых установок, от которых зависит эффективность во взаимодействии со временем.

Итак, **ТЕСТ** (по Д. Льюису).

За каждый положительный ответ («ДА») записывайте себе один балл.

1. Я считаю себя неорганизованным человеком.
2. Усердие — единственный способ сделать больше.
3. Моя работоспособность не изменяется в течение всего рабочего дня.
4. Полностью спланированная жизнь — это скучно.
5. Мне планирование не нужно. Когда я знаю, что завтра крайний срок, — делаю все.
6. Чтобы быть успешным, нужно полностью контролировать свое время.
7. Я стараюсь все делать сам, так как только в этом случае уверен, что работа будет выполнена хорошо.
8. Единственный способ сэкономить свое время — это перепоручить (делегировать) работу.
9. Я так загружен работой, что мне не до планирования.
10. «Точность — вежливость королей».

Результаты тестирования.

Вы набрали:

0 баллов. Вы, вероятно, близки к совершенству! У вас не должно быть никаких проблем в организации времени. И по жизни вы идете достаточно уверенно, планируя цели и достигая намеченного.

1–3 балла. В целом ваш подход к организации времени достаточно конструктивен, однако некоторые убеждения мешают вам стать более продуктивным при распоряжении собственным временем.

4–6 баллов. Вашу способность организовать время подрывают отрицательные представления, т. е. предубеждения.

7–10 баллов. Вашему умению организовать время существенно вредят бесполезные и неверные убеждения. Вероятно, в настоящий момент времени вы сильно сомневаетесь в том, что в ваших силах сделать жизнь более легкой и менее напряженной. Но, изменив некоторые негативные убеждения на положительные и применяя предлагаемые нами методики управления временем, вы сможете стать более эффективным в профессиональной деятельности и личной жизни.

Теперь проанализируем каждое из упомянутых убеждений в тесте.

1. «Я считаю себя неорганизованным человеком».

Заявляя это, вы можете констатировать лишь отсутствие необходимых для организации собственного времени знаний и навыков. Но это же не врожденный порок развития, который неизлечим и лишает вас возможности жить полноценной жизнью. Развить нужные навыки и приобрести необходимые знания — в ваших силах, нужно только ваше желание.

2. «Усердие — единственный способ сделать больше».

В течение какого-то ограниченного времени это высказывание действительно справедливо: например, сроки поджимают, поручить некому, делать больше нечего. Но если вам приходится пользоваться этой формулой постоянно, то это может обернуться разрушительными последствиями как для здоровья, так и для дела. По многим наблюдениям, некоторые из самых усердных работников — наихудшие организаторы времени. Слишком много работая и перенапрягаясь, такие сотрудники демонстрируют низкую производительность с посредственным качеством труда, затрачивая на это долгие часы работы. Причина в том, что возможности организма человека небеспредельны и требовать от него большего, чем он может дать, — бессмысленно. В состоянии утомления в коре головного мозга развивается торможение, все процессы замедляются. Эффективность любой деятельности снижается. В таком случае самым правильным решением будет отдых, пусть даже кратковременный, в течение нескольких минут. Но его положительное влияние не замедлит сказаться на состоянии организма и результате деятельности.

3. «Моя работоспособность не изменяется в течение всего рабочего дня».

На самом деле так бывает крайне редко, практически никогда. Причина кроется в цикличности существования всех живых орга-

низмов. Живые организмы устроены так, что испытывают колебания с чередованием пиков снижения и подъема активности, в основе которых лежат физиологические механизмы, так называемые *биоритмы*. На пике активности интеллектуальная и физическая деятельность наиболее результативна. Колебания периодов активности индивидуальны: кто-то преисполнен энергии, способен четко сосредоточиться и решить непростую задачу в первой половине дня, кто-то ощущает подъем к вечеру, а кто-то за день проходит несколько периодов. Однако не все люди способны заметить данные изменения в состоянии своего организма. Несмотря на то что такие колебания существуют у каждого человека, степень их выраженности отличается у разных людей. А у совсем небольшого числа людей биоритмы не отражаются на работоспособности.

Знание собственных колебаний активности можно конструктивно использовать: наиболее важные, сложные, энергоемкие, требующие максимальной нагрузки дела планировать именно на период подъема субъективной активности. Это один из способов планирования времени.

Кстати, известно, что в Японии благодаря учету биоритмов сотрудников удалось сократить количество несчастных случаев на 60%.

4. «Полностью спланированная жизнь — это скучно».

Умение планировать свое время не означает скучную и предсказуемую жизнь. Во-первых, распланировать все — невозможно и необязательно! Во-вторых, планирование — это набор приемов, которые необходимо применять там, где без планирования невозможно! Например, в деловой сфере тщательное планирование необходимо, а при хорошей организации своего рабочего времени в сфере досуга предоставляется больше возможностей для спонтанности в своих действиях.

5. «Мне планирование не нужно. Когда я знаю, что завтра крайний срок, — делаю все».

С этим утверждением соглашаются любители получать экстремальные ощущения от времени. Это определенный стиль поведения. В целом, конечно, адекватность или неадекватность этого утверждения зависит от человека.

Есть люди, которые устраивают свою жизнь таким образом, что в ней постоянно возникают какие-то напряженные ситуации, тре-

бующие максимальной мобилизации как умственных, так и физических способностей. Во многом это обусловлено особенностями биохимических процессов: необходимостью стимулировать выделение адреналина для полноценного существования. Кто-то удовлетворяет свою потребность в острых ощущениях, занимаясь экстремальными видами спорта. Поэтому неудивительно, что есть люди, которые откладывают решение ответственных задач на последнюю минуту и, находясь под давлением предельных сроков, решают их, причем решают успешно. Действительно, пребывая в цейтноте, мы склонны исключать второстепенные дела и все усилия интенсивно направлять на выполнение единственно важного задания. Но необходимо учитывать, что некоторые события происходят в нашей жизни «в первый раз», т. е. неожиданно, непредсказуемо! И если внезапно возникнет нечто срочное, непредвиденное, требующее к себе внимания и существенных временных затрат, то выполнение первоначально намеченного дела может быть сорвано, так как будут исчерпаны все временные ресурсы. Привычка откладывать все на последний день может привести к неприятным последствиям и в другой ситуации: если будет допущена ошибка, то времени для ее исправления уже не останется.

6. «Чтобы быть успешным, нужно полностью контролировать свое время».

Определяющим является то, как вы представляете себе «полный» контроль. В этой позиции теста речь идет о стремлении к абсолютному, тотальному контролю над своим временем. Абсолютный контроль над временем неосуществим. Как бы прекрасно человек ни умел организовывать свое время, он не сможет добиться полного контроля над ним. Даже будучи самым педантичным, пунктуальным человеком, он потерпит фиаско. Как бы вы ни распланировали свой день, всегда будут непредвиденные звонки, пробки, начальники, коллеги, которые вынудят вас поменять планы. Стремиться необходимо не к жесткому контролю, а к овладению умением справляться с неожиданностями, безболезненно интегрируя их в свой план. Иными словами, тщательно составляйте план, но всегда оставляйте время для неожиданных и непредвиденных ситуаций, сохраняйте за собой простор для тактических маневров при достижении стратегических целей.

7. «Я стараюсь все делать сам, так как только в этом случае уверен, что работа будет выполнена хорошо».

Психологически весьма непросто передоверить другому то, что привык делать сам, так как кажется, будто другой выполнит работу хуже. Особенно если руководитель поручает подчиненному то, за что ответственность несет самолично. Мысленно рисуются самые грустные исходы ситуации, делаются пессимистичные прогнозы. Однако, стремясь все сделать самостоятельно, дабы «нерадивые и бестолковые» сотрудники ничего не испортили, мы берем на себя дополнительный груз, а принятие излишних обязательств на себя чревато развитием хронического чувства усталости. В состоянии утомления человек априори не может выполнить работу хорошо. В результате добрые намерения, стремление к лучшему оборачиваются плачевным исходом. Естественно, существуют дела, которые мы можем сделать только сами. Но есть и такие, которые можно, в принципе, порекомендовать другим и освободить свое время для более важных дел. О том, как отличить более важные дела от менее важных, мы поговорим подробно чуть позже. Для того же, чтобы делегирование прошло успешно, необходимо соблюсти следующие пункты:

- выбрать наиболее достойного;
- правильно и полно проинструктировать его;
- оговорить сроки выполнения;
- получить отчет или доклад о выполнении порученного.

8. «Единственный способ сэкономить свое время — это порекомендовать (делегировать) работу».

Разумеется, на самом деле это не единственный способ сэкономить время. Готовы ли вы пойти на риск и передать все свои дела кому-либо еще? Если вы готовитесь уволиться, то, вероятно, ваш ответ будет утвердительным. Если ваше дело вам дорого, то некоторые виды работ вы не порекомендуете никому. Но есть и те обязанности, выполнение которых можно поручить сотрудникам. Делегирование экономит время в том случае, если вы знаете что, кому и как порекомендовать. Но к делегированию мы еще вернемся.

9. «Я так загружен работой, что мне не до планирования».
Да, тяжелый случай!..

В одной из древних притч рассказывается о том, как строил себе хижину некий крестьянин. Он жил в суровой местности у подножия гор. И так как приближалась зима, он торопился завершить свое дело. Он рубил высокие крепкие деревья до изнеможения. И топор от постоянной работы затупился, но крестьянин не обращал на это внимания. Мимо проходил опытный лесоруб:

«Наточи топор!» — сказал он крестьянину.

«Нет времени! — измученно ответил тот. — Я занят валкой деревьев!»...

В действительности время есть. Как гласит так называемый парадокс времени: **«Мало кто обладает достаточным временем, и все же каждый располагает всем временем, которое у него есть»**. Необходимо его увидеть и продуктивно использовать. Тем более что само планирование может занять всего несколько минут.

Проведите исследование распределения вашего времени. В течение недели или хотя бы двух-трех дней ведите дневник временных затрат, даже если полагаете, будто каждый день делаете одно и то же и примерно в одно и то же время. Возможно, вам только кажется, что вы хорошо знаете, на что уходит ваше время. Начиная с момента вставания и заканчивайте засыпанием. Учитывайте все, что вы делаете, и фиксируйте затраты времени. Регистрируйте даже дела, требующие минимальных затрат времени: например телефонный разговор, длившийся 10 секунд. То есть каждое переключение своего внимания необходимо обозначать, отмечая время, причем делать это необходимо именно в те моменты, когда происходит переключение на другую деятельность. Если ведение записей перенести на вечер, то высока будет вероятность искажений. Как любое исследование, наше тоже требует получения точных данных. Результаты такого учета времени покажут вам, как распределяется ваше время: на что отводится больше времени, сколько времени тратится на второстепенные дела, из-за чего переносятся важные дела, как организуются перерывы. Таким образом, вы увидите, когда время тратится впустую, а когда действительно заполнено делами. Кроме того, вы сможете ответить на вопросы: достигли ли вы поставленных на этот период целей? А чего не удалось достичь? Что необходимо изменить для оптимизации контроля времени? Проанализировав результаты наблюдений, вы убедитесь, что выделить время для планирования возможно, а следовательно, можно изменить и улучшить свои способности организовать и контролировать время.

10. «Точность — вежливость королей».

Будет неправильным воспринимать это утверждение как абсолютно верное.

В европейской культуре, которая определяет этикет современных деловых отношений, оно истинно и требует соблюдения. Такая позиция получила название монохронической, и она предусматривает довольно жесткое структурирование времени, определение приоритетности задач и их поочередное решение. Но в других регионах планеты, где доминируют иные культуральные особенности, отношение ко времени имеет другую специфику. Там время воспринимается полихронически. А это означает, что вполне нормально делать одновременно несколько дел. Там вполне допустимо опоздание, продолжительность которого определяется высоким статусом ожидаемого. Так, например, на Среднем Востоке или в Латинской Америке совещание, запланированное на 10 часов утра, может не начаться и в 12. Такое несоблюдение сроков не будет расценено как отсутствие воспитания или интереса. Дело в том, что в этих культурах к понятию времени относятся менее строго. Но даже представители монохронической культуры различаются между собой: например, процесс переговоров в США занимает меньше времени, чем в других странах. Американцы тратят меньше времени на установление взаимоотношений, они более формализованы в общении, чем, например, представители деловых кругов Японии. В Японии высоко ценится единомыслие, установление контакта и весь переговорный процесс занимает больше времени.

Филип Зимбардо, исследователь из Стэнфордского университета, полагает, что всех людей в зависимости от отношения ко времени можно разделить на четыре группы, или зоны.

1. «*Маньяна*» (*исп. — завтра*). Люди, относящиеся к этой группе, предпочитают откладывать принятие решения настолько, насколько это возможно. Их жизнь лишена напряжения, они живут в своем собственном темпе, не переживая, если что-то не сделано в срок. Они редко приходят вовремя на встречи.
2. «*Гедонисты настоящего*». Этими людьми движет стремление к быстрому получению вознаграждения и удовольствия. Они легко могут пожертвовать срочными, но неприятными делами в пользу менее значимых, но более приятных дел. К планирова-

нию они относятся негативно, предпочитая действовать спонтанно. Стремятся к работе, которая позволяет быстро увидеть результаты своего труда.

3. *«Ориентированные на будущее»*. Такие люди ставят перед собой долгосрочные личные цели, планируя свою карьеру на много лет вперед. Они тщательно продумывают и организуют свои действия. Установленный порядок они предпочитают разнообразию.
4. *«Остро ощущающие время»*. В эту группу входят те, кто предпочитает работать в сжатых сроках. Они работают по строгому графику, требуют пунктуальности от себя и других. Они лучше работают в напряженных ситуациях. Им, как правило, сложно расслабиться.

Конечно, такое распределение условно. Людей невозможно «рассортировать» по каким-либо группам. В зависимости от ситуации мы можем попадать в ту или иную группу, например если мы на работе выбираем одну зону, предположим четвертую, а на отдыхе предпочитаем первую.

Можно еще более упростить классификацию по параметру «отношение ко времени» и всех нас причислить либо к **хронофагам** — людям, расточительно использующим свой временной ресурс, буквально пожирающим его, либо к **хроносейверам**, которые, поймав «волну времени», перемещаются по ней, получая максимум удовольствия и достигая поставленных результатов.

Упражнения на персональное ощущение времени

Упражнение № 1

Цель: определение индивидуальных особенностей восприятия времени.

Выполнение. Все участники закрывают глаза. После команды тренера им необходимо мысленно отметить тот момент, когда пройдет минута. Отсчитывать мысленно секунды нельзя. Каждый открывает глаза и поднимает руку после того, как, по его мнению, истекла минута.

Упражнение демонстрирует широкий разброс результатов. Адекватность восприятия времени индивидуальна. Оптимальными считаются результаты, попадающие в интервал от 55 до 65 секунд.

Если получилось меньше, это означает, что вы слишком спешите, есть опасность быстрого истощения. Время движется на самом деле медленнее, чем вам кажется.

Если более 66 секунд — вы предпочитаете не торопиться, но иногда все-таки следует ускорять восприятие времени, иначе вы можете не успеть что-либо сделать.

Упражнение № 2

Цель: особенности восприятия времени при выполнении какой-либо деятельности.

Выполнение. Дается задание, которое необходимо выполнить за одну минуту. Смотреть на часы и мысленно отсчитывать время нельзя.

При этом задания могут быть поданы совершенно по-разному. Например:

а) устно:

- ◆ перечислить все известные марки автомобилей;
- ◆ перечислить все известные виды комнатных цветов;
- ◆ выступить с сообщением;

б) письменно:

- ◆ написать максимально большее количество марок автомобилей;
- ◆ написать максимально большее количество видов комнатных цветов;
- ◆ написать инструкцию;
- ◆ написать художественный рассказ, и т. п.

Упражнение можно выполнять как всей группой (тренер фиксирует хронометраж задания), так и индивидуально (один участник работает, группа наблюдает).

Упражнение демонстрирует особенности поведения при решении поставленных задач в условиях ограниченных временных ресурсов.

Самоменеджмент — искусство хроносейвинга

Для того чтобы овладеть искусством хроносейвинга, или оптимального обращения с собственным временем, ознакомимся с составляющими правильного планирования времени. Алгоритм планирова-

ния состоит из пяти шагов, но, чтобы он заработал, первым делом необходимо приобрести инструмент эффективного планирования времени — ежедневник, поскольку принципиально важно составлять план в письменном виде. Итак:

Алгоритм планирования

Шаг первый. Постановка целей.

Шаг второй. Планирование.

Шаг третий. Принятие решений.

Шаг четвертый. Реализация и организация, т. е. воплощение в действительность.

Шаг пятый. Контроль, или оценка достигнутого и самокорректировка в зависимости от результата.

Рассмотрим каждый шаг по отдельности.

1. Цели.

Это то, к чему мы стремимся, то, чего хотим добиться. Цели бывают профессиональными (например, карьера) и личными. Они могут быть долгосрочными, нацеленными на перспективу, или же краткосрочными, охватывающими ближайший период времени, например следующий день.

Еще древнеримский мыслитель Луций Анней Сенека говорил, что **«для корабля, не имеющего пристани, ни один ветер не бывает попутным»**. Значимость постановки целей не вызывает сомнения. Ставить перед собой цель — значит смотреть в будущее. Четко, ясно, конкретно, реалистично сформулированные цели побуждают к действиям, направленным на их достижение. Есть старинное изречение мореплавателей: «Плыву не как ветер дует, а как парус поставлю». Свои цели необходимо не только продумывать и придавать им максимально реалистичный вид, но и записывать. Кроме того, размышляя о целях, предполагайте возможные сроки их достижения.

Все **цели** (цели на день, на неделю, на месяц, на год и т. д.) можно распределить по трем категориям:

1 — **«Почему»**, т. е. «Почему я хочу достичь этого?», «Что мне это даст?», «Для чего это необходимо?», «Зачем мне это нужно?»

2 — **«Что»**, т. е. «Что именно, чего именно я хочу достичь». (Конкретное представление цели.)

3 — **«Как»**, т. е. «Как я буду достигать этого». (Пути достижения поставленных целей. Определение промежуточных целей и способы их достижения.)

Если вы найдете ответы на все эти вопросы, вы обретете необходимые жизненные ориентиры, которые будут «маяками» для продвижения вперед. Четкое знание как долговременных целей, так и целей на «день грядущий» будет способствовать более успешной самореализации.

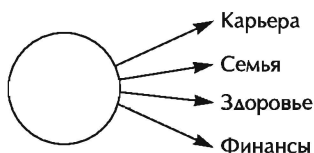
Формулируя цели, вписывайте не только желаемые материальные достижения, например, приобретение новой машины, дома или увеличение заработной платы. Включайте в цели и такие достижения, как, например, установление доверительных отношений с близкими, друзьями или более близкое общение с детьми.

Упражнение на постановку целей

Делаем раз.

Возьмите лист бумаги. Подумайте о своих мечтах, стремлениях, желаниях, существующих во всех проявлениях вашей жизни: в работе, в личной жизни и т. п. И чтобы этот поток сознания привел к желаемому результату, сделайте следующее.

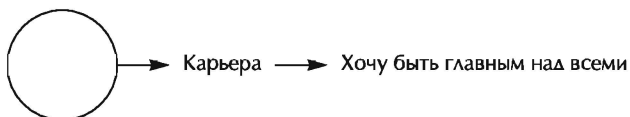
В центре листа нарисуйте круг и впишите в него свое имя. Затем от круга нарисуйте лучи, которые будут обозначать значимые для вас сферы жизни. Например:



Количество лучей может быть сколь угодно большим, так как у каждого есть свои, важные для него аспекты бытия.

Делаем два. (Почти «Мозговой штурм».)

Затем от каждой сферы проведите еще луч, в конце которого укажите, чего именно вы хотите достичь в данной сфере. Причем пишите любой «бред», который придет на ум. И для каждой идеи — свой отдельный луч. Например:

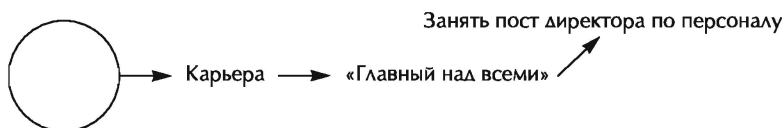


Теперь поразмышляйте, какую выгоду вы будете от этого иметь, как это отразится на указанных сферах. Около каждой сферы запишите посетившие вас мысли. Это — мотивирующие факторы. Например: «Если я стану главным над всеми главными, то я смогу»:

- а) СЕМЬЯ — обеспечить семью;
- б) ЗДОРОВЬЕ — консультироваться у самых высокооплачиваемых и высококомпетентных специалистов;
- в) ФИНАНСЫ — получать баснословные гонорары (ну, по крайней мере значительно больше, чем сейчас) и т. п.

Делаем три.

Пришло время критически оценить высказанный «бред» и подумать, что в ваших силах сделать, что является реалистичным и возможным. Иными словами, объективно оцените, что сейчас для вас наиболее достижимо. Сфокусируйтесь на этом. Затем тщательно, предельно конкретно, ясно и детально сформулируйте каждую свою цель и впишите ее в схему. Эта цель и будет тем, к чему стоит стремиться. Сходным образом проработайте цели для каждой сферы. Например:



Делаем четыре.

Теперь, конкретизировав свои устремления, т. е. определив ЧТО, решаем КАК этого достичь.

Рисуем таблицу, состоящую из трех колонок. Но заполняем ее как в арабской традиции правописания, т. е. справа налево.

И ее **третья, правая колонка** называется **«Чего я хочу достичь»**. Заполняете ее, вписывая конкретно сформулированные, реалистичные, ясные и детализированные цели.

Затем переходим к самой первой, левой колонке. Ее нужно назвать **«Что есть»**. Напишите в ней, что есть у вас в наличии, какие ресурсы присутствуют в вашем персональном арсенале для достижения нужной цели, включив:

- личные качества;
- профессиональные навыки;
- опыт работы;
- контакты (которые могут помочь в реализации намеченного);
- другие ресурсы.

И теперь соединяем первую и третью колонки таблицы средней колонкой, которую называем «**Что нужно сделать**». В этой колонке распишите, какие конкретные шаги вы предпримете для достижения соответствующей цели. У вас должна получиться такая таблица:

Что есть	Что нужно сделать	Чего я хочу достичь
----------	-------------------	---------------------

2. Планирование.

Планирование — это подготовка к реализации намеченных целей, это структурирование, упорядочивание времени.

Планирование может осуществляться на год, на месяц, на неделю, на день или на другой период времени. Планировать можно долгосрочные и краткосрочные цели. Наиболее практичным и удобным является планирование каждого дня.

Есть «золотое» правило резервирования планируемого времени, которое гарантирует вам защиту от неожиданных незапланированных обстоятельств:

60% рабочего времени охватываются планом и 40% резервируются для неожиданных, незапланированных дел.

Конечно, эти цифры могут варьировать. Но важно при планировании всегда оставлять некоторое количество времени для успешного преодоления различных непредсказуемых ситуаций.

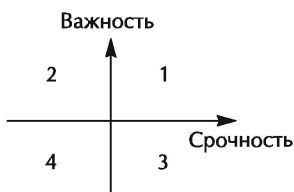
Проводить планирование предстоящего дня необходимо накануне вечером. Алгоритм планирования дня выглядит следующим образом:

1. Составление задач. Все задачи необходимо записать, включив:
 - а) текущие актуальные задачи;
 - б) задачи из недельного, месячного или годового плана;

- в) невыполненные накануне задачи;
 - г) время для восстановления и отдыха.
2. Оценка времени, необходимого для выполнения каждой задачи. (напротив каждой задачи указывается предположительно затрачиваемое время), т. е. определение сроков решения каждой поставленной задачи.
 3. Распределение задач в течение дня с учетом резервирования, правила Парето, приоритетов.
 4. Запись в ежедневник. А именно:
 - ◆ вначале составляете список всех задач на следующий день;
 - ◆ затем определяете предполагаемые затраты времени для выполнения каждой задачи;
 - ◆ далее оцениваете каждую задачу по срочности и важности (и именно этому посвящен следующий шаг).

3. Принятие решений.

Этот шаг включает рациональное ранжирование поставленных задач. Собственно сама стратегия принятия решений представляет собой распределение задач по значимости. Необходимо определить приоритетность *каждой* задачи, т. е. установить степень ее важности (значимости) и срочности выполнения. Для этого существует соответствующая схема:



По приоритетности задачи могут быть:

1 — срочные и важные. Их необходимо выполнять без промедления. «Их делаю сам в первую очередь».

2 — важные, но несрочные. «Их делаю сам, но позднее». Необходимо установить сроки выполнения этого типа задач.

3 — срочные, но менее важные. Сюда входят задачи, подлежащие делегированию. «Их перепоручаю».

4 — задачи, которые отправляются в «корзину». Не срочные и не важные. Для задач этого типа составляется отдельный список и решается необходимость их выполнения вообще. Если ответ утвердительный, то определяются сроки либо решается вопрос об их перепоручении.

Правило Парето

При структурировании задач в плане необходимо учитывать **правило Вильфредо Парето**. Этот итальянец, будучи экономистом, не только считал все, что можно сосчитать, но и выводил полезные закономерности. Правило, названное его именем, гласит, что:

За 20% расходуемого времени достигается 80% результата, или 80% работы выполняется за 20% рабочего времени, или 20% затрат обеспечивают 80% конечного результата.

Отсюда **вывод**: прежде всего следует выполнять наиболее приоритетные, ответственные задачи, которые обеспечивают достижение поставленных целей и требуют значительных затрат времени и сил.

Кроме того, зная пики своей индивидуальной активности, можно планировать значимые дела именно на этот период времени.

Категоризация ABC

Каждую задачу можно оценить по категориям значимости, т. е. категоризировать.

Категория *А*. Важнейшие задачи. Им необходимо уделить не менее 15% времени от всего количества задач и дел. Их удельный вес в достижении цели — 65%.

Категория *В*. Важные. Уделить 20% от всего времени. Значимость для достижения цели составляет около 20%.

Категория *С*. Менее важные и несрочные. Приблизительно это 65% от общего числа задач. Занимают 15% в значимости для достижения цели.

Перепоручение, или делегирование

После того как мы определились с тем, какие же все-таки задачи подлежат делегированию, ненадолго обратимся снова к этому механизму управления временем.

Есть законичное определение эффективного делегирования. Оно гласит: **«Правильное делегирование — это решение, что не будет**

делегирувано». И чтобы эта процедура действительно была конструктивной, упомянем, что делегируется только исполнительская ответственность и не делегируется управленческая ответственность.

Тот, кому делегируют, должен обладать определенными качествами, которые позволят ему успешно справиться с перепорученной задачей, например такими, как:

- компетентность в делегируемом вопросе;
- наличие мотивации к ответственному выполнению поручаемой задачи.

В завершение краткого повествования о делегировании выразим свое сожаление в том, что невозможно осветить вопросы перепоручения более подробно в рамках нашего тренинга. Эта тема — гораздо более широкая, и ее серьезность нельзя недооценивать. Но кроме нашей книги есть на прилавках книжных магазинов и множество других, всецело посвященных вопросам делегирования. Наша же основная задача — рассказ об «антистресс-технологиях». И о делегировании мы лишь в тезисном виде упоминаем в рамках нашей программы, концентрируясь более на том, что может обезопасить вас от негативного стресса.

4. Реализация и организация.

Прояснив для себя, ЧТО, КАК и КОГДА, мы воплощаем в действительность намеченное, обязательно отмечая в ежедневнике о выполнении запланированной задачи или о причинах невыполнения и дате последующего выполнения.

5. Контроль, или оценка достигнутого с последующей корректировкой по результату.

В конце рабочего дня проводится оценка того, насколько удалось реализовать запланированное на этот день. **Сравниваем: «план — факт».** В том случае, если какие-либо дела остались незавершенными, мы либо переносим их на следующий день, либо перепоручаем, либо выполняем за счет сверхурочной работы.

Если все запланированное было сделано, в конце рабочего периода формируется позитивное ощущение успеха.

А чтобы действительно испытать ощущение успеха в конце дня, накануне сформулируйте и обязательно запишите те дела, в выполнении которых вы не сомневаетесь. И поступайте так каждый день. Кро-

ме ощущения успеха при регулярной практике этого приема придет ощущение уверенности, что вы держите свою жизнь под контролем. А это — один из антистресс-факторов.

Упражнение на групповое управление временем

Цель: изучение особенностей группового управления временем.

Выполнение.

Все участники становятся в круг. Затем, по команде тренера, вытягивают руки в центр круга, закрывают глаза и берутся за руки. При этом можно взять за руку любого участника группы, не обязательно соседа. При этом в каждой руке участника должна быть только одна рука другого участника. Далее участники открывают глаза. В результате должно образоваться сложное переплетение множества рук.

Тренер дает *задание*: распутаться.

Модификации:

- тренер устанавливает время на процесс распутывания;
- время не ограничивается.

Н. В. Тренер не принимает активного участия в процессе распутывания. Его миссия ограничивается вводной информацией и наблюдением.

По результатам этого упражнения можно судить об умении принимать групповые решения, об особенностях взаимодействия в данном коллективе в условиях ограниченного времени.

Упражнение на ощущение времени в экстремальных условиях

Цель: выявление особенностей скорости реагирования в сложных условиях.

Выполнение.

Все участники группы выстраиваются в условную линию в произвольном порядке. Ряд участков — это воображаемый массив скалы. На ширину ладони от носков обуви участников отмечается условная «горная тропа». Поочередно участникам необходимо пройти по «горной тропе». Но «скала» может преобразоваться: участники, составляющие скалу, могут имитировать сложные участки, изменяя положение своего тела или комбинируя различные фигуры, усложняющие проход по тропе.

Упражнение демонстрирует скорость принятия решений и действий в сложных ситуациях.

Завершающее психогимнастическое упражнение

Это упражнение является универсальным финалом для тренинговых программ.

Упражнение позволяет завершить тренинг на позитивной ноте, обеспечивает быстрое расслабление.

Выполнение.

Все участники образуют плотный круг, соприкасаясь плечами друг с другом. Один участник располагается в центре круга, закрывает глаза и становится на «пяточки». Затем в строго вертикальном положении падает на руки других участников. Задача других участников: удержать его и плавно переместить по кругу.

Это упражнение обычно используется в качестве проективного теста на чувство доверия/недоверия (поймают меня или нет?) и формирование большего доверия к членам группы. Однако в данном случае отношения в группе уже сформированы, и данная методика служит подкреплением чувства доверия к себе и окружающим, сбросу эмоционального и мышечного напряжения, невербальному выражению своих чувств и настроения членам группы. Для многих участников это своеобразный способ выразить свою благодарность и кинестетически попрощаться с группой.

Послесловие

Завершить наш тренинг мы хотели бы словами «Моцарта психологии» **Льва Выготского: «Воспринимать вещи по-иному означает в то же время приобретать иные возможности действия по отношению к ним»**. Мы надеемся, что, ознакомившись с данным тренингом, вы действительно по-иному взглянули на различные малоприятные явления нашей жизни и обрели новые возможности обращения с ними. И эти возможности помогут вам эффективно преодолевать возникающие стрессы, сохранять себя, достигать поставленных целей и получать радость от жизни такой, какая она есть!

Удачи!

*Андрей Каменюкин
Дмитрий Ковпак*

Благодарности

Прежде всего мы благодарим друг друга за общность помыслов и обоюдный сознательный конформизм, которые помогли нам в создании этой книги.

И хотим, воспользовавшись представившейся возможностью, поблагодарить Виктора Анатольевича Ташлыкова, Владимира Ивановича Крылова, Оксану Евгеньевну Кашкарову, Александра Петровича Федорова, Петра Гавриловича Сметанникова, Елену Борисовну Варшаловскую, Гелеру Умяровну Утемишеву, Александра Петровича Коцюбинского.

Эта книга создана совместными усилиями. Но на нас в ходе работы над ней влияли разные люди, которые достойны самых теплых слов.

Я, Дмитрий Ковпак, благодарю: моих родителей и всех моих многочисленных родственников за веру в меня, безусловное принятие моих выборов и искреннюю любовь.

Я, Андрей Каменюкин, благодарю:

- своих родителей — за веру;
- друзей — за дружбу и поддержку;
- и особенно благодарю Юлю Ерухимович, во-первых, за то, что Она есть, и, во-вторых, за то, о чем знают те, кто знают.

Приложения

Приложение 1

Матрица по имени «психоанализ»

Корпоративная легенда

Ни одно психологическое направление не приобрело столь широкой известности за пределами этой науки, как психоанализ. А самым известным и именитым деятелем психологии и психотерапии «всех времен и народов» вот уже столетие считается его основатель — Зигмунд Фрейд. Насколько же совпадает с реальностью кропотливо и искусно созданный образ гениального творца и его великого дитя?

Как часто в истории мы сталкиваемся со случаями, когда жизнь конкретного человека превращается в миф. Через одно-два поколения после смерти основателя религии, мудреца, великого царя или племенного вождя остается только легенда, архетипическая форма. Создатель новой теории, да еще такой по значимости, как психоанализ, чье влияние на психологию и даже цивилизацию XX в. нельзя переоценить, безусловно, заслуживает и внимания, и уважения.

Однако такое почитание может иметь следствием сотворение кумира, а в случае с Фрейдом этому способствовал характер психоаналитического движения. Оно как на заре своего становления, так и сейчас, напоминает более религиозную секту, чем научное сообщество.

Каждая секта полагает свой метод «спасения» универсальным и единственным в достижении жизненных благ, но секретом метода, конечно же, владеет только секта. Секта носит тоталитарный характер и имеет закрытую пирамидальную структуру власти. Один из главных признаков тоталитарной секты — это контроль речи и внешней деятельности человека, приводящий к контролю сознания и мышления человека руководителем и идеологией секты.

Психоаналитики являются, как правило, высокообразованными, интеллектуально развитыми, скептически мыслящими людьми, но лишь до тех пор, пока не затронуто ядро их убеждений. Представитель любой другой дисциплины, конечно, тоже имеет убеждения и верования, но он, в принципе, способен усомниться в любом от-

дельно взятом положении или во всей теории в целом. В психоанализе же ряд умозрительных теоретических положений имеют характер догматов, символов веры.

Такое положение вещей не случайно. Чтобы стать психоаналитиком, нужно 5–7 лет учиться и проходить аналитическое лечение, которое напоминает обряд инициации. Чтобы лечить, нужно «исцелиться» самому, истины психоанализа следует найти в глубинах собственной психики. Стоит психоаналитику усомниться в символе веры, и под вопросом оказываются не только долгие годы учебы (и затраченные на нее немалые средства), не только право лечить других (и получать за это солидное вознаграждение — в среднем в США психоанализ является самым дорогим видом лечения), но также важнейшие убеждения относительно себя самого, ядро личности психоаналитика.

К основным признакам секты относят принцип непогрешимого главы (гуруизм). В любом сообществе мы найдем людей, которым необходим харизматический лидер, слепая вера, которые нетерпимы к критике и фанатично отстаивают свою доктрину. Категории «отлучение», «схизма», «догмат», «предательство» и им подобные до самого последнего времени играли в психоанализе такую же роль, как в какой-нибудь религиозной или политической секте, в которой нетерпимость к инакомыслию является нормой. Как и в большинстве тоталитарных объединений, за несогласие с мнением лидера отступника изгоняют и предают анафеме. Из психоаналитической ассоциации изгонялись вместе со своими сторонниками такие незаурядные и творческие личности, как, например, А. Адлер, К. Г. Юнг, К. Хорни, М. Кляйн, Ж. Лакан.

Такая атмосфера не способствует критическому мышлению и прогрессу. Не случайны критические комментарии относительно качества и эффективности психоанализа со стороны многих ведущих психологов и психотерапевтов. Но психоаналитики кровно заинтересованы в том, чтобы авторитет Фрейда оставался в неприкосновенности. Сегодня с психоанализом конкурируют многочисленные психотерапевтические школы, и борьба за пациентов требует идеализированного образа Фрейда. «Верные» биографы призваны поддерживать идеализированный и приукрашенный образ «отца-основателя». Этим объясняется и то, что многие письма и рукописи Фрейда будут опубликованы лишь в ХХІІ в. Они хранятся в сейфе не только

потому, что семье Фрейда совсем не хотелось бы отдавать на публичное рассмотрение материалы, касающиеся его личной, интимной жизни. Верному из верных, Э. Джонсу, все эти материалы были предоставлены, но с тем условием, чтобы он создал «официальную» биографию, остающуюся донныне образцом для подражания.

В подобных биографиях образ Фрейда обретает однозначно идеальные формы. Уже Джонс и Закс, близко знавшие Фрейда, писали, например, о его терпимости к чужим мнениям, равнодушии к мирской славе, к спорам о научном приоритете. В других источниках мнение о «терпимости» настолько отлично, что Э. Фромм язвительно заметил: «Для людей, которые творили из него кумира и никогда не возражали, он был добрым и терпимым... он был любящим отцом для беспрекословно подчиняющихся сыновей и жестким, авторитарным для тех, кто осмеливался возражать». Изображать Фрейда, который сам себя называл «конкистадором от науки», мыслителем не от мира сего могут лишь те, кто поставил своей целью сделать из Фрейда божество. Известный социолог Мертон дотошно проверил эти типичные для биографов утверждения о равнодушии к спорам о приоритете и обнаружил, что в такие споры Фрейд вступал как минимум 150 раз (!) по различным поводам. Однажды он даже лишился чувств, когда в споре досадовал на то, что последователи слишком редко упоминают его имя, говоря о психоанализе. То, что Фрейд был честолюбив, болезненно воспринимал всякую критику, а управляя психоаналитическим сообществом, следовал принципу «разделяй и властвуй», да и вообще был наделен многими «слишком человеческими» чертами, — все это просто отбрасывается его биографами. Портрет Фрейда превращается в икону.

Золотой Зиги

Сигмунд Фрейд, которого с рождения и до 16 лет официально звали Сигизмунд Соломон (в честь деда по отцу) Фрейд, родился 6 мая 1856 года в городе Фрайберге в Австро-Венгрии (ныне это город Пршибор на территории Чехии) в небогатой еврейской семье. Фрейды были родом из Галиции, и их происхождение прослеживается до восемнадцатого столетия. Фамилия Фрейд (Freud) в переводе с немецкого означает «радость». Возможно, тот, кто ее себе придумал, вложил в нее свою надежду на лучшее будущее. В XVIII в.

Австрийская империя купила у Польши Галицию и в 1787 г. галицийским евреям было приказано сменить фамилии на немецкие. Галицийский Тизмениц (теперь польская Тисменица), маленький торговый городок в шестидесяти километрах от русской границы, был местом рождения Якоба, отца Зигмунда. Ставший торговцем скотом и тканями Якоб Фрейд женился в 17 лет на Салли Каннер и имел двух взрослых сыновей, Эммануила и Филиппа, когда его жена умерла. Второй супругой стала 19-летняя Амалия Натансон, годившаяся в дочери своему 40-летнему мужу. Она родилась в Броди, несколько восточнее Тизменица, а юность частично провела в Одессе на Черном море. Якоб и Амалия снимали комнату над кузницей. Этот дом все еще стоит в Пршиборе. Амалия быстро забеременела, и в 20 лет у нее родился ребенок — мальчик — в «сорочке», приставшей к голове.

Старая крестьянка, принимавшая роды, как по наитию, сказала Амалии: «Твой сын будет великим человеком!». Ни разу в жизни мать не усомнилась в правоте этих слов. Сына она называла ласково — «мой золотой Зиги». И хотя семья Фрейдов была многодетной, другие дети — Юлиус, умерший в младенчестве, Анна, Роза, Мария, Дольфи, Паули и Александр — были всего лишь детьми. А первенец — кумиром матери. Еще ребенком он стал хозяином дома. Во всем доме только в его комнате была масляная лампа, дававшая больше света, чем свечи, которыми пользовались все остальные. К его мнению прислушивались. Именно Зигмунд посоветовал родителям назвать младшего сына в честь Александра Македонского. Его велению подчинялись. Например, когда небогатый Якоб собрал нужную сумму и купил пианино для дочерей, Зиги заявил, что звуки музыки раздражают его. Инструмент убрали, объяснив расстроенным девочкам, что музицирование мешает размышлениям брата. «Мыслителю» Фрейду в ту пору было 10 лет.

Но даже когда Амалия стала немощной старушкой, Фрейд оставался опекаемым, а не опекающим. Заботу о матери он предоставил сестре Дольфи: остальные сестры вышли замуж, а Дольфи оставалась девицей и жила с матерью, потому что так решил ее брат.

Вплоть до самой своей смерти в возрасте 95 лет Амалия была центральной фигурой в жизни сына. В столь сильной любви третий — лишний. Третьим был отец. Еще в детстве Зигмунд представлял себя то предводителем карфагенского войска Ганнибалом, то

Колумбом, то Моисеем, то Наполеоном (он прикреплял на спины своим игрушечным солдатикам бумажки с именами наполеоновских маршалов и командовал ими, как настоящий полководец). Позрел и создал психоанализ, Фрейд по-прежнему мнил себя героем, сражающимся с темными силами человеческого подсознания, открывающим тайны разума. А герой, по его мнению, был достоин более сильного родителя, а не слабака и неудачника.

Спустя годы Фрейд вспоминал, как он, 7-летний мальчик, вбежал среди ночи в родительскую спальню. Зиги увидел череду непонятных телодвижений, взволновавших его. Отец заметил сына и замер. И тут случилось самое драматичное! Зигмунд подбежал к матери, обнял ее и... описался. Только спустя 30 с лишним лет Фрейд понял, почему он это сделал. Он хотел отвлечь внимание матери на себя и выбрал для этого самый радикальный из доступных мальчику способов. А может быть, он симулировал то, чем занимался отец, и как бы завершил подсмотренный акт любви? И если так, значит, исходя из его последующих трактовок, Зигмунд ревновал к собственному отцу, в глубине души желал избавиться от него, чтобы занять его место и обладать матерью! Однако в сделанном открытии он почувствовал некую вторичность: все это что-то напоминало... Ну конечно! Античная драма «Царь Эдип» о фивейском царе, который, сам того не ведая, убил отца и женился на матери. Так было создано понятие «эдипов комплекс» — один из ключевых элементов психоанализа.

Но, даже признавшись в том, что он желал смерти отца и видел эротические сны с участием матери, Фрейд не раскрыл до конца глубины собственного подсознания. Он видел лишь сексуальную причину эдипова комплекса. Между тем его собственная привязанность к матери была куда сложнее и глубже. Зигмунд страстно желал, чтобы о нем заботились, его защищали, перед ним преклонялись, и Амалия удовлетворяла эти желания. Фрейд не просто был привязан к матери, он нуждался в ней, был зависим от нее и больше всего на свете боялся лишиться ее опеки. Подсознательный страх потерять материнскую любовь трансформировался в две фобии, которые преследовали Зигмунда всю жизнь. Во-первых, он очень боялся голода: мать ведь воспринимается еще и как кормилица. Во-вторых, Фрейд паниковал перед каждым путешествии-

ем на поезде. Он собирался в дорогу задолго до дня отъезда, загодя покупал билет, накануне уточнял расписание и приходил на вокзал как минимум за час до прибытия поезда, чтобы наверняка не опоздать. Дело в том, что путешествие Зигмунд трактовал как символ утраты материнского дома, отрыв от корней и даже смерть. (По иронии судьбы брат Зигмунда Александр служил в железнодорожном ведомстве и обожал поезда.)

Поддержку, защиту, безусловную любовь Фрейд искал не только у матери. Для всех, кто его окружал, он стремился стать любимым сыном. Был ли он мужем, отцом, другом или коллегой, по сути, он оставался все тем же «золотым Зиги».

В 1860 г. семья переехала в Вену, где Фрейд с отличием окончил гимназию, затем в 1873 г. поступил на медицинский факультет университета. В этот период Иосиф, брат Якоба, первым из семейства попал в газеты. В 1866 г. его судили за производство фальшивых денег. Он напечатал небольшое состояние в российских рублях, и его посадили в тюрьму на 10 лет. С 1876 по 1882 г. Фрейд занимался изучением гистологии нервных клеток в лаборатории Э. Брюкке. Фрейд вспоминает, что он изучал медицинские науки не всегда планомерно и систематически. Тем не менее в 1881 г. он успешно сдал выпускные экзамены и получил степень доктора медицины (аналог нашего диплома врача, не путать с отечественным доктором наук). В 1882 г. Фрейд ушел из лаборатории и начал работать врачом с целью улучшить свое финансовое положение. Фрейд вспоминает: «В течение этого периода, в связи с материальными соображениями, я начал изучать нервные болезни».

Марта Бернейс стала невестой Зигмунда Фрейда через несколько месяцев после их знакомства. Ей был 21 год, ему — 26. Свадьбу несколько раз откладывали. Мать Марты не принимала Зигмунда, считала, что для ее дочери он слишком бесперспективен и некадист (росточек всего 160 сантиметров). Она увезла Марту в Гамбург, подальше от венского жениха. Несколько раз Зигмунд едва не разорвал помолвку из-за приступов ревности. Он претендовал на безраздельное обладание всем вниманием Марты, даже в ущерб ее семье. «Отныне Вы в своей семье не более чем гость... Если же Вы не в состоянии отречься ради меня от семьи, то потеряете меня, погубите всю свою жизнь и никогда не будете иметь счастья в семейной

жизни... В моей натуре есть определенная тираническая черта». Но главное, Фрейд был катастрофически беден.

Зигмунд работал по 18 часов в день. Разрывался между Венской городской больницей, собственным частным кабинетом, Институтом детских болезней, где руководил неврологическим отделением, Венским университетом, где читал лекции по анатомии спинного и головного мозга, и лабораторией, где изучал срезы мозга эмбрионов и новорожденных и писал научные статьи. Чтобы скопить деньги на свадьбу, он не ужинал по несколько дней, не нанимал извозчика и ежедневно тратил час на пешие переходы, отказался от своих любимых сигар. Фрейд даже заложил карманные золотые часы, оставив цепочку, — чтобы производить впечатление преуспевающего врача. В будущем он сполна воздаст себе за нищую юность: у него появится почти истерическая страсть к коллекционированию антиквариата. Дом профессора Фрейда будет забит предметами старины. Выходя к обеду, он будет приносить с собой одну из старинных статуэток, ставить перед собой на стол и смотреть на нее, а не на Марту, о которой так мечтал в молодости, которой писал страстные письма: «О горе тебе, принцесса, когда я приду. Я зацелую тебя до красноты... И ты увидишь, кто сильнее: маленькая милая девочка... или большой дикий мужчина с кокаином во плоти».

Кокаин — отдельная история в жизни Фрейда. Он принимал кокаин сам, давал его своим друзьям, сестре Розе и даже Марте. Фрейд занялся исследованием кокаина, которое вылилось в многочисленные публикации: «О коке» (1884) (ряд авторов утверждают, что именно эта статья частично ответственна за ту повальную эпидемию увлечения кокаином в Европе и США, которая продолжалась вплоть до 20-х гг. XX в. Его обвиняли в том, что он выпустил джинна из бутылки, создал новую чуму. До конца жизни Фрейд старался избавиться от любых напоминаний об этих событиях. Он даже не указывал работы, посвященные использованию кокаина, в своих библиографических списках), «К вопросу об изучении действия кокаина» и «Об общем воздействии кокаина» (1885), «Кокаиномания и кокаинофобия» (1887). Его энтузиазм достигает почти священной страсти, когда он пишет 2 июня 1884 г. Марте: «Во время последнего сильного приступа депрессии я вновь принял коки, и небольшая доза меня прекрасно взбодрила. В настоящее время я собираю все,

что написано об этом волшебном веществе, чтобы написать поэму в его честь». В тот период жизни он рекомендует принимать кокаин всем своим знакомым для снятия усталости и состояния депрессии, проча роль кокаину едва ли не панацеи. Как он полагал, именно кокаин мог принести ему столь желанную славу и известность.

Но наркотическое опьянение прошло, как прошла его страсть к Марте. Через 4 года после помолвки 30-летний Фрейд наконец надел обручальное кольцо на ее палец. «После брачной церемонии меня одолеет привычка», — говорил Зигмунд невесте задолго до свадьбы и оказался прав. Он по-прежнему много работал. Выходные предпочитал проводить с матерью или коллегами, отпуск — с братом Александром или сестрой Марты Минной, которая, отказавшись от собственной личной жизни, перебралась к Фрейдом и заботилась об их детях. В письмах к друзьям Зигмунд практически не упоминал о жене, писал только о своей работе, утверждая, что именно она дает ему удовлетворение и счастье. Ну а Марте оставалось одно — превратиться в заботливую «мать» своему мужу и любить его не за какие-то достоинства, не за его любовь, а просто потому, что он ее «сын».

Интимная жизнь Фрейда была скудной. За первые 9 лет супружества Марта — его первая и единственная женщина — родила шестерых детей: Матильду, Мартина, Оливера, Эрнста, Софию и Анну. Когда появилась самая младшая дочь, супруги решили, что это будет их последний ребенок. Уже через 2 года после рождения Анны 41-летний Фрейд писал: «Сексуальное возбуждение для лиц вроде меня более не нужно». «Я появилась на свет лишь благодаря нелюбви моего отца к контрацепции», — признавалась Анна. Зигмунд Фрейд считал, что все существующие на тот момент методы предохранения вызывают невроты и вредны для человека. В результате за 8 лет — шестеро детей. Решив, что это уж слишком, Зигмунд избрал наиболее надежный контрацептив — полное воздержание.

Его научно-интеллектуальные интересы были сильнее эроса, а психоаналитические работы по сексуальности стали замещением реального опыта любви. Более того, пуританин Фрейд вряд ли смог бы писать и говорить о сексе столь откровенно, не будь он уверен, что сам в этом смысле «порядочен». Сам он, несмотря на заблуждение

широких масс населения, никогда не ратовал за ослабление половых запретов или сексуальную свободу. Как раз наоборот, его собственная позиция заключалась в том, что вытеснение сексуальности необходимо для развития цивилизации.

Но неспособность Зигмунда к любви не ограничивалась его сексуальной жизнью. Он вообще мало любил людей. Его теоретические воззрения подтверждают это. Фрейд писал: «...требование культурного общества... возлюби ближнего своего, как самого себя... Почему, собственно говоря, мы должны ему следовать?.. Моя любовь есть для меня нечто безусловно ценное, я не могу безответственно ею разбрасываться... Если я люблю кого-то другого, он должен хоть как-то заслуживать моей любви... Если же я должен его любить... просто потому, что он населяет землю — подобно насекомому, дождевому червю или ужу, — то я боюсь, что любви на его долю выпадет немного».

Рождение психоанализа

В лечении частных пациентов Фрейд прибегает к электропроцедурам, массажу, ваннам, отдыху, диетам, усиленному питанию, которые он в той или иной мере применял до 1895 г. Но главным его методом в тот период был гипноз. Он видел эффект, достигаемый с помощью гипноза Шарко в Сальпетриере, и приехал летом 1889 г. в Нанси с целью перенять технику гипноза у Льебо и Бернхейма. Несмотря на то что Фрейд не достигал с помощью гипноза существенного и длительного улучшения состояния больных, он, как отмечает Р. Дадун, оставался его фанатичным приверженцем в течение нескольких лет, признавая, что «репутация чудотворца была очень лестной».

В 80-е гг. Фрейд начал сотрудничать с Йозефом Брейером, известным венским врачом. Брейер к тому времени достиг определенного успеха в лечении пациентов с истерией благодаря применению метода свободных рассказов больных. Брейер и Фрейд предприняли совместное исследование психологических причин истерии и методов терапии этого заболевания. Их работа завершилась публикацией статьи «Психический механизм истерических явлений» и книги «Исследования истерии» (1895), в которой они пришли к выводу о том, что причиной появления истерических симптомов являются подавленные воспоминания о травматических событиях.

Дату этой публикации иногда связывают с основанием психоанализа. Брейер служил Фрейдю опорой в исследовании окружающей действительности, а также «объективной» клинической стороны неврозов — так же как Флиесс будет служить ему психологической поддержкой (в основном в переписке) в исследовании внутренней «субъективной» жизни и в проведении самоанализа. Но с одинаковой легкостью Фрейд, утвердившийся в своем положении, порвет с обоими.

Флиесс, приятель Фрейда, — не менее изобретательный доктор, который, будучи ЛОР-врачом, пропагандировал, что между носом и половыми органами есть «симпатизирующая» связь (медицина в ту пору была весьма странной наукой). Он сделал операцию направленной к нему Фрейдом Эмме Экштейн (описанной им под именем Ирма). По возвращении в Вену у нее несколько раз были сильные кровотечения, от которых она чуть не умерла. Венский хирург, обследовавший ее послеоперационную рану, обнаружил, что Флиесс оставил в ней около полуметра марли. Ее лицо, в том месте, где была срезана кость, осталось навсегда изуродованным. Проблемы же, заставившие обратиться к Фрейдю, так и остались неразрешенными.

Промежуток между 1896 и 1900 г. был для Фрейда периодом относительного одиночества. В это время он начинает анализировать свои сновидения, а после смерти отца в 1896 г. практикует самоанализ в течение получаса перед сном ежедневно. Он страдал от многочисленных невротических симптомов, которые сам определял как невроз беспокойства. Причины же этого беспокойства виделись ему в накопившемся сексуальном напряжении. Он жаловался на жестокие мигрени, проблемы с мочеиспусканием и спазмы прямой кишки. У него развился страх смерти, боязнь путешествий, пребывания на открытом пространстве и внезапных сердечных приступов (возможно, сегодня Фрейдю бы поставили диагноз «агорафобия»). Это был для Фрейда период величайшего внутреннего конфликта и беспорядка, но тем не менее в то же время это один из наиболее продуктивных периодов его жизни. В самом деле, теория неврозов Фрейда в значительной мере основывается на его собственном опыте невротических расстройств и попытках их анализировать. «Главным моим пациентом был я сам», — писал он. Его наиболее известный труд «Толкование сновидений» (1900) основан на анализе собствен-

ных сновидений. Вначале этот шедевр был проигнорирован психиатрическим сообществом, а Фрейд распродал изданную тиражом 600 экземпляров книгу в течение 8 лет.

Фрейдовская теория складывалась постепенно, как конструктор из кубиков. Для начала с 1895 г. он стал заменять гипноз методом свободной ассоциации. Лежа на кушетке с закрытыми или открытыми, в зависимости от своего желания, глазами, пациент излагает в том порядке, как они появляются, свободные ассоциации, приходящие ему в голову. С весны 1896 г. Фрейд оставляет гипнотическое внушение и впервые употребляет слово «психоанализ» сначала на французском языке 30 марта в «Невропатологическом журнале», а затем, 15 мая — на немецком.

Затем Зигмунд объявил подавленную сексуальность основной причиной нервных расстройств. Среди его первых пациенток была Лиза Пуфендорф, страдавшая истерией. Оказалось, что муж Лизы был импотентом, и она, прожив 18 лет замужем, оставалась девственницей. Фрейд спросил у знакомого гинеколога, Рудольфа Хробака, что может помочь больной, и тот цинично ответил: «Единственное средство, которое можно было бы прописать в данном случае, слишком хорошо нам известно, но его никак нельзя прописать в рецепте. Оно должно было бы выглядеть так: *Penis normalis dosim repetatur!* (Нормальный пенис в повторных дозах!)». Фрейд был шокирован, он противился мысли о преимущественно сексуальной природе человека. Но факты, подтверждающие значение сексуальности, буквально преследовали его, и он признал влияние либидо на человеческую психику.

Еще одним кубиком психоанализа стала тенденция к символизации. Как-то в юности Зиги проводил каникулы со своей кузиной Полиной. Все ожидали, что он влюбится в нее, но этого не произошло. Позже Фрейд решил разобраться, почему остался равнодушным. Он вспомнил, что однажды в детстве уже виделся с кузиной и отобрал у нее букет, а, по убеждению венцев, отнять у девушки цветы значило лишить ее невинности. То есть символически Зигмунд уже совершил акт любви с Полиной, и больше она его не интересовала. Многие пациенты Фрейда также подменяли реальные действия символами. Теорию дополнили объяснения таких проявлений подсознания, как сновидения, произвольные действия (оговорки, описки). Была сформули-

рована концепция вытеснения, согласно которой неприятные мысли изгоняются из области сознательного в подсознание. Отдельные работы ученый посвятил эдипову комплексу; инстинктивному влечению человека одновременно к жизни (эрос) и к смерти (танатос); противоборству Я (сознание человека), Оно (подсознание) и Сверх-Я (идеал человеческой личности) и т. д.

Папа может быть только один

Общественный интерес к мифологии и сексуальности способствовал популяризации психоанализа. Фрейд и его учение стали модной темой для бесед богемы Вены, а затем и всей Европы.

Возведенную башню из слоновой кости Фрейд охранял ревностно. Никто не имел права критиковать его, в противном случае самая близкая дружба превращалась в ненависть. Реакцию Фрейда на неприятные для него замечания очень хорошо иллюстрирует дискуссия, происшедшая в 1908 г. между ним и Альбертом Моллом. Хотя Молл непосредственно и не был учеником Фрейда, но, как известный сексолог, он с интересом следил за развитием психоанализа. Тем не менее в своей книге «Сексуальная жизнь ребенка» («*The sexual life of the child*») он выступил с жесткой, хорошо аргументированной критикой учения Фрейда. Хотя Молл и признавал, что у детей бывают сексуальные переживания, он все же отрицал фрейдистские объяснения сексуального развития человека. Кроме того, сексолог утверждал, что исцеление от некоторых недугов, каковое Фрейд приписывал своим заслугам, можно было объяснить эффектом внушения. Молл считал, что неудачи Фрейда, связанные непосредственно с изучением сексуальной жизни детей, и то, что его теория детской сексуальности основывается исключительно на рассказах взрослых пациентов, привели к чересчур категоричным выводам относительно роли половых факторов в развитии неврозов. Сексолог писал: «У меня сложилось такое впечатление, что теория Фрейда и его учеников достаточна для объяснения истории болезни пациентов, а не для того, чтобы, напротив, история болезни показывала, насколько оправданна эта теория. Фрейд пытается разработать свою теорию, отталкиваясь от психоанализа. Но она несет в себе столько необоснованных суждений, что практически невозможно говорить о доказательствах в строгом понимании этого термина».

Поскольку критика исходила от Молла, ученого, пользовавшегося большим авторитетом, его обвинения могли нанести урон престижу Фрейда. Первая реакция Фрейда была следующей: он начал жаловаться, что «некоторые пассажи из “Сексуальной жизни ребенка” заслуживали того, чтобы быть названными клеветническими». После этого Фрейд прибег уже к личным выпадам в адрес Молла, заявив своим последователям на заседании Венского общества психоаналитиков, что «характер Молла известен всем. Это мелочный, злорадный человек узких взглядов. Он никогда не высказывает свое мнение четко».

После того как Молл посетил Фрейда в его доме, посоветовав тому поучиться принимать обоснованную критику в свой адрес, отец психоанализа поведал Юнгу свою версию этого визита. Фрейд утверждал, например, что заставил Молла «постыдно ретироваться», хотя и сказал, что не почувствовал полного удовлетворения, когда увидел его удаляющуюся спину. «Он оставил после себя в комнате зловоние, напоминающее запах самого дьявола. Из-за недостаточной практики общения с такими существами, а частично и из-за того, что он был моим гостем, я прекратил его бичевать. Теперь, разумеется, от него можно ожидать любых козней».

Первая из многочисленных размолвок, которыми были отмечены первые годы существования психоанализа, произошла между Фрейдом и Альфредом Адлером. Адлер начал развивать собственную версию психоанализа, в которой основной упор делался не на сексуальность, а на стремление к власти. Изначально различия между этими двумя направлениями не казались столь глубокими. Поэтому, когда в 1910 г. Венское психоаналитическое общество формально стало членом Международной ассоциации психоанализа, только что основанной Фрейдом, Адлер был избран на должность президента общества. Но именно эти самые организационные изменения, благодаря которым Адлер занял пост президента, и привели в конце концов к тому, что он был окончательно изгнан из основанного Фрейдом движения. На самом деле хотя Международная ассоциация и носила название, в котором не упоминалось ни одного имени собственного, в ее правилах было записано, что целью данной организации было «изучение и развитие науки психоанализа, открытой Фрейдом». А это означало, что ассоциация в первую очередь преследовала цель сохранения в не-

прикосновенности фрейдистской доктрины и никогда бы не смирилась с опасными отступлениями от этого учения.

Сохранилось письмо Фрейда к Лу Саломе от 4 ноября 1912 г., где он высказался по этому поводу с предельной откровенностью: «Мы вынуждены были прервать контакты между нашей группой и адлеровскими отщепенцами, поэтому врачи поставлены перед выбором: посещать лекции или там, или тут. Не слишком это хорошо, но поведение отщепенцев не оставляет другой возможности».

В отношении последних он не останавливался и перед бесповоротным отлучением: так, он отсекал то, что называл «сектанством», которое считал «бесполезным и представляющим угрозу в будущем».

В июне того же года Фрейд настоял на том, чтобы Адлер был изгнан и из всех остальных обществ. В августе 1911 г. основатель психоанализа объяснял Эрнесту Джонсу, что размолвка с Адлером была неминуемой, и, если уж кто и несет ответственность за умышленное создание такой «критической ситуации», так это Адлер. О том, насколько глубока была неприязнь Фрейда к своему ученику, можно судить по тем словам, которые он сказал об этом так называемом «кризисе»: «Это мятеж ненормального человека, — писал Фрейд Джонсу, — которого амбиции довели до сумасшествия. Его влияние основано лишь на проявлениях крайнего садизма и терроризма по отношению к другим». Фрейд не хотел довольствоваться лишь частичной победой, поэтому, когда осенью 1911 г. состоялось заседание Венского общества, он еще больше усугубил и без того напряженную ситуацию. Именно тогда отец психоанализа объявил, что Адлер ушел в отставку вместе с тремя своими самыми верными последователями и что они объединились в новую адлерианскую группу.

Опасаясь, что новая организация может ослабить Венское общество извне, Фрейд объявил, что сотрудничество с адлерианской группой несовместимо с присягой на верность психоанализу. Фрейд потребовал, чтобы все присутствующие на заседании определились, к какому учению они желают примкнуть, и в недельный срок сообщили о своем решении. И вновь Фрейду, стремившемуся очистить свое окружение от потенциальных диссидентов, требовались доказательства верности собственной персоне.

Фрейд же радовался плодам своих последовательных действий. Он писал Юнгу: «Несколько устав после сражения и победы в нем,

настоящим уведомляю тебя, что вчера заставил всю группу Адлера (шестерых человек) выйти из состава Общества. Я был непреклонен, хотя и не думаю, что несправедлив».

Тем не менее даже после победы неприкрытая ненависть Фрейда к Адлеру отвергала саму возможность перемирия. В 1914 г. основатель психоанализа писал Лу Андреас-Саломе об «особой ядовитости» Адлера, которого называл не иначе как «отвратительный индивидуум». Позднее в письме к Стефану Цвейгу Фрейд описывал, насколько грубо Адлер вторгся в христианскую культуру своего окружения, а кроме того, и в вопросы, связанные с антисемитизмом. Когда Адлер внезапно скончался во время проходившего в Абердене научного конгресса, Фрейд написал: «Для еврейского мальчика, вышедшего из венского пригорода, окончить свои дни в Абердене уже само по себе — карьера, доказательство того, как далеко он зашел. Мир воистину наградил его необычайно щедро за ту услугу, которую тот ему оказал, противореча психоанализу».

Несмотря на то что Фрейду удалось изгнать Адлера, он так и не смог найти покоя. Хотя основателю психоанализа и удалось очистить Общество от неверных, диссидентство все еще продолжало оставаться угрозой. Наибольшие подозрения у Фрейда вызывал Вильгельм Штекель, который испытывал симпатию к Адлеру, но не захотел выйти из состава Общества. Штекель в своей научной методике, объясняющей различные случаи заболеваний пациентов, шел гораздо дальше Фрейда, показывая тем самым, насколько он оригинальнее самого основателя психоанализа. Поэтому вполне возможно, что ненависть, которую Фрейд испытывал к этому человеку, была следствием недостатков его собственной методики. И, наблюдая методы Штекеля на практике, он осознавал свои ошибки. В действительности же Фрейд в своем гневе часто выходил за грань рационального. Если прежде Фрейд говорил о Штекеле как о благородном человеке, то затем изменил свое отношение к нему и заявил, что стремления Штекеля «низменны и глупы». Фрейд написал письмо Эрнесту Джонсу, в котором давал уничижительную характеристику Штекелю, называл «лгуном», «человеком, которого невозможно хоть чему-нибудь научить» и «свиньей», он так и писал «эта свинья Штекель». Фрейд не только оскорблял Штекеля, говоря, что тот отвратителен и гря-

зен, но и, казалось, испытывал внутреннюю потребность унижать его, представляя его существом мелким и незначительным. Однажды Фрейд заявил, что по своим размерам Штекель вряд ли превышает «размеры горошины». В другой раз Фрейд резко отреагировал на нескромное фанфаронство Штекеля, заявившего, что зачастую карлик, стоящий на плечах великана, видит дальше самого гиганта. Фрейд прокомментировал фразу Штекеля так: «Возможно, это и правда, только вот вошь на голове астронавта не видит абсолютно ничего».

Окончательный разрыв со Штекелем произошел, когда Фрейд пожелал, чтобы один из его последователей — Виктор Тауск — занимался обзором книг в журнале «*Zentralblatt*», основателем и соиздателем которого являлся Штекель. Штекель вовсе не был намерен идти на какие-либо уступки и отказался принять Тауска в редакцию. Продолжая исполнять обязанности редактора, Штекель вышел из состава Венского общества.

Не избежал гнева даже тот, о ком основатель психоанализа восторженно отзывался: «Он самый значительный из встреченных мною... Он может оказаться тем, кого я ищу, чтобы возглавить наше движение», — Карл-Густав Юнг. Очароваться Юнгом было нетрудно: молод, красив, умен, талантлив. Но это слишком общая характеристика, ей соответствовали многие в окружении Фрейда. А вот что действительно отличало Юнга от других фрейдистов — его... национальность и вероисповедание. Психоанализ в первые годы недаром называли «научной басней венских евреев»: большинство сторонников Зигмунда, как и он сам, были евреями и гражданами Австро-Венгрии. Фрейд же мечтал о распространении своего учения во всем мире, а непременным условием этого было лидерство «арийцев». Фрейд писал: «Наши собратья-арийцы нам совершенно необходимы, иначе психоанализ падет жертвой антисемитизма». Юнг отвечал выдвинутому условию: швейцарец, христианин, более того, сын священника, сам изучавший теологию. В 1910 г. по велению Фрейда он стал пожизненным (!) президентом Международной ассоциации психоаналитиков. Однако уже через 3 года Зигмунд публично сказал ему «фи!». Юнг провинился тем, что, во-первых, не уверовал в сексуальную этиологию неврозов. Во-вторых, слишком увлекся мистикой, которую рационалист Фрейд не принимал

(в кабинете Фрейда висел лозунг «Работать, не философствуя»). И, в-третьих, Юнг забыл упомянуть в своих лекциях по истории психоанализа имя отца-основателя, объяснив это тем, что все и так знают, кто стоял у истоков теории. Фрейд порвал не только деловые, но и личные отношения с «неверным». Он констатировал: «Трудно поддерживать дружбу при таких разногласиях».

Неприязнь Фрейда отражалась даже на верных его последователях, лишь заподозренных в оппортунизме. Так, драмой закончились отношения Фрейда и упомянутого выше Виктора Тауска. В тот момент последнему было 33 года. Он был родом из Хорватии, по специальности правовец, судья, работавший журналистом в Берлине и в Вене. Чтобы лучше разобраться в психоанализе, он специально окончил медицинский факультет и в кругу учеников слыл за одного из самых способных.

Тауск не пытался конкурировать с Фрейдом, но высказывал ряд оригинальных идей. Хотя, по мнению Саломе, он был одним из наиболее способных учеников, у него не было решимости Адлера или Юнга сделать это открыто и принять неизбежное в этом случае отвержение со стороны учителя. Фрейд обвинил Тауска в плагиате. Тауск пытался преодолеть нарастающую дистанцию тем единственным способом, который Фрейд оставлял своему окружению: он просил Фрейда принять его в качестве пациента.

Фрейд все-таки отказал ему в анализе. И в 1919 г. эта история закончилась трагически: Тауск покончил с собой тщательно продуманным способом, завязав петлю вокруг шеи, а потом прострелив себе голову.

Та ярость, с которой Фрейд нападал на своих самых независимых учеников, предавая их анафеме исключительно за то, что те осмеливались оспаривать его учение, лишь стимулировала к сравнению психоанализа с религиозным культом. Своими высказываниями Фрейд только усиливал это сходство. Когда, например, Людвиг Бинсвангер спросил Фрейда о причине разрыва между ним и его самыми старыми и талантливыми учениками, вспомнив прежде всего о Юнге и Адлере, основатель психоанализа ответил ему: «Именно потому, что они тоже хотели быть Папами».

В 1924 г. Фрейд, давая характеристику Юнгу и Адлеру, вновь прибег к религиозной метафоре, назвав их «еретиками». Исполни-

зую подобные термины, он, сам того не осознавая, подтверждал тот анализ, который позже провел Макс Граф: «Фрейд настаивал на том, что последователи Адлера, отказывающиеся признавать, что в основе человеческой психологии лежит сексуальность, не являются истинными фрейдистами. В довершение всего Фрейд в качестве официальной главы своей церкви изгнал Адлера из ее лона. На протяжении нескольких лет я был свидетелем развития Церкви: от первых проповедей перед маленькой группой апостолов до споров между Арием и Афанасием».

Впрочем, несостоятельность Фрейда как друга объяснялась не только его нетерпимостью к критике. В своих отношениях с друзьями он опять-таки надевал маску сына, а им предоставлял роль матери, которая должна восхищаться своим любимчиком и прощать ему его эгоизм. Он нуждался в дружеской поддержке и одобрении, как нуждался в поддержке матери. Он зависел от друзей, но в то же время стыдился этого. Приняв от другого помощь и сочувствие, он отрицал зависимость, порывая с этим лицом всякие отношения, выбрасывая из своей жизни, ненавидя его. Свою склонность к зависимости Зигмунд называл «нищенскими фантазиями». Он говорил: «Нет, пожалуйста, ничего другого, по отношению к чему я был бы настроен так враждебно, как мысль о том, что я могу быть чьим-то протеже». Таков был конфликт Фрейда: он жаждал независимости, но вместе с тем желал опеки и восхищения окружающих. Этот конфликт навсегда оказался неразрешенным.

Слишком много сил Фрейд потратил на борьбу с оппонентами. Слишком долго он был отверженным, парией. И теперь ему повсюду мерещились враги, чудилась крамола. Словно спасаясь от преследователей, Фрейд «заметал следы» — несколько раз в течение жизни он уничтожал свой личный архив: дневники, письма, черновые записи. А большую часть того, что пощадил ученый, после его смерти засекретили родственники — вплоть до начала XXII в.

Зигмунд жил с постоянным ощущением опасности, а потому стремился к надежности, к полному контролю над ситуацией. Верные ученики предложили своему гуру создать небольшую закрытую группу, которая контролировала бы психоаналитическое движение. Фрейд с небывалым для него азартом увлекся этой затеей. Он писал: «Меня захватила идея тайного комитета, состоящего из наиболее надежных

людей, который заботился бы о развитии психоанализа и защищал дело против личностей и случайностей, когда меня не станет... Осмелюсь сказать, что жизнь и смерть станут легче для меня, если я буду знать, что существует ассоциация, пестующая то, что я создал». В сентябре 1913 г. пятеро избранных: Отто Ранк, Карл Абрахам, Шандор Ференци, Эрнест Джонс и Ганс Закс — собрались в доме Фрейда, чтобы утвердить свою организацию. Создание тайного комитета превратилось в настоящий ритуал посвящения. Фрейд носил вправленную в золотое кольцо греко-римскую камею с головой Юпитера, еще дюжина камней хранилась в его коллекции антиквариата. В момент провозглашения комитета он протянул ученикам руку с камнями: «Пусть каждый из вас закроет глаза и возьмет из моей ладони талисман, предназначенный ему судьбой! Это будет официальной печатью нашего ордена!». Пятерка по примеру учителя вправила камеи в кольца. Через год еще одно такое кольцо надел присоединившийся к комитету Макс Эйтинг. Так появились культовые для психоанализа Семь Колец, просуществовавшие до начала 30-х гг.

Рассуждая о психоаналитическом движении, Фрейд забывал язык ученого и говорил словами политического деятеля, более того — диктатора. Он писал о необходимости вождя, о том, что психоанализ сможет преодолеть многие трудности своего развития, «если власть будет передана в руки человека, подготовленного к тому, чтобы учить и наставлять. Должна существовать некая ставка главнокомандующего, долгом которого было бы объявлять: вся эта бессмыслица не имеет ничего общего с психоанализом». Неврозы Зигмунд называл «нашей (психоаналитической) родиной — на ней мы должны сначала укрепить наше господство против всех и вся». О других областях медицины говорил как о «колониях психоанализа».

Ни одна другая научная теория не преобразалась в квазиполитическое движение с централизованным управлением, железной дисциплиной, цензурой, чистками, убирающими «еретиков». Ни одна другая область знаний не была столь жестко привязана к открытиям основоположника, который отвергал любую критику и под страхом проклятия запрещал пересматривать фундаментальные тезисы. «Раскольники» называли Фрейда тираном, упрекали его в ортодоксии. Он же с маниакальной настойчивостью твердил: «Я... вправе утверждать, что и в наши дни, когда я уже не единствен-

ный психоаналитик, никто не может знать лучше меня, что такое психоанализ».

Фрейд страдал тем пороком, от которого призван был избавлять его психоанализ, — подавлением. Он изгонял из сознания свои амбиции завоевателя мира. Но в то же время под маской научной школы осуществлял заветную подсознательную мечту — стать властителем, мессией, указывающим человечеству землю обетованную (детские самоотождествления с героями оставили свой след!). Психоанализ был для Фрейда не просто научной теорией — религией, а он сам — богом-отцом. Как и у всякой другой религии, у фрейдизма был свой идол, свой догмат и даже свои ритуалы: Зигмунд укладывал пациентов на кушетку, а сам садился на стул позади них, так же поступали все его последователи, отказ от «ритуала кушетки» уже воспринимался психоаналитической ортодоксией как отступничество.

Однажды на семейном обеде он пожаловался на измену тех, кто прежде был так предан общему делу. «Твои проблемы, Зиги, в том, — заметила ему тетушка, — что ты совсем не разбираешься в людях».

Разочаровавшись в своих последователях, подозревая всех и не доверяя никому, Зигмунд Фрейд все же нашел своего приемника. Младшая дочь стала тем верным, восхищенным, не критикующим учеником, которого Фрейд искал всю жизнь. Ради нее он даже изменил некоторым своим принципам. Например, Зигмунд всегда был уверен, что мужчина превосходит женщину, которая априори неумна и несамостоятельна. Он писал: «Природа уже предопределила судьбу женщины, наделив ее красотой, очарованием и нежностью. Роль ее на века останется неизменной: очаровательная возлюбленная в юности, любимая жена в зрелые годы». А чего стоит фрейдовская трактовка женщин как кастрированных мужчин, завидующих пенису! Но потребность в последователе оказалась сильнее, и поэтому рассуждения Зигмунда о прекрасной половине человечества не распространялись на Аннерль. Однако, принеся Анне эту жертву, отец требовал взамен стократ большего. Дочь была его сиделкой, когда он заболел раком. Выполняла за него черновую работу, когда он корпел над монографиями. Вела его переписку, принимала его друзей, сопровождала его в путешествиях.

Наконец, она поставила крест на личной жизни. Ее «мужем» стал психоанализ, а «ребенком» — собственный отец, «золотой Зиги», любимчик матери, предмет постоянной заботы...

В 1924 г. Анна сделала свой первый доклад на заседании Венского психоаналитического общества под названием «Порка, фантазии и грезы». В значительной мере он был построен на истории некоей анонимной пациентки. Однако в действительности этой пациенткой была сама Анна. Она так и не получила высшего образования и при этом считалась одним из крупнейших теоретиков психоанализа. Университеты Старого и Нового Света наперебой присваивали ей звание почетного профессора. С другой стороны, это была спокойная и доброжелательная женщина, которая во время своих сеансов вязала детские носочки, а потом дарила их пациентам... Впрочем, коллеги по цеху даже такую невинную вещь, как вязание, ухитрялись истолковывать по-своему, утверждая, что увлечение вязанием — это замещение отсутствовавшей у Анны Фрейд сексуальной жизни: «Постоянное движение вязальных спиц символизирует непрерывный половой акт».

В марте 1938 г. нацистская армия вторглась в Австрию. В гитлеровской Германии жгли книги Фрейда. В Вене громили еврейские дома. Но на уговоры эмигрировать Зигмунд отвечал одним: «Вена — мое поле битвы. Я должен оставаться на своем посту». В качестве последнего козыря приводил свою болезнь: он действительно был настолько слаб, что едва мог добраться до вокзала. Немцы забрали все банковские сбережения Фрейда, конфисковали его имущество да вдобавок требовали 5000 долларов в виде налогов, якобы связанных с эмиграцией, — американские газеты писали, что Фрейда держат в Вене ради выкупа. Чтобы получить разрешение на выезд, пришлось обращаться за помощью к Франклину Рузвельту и Бенито Муссолини (однажды Фрейд встречался с ним и подарил свою книгу с дарственной надписью «Гению от пожилого человека»). Муссолини просил самого Гитлера разрешить профессору Фрейду и его семье покинуть пределы Австрии. Бумажная волокита заняла два месяца, лишь в июне Фрейды выехали в Париж, а оттуда — в Лондон. Четверем из пяти сестер Фрейда сделать визы не удалось. Они погибли в лагерях Освенцима и Майданека.

Еще в начале 20-х гг. у Зигмунда Фрейда открылся рак верхнего неба. Фрейда оперировали так часто, что ему казалось, будто

рука хирурга постоянно находится у него во рту. Чтобы добраться до опухоли, врачи вырвали Фрейду зубы с правой верхней стороны, рассекли верхнюю губу так, что она стала походить на заячью, удалили часть верхней челюсти. Образовавшуюся в небе дыру следовало прикрывать специально изготовленным протезом, но это было крайне болезненно, Фрейд прозвал протез «монстром». От болеутоляющего ученый отказывался, опасаясь, что это разрушит его мозг и он не сможет ясно мыслить. В результате операций правую половину лица парализовало, Фрейд оглох на правое ухо, его голос стал глухим и грубым из-за рассеченной губы, а во время еды пища шла носом. Но никто в доме не смел причитать и всплескивать руками. Мужественный до жесткости Зигмунд установил правило: «Я не буду жалеть себя, а вы не выражайте сочувствия».

Уже в Лондоне мучения Зигмунда стали нестерпимыми, и он сумел уговорить своего лечащего врача Макса Шура дать ему смертельную дозу морфина. Он умер 23 сентября 1939 г. в возрасте 83 лет.

Такой противоречивой фигурой был реальный Зигмунд Фрейд. Он значительно отличается от той корпоративной легенды, которой, по понятным причинам, придерживаются последователи психоанализа.

Мифы и реальность

Но еще сильнее элементы мифотворчества искажают реальную историю создания психоанализа, когда Фрейду приписывают открытия других ученых, чтобы оригинальность его трудов стала абсолютной. Об открытии Фрейдом «бессознательного психического» говорят сегодня лишь те, кто полностью игнорирует историю философии, психологии и психиатрии.

Еще в самом начале XVIII в. Г. В. Лейбниц выделял различные степени сознательности. Спустя столетие идею о бессознательном развивал немецкий психолог И. Ф. Герbart. Он утверждал, что в психике имеют место заряженные энергией бессознательные представления, между которыми происходят постоянные конфликты. Им же была выдвинута идея о «порогах», препятствиях, с которыми сталкиваются представления и которые отделяют их друг от друга. Впоследствии идея о бессознательном была подкреплена Фехнером, Лазарусом, Штейнталем и другими психологами.

В области философии представления об бессознательном развивал Э. Гартман, основная работа которого так и называлась: «Философия бессознательного».

Вся новизна психоанализа Фрейда состоит лишь в том, что Фрейд придал бессознательному сексуальную окраску и использовал его — в духе немецкого интуитивизма XIX в. — для истолкования человеческой психики и поведения.

Понятно, что Фрейд открыл не «бессознательное» как таковое, а выявил бессознательную мотивацию поведения и мышления, в первую очередь при психопатологии. Но и здесь он не был первооткрывателем. Фрейд и его последователи не случайно обходили труды П. Жане молчанием. Новаторские работы П. Жане об истерии вышли еще в 80-е гг. XIX в. и оказали влияние на Фрейда, а его теория «подсознательного» приобрела законченный вид в 90-е гг., т. е. до оформления идей психоанализа. Коллега Фрейда по венскому периоду невролог Мориц Бенедикт добился поразительных результатов в лечении истерии у женщин тем, что давал им беспрепятственно говорить о проблемах своей сексуальной жизни.

Фрейд был отнюдь не первым, кто открыто заговорил о вопросах секса. Биографами замалчиваются труды тех психологов и психиатров, которые писали о значимости сексуальности (например, А. Бине, Р. Крафта-Эббинга, О. Вейнингера), в том числе и детской (например, А. Патце (1845), Г. Модсли (1867), труды А. Молла, которого Фрейд обвинил в плагиате, вопреки тому факту, что его труд вышел за 8 лет до появления «Трех очерков по теории сексуальности»). Даже сам термин «либидо», который играет заметную роль во фрейдовском психоанализе, получил распространение до Фрейда.

То же справедливо и по отношению к понятию катарсиса, которое было широко распространено и до появления работ Фрейда. В 1880 г., за год до того, как Фрейд получил докторскую степень по медицине, дядя его будущей жены написал книгу о понятии катарсиса у Аристотеля. К 1890 г. только на немецком языке вышло более 140 (!) различных публикаций по проблеме катарсиса.

Многие воззрения Фрейда относительно роли сновидений в психической жизни человека были предвосхищены в философской и психологической литературе еще XVII в. И хотя Фрейд утверждал, что был в свое время единственным ученым, которого привлекла за-

дача анализа сновидений, исторические факты свидетельствуют об ином. По крайней мере трое из современников Фрейда занимались изучением сновидений. Шарко высказал предположение о том, что психические травмы, сопряженные с истерией, могут раскрываться в сновидениях. Жане утверждал, что причины истерии можно обнаружить в сновидениях пациента, и использовал их в качестве инструмента терапии. Кроме того, Крафт-Эббинг настаивал на том, что следы бессознательных сексуальных влечений могут быть найдены в сновидениях.

Р. Дадун, как и многие другие биографы, объясняет открытие «инстинкта агрессивности» размышлениями Фрейда по поводу Первой мировой войны и личными трагическими обстоятельствами. Не упоминаются ни Ш. Ференци, обративший внимание на специфику неврозов у фронтовиков, ни Сабина Шпильрейн, которая выдвинула идею «инстинкта агрессивности» за 10 лет до написания Фрейдом работы «По ту сторону принципа удовольствия» (по началу эта идея была отвергнута Фрейдом).

Немало мифов существует и о психоаналитическом движении в целом. Так, например, общеизвестно, что в гитлеровской Германии книги Фрейда сжигали на костре. Однако это вовсе не означало истребления психоанализа, как иногда это пытаются представить. При нацизме, после изгнания психоаналитиков «неарийского» происхождения, психоанализ вполне неплохо существовал в институте, возглавляемом кузеном Геринга. С последним охотно сотрудничали английские, голландские и прочие европейские психоаналитики. В «официальных» историях психоанализа несколько слов говорится о «сотрудничестве с нацизмом» К. Г. Юнга, которого заодно обвиняют в антисемитизме, тогда как подлинная история остается за скобками.

Судьба психоанализа в России тоже излишне драматизируется. Хотя известен резко отрицательный отзыв о фрейдизме В. И. Ленина, который назвал его «кустарной пачкотней». Тем не менее, как пишет А. Руткевич: «Но ведь в 20-е гг. в Советском Союзе психоанализ был популярен, хотя система уже была тоталитарной: однопартийный режим, террор карательных органов и Соловки ничуть ему не мешали, а фрейд-марксисты считали себя лучшими из всех прочих сторонников коммунизма». В течение послереволюционного десяти-

тилетию И. Д. Ермаков выпустил «Психоаналитическую и психологическую библиотеку», в которой с 1922 по 1928 г. были изданы основные работы Фрейда. В 1922 г. было образовано Русское психоаналитическое общество, а в 1923 г. были созданы Государственный психоаналитический институт и психоаналитический Детский дом-лаборатория (психоаналитический детский сад, воспитанником которого был сын Сталина Василий). В Петербурге в Психоневрологическом институте, основанном академиком В. М. Бехтеревым, в 1919–1920 гг. читала лекции по психоанализу Т. К. Розенталь. Известная ее работа «Страдания и творчество Достоевского» (1919), оказалась сходной по ряду положений с более поздней знаменитой работой Фрейда «Достоевский и отцеубийство» (1928). Ранний советский психоанализ был политизирован и близок к государственной власти (его поддерживал сам Троцкий), которая с помощью психоанализа намеревалась решить задачи «научного строительства нового массового человека».

Главный психотерапевт МЗ РФ Б. Д. Карвасарский отмечает в своей статье «Теория и практика психотерапии в России» (журнал «Психиатрия и психофармакотерапия», том 2/ № 1/2001) ведущую причину фиаско психоанализа в СССР: «Психоанализ не получил широкого развития в России не только потому, что в условиях тоталитарного строя медицина, и особенно психотерапия, были идеологизированы. Это правда, но это не вся правда. Идеи нервизма, учение И. П. Павлова на определенном этапе в России взяли верх над так называемыми субъективно-идеалистическими концепциями, к которым, конечно, в первую очередь и был причислен психоанализ». И далее Борис Дмитриевич проиллюстрировал свое утверждение на примере судьбы нескольких ленинградских ученых, симпатизировавших поначалу психоанализу и применявших его в своей практической работе (таких как Л. Б. Гаккель, Н. Н. Трауготт, Б. Н. Бирман, Е. К. Яковлева). В развернувшейся полемике между сторонниками учения И. П. Павлова и психоаналитических идей верх одержали первые. Б. Н. Бирман начал работать с И. П. Павловым и стал одним из его ближайших учеников. Л. Б. Гаккель возглавила отделение невротиков в больнице, которая в настоящее время носит имя И. П. Павлова (и в которой в настоящее время работает один из авторов этой книги) и где он проводил свои знаменитые

«клинические среды» (возрожденные в современном варианте в 2000 г. благодаря инициативе О. Е. Кашкаровой, Ю. Р. Палкина, Д. В. Ковпака, А. В. Курпатов). Н. Н. Трауготт возглавила в одном из научно-исследовательских физиологических институтов отдел патологии высшей нервной деятельности. Е. К. Яковлева начала работать с В. Н. Мясищевым, хотя и воспринявшим ряд идей психоанализа, но развивавшим его уже с иных теоретических позиций — психологии отношений и клинической психофизиологии.

Но самый значительный миф — эффективность психоанализа как лечебного средства и его превосходство перед другими видами психотерапии.

Сам Фрейд достаточно скромно высказывался по поводу терапевтических притязаний психоанализа. И исповедовал весьма спорную точку зрения: истинность открытий психоанализа, того, что мы знаем о человеческой природе и функционировании человеческой психики, и эффективность психоанализа как лечения — это два не обязательно связанных друг с другом вопроса.

Область применения психоанализа стараниями его популяризаторов была существенно преувеличена, так что психоанализ выглядел чуть ли не панацеей от всех болезней. Притчей во языцех стал случай терапии Гершвина. Композитор Гершвин лечился от головных болей с помощью психоанализа сразу у двух психоаналитиков почти четверть века. Несмотря на то что они не проходили, его убеждали, что психоанализ должен помочь. После смерти, при вскрытии, у него нашли давнюю аневризму, которая, по заключению патологоанатомов, и служила источником головных болей.

Психоанализ долгое время пытался сохранить гегемонию в сфере лечения психических расстройств и пограничных состояний. Даже сам термин «психотерапия» раньше означал только одно направление — психоанализ. Большинство людей, далеких от психологии и психотерапии, как показывают опросы, до сих пор именно так и считают. И это несмотря на бурное развитие других направлений и отдельных видов психотерапии во второй половине XX в. Безусловно, такому положению вещей способствует активная косвенная и скрытая реклама психоанализа в средствах массовой информации, художественной литературе и кинематографе. Это давний и излюбленный прием большого бизнеса (а психоанализ — это большие деньги; от 300 долларов

за часовой сеанс, 5 сеансов в неделю, что приносит психоаналитику доход с одного только пациента порядка 80 000 долларов в год и более). Такой вариант продвижения товара или услуги на рынке носит название «продакт плэйсмент». Появление в кадре кинофильма сигарет определенной марки или сотового телефона конкретной реально существующей фирмы — примеры использования «продакт плэйсмент». Такие PR-акции может позволить себе только очень состоятельная организация, каковой является Американская психоаналитическая ассоциация. И подобные вложения окупаются с немалыми дивидендами. Но в конкурентной борьбе с другими видами психотерапии за деньги пациентов психоаналитики часто утаивают или сознательно искажают важную информацию.

После разрыва с Брейером Фрейд опубликовал описания только шести историй болезни, причем ни одно из них не содержит в себе каких-либо решающих свидетельств в пользу его системы психоанализа. «Некоторые случаи являются столь сомнительным подтверждением психоаналитической теории, что вообще не понятно, зачем Фрейд их публиковал... Описание двух случаев неполны, а проведенное лечение — явно неэффективно... В третьем случае лечение в действительности проводил не сам Фрейд» (Salloway, 1992. P. 160).

С первых лет существования психоанализ подвергался жесткой критике со стороны многих представителей психологического и психиатрического сообществ. Джон Б. Уотсон вообще определил психоанализ как шаманство, мистификацию вуду.

Как писал Г. Дж. Айзенк (Психологический журнал. 1994. № 4), последовательный и жесткий критик психоанализа: «Превосходство психоанализа (перед другими методами психотерапии) просто предполагалось на основе псевдонаучных аргументов без каких-либо доказательств. Обычно считалось, что такими доказательствами являются случаи из практики, описанные Фрейдом. Но кроме очевидного факта, что лечебная работа не контролировалась и не проверялась, общеизвестно, что Фрейд не говорил всей правды при описании своих знаменитых случаев, и то, что заявлялось как “излечение”, в действительности таковым не являлось.

Так, знаменитый “человек-волк” (Сергей Панкеев, богатый русский пациент Фрейда) вовсе не был вылечен, как утверждалось, поскольку симптомы, от которых его якобы освободил Фрейд,

остались, и он последующие шесть десятков лет постоянно лечился! Аналогичная картина и с известным случаем “излечения” И. Брейером Анны О. (Берты Паппенгейм) — случаем, который считается началом психоаналитического лечения и всего психоанализа. Как показали историки, больному был поставлен ошибочный диагноз, а “излечение” было простым мошенничеством. Дотошные исследователи прошлого психоанализа (Питер Суэйлз и ряд других) отмечают, что многие симптомы Анны О. (такие как, например, острый галлюциноз и тяжелый кашель) не относились к истерии. Она страдала туберкулезным менингитом (от туберкулеза тяжело болел и умер ее отец, по совпадению — опекун Марты Бернейс, супруги З. Фрейда). Она не “излечилась” психоанализом и в течение длительного времени в последующий период пребывала в госпиталях и санаториях с симптомами этого заболевания. Впоследствии, оправившись от туберкулеза, Берта Паппенгейм стала известной феминисткой и общественным деятелем. Лечение “человека-крысы” было безуспешным, а это значительно расходится с записями Фрейда в его заключительном отчете. Трудно было бы привести в качестве доказательства успехов психоанализа эти и другие немногочисленные случаи, которые наблюдал Фрейд».

Как писал еще в 1966 г. один из наиболее известных психоаналитиков Англии Энтони Сторр: «Члены Американской ассоциации психоаналитиков, не беспристрастные, как можно предполагать, к своей специальности, провели обзорное изучение вопроса об эффективности психоанализа. Полученные результаты были настолько неутешительны, что они воздержались от их публикации... Доказательство того, что психоанализ кого-нибудь от чего-нибудь лечит, настолько сомнительны, что с ними практически нельзя считаться».

Снова в России

Таким образом, подробно анализируя психоанализ, можно обнаружить все ведущие признаки секты: непогрешимый авторитет «гуру» — основателя; искажение как его подлинной истории жизни, так и истории образования секты; ритуалы посвящения и инициации; тайные комитеты, скрытые структуры и обряды; закрытая пирамидальная структура власти; анафема отступникам и оппортунистам; пропаганда позитивного образа организации, уникальности и эффективности метода «спасения», которым владеет только данная организация, и т. д.

И в качестве последнего признака можно выделить экспансию. Расширение сферы влияния и вовлечение новых членов — потребность любой секты. И после того, как рухнул «железный занавес», мы стали очевидцами того, как множество разных сект и секточек решили воспользоваться возможностями и потенциалом вновь открывшейся территории. Не стал исключением и психоанализ.

С конца 1980-х гг. в нашей стране начала зарождаться новая волна психоанализа. В 1990 г. была основана Российская психоаналитическая ассоциация. С 1991 г. начал издаваться журнал «Российский психоаналитический вестник».

Несмотря на всю критику в свой адрес, недостаток научной строгости и методологическую слабость, фрейдовский психоанализ продолжает оставаться влиятельной силой. О влиятельности представителей психоанализа в нашей стране говорит тот факт, что единственным случаем, когда руководители государства проявляли хоть какой-то интерес к психотерапии, стал Указ Президента Б. Н. Ельцина от 1996 г. «О возрождении и развитии философского, клинического и прикладного психоанализа».

В мировой практике на настоящий момент сложилось несколько направлений психотерапии и множество ее отдельных видов, и психоанализ, как лишь один в ряду многих, не является передовым, выдающимся своими успехами или научным обоснованием.

В то же время школы и направления, базирующиеся на фундаментальном научном наследии великих отечественных ученых, таких как И. М. Сеченов, И. П. Павлов, В. М. Бехтерев, Д. Н. Узнадзе, Л. С. Выготский и других, не имеют достаточного признания, поддержки и развития.

Приложение 2

Механизм атрибуции

Любой человек стремится объяснить окружающий мир и организует свое восприятие, добываясь сбалансированности отображенной картины. Идеи баланса и объяснения (атрибуции) — центральные в концепции Хайдера. Впоследствии его идеи были развиты Джоунс и Дейвис Келли.

Вайнер считает, что есть три параметра, которые характеризуют причинные объяснения (каузальную атрибуцию). Первый параметр, связанный с работами Роттера по локусу контроля, касается того, воспринимаются ли причины как исходящие изнутри человека (внутренний локус) или как исходящие извне (внешний локус). Этот параметр был назван *локусом причинности*. Второй параметр каузальности — *стабильность* — касается того, является ли причина постоянной и относительно фиксированной или, наоборот, она нестабильна и переменчива. Соответственно мы можем атрибутировать успех или неудачу, приписав их способностям («Я умный»), усилиям («Я очень старался»), трудностям задачи («Тест был легкий»), случаю или везению («Мне повезло, что я догадался»). Третий базовый параметр — *управляемость* — должен определять, поддаются ли события управлению, регулированию с помощью дополнительных усилий.

Причинные объяснения касаются не только трактовки предметного окружения. С их помощью последовательно формируется объясняющая концепция, интерпретирующая реальность, в большинстве случаев неосознанно, и все ее проявления.

Атрибутивная теория является теорией, пытающейся объяснить, как люди дают логические объяснения ответам на вопросы, начинающиеся с «почему». Это касается той информации, которую они используют, устанавливая причинные связи, и того, что они делают с этой информацией для ответа на вопросы о причинах.

Таким образом, атрибутивная теория связана с тем, что Хайдер называл «наивной психологией».

Помимо проблем социального восприятия и самовосприятия атрибутивная теория связана с более общей областью, которая мо-

жет быть названа психологической эпистемологией. Это относится к процессам, благодаря которым человек познает свой мир и, что более важно, осознает то, что он знает, т. е. чувствует, что его убеждения и суждения соответствуют действительности. Приписывание какого-либо качества некой целостности означает конкретное причинное объяснение эффектов, связанных с этой целостностью, — реакций или ответов на нее, оценок и суждений о ней и т. д. Так, все суждения типа «качество X характеризует целостность Y » рассматриваются как каузальные атрибуции.

Предположение теории состоит в том, что «человек с улицы», наивный психолог, использует в своем мышлении методы, сходные с теми, которые используются в науке. Несомненно, что этот наивный вариант является слабым подобием научного — он неполон, субъективен при установлении связей, готов развиваться, основываясь на неочевидных фактах, и т. д. Тем не менее он имеет определенные общие качества, сходные с тем анализом, который используют исследователи поведения.

Здесь мы имеем дело с частным аспектом знания о себе, который может быть сформулирован так: мудрый человек — это тот, кто знает, и знает, что он знает. Как человек узнает, что его восприятие, суждение и оценка мира правильны и достоверны? На это можно ответить, что это происходит тогда, когда он может с уверенностью делать выводы о своем восприятии, суждениях и оценке, основываясь на качествах, приписываемых предмету. Более конкретно ответ определяется при помощи лично-объектно-временных ориентаций: я знаю, что мой ответ на конкретный стимул является валидным, в том случае, если а) мой ответ особым образом связан со стимулом, б) мой ответ сходен с ответами других на этот же самый стимул (существует согласие) и в) мой ответ постоянен во времени — при последовательном предъявлении стимула и при взаимодействии с ним при помощи различных органов чувств.

Большинство приемов в этом формулировании субъективной валидности хорошо знакомы. Консонанс был продемонстрирован во многих экспериментах на получение подтверждения собственного мнения. Поддержка от других обычно подкрепляет приверженность собственному убеждению, а несогласие с другими обычно уменьшает уверенность в нем и повышает вероятность изменения.

Три критерия валидности — различие, консонанс и согласие — представляют собой средства для определения индивидуального уровня информированности относительно любого элемента внешнего мира.

Кроме того, очевидно, что у человека часто отсутствуют время и мотивация, необходимые для выполнения множества наблюдений. В этих обстоятельствах он может сделать вывод о причинах на основе единственного наблюдения следствий. При этом он редко действует в полном неведении. Обычно он наблюдал сходные следствия прежде и имел некоторые представления о возможных релевантных причинах и о том, как они связаны со следствиями такого рода. И конечно же, его информация об обстоятельствах в данном отдельном случае, скорее всего, указывает на наличие определенных допустимых причин.

Анализ, проведенный Келли, показал, что рациональный путь объяснения поведения другого человека заключается в том, чтобы рассмотреть это поведение в контексте целостной ситуации. Возможно, такое поведение обусловлено исключительно личностными особенностями этого человека, а возможно, ситуацией, в которую он попал. Если мы не уделим достаточного внимания обоим этим элементам, мы можем ошибиться в определении того, почему произошло то или иное действие и что оно означает. Однако это нам удастся далеко не всегда, поскольку существует большое количество предубеждений и когнитивных искажений, приводящих к ошибкам в процессе атрибуции.

Приложение 3

Вуду

Считается, что слово «вуду» происходит от «воду», что на языке африканского народа фон (населявшего Дагомею, современные Бенин и Нигерия) означает «дух, божество». В креольских языках Нового Света это слово имеет много различных написаний (*voudou, voodoo, vodoun, vaudau, vaudoun* и т. п.) и читается как «воду» или «водун». В английском языке оно трансформировалось в вуду (*voodoo*) или худу (*hoodoo*). Итак, что же такое вуду-воду-худу?

«*American Heritage Dictionary*» трактует это понятие следующим образом:

Вуду. 1. Религия, практикуемая главным образом в карибских странах, особенно в Гаити. В ней элементы римско-католической обрядности сочетаются с анимизмом и магией дагомейских рабов. Верховный Бог в этой религии управляет большим пантеоном духов, обожествляемых предков и святых. Все они общаются с верующими при посредстве сновидений, трансовых состояний и ритуальной «одержимости». Также — воду.

2. Заклинание, фетиш, проклятие, содержащее магическую силу для последователей религии вуду.

3. Человек, практикующий религию вуду; жрец или жрица. Также худу.

Вуду (а особенно худу) в современном американском сленге обозначают вообще магию (особенно «черную»), или «колдовство». Поэтому некоторые последователи афро-карибских традиций считают эти наименования оскорбительными.

Вудуистские традиции негаитянского (преимущественно кубинского) происхождения известны также под названиями «сантерия» и «лукуми». Южноамериканским аналогом вуду является макумба.

Вуду как афро-карибская религия — «продукт» работорговли. Белые хозяева запрещали черным рабам, завезенным на остров Гаити, практиковать их родные африканские религии. Рабов, у которых находили «фетиши», ждали жестокие пытки и казнь, в лучшем случае — побои и суровое наказание. Негров насильственно крестили. В результате католицизм просто «наложился» на африканские

верования и ритуалы, которые в течение нескольких столетий продолжали практиковаться в глубокой тайне.

Дагомейские божества-лоя надели «маски» католических святых. На негритянских алтарях появились христианские статуэтки, свечи и другие культовые предметы. Многие приверженцы вуду и сейчас не отказываются от католических элементов в своей религии, считая, что последние придают ей дополнительную силу.

Вуду по сей день широко практикуется на Гаити. Вместе с гаитянскими эмигрантами эта религия распространилась во многие другие страны. Особенно большие общины вудуистов за пределами Гаити существуют в Новом Орлеане, Майами и Нью-Йорке. Всего в мире, по разным оценкам, в настоящее время насчитывается от 50 до 60 миллионов последователей гаитянского вуду (воду).

Зомби — самый известный из мифов вуду. Именно благодаря понятию «зомби» широкая публика узнала о существовании загадочной религии вуду. Существует поверие, что колдун вуду при помощи особых порошков и заклинаний может убить человека, а потом воскресить его для своих целей. Человек, мол, при этом теряет речь и память и превращается в подобие бессловесного животного, способного только работать, строго следуя указаниям хозяина-колдуна.

Феномен зомбификации известен теперь в более широком смысле этого слова и, безусловно, имеет немалые реальные основания. Но даже исходный и мистифицированный впоследствии вариант зомбирования имеет под собой естественно-научное обоснование. Чтобы сделать из человека зомби, африканские колдуны-бокеры используют составляющие различных растений и животных. Исследователи вудуизма давно предполагали существование особого яда, «порошка зомби» — но не было известно, что входит в его состав.

Это наглядно продемонстрировал этноботаник Уэйд Дэвис, который в 1982 г. отправился на Гаити, где расследовал случаи зомбификации. Он изучал местные культы и чуть не вступил в одно из тайных обществ, старательно налаживая отношения с колдунами-священниками.

Феномен зомбификации не занимает в религии вуду центрального места, служа лишь эффективному убеждению, подтверждая истинность «учения» для последователей культа и являясь, таким образом, элементом косвенного, но очень действенного внушения.

Уэйду Дэвису удалось получить образцы настоящего «порошка зомби». Одним из главных компонентов является *Diodon hystrix* — рыба-двузуб, фугу, она же рыба-иглобрюх. Ее сушат на солнце от 2 до 5 дней, а затем измельчают в порошок, который ни в коем случае нельзя вдыхать, чтобы не отравиться. Ткани фугу — печень, икра, молоки, кишечник и кожа — содержат в себе один из самых опасных природных ядов нервно-паралитического действия — тетродотоксин. Он блокирует передачу нервных импульсов путем «запираания» клеток для ионов натрия (возможно, именно поэтому считается, что хозяева зомби категорически запрещают своим рабам есть соль, так как соль — хлорид натрия — «разблокирует» этот механизм и к зомби могут вернуться речь и память).

В Японии рыба фугу — это известное и опасное лакомство. Задача повара, готовящего ее, — снизить количество тетродотоксина в мясе. В небольших количествах этот яд вызывает наркотическое действие (собственно, ради этого фугу и едят). Если доза превышает, у человека возникает ощущение покалывания в руках и ногах, потом его глаза стекленеют и наступает смерть — так в 1975 г. погиб Мицугора Бандо VIII, артист театра Кабуки, объявленный правительством Японии живым национальным сокровищем, — или полная видимость смерти, вводящая иногда в заблуждение самых опытных врачей. Несмотря на почти полную остановку всех жизненных функций отравленный продолжает осознавать происходящее вокруг.

В коматозном состоянии отравившийся человек может находиться довольно долго, в африканских практиках его «оживляют» с помощью особого растения «огурец зомби», который возвращает человеку способность двигаться, но не говорить.

Используется также галлюциногенная жаба *bufo marinus*. Предварительно ее нужно держать ночь в банке вместе с морским червем, который кусает жабу. В результате каратоидные железы жабы вырабатывают большое количество активных химических веществ — буфотеин, буфогенин, буфотоксин. Утром жабу и червя убивают, сушат на солнце и тоже растирают в порошок. В число других компонентов снадобья входит желчный пузырь мертвого мула, некоторые местные растения, черный порох, тальк и измельченные человечес-

кие кости. Изготовление этого порошка настолько сложно, что по силам только посвященным.

Открытие Уэйда Дэвиса объясняет физическую сторону зомбификации — втертый в тело порошок вызывает своеобразный транс, внешне почти неотличимый от смерти; в ночь после похорон могила зомбифицированного раскапывается и его с помощью специальной процедуры приводят в себя.

Но, как справедливо отмечает в своей статье «Зомбификация» Виктор Пелевин, дело здесь не только в яде и не столько в нем, сколько в психологическом механизме, который распространен настолько, что даже получил у антропологов специальное название — «вуду-смерть».

Яд как химическое вещество совершенно одинаково подействует на представителя любой религии, расы и культуры. Но каждая культура формирует свой собственный «психологический фон», свой комплекс ожиданий и ответных реакций, более или менее общий для всех ее представителей, который определяет не только социальное поведение людей, но и их психическое и физическое состояние. Причем этот «психологический фон» существует не где-то вне людей, а исключительно в структуре их сознания, их психике.

Все известные случаи зомбификации — той же природы. Если европеец (или человек любой другой культуры) подвергнется действию «порошка зомби», то на него подействует только тетродотоксин, и он либо умрет, либо на время впадет в глубокую кому. А вот на сельского жителя Гаити подействует именно «порошок зомби», и, очнувшись парализованным в гробу, он поймет, что кто-то из врагов продал его колдуну-бокору.

Приложение 4

Тест, определяющий вероятность развития стресса

(по Т. А. Немчину и Тейлору)

Инструкция

В предлагаемом тесте перечисляется ряд утверждений с одним вариантом ответа: либо «да», либо «нет». Отмечайте утверждения, с которыми вы согласны.

1. Обычно я спокоен и вывести меня из этого состояния нелегко. «Нет».
2. Мои нервы расстроены не более, чем у других людей. «Нет».
3. У меня редко бывают запоры. «Нет».
4. У меня редко бывают головные боли. «Нет».
5. Я редко устаю. «Нет».
6. Я почти всегда чувствую себя счастливым. «Нет».
7. Я уверен в себе. «Нет».
8. Я практически никогда не краснею. «Нет».
9. Я человек смелый. «Нет».
10. Я краснею не чаще, чем другие. «Нет».
11. Я редко ощущаю сильное сердцебиение. «Нет».
12. Обычно мои руки теплые (не очень боятся холода). «Нет».
13. Я застенчив не более, чем другие. «Нет».
14. Мне не хватает чувства уверенности в своих силах. «Да».
15. Порою мне кажется, что я ни на что не годен. «Да».
16. Бывают периоды беспокойства, не могу усидеть на месте. «Да».
17. Меня часто беспокоит желудок. «Да».
18. Не хватит духа вынести предстоящие трудности. «Да».
19. Хочется быть счастливым, как другие. «Да».
20. Кажется, передо мной трудности, которые мне не преодолеть. «Да».

21. Мне снятся кошмарные сны. «Да».
22. Когда волнуюсь, дрожат руки. «Да».
23. У меня беспокойный сон, часто просыпаюсь. «Да».
24. Меня часто тревожат возможные неудачи. «Да».
25. Иногда испытываю страх, когда опасности нет. «Да».
26. Мне трудно сосредоточиться на одном задании. «Да».
27. Простую работу делаю часто с напряжением. «Да».
28. Я легко прихожу в замешательство. «Да».
29. Почти все время испытываю неясную тревогу. «Да».
30. Я склонен принимать всерьез даже пустяки. «Да».
31. Я часто переживаю и плачу. «Да».
32. У меня бывают приступы тошноты и рвоты. «Да».
33. Расстройство желудка у меня почти каждый месяц. «Да».
34. Я боюсь, что при волнении сильно покраснею. «Да».
35. Мне обычно трудно сосредоточиться на чем-то важном. «Да».
36. Меня постоянно беспокоит желание улучшить свое материальное положение, хотя оно не хуже других. «Да».
37. Нередко думаю, о чем не хотел бы поделиться с другими, стыдно. «Да».
38. Иногда из-за переживаний теряю сон. «Да».
39. Когда волнуюсь, иногда сильно потею. «Да».
40. Я иногда сильно потею, даже в холодные дни. «Да».
41. Временами из-за волнений никак не могу заснуть. «Да».
42. Я человек легковозбудимый. «Да».
43. Иногда чувствую себя бесполезным человеком. «Да».
44. Нередко из-за волнения могу легко выйти из себя. «Да».
45. Я часто ощущаю смутную тревогу. «Да».
46. Я чувствительнее многих своих товарищей. «Да».
47. Почти все время испытываю чувство голода. «Да».
48. Часто кажется, что меня преследуют болезни. «Да».
49. Часто кажется, что за мной кто-то наблюдает. «Да».
50. Ожидание всегда меня нерврует. «Да».

Оценка результатов

Подсчитывается общее количество утверждений, как «нет», так и «да», с которыми вы согласны.

Если количество таких утверждений достигает 40–50 — человек пребывает в состоянии стресса, резервы его организма близки к истощению — высока вероятность развития третьей стадии стресса.

До 25 — средняя стрессоустойчивость, при отсутствии адекватных мер (использование приемов саморегуляции и других «антистресс-технологий») существует вероятность развития негативных последствий стресса.

Не более 5–15 — прогнозируется высокая стрессоустойчивость.

Приложение 5

Методика А. Эллиса

Методика А. Эллиса направлена на определение степени рациональности—иррациональности мышления, наличия и выраженности иррациональных установок.

Обследуемым предъявляются утверждения (50), с которыми они могут соглашаться либо не соглашаться, также предлагаются промежуточные формы ответов.

В данной методике 6 шкал, из них 4 шкалы — основные и соответствуют 4 группам иррациональных установок мышления, выделенным автором: «катастрофизация», «долженствование в отношении себя», «долженствование в отношении других» и «оценочная установка».

Шкала «катастрофизации» отражает восприятие людьми различных неблагоприятных событий. Низкий балл по этой шкале свидетельствует о том, что человеку свойственно оценивать каждое неблагоприятное событие как ужасное и невыносимое, в то время как высокий балл говорит об обратном.

Показатели шкал «долженствование в отношении себя» и «долженствование в отношении других» указывают на наличие либо отсутствие чрезмерно высоких требований к себе и другим.

«Оценочная установка» показывает то, как человек оценивает себя и других. Наличие такой установки может свидетельствовать о том, что человеку свойственно оценивать не отдельные черты или поступки людей, а личность в целом.

Другие две шкалы — оценка фрустрационной толерантности личности, которая отражает степень переносимости различных фрустраций (т. е. показывает уровень стрессоустойчивости), и общая оценка степени рациональности мышления.

Полученные данные сверяются с ключом, затем высчитываются средние показатели по методу Спирмена. Чем выше полученный балл по каждой из шкал, тем рациональнее человек, и наоборот.

Тест Эллиса

У людей бывают разные убеждения. Нас интересует ваше мнение относительно утверждений, приведенных ниже. Пожалуйста, зачеркните или обведите в кружок цифру справа от каждого утверждения, которая наиболее соответствует вашему отношению к данному утверждению.

1	2	3	4	5	6
полностью согласен	в основном согласен	слегка согласен	слегка не согласен	в основном не согласен	полностью не согласен

1. Иметь дело с некоторыми людьми может быть неприятно, но это никогда не бывает ужасно.	1 2 3 4 5 6
2. Когда я в чем-то ошибаюсь, то часто говорю себе: «Мне не следовало этого делать».	1 2 3 4 5 6
3. Люди, несомненно, должны жить по законам.	1 2 3 4 5 6
4. Не существует ничего такого, чего я «не выношу».	1 2 3 4 5 6
5. Если меня игнорируют или я чувствую себя неуклюжим на вечеринке, то у меня понижается чувство собственной ценности.	1 2 3 4 5 6
6. Некоторые ситуации в жизни действительно совершенно ужасны.	1 2 3 4 5 6
7. В некоторых вопросах я определенно должен быть более компетентным.	1 2 3 4 5 6
8. Моим родителям следовало бы быть более сдержанными в требованиях, предъявляемых ко мне.	1 2 3 4 5 6
9. Существуют вещи, которые я не могу вынести.	1 2 3 4 5 6
10. Мое чувство «собственной ценности» не повышается, даже если у меня есть действительно большие успехи в учебе или работе.	1 2 3 4 5 6
11. Некоторые дети ведут себя действительно ужасно.	1 2 3 4 5 6
12. Я не должен был совершать несколько очевидных ошибок в моей жизни.	1 2 3 4 5 6
13. Если мои друзья пообещали сделать для меня что-то очень важное, они не обязаны выполнять своих обещаний.	1 2 3 4 5 6

14. Я не могу иметь дело с моими друзьями или моими детьми, если они ведут себя глупо, дико или неправильно в той или иной ситуации.	1 2 3 4 5 6
15. Если оценивать людей по тому, что они делают, то их можно разделить на «хороших» и «плохих».	1 2 3 4 5 6
16. Бывают такие периоды в жизни, когда случаются действительно совершенно ужасные вещи.	1 2 3 4 5 6
17. В жизни нет ничего такого, что я действительно обязан делать.	1 2 3 4 5 6
18. Дети должны в конце концов научиться выполнять свои обязанности.	1 2 3 4 5 6
19. Иногда я просто не в состоянии вынести мои низкие достижения в учебе и на работе.	1 2 3 4 5 6
20. Даже когда я делаю серьезные ошибки и причиняю боль окружающим, мое самоуважение не меняется.	1 2 3 4 5 6
21. Это было бы ужасно, если бы я не смог добиться расположения людей, которых я люблю.	1 2 3 4 5 6
22. Мне бы хотелось лучше учиться или работать, однако нет никаких оснований считать, что я должен добиваться этого во что бы то ни стало.	1 2 3 4 5 6
23. Я убежден, что люди определенно не должны плохо себя вести в общественных местах.	1 2 3 4 5 6
24. Я просто не выношу сильного давления на меня или стресса.	1 2 3 4 5 6
25. Одобрение или неодобрение моих друзей или членов моей семьи не влияет на то, как я оцениваю самого себя.	1 2 3 4 5 6
26. Было бы жалко, но не ужасно, если бы кто-то из членов моей семьи имел бы серьезные проблемы со здоровьем.	1 2 3 4 5 6

27. Если я принял решение сделать что-то, я обязательно должен сделать это очень хорошо.	1 2 3 4 5 6
28. В общем, я нормально отношусь к тому, что подростки ведут себя иначе, чем взрослые, например поздно просыпаются по утрам или разбрасывают книжки или одежду на полу в своей комнате.	1 2 3 4 5 6
29. Я не выношу некоторых вещей, которые делают мои друзья или члены моей семьи.	1 2 3 4 5 6
30. Тот, кто постоянно грешит или приносит зло окружающим, — плохой человек.	1 2 3 4 5 6
31. Было бы ужасно, если бы кто-то из тех, кого я люблю, заболел психическим заболеванием и оказался бы в психиатрической больнице.	1 2 3 4 5 6
32. Я должен быть абсолютно уверен, что все идет хорошо в наиболее важных сферах моей жизни.	1 2 3 4 5 6
33. Если для меня это важно, мои друзья должны стремиться сделать все, о чем я их попрошу.	1 2 3 4 5 6
34. Я легко переношу неприятные ситуации, в которые попадаю, так же как неприятное общение со знакомыми.	1 2 3 4 5 6
35. От того, как меня оценивают окружающие (друзья, начальники, учителя), зависит, как я оцениваю самого себя.	1 2 3 4 5 6
36. Это ужасно, когда мои друзья ведут себя плохо и неправильно в общественных местах.	1 2 3 4 5 6
37. Я точно не должен делать некоторые ошибки, которые я продолжаю делать.	1 2 3 4 5 6
38. Я не считаю, что члены моей семьи должны действовать именно так, как мне хочется.	1 2 3 4 5 6
39. Это совершенно невыносимо, когда все идет не так, как мне хочется.	1 2 3 4 5 6

40. Я часто оцениваю себя по своим успехам на работе и в школе или же по своим социальным достижениям.	1 2 3 4 5 6
41. Это будет ужасно, если я потерплю полный крах в работе или учебе.	1 2 3 4 5 6
42. Я как человек не должен быть лучше, чем я есть на самом деле.	1 2 3 4 5 6
43. Определенно существуют некоторые вещи, которые окружающие люди не должны делать.	1 2 3 4 5 6
44. Иногда (на работе или в школе) люди совершают поступки, которых я совершенно не выношу.	1 2 3 4 5 6
45. Если у меня возникают серьезные эмоциональные проблемы или я нарушаю законы, мое чувство собственной ценности понижается.	1 2 3 4 5 6
46. Даже очень плохие, отвратительные ситуации, в которых человек терпит неудачу, лишается денег или работы, не являются ужасными.	1 2 3 4 5 6
47. Есть несколько существенных причин, почему я не должен делать ошибок в школе или на работе.	1 2 3 4 5 6
48. Несомненно, что члены моей семьи должны лучше обо мне заботиться, чем они это иногда делают.	1 2 3 4 5 6
49. Даже если мои друзья ведут себя иначе, чем я от них ожидаю, я продолжаю относиться к ним с пониманием и принятием.	1 2 3 4 5 6
50. Важно учить детей тому, чтобы они были «хорошими мальчиками» и «хорошими девочками»: прилежно учились в школе и зарабатывали одобрение своих родителей.	1 2 3 4 5 6

Проверьте, пожалуйста, ответили ли вы на все вопросы.

СПАСИБО.

Ключ

По каждому типу установок подсчитывается суммарный балл соответственно ключу, если данный пункт отмечен буквой *R*, то шкала меняет значения на противоположные. Например, по шкале катастрофизации суммарный балл подсчитывается следующим образом:

Пункт 1, 26, 46	значения по шкале оценка	1 2 3 4 5 6 6 5 4 3 2 1
Пункт 6, 11, 16, 21, 31, 36, 41	значения по шкале оценка	1 2 3 4 5 6 6 5 4 3 2 1

Уста- новки, пункты	Ката- строфи- зация	Должен- ствование в отношеии себя	Должен- ствование в отношеии других	Низкая фру- страционная толерант- ность	Само- оценка
1–5	1 <i>R</i>	2	3	4 <i>R</i>	5
6–10	6	7	8	9	10
11–15	11	12	13 <i>R</i>	14	15
16–20	16	17 <i>R</i>	18	19	20 <i>R</i>
21–25	21	22 <i>R</i>	23	24	25 <i>R</i>
26–30	26 <i>R</i>	27	28 <i>R</i>	29	30
31–35	31	32	33	34 <i>R</i>	35
36–40	36	37	38 <i>R</i>	39	40
41–45	41	42 <i>R</i>	43	44	45
46–50	46 <i>R</i>	47	48	49 <i>R</i>	50

Установки, пункты	Ката- строфи- зация	Должен- ствование в отношеии себя	Должен- ствование в отношеии других	Низкая фру- страционная толерант- ность	Само- оценка
Сумма					
Общая сумма					

УСТАНОВКИ

Выраженное наличие иррациональной уста- новки	Наличие иррациональной установки	Отсутствие иррациональной установки
меньше 30	от 30 до 45	больше 45

*Андрей Геннадьевич Каменюкин,
Дмитрий Викторович Ковпак*
Стресс-менеджмент

Заведующий редакцией
Художник
Корректор
Верстка

*П. Алесов
С. Маликова
А. Георгиева
А. Шляго*

ООО «Мир книги», 198206, Санкт-Петербург, Петергофское шоссе, 73, лит. А29.
Налоговая льгота — общероссийский классификатор продукции ОК 005-93, том 2;
95 3005 — литература учебная.
Подписано в печать 23.01.12. Формат 60х90/16. Усл. п. л. 14,000. Тираж 2000. Заказ
Отпечатано с готовых диапозитивов в ИПК ООО «Ленинградское издательство».
194044, Санкт-Петербург, ул. Менделеевская, 9.