

Мартин Селигман

Как научиться ОПТИМИЗМУ



Измените взгляд
на мир и свою
жизнь





Вы смогли скачать эту книгу бесплатно на законных основаниях благодаря проекту «**Дигитека**». [Дигитека](#) — это цифровая коллекция лучших научно-популярных книг по самым важным темам — о том, как устроены мы сами и окружающий нас мир.

Дигитека создается командой научно-просветительской программы «[Всенаука](#)». Чтобы сделать умные книги доступными для всех и при этом достойно вознаградить авторов и издателей, «Всенаука» организовала всенародный сбор средств.

Мы от всего сердца благодарим всех, кто помог освободить лучшие научно-популярные книги из оков рынка! Наша особая благодарность — тем, кто сделал самые значительные пожертвования (имена указаны в порядке поступления вкладов):

Дмитрий Зимин
Алексей Сейкин
Николай Кочкин
Роман Гольд
Максим Кузьмич
Арсений Лозбень
Михаил Бурцев
Ислам Курсаев
Артем Шевченко
Евгений Шевелев
Александр Анисимов
Михаил Калябин
Роман Мойсеев
Никита Скабцов
Святослав Сюрин
Евдоким Шевелев

Мы также от имени всех читателей благодарим за финансовую и организационную помощь:

Российскую государственную библиотеку
Компанию «Яндекс»
Фонд поддержки культурных и образовательных проектов «Русский глобус».

Этот экземпляр книги предназначен только для вашего личного использования. Его распространение, в том числе для извлечения коммерческой выгоды, не допускается.

Моей депрессии как не бывало... собратья-пессимисты, отправляйтесь покупать эту книгу.

Из рецензии в The New York Times Book Review

Доктор Селигман представляет оптимистичный подход к оптимизму, утверждая, что мы можем ему научиться, можем оценить его уровень, можем обучить ему других и стать более здоровыми и более счастливыми.

*Аарон Бек, доктор медицины,
автор книги Love Is Never Enough*

Эта система способна исправить самого убежденного пессимиста.

Philadelphia Daily News

Одна из важнейших книг нашего столетия, обязательна для прочтения всем, кто заинтересован в искреннем понимании людей и оказании им помощи.

*Д-р Роберт Шуллер,
автор книги Tough Times Never Last, But Tough People Do*

В книге изложена программа, которая любому поможет преодолеть депрессию.

Kirkus Review

Martin E. P. Seligman

Learned Optimism

HOW TO CHANGE YOUR MIND
AND YOUR LIFE



VINTAGE BOOKS
A Division of Random House, Inc.
New York

Мартин Селигман

Как научиться оптимизму

ИЗМЕНИТЕ ВЗГЛЯД НА МИР
И СВОЮ ЖИЗНЬ

Перевод с английского



Москва
2013

УДК 316.61:159.923
ББК 87.742:88.94
С55

Выпускающий редактор С. Турко

Селигман М.

C55 Как научиться оптимизму: Измените взгляд на мир и свою жизнь / Мартин Селигман ; Пер. с англ. — М.: АЛЬПИНА ПАБЛИШЕР, 2013. — 338 с.

ISBN 978-5-9614-4431-5

Оптимистичные люди не только чаще достигают успеха, у них лучше здоровье и они дольше живут. Оптимисты верят, что все трудности временны и из любой сложной ситуации всегда есть выход. Несмотря на самые разные препятствия, они будут продолжать двигаться вперед и именно поэтому в итоге добьются своего. Если вам нравится такая жизнь, почему же вы еще не стали оптимистом?

Мартин Селигман — живой классик психологии, утверждает, что каждого пессимиста можно научить быть оптимистом, причем не легкомысленными приемами, а путем сознательного обретения новых навыков. Его методика помогла тысячам людей преодолеть пессимизм и депрессию, обрести свободу строить свою жизнь так, чтобы она приносила удовлетворение и вела к творческим свершениям.

УДК 316.61:159.923
ББК 87.742:88.94

Все права защищены. Никакая часть этой книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме и какими бы то ни было средствами, включая размещение в сети Интернет и в корпоративных сетях, а также запись в память ЭВМ для частного или публичного использования, без письменного разрешения владельца авторских прав. По вопросу организации доступа к электронной библиотеке издательства обращайтесь по адресу lib@alpinabook.ru.

© Martin E. P. Seligman, 1990, 1998, 2006
Настоящее издание опубликовано по разрешению Arthur Pine Associates совместно с InkWell Management и Synopsis Literary Agency
© Издание на русском языке, перевод, оформление. ООО «АЛЬПИНА ПАБЛИШЕР», 2013

ISBN 978-5-9614-4431-5 (рус.)
ISBN 978-1-4000-7839-4 (англ.)

Оглавление

ПОЗИТИВНАЯ ПСИХОЛОГИЯ ИЗ ПЕРВЫХ РУК 9

Часть первая. Поиск

Глава 1. Два варианта отношения к жизни	13
Нейтральная земля	15
Депрессия	20
Достижения	24
Здоровье	25
Глава 2. Как мы научаемся быть беспомощными	29
Борьба и капитуляция	43
Глава 3. Объясняя неудачу	46
ПРОВЕРЬТЕ СВОЙ УРОВЕНЬ ОПТИМИЗМА	48
Стиль объяснений	53
Те, кто не сдаются	58
Из чего состоит надежда	64
Замечание об ответственности	68
Что делать пессимистам?	69
Глава 4. Крайний пессимизм	71
ПРОЙДИТЕ ТЕСТ НА ДЕПРЕССИЮ	78
Глава 5. Что вы думаете, то вы и чувствуете	91
Выученная беспомощность и стиль объяснений	97
Вызывает ли пессимизм депрессию?	98
Стиль объяснений и когнитивная терапия	101
Депрессия и руминация	104
Женщины и мужчины	106
Депрессия и ее лечение	111
Когнитивная терапия и депрессия	113
В чем залог успеха когнитивной терапии?	116

Часть вторая. Сферы жизни

Глава 6. Успех на работе	119
Стиль объяснения успеха	123
Тест на талант	125

Исследование стиля объяснений в компании Met Life	127
Исследование «специальной группы»	129
«Специальная группа»	131
Новая кадровая политика Met Life	132
Как переделать пессимиста в оптимиста	134
Чем хорош пессимизм?	135
Гармоничное соотношение оптимизма и пессимизма	141
Глава 7. Дети и родители: рождение оптимизма	145
ПРОВЕРЬТЕ УРОВЕНЬ ОПТИМИЗМА ВАШЕГО РЕБЕНКА	146
Почему дети не бывают беспомощными	152
Глава 8. Школа	165
В учебной аудитории	167
ПРОВЕРЬТЕ УРОВЕНЬ ДЕПРЕССИИ ВАШЕГО РЕБЕНКА	168
Лонгитюдное исследование «Принстон-Пен»	171
Развод и конфликты родителей	175
Девочки и мальчики	180
Колледж	181
Вест-Пойнт	183
Традиционное представление о школьном успехе	185
Глава 9. Спорт	187
Национальная лига	189
Противостояние	191
Национальная баскетбольная ассоциация	193
Boston Celtics и New Jersey Nets	194
Пловцы из Беркли	196
Что должен знать каждый тренер	200
Глава 10. Здоровье	201
Сознание и тело	206
Оптимизм и крепкое здоровье	207
Пессимизм, слабое здоровье и рак	210
Оптимизм и жизнь	214
Исследование, организованное Фондом Гранта	216
Возвращение к проблеме взаимосвязи сознания и тела	218
Психологическая профилактика и психотерапия	219
Глава 11. Политика, религия и культура: новая психоистория	223
Американские президентские выборы 1948–1984 годов	226
1900–1944	231
Выборы 1988 года	232
Предварительные президентские выборы 1988 года	232
Президентская кампания 1988 года	234
Выборы в сенат 1988 года	237
Стиль объяснений пересекает границы	238

Религия и оптимизм	244
Возвращаясь к психоистории	246

Часть третья. Трансформация: от пессимизма к оптимизму

Глава 12. Оптимистичная жизнь	251
Оптимизм: руководство пользователя	252
Модель НУП	254
ОПОЗНАНИЕ ЦЕПОЧЕК НУП	256
ДНЕВНИК УЧЕТА НУП	258
Диспут и отвлечение	261
Как спорить с самим собой	265
ПИСЬМЕННЫЙ ОТЧЕТ О ПРОЦЕССЕ ОСПАРИВАНИЯ	269
Проекция голосов	273
Резюме.	278
Глава 13. Ваш ребенок и пессимизм	279
Модель НУП. Детский вариант.	280
ЗАПИСИ ЦЕПОЧЕК НУП ВАШЕГО РЕБЕНКА	283
МОДЕЛЬ НУПСА. ДЕТСКИЙ ВАРИАНТ	284
ЗАПИСИ ЦЕПОЧЕК НУПСА ВАШЕГО РЕБЕНКА	288
Проекция голосов. Детский вариант.	289
Глава 14. Оптимизм и работа	296
Три аспекта оптимизма	298
Как научиться оптимизму	301
Изменение внутреннего диалога в условиях работы.	
Модель НУПСА.	301
НУП	302
ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЦЕПОЧЕК НУП	302
НУПСА	304
Оспаривание ваших убеждений.	305
ИГРА «ПРЫЖОК ЧЕРЕЗ СТЕНУ»	306
ОСПАРИВАНИЕ.	310
Проекция голосов	316
Глава 15. Гибкий оптимизм	323
Новый взгляд на депрессию	324
Изменение баланса.	329
Сильные стороны максимизированной индивидуальности.	330
Гибкий оптимизм	335

*С оптимизмом глядя в будущее моей дочери Лары Катрины
Селигман, посвящаю ей эту книгу*

Да — это мир,
и в этом мире
да живут,
(искусно сплетены)
миры все остальные.

Э. Э. Каммингс

ПОЗИТИВНАЯ ПСИХОЛОГИЯ ИЗ ПЕРВЫХ РУК

Мартин Селигман — живой классик психологии. Еще полвека назад мировую известность ему принесли исследования феномена выученной беспомощности — пассивности перед лицом якобы неустранимых неприятностей. В ходе этих экспериментов, ныне описанных во всех учебниках, ученый пришел также к открытию феномена сознательного оптимизма — способности человека влиять на свое мышление и через него — на свое поведение. Закономерным итогом его исканий стала концепция так называемой позитивной психологии, которая, по Селигману, должна быть наукой о том, что в человеке хорошо и правильно, а не о том, что в нем ненормально и дурно. Соответственно и практическая психология должна перестать быть «починкой поломок», но сосредоточиться на стимулировании и поддержке духовного благополучия. Избранный в 1998 году президентом Американской психологической ассоциации (а такой чести удостоиваются лишь признанные светила) Селигман в своей инаугурационной речи озвучил программу новой психологии. Всего за пару последующих лет позитивная психология поднялась как на дрожжах, и ныне книги этого направления исчисляются десятками, если не сотнями. Но главными донине остаются книги самого отца-основателя, которые если не по форме, то по содержанию представляют серьезные исследования феномена душевного благополучия и, соответственно, путей его обретения. В отличие от псевдооптимистического пустословия, плесенью размножившегося на теле позитивной психологии, автор не раздает банальных советов, не тешит читателя несбыточными мечтами, а серьезно и основательно разъясняет, из каких слагаемых складывается то душевное состояние, которое принято именовать счастьем (хотя научное и житейское толкование этого понятия не всегда совпадают). Книга, которую вы держите в руках, полезна прежде всего тем, что дает адекватное представление о позитивной психологии «из первых рук». Она также снабжает пускай и не безупречными, но несомненно полезными рекомендациями по налаживанию собственной жизни, если она вдруг не заладилась и не радует так, как хотелось бы. Не этого ли ждут от психологов? И не того ли мы желаем себе сами? С опорой на позицию признанного мастера эти желания исполнить легче.

*Сергей Степанов,
психолог, доцент МГППУ*

Часть первая

Поиск

Глава 1

Два варианта отношения к жизни

Отец, стоя возле детской кроватки, с благоговением и любовью смотрит на свою спящую, только что привезенную из роддома дочь и восхищается ее красотой. Вот девочка открывает глаза и смотрит прямо перед собой. Надеясь привлечь внимание дочери, отец называет ее по имени, но она не глядит на него. Он трясет погремушкой, подвешенной над кроваткой — девочка не реагирует.

Взволнованный, он идет к жене и говорит, что их дочь, вероятно, не слышит, поскольку не обращает внимания на звуки.

«С девочкой все в порядке, я уверена», — отвечает жена. Подойдя к кроватке, она зовет дочку по имени, гремит погремушкой, хлопает в ладоши. Когда она берет ее на руки, девочка тотчас начинает двигаться, поворачивать голову и гулить.

«Ну точно, она глухая», — говорит отец.

«Вовсе нет, — не соглашается с ним мать. — Просто она еще очень маленькая. Не стоит делать поспешных выводов». Она берет с полки книгу о младенцах, находит нужный раздел и вслух читает: «Если новорожденный не реагирует на громкие звуки и не поворачивается к источнику шума, не стоит тревожиться. Должно пройти некоторое время, прежде чем у ре-

бенка выработается соответствующий рефлекс. При необходимости вы можете обратиться к педиатру, чтобы проверить слух ребенка».

«Вот так! Теперь ты спокоен?» — спрашивает мать.

«Не совсем, — говорит отец. — В книге ничего не сказано о возможных проблемах со слухом. А наш ребенок, очевидно, не слышит нас. Меня это пугает. Мой дед был глухой, вдруг это наследственное?».

«Не спеши с диагнозом, — говорит жена. — Почему ты думаешь, что все так плохо? В понедельник покажем ее доктору. А пока успокойся и не бери в голову».

Весь уик-энд отец не думает ни о чем другом. Он не может заставить себя сосредоточиться на подготовке к новой рабочей неделе. Он жалуется жене, что их дочь глуха, а его жизнь кончена. Образы, которые рисует его воображение, один хуже другого: она не слышит, у нее не развиваются речевые способности, она не может приспособиться к жизни, оказывается изолированной от общества. К воскресному вечеру он уже в полном отчаянии.

В то же время мать, записавшись на прием к педиатру на утро понедельника, проводит выходные за занятиями спортом и чтением. Время от времени она пытается успокоить и подбодрить мужа.

Результаты педиатрического обследования оказались положительными, однако настроение отца не изменилось. Ему стало лучше лишь неделю спустя, когда он заметил, что девочка вздрогнула от громкого хлопка в глушителе проезжавшего рядом грузовика. После этого отец успокоился и смог снова восхищаться своей дочерью.

Эти родители демонстрируют два разных отношения к жизни. Он в любой ситуации (налоговая проверка, семейная ссора, конфликт на работе) ожидает наихудшего развития событий: суда, развода, увольнения. Для него типичны приступы депрессии и продолжительной апатии, а также проблемы со здоровьем. Она, напротив, спокойно относится к проблемным ситуациям, считает их временными препятствиями, которые можно преодолеть, для нее это своего рода испытания, через которые она должна пройти. После разрешения ситуации она быстро восстанавливается и способна двигаться дальше. У нее крепкое здоровье.

Изучению этих двух типов людей — оптимистов и пессимистов — я посвятил 25 лет. Для пессимистов характерна прежде всего убежденность в том, что их вечно будут сопровождать неудачи, которые загубят все, за что бы они ни взялись, что в своих бедах виноваты они сами. В результате они легче сдаются и быстрее опускают руки, чаще впадают в депрессию. Оптимисты, в свою очередь, легче переносят жизненные неурядицы, спо-

койней относятся к неудачам, которые, по их мнению, носят временный характер. Вину за случившееся возлагают не на себя, а на обстоятельства или на других людей. Неприятности и неудачи не способны сломить их, выбить из колеи. Любая проблемная ситуация представляет для них испытание, через которое они проходят, собрав все свои силы. Оптимисты чаще добиваются успехов в учебе, на работе и в спорте. При приеме на работу на конкурсной основе предпочтение чаще отдается оптимистам, чем пессимистам. Кроме того, их отличает более крепкое здоровье. Принято считать, что они живут дольше.

Исследования показывают, что среди людей удивительно высок процент убежденных пессимистов. Кроме того, еще большее количество людей обладают склонностью к пессимизму. При этом не все знают, что они относятся к этой категории людей, поскольку определить, пессимист ли вы, непросто. Точно установить признаки пессимизма у человека могут специальные тесты.

Иногда пессимизм настолько очевиден, так глубоко укоренен в человеке, что кажется неотъемлемой чертой его характера. Однако я обнаружил, что от этой черты можно избавиться. Пессимиста можно научить быть оптимистом, причем не легкомысленными приемчиками, вроде насвистывания веселой мелодии или бормотания банальностей («с каждым днем я становлюсь все совершеннее»), которые могут дать лишь временный эффект, а путем сознательного обретения новых навыков. Надо отметить, что методы, о которых я говорю — это не изобретения самоучек или журналистов из популярных СМИ, они разработаны профессиональными психологами и психиатрами в лабораторных и клинических условиях и прошли тщательную проверку и апробацию.

Эта книга поможет вам определить, насколько вы или ваши близкие склонны к пессимизму (если вообще склонны), а также познакомит вас с методом, который помог уже тысячам людей избавиться от хронической склонности к пессимизму и депрессии, которая является ее логическим продолжением. Она позволит вам увидеть собственные недостатки в новом свете.

Нейтральная земля

В основе пессимизма лежит беспомощность. Беспомощность — это состояние, при котором любые ваши действия не способны повлиять на происходящее. Например, если я предложу вам тысячу долларов за то, чтобы вы открыли книгу на конкретной странице, думаю, вы легко с этим спра-

витесь. Если же я пообещаю вам тысячу, при условии, что вы сможете произвольно сузить свой зрачок, то, несмотря на ваше согласие, это никак не отразится на результате. Здесь вы бессильны. Если с перелистыванием страниц вы способны справиться, то изменить величину зрачка вам не дано.

Человек начинает свою жизнь в состоянии полной беспомощности. Новорожденный представляет собой совокупность рефлексов и не способен сделать ничего, выходящего за их рамки. Его крик — не более чем рефлекторная реакция на боль и дискомфорт, и если мать, услышав его крик, подходит к нему, это не значит, что он управляет поведением матери. По сути, новорожденный способен контролировать только один комплекс мышц, — это мышцы, связанные с процессом сосания. Состояние беспомощности в последние годы жизни человека часто возвращается. В этот период мы можем утратить способность ходить, можем разучиться управлять своим кишечником и мочевым пузырем, можем начать забывать нужные слова или вообще потерять речь и способность управлять своими мыслями.

Продолжительный отрезок времени между младенчеством и последними годами жизни посвящен преодолению беспомощности и обретению контроля над собой. Контроль в данном случае подразумевает способность добиваться изменений путем волевых, сознательных усилий и является противоположностью беспомощности. Через несколько месяцев после рождения ребенок постепенно обретает сознательный контроль над движениями конечностей, хаотичное размахивание руками сменяется направленными попытками дотянуться, коснуться, взять. Позднее контроль распространяется на крик и плач; к неудовольствию родителей ребенок научается плачем добиваться прихода матери. Этим новым навыком он пользуется до тех пор, пока эта стратегия не перестает срабатывать. Конец первого года жизни ребенка знаменуется двумя крупнейшими достижениями в сфере овладения контролем над собой: он начинает ходить и произносит свои первые слова. Если все идет нормально и возрастающие физические и психологические потребности ребенка удовлетворяются хотя бы в минимальной степени, то в течение последующих лет степень беспомощность снижается, а самоконтроль возрастает.

Многие аспекты жизни не поддаются нашему контролю: мы не можем изменить врожденные черты, например цвет глаз, или повлиять на климатические условия, но существует обширная «нейтральная» территория, над которой мы способны установить личный контроль или делегировать его другим людям или судьбе. Это те аспекты существования, в которых мы, как правило, располагаем некоторой свободой выбора.

В соответствии с нашим отношением к этим граням жизни мы можем значительно усилить или ослабить степень своего влияния на них. Наши мысли, с одной стороны, являются реакцией на происходящее, а с другой — влияют на наши последующие действия. Например, если мы считаем, что не можем повлиять на судьбу своих детей, то, скорее всего, не будем ничего предпринимать для этого. Сама мысль «что бы я ни делал, это ничего не изменит» становится препятствием для активных действий. И мы поручаем своих детей их ровесникам, педагогам и просто обстоятельствам. Если мы считаем себя беспомощными в этом вопросе, то контроль переходит в руки других сил, которые и формируют будущее наших детей.

Как мы увидим далее в этой книге, умеренный пессимизм в определенной степени и при определенных условиях может быть полезен. Однако мой двадцатипятилетний исследовательский опыт убедительно показывает: если мы, как все пессимисты, убеждены, что сами несем ответственность за свое невезение, что оно будет сопровождать нас вечно и препятствовать любым нашим начинаниям, то нам придется столкнуться с большими неприятностями, чем в том случае, если бы мы верили в обратное. Кроме того, приверженность таким убеждениям делает нас уязвимыми для депрессии, мы теряем свой творческий потенциал и в определенной степени — физическое здоровье. Таким образом, пессимистичные прогнозы начинают осуществляться!

Хорошей иллюстрацией сказанного может быть история одной девушки, студентки университета, в котором я некогда преподавал. В течение трех лет ее научный руководитель, профессор английской литературы, относился к ней крайне внимательно. Благодаря его поддержке и высоким оценкам ей удалось получить стипендию для годичного курса обучения в Оксфорде. По возвращении из Англии оказалось, что она утратила интерес к Диккенсу, на творчестве которого специализировался ее руководитель, и заинтересовалась работами более ранних английских романистов, в частности — Джейн Остин, на творчестве которой специализировался один из его коллег. Руководитель попытался убедить ее написать дипломную работу по Диккенсу, но потом уступил ее намерению посвятить работу творчеству Остин и даже согласился остаться ее консультантом.

За три дня до защиты ее бывший руководитель обратился в экзаменационную комиссию с заявлением, где обвинял девушку в плагиате, который он обнаружил в ее работе. По его словам, она привела несколько утверждений относительно раннего периода Джейн Остин, не указав два научных источника, и присвоив, таким образом, их авторство себе. Плагиат — один

из самых серьезных проступков в академической среде, так что подобное обвинение поставило под угрозу будущее этой женщины. Под вопросом оказалось даже получение диплома об окончании университета.

Проанализировав те утверждения в тексте, которые, по словам профессора, не имели ссылок на первоисточники, она обнаружила, что источник у них один — сам профессор. Ставшую предметом спора информацию она получила от него во время личной беседы, когда он высказывал свое мнение по рассматриваемому вопросу, не упоминая при этом какие-либо печатные работы. По сути, девушка оказалась жертвой ревности наставника, потерявшего ученицу.

Многие в подобной ситуации учинили бы скандал, но только не Элизабет. Верх взял ее привычный пессимистичный взгляд. Она не сомневалась, что члены комиссии сочтут ее виноватой и ей ни при каких обстоятельствах не удастся переубедить их. Мнение профессора в глазах комиссии перевесит любые ее аргументы. Так что вместо того чтобы попытаться отстоять свою правоту, она опустила руки и замкнулась в себе, представляя свое положение исключительно в невыгодном свете. Она считала, что сама во всем виновата. И не важно, что профессор сам, возможно, позаимствовал у кого-то эти идеи. Главное, что она не сослалась на него, и, стало быть, «украдала» их. Она сама поверила в собственную не порядочность.

Кажется невероятным, что при всей очевидной невинности она была готова взять вину на себя. Однако исследования показывают, что в глазах пессимистично настроенных людей неприятности часто превращаются в катастрофы. При этом их фактическая невинность легко превращается в вину. Вспомнив некоторые факты из своего прошлого, Элизабет убедила себя в том, что она склонна к обману и мошенничеству. Вот и при написании своей работы она тоже «смошенничала», поэтому молча согласилась с решением экзаменационной комиссии, отказавшей ей в выдаче диплома.

В этой истории не было счастливого конца. Планы девушки на будущее рухнули, жизнь не удалась. Следующие десять лет она работала продавцом. Ее ничего не интересовало, она ни к чему не стремилась. Она даже перестала читать книги. Она все еще расплачивается за свое мнимое преступление.

Но это было не преступление! Это была простая человеческая слабость: привычный пессимистичный образ мыслей. Если бы она сказала себе: «Да ведь это махинация! Ревнивый подонок просто решил отыграться на мне!», то решила бы, что необходимо защитить себя, и рассказала бы комиссии все, что с ней произошло. Тогда, вероятно, выяснилось бы, что профессор был уволен с предыдущего места работы за точно такую же аферу. Она

могла бы закончить обучение с отличием, если бы могла иначе воспринимать и осмыслять негативные события в своей жизни.

Образ мышления — это не то, что дается нам раз и навсегда. Как мы знаем из психологии, человек может выбирать стратегию мышления.

Психологическая наука не всегда интересовалась индивидуальными стилями мышления, индивидуальным человеческим поведением и вообще индивидом как таковым. Совсем наоборот. Двадцать пять лет назад, когда я был аспирантом факультета психологии, человек считался продуктом окружающей среды. Поведение индивида объяснялось преимущественно внутренними влечениями, которые «подталкивают» изнутри, или внешними событиями, которые диктуют ему свои условия. Детали этих механизмов варьировались от теории к теории, но в целом все придерживались подобного подхода. Фрейдисты полагали, что поведением взрослых управляют нерешенные конфликты раннего детства. Последователи Б. Ф. Скиннера считали, что усваиваются те модели поведения, которые подкрепляются извне. По мнению этологов¹, поведение состоит из постоянных, устойчивых схем действий, детерминированных нашими генами, а с точки зрения необихевиористов, последователей Кларка Халла, к действию нас побуждает необходимость редуцировать драйвы² и удовлетворять биологические потребности.

Примерно с середины 1960-х годов доминирующие модели объяснений начинают радикально изменяться. Окружающая среда все меньше и меньше признается важным фактором, мотивирующим поведение человека. С опорой на четыре научные теории формируется точка зрения, согласно которой поведение человека направляется скорее изнутри, чем извне.

- Ноам Хомский, подвергший в 1959 году разрушительной критике основополагающую работу Б.Ф. Скиннера *Verbal Behavior*, утверждает, что язык в частности и человеческое поведение в целом не являются результатом усиления возникших в прошлом речевых привычек путем подкрепления. Сущность языка выражена в его конструктивной, генеративной функции. Фразы, которые вы не произносили и не слышали никогда прежде (например: «Пурпурный ядозуб сидит у тебя на коленях»), тем не менее могут быть поняты мгновенно.

¹ Этология — наука о поведении живых организмов, в том числе человека. В отличие от других научных дисциплин изучает врожденное, генетически обусловленное поведение в естественных, а не лабораторных условиях. — *Прим. пер.*

² К. Халл был сторонником гипотезы редукиции драйва, согласно которой цель любого мотивированного поведения заключается в снижении (т. е. редукиции) состояния влечения (побуждения, драйва), сопровождаемого напряжением. — *Прим. пер.*

- Жан Пиаже, выдающийся швейцарский психолог, изучавший, как развиваются дети, убедительно показал, что развивающееся сознание ребенка может быть предметом научного исследования.
- Ульрик Найссер, опубликовавший в 1967 году работу *Cognitive Psychology*, смог заинтересовать новым подходом многих экспериментальных психологов, разочаровавшихся в догмах бихевиоризма. В когнитивной психологии утверждается, что функционирование человеческого сознания может быть измерено, а его результаты изучены путем компьютерного моделирования.
- Психологи-бихевиористы обнаружили, что объяснение поведения животных и человека посредством драйвов и потребностей оказывается неадекватным, и начали использовать познавательные процессы индивида — мышление — для объяснения сложных форм поведения.

Так, основные психологические теории в конце 1960-х годов сместили фокус с изучения влияния окружающей среды в сторону индивидуальных ожиданий, предпочтений, выбора, решения, контроля и беспомощности.

Это фундаментальное изменение в сфере психологии тесно связано с важнейшими изменениями в человеческой психике. Впервые в истории благодаря технике и технологиям, массовому производству и распределению, а также ряду других причин большое количество людей получило возможность осуществлять выбор и, соответственно, контролировать свою жизнь. Не в последнюю очередь эта возможность выбора относится к нашим привычным способам мышления. Люди с одобрением приняли возможность такого контроля. Сегодня мы принадлежим к обществу, предоставляющему своим членам возможности, которых они прежде никогда не имели, обществу, которое со всей серьезностью относится к радостям и бедам отдельных индивидов, которое возвеличивает индивидуальность и считает личную реализацию законной целью, почти священным правом.

Депрессия

С этими свободами связаны определенные опасности. В частности, век становления личности оказался также веком депрессии, феномена, тесно связанного с пессимизмом и являющегося его крайним выражением. Сегодня мы находимся в центре эпидемии депрессии, которая уносит посредством самоубийств не меньше жизней, чем эпидемия СПИДа, и при этом

распространена гораздо шире. Случаев серьезной депрессии в наши дни в десятки раз больше, чем 50 лет назад. Женщины в два раза чаще становятся жертвами депрессии, чем мужчины, и теперь она поражает людей в среднем на десять лет раньше, чем поколение назад.

До недавнего времени существовало всего два взгляда на депрессию: психоаналитический и биомедицинский. Психоаналитическая точка зрения основывается на работе, которую Зигмунд Фрейд написал почти 75 лет назад¹. Предположения Фрейда строились на анализе очень небольшого количества случаев и с опорой на воображение. Он заявил, что депрессия представляет собой гнев, направленный на себя. В состоянии депрессии человек обесценивает себя, считает никчемным и бесполезным и хочет себя уничтожить. Депрессивная личность, как отмечает Фрейд, приучается ненавидеть себя еще на руках матери. Однажды, в начальный период жизни ребенка, мать неизбежно оставляет его, по крайней мере он воспринимает это именно так. Например, она решает немного отдохнуть, или слишком поздно возвращается домой, или уделяет внимание другому ребенку. У некоторых детей это вызывает гнев, но поскольку они не могут направить его на мать, так как слишком любят ее, то находят более подходящую мишень — себя (или, говоря точнее, ту часть себя, которая идентифицируется с матерью). Так формируется деструктивная привычка. С этих пор, когда ребенок снова чувствует себя брошенным, он ругает и обвиняет себя, а не того, по чьей вине он оказался в таком положении. Ненависть к самому себе, депрессия как реакция на потерю, самоубийство — все оказывается взаимосвязано.

Согласно Фрейду, избавиться от депрессии непросто. Она является результатом детских конфликтов, которые остаются неразрешенными под застывшими слоями защит. Лишь пробившись сквозь эти слои и разрешив в конце концов застарелые конфликты, можно преодолеть склонность к депрессии. По убеждению Фрейда, чтобы справиться с депрессией, понадобятся годы психоанализа и упорная работа терапевта, направленная на выяснение причин, по которым злость и ненависть были в детстве направлены на себя.

Несмотря на укорененность психоанализа в сознании американцев (особенно жителей Манхэттена), я должен сказать, что считаю этот подход

¹ Статья Фрейда «Печаль и меланхолия», о которой здесь идет речь, опубликована в 1917 году. Надо отметить, что спустя несколько лет взгляды Фрейда на природу депрессии (меланхолии) несколько изменились. См., например: Руднев В. Введение в анализ депрессии // Логос. 2001. № 5/6. — *Прим. пер.*

абсурдным. Он обрекает жертву на годы односторонних рассуждений о темном, далеком прошлом ради того, чтобы решить проблему, которая могла бы быть устранена в течение нескольких месяцев. В более чем 90% случаев депрессия носит эпизодический характер, она приходит, а затем исчезает. Ее продолжительность составляет от 3 до 12 месяцев. Несмотря на сотни тысяч сеансов, проведенных с тысячами пациентов, психоаналитическая терапия не продемонстрировала убедительных доказательств своей эффективности в работе с депрессией.

Более того, она возлагает ответственность на пострадавшего. Психоаналитическая теория утверждает, что в силу дефектов характера жертва сама себя доводит до состояния депрессии. Человек *желает* погрузиться в депрессию. Он стремится наказать себя, продлить свое страдание и покончить с собой, если у него хватит на это сил.

Это не значит, что своей критикой я отвергаю фрейдизм в целом. Фрейд был великим освободителем. В своей ранней работе об истерии — расстройстве, при котором соматические нарушения, подобные параличу, не имеют органических причин, — он отважился исследовать человеческую сексуальность и высветить ее темные аспекты. Однако успешное использование обратной стороны сексуальности для объяснения истерии дало ему толчок к созданию формулы, которой он пользовался всю оставшуюся жизнь. Любая психическая проблема в ее контексте оказывается проявлением некоей скрытой, низменной части нашей личности, и согласно Фрейду эта часть является наиболее фундаментальной и универсальной. Это неправдоподобное утверждение, унижающее человеческую природу, положило начало эпохе, когда допустимо оказалось говорить о чем угодно.

О том, что вы хотите заняться сексом с собственной матерью.

Что вы хотите убить своего отца.

Что вы фантазируете о том, как умирает ваш новорожденный младенец, потому что вы желаете его смерти.

О том, что вы хотите день за днем проводить в нескончаемых страданиях.

Что ваши самые отталкивающие и отвратительные секреты являются вашей глубинной сущностью.

Использованные в такой манере слова теряют связь с реальностью; они становятся отделенными от эмоций и от общего, признанного опыта человечества.

Другое, более подходящее объяснение депрессии предлагает биомедицинский подход. Согласно данным биологической психиатрии, депрессия — соматическое заболевание. Оно происходит из-за унаследованного биохимического дефекта, находящегося, возможно, на плече 2-й хромосомы, который вызывает дисбаланс химических процессов в мозгу. В рамках биологической психиатрии депрессию лечат медикаментозно или с применением электроконвульсивной терапии (другое название — электрошоковая терапия). Это быстрые, недорогие и достаточно эффективные средства.

Биомедицинская концепция, в отличие от психоаналитической, отчасти верна. В некоторых случаях депрессия, по-видимому, действительно является результатом нарушений функционирования мозга, и в определенной степени наследуется. Многие виды депрессии поддаются лечению (медленно, постепенно) антидепрессантами и (быстро) электроконвульсивной терапией. Но подобные победы являются частичными и имеют оборотную сторону. Антидепрессанты, как и сильные электрические разряды, пропущенные через мозг, могут иметь опасные побочные эффекты, которые многие депрессивные люди не могут перенести. Помимо этого, сторонники биомедицинского подхода поспешно распространили результаты лечения небольшого количества случаев наследственной депрессии, которая обычно хорошо поддается медикаментозному вмешательству, на более часто встречающуюся обычную депрессию, которая затрагивает так много жизней. А ведь подавляющая часть людей страдает не от унаследованной депрессии, и убедительных доказательств того, что от такой умеренной депрессии можно избавиться, принимая лекарства, не существует.

Хуже всего то, что биомедицинский подход превращает по существу нормальных людей в пациентов, зависимых от внешних факторов — таблеток, которыми их снабжает великодушный доктор. Антидепрессанты не вызывают зависимость в обычном смысле, пациент не будет страдать, когда они закончатся. Однако после того, как пациент успешно вылечивается и перестает принимать лекарства, депрессия часто возвращается. Излечившийся с помощью таблеток пациент не может считать себя ответственным за собственное счастье и свое внешне нормальное функционирование, он обязан этому пилюлям. Антидепрессанты в той же степени являются приметой нашего сверхзависимого от лекарств общества, как транквилизаторы, приносящие нам спокойствие, или галлюциногены, позволяющие увидеть мир в красках. Во всех этих случаях люди, которые могли бы решить эмоциональные проблемы с помощью собственных усилий и определенной активности, предпочитают использовать внешние ресурсы.

- Что, если большинство случаев депрессии являются не настолько сложными, как считают психоаналитики и представители биологической психиатрии?
- Что, если депрессия не что-то такое, что вы навлекаете на себя, а нечто, что просто нисходит на вас?
- Что, если депрессия — не заболевание, а крайне подавленное настроение?
- Что, если в своих действиях вы не являетесь пленником прошлых конфликтов? Что, если депрессия на самом деле вызвана вашими сегодняшними трудностями?
- Что, если вы не являетесь заложником своих генов и химии мозга?
- Что, если депрессия — следствие ошибочных выводов, которые мы делаем из трагедий и неудач, встречающихся на нашем жизненном пути?
- Что, если депрессия возникает тогда, когда мы начинаем придерживаться пессимистичных убеждений по отношению к причинам наших неудач?
- Что, если мы можем отучиться от пессимизма и овладеть навыками оптимистичного отношения к неудачам?

Достижения

Традиционный взгляд на достижения, так же как и традиционный взгляд на депрессию, нуждается в пересмотре. В наших учебных заведениях и в местах работы общепринятым считается предположение, что успех является результатом сочетания таланта и желания. Если человека постигла неудача, значит, ему не хватило либо таланта, либо желания. Но неудача может иметь место, даже если и таланта, и желания у человека в избытке, но не достает оптимизма.

Степень таланта начинают определять с детского сада, с помощью IQ-тестов, SAT, MCAT¹ и других. Многие родители считают эти тесты настолько важными для будущего их ребенка, что они платят, чтобы ребенка научили успешно сдавать их. На каждом этапе жизни эти тесты, как утверждается,

¹ SAT, Scholastic Assessment Test — тест для оценки уровня академических знаний выпускников американских школ и степени их готовности к обучению в колледже. MCAT (Medical College Admission Test) — тест, который проходят при поступлении в медицинский колледж. — *Прим. пер.*

помогают отделить способных от менее способных. Несмотря на то, что талант, как оказалось, можно более или менее точно измерить, его чрезвычайно сложно развить. Благодаря интенсивной подготовке учащиеся при сдаче теста могут получить более высокие оценки, однако это не поможет развить их способности или талант.

Желание — другое дело, его усилить очень просто. Проповедники за час или два пробуждают у слушателей страстное желание обрести спасение. Талантливо сделанная реклама мгновенно порождает желание, которого прежде не было. Семинары могут подстегнуть мотивацию и воодушевить сотрудников фирмы. Но все эти желания и энтузиазм недолговечны. Горячее желание спасти свою душу угасает, если его не подпитывать; привлечший внимание товар забывается через несколько минут или замещается новым ярким образом. Эффект от мотивационного семинара может сохраняться несколько дней или недель, но рано или поздно понадобится новая «накачка».

Но что, если традиционное представление о том, из чего состоит успех, ошибочно?

- Что, если такой фактор, как оптимизм/пессимизм, имеет не меньшее значение, чем талант или желание?
- Что, если вы, имея все необходимое (то есть талант и желание), терпите неудачу только потому, что являетесь пессимистом?
- Что, если оптимисты оказываются лучше в школе, на работе и в спорте?
- Что, если оптимизм — это навык, которому можно обучиться, который можно постоянно совершенствовать?
- Что, если мы можем привить этот навык своим детям?

Здоровье

Традиционное представление о здоровье оказывается таким же неполноценным, как и традиционный взгляд на талант. Оптимизм и пессимизм оказывают не меньшее влияние на состояние здоровья, чем физические факторы.

Большинство людей полагают, что здоровье целиком зависит от физических параметров и определяется телесной конституцией, здоровыми привычками и тем, насколько хорошо вы защищены от инфекций. Они

убеждены, что конституция имеет преимущественно наследственную природу, но ее можно усовершенствовать с помощью правильного питания и интенсивных упражнений, а также следя за уровнем холестерина и регулярно проходя медосмотры. Вы можете избежать заболеваний благодаря прививкам, тщательному соблюдению гигиены, безопасному сексу, избеганию контактов с зараженными людьми и т. д. Следовательно, если человека подводит здоровье, значит, у него слабая конституция, нездоровые привычки или он окружен инфекциями.

Эта распространенная точка зрения не учитывает очень важный фактор, влияющий на здоровье — наш образ мышления. Физическое здоровье в большей степени поддается сознательному контролю, чем это принято считать.

- Например, наши мысли и наши представления, особенно касающиеся здоровья, могут изменять наше физическое состояние.
- Оптимисты меньше подвержены инфекционным заболеваниям, чем пессимисты.
- Оптимисты обычно имеют более здоровые привычки, чем пессимисты.
- Наша иммунная система может функционировать лучше, если мы относимся к жизни с оптимизмом.
- Имеющиеся данные указывают, что оптимисты живут дольше, чем пессимисты.

Избавление от депрессии, жизненные достижения и физическое здоровье — три самые очевидные сферы, в которых нам может помочь обучение оптимизму. Кроме того, существует потенциальная возможность узнать себя с новой стороны.

К окончанию чтения этой книги вы будете знать, в какой мере вы являетесь пессимистом или оптимистом, и при желании сможете определить уровень оптимизма у своего супруга/супруги и детей. Вы сможете увидеть, насколько пессимистичны были в прошлом. Вы больше узнаете о причинах своей депрессии, которая может выражаться в форме печали или настоящего глубокого отчаяния, и о том, что подкрепляет ваше депрессивное состояние. Вы станете лучше понимать, почему в той или иной ситуации вас постигла неудача, несмотря на наличие таланта и желания. Кроме того, вы научитесь выходить из состояния депрессии и избегать ее повторного возникновения. При необходимости вы сможете использовать эти навыки в своей повседневной жизни. Согласно накопленным на сегодняшний день данным, они будут позитивно влиять на состояние вашего здоровья. И вы

сможете передать эти навыки другим людям, благополучием которых вы дорожите.

И самое важное: вы обретете знание того, что можете контролировать свое состояние и влиять на него.

Обучиться оптимизму — это не значит открыть в себе «силу позитивного мышления». Навыки оптимизма не имеют ничего общего со взглядом на мир сквозь розовые очки. Они не сводятся к постоянному проговариванию про себя позитивных высказываний. Позитивные утверждения, которые вы повторяете самому себе, имеют очень незначительный эффект, если вообще его имеют, — к такому выводу мы пришли не сразу, а спустя годы. Что действительно *имеет* значение, так это то, *что* вы думаете в момент поражения, когда терпите неудачу, используете ли вы силу «противонегативного мышления». Способность изменять деструктивные мысли, возникающие в сознании, когда вы сталкиваетесь с проблемами, которые жизнь подбрасывает каждому из нас, является основой искусства оптимизма.

Большинство психологов на протяжении всей своей жизни работают с традиционным набором тем: депрессия, успех, здоровье, политические поражения, родительство, бизнес и тому подобное. Я же посвятил свою жизнь тому, чтобы выявить то общее основание, которое стоит за большинством традиционных проблем. Я рассматриваю любую ситуацию с точки зрения наличия или отсутствия личного контроля. Такая позиция позволяет увидеть мир в совершенно новом свете. Рассмотрим ряд разрозненных фактов и явлений: депрессии и самоубийства становятся обыденностью; реализация личностного потенциала расценивается обществом не как привилегия, а как законное право; в гонке побеждает не тот, кто быстрее, а тот, кто уверен в себе; люди все в более раннем возрасте оказываются подвержены хроническим заболеваниям и умирают преждевременно; у образованных и заботливых родителей вырастают слабые, испорченные дети; психотерапия излечивает депрессию, просто изменяя стиль мышления. Тогда как для некоторых эти позитивные и негативные факты представляются бессмысленной и странной смесью, мне они видятся единым целым. Именно этому способу восприятия жизни посвящена данная книга.

Мы начнем с теории личного контроля. Я познакомлю вас с двумя главными концепциями: теорией выученной беспомощности и представлением о стиле объяснений. Они тесно связаны.

Выученная беспомощность — это реакция отказа, уход в пассивность, которые берут начало в убеждении, что любое ваше действие не имеет

никакого значения. *Стиль объяснений* — привычный для вас способ объяснения происходящих с вами событий. Он оказывает значительное влияние на выученную беспомощность. Оптимистичный стиль объяснений пресекает беспомощность, тогда как пессимистичный стиль — усугубляет ее. От вашего способа объяснения событий зависит, насколько беспомощными вы можете стать или насколько активными, столкнувшись с повседневными проблемами, а также серьезными неудачами. Я представляю, что ваш стиль объяснений — это отражение «слова, сокрытого в вашем сердце»¹.

Каждый из нас несет в своем сердце слова «нет» или «да». Возможно, сейчас вы не слышите, какое именно слово звучит у вас внутри, но вы сможете научиться с большой степенью вероятности улавливать это. Скоро вы проверите себя и сможете определить собственный уровень оптимизма или пессимизма. Оптимизм занимает важное место во многих областях вашей жизни, но не во всех, так что он не является панацеей. Однако он может защитить вас от депрессии, может поднять уровень ваших достижений, улучшить ваше физическое состояние и в целом позволит вам пребывать в более приятном психическом состоянии. С другой стороны, пессимизм тоже имеет право на существование, и из этой книги вы узнаете больше о его восстанавливающей роли.

Если результаты теста покажут, что вы — пессимист, это не значит, что в этом вопросе можно ставить точку. В отличие от многих личностных качеств, пессимизм не имеет фиксированной, не поддающейся изменениям основы. Вы можете обучиться ряду навыков, которые освободят вас от тирании пессимизма и позволят превращаться в оптимиста тогда, когда вам это необходимо. Эти навыки не из числа простых, но овладеть ими возможно. Первый шаг заключается в раскрытии слова, сокрытого в вашем сердце. Не случайно, что это также является началом пути к новому пониманию человеческого сознания, которое сформировалось в последнюю четверть века, — пониманию того, как чувство личного контроля определяет судьбу человека.

¹ Отсылка к Библии. Ветхий Завет, Псалтырь, псалом 118:11: «В сердце моем сокрыл я слово Твое, чтобы не грешить пред Тобою». — *Прим. пер.*

Глава 2

Как мы научаемся быть беспомощными

К тому времени, когда мне исполнилось 13 лет, я понимал, что если родители отсылают меня ночевать к моему лучшему другу Джеффри, значит, у них возникла серьезная проблема. В последний раз, как я узнал позднее, поводом была гистерэктомия, которую предстояло перенести моей матери. В этот раз я чувствовал, что сложности у отца. Последнее время он вел себя как-то странно. Обычно он был спокойным и уверенным, таким, каким, по моему мнению, и должен быть отец. Теперь же он часто выглядел взволнованным, иногда сердился, иногда расстраивался.

Этим вечером, когда мы ехали к Джеффри по темнеющим улицам Олбани, штат Нью-Йорк, он неожиданно глубоко вздохнул и свернул к обочине. Мы какое-то время сидели молча, а потом он сказал, что недавно на одну или две минуты утратил чувствительность всей левой стороны тела. Я уловил в его голосе страх и тоже испугался. Ему было только 49, самый расцвет сил. Дитя эпохи Великой депрессии, он, окончив обучение, отказался от многообещающей карьеры юриста, отдав предпочтение надежному месту на государственной службе, решив, что более прибыльная, но рискованная работа не для него. Недавно он решился сделать первый

в своей жизни смелый шаг и перейти на высокую должность в штате Нью-Йорк. Я им очень гордился.

Я в это время тоже переживал кризис, первый в моей жизни. Дело в том, что этой осенью отец забрал меня из государственной школы, учебной в которой я был вполне доволен, и определил меня в частное военное училище, — единственное учебное заведение в Олбани, которое направляло подающих надежды учеников в хорошие колледжи. Вскоре обнаружилось, что я здесь единственный выходец из среднего класса среди богатых отпрысков семей, многие из которых живут в Олбани уже 150 лет или даже больше. Я чувствовал себя отверженным и одиноким.

Когда мы подъехали к дому Джеффри, я попрощался с отцом, ощущая ком в горле. На рассвете следующего дня я проснулся встревоженным. Каким-то образом я знал, что мне срочно нужно домой, знал, что там что-то произошло. Выскользнув, я побежал к себе через шесть кварталов. Я добрался вовремя и успел увидеть, как по лестнице спускали носилки. На них лежал мой отец. Спрятавшись за деревом, я видел, что он старался выглядеть мужественно, хотя мне было слышно, как он, тяжело дыша, говорил, что не может двигаться. Он не видел меня и так и не узнал, что я был очевидцем самого тяжелого момента в его жизни. Он перенес один за другим три инсульта, став в результате парализованным и подверженным приступам тоски и, как ни странно, эйфории. Он был и физически, и эмоционально беспомощным.

Меня не допускали к нему в больницу, а затем какое-то время и в Гилдерлендскую частную лечебницу. Наконец настал день встречи. Когда я вошел к нему, то заметил, что он был так же испуган, как и я, увидев его в таком беспомощном состоянии.

Мать что-то говорила ему о Боге и о том, что будет «потом».

«Айрин, — прошептал он, — я не верю в Бога и во что-либо еще. Однако я верю в тебя и детей, и мне не хочется умирать».

Так я получил представление о том, какие страдания вызывает беспомощность. Наблюдения за отцом, находящимся в этом состоянии, определили направление моих поисков. Его отчаяние подпитывало мое упорство.

Год спустя по совету своей старшей сестры, которая регулярно приносила домой книги из колледжа для своего не по годам развитого брата, я прочел работу Зигмунда Фрейда. Я лежал в гамаке и читал его «Вводные лекции». Когда я дошел до того места, где он рассказывает о людях, которым часто снилось, что у них выпадают зубы, меня осенило. Я тоже видел такие сны! Но меня потрясла его интерпретация. Согласно Фрейду, выпадающие зубы

символизируют кастрацию и выражают чувство вины за мастурбацию. Человек, которому снится подобный сон, боится, что отец кастрирует его в наказание за занятие мастурбацией. Я поразился тому, насколько точно он описал мою ситуацию. Тогда я еще не знал, что для того, чтобы произвести на читателя этот эффект, Фрейд воспользовался совпадением: в подростковом возрасте широко распространены оба явления, и сны о выпадающих зубах, и мастурбация. Его объяснение соединяло очаровывающее правдоподобие с интригующими намеками на дальнейшие откровения. Именно тогда я понял, что хочу посвятить свою жизнь изучению вопросов, подобных тем, что задавал Фрейд.

Через несколько лет, когда я отправился в Принстон, намереваясь стать психологом или психиатром, то выяснил, что здешний психологический факультет совершенно непримечателен, тогда как факультет философии — мирового уровня. Философия как образ мышления и философия как наука казались мне взаимосвязанными. К тому моменту, когда я завершил курс современной философии, я все еще был убежден в том, что Фрейд ставил правильные вопросы. Что же касается его ответов, то они уже представлялись мне неубедительными, а его метод — делать колоссальные по масштабам выводы, основываясь лишь на нескольких случаях из практики — неприемлемым. Постепенно я пришел к убеждению, что лишь путем опытов, построенных на научной основе, можно выявить причины и последствия эмоциональных проблем, подобных беспомощности, и затем научиться эффективно справляться с ними.

Я поступил в аспирантуру, чтобы изучать экспериментальную психологию. Осенью 1964 года, в возрасте 21 года, полный энергии, со свежим дипломом бакалавра под мышкой я переступил порог лаборатории Ричарда Л. Соломона в Пенсильванском университете. Мне ужасно хотелось учиться у Соломона. Не только потому, что он был одним из известнейших в мире экспериментальных психологов, но еще и потому, что предмет его исследований совпадал с моими интересами: он пытался выявить фундаментальные причины психических заболеваний, проводя строго контролируемые эксперименты на животных.

Лаборатория Соломона располагалась в старейшем, самом невзрачном здании университетского городка, и когда я открывал ветхую дверь, то был почти уверен, что она вот-вот сорвется с петель. Я нашел Соломона в дальнем конце помещения; высокий, худой, почти лысый, он был погружен в интеллектуальную работу. Но за исключением сосредоточенного Соломона, лаборатория в целом была охвачена настоящим хаосом.

«Это из-за собак, — объяснил мне Брюс Овермиер, старейший из аспирантов. — С ними что-то произошло, и они отказываются работать. Так никакой эксперимент не провести». Он рассказал, что в течение нескольких последних недель лабораторных собак использовали в экспериментах на обусловливание в соответствии с теорией Павлова. День за днем их подвергали воздействию двух раздражителей: высокочастотного звука и кратковременного удара током. Эти стимулы предъявлялись попарно, сперва звук, затем разряд тока. Разряд электрического тока был слабым и почти безболезненным, как легкий укол, который вы чувствуете, когда касаетесь металлической дверной ручки в сухой зимний день. Идея состояла в том, чтобы выработать у собак ассоциативную связь между нейтральным звуком и неприятным ощущением от электрического разряда, чтобы в дальнейшем они, услышав звук, реагировали на него как на разряд и испытывали страх. Вот и все.

Далее следовала главная часть эксперимента. Собак помещали в шаттл-бокс¹ с двумя отсеками, разделенными низкой перегородкой. Исследователи хотели добиться, чтобы собаки реагировали на звук так же, как на электрический разряд — перепрыгивали через перегородку, избегая воздействия. Если бы они вели себя именно так, это означало бы, что эмоциональные реакции, усвоенные в одной ситуации, можно переносить на другие, совершенно отличные.

Прежде всего собакам предстояло научиться перепрыгивать через барьер, чтобы избежать разряда; после этого предполагалось выяснить, мог ли один только звук вызывать подобную реакцию. Для них в этом не было ничего сложного. Все, что они должны были сделать, это, получая разряд тока, перепрыгнуть через небольшой барьер, разделявший камеру. Обычно собаки легко этому обучаются.

Эти же собаки, как рассказал Брюс, просто лежали и скулили. Они даже не пытались избежать разряда. Естественно, в таких условиях не было возможности продолжать эксперимент и исследовать, как собаки будут реагировать на звук.

Пока я слушал объяснение Брюса и смотрел на скулящих собак, я понял, что в данный момент происходит нечто, превосходящее по своей важности любые результаты, которые могли быть получены в ходе эксперимента по переносу. Неожиданным образом на ранней стадии эксперимента собаки,

¹ Компактная камера, состоящая из двух отсеков, к основанию которых подведен электрический ток. Используется для изучения поведенческих реакций и выработки рефлексов у животных. Другое название — челночный бокс. — *Прим. пер.*

должно быть, научились быть беспомощными. Именно поэтому они сдались. Звуки не имели к этому никакого отношения. Пока собаки подвергались павловскому обусловливанию, они получали разряд независимо от того, пытались ли они бороться, прыгать, лаять или вовсе ничего не делали. В результате они усвоили, что не имеет никакого значения, что именно они делают. Зачем же в таком случае пытаться?

Я был потрясен этим заключением. Если собаки могли усвоить нечто столь сложное, как тщетность собственных усилий, то их поведение определенно имеет сходство с человеческой беспомощностью, которая, следовательно, может быть изучена в лабораторных условиях. Беспомощность испытывают все вокруг — от представителя городских низов до новорожденного младенца и отчаявшегося больного, лежащего лицом к стене. Из-за нее была разрушена жизнь моего отца. Но никаких научных исследований беспомощности не проводилось. У меня заработала мысль: было ли происходящее лабораторной моделью человеческой беспомощности? Моделью, которую можно было использовать, чтобы понять, как возникает беспомощность, как ее лечить, как предупредить ее возникновение, какие лекарства могут помочь, какие люди уязвимы перед ней?

Хотя я впервые наблюдал выученную беспомощность в лаборатории, я знал, что она представляет. Другие сталкивались с ней прежде, но считали ее досадной помехой, а не достойным изучения явлением. Некоторым образом моя жизнь и мой предыдущий опыт, возможно, то воздействие, которое произвел на меня вид парализованного отца, подготовили меня к тому, чтобы разглядеть ее важность. Следующие десять лет моей жизни будут посвящены тому, чтобы доказать научному сообществу, что недуг, поразивший собак, — беспомощность, и что раз ей можно обучиться, то, следовательно, возможно и отучиться от нее.

В той же степени, в какой я был окрылен возможностями этого открытия, я был удручен тем фактом, что аспиранты, используя электрические разряды, причиняют боль ни в чем не повинным собакам. Смогу ли я работать в этой лаборатории, спрашивал я себя. Я всегда любил животных, особенно собак, так что перспектива причинять им боль, пусть даже незначительную, была очень неприятна. В выходные я отправился к одному из своих преподавателей философии, чтобы поделиться сомнениями. Хотя он был всего на несколько лет старше меня, я почитал его мудрым человеком. Они с женой всегда находили для меня время и помогали разрешать проблемы и конфликты, которыми была насыщена студенческая жизнь в 1960-е.

«В лаборатории я столкнулся с тем, что поможет понять сущность беспомощности, — сказал я. — Никто прежде не занимался исследованием этого феномена, но я не уверен, что у меня что-то получится, поскольку мне кажется неправомерно ради этого подвергать собак воздействию электрического тока. Даже если это считается нормальным, я нахожу это отвратительным». Я рассказал ему о своих наблюдениях, о том, какие плоды могут принести эти эксперименты, и о своих опасениях.

Мой собеседник изучал этику и историю науки, и именно этим были продиктованы вопросы, с которыми он ко мне обратился. «Мартин, существует ли другой способ изучения беспомощности? Что ты думаешь об отчетах, которые тебе могут предоставить люди, столкнувшиеся с этой проблемой?»

Обоим нам было ясно, что с научной точки зрения изучение подобных отчетов — тупиковое направление. Каждый подобный отчет представляет собой эпизод из жизни одного конкретного человека. Он не позволяет определить причину случившегося, а зачастую даже не дает возможности понять, что в действительности произошло, поскольку выражает исключительно точку зрения рассказчика, позиция которого неизбежно вносит искажения в повествование. Очевидно было и то, что только строго контролируемый эксперимент может выявить причину и найти средства исцеления. При этом у меня не было никаких этических оснований, оправдывающих причинение вреда другим людям. Таким образом, оставались только эксперименты на животных.

«Можно ли оправдать, — спросил я, — причинение боли живому созданию?»

Мой преподаватель напомнил мне, что многие люди, как и домашние питомцы, живут сейчас только благодаря экспериментам, проведенным в свое время на животных. Не будь их, утверждал он, до сих пор свирепствовали бы полиомиелит и оспа. «С другой стороны, — продолжал он, — тебе известно, что путь науки вымощен неоплаченными долговыми обязательствами, подписанными исследователями, которые заверяли, что их открытия облегчат человеческие страдания, но не оправдали возложенных на них надежд».

«Позволь задать тебе два вопроса относительно твоих намерений. Во-первых, есть ли реальный шанс, что в долгосрочной перспективе принесенная тобой польза перевесит тот вред, который ты причинишь в ходе исследований? Во-вторых, смогут ли данные, полученные с помощью животных, помочь людям?»

На оба вопроса я ответил утвердительно. Я верил, что мой подход поможет раскрыть тайну человеческой беспомощности. И если так, то можно рассчитывать, что мне удастся значительно сократить количество страдающих людей. Кроме того, я знал, что уже были разработаны научные методики, способные определить, когда можно и когда нельзя переносить на людей результаты, полученные при проведении опытов на животных. Я решил, что начну с применения этих методик.

Профессор предупредил меня, что ученые часто оказываются захвачены собственными амбициями и легко забывают те идеалы, которыми руководствовались в самом начале. Он попросил меня принять два обязательства: в тот день, когда станет очевидно, что я выяснил все, что хотел знать, я прекращу эксперименты над собаками. В тот день, когда я получу ответы на главные вопросы, которые требовали участия животных, я полностью прекращу свои опыты.

И я вернулся в лабораторию с намерением разработать модель, описывающую процесс научения животных беспомощности. Только один аспирант, Стивен Майер, верил в то, что в этом есть смысл. Этот робкий, сосредоточенный на науке молодой человек из Бронкса быстро увлекся моим проектом. Он рос в нужде, но смог закончить Высшую научную школу Бронкса. Он знал, что такое настоящая беспомощность, и был готов к борьбе. Он был убежден, что построение модели беспомощности с помощью животных — достойный вызов, которому можно посвятить себя. Мы придумали эксперимент, который продемонстрировал бы, что животные могут обучиться беспомощности. Мы назвали его «триадным» экспериментом, поскольку предполагалось, что в нем будут участвовать три группы животных.

Первая группа имела возможность избежать воздействия током. Нажав на панель носом, собака, входящая в эту группу, могла отключить напряжение. Таким образом, эта собака обладала определенным контролем, поскольку одна из ее реакций имела смысл.

Устройство, подающее ток к собакам второй группы, было «спарено» с таким же устройством, посылающим разряд животным из первой группы. Эти собаки испытывали точно такое же воздействие током, что и подопытные из первой группы, но их реакция, какой бы она ни была, не имела эффекта. Воздействие, которое испытывала собака второй группы, прекращалось только тогда, когда «спаренная» с ней собака из первой группы нажимала на панель.

Третья группа не получала никаких разрядов.

После того, как собаки обрели бы соответствующий опыт, они были бы помещены в шаттл-бокс. Они должны были легко научиться перепрыгивать через перегородку, чтобы избежать удара током. Наша гипотеза заключалась в том, что если собаки второй группы усвоят, что от них ничего не зависит, они, получив разряд тока, будут просто лежать и ничего не делать.

Профессор Соломон был настроен откровенно скептически. Ни в одной из влиятельных психологических теорий не было никаких намеков на то, что животные или люди могут обучиться беспомощности. «Организмы, — сказал Соломон, когда мы пришли к нему обсудить наш проект, — могут усваивать определенные реакции только в том случае, если эти реакции приводят к награде или наказанию. В предложенных вами экспериментах реакции оказываются не связанными ни с тем ни с другим. Ни в одной из существующих теорий не отмечено, что такое условие может приводить к научению». Его поддержал Брюс Овермиер. «Как животные могут усвоить, что их действия не имеют смысла? — спросил он. — Животные не способны к подобным умственным операциям, они, возможно, вообще не способны к познанию».

Однако они оба, несмотря на свое скептическое отношение, поддержали нас. Также они посоветовали нам не спешить с выводами. Возможно, животные не будут пытаться избежать разряда по другой причине, а не потому, что усвоят бесполезность своих реакций. Стресс, вызванный ударом тока, сам по себе может стать причиной подобного поведения.

Мы со Стивеном полагали, что триадный эксперимент учитывает и такую возможность, поскольку и собаки, имеющие возможность избежать разряда, и собаки, не имеющие таковой, будут испытывать одинаковый уровень физического стресса. Так что если мы правы и именно состояние беспомощности будет ключевым фактором, то сдадутся только собаки, которые неизбежно получают разряд тока.

В начале января 1965 года мы начали эксперимент и подвергли двух собак воздействию одинакового электрического разряда, которого одна собака могла избежать, а другая — нет. Третью собаку мы не трогали. На следующий день мы поместили собак в шаттл-бокс и все трое получили разряд тока, от которого они могли легко спастись, перепрыгнув через перегородку, отделявшую один отсек камеры от другого.

В течение нескольких секунд собака, которая была обучена отключать ток, обнаружила, что может перепрыгнуть через барьер и сбежать. Собака, которая ранее не была подвергнута воздействию тока, тоже за несколько секунд нашла путь отступления. Но собака, которая усвоила, что никакие

из ее действий не приносят результата, даже не попыталась убежать, хотя вторая половина камеры, на которой она могла бы укрыться, была хорошо видна. Невозможно было без жалости наблюдать, как собака вскоре сдалась и легла на дно камеры, по которому периодически проходил ток. Она так и не узнала, что болевого воздействия можно было избежать, лишь перепрыгнув через перегородку.

Мы повторили эксперимент на восьми триадах. Шесть собак из восьми, входящих в группу «беспомощных» сдались, при этом не сдалась ни одна из восьми собак, обучившихся контролировать разряд тока.

Теперь мы со Стивеном были убеждены, что только неотвратимые события вырабатывают привычку капитулировать, потому что идентичное воздействие, при условии, что животное могло контролировать ситуацию, не приводило к капитуляции. Стало ясно, что животные способны усваивать тот факт, что их действия бесполезны, после чего перестают что-либо предпринимать, становятся пассивными. Мы взяли центральную посылку теории научения — что научение происходит только тогда, когда за реакцией следует положительное или отрицательное подкрепление — и доказали ее ошибочность.

Мы со Стивеном изложили наши соображения на бумаге, и, к нашему удивлению, редактор *Journal of Experimental Psychology*, наиболее консервативного журнала, счел их подходящими для публикации в качестве передовой статьи. Сторонникам теории обучения во всем мире был брошен вызов. Два неопытных аспиранта заявили великому Б. Ф. Скиннеру, светиле бихевиоризма и его последователям, что их фундаментальная предпосылка ошибочна.

Бихевиористы не собирались сдаваться. Самый уважаемый профессор нашего факультета, который сам занимал пост редактора *Journal of Experimental Psychology* в течение 20 лет, написал мне записку, в которой сообщил, что наша статья вызвала у него «физическое недомогание». Участвуя в международном собрании, я столкнулся в туалете с одним из ведущих последователей Скиннера, который заявил мне, что животные «не обучаются таким образом ничему, они просто усваивают реакции».

Очень немногие эксперименты в истории психологии могут быть названы переломными, и Стив Майер, которому тогда было всего 24 года, разработал один из них. Это был мужественный поступок, поскольку его эксперимент бросал вызов укрепленным позициям ортодоксальности, то есть бихевиоризму. В течение 60 лет бихевиоризм занимал доминирующее положение в американской психологии. Долгое время почти все важные

академические должности в области психологии занимали бихевиористы. И это несмотря на то, что бихевиоризм был откровенно искусственным порождением.

Как и в случае с фрейдизмом, основная идея бихевиоризма была контринтуитивна (то есть противоречила здравому смыслу). Бихевиористы утверждали, что все поведение личности формируется под влиянием поощрений и наказаний, которые она получает в течение жизни. Действия, которые вознаграждались (улыбка, например, за которой последовала ласка), с большой вероятностью воспроизводились, а действия, за которыми следовали наказания, — подавлялись. И это все.

Функции сознания — мышление, планирование, прогнозирование, воспоминание — не имеют никакого влияния на поведение. Подходящая аналогия — автомобильный спидометр, который не приводит машину в движение, а лишь отражает то, что происходит. Бихевиористы говорят, что человек целиком формируется его внешним окружением — через награды и наказания, — без участия внутреннего содержания.

Трудно поверить, что умные люди могли так долго соглашаться с подобной идеей, но со времен окончания Первой мировой войны в американской психологии доминирующее положение занимали бихевиористские догматы. Привлекательность этой концепции носит преимущественно идеологический характер. Бихевиоризму свойственен чрезвычайно оптимистичный взгляд на человеческий организм. В соответствии с ним процесс развития представляется обаятельно простым: все, что нужно сделать, чтобы изменить личность, это изменить окружение. Люди совершают преступления, потому что они бедны, значит, если нищета исчезнет, не будет и преступности. Если вы поймаете вора, вы можете исправить его, изменив условия его жизни: наказывайте его за кражу и вознаграждайте за любое проявление конструктивного поведения. Предубеждения — это следствие незнания людей, против которых у вас есть предубеждения, и вы можете преодолеть их, познакомившись с этими людьми поближе. Причина глупости кроется в недостатке образования, и ее можно решить посредством всеобщего обучения.

Тогда как европейцы придерживались генетического подхода к поведению, оперируя такими понятиями, как черты характера, гены, инстинкты и т. д., американцы настаивали на том, что поведение полностью детерминировано окружающей средой. Вероятно, не случайно, что бихевиоризм процветал преимущественно в двух странах — в Соединенных Штатах и Советском Союзе, которые являлись — по крайней мере в теории — ко-

лыбелю эгалитаризма¹. «Все люди рождены равными» и «от каждого — по способностям, каждому — по потребностям» — таковы идеологические обоснования бихевиоризма, так же как и американской и советской политической системы соответственно.

Таково было положение вещей в 1965 году, когда мы готовили нашу контратаку против бихевиористов. Мы считали бихевиористское представление о том, что все сводится к вознаграждениям и наказаниям, которые подкрепляют ассоциативные связи, абсурдным. Вот как бихевиористы объясняют поведение крысы, нажимающей на рычаг, чтобы получить корм. Если крыса, получившая корм после того, как нажала на рычаг, снова давит на него, то это происходит потому, что связь между нажатием на рычаг и пищей была подкреплена вознаграждением. А вот как бихевиористы объясняют человеческий труд: человек ходит на работу только потому, что такое поведение подкреплялось наградами, а не потому, что он ожидал что-то получить в результате своего труда. Как у человека, так и у крысы какая-либо психическая активность при этом полностью отсутствует, либо не играет, по мнению бихевиористов, значимой роли. В противоположность этому, мы убеждены, что психическая деятельность является важным фактором: крыса *ожидает*, что, нажав на рычаг, она получит пищу; человек *ожидает*, что по итогам работы получит заработную плату. Мы считаем, что большая часть произвольного поведения мотивируется ожидаемым результатом.

Что касается выученной беспомощности, мы со Стивом полагали, что собаки пассивно лежат, поскольку усвоили, что любые их действия не приносят результата и, соответственно, ожидают, что и в будущем от их поведения ничего не будет зависеть. После того как у них сформировались подобные ожидания, они уже не будут ничего предпринимать.

«У пассивности может быть две причины, — говорил Стив, обращаясь к участникам нашего еженедельного научного семинара, настрой которых становился все более критическим. — Подобно пожилым людям, живущим в приюте, вы можете выучиться быть пассивными, если это вознаграждается. Персонал относится к вам с большим вниманием и заботой, если вы послушны и с меньшим, если вы требовательны. Также вы можете погрузиться в пассивность, если полностью капитулируете в силу убежденности, что ни одна из стратегий поведения, то есть ни послушание, ни требователь-

¹ Эгалитаризм (от фр. *egalite* — равенство) — утопическая концепция, построенная на идее политического, правового и экономического равенства и проповедующая всеобщую уравнительность в качестве основного принципа социального устройства. — *Прим. пер.*

ность, не влияет на результат. Собаки не становятся пассивными, так как усвоили, что пассивность оборачивается болевым шоком, и наоборот, они сдаются, если прогнозируют, что никакие их действия не будут иметь значения».

Бихевиористы вряд ли согласились бы с тем, что «беспомощные» собаки научились предвидеть бесполезность своих действий; они придерживаются позиции, согласно которой животное или человек способны обучаться только одному — действиям (или, на их профессиональном жаргоне, — двигательным реакциям), они никогда не смогут научиться размышлять или прогнозировать. Таким образом, бихевиористам пришлось извернуться в поисках контраргументов; они заявили, что имело место нечто такое, что вознаградило собак за их лежание, что собаки, должно быть, получили награду за то, что оставались неподвижными.

Собаки получали разряд, избежать которого были не в состоянии. Однако, по мнению бихевиористов, могло случиться, что собаки оказались сидящими, когда воздействие разряда прекратилось. Исчезновение болевых ощущений в эти моменты стало подкреплением, поощряющим их к тому, чтобы сидеть без движений. После этого собаки сидели еще дольше, продолжают бихевиористы, и действие разряда снова прекращалось, это должно было подкреплять их пассивное поведение.

Этот довод был последним прибежищем для той позиции (по моему мнению, ошибочной), которой упорно придерживались бихевиористы. Точно так же можно было утверждать, что собак не вознаграждали за то, что они сидели, а наказывали, в силу того факта, что иногда разряд подавался в тот момент, когда собаки сидели. Это должно было служить наказанием за пассивное поведение и в результате вытеснить его. Бихевиористы игнорировали это логическое противоречие и настаивали на том, что все научение собак сводится к одному — усвоению устойчивого рефлекса сидения. Мы в ответ заявляли, что для нас очевидно, что собаки, столкнувшись с болевым воздействием, на который они не могли повлиять, оказались способны к обработке информации, в результате чего смогли усвоить факт, что никакие их действия ничего не изменят.

И тогда Стив Майер придумал блестящий эксперимент. «Давайте создадим для собак такие условия, которые, следуя логике бихевиористов, должны сделать их совершенно беспомощными — предложил Стив. — Они говорят, что собаки получают поощрение за то, что продолжают неподвижно сидеть? Отлично, мы будем награждать их именно за это. Всякий раз, когда они будут оставаться неподвижными в течение пяти секунд, мы будем от-

ключать ток». Таким образом, он предложил делать намеренно то, что, по мнению бихевиористов, было сделано случайно.

Бихевиористы предсказывали, что поощрение за пассивное поведение заставит собак сидеть неподвижно. Стив не соглашался. «Мы знаем, — сказал он, — что собаки свяжут неподвижное сидение с отключением разряда. Они усвоят, что могут прекратить воздействие электричества, оставаясь неподвижными в течение пяти секунд. Тогда они скажут себе: “Эй, да ведь мы получили контроль!” И согласно нашей теории, как только собаки обучатся контролю, они перестанут быть беспомощными».

Стив предложил провести эксперимент в два этапа. Прежде всего собаки, названные Стивом «неподвижно сидящей группой», должны подвергаться воздействию разряда, который будет прекращается, если они просидят неподвижно в течение пяти секунд. Они получают возможность контролировать разряд, оставаясь неподвижными. Вторая группа, названная «параллельной», будет подвергаться такому же воздействию одновременно с «неподвижной группой», но не будет иметь возможности повлиять на него. Ток будет отключаться только тогда, когда собаки из первой группы будут сидеть неподвижно. Третья группа, не подвергавшаяся воздействию, была контрольной.

На втором этапе эксперимента все собаки помещаются в шаттл-бокс, чтобы научиться перепрыгивать через перегородку, избегая электрического разряда. Бихевиористы были бы уверены, что при воздействии тока собаки как из «неподвижно сидящей», так и «параллельной» групп должны сидеть неподвижно и демонстрировать беспомощность, поскольку перед этим поощрялись за пассивное поведение избавлением от боли. Из этих двух групп, по логике бихевиористов, более пассивными окажутся собаки из «неподвижной» группы, поскольку их систематически поощряли за такое поведение, тогда как «параллельную» группу — лишь эпизодически. С точки зрения бихевиористов поведение контрольной группы должно остаться неизменным.

Мы, будучи когнитивистами, не соглашались с этим и прогнозировали, что собаки из «неподвижно сидящей группы», овладев контролем над болезненным воздействием, не превратятся в беспомощных. Если у них будет возможность перепрыгнуть через барьер камеры, они будут готовы воспользоваться ею. Мы также предполагали, что большая часть собак из «параллельной» группы окажутся беспомощными, а в третьей группе не произойдет никаких изменений, и эти собаки, оказавшись в камере, смогут легко избегать разряда.

Мы провели собак через первый этап эксперимента, а затем перешли к опыту с камерой.

Обнаружилось, что большинство собак из «параллельной» группы лежали неподвижно, как и предполагалось обеими сторонами дискутирующих. Поведение собак из контрольной группы осталось неизменным. Что касается животных из «неподвижной» группы, то, оказавшись в камере, они несколько секунд были неподвижны, ожидая, что действие разряда прекратится. Когда их ожидания не оправдывались, они начинали слегка двигаться, пытаясь найти другой пассивный способ остановить разряд. Выяснив вскоре, что это ничего не меняет, они быстро перепрыгивали через барьер.

Когда сталкиваются столь противоположные мировоззрения, как взгляды бихевиористов и когнитивистов на выученную беспомощность, очень сложно разработать такой эксперимент, результаты которого невозможно было оспорить ни одной из сторон. Но двадцатичетырехлетнему Стиву Майеру это удалось.

Акробатические попытки бихевиористов отстоять свою правоту напомнили мне историю с эпициклами. Астрономы эпохи Возрождения были сбиты с толку результатами высокоточных наблюдений за небом, выполненных Тихо Браге. Как он сообщал, время от времени планеты, кажется, движутся в обратном направлении. Астрономы, убежденные, что Солнце обращается вокруг Земли, попытались объяснить эти попятные движения посредством *эпициклов*, — малых кругов, по которым движутся небесные тела, и центр которых, в свою очередь, движется по большому кругу с Землей в центре. Однако с ростом числа наблюдений сторонникам традиционной астрономии приходилось вводить в свою систему все больше эпициклов. В конечном счете те, кто бы убежден, что Земля движется вокруг Солнца, победили геоцентристов просто потому, что их концепция не нуждалась в таком количестве эпициклов и была, соответственно, более ясной и лаконичной. С тех пор выражение «добавлять эпициклы» стали использовать по отношению к ученым, которые, независимо от сферы деятельности, испытывали трудности, защищая свои пошатнувшиеся концепции.

Результаты наших экспериментов, вкуче с открытиями Ноама Хомски, Жана Пиаже и психологов, моделирующих процессы обработки информации, способствовали включению сознания в сферу научных исследований и отступлению бихевиористов с занимаемых позиций. К 1975 году научные исследования, посвященные психическим процессам человека и животных, полностью вытеснили поведение крыс как наиболее предпочтительную тему докторских диссертаций.

Итак, мы со Стивом Майером узнали, как можно генерировать выученную беспомощность. Но, вызвав беспомощность, можем ли мы избавиться от нее?

Мы взяли группу собак, которые научились быть беспомощными, и стали перетаскивать этих несчастных, сопротивляющихся животных через перегородку камеры туда и обратно, пока они не начали двигаться по собственной инициативе и не обнаружили, что их действия дают результат. Когда они достигали этой стадии, исцеление оказывалось стопроцентно надежным и устойчивым.

Мы начали работать над профилактическими методами и открыли явление, которое назвали «иммунизацией»: предварительное обучение тому, что способ реагирования влияет на ситуацию, является эффективным профилактическим средством против выученной беспомощности. Мы даже обнаружили, что собаки, получившие подобный опыт еще будучи щенками, приобретали иммунитет против выученной беспомощности на всю жизнь. Применение этих находок в работе с людьми сулит захватывающие перспективы.

Определив основные положения нашей теории, мы со Стивом Майером согласно принятым в свое время обязательствам прекратили наши эксперименты над собаками.

Борьба и капитуляция

Наши статьи стали публиковаться регулярно. Сторонники теории научения реагировали предсказуемо: недоверием, раздражением, страстной критикой. Такое противостояние, довольно формальное и утомительное, продолжалось около 20 лет, и в результате мы, похоже, победили. Даже законченные бихевиористы в конце концов стали рассказывать своим студентам о выученной беспомощности и исследовать этот феномен.

Более конструктивной была реакция ученых, заинтересовавшихся применением концепции выученной беспомощности к проблеме человеческих страданий. Одно из наиболее интригующих сообщений пришло от Дональда Хирото, тридцатилетнего аспиранта родом из Японии, работающего в Университете штата Орегон. Он искал тему для диссертации и интересовался деталями наших исследований. «Я хочу проверить этот метод в работе с людьми, а не с собаками или крысами, — писал он, — и понять, насколько он применим к ним. Мои преподаватели настроены очень скептически».

Хирото рассчитывал провести с участием людей эксперименты, аналогичные тем, что мы проводили с собаками. Он начал с того, что поместил группу людей в комнату, включил очень громкий звук и дал им задание: найти способ отключить его. Они испробовали все возможные комбинации кнопок на панели, но звук не прекращался. Вторая группа имела возможность избавиться от шума, нажав определенное сочетание кнопок. Третья группа вообще не подвергалась воздействию шума.

После этого Хирото приглашал испытуемых в другую комнату, где находился шаттл-бокс. Когда они помещали руку в одно из его отделений, раздавался противный свистящий звук, который прекращался, если перенести руку в другое отделение.

Однажды Хирото позвонил мне.

«Мартин, — сказал он, — кажется, я получил результаты, которые достойны внимания. Большинство людей, которые подвергались воздействию неустраняемого шума, опустив руку в камеру, просто сидели и ничего не делали!» Судя по голосу, Хирото был взволнован, но пытался сохранить профессиональное самообладание. «Похоже, они усвоили, что беспомощны и неспособны отключить звук, так что теперь даже не пытаются сделать это, притом, что условия — время, место, обстоятельства, — изменились. Они перенесли эту беспомощность по отношению к контролю над шумом в новую ситуацию. И заметьте, остальные люди, — и те, кто имел возможность отключать звук, и те, кто не подвергался шумовому воздействию, — очень быстро нашли решение задачи!»

Я подумал, что это, возможно, кульминационный момент наших многолетних исследований и упорной работы. Если испытуемые смогли научиться беспомощности даже при столкновении с таким тривиальным препятствием, как шум, то справедливо будет предположить, что люди, которым приходилось сталкиваться с серьезными травмирующими ситуациями, сопровождавшимися переживанием тщетности своих действий, тоже усвоили эту модель поведения. Возможно, человеческая реакция на потерю как таковую — будь то отказ во взаимной любви, увольнение, смерть супруга — может быть понята с помощью модели выученной беспомощности¹.

¹ Должен заметить, что участники описанного эксперимента, а также других исследований, посвященных беспомощности, не покидали лабораторию в состоянии депрессии. По окончании мероприятия испытуемым объясняли, что ситуация носила игровой характер, что здесь не могло быть правильных или неправильных решений. В результате никаких негативных последствий не возникало.

Согласно данным, которые получил Хирото, каждый третий испытуемый отказался усваивать модель беспомощного поведения. Это было чрезвычайно важно. Каждое третье животное из нашего эксперимента также не становилось беспомощным, подвергнувшись неустранимому воздействию тока. Дальнейшие исследования, в частности с использованием записей шоу Билла Косби, которые воспроизводились и останавливались независимо от действий людей, или монет, которые выпадали из автоматов совершенно непредсказуемо, подтвердили результаты Хирото.

Исследование Хирото дало еще один любопытный результат: каждый десятый испытуемый из числа не подвергшихся звуковому воздействию на первом этапе, в ситуации с шаттл-боксом с самого начала сидел неподвижно, не предпринимая ничего для прекращения шума. Это также соответствовало данным, полученным на животных. Одна из десяти собак была беспомощной с самого начала эксперимента.

Состояние удовлетворения быстро сменилось живым любопытством. Кто из людей сдается легко, а кто не сдается никогда? Кто сохраняет энтузиазм и не теряет способность двигаться дальше, если работа не принесла результатов, если получил отказ от любимого человека и т. д.? И почему? Очевидно, что некоторые люди не борются; подобно беспомощным собакам, они ломаются. Но некоторые сопротивляются; так же, как упрямые, настойчивые участники нашего эксперимента, они поднимаются и, даже лишившись чего-то важного, продолжают действовать и возрождаются к жизни. Сентиментальные люди в таких случаях говорят о «триумфе человеческой воли» или «мужестве быть» — как будто подобные ярлыки что-то объясняют.

Теперь, после семи лет экспериментов, мы видим, что такое замечательное качество, как устойчивость перед лицом неудачи, перестало быть загадкой. Это не врожденная черта, ее можно развить. Именно изучением прикладных аспектов сделанного нами открытия я занимаюсь последние полтора десятилетия.

Глава 3

Объясняя неудачу

Оксфордский университет — довольно пугающее место для ученого, выступающего с лекцией. Дело не в причудливых шпилях и горгульях и даже не в осознании того факта, что уже более 700 лет это заведение занимает лидирующую позицию в мире науки. Дело в тамошних преподавателях. Они собрались в полном составе в тот апрельский день 1975 года, чтобы заслушать новоявленного американского психолога, который посвятил свой творческий отпуск работе в Институте психиатрии при лондонской клинике Модсли и приехал в Оксфорд рассказать о своих исследованиях. Пока я, готовясь к выступлению, нервно оглядывал с кафедры зал, я смог заметить этолога Нико Тинбергена, нобелевского лауреата 1973 года, и Джерома Брунера, выдающегося ученого, который недавно перешел в Оксфорд из Гарварда, чтобы возглавить кафедру детского развития. Здесь также были Дональд Бродбент, основатель современной когнитивной психологии, и Майкл Гельдер, старейшина британской психиатрии. В зале находился и Джеффри Грей, известный нейробиолог, признанный эксперт по проблеме тревожности. В научном мире это были звезды первой величины. Я чувствовал себя актером, которого вытолкнули на сцену, чтобы прочесть монолог перед Гиннесом, Гилгудом и Оливье.

Я начал свой доклад, посвященный выученной беспомощности и с облегчением обнаружил, что профессора реагируют достаточно доброжелательно, некоторые кивают в ответ на мои заключения, и большинство посмеиваются над моими шутками. Но в середине первого ряда сидел устрашающего вида незнакомец. Он не разу не улыбнулся моим шуткам, и в некоторые ключевые моменты покачивал головой, очевидно не соглашаясь со мной. Казалось, он ведет счет допущенных мною ошибок.

Наконец доклад подошел к концу. Как знак признания прозвучали аплодисменты, и я счел, что все прошло удачно, все уже позади, за исключением, пожалуй, вежливых банальностей, которые традиционно произносит преподаватель, назначенный на роль «оппонента». Оппонентом, однако, оказался несогласный господин из первого ряда. Его звали Джон Тисдейл. Я слышал это имя раньше, но почти ничего не знал об этом человеке. Выяснилось, что это новый преподаватель факультета психиатрии, недавно перешедший с психологического факультета Института психиатрии при клинике Модсли.

«Не спешите восхищаться этой увлекательной историей, — заявил он аудитории. — Теория совершенно некомпетентна. Селигман обошел вниманием тот факт, что каждый третий испытуемый вовсе не стал беспомощным. Любопытно, почему? А из тех, кто научился беспомощности в процессе эксперимента, одни сразу же вернулись в прежнее состояние, а другие так от нее и не избавились. Некоторые демонстрировали беспомощность только в той ситуации, в которой они ей обучились, то есть они никогда не пытались избавиться от шума. Кое-кто капитулировал, столкнувшись с новыми, неизвестными прежде проблемами. Почему, позвольте узнать? У некоторых снизилась самооценка, они винили себя в том, что не смогли избавиться от шума, тогда как другие обвиняли экспериментатора, поставившего перед ними невыполнимые задачи. Почему?»

На лицах многих преподавателей возникло растерянное выражение. Разгромная критика Тисдейла поставила все под сомнение. Результаты десятилетних исследований, которые представлялись мне законченными и определенными в начале выступления, теперь оказались полными упущений и недоработок.

Я был ошарашен. В голову пришла мысль, что Тисдейл прав, и мне стало стыдно, что я совершенно упустил из виду эти моменты. Я что-то пробормотал о путях научного прогресса и, пытаясь возразить, спросил Тисдейла, может ли он сам разрешить парадокс, который обозначил передо мной.

«Да, думаю, что могу, — сказал он. — Но не здесь и не сейчас».

Я не буду пока раскрывать вам решение, предложенное Тисдейлом. Прежде я хочу попросить вас пройти небольшой тест, который поможет вам определить, кем вы являетесь, оптимистом или пессимистом. Зная, что ответил Тисдейл на вопрос, почему некоторые люди никогда не становятся беспомощными, вы не сможете выполнить тест без искажений.

ПРОВЕРЬТЕ СВОЙ УРОВЕНЬ ОПТИМИЗМА

Отвечая на вопросы, вы можете потратить столько времени, сколько понадобится. В среднем на тест уходит около 15 минут. Здесь нет правильных или неправильных ответов. Важно, чтобы вы ответили на все вопросы прежде, чем познакомитесь с методом обработки и интерпретацией, чтобы быть уверенными, что ваши ответы объективны.

Прочтите описание каждой ситуации и ясно представьте, что это происходит именно с вами. Возможно, вам не приходилось попадать в некоторые из описанных эпизодов, пусть вас это не смущает. Если вы сочтете, что ни один из приведенных ответов не подходит, то постарайтесь выбрать и отметить кружком тот, который применим к вам в большей степени. Вам, возможно, не понравится, как звучат некоторые ответы, но не следует выбирать те, которые соответствуют вашему представлению о том, что вы *должны* сказать или те, которые другие люди сочли бы более правильными; выберите тот из ответов, который вам кажется наиболее подходящим.

Отмечайте только по одному ответу на вопрос. На этом этапе не обращайтесь внимания на числовые и буквенные коды.

- | | |
|--|----|
| 1. Проект, которым вы руководили, оказался весьма успешным. | ПХ |
| А. Я грамотно организовал(а) работу команды. | 1 |
| В. Успех стал возможен благодаря усилиям всей команды. | 0 |
| 2. Вы и ваш(а) супруг(а) (друг, подруга) миритесь после ссоры. | УХ |
| А. Сегодня мне удалось уладить конфликт. | 0 |
| В. Обычно я легко улаживаю конфликты. | 1 |
| 3. Вы заблудились, когда ехали в гости к другу. | ПП |
| А. Я пропустил(а) поворот. | 1 |
| В. Мой друг плохо объяснил дорогу. | 0 |

- | | |
|--|----|
| 4. Ваш(а) супруг(а) (друг, подруга) устраивает вам сюрприз. | ПХ |
| А. Он(а) получил(а) повышение. | 0 |
| В. Я пригласил(а) ее (его) вчера на ужин. | 1 |
| 5. Вы забыли про день рождения супруги (супруга) или подруги (друга). | УП |
| А. Я плохо запоминаю памятные даты. | 1 |
| В. Голова была занята другими мыслями. | 0 |
| 6. Вы получили подарок от таинственного (-ой) поклонника (-цы). | ГХ |
| А. Я кажусь ему (ей) привлекательной (-ым). | 0 |
| В. Я популярная личность. | 1 |
| 7. Вы боролись за выборный пост и победили. | ГХ |
| А. Я потратил(а) много времени и сил на избирательную кампанию. | 0 |
| В. Я очень усерден (-на) во всем, что я делаю. | 1 |
| 8. Вы пропустили важную встречу. | ГП |
| А. Иногда моя память подводит меня. | 1 |
| В. Я иногда забываю проверить записи в дневнике. | 0 |
| 9. Вы участвовали в выборах на некую должность и проиграли. | ПП |
| А. Я недостаточно сил вложил(а) в избирательную кампанию. | 1 |
| В. Победил человек, у которого большие связи. | 0 |
| 10. Организованный вами вечер прошел удачно. | УХ |
| А. Сегодня я был(а) само обаяние. | 0 |
| В. Я — хороший хозяин (хозяйка). | 1 |
| 11. Вы предотвратили преступление тем, что вызвали полицию. | ПХ |
| А. Мое внимание привлек странный шум. | 0 |
| В. В этот день я проявил(а) бдительность. | 1 |
| 12. Весь год вы были здоровы | ПХ |
| А. Я почти не общался (-лась) с больными и избежал(а) инфекции. | 0 |
| В. Я старался (-лась) правильно питаться и достаточно отдыхать. | 1 |
| 13. Вы не вернули вовремя книгу в библиотеку. | УП |
| А. Если я по-настоящему увлекаюсь чтением, то забываю, когда ее нужно сдать. | 1 |
| В. Забыл(а) о сроках, так как был(а) занят(а) подготовкой отчета. | 0 |

- | | |
|--|----|
| 14. Вы хорошо заработали на акциях. | УХ |
| А. <i>Мой брокер решил попробовать что-нибудь новенькое.</i> | 0 |
| В. <i>Мой брокер — отличный инвестор.</i> | 1 |
| 15. Вы победили в спортивном соревновании. | УХ |
| А. <i>Я чувствовал(а) себя непобедимым (-ой).</i> | 0 |
| В. <i>Я упорно тренировался (-лась).</i> | 1 |
| 16. Вы провалили важный экзамен. | ГП |
| А. <i>Я не настолько умный (-ая), как люди, сдававшие экзамен вместе со мной.</i> | 1 |
| В. <i>Я плохо подготовился (-лась).</i> | 0 |
| 17. Вы приготовили особое блюдо для подруги (друга), а она (он) к нему почти не притронулась (-лся). | ГП |
| А. <i>Я не очень хороший повар.</i> | 1 |
| В. <i>Я готовил(а) его в спешке.</i> | 0 |
| 18. Вы проиграли в спортивном соревновании, к которому долго готовились. | ГП |
| А. <i>У меня плохие спортивные задатки.</i> | 1 |
| В. <i>Я не очень силен (-льна) в этом виде спорта.</i> | 0 |
| 19. У вас в машине неожиданно кончился бензин. | ПП |
| А. <i>Я не проверил(а), сколько бензина осталось в баке.</i> | 1 |
| В. <i>Счетчик расхода бензина был неисправен.</i> | 0 |
| 20. Вы не сдержались и нагрубили другу (подруге). | УП |
| А. <i>Он(а) всегда придирается ко мне.</i> | 1 |
| В. <i>Он(а) был(а) враждебно настроен(а).</i> | 0 |
| 21. Вы не сдали вовремя декларацию о доходах. | УП |
| А. <i>Я постоянно откладываю дела, связанные с налогами.</i> | 1 |
| В. <i>Мне было лень заполнять декларацию в этом году.</i> | 0 |
| 22. Вы пригласили кого-то на свидание, но вам отказали. | ГП |
| А. <i>Наверное, я непривлекательный (-ая).</i> | 1 |
| В. <i>Моя речь была неубедительна.</i> | 0 |
| 23. Ведущий телеигры из всей аудитории выбрал вас для участия в шоу. | ПХ |
| А. <i>Я сидел(а) в нужном месте.</i> | 0 |
| В. <i>Я выглядел(а) самым (-ой) увлеченным (-ой).</i> | 1 |

24. На вечеринке вас часто приглашали на танец. УХ
А. *Я имею успех на вечеринках.* 1
В. *Этим вечером я хорошо выглядел(а).* 0
25. Вы купили своей супруге (супругу) или подруге (другу) подарок, но он не понравился. ПП
А. *Я купил(а) этот подарок не подумав.* 1
В. *У нее (него) очень требовательный вкус.* 0
26. Собеседование по поводу работы прошло очень хорошо. УХ
А. *Я чувствовал(а) себя очень уверенно во время собеседования.* 0
В. *Собеседования даются мне легко.* 1
27. Вы рассказали анекдот, и все засмеялись. ПХ
А. *Анекдот был смешной.* 0
В. *Я выбрал(а) подходящий момент.* 1
28. Начальник дал вам очень мало времени на выполнение проекта, но вы все равно завершили его вовремя. ГХ
А. *Мне хорошо дается эта работа.* 0
В. *Я работал(а) эффективно.* 1
29. Последнее время вы чувствуете себя уставшим (-ей). УП
А. *Я никогда не могу найти время, чтобы расслабиться.* 1
В. *Я был(а) очень загружен(а) на этой неделе.* 0
30. Вы пригласили кого-то на танец, но вам отказали. ПП
А. *Я не очень хорошо танцую.* 1
В. *Он(а) не хотел(а) танцевать.* 0
31. Вам удалось спасти человека, который задыхался. ГХ
А. *Мне известна техника первой помощи в таких ситуациях.* 0
В. *Я знаю, что делать в кризисных ситуациях.* 1
32. Во время турпоездки вас поселили в плохой гостинице. ГП
А. *В этот раз мне не повезло с турфирмой.* 0
В. *Как правило, отдых мне не удается.* 1
33. Ваш(а) друг (подруга) сказал(а) что-то обидное. УП
А. *Он(а) всегда бросается фразами, не думая о других.* 1
В. *У него (нее) было плохое настроение, и он(а) отыгрался (-лась) на мне.* 0

- | | |
|--|-----|
| 34. Ваш начальник обратился к вам за советом. | ГХ |
| А. <i>Я специалист в той области, о которой шла речь.</i> | 0 |
| В. <i>У меня для всех найдется полезный совет.</i> | 1 |
| 35. Друг (подруга) благодарит вас за помощь, которую вы оказали ему (ей) в трудную минуту. | ГХ |
| А. <i>Мне было приятно помочь ему (ей), когда он(а) оказался (-лась) в сложной ситуации.</i> | 0 |
| В. <i>Я забочусь о людях.</i> | 1 |
| 36. Вы прекрасно провели время на вечеринке. | ПХ |
| А. <i>Все были очень дружелюбны.</i> | 0 |
| В. <i>Я был(а) дружелюбно настроен(а).</i> | 1 |
| 37. Доктор сказал, что вы в хорошей физической форме. | ГХ |
| А. <i>Я стараюсь чаще тренироваться.</i> | 0 |
| В. <i>Я очень щепетилен (-льна) в вопросах здоровья.</i> | 1 |
| 38. Ваш(а) супруг(а) или друг (подруга) приглашает вас на романтический уик-энд. | УХ |
| А. <i>Ему (ей) нужно уехать куда-нибудь на несколько дней.</i> | 0 |
| В. <i>Он(а) любит посещать новые места.</i> | 1 |
| 39. Доктор сказал, что вы едите слишком много сладкого. | ПП |
| А. <i>Я не очень внимательно слежу за своей диетой.</i> | 1 |
| В. <i>Сахар есть во всем, от него невозможно отказаться.</i> | 0 |
| 40. Вас просят возглавить важный проект. | УХ |
| А. <i>У меня есть успешный опыт выполнения подобного проекта.</i> | 0 |
| В. <i>Я — хороший руководитель.</i> | 1 |
| 41. Вы часто ссоритесь с супругом (супругой) или другом (подругой). | ПП. |
| А. <i>Я чувствую себя раздражительной (-ым) и нервной (-ым) последнее время.</i> | 1 |
| В. <i>Последнее время он(а) враждебно настроен(а).</i> | 0 |
| 42. Катаясь на лыжах, вы много падаете. | УП |
| А. <i>Катание на лыжах — не простое дело.</i> | 1 |
| В. <i>Трасса обледенела.</i> | 0 |
| 43. Вы получили престижную награду. | ГХ |
| А. <i>Я нашел (-ла) решение серьезной проблемы.</i> | 0 |
| В. <i>Я был(а) лучшим работником.</i> | 1 |

- | | |
|--|----|
| 44. Ваши акции все время падают в цене. | ГП |
| А. <i>Я мало знаю о нынешней экономической ситуации.</i> | 1 |
| В. <i>Я выбрал(а) неудачные акции.</i> | 0 |
| 45. Вы выиграли в лотерею. | ГХ |
| А. <i>Мне просто повезло.</i> | 0 |
| В. <i>Я выбрал(а) правильные номера.</i> | 1 |
| 46. Вы набрали вес во время отпуска и теперь не можете его сбросить. | УП |
| А. <i>Диеты в конечном счете не помогают.</i> | 1 |
| В. <i>Диета, которой я воспользовался (-лась), не дала эффекта.</i> | 0 |
| 47. Вы оказались в больнице, и вас почти никто не навещает. | ПП |
| А. <i>Я раздражительный (-ая), когда болею.</i> | 1 |
| В. <i>Мои друзья невнимательны в таких делах.</i> | 0 |
| 48. Вас обманули. | ГП |
| А. <i>Я излишне доверчив(а).</i> | 1 |
| В. <i>Я зря поверил(а) этому человеку.</i> | 0 |

Ключ к обработке

УП _____	УХ _____
ГП _____	ГХ _____
КН _____	
ПП _____	ПХ _____
Общий балл П _____	Общий балл Х _____
Х–П _____	

Отложите тест на некоторое время в сторону. Вы подведете итоги позднее, после того как ознакомитесь со следующей главой.

Стиль объяснений

Когда Джон Тисдейл высказал свои возражения по поводу моего доклада, сделанного в Оксфордском университете, в какой-то момент я почувствовал себя так, будто несколько лет работы просто выпали из моей жизни. Тогда я еще не знал, что критические замечания Тисдейла в результате приведут к тому, к чему я стремился больше всего — практическому применению наших находок для оказания помощи нуждающимся и страждущим людям.

Действительно, как отметил Тисдейл в своей разгромной речи, два человека из трех стали беспомощными. Но он заострил внимание на том факте, что каждый третий испытуемый сопротивлялся; вопреки всем попыткам сделать их беспомощными, эти люди не сдавались. Это был парадокс, и пока он не был разрешен, мою теорию нельзя было назвать полноценной.

Покидая аудиторию вместе с Тисдейлом, я спросил его, не согласился бы он поработать со мной, чтобы посмотреть, не удастся ли нам сообща сформулировать полноценную и достоверную теорию. Он дал согласие, и мы стали встречаться регулярно. Когда я приезжал из Лондона, мы совершали длительные прогулки по ухоженным паркам Оксфорда, обсуждая недостатки моей теории. Во время такой прогулки я спросил его, в чем, по его мнению, состоит причина, по которой один человек оказывается уязвим перед беспомощностью, а другой — нет. По его мнению, причина заключалась в том, как люди объясняют себе те неприятности, которые случаются с ними. Он был убежден, что люди, придерживающиеся определенного рода объяснений происходящего, являются склонными к беспомощности.

Время от времени я прерывал свое пребывание в Англии и возвращался на неделю в Соединенные Штаты. В первую же такую поездку, вернувшись в Пенсильванский университет, я узнал, что моя теория была подвергнута критике, схожей с той, с которой выступил Тисдейл, со стороны двух смелых студенток из моей научной группы, Лин Абрамсон и Джуди Гарбер. Лин и Джуди вдохновлялись получившей широкий резонанс работой человека по имени Бернанд Вайнер. В конце 1960-х Вайнер, молодой социальный психолог из Калифорнийского университета, начал размышлять над тем, почему одним людям удается достичь высоких результатов, а другим — нет. Он пришел к выводу, что во многом это зависит от стиля мышления, в рамках которого люди объясняют причины успехов и неудач. Его подход получил название теории атрибуции¹. (То есть вопрос в том, каким факторам люди приписывают свои успехи и неудачи.)

Эта точка зрения противоречит традиционному представлению о достижениях, классическим выражением которого является эффект частичного подкрепления, старый трюк теории обучения. Если вы даете крысе кусочек корма каждый раз, когда она нажимает на рычаг, это называется непрерывным подкреплением; соотношение вознаграждений к усилиям — один к одному, одна порция корма за одно нажатие. Если после этого вы прекратите давать ей корм за нажатие рычага («ослабление»), она нажмет

¹ От англ. to attribute — приписывать, объяснять. — Прим. пер.

на него три или четыре раза и перестанет, поскольку увидит, что корма больше нет. С другой стороны, если вместо подкрепления «один к одному» вы предложите крысе «частичное» подкрепление, например, одна порция корма за каждые 5 или 10 нажатий, а затем прекратите (ослабите) подкрепление, то крыса может еще до ста раз нажать на рычаг, прежде чем остановится.

Эффект частичного подкрепления был продемонстрирован в 1935 году и принес его первооткрывателю Б. Ф. Скиннеру статус непререкаемого авторитета в бихевиоризме. Однако этот принцип, доказавший свою эффективность применительно к крысам и голубям, не всегда срабатывает на людях. Обнаружилось, что некоторые сдаются сразу, как только прекращается подкрепление, тогда как другие продолжают действовать.

У Вайнера возникла идея, объясняющая, почему этот механизм плохо применим к людям: те, кто думают, что причина, по которой они не получают подкрепления, носит устойчивый характер (например, такой вывод: «экспериментатор решил больше не вознаграждать меня»), сдаются сразу, а те, кто считают, что причина была временной («это чертово оборудование, наверное, заело»), будут продолжать действия, постольку полагают, что ситуация может измениться и они снова будут получать вознаграждение. Проведя эксперимент, Вайнер получил именно те результаты, которые ожидал. Способ истолкования ситуации, а не схема подкрепления определяет поведение человека. Таким образом, в русле теории атрибуции постулируется, что человеческое поведение регулируется не столько «графиком подкреплений», получаемых извне, сколько внутренним психическим состоянием, толкованиями, которые используют люди для объяснения особенностей этого «графика».

Эта работа произвела сильный эффект, особенно на молодых ученых, таких как Лин Абрамсон и Джуди Гарбер. Она существенно повлияла на их взгляды и послужила тем фундаментом, опираясь на который они анализировали теорию выученной беспомощности. Когда во время своего первого визита домой я сообщил своим коллегам о той критике, которой подвергся со стороны Джона Тисдейла, Лин и Джуди ответили, что он был прав, а я ошибался, и теорию следует переосмыслить.

Лин Абрамсон появилась в Пенсильванском университете всего год назад и сразу же была признана одним из лучших молодых психологов за последние несколько лет. Выгляда внешне весьма непритязательно (залатанные джинсы, простая хлопковая майка), она обладала выдающимися умственными способностями. Сперва она намеревалась выяснить, какие лекар-

ственные средства генерируют выученную беспомощность у животных, а какие могут снизить вероятность ее возникновения. Она пыталась доказать схожесть депрессии и беспомощности, продемонстрировав, что за ними стоит один и тот же нейрохимический механизм.

Джуди Гарбер, изучавшая клиническую психологию в Южном университете, бросила учебу из-за личностного кризиса. Пока она постепенно возвращалась к жизни, она согласилась поработать в качестве волонтера несколько лет в моей лаборатории. Мне она сказала, что хочет доказать, что способна внести достойный вклад в психологию, с тем, чтобы в конечном счете стать участником престижной аспирантской программы. Сотрудники лаборатории всегда испытывали двойственное состояние, наблюдая, как эта модно одетая молодая женщина с длинными покрашенными ногтями кормит белых крыс. Но постепенно Джуди, как и Лин, проявила свои способности и в скором времени стала принимать участие и в более ответственных делах. Весной 1975 года Джуди тоже была вовлечена в работу, посвященную беспомощности животных. После того как Тисдейл раскритиковал доклад, Лин и Джуди свернули собственные темы и присоединились к нам, помогая заново выстраивать теорию, чтобы сделать ее более применимой к людям.

Никогда за время своей карьеры я не разделял распространенной среди психологов тенденции остерегаться критики. Это давняя традиция была позаимствована у психиатрии с ее врачебным авторитаризмом и неспособностью признавать ошибки. Можно вспомнить времена Фрейда, когда в сфере психиатрических исследований господствовала горстка деспотов, которые относились к инакомыслящим как к варварам, нападающим, чтобы узурпировать власть. Одно критическое слово со стороны молодого ученика — и его изгоняли.

Я сторонник гуманистической традиции. В эпоху Возрождения ученые считали критика союзником, помогающим приблизиться к реальности. Критики в науке — не то же, что театральные критики, от которых во многом зависит провал или успех артиста. Для ученых критика — это еще одно средство, помогающее обнаружить допущенные ошибки, как бы еще один эксперимент, проводящийся для того, чтобы посмотреть, подтвердится или будет опровергнута теория. Подобно участию адвоката в судебном процессе, это один из лучших способов, выработанных людьми, чтобы приблизиться к истине.

В беседах со своими студентами я всегда отмечал, что важно приветствовать критику и принимать ее. Я постоянно напоминал им: «В нашей

лаборатории ценится искренность и оригинальность, а не прислужничество». Поэтому когда Абрамсон и Гарбер, а тем более Тисдейл, высказали мне свое мнение, я и не помышлял сердиться или враждовать с ними. Я тут же не задумываясь вовлек их как союзников в процесс совершенствования теории. Мы с моими замечательными студентками бывало спорили по 12 часов без перерыва, обсуждая, как при построении теории учесть их замечания.

Я поддерживал две ветви дискуссии. Первая — с Джоном Тисдейлом, находящимся в Оксфорде. Джон был компетентен в вопросах терапии, поэтому, обсуждая варианты изменения теории, мы анализировали возможность лечения депрессии путем коррекции тех схем мышления, которыми пользовались склонные к депрессии люди, объясняя себе причины негативных событий. Вторая — с Абрамсон и Гарбер в Филадельфии, направляемая повышенным интересом Лин к этиологии (то есть причинам) психических заболеваний.

Мы с Тисдейлом начали вместе работать над рукописью о новом подходе к терапии беспомощности и депрессии, который должен основываться на изменении привычных для людей способов объяснений. Помимо этого, Абрамсон и я приступили к работе над статьей, посвященной тому, как стиль объяснений может стать причиной беспомощности и депрессии.

Тогда же ко мне обратился главный редактор *Journal of Abnormal Psychology*, который сообщил, что дискуссия о выученной беспомощности вызвала широкий интерес, и в журнал приходит огромное количество писем, многие из которых содержат критические замечания, подобные тем, что сделали Джон, Лин и Джуди. Редактор планировал посвятить этой дискуссии целый номер и интересовался, не хотел бы я написать для него статью. Я согласился и затем убедил Лин и Джона позволить мне объединить две статьи, над которыми мы работали порознь. Я посчитал важным, чтобы новая теория была представлена именно в таком виде, поскольку в этом случае она уже содержала бы наш ответ на критику.

Наш подход был близок теории атрибуции Бернарда Вайнера, но отличался от нее тремя моментами. Во-первых, нас интересовали не просто единичные, отдельные объяснения, которое человек дает каким-то конкретным неудачам, а *характер* этих объяснений в целом. Мы утверждали, что существует такой феномен, как *стиль* объяснений. У каждого из нас есть собственное видение, свой способ понимания причин, и, будь у нас возможность, мы бы навязали это видение всему миру. Во-вторых, тогда как Вайнер говорил о двух параметрах объяснения — устойчивости и персонализации —

мы ввели еще один — генерализацию¹. (Далее мы будем говорить об этом подробнее.) В-третьих, объяснения интересовали Вайнера с точки зрения достижений, а мы были сфокусированы на психических болезнях и терапии.

Специальный выпуск *Journal of Abnormal Psychology*, в котором была опубликована статья, написанная Лин, Джоном и мной, вышел в феврале 1978 года. Статья содержала ответы на все основные возражения и претензии, высказанные в адрес первого варианта теории выученной беспомощности. Теория была хорошо принята и стала источником вдохновения для еще большего количества исследований, чем ее первоначальный вариант. Мы продолжили и разработали вопросник, с которым вы уже ознакомились ранее в этой главе. С его появлением стало возможным определить стиль объяснений, а наш подход — применить на практике, за пределами лабораторных стен, в реальном мире, для решения актуальных человеческих проблем.

Каждый год Американская психологическая ассоциация присуждает специальную премию — Early Career Award — психологу, добившемуся «выдающихся научных достижений» в течение первых десяти лет своей карьеры. Я получил ее в 1976 году за теорию беспомощности, Лин Абрамсон — в 1981-м за модифицированный вариант этой теории.

Те, кто не сдаются

А что думаете вы о причинах неудач, крупных и мелких, встречавшихся на вашем жизненном пути? Легко сдающиеся люди, потерпев фиаско, обыкновенно говорят: «Все как обычно. Это будет продолжаться и дальше, до бесконечности, и разрушит все мои планы». Те, кто противостоят неудачам, сопротивляются им, высказываются так: «Это просто неудачное стечение обстоятельств, черная полоса скоро пройдет, ведь жизнь на этом не заканчивается».

Ваш привычный способ объяснения негативных событий, ваш стиль объяснений это не просто набор слов, которые вы произносите, столкнувшись с неприятностями, это нечто большее. Это привычный образ мышления, который вы усваивали на протяжении детства и юности. Ваш стиль объяснений возникает непосредственно из вашего видения своего места в мире и зависит от того, считаете ли вы себя значимым и достойным или

¹ Позднее Вайнер тоже добавил в свою модель третий параметр объяснения причин происходящих событий: контролируемость. См.: Гордеева Т. О. Мотивация достижения: теории, исследования, проблемы // Современная психология мотивации / Под ред. Д. А. Леонтьева. — М.: Смысл. 2002. — *Прим. пер.*

беспольным и безнадежным. Это те признаки, по которым можно определить, кем вы являетесь — оптимистом или пессимистом.

Тест, с которым вы уже ознакомились, сконструирован так, чтобы выявить ваш стиль объяснений.

Существуют три ключевых параметра вашего стиля объяснений: устойчивость, генерализация и персонализация.

Устойчивость

Люди, которые легко опускают руки, убеждены, что причины случившихся с ними неприятностей носят устойчивый характер. Они считают, что неприятности будут продолжаться, будут всегда портить им жизнь. Та категория людей, которая сопротивляется беспомощности, полагает, что неприятности — временное явление.

УСТОЙЧИВОСТЬ (*пессимист*)

«Я конченный человек».

«Мне никакие диеты не помогут».

«Ты постоянно придираешься».

«Мой начальник — настоящий ублюдок».

«Ты никогда не говоришь со мной»

НЕУСТОЙЧИВОСТЬ (*оптимист*)

«Я истощился».

«Диета не поможет, если переедать».

«Ты ворчишь, когда я не прибираюсь в своей комнате».

«Босс в плохом настроении».

«Ты не общаешься со мной в последнее время».

Если, размышляя о неприятностях, вы используете выражения *всегда* и *никогда*, а также подчеркиваете фактор постоянства и неизменности, значит, у вас устойчивый, пессимистичный стиль. Если вы размышляете в категориях *иногда* и *в последнее время*, если подчеркиваете мимолетность и скоротечность негативных событий, то у вас оптимистичный стиль. Теперь перейдем к тесту. Обратите внимание на восемь пунктов, отмеченных буквами «УП» (то есть «устойчивость плохого»), это вопросы под номерами 5, 13, 20, 21, 29, 33, 42, 46.

С их помощью оценивается, насколько устойчивыми и постоянными вы считаете причины своих неприятностей. Ответы с оценкой 0 указывают на оптимизм, с оценкой 1 — на пессимизм. Например, если вы, отвечая на вопрос 5, выбрали вариант «Я плохо запоминаю памятные даты», чтобы

объяснить, почему вы забыли о дне рождения супруги, то выбрали более постоянную и, следовательно, пессимистичную причину.

Сложите числа, соответствующие выбранным вами ответам на вопросы с индексом «УП». Впишите сумму в строку «УП» в ключе обработки результатов.

Если вы получили 0 или 1, это указывает на то, что вы очень оптимистичны;

от 2 до 3 — умеренно оптимистичны;

4 — промежуточный показатель;

5 или 6 — скорее пессимистичны;

если вы набрали 7 или 8 баллов, то вам будет полезно ознакомиться с разделом этой книги под названием «Трансформация: от пессимизма к оптимизму».

Объясняя, почему так важен параметр устойчивости, мы также отвечаем и на вопрос Джона Тисдейла о том, почему одни люди навсегда остаются беспомощными, а другие вскоре возвращаются в нормальное состояние.

Неудача любого заставляет чувствовать беспомощность по меньшей мере *на мгновение*. Это словно удар в живот. Возникает боль, но она постепенно уходит, у некоторых — почти сразу. Это люди, получившие результат 0 или 1. У других боль долго не проходит, она вспыхивает, бурлит и постепенно кристаллизуется в форме недовольства и разочарования. Такие люди набирают от 7 до 9 баллов. Они остаются беспомощными в течение нескольких дней, возможно месяцев, даже после мелких неприятностей. После серьезных поражений они могут никогда не прийти в форму.

Оптимистичный стиль объяснения позитивных событий прямо противоположен оптимистичному стилю объяснения негативных. Люди, полагающие, что причины приятных событий имеют устойчивый характер, оптимистичны в большей степени, чем люди, объясняющие такие события неустойчивыми причинами.

НЕУСТОЙЧИВОСТЬ (*пессимист*)

«Сегодня удачный день».

«Я отдал все силы».

«Мой соперник выдохся».

УСТОЙЧИВОСТЬ (*оптимист*)

«Мне всегда везет».

«Я талантлив».

«Он мне не соперник».

Оптимистичные люди объясняют позитивные события устойчивыми причинами, такими как личные качества, способности, тем, что так происходит

всегда. Пессимисты называют преходящие причины: настроение, степень приложенных усилий, случайность, говорят, что так происходит *иногда*.

Вероятно, вы обратили внимание, что часть вопросов в тесте (фактически половина из них) касается позитивных событий, например: «Вы хорошо заработали на акциях». Подсчитайте количество баллов, сложив цифры, соответствующие ответам на вопросы, отмеченные индексом «УХ» (устойчивость хорошего): 2, 10, 14, 15, 24, 26, 38, 40.

Цифрой 1 отмечены устойчивые оптимистичные ответы. Сложите цифры и впишите сумму в строку «УХ» в ключе обработки.

Оценка от 7 до 8 означает, что вы очень оптимистично оцениваете вероятность того, что позитивные события будут продолжаться;

6 — умеренно оптимистичная оценка;

4 или 5 — промежуточный показатель;

0, 1 или 2 — очень пессимистичная.

Люди, убежденные, что причины положительных событий носят устойчивый характер, добившись успеха, стараются еще усерднее. Люди, которые видят за приятными событиями лишь временные причины, могут пасть духом даже столкнувшись с успехом, поскольку рассматривают его как случайность, недоразумение.

Генерализация: специфичность — универсальность

Говоря об устойчивости, мы подразумеваем время, а говоря о генерализации — пространство.

Приведем пример. Крупная фирма сокращает штат бухгалтеров. Два попавших под это сокращение специалиста, Нора и Кевин, впадают в депрессию. Они оба в течение нескольких месяцев не могут собраться с силами, чтобы заняться поисками новой работы, оба избегают делать что-либо напоминающее им об их прежнем занятии. Однако Нора осталась любящей женой, активно выполняющей свои обязанности. Ее социальная жизнь протекает нормально, она не жалуется на здоровье и она продолжает трудиться три дня в неделю. Кевин, наоборот, совершенно расклеился. Он игнорирует жену и ребенка, проводит вечера, погрузившись в мрачные раздумья. Он отклоняет приглашения на вечеринки, говорит, что не может видеть людей. Не смеется над шутками. Он прекратил бегать трусцой, подхватил простуду, которая не проходила всю зиму.

Некоторые люди могут аккуратно сложить свои неприятности в ящик и продолжать жить, даже если проблема касается важного аспекта их жизни, например работы или любовных отношений. Другие же размякают по любому поводу. Для них все — катастрофа. Когда рвется одна из нитей, скрепляющих их жизнь, распускается все полотно.

Суть в том, что люди, дающие *универсальные* объяснения своим неудачам, сдают все позиции, вообще утрачивают способность действовать, даже если неудача постигла их только в какой-то одной области. Люди, которые находят конкретные, *специфичные* объяснения, могут стать беспомощными в одной сфере жизни, но будут продолжать нормально функционировать в других.

Примеры универсальных и специфичных объяснений негативных событий.

УНИВЕРСАЛЬНОСТЬ (*пессимист*)

«Все преподаватели пристрастны».

«Я вызываю отвращение».

«Книги бесполезны».

СПЕЦИФИЧНОСТЬ (*оптимист*)

«Профессор Селигман необъективен».

«Я ей противен».

«Эта книга никуда не годится».

У Норы и Кевина были одинаково высокие оценки по параметру «устойчивость» в нашем тесте. С этой точки зрения они оба оказались пессимистами. После увольнения оба долго пребывали в состоянии депрессии. Однако по параметру генерализации их оценки оказались прямо противоположны. Кевин заключил, что увольнение означает его полную и всестороннюю непригодность. Нора, с другой стороны, считала, что ее неприятности имеют узкие, специфичные причины. Когда ее уволили, она решила, что была не очень хорошим бухгалтером.

Во время долгих прогулок по Оксфорду с Джоном Тисдейлом, обсуждая обозначенный им парадокс, касающийся того, что одни люди опускают руки, а другие нет, мы разделили их на три группы и выделили три параметра, по которым можно судить, кто из сдаст позиции, а кто нет.

Первый из этих прогностических параметров, *устойчивость*, обуславливает, как долго человек останется в состоянии упадка. Устойчивые характеристики негативных событий приводят к продолжительной беспомощности, неустойчивые — порождают сопротивляемость.

Второй прогностический параметр, или предиктор, — это *генерализация*. Универсальные объяснения приводят к тому, что беспомощность охватывает широкий круг ситуаций, а специфичные вызывают беспомощность

только в проблемной области. Кевин был жертвой генерализации беспомощности. Попав под сокращение, он решил, что причина носит универсальный характер, и повел себя так, будто беда охватила все аспекты его жизни. Оценка Кевина по показателю генерализации указывает, что ему свойственен катастрофичный взгляд на происходящее. О третьем предикторе, *персонализации*, вы прочтете далее.

Вам свойственно катастрофичное восприятие? Что говорит о вас в этой связи наш тест? Например, отвечая на вопрос 18, вы выбрали универсальный ответ («у меня плохие спортивные задатки») или специфичный («не очень силен в этом виде спорта»)? Обработайте ответы на вопросы с индексом «ГП» (генерализация плохого): 8, 16, 17, 18, 22, 32, 44, 48.

Сложите цифры справа от выбранных ответов и впишите сумму в соответствующую строку с пометкой «ГП» в ключе.

- Оценка 0 или 1 — очень оптимистичный;
- 2 или 3 — умеренно оптимистичный;
- 4 — промежуточный показатель;
- 5 или 6 — умеренно пессимистичный;
- 7 или 8 — очень пессимистичный.

Теперь о противоположных событиях. *Оптимистичный стиль объяснений позитивных событий противоположен объяснениям плохих*. Оптимист убежден, что негативные события имеют специфичные причины, тогда как хорошие будут позитивно влиять на все, что он делает. Пессимист считает, что плохие события имеют универсальные причины, а за хорошими стоят специфичные факторы. Когда Нора получила предложение временно поработать в той же компании, она подумала: «Наконец они поняли, что не могут обойтись без меня». Когда Кевин получил аналогичное предложение, то подумал: «Им, должно быть, реально не хватает кадров».

СПЕЦИФИЧНОСТЬ (*пессимист*)

«У меня математический склад ума».

«Мой брокер хорошо знает нефтяной рынок».

«Я понравился ей».

УНИВЕРСАЛЬНОСТЬ (*оптимист*)

«Я сообразительный».

«Мой брокер — свой человек на Уолл-стрит».

«Я был обаятелен».

Определите уровень своего оптимизма с точки зрения генерализации хороших событий. Обработайте ответы на вопросы с индексом «ГХ»: 6, 7, 28, 31, 34, 35, 37, 43.

Ответы, которым соответствует оценка 0, указывают на пессимизм (специфичность). Какой ответ вы дали на вопрос 35 о причине, по которой оказали помощь своему другу: «Мне было приятно помочь ему, когда он оказался в сложной ситуации» (специфичность и пессимизм) или «Я забочусь о людях» (универсальность и оптимизм)?

Подсчитайте количество баллов и впишите получившуюся сумму в строку «ГХ».

Оценка 7 или 8 — очень оптимистичный;

6 — умеренно оптимистичный;

4 или 5 — промежуточный показатель;

3 — умеренно пессимистичный;

0, 1 или 2 — очень пессимистичный.

Из чего состоит надежда

Надежда в основном была сферой компетентности проповедников, политиков и мелких торговцев. Концепция стиля объяснений позволяет перенести надежду в лабораторию, где ученые могут подвергнуть ее анализу, чтобы понять, как она функционирует.

Есть у нас надежда или нет, зависит от двух параметров нашего стиля объяснений: генерализации и устойчивости. Надежда обеспечивается умением найти такие объяснения неудачи, которые носили бы временный и специфичный характер. Временный, неустойчивый характер причины ограничивает чувство беспомощности во времени, а специфичность связывает беспомощность с одной конкретной ситуацией. Устойчивые причины, напротив, проецируют беспомощность далеко в будущее, а их универсальность распространяет ее на все, что вы пытаетесь предпринять, любые ваши действия. Выбор устойчивых и универсальных причин неудач — возвращение отчаяния.

БЕЗНАДЕЖНОСТЬ

«Я глупый».

«Все мужчины — тираны».

«Эта шишка, скорее всего, раковая опухоль».

НАДЕЖДА

«У меня похмелье».

«У мужа было плохое настроение».

«Эта шишка, скорее всего, пустяк».

Вероятно, одним из самых важных показателей теста является ваш коэффициент надежды по отношению к негативным событиям (КН). Он вычис-

ляется сложением показателей «ГП» и «УП». Полученная сумма и будет вашим коэффициентом надежды по отношению к негативным событиям (КН).

Если он составляет 0, 1 или 2 — ваша надежда чрезвычайно сильна;

3, 4, 5 или 6 — вы умеренно надеющийся;

7 или 8 — промежуточный показатель;

9, 10 или 11 — вы умеренно не надеющийся;

12, 13, 14, 15 или 16 — вы ни на что не надеетесь.

Люди, подбирающие устойчивые и универсальные объяснения для своих проблем, склонны совершенно выходить из строя под давлением неудач, становясь дееспособными надолго и во всех сферах деятельности.

Ничто не сравнится по важности с вашим коэффициентом надежды.

Персонализация: внутренняя — внешняя

Последний параметр стиля объяснений — это *персонализация*.

Однажды я жил с женщиной, которая обвиняла во всем меня. Плохая еда в ресторане, опоздавший самолет, даже недостаточно ровные складки на брюках, полученных из химчистки. «Дорогая, — сказал я ей однажды, разозлившись, когда она возложила на меня вину за неработающий фен, — я не встречал другого человека, который был бы так упорен в поисках виноватых исключительно вокруг себя, как ты».

«Да, — парировала она, — и в этом тоже ты виноват!»

Когда случаются неприятности, мы можем винить себя (интернализировать) либо можем винить других людей или обстоятельства (экстернализировать). У людей, которые обвиняют себя в неудачах, в результате падает самооценка. Они считают себя никчемными, бездарными, непривлекательными. Те, кто винят случай и внешние обстоятельства, не теряют самоуважения при столкновении с неприятными ситуациями. В целом они относятся к себе лучше, чем те, кто во всем обвиняют себя.

Таким образом, низкая самооценка, как правило, берет начало (происходит) во внутренне-ориентированном стиле объяснений негативных событий.

ВНУТРЕННЯЯ ОРИЕНТАЦИЯ
(низкая самооценка)

«Я болван».

«Я не способен научиться играть в покер».

«Я неуверенный».

ВНЕШНЯЯ ОРИЕНТАЦИЯ
(высокая самооценка)

«Ты болван».

«Мне не везет в покере».

«Я рос в бедности».

Подсчитайте свой показатель «ПП» (персонализация плохого); это вопросы 3, 9, 19, 25, 30, 39, 41, 47.

Ответы с числом 1 — пессимистичные (внутренние, или личные причины). Полученный результат впишите в строку «ПП» в ключе.

Оценка 0 или 1 указывает на очень высокую самооценку;

2 или 3 — это умеренная самооценка;

4 — промежуточный показатель ;

5 или 6 — умеренно низкая самооценка;

7 или 8 — очень низкая самооценка.

Из трех параметров стиля объяснений персонализация — самый простой для понимания. Вспомните любимую детскую отговорку, которую любой ребенок усваивает одной из первых: «Это не я, это он сделал». Кроме того, этот параметр можно очень легко переоценить. Он контролирует лишь то, что вы *чувствуете* по отношению к самому себе, в то время как генерализация и устойчивость — более важные параметры — координируют то, что вы *делаете*: как долго вы пребываете в состоянии беспомощности и как широко она распространяется.

Персонализация — единственный критерий, который легко сфальсифицировать. Если я попрошу вас рассказать о своих проблемах с точки зрения их зависимости от внешних причин, вы легко сделаете это, даже если на самом деле привыкли винить во всем только себя. Однако если попросить пессимиста подобрать неустойчивые и специфичные причины для своих неприятностей, он не сможет этого сделать (по крайней мере, пока не овладеет техникой, описанной в разделе «От пессимизма к оптимизму»).

И еще кое-что, прежде чем вы подведете окончательный итог: *оптимистичный стиль объяснений позитивных событий противоположен используемому для объяснения негативных: он является скорее внутренним, чем внешним*. Люди, убежденные, что причины хороших событий находятся в них, оказываются лучшего мнения о себе, чем те, кто видят источник хорошего в других людях или в обстоятельствах.

ВНЕШНЯЯ ОРИЕНТАЦИЯ (пессимист)

«Я поймал удачу».

«Все дело в мастерство моих товарищей по команде».

ВНУТРЕННЯЯ ОРИЕНТАЦИЯ (оптимист)

«Я всегда могу воспользоваться выпавшим мне шансом».

«В этом деле я мастер».

Ваш последний показатель в этом тесте — «ПХ» (персонализация хорошего). Соответствующие вопросы: 1, 4, 11, 12, 23, 27, 36, 45.

Ответы с цифрой 0 — внешние и пессимистичные, с цифрой 1 — внутренние и оптимистичные.

Впишите полученную сумму в строку «ПХ» ключа обработки.

Оценка 7 или 8 — очень оптимистичный;

6 — умеренно оптимистичный;

4 или 5 — промежуточный показатель;

3 — умеренно пессимистичный;

0, 1 или 2 — очень пессимистичный.

Теперь можете подвести окончательный итог.

Сперва сложите три показателя: «УП» + «ГП» + «ПП». Вы получите общий балл «П» (плохие события).

Затем сложите показатели «УХ» + «ГХ» + «ПХ». Это ваш итоговый балл «Х» (хорошие события).

Теперь нужно вычесть «П» из «Х». Полученное число (Х–П) — ваш окончательный результат.

О чем говорят эти цифры?

- Если показатель «П» от 3 до 6 баллов, — вы удивительно оптимистичны и вам нет необходимости читать третью часть книги;
от 6 до 9 баллов — вы умеренно оптимистичны;
10 или 11 — указывают на средний, нормальный уровень;
от 12 до 14 — умеренно пессимистичны.

Показатели свыше 14 баллов указывают на необходимость изменений.

- Если показатель «Х» — 19 баллов и больше, вы относитесь к хорошим событиям очень оптимистично;
от 17 до 19 — вы мыслите умеренно оптимистично;
от 4 до 16 — средний уровень;
11–13 — вы рассуждаете довольно пессимистично;
10 или меньше — вы глубокий пессимист.
- Наконец, если разность (Х–П) больше 8, вы очень оптимистичны по отношению к широкому спектру событий;
6–8 — вы умеренно оптимистичны;
3–5 — промежуточный показатель;
1–2 — вы умеренно пессимистичны;
оценка 0 или меньше указывает, что вы очень пессимистичны.

Замечание об ответственности

Обучение оптимизму, несомненно, сулит очевидную выгоду, но и сопряжено с определенными опасностями. Устойчивость? Генерализация? С этим все ясно. Я хочу, чтобы моя депрессия была непродолжительной и локальной. Хочу быстро восстанавливаться. Но что насчет поиска внешних причин? Разве это правильно — обвинять других в собственных неудачах?

Конечно, мы хотим, чтобы люди осознали, что сами создают беспорядок, чтобы они были ответственными за собственные действия. Некоторые психологические концепции нанесли существенный вред нашему обществу, способствуя снижению уровня личной ответственности. В частности: зло, порок — это нераспознанное душевное расстройство; дурные манеры — следствие невроза; «успешно вылеченные» пациенты уклоняются от своих обязанностей в семье, поскольку это не приносит им личного удовлетворения. Вопрос в том, не будет ли подорвано чувство ответственности, если мы вместо того, чтобы винить себя в собственных неудачах, начнем искать их источник вовне?

Я не склонен оправдывать никакие стратегии, ведущие к дальнейшему снижению ответственности. Я не считаю, что люди должны полностью пересмотреть свои убеждения и переключиться с внутренней ориентации на внешнюю. Тем не менее есть одно условие, при котором сделать это необходимо, и это условие — депрессия. Как мы увидим в следующей главе, люди в состоянии депрессии часто берут на себя гораздо больше ответственности за негативные события, чем следует.

И здесь мы подходим к более важному вопросу: в чем смысл признания человеком собственных ошибок? Ответ, по моему убеждению, в том, что только так он сможет измениться. Нам известно, что, не приняв на себя ответственность, человек измениться не сможет. А для осуществления изменений ключевым фактором является не локализация причин (внутренняя или внешняя), а устойчивость. Если вы убеждены, что причина ваших неурядиц носит постоянный, устойчивый характер (недостаток интеллекта, отсутствие таланта, непривлекательность), вы не будете ничего предпринимать, чтобы измениться. Вы не будете заниматься самосовершенствованием. Однако если вы считаете, что причина носит временный, неустойчивый характер (плохое настроение, недостаточное старание, избыточный вес), вы можете попытаться что-то изменить. Если мы хотим, чтобы люди несли ответственность за свои действия, то да, мы должны ориентировать их

на внутренний стиль объяснений. Но гораздо важнее, чтобы люди были способны объяснять неблагоприятные события неустойчивыми, временными причинами, ибо только тогда они поверят, что способны изменить свою жизнь в лучшую сторону.

Что делать пессимистам?

Самый важный вопрос, стоящий на повестке дня, — является ли ваш стиль объяснений пессимистичным? Если это так, если вы получили плохой результат по тесту, то рискуете столкнуться (и, возможно, уже сталкивались) с четырьмя типами неблагоприятных событий. Во-первых, как будет ясно из следующей главы, вы очень уязвимы для депрессии. Во-вторых, ваши трудовые достижения будут гораздо ниже, чем ваш потенциал. В-третьих, ваше физическое здоровье и сила иммунитета будут ниже нормы, и с возрастом это несоответствие может усиливаться. И, наконец, жизнь в целом может оказаться не столь приятной и благополучной, как могла бы быть. Пессимистичный стиль объяснений ведет к страданиям.

Если вы получили средний результат, то в повседневных ситуациях у вас не будет особых проблем. Однако в кризисных ситуациях, на сложных жизненных этапах, с которыми нам всем приходится сталкиваться, вы можете сильно пострадать. В таком случае вы можете впасть в неоправданно глубокую депрессию. Какова будет ваша реакция, если вы узнаете, что ваши акции рухнули в цене, если вы будете отвергнуты любимым человеком, если не получите работу, на которую рассчитывали? Скорее всего, вас охватит глубокая печаль. Вы утратите интерес к жизни. Вам будет очень сложно начать что-то делать, попытаться как-то переломить ситуацию. Будущее будет видеться исключительно в мрачном свете. И такое состояние будет длиться неделями и даже месяцами. Вы, возможно, уже испытывали нечто похожее раньше; большинство людей прошли через это. Явление настолько распространенное, что в учебниках его называют нормальной реакцией.

Однако обыденность и привычность того факта, что любая неудача выбивает вас из колеи, не означает, что такова жизнь или что с этим нужно смириться. Если вы освоите другой стиль объяснений, то будете лучше подготовлены к встрече с трудностями и не позволите депрессии овладеть вами.

Преимущества нового стиля объяснений этим не исчерпываются. При среднем уровне пессимизма ваши жизненные достижения оказываются

скромнее, чем можно было ожидать. Как вы узнаете из глав 6, 8 и 9, даже средний уровень пессимизма негативно влияет на ваши успехи в школе, на работе и в спорте. Это справедливо и по отношению к физическому здоровью. В главе 10 показано, что даже у обычного среднестатистического пессимиста состояние здоровья может не дотягивать до нормы. Не исключено, что такой человек столкнется с возрастными заболеваниями раньше и в более тяжелой форме. Может быть нарушено функционирование иммунной системы, вследствие чего инфекционные заболевания будут более частыми, а выздоровление — более медленным.

Если вы воспользуетесь методом, описанным в главе 12, то сможете повысить свой повседневный уровень оптимизма. Вы заметите, что более оптимистично реагируете на житейские неурядицы и быстрее, чем прежде, восстанавливаетесь после серьезных потрясений. Вы начнете добиваться больших успехов на работе, в учебе и спорте. И в конечном счете даже ваше тело будет служить вам лучше.

Глава 4

Крайний пессимизм

Когда мы находимся в пессимистичном, подавленном состоянии, мы переживаем легкую форму распространенного психического расстройства — депрессию. Депрессия — это логическое продолжение пессимизма, его углубленная, развившаяся версия. Таким образом, чтобы лучше понять пессимизм, полезно будет исследовать его преувеличенную, гипертрофированную форму. Подобную технику использует автор и иллюстратор собственных книг Дэвид Маколей, чтобы показать нам, как устроены небольшие повседневные приборы и устройства. Так, в одной из своих популярных книг он объясняет функционирование наручных часов, изображая их механизм в очень большом масштабе, так что все детали можно подробно и хорошо рассмотреть, увидеть, как все это работает изнутри. Точно так же изучение депрессии поможет пролить свет на природу пессимизма. Депрессия сама по себе заслуживает тщательного исследования, но может также дать много пищи для размышлений тем, кто интересуется особым взглядом на жизнь, который мы называем пессимизмом.

Почти всем из нас приходилось испытывать депрессию, и мы знаем, как она отравляет жизнь. У некоторых подобное состояние возникает

редко, только когда разом рушатся все надежды. Многие из нас хорошо знакомы с ним, так как оно поражает нас при каждой неудаче. А есть и такие, которых оно сопровождает постоянно, омрачая любое радостное событие и вызывая состояние полной безысходности из-за малейшей неприятности.

Еще недавно депрессия была полной загадкой. Кто ей подвержен в большей степени, как она возникает, как от нее избавиться — одни вопросы. Сегодня благодаря усилиям сотен психологов и психиатров всего мира, на протяжении 25 лет занимавшихся интенсивными исследованиями, нам известны ответы на эти вопросы.

Существует три вида депрессии. Первый — это так называемая обычная депрессия¹, с которой хорошо знаком каждый из нас. Она возникает как результат болезненных переживаний и потерь, являющихся частью человеческого бытия. Мы не получаем того, к чему стремимся. Мы несем финансовые потери. Нас отвергают любимые нами люди. Мы теряем наших близких. В своей деятельности мы не достигаем намеченных результатов. Мы стареем. Когда происходит что-то подобное, мы реагируем привычным и предсказуемым способом. Мы погружаемся в печаль и состояние беспомощности. Мы становимся пассивными и вялыми. Возникает стойкое убеждение, что нас ждет безрадостное будущее, и мы не способны ничего изменить. У нас опускаются руки, работа дается нам тяжело и мы пытаемся ее избегать. Что бы мы ни делали, мы не испытываем радости и удовлетворения, как прежде, и теряем интерес к пище, дружеским компаниям и сексу. Мы теряем сон.

Но проходит время, и мы необъяснимым образом, словно по милости природы, начинаем приходить в себя. Обычная депрессия чрезвычайно распространена, это своего рода простуда среди психических недугов. Я пришел к заключению, что в каждый момент времени примерно 25% людей пребывают в состоянии обычной депрессии, по крайней мере в ее легкой форме.

Два других вида депрессии относятся к аффективным расстройствам: это монополярная и биполярная депрессия. Они входят в сферу внимания клинических психологов и психиатров. Разница между этими видами депрессии заключается в наличии или отсутствии маниакальных состояний. Мания — это психологическое состояние с комплексом симптомов, внешне противоположных депрессии: беспричинная эйфория, многословие,

¹ Другое название — депрессия простая. — *Прим. пер.*

претенциозность, повышенная активность, двигательное возбуждение, гипертрофированная самооценка.

Биполярная депрессия всегда включает маниакальные эпизоды, в связи с этим ее также называют маниакально-депрессивным психозом¹ (мания — это один полюс, депрессия — другой). В случае монополярной депрессии маниакальные эпизоды отсутствуют. Другое различие между ними состоит в том, что биполярная депрессия носит преимущественно наследственный характер. Если у одного из однояйцевых близнецов обнаруживается биполярная депрессия, то с вероятностью 72% она будет обнаружена и у второго. (В случае двуяйцевых близнецов такая вероятность составляет всего 14%. Двухъяйцевые близнецы связаны друг с другом не больше, чем любые другие дети одних родителей, но они рождены одновременно и воспитаны одними родителями в одних и тех же условиях. Таким образом, сравнение двух типов близнецов помогает отличить, что наследуется, а что приобретается.) Биполярная депрессия прекрасно поддается лечению «чудо-лекарством» — карбонатом лития. Более чем в 80% случаев биполярной депрессии карбонат лития оказывает значительный лечебный эффект на маниакальную симптоматику и несколько меньший — на депрессию. В отличие от обычной и монополярной депрессии, маниакально-депрессивный синдром считается эндогенным² заболеванием и лечится медикаментозно.

Возникает вопрос: есть ли связь между монополярной депрессией, которая также признана психическим расстройством, и обычной депрессией. По моему убеждению, это одно и то же, разница заключается лишь в количестве симптомов и степени их тяжести. У одного человека может быть диагностирована монополярная депрессия, и он будет считаться больным, тогда как другой, страдающий от острых приступов обычной депрессии, может не быть отнесен к таковым. При этом различия между этими людьми с точки зрения их состояния будут незначительными. Разница может заключаться лишь в том, насколько охотно они обращаются к врачу или покрывает ли их страховка случаи монополярной депрессии, а также насколько комфортно они себя чувствуют, когда их начинают считать больными³.

Моя точка зрения радикально отличается от преобладающего в медицинских кругах мнения, что монополярная депрессия — это заболевание,

¹ Другое название — биполярное аффективное расстройство. — *Прим. пер.*

² То есть вызванным внутренними причинами. — *Прим. пер.*

³ Здесь, вероятно, надо сделать одно существенное уточнение: вряд ли кто-то будет чувствовать себя неуютно, если его назовут больным, иное дело оказаться «психически больным». К этому действительно можно относиться по-разному. — *Прим. пер.*

а обычная депрессия — временное деморализующее состояние, не представляющее клинического интереса. Такой подход является доминирующим, несмотря на полное отсутствие доказательств того, что монополярная депрессия представляет собой нечто большее, чем тяжелая форма обычной депрессии. Между ними не установлено каких-либо существенных различий, какие установлены, например, между карликами и обычными низкорослыми людьми.

Решающим аргументом, на мой взгляд, является тот факт, что и обычная, и монополярная депрессия диагностируются одним и тем же способом. Они обе включают четыре вида негативных изменений: в мышлении, настроении, поведении и физических реакциях.

Я вспоминаю одну из своих студенток. Софи, назовем ее так, поступила в Пенсильванский университет, имея отличные школьные показатели. Она была президентом класса, активисткой, членом команды чирлидеров. Ей все давалось легко. Она без труда получала высокие отметки, мальчики соперничали между собой за ее внимание. Она была единственным ребенком в семье, ее успехи были для родителей их триумфом, а ее неудачи — их болью. Друзья прозвали ее Золотой Девочкой.

Когда мы впервые встретились на терапевтическом сеансе, она уже не была Золотой Девочкой. Еще на младших курсах она столкнулась с неприятностями как в личных отношениях, так и учебе, и оказалась в совершенно подавленном состоянии. Как большинство людей, она обратилась за помощью к терапевту не после первого травмирующего события, а лишь после серии досадных и разочаровывающих эпизодов, впечатления от которых накапливались в течение нескольких месяцев. Она сказала, что чувствует «пустоту». По ее словам, ей было не на что надеяться, поскольку она была «непривлекательной», «бездарной» и к тому же «неудачницей». Занятия в университете были скучными, система обучения в целом направлена на подавление ее творческих способностей, а ее феминистская деятельность — «бессмысленным притворством». В последнем семестре она получила две неудовлетворительные оценки. Она не могла приступить ни к одному из своих проектов. Садясь за выполнение домашней работы, она не могла решить, какой из завалов следует разгрести в первую очередь. После пятнадцатиминутного созерцания кучи книг и бумаг она впадала в отчаяние и включала телевизор. В настоящее время она жила с молодым человеком, исключенным из университета. Сексуальная жизнь, прежде приносившая огромное удовлетворение, теперь почти вызывала отвращение; ей казалось, что ее используют, и она презирала себя за это.

Ее специализацией была философия, и ее особенно привлекал экзистенциализм. Из него она почерпнула идею абсурдности жизни, и это еще больше усугубило ее состояние.

Я напомнил ей, что она была способной ученицей и привлекательной девушкой, и она, расплакавшись, воскликнула: «Вас я тоже одурачила!»

Как я уже отмечал, одним из четырех признаков депрессии являются негативные изменения в мышлении. Ваш образ мыслей в состоянии депрессии отличается от обычного стиля мышления. Возникает мрачное представление о самом себе, о мире и о будущем. Будущее Софи рисовалось ей безнадежным, и она объясняла это своей бездарностью.

Оказавшись в депрессии, вы даже небольшие затруднения воспринимаете как непреодолимые препятствия. Вам кажется, что все, к чему вы прикасаетесь, обращается в прах. У вас всегда найдется множество объяснений, согласно которым любой ваш успех становится поражением. Стопка бумаг на столе представлялась Софи горой.

У Аарона Бека, психотерапевта с мировым именем, был пациент, который, пребывая в состоянии глубокой депрессии, умудрился оклеить обоями кухню. Однако он счел это достижение неудачей.

Терапевт: Почему вы не согласны с тем, что, оклеив кухню обоями, проявили определенное мастерство?

Пациент: Потому, что цветы на обоях не выровнены.

Терапевт: Вы довели работу до конца?

Пациент: Да.

Терапевт: Кухня ваша?

Пациент: Нет, я помогал соседу с его кухней.

Терапевт: Большую часть работы сделал он?

Пациент: Нет, на самом деле почти все сделал я. Он раньше никогда не клеил обои.

Терапевт: Может, вы еще что-то сделали неправильно? Вы клей не проливали? Может, испортили часть обоев? Навели большой беспорядок?

Пациент: Нет, единственная проблема в том, что узор не совпал.

Терапевт: И насколько большим оказалось расхождение?

Пациент: Примерно таким (разводит пальцы на 3–4 мм).

Терапевт: На каждой полосе?

Пациент: Нет... На двух или трех.

Терапевт: Из скольких?

Пациент: Из двадцати, двадцати пяти.

Терапевт: Кто-нибудь еще заметил это?

Пациент: Нет. На самом деле сосед считает, что получилось здорово.

Терапевт: Можно заметить этот дефект, если отойти и посмотреть на стену целиком?

Пациент: В общем, нет.

Пациент считал хорошо сделанную работу неудачной, потому что, по его мнению, он просто не способен ничего сделать правильно.

Пессимистичный стиль объяснений является основой депрессивного мышления. Негативные представления о будущем, о себе и о мире вытекают из обычая воспринимать причины негативных событий как устойчивые, универсальные и внутренние, а причинам позитивных событий приписывать противоположные характеристики. Например, моя студентка Софи, находясь в состоянии депрессии, считала причиной своих бед собственную бездарность, непривлекательность и бессмысленность существования. Человек, клеивший обои, видел в небольшом несовпадении рисунка доказательство ничтожности его жизни в целом.

Второй признак как монополярной, так и обычной депрессии — это негативное изменение настроения. Находясь в состоянии депрессии, вы чувствуете себя отвратительно: уныние, бессилие, упадок духа, полное отчаяние. Может быть, вы плачете не переставая, а может оказываетесь не в состоянии заплакать. Софи в моменты, когда ей было особенно тяжело, до обеда оставалась в постели и рыдала. Жизнь обретает горький привкус. Все, что, что раньше доставляло радость, кажется нелепым и жалким. Шутки оказываются не смешными, а нестерпимо саркастичными.

Депрессивное настроение не остается неизменным, а меняется в течение суток. Самое скверное состояние обычно бывает при пробуждении. Мысли о ваших прошлых утратах и поражениях, которые, несомненно, принесет новый день, могут навалиться тяжким грузом, пока вы лежите в постели. Если вы остаетесь в кровати, это состояние окутывает вас, словно липкая бумага. Когда вы встаете и начинаете день, становится легче, настроение постепенно, в течение дня, улучшается. Некоторый спад отмечается, когда вы подходите к низшей точке своего основного цикла покоя–активности¹, обычно в промежутке от 15 до 18 часов. Вечером, как правило, настроение

¹ По-видимому, автор говорит о суточном, или циркадном ритме, тогда как обычно под термином «основной цикл покоя–активности» (англ.: Basic Rest Activity Cycle, BRAC), вслед за Н. Клейтманом, который предложил его, понимают диурнальный биологический цикл, длящийся в среднем 90 мин. (от 80 до 120 мин.) и характеризующийся изменением уровня возбуждения. — *Прим. пер.*

бывает наименее подавленным за день, а максимально тяжелым — с трех до пяти часов утра (если вы бодрствуете).

Уныние — не единственная характеристика депрессии, она часто сопровождается тревогой и раздражительностью. Но когда депрессия становится очень глубокой, тревога и враждебность исчезают, и человек становится опустошенным и оцепеневшим.

Третий симптом депрессии связан с поведением. В состоянии депрессии люди демонстрируют три поведенческих симптома: пассивность, нерешительность и суицидальные импульсы.

Депрессивные люди часто оказываются не способны начать что-то делать, кроме самых привычных, рутинных задач, и они легко пасуют перед малейшими трудностями. Писатель не может подобрать первое слово. Когда ему, наконец, удастся начать, он может легко бросить работу, например, из-за того, что компьютер перешел в режим ожидания, и после этого не возвращаться к ней целый месяц.

В состоянии депрессии люди не могут сделать выбор в пользу той или иной альтернативы. Студент заказывает по телефону пиццу, и когда его спрашивают, простую или с дополнительной начинкой, он оцепенело смотрит на телефонную трубку. После 15 секунд молчания он ее вешает. Софи никак не могла приступить к домашнему заданию, так как не могла решить, с чего начать.

Охваченные депрессией люди думают о самоубийстве и даже предпринимают попытки. При этом обычно они руководствуются одним из двух мотивов (иногда обоими). Первый — это завершение; перспектива продолжать такую жизнь кажется невыносимой, и они хотят покончить с ней. Второй — манипулирование. Люди хотят вернуть любовь, или отомстить, или оставить за собой последнее слово в конфликте.

Четвертый симптом депрессии связан с физическим состоянием. Депрессия часто сопровождается неприятными физическими симптомами; чем тяжелее депрессия, тем больше симптомов. Снижаются потребности организма. Вы не можете есть. Не можете заниматься любовью. Софи столкнулась с тем, что секс, который раньше был кульминацией ее отношений с молодым человеком, стал ей отвратителен. Даже сон страдает; вы просыпаетесь очень рано, ворочаетесь, безуспешно пытаясь уснуть. Наконец звенит будильник, и вы начинаете новый день не только подавленным, но и истощенным.

Эти четыре симптома — негативные изменения мышления, настроения, поведения и физических реакций — указывают на депрессию, монополярную или обычную. Чтобы диагностировать ее, не обязательно наличие всех

четырёх симптомов, ни один из них не является обязательным. Однако чем больше у вас симптомов и чем сильнее выражен каждый из них, тем больше вероятность того, что ваша проблема — депрессия.

ПРОЙДИТЕ ТЕСТ НА ДЕПРЕССИЮ

.....

Насколько подавленным вы чувствуете себя прямо сейчас?

Я хочу предложить вам широко известный тест, разработанный Ленорой Радлофф в Центре эпидемиологических исследований при Национальном институте психического здоровья. Этот тест, названный «Шкала депрессии CES-D», охватывает всю актуальную симптоматику. Отметьте кружком те ответы, которые лучше всего характеризуют ваше состояние в течение прошлой недели.

На прошлой неделе:

1. Я беспокоился о том, что обычно меня не беспокоит.
 0. Редко или ни разу (менее одного дня).
 1. Иногда (1–2 дня).
 2. Часто или значительную часть времени (3–4 дня).
 3. Постоянно (5–7 дней).

2. Я не испытывал удовольствия от еды, у меня был плохой аппетит.
 0. Редко или ни разу (менее одного дня).
 1. Иногда (1–2 дня).
 2. Часто или значительную часть времени (3–4 дня).
 3. Постоянно (5–7 дней).

3. Я чувствовал, что не могу избавиться от тоски даже с помощью родных и друзей.
 0. Редко или ни разу (менее одного дня).
 1. Иногда (1–2 дня).
 2. Часто или значительную часть времени (3–4 дня).
 3. Постоянно (5–7 дней).

4. Я чувствовал, что хуже других.
 0. Редко или ни разу (менее одного дня).
 1. Иногда (1–2 дня).
 2. Часто или значительную часть времени (3–4 дня).
 3. Постоянно (5–7 дней).

5. Мне было трудно сосредоточиться на том, что я делал.
 0. Редко или ни разу (менее одного дня).
 1. Иногда (1–2 дня).
 2. Часто или значительную часть времени (3–4 дня).
 3. Постоянно (5–7 дней).

6. Я чувствовал себя подавленным.
 0. Редко или ни разу (менее одного дня).
 1. Иногда (1–2 дня).
 2. Часто или значительную часть времени (3–4 дня).
 3. Постоянно (5–7 дней).

7. Любое дело, за которое я брался, требовало от меня больших усилий.
 0. Редко или ни разу (менее одного дня).
 1. Иногда (1–2 дня).
 2. Часто или значительную часть времени (3–4 дня).
 3. Постоянно (5–7 дней).

8. Будущее казалось мне безнадежным.
 0. Редко или ни разу (менее одного дня).
 1. Иногда (1–2 дня).
 2. Часто или значительную часть времени (3–4 дня).
 3. Постоянно (5–7 дней).

9. Я думал о том, что моя жизнь сложилась неудачно.
 0. Редко или ни разу (менее одного дня).
 1. Иногда (1–2 дня).
 2. Часто или значительную часть времени (3–4 дня).
 3. Постоянно (5–7 дней).

10. Я чувствовал себя напуганным.
 0. Редко или ни разу (менее одного дня).
 1. Иногда (1–2 дня).
 2. Часто или значительную часть времени (3–4 дня).
 3. Постоянно (5–7 дней).

11. Я беспокойно спал ночью.
 0. Редко или ни разу (менее одного дня).
 1. Иногда (1–2 дня).
 2. Часто или значительную часть времени (3–4 дня).
 3. Постоянно (5–7 дней).

12. Я чувствовал себя несчастным.
0. Редко или ни разу (менее одного дня).
 1. Иногда (1–2 дня).
 2. Часто или значительную часть времени (3–4 дня).
 3. Постоянно (5–7 дней).
13. Я разговаривал меньше обычного.
0. Редко или ни разу (менее одного дня).
 1. Иногда (1–2 дня).
 2. Часто или значительную часть времени (3–4 дня).
 3. Постоянно (5–7 дней).
14. Я чувствовал себя одиноким.
0. Редко или ни разу (менее одного дня).
 1. Иногда (1–2 дня).
 2. Часто или значительную часть времени (3–4 дня).
 3. Постоянно (5–7 дней).
15. Окружающие люди были настроены недружелюбно.
0. Редко или ни разу (менее одного дня).
 1. Иногда (1–2 дня).
 2. Часто или значительную часть времени (3–4 дня).
 3. Постоянно (5–7 дней).
16. Я не испытывал радость от жизни.
0. Редко или ни разу (менее одного дня).
 1. Иногда (1–2 дня).
 2. Часто или значительную часть времени (3–4 дня).
 3. Постоянно (5–7 дней).
17. У меня были приступы плача.
0. Редко или ни разу (менее одного дня).
 1. Иногда (1–2 дня).
 2. Часто или значительную часть времени (3–4 дня).
 3. Постоянно (5–7 дней).
18. Я чувствовал грусть.
0. Редко или ни разу (менее одного дня).
 1. Иногда (1–2 дня).
 2. Часто или значительную часть времени (3–4 дня).
 3. Постоянно (5–7 дней).

19. Мне казалось, что люди испытывают ко мне неприязнь.
0. Редко или ни разу (менее одного дня).
 1. Иногда (1–2 дня).
 2. Часто или значительную часть времени (3–4 дня).
 3. Постоянно (5–7 дней).
20. Я не мог включиться в деятельность.
0. Редко или ни разу (менее одного дня).
 1. Иногда (1–2 дня).
 2. Часто или значительную часть времени (3–4 дня).
 3. Постоянно (5–7 дней).

Обработка результатов очень проста. Сложите все числа, которые вы отметили. Если вы не смогли определиться и отметили два ответа на один вопрос, учитывайте большее число из двух. Полученный результат будет находиться в диапазоне от 0 до 60. Прежде чем вы перейдете к интерпретации результатов, обратите внимание, что получение высокого балла не является диагнозом депрессии. Для полноценного диагноза необходимо учитывать и другие факторы, например, как давно возникли симптомы, и он может быть поставлен только после серьезной беседы с квалифицированным психологом или психиатром. Тест же показывает, причем довольно точно, частоту симптомов депрессии в настоящее время.

Если вы набрали от 0 до 9 баллов, у вас нет депрессии; результат ниже, чем в среднем у взрослых американцев. Показатель от 10 до 15 баллов соответствует легкой депрессии, от 16 до 24 — умеренной депрессии. Если вы набрали свыше 24 баллов, вероятно, у вас тяжелая депрессия.

Если результат соответствует тяжелой депрессии или же, независимо от того, сколько набрано баллов, вы убеждены, что убили бы себя, если бы имели возможность, я убедительно прошу вас незамедлительно обратиться к специалисту. Если ваш результат указывает на умеренную депрессию, и вдобавок к этому вы думаете о самоубийстве, вы должны срочно встретиться со специалистом. Оказавшись в категории умеренно депрессивных, повторите тест через две недели. Если результат будет тем же, договоритесь о встрече со специалистом.

Этот тест поможет определить, страдаете ли вы или кто-то из ваших близких от этого получающего все большее распространение недуга, и как регулярно это происходит. В настоящее время уже не удивительно, что любой человек, даже если он не испытывает депрессию, обязательно знает того, кто страдает от нее, потому что Соединенные Штаты переживают

настоящую эпидемию депрессии. Джеральд Клерман, будучи директором правительственного Агентства алкогольной, наркотической зависимости и психического здоровья, характеризуя нашу эпоху, использовал выражение «век меланхолии».

В конце 1970-х годов учреждение Клермана финансировало два крупных исследования распространенности психических заболеваний в Америке и получило неожиданные результаты. Первое исследование, носящее название Epidemiological Catchment Area (ECA, эпидемиологическая зона обслуживания), было направлено на то, чтобы выявить, сколько человек в Соединенных Штатах страдают психическими заболеваниями. Исследователи опросили 9500 взрослых американцев. С ними было проведено диагностическое интервью, подобное тому, которое проводят профессиональные психологи и психиатры со своими пациентами.

Благодаря тому, что исследование охватило большое число взрослых людей разных возрастов, которые, в частности, дали ответ на вопрос, когда они испытывали те или иные выраженные симптомы, была получена беспрецедентная картина распространенности психических заболеваний на протяжении многих лет. Стало возможным проследить изменения, которые произошли в этой области в течение XX столетия. Одно из наиболее значимых изменений было связано с таким показателем, как распространенность заболевания (в данном случае депрессии) в течение жизни, который отражал процент населения, хоть раз в жизни пережившего депрессию. Очевидно, чем вы старше, тем больше шансов, что вы столкнетесь с тем или иным нарушением здоровья. Распространенность в течение жизни такого, например, явления, как перелом ноги, повышается с возрастом, поскольку, чем старше человек, тем больше вероятность сломать ногу.

Все, кто интересуются проблемой депрессии, предполагали, что чем ближе к началу XIX столетия родился человек, тем выше частота столкновения с депрессией, то есть тем больше случаев депрессии должно приходиться на его жизнь. Если бы вы родились в 1920 году, у вас было бы больше шансов пострадать от депрессии, чем в том случае, если бы вы родились в 1960 году. До того как были получены результаты исследования, медицинские статистики готовы были утверждать, что если к моменту исследования вам исполнилось 25 лет, то вы с вероятностью 6% хотя бы однажды испытывали тяжелую депрессию; если вам от 25 до 45 лет, то вероятность серьезного депрессивного случая должна возрасти примерно до 9%.

Когда же статистики получили результаты, они обнаружили нечто очень необычное. Люди, родившиеся в 1925 году, которые в силу своего возраста

имели больше шансов столкнуться с депрессией, почти не страдали от этого расстройства. Не 9% из них, как ожидалось, а лишь 4% испытали хотя бы один депрессивный эпизод. Когда же обратились к данным по людям более старшего возраста, родившимся до Первой мировой войны, увидели еще более поразительную статистику. Распространенность депрессии в течение жизни опять оказалась ниже, чем ожидалось, она снизилась до 1%!

Эти результаты, вероятно, не являются следствием забывчивости или предвзятости в подготовке отчетов. Так что мы можем утверждать: вероятность того, что люди, родившиеся во второй трети нашего столетия, сталкивались с депрессией, в десять раз выше, чем у тех, кто родился в первой его трети.

Однако одно исследование, даже такое тщательное, как ЕСА, не позволяет сделать вывод о наличии эпидемии. Но сложилось так, что в то же время Национальный институт психического здоровья проводил другое исследование, которое было посвящено изучению родственников. Оно было построено по схожей модели и тоже охватило значительное количество людей. В отличие от первого исследования людей выбирали не случайным образом, были отобраны те, кто имел родственников, госпитализированных с тяжелой формой депрессии. Для начала опросили 523 человека, уже перенесших депрессию. После этого исследователи провели интервью с их ближайшими родственниками, получив данные от 2289 человек, среди которых были отцы, матери, братья, сестры, сыновья и дочери ранее опрошенных людей. Цель состояла в том, чтобы узнать, возникала ли также тяжелая депрессия и у родственников, и определить, не подвержены ли родственники лиц, перенесших тяжелую депрессию, этому расстройству в большей степени, чем население в целом. Это помогло бы выяснить степень влияния генетических факторов и факторов среды на возникновение депрессии.

Как и ранее, результаты обследования оказались очень неожиданными. Они показали более чем десятикратное увеличение количества случаев депрессии в течение столетия.

Рассмотрим данные, касающиеся женщин. Те из них, кто родились в период Корейской войны (это значит, что на момент проведения исследования ЕСА им было около 30 лет), были примерно в десять раз более подвержены депрессии, чем женщины, родившиеся во время Первой мировой войны, которые были старше (ко времени проведения обследования им было по 70 лет) и с большей вероятностью должны были столкнуться с депрессивным расстройством.

Когда женщинам из поколения Первой мировой войны было по 30 лет (столько, сколько во время обследования было женщинам времен Корей-

ской войны), только 3% из них имели дело с тяжелой депрессией. Иначе складывалась судьба женщин, родившихся в период Корейской войны — 60% пришлось пережить тяжелую форму этого расстройства (двадцатикратный рост).

Статистика, полученная в этом исследовании по мужчинам, показала столь же значительное изменение. Хотя мужчин, страдающих от депрессии, оказалось примерно вдвое меньше, чем женщин (важный факт, который мы будем рассматривать в следующей главе), процент мужчин, испытавших депрессию, также значительно возрос в нашем столетии.

Тяжелая форма депрессии стала не только более распространенной в наши дни, теперь ее жертвами все чаще становятся молодые люди. Если вы родились в 1930-е годы, и имеете родственника, пережившего депрессию, то ваша первая депрессия с большой вероятностью посетила вас в возрасте 30–35 лет. Если же вы родились в 1956 году, то ваша первая встреча с депрессией скорее всего произошла в возрасте 20–25 лет, то есть на десять лет раньше. Поскольку тяжелая форма депрессии имеет свойство повторяться примерно у половины из тех, кто перенес ее хотя бы однажды, эти дополнительные десять лет потенциальной уязвимости перед депрессией могли обратиться океаном страданий.

И этот океан, вероятно, не единственный, потому что эти исследования касались лишь тяжелой формы депрессии. Скорее всего, среди тех, кто испытал депрессию в более легких формах, — а таких людей большинство — наблюдаются те же тенденции, то есть страдающих становится намного больше, чем раньше. Американцы в среднем стали более подвержены депрессии, и она случается в более раннем возрасте, чем когда-либо прежде. Это беспрецедентное психологическое бедствие национального масштаба, разворачивающееся на фоне беспрецедентного процветания и роста уровня материального благосостояния.

Таким образом, у нас более чем достаточно оснований для того, чтобы закричать: «Эпидемия!»

Последние 20 лет я посвятил попыткам выяснить, что является причиной депрессии. И здесь я изложил свои соображения.

Биполярная депрессия (маниакально-депрессивный психоз) — это болезнь тела, имеет биологическое происхождение и поддается медикаментозному вмешательству.

Некоторые монополярные виды депрессии, особенно самые болезненные из них, также носят отчасти биологический характер. Некоторые из них являются наследственными. Если один из двух однояйцевых близнецов

страдает от депрессии, то второй оказывается подвержен ей в большей степени, чем в том случае, если бы близнецы были разнояйцевыми. Этот вид депрессии может быть излечен медикаментозно, хотя не столь успешно, как биполярное расстройство; часто его симптомы могут быть устранены электрошоковой терапией.

А вот случаи наследственной монополярной депрессии составляют меньшинство. Это вызывает вопрос: что является причиной большинства случаев депрессии, составляющих картину эпидемии в этой стране? Я спрашиваю себя: неужели человеческие существа претерпели на протяжении этого века физические изменения, которые сделали их более уязвимыми перед депрессией? Думаю, нет. Весьма сомнительно, чтобы биохимические процессы нашего мозга или наши гены подверглись радикальному изменению в течение жизни двух последних поколений. Таким образом, десятикратный рост случаев депрессии вряд ли объясняется биологическими факторами.

Я подозреваю, что за эпидемическим распространением депрессии стоят психологические причины. Мое предположение заключается в том, что в большинстве случаев депрессия берет начало в наших жизненных проблемах и особенностях нашего образа мыслей, в том, как мы осмысливаем эти проблемы. Таковы были мои предположения, когда я начал свои исследования депрессивных состояний 20 лет тому назад. Но тогда я понятия не имел, как можно доказать, что причина большинства депрессий является психологической.

Каков психологический механизм превращения людей в депрессивных больных? Аналогичный вопрос: как летают птицы? Со времен древних греков вплоть до конца XIX века велись дискуссии об этом удивительном и поразительном процессе. Не составляло никакого труда понаблюдать за полетом птиц и сочинить теорию, но не было никакого способа узнать, какая из них правильная. Вопрос был решен раз и навсегда в 1903 году, и решение пришло из неожиданного источника.

Уилбур и Орвил Райт построили аэроплан, которому удалось полететь. Затем физики прибегли к моделированию, испытанному временем способу разрешения научных разногласий. Моделирование заключается в создании логической модели, обладающей свойствами явления, которое представляет собой загадку: полет для братьев Райт или депрессия для нас. Если логическая модель обладает всеми свойствами реального объекта, то процесс, благодаря которому она работает, расскажет нам, как функционирует реальный объект.

Самолет братьев Райт — логическая модель птичьего полета — поднялся в воздух и — *удивительно* — полетел. Так физики пришли к заключению, что птицы, должно быть, летают сходным образом.

Моей задачей было создать логическую модель, которая отражала бы все свойства депрессии. Задача состояла из двух частей: во-первых, построить модель и, во-вторых, — показать, что она во всем соответствует депрессии. Я и без этого видел определенное сходство, однако видеть — это одно, а доказать, что выученная беспомощность является лабораторной моделью реального явления, называемого депрессией, — совсем другое дело.

После 20 лет работы и более чем 300 исследований, проведенных во многих университетах по всему миру, была построена модель выученной беспомощности. Самые первые исследования были проведены на собаках, вскоре собак заменили крысы и в конце концов на смену крысам пришли люди. Все исследования имели одну форму. Испытуемых делили на три группы. Первой группе предоставлялась возможность влиять на некоторое событие или предмет: шум, разряд тока, деньги, пищу. Например, крыса могла прекратить действие разряда, нажимая на рычаг. Вторая группа, группа беспомощных, была «спарена» с первой, получала такой же разряд, но не могла на него повлиять никакими действиями. Разряд, воздействующий на крысу из второй группы, прекращался, когда крыса из первой группы нажимала на рычаг. Третья группа была предоставлена самой себе.

Результаты хорошо согласовывались. Испытуемые из группы беспомощных сдавались. Они становились настолько пассивными, что даже оказавшись в новых ситуациях не пытались ничего предпринять. Крысы оставались сидеть, не пытаясь убежать. Люди подолгу созерцали легкие анаграммы, не делая никаких попыток решить их. (Наблюдались и другие симптомы, и мы поговорим о них позднее.) Группа, способная контролировать события, оставалась активной и бодрой, так же как и третья группа испытуемых. Крысы моментально сбегали от воздействия разряда, а люди решали анаграммы в течение нескольких секунд.

Эти несложные результаты указывали непосредственно на источник выученной беспомощности. Она формировалась в результате обретения испытуемыми опыта, убеждавшего их в том, что никакие их действия не принесут результата, и что бы они ни делали, они не получают желаемого. Этот опыт научал их тому, что в будущем, даже в новых ситуациях, их усилия будут такими же тщетными.

Симптомы выученной беспомощности могут быть вызваны несколькими способами. Неудача или поражение генерируют те же симптомы, что

и неспособность контролировать события. Например, поражение крысы в драке с другой особью вызывает те же симптомы, что и разряд, которого она не может избежать. Если перед вами поставили задачу контролировать шум и вы не справились с ней, это может привести к возникновению таких же симптомов, что и в случае столкновения с принципиально неразрешимыми проблемами. Таким образом, выученная беспомощность, по-видимому, была подоплекой поражений и неудач.

Выученную беспомощность можно преодолеть, показывая испытуемому, что его действия могут дать необходимый эффект. Этого также можно добиться, обучив его по-новому воспринимать и объяснять причины своих неудач. Возникновение беспомощности можно предупредить, если испытуемый, прежде чем он столкнется с ситуацией, вызывающей это состояние, усвоит, что его действия влияют на результат. И чем раньше он выработает эту уверенность, тем более сильный иммунитет против беспомощности он приобретет.

Таким образом теория выученной беспомощности была разработана, проверена и усовершенствована. Но может ли она служить моделью депрессии? Насколько близка лабораторная модель явлению реального мира? Ставки были большие, ибо, если у нас есть модель, расстройство может быть искусственно вызвано в лабораторных условиях, и значит, у нас есть возможность выявить его скрытые механизмы и разработать метод лечения. Если бы оказалось, что мы создали лабораторную модель такого давнего источника человеческих страданий, как депрессия, это был бы настоящий научный прорыв.

Было несложно показать, что принципы полета аэроплана братьев Райт соответствуют принципам полета птицы. У них были одни и те же «симптомы»: оба взлетают, летят и приземляются. В случае приобретенной беспомощности необходимо было сделать гораздо больше, чтобы доказать, что эксперимент отражает, пункт за пунктом, все симптомы депрессии. Убедительное соответствие — ключевой фактор для всех лабораторных моделей психических заболеваний. Нам необходимо было знать, совпадают ли симптомы состояния выученной беспомощности, вызванного в лабораторных условиях, с симптомами депрессии у людей. Чем ближе параллель, тем лучше модель.

Начнем с самого тяжелого случая: развившаяся монополярная депрессия, как у Софи, молодой пациентки, о которой я рассказывал выше.

Если вы обратитесь за помощью к психиатру или психологу, то заметите, что, пытаясь поставить диагноз, он обратится к справочнику *DSM-III-R*

(«Диагностическое и статистическое руководство Американской психиатрической ассоциации», 3-е издание, исправленное). Это — официальная библия для людей этих профессий, в которой собрано все, что мы знаем о диагностике психических заболеваний. Во время первой беседы с вами психотерапевт попытается понять, позволяют ли ваши симптомы отнести вашу проблему к какой-либо категории психических расстройств.

Постановка диагноза по *DSM-III-R* немного похожа на выбор блюд по меню в китайском ресторане. Чтобы вам диагностировали тяжелый депрессивный эпизод, у вас должно быть не менее пяти из следующих девяти симптомов:

1) подавленное настроение; 2) утрата интереса к обычной деятельности; 3) потеря аппетита; 4) бессонница; 5) психомоторная заторможенность (медленное мышление или движения); 6) потеря энергии; 7) чувство бесполезности и вины, 8) снижение способности думать и концентрироваться; 9) мысли о самоубийстве или попытки самоубийства.

Софи — хороший пример человека, страдающего от тяжелой депрессии. У нее было отмечено шесть из девяти симптомов, отсутствовали только мысли о самоубийстве, психомоторная заторможенность и бессонница.

Когда мы взяли этот список симптомов из *DSM-III-R* и попытались соотнести его с состоянием людей и животных, принимавших участие в экспериментах с выученной беспомощностью, то обнаружили, что в группах, наделенных возможностью управлять событиями, не наблюдалось ни одного из девяти критических симптомов. Зато в группах, где такая возможность отсутствовала, отмечалось не менее восьми симптомов из девяти, на два больше, чем у Софи с ее серьезной формой депрессии.

1. Люди, которые сталкивались с неустранимым шумом или неразрешимыми задачами, сообщали, что их охватывало *подавленное настроение*.
2. Животные, страдавшие от неизбежного электрического разряда, *теряли интерес к своей обычной деятельности*. Они переставали состязаться друг с другом, давать сдачи при нападении, заботиться о потомстве.
3. Животные, которые не могли избежать электрического разряда, *теряли аппетит*. Они меньше ели, меньше пили воды (но больше алкоголя, если им предлагали) и теряли вес. Они утрачивали интерес к совокуплению.
4. Беспомощные животные страдали от *бессонницы*, просыпались очень рано, так же как и люди в состоянии депрессии.

- 5 и 6. Беспомощные люди и животные демонстрировали *психомоторную заторможенность* и *потерю энергии*. Они не пытались сбежать от разряда тока, получить пищу или решить задачу. Не сопротивлялись атакам или оскорблениям. С готовностью пасовали перед новыми задачами. Не исследовали новую обстановку, в которой оказывались.
7. Беспомощные люди объясняли свои неудачные попытки решения проблем *отсутствием способностей и собственной никчемностью*. Чем более подавленными они становились, тем более негативистским становился их стиль объяснений.
8. Беспомощные люди и животные *плохо соображали и были невнимательны*. Им было крайне сложно усвоить что-то новое и уделить внимание ключевым знакам, которые указывали на вознаграждение или безопасность.

Единственный симптом, который нам не встретился, это суицидальные мысли и действия, возможно потому, что лабораторные неудачи были не столь значительны.

Таким образом, модель оказалась очень близка реальному жизненному явлению. Не поддающийся управлению шум или разряд, который было невозможно избежать, порождали восемь из девяти симптомов, на основании которых диагностируется тяжелая депрессия.

Точность этого соответствия вдохновила исследователей на попытки проверить теорию другим способом. Как известно, существуют лекарства, способные вывести человека из состояния депрессии. Когда исследователи дали их беспомощным животным, они снова получили потрясающие результаты. Антидепрессанты (а также электрошоковая терапия) излечили животных от выученной беспомощности. Вероятно, это стало возможным благодаря увеличению количества трансммиттеров в мозгу. Исследователи также установили, что лекарства, которые не помогают человеку избавиться от депрессии, такие как кофеин, валиум, амфетамины, не воздействуют и на выученную беспомощность.

Таким образом, соответствие оказалось почти идеальным. По своим симптомам выученная беспомощность, вызванная в лабораторных условиях, была почти идентична депрессии.

Всплеск депрессии, который мы сейчас наблюдаем, можно рассматривать как эпидемию выученной беспомощности. Нам известна причина выученной беспомощности, которую мы теперь можем считать и причиной депрессии, это *убежденность в бесполезности своих действий*. Это убежде-

ние порождается неудачами и поражениями, а также столкновениями с неконтролируемыми ситуациями. Депрессия может быть вызвана поражением, неудачей, потерей и сопровождающей их убежденностью в том, что любые возможные действия будут напрасны.

Я думаю, что эта убежденность — суть нашей национальной эпидемии депрессии. Современная личность, по-видимому, очень восприимчива к выученной беспомощности, постоянно растущей убежденности в том, что ничего нельзя изменить. Мне кажется, я знаю почему, и об этом мы поговорим в последней главе.

Получилась довольно мрачная картина, однако есть основания для надежды, и они связаны со стилем объяснений.

Глава 5

Что вы думаете, то вы и чувствуете

Если бы Софи столкнулась с депрессией 20 лет назад, ей бы крайне не повезло. Она была бы вынуждена ждать, когда все пройдет само собой, месяцы, год или больше. Но поскольку это случилось в наши дни, у нее появился шанс облегчить свое положение, ибо в последнее десятилетие был открыт эффективный способ лечения депрессии. Этот метод разработали психолог Альберт Эллис и психиатр Аарон Бек. Когда история современной психотерапии будет написана, думаю, их имена появятся в кратком перечне, наряду с именами Фрейда и Юнга. Сообща они сняли покров таинственности с депрессии. Они показали нам, что она не столь сложна и легче поддается излечению, чем принято было думать.

До того как Эллис и Бек построили свои теории, догмой считалось утверждение, что любая депрессия является маниакально-депрессивным расстройством. Существовало два противоположных взгляда на это заболевание. Биомедицинская школа считала, что это болезнь тела, тогда как Фрейд был убежден, что депрессия — это гнев, направленный на самого себя. Покорно руководствуясь этим абсурдным утверждением в своей врачебной деятельности, фрейдисты побуждали депрессивных пациентов вытаскивать

наружу все свои эмоции. Типичным результатом такого метода было усиление депрессии и даже суицид.

Эллис тоже был сторонником «раскрытия», но иного рода. Получив степень доктора в Колумбийском университете в 1947 году, он посвятил себя частной психотерапевтической практике, специализируясь на супружеской и семейной терапии. Возможно, подстегнутый откровениями своих пациентов, он вскоре начал длительную кампанию против сексуального подавления. Он начал писать книгу за книгой с названиями вроде: «Если это сексуальная ересь», «Основание сексуальной свободы» и «Руководство для цивилизованных пар по внебрачным приключениям». Совершенно естественно, что Эллис стал одним из идеологов поколения Керуака. Я впервые столкнулся с его деятельностью в начале 1960-х, когда, будучи второкурсником Принстона, помогал организовать студенческую программу сексуальной грамотности. Эллис, которого мы пригласили выступить с речью, предложил доклад, который назывался примерно так: «Мастурбируйте прямо сейчас!» Ректор Принстона, человек обычно невозмутимый и беспристрастный, аннулировал приглашение.

Многие коллеги считали Эллиса нарушителем спокойствия, тогда как другие признавали, что он был одарен исключительным клиническим чутьем. Беседуя со своими пациентами, он внимательно прислушивался к ним, тщательно обдумывал услышанное и относился абсолютно непредвзято. К 1970-м годам он со свойственными ему вдохновенностью и прямоотой переключился на депрессию, тему, столь же плотно окруженную предрассудками и ложными представлениями, как и секс. После этого представления о депрессии стали радикальным образом меняться.

В этой новой сфере Эллис проявил себя таким же возмутителем спокойствия, каким он был прежде. Худой и нескладный, находящийся в постоянном движении, он вещал словно торговец пылесосами (и производил эффект). В работе с пациентами он давил и наседали до тех пор, пока не вынуждал их отказываться от иррациональных убеждений, которые служили фундаментом их депрессии. «Что значит — вы не можете жить без любви? — кричал он. — Полный абсурд! Любовь приходит редко, и если вы тратите свою жизнь на то, чтобы оплакивать ее вполне естественное отсутствие, то лишь загоняете себя в депрессию! Вы живете под тиранией слова “должен”. Прекратите обязывать себя!»

Эллис был убежден: то, что другие считают глубоким невротическим конфликтом, на самом деле — не более чем неправильный образ мыслей, «глупое поведение неглупых людей», и весь свой пропагандистский талант

(хотя он называл себя контрпропагандистом) направил на то, чтобы побудить своих пациентов перестать думать неправильно и осваивать правильный образ мышления. Удивительно, но большинству его пациентов становилось лучше. Эллису сопутствовал успех, когда он бросил вызов свято чтимому убеждению, что психическое заболевание — чрезвычайно сложное, почти мистическое явление, поддающееся излечению только в случае извлечения на свет глубоких бессознательных конфликтов или искоренения болезни средствами медицины. В психологическом мире, где принято было все усложнять, его разоблачающий подход воспринимался как революционный.

Тем временем Бек, психиатр фрейдистского толка с несомненным дарованием клинициста, также вступил в конфронтацию с ортодоксальным подходом. Наверное, нет людей, отличающихся друг от друга больше, чем Бек и Эллис. Эллис своими манерами был похож на Троцкого, Бек — на Сократа. Простой, дружелюбный человек с располагающим лицом и внешностью сельского врача из Новой Англии, которому положено носить галстук-бабочку, Бек был олицетворением доброты и здравого смысла. Не в его стиле было разглагольствовать перед своими пациентами. Он внимательно слушал, мягко задавал вопросы и спокойно убеждал.

Как и Эллис, Бек в 1960-е годы испытал глубокое разочарование во фрейдистском и биомедицинском подходах к лечению депрессии. После окончания медицинского факультета в Йельском университете, он несколько лет работал как традиционный психоаналитик, ожидая, что одинокая фигура, лежащая на кушетке, придет к определенному инсайту относительно своей депрессии, то есть осознает, что она направляет гнев на себя, вместо того чтобы выражать его, и что это приводит к возникновению депрессии. Ожидания Бека вознаграждались редко. Он пытался собирать страдающих от депрессии людей в группы и убеждать их дать выход своему гневу и печали, вместо того чтобы сдерживать их. Это было более чем неблагодарное занятие. Пациенты совершенно распускались, и ему с большим трудом удавалось вернуть их в нормальное состояние.

В 1966 году, когда я встретил Тима Бека (его среднее имя Темкин, и друзья звали его Тим), он работал над своей первой книгой о депрессии. Она стала проявлением его здравого смысла. Он решил, что просто опишет, как мыслит человек, находясь в состоянии депрессии, и оставит другим возможность теоретизировать о том, откуда возникают эти мысли. Депрессивные люди думают о себе и своем будущем в мрачном свете. Может, к этому и сводится вся депрессия, предположил Тим. Может быть, то, что выглядит

как симптом депрессии, — негативный образ мыслей, — и есть само расстройство? Депрессия, мужественно заявил он, не нарушенные химические процессы в мозге и не гнев, обращенный внутрь. Это нарушение мышления.

Под этим флагом Бек вступил в противостояние с фрейдистами. «Человека, столкнувшегося с проблемой, — писал он, — подводят к убеждению, что он не может помочь себе и должен обратиться к профессиональному целителю, хотя его недомогание связано с повседневной жизнью. Его уверенность в действенности привычных, обыденных приемов, с помощью которых он обычно решал свои проблемы, разрушается, потому что он принимает точку зрения, согласно которой эмоциональные проблемы возникают под воздействием сил, выходящих за сферу его понимания. Он больше не надеется понять себя, поскольку его собственные суждения дискредитированы. Отвергая ценность здравого смысла, эта коварная система убеждений запрещает ему опираться на собственные суждения для анализа и решения собственных проблем».

Тим любил цитировать высказывание великого математика и философа Альфреда Уайтхеда: «Наука коренится... в мышлении, основанном на здравом смысле. Это и исходный факт, с которого она начинается, и то, к чему она должна вернуться... Вы можете совершенствовать свой здравый смысл, вы можете противоречить ему в чем-то, вы можете удивить его. Но в конечном счете ваша задача сводится к тому, чтобы удовлетворять ему».

Предтечей этой революции в психологии был Джозеф Уолп. Психиатр из Южной Африки и прирожденный диссидент (его родной брат, один из лидеров южноафриканских коммунистов, подвергался преследованиям и был заключен в тюрьму), Уолп был призван выступить против психоаналитического истеблишмента. Для южноафриканца это было равносильно вступлению в борьбу с апартеидом — настолько сильно психоанализ подчинил себе всю научную мысль. В 1950-е годы Уолп поразил терапевтический мир и привел в ярость своих коллег, найдя простое средство избавления от фобий. Психоаналитический истеблишмент придерживался мнения, что фобия — иррациональная и устойчивая боязнь определенных объектов, например кошек, — это поверхностная манифестация глубинного, базового расстройства. Источником фобии, как они утверждают, является скрытый страх кастрации, которой угрожал вам отец за то, что вы вожелели собственную мать. (Альтернативного механизма для женщин не предлагалось. Любопытно, что фрейдисты никогда не обращали внимания на тот факт, что от фобий страдали преимущественно женщины, строение гениталий которых не отвечает требованиям этой теории.) С другой стороны, теоре-

тики биомедицинского направления утверждали, что в данном случае имеет место некое еще не открытое нарушение биохимии мозга. (Не обнаруженное, кстати, до сих пор.) И те и другие настаивали, что лечить только сам страх пациента перед кошками — это все равно что в случае кори замазывать сыпь румянами.

Уолп, однако, рассудил, что иррациональная боязнь чего-либо — это не просто симптом фобии, это сама фобия. Если удастся избавиться от этого страха (и это возможно, например, с помощью открытого Павловым механизма торможения), то будет ликвидирована и фобия. Если вы сможете избавиться от страха перед кошками, то проблема будет решена. Фобия не появится снова в какой-то иной форме, как утверждают психоаналитики и теоретики биомедицины. Уолп и его последователи, называвшие себя бихевиоральными терапевтами, очень легко избавляли от страхов за месяц или два, причем фобии исчезали окончательно.

Как итог этой дерзости (демонстрации того, что в расстройствах психики нет ничего чрезвычайно сложного), жизнь Уолпа в Южной Африке стала исключительно неуютной. Он изгнал самого себя, перебравшись в лондонскую больницу Модсли, затем в Виргинский университет и, наконец, оказался в Университете Темпл в Филадельфии, где продолжал применять поведенческую терапию для лечения психических заболеваний. Вспыльчивый и упрямый, он постоянно спорил со всеми. Если ученики отклонялись от его идей даже в чем-то малом, он исключал их. Эта черта с одной стороны напоминала действия психоаналитических ортодоксов, гонениям со стороны которых он сам подвергся, с другой стороны, за этим стояло определенное мужество.

К концу 1960-х годов Филадельфия стала оплотом новой психологии. В Университете Темпл гремел Джозеф Уолп, а в Пенсильванском университете собирал толпы сторонников Тим Бек, который пришел к тем же выводам относительно депрессии, что и Уолп относительно фобии. Депрессия есть не что иное, как ее симптомы. Ее причина — негативное мышление. За ней нет никакого глубинного расстройства, которое следовало бы искоренить, нет неразрешенных детских конфликтов, бессознательного гнева и даже нарушенных химических процессов мозга. Эмоции берут начало прямо в наших мыслях. Стоит подумать: «Я в опасности», и вы почувствуете тревогу. Только подумайте: «На мои права опять посягают», и вы почувствуете гнев. Подумайте: «Потеря», и вы испытаете грусть.

Я был одним из первых сторонников этой идеи, поверившим, что такой же процесс — сознательная мысль, претерпевшая искажение — может иметь

место и в случае выученной беспомощности, и в случае депрессии. Я пошел преподавать в Корнельский университет в 1967 году, сразу после получения докторской степени в Пенсильванском университете. В 1969 году Тим попросил меня вернуться в Пенсильванский университет на год или два, чтобы изучать его новый подход к депрессии. Я с радостью вернулся и присоединился к группе ученых, с энтузиазмом разрабатывающей новый тип терапии для лечения депрессивного расстройства.

Мы рассуждали просто. Депрессия есть результат усвоенных в течение жизни привычных форм мышления. Если изменить эти привычки, мы излечим депрессию. Давайте прямо атаковать сознательные процессы мышления, сказали мы, используя все, что мы знаем, чтобы изменить манеру осмысления нашими пациентами негативных событий. Из этого возник новый подход, который Бек назвал когнитивной терапией. Он направлен на то, чтобы изменить стиль мышления депрессивного пациента, которым тот пользуется, думая о неудаче, поражении, потере и беспомощности. Национальный институт психического здоровья потратил миллионы долларов, проверяя, помогает ли эта терапия при депрессии. Оказалось, что помогает.

То, что вы думаете о своих проблемах, в том числе о депрессии, будет либо ослаблять ее, либо усугублять. Потерпев неудачу или поражение, вы можете прийти к заключению, что вы беспомощны, но выученная беспомощность вызовет лишь кратковременные симптомы депрессии — только если вам не свойственен пессимистичный стиль объяснений. Если свойственен, то ваша неудача или поражение могут ввергнуть вас в полномасштабную депрессию. С другой стороны, если вы используете оптимистичный стиль, ваша депрессия сойдет на нет.

Женщины страдают от депрессии вдвое чаще, чем мужчины, потому что обычно они думают о своих проблемах в таком ключе, что лишь усугубляют депрессию. Мужчины склонны скорее действовать, а не рефлексировать, тогда как женщины привыкли размышлять над своей депрессией, прокручивая все в голове снова и снова, пытаясь проанализировать и определить ее источник. Психологи называют этот процесс навязчивого анализа словом *руминация*, первое значение которого — «жевать жвачку». Жвачные животные, такие как коровы, овцы и козы, вечно пережевывают отгрынутую, частично переваренную пищу — не очень привлекательный, но весьма удачный образ тех людей, которые точно так же поступают со своими мыслями. Руминация в сочетании с пессимистичным стилем объяснений — вот рецепт тяжелой депрессии.

Это все плохие новости. Хорошие новости состоят в том, что пессимистичный стиль объяснений, как и руминацию, можно изменить, и изменить навсегда. Когнитивная терапия может сформировать оптимистичный стиль объяснений и свести на нет руминацию. Она предупредит возникновение новой депрессии, обучив навыкам, необходимым для того, чтобы восстанавливаться после поражения. Вы увидите, как эти техники работают на других, а затем научитесь сами применять их.

Выученная беспомощность и стиль объяснений

Столкнувшись с неудачей, мы все моментально становимся беспомощными. Нас психологически сбивает с ног. Мы испытываем печаль, представляем будущее исключительно в мрачных тонах и не находим сил предпринять что-то. Некоторые люди восстанавливаются очень быстро, все симптомы выученной беспомощности исчезают за несколько часов. Другие остаются беспомощными в течение нескольких недель, а то и месяцев или дольше, если неудача достаточно серьезная.

Именно в этом заключается коренное отличие кратковременной недееспособности от депрессивного эпизода. Как вы помните, восемь из девяти симптомов депрессии, перечисленных в *DSM-III-R*, вызываются выученной беспомощностью. Вам достаточно иметь только пять из девяти симптомов, чтобы получить диагноз серьезного депрессивного расстройства. Однако необходимо учитывать еще один фактор: они должны сохраняться по меньшей мере две недели.

Различие между людьми, у которых приобретенная беспомощность исчезает быстро, и теми, кто страдает от ее симптомов две недели и больше, лишь в том, что последним свойственен пессимистичный стиль объяснений. Только благодаря ему беспомощность из краткой и локализованной превращается в продолжительную и всепоглощающую. Выученная беспомощность переходит в полномасштабную депрессию, если человек, потерпевший неудачу, пессимист. У оптимистов неудача вызывает лишь кратковременную недееспособность.

Ключевой фактор здесь — надежда, ее наличие или отсутствие. Как вы помните, пессимистичный стиль объяснений состоит из определенного типа формулировок: внутренних («Это моя вина»), устойчивых («Похоже,

так будет всегда») и универсальных («Это разрушит всю мою жизнь»). Если вы объясняете свою неудачу с позиций устойчивости и универсальности, то проецируете свою нынешнюю неудачу на будущее и на все новые ситуации. Например, если вы оказались отвергнуты кем-то, кого вы любите, вы можете сказать себе: «Женщины (мужчины) ненавидят меня» (универсальное объяснение) и «Я никогда не смогу никого найти» (устойчивое объяснение). Сочетание двух этих факторов формирует у вас ожидание того, что вас будут отвергать вновь и вновь, причем все. Объясняя таким образом свои любовные неудачи, вы лишаете себя возможности найти в будущем свою любовь. Если в дополнение к этому вы поверите, что причина является внутренней — «Я несимпатичный/несимпатичная», — то пострадает и ваша самооценка.

Сложив все вместе, вы поймете, что существует один особенно самоубийственный способ мышления: *подбирать внутренние, устойчивые и универсальные объяснения для негативных событий*. Людям с этим максимально пессимистичным стилем достаточно мелкой неудачи, чтобы погрузиться в беспомощное состояние, которое будет сохраняться в течение длительного времени и вопреки всем попыткам преодолеть ее, а также будет сопровождаться снижением самооценки. Такая затяжная выученная беспомощность означает депрессию. Главный прогноз, вытекающий из моей теории, состоит в том, что люди с пессимистичным стилем объяснений, столкнувшиеся с неблагоприятной ситуацией, с большой вероятностью окажутся в депрессии, тогда как люди с оптимистичным стилем объяснений будут склонны сопротивляться.

Если так, то пессимизм является фактором риска депрессии, в том же смысле, в каком курение является фактором риска рака легких, а раздражительность — фактором риска сердечного приступа.

Вызывает ли пессимизм депрессию?

В течение последних десяти лет я большую часть времени посвятил проверке этой гипотезы. Первый шаг, который сделала наша группа в Пенсильванском университете, был прост. Мы подготовили опросник на тему стиля объяснений и предложили его нескольким тысячам людей с депрессией разных типов и разной степени тяжести. Мы установили, что люди в состоянии депрессии являются также и пессимистами. Результаты были настолько достоверными и многократно подтвержденными, что, согласно

подсчетом, понадобится свыше 10 000 исследований с негативными оценками, чтобы опровергнуть их.

Из этого следует не то, что пессимизм является причиной депрессии, а лишь то, что люди оказываются пессимистами, когда находятся в депрессивном состоянии. Мы пришли бы к такому же заключению о взаимосвязи пессимизма и депрессии, если бы, переставив слагаемые, стали считать, что депрессия привела к возникновению пессимизма или что нечто третье (например, нейрохимические процессы) вызвало и то и другое. В конце концов, процесс диагностики депрессии отчасти состоит в том, чтобы выслушать то, что говорят пессимистично настроенные люди. Если пациент говорит нам, что он никчемный человек, то это пессимистичное объяснение дает нам частичное обоснование для того, чтобы диагностировать у него депрессию. Так что связь между пессимистичным стилем объяснений и депрессией может представлять замкнутый круг.

Чтобы доказать, что пессимизм вызывает депрессию, нам необходимо было взять группу людей, далеких от депрессии, и показать, что после некоего трагического события пессимисты с большей легкостью окажутся в депрессии, чем оптимисты. В идеале эксперимент был бы примерно таким: тестируем все население маленького городка на побережье Мексиканского залива на депрессию и стиль объяснений, и ждем, когда пройдет ураган. После прохождения урагана идем смотреть, кто пассивно лежит в грязи, а кто поднялся и восстанавливает город. При проведении такого «полевого эксперимента» мы столкнулись бы как с этическими, так и финансовыми проблемами. Таким образом, нам пришлось искать другой способ исследования причинной связи.

Одна из моих наиболее выдающихся учениц, Эми Сэммел, в ту пору второкурсница, разрешила эту дилемму, подсказав, что есть бедствие, которое разворачивается гораздо ближе к дому, буквально в моем классе, дважды в семестр. Это экзамены. Когда в сентябре начались занятия, мы протестировали всех моих студентов на депрессию и стиль объяснений. В октябре, в середине семестра, мы спросили у них, какое событие они расценили бы как свой провал. Для большинства таковым стало бы «получение балла “В” на экзамене». Для эксперимента это было очень хорошо, поскольку у меня на экзаменах средний балл «С», а это значит, что большинство моих студентов стали бы испытуемыми. Неделю спустя начались экзамены, а еще через неделю у них на руках была зачетка с оценками и копия опросника «Шкала депрессии Бека».

Из тех, кто (по их собственному критерию) потерпели провал, 30% оказались в состоянии тяжелой депрессии. И 30% тех, кто оказался пессимистом

по данным сентябрьского опроса, тоже. Но из тех, кто был пессимистом в сентябре и провалил экзамен, в состоянии депрессии оказалось 70%. Таким образом, рецепт тяжелой депрессии выглядит так: изначально имеющийся пессимизм, сдобренный неудачей. В реальности те члены группы, которые выбирали для объяснения причин своего провала наиболее устойчивые и универсальные объяснения, в декабре, когда мы снова протестировали их, все еще пребывали в состоянии депрессии.

Гораздо более зловещей была обстановка другого «полевого эксперимента», который мы проводили в тюрьме. Мы оценивали уровень депрессии и стиль объяснений заключенных-мужчин до и после заключения. Поскольку самоубийство в тюрьмах представляет распространенную проблему, мы пытались предсказать, кто в наибольшей степени подвержен риску депрессии. К нашему удивлению, серьезная депрессия не была выявлена среди тех, кто поступал в тюрьму. К нашему смятению, на выходе из нее почти все находились в состоянии депрессии. Кто-то может заключить, что если так, то значит, тюрьма функционирует эффективно; мне же представляется, что во время пребывания в тюрьме происходит нечто глубоко деморализующее. Так или иначе, нам снова удалось точно предсказать, кто станет в большей степени депрессивным: те, кто изначально были пессимистами. Это означает, что пессимизм является благодатной почвой, на которой развивается депрессия, особенно в условиях враждебного окружения.

Эти результаты, полученные в различных условиях, указывают, что пессимизм является причиной депрессии. Мы узнали, что можем взять группу нормальных людей и предсказать, кто из них с наибольшей вероятностью поддастся депрессии при наступлении неблагоприятных событий.

Другой способ выяснить, приводит ли пессимизм к депрессии, заключался в том, чтобы наблюдать за группой людей на протяжении длительного времени, в течение их обычной жизни. Такое исследование называется лонгитюдным. Мы наблюдали за группой из 400 третьеклассников до окончания ими шестого класса, оценивая их стиль объяснений, их состояние с точки зрения депрессии, их школьные достижения и степень их популярности дважды в год. Мы установили, что дети, которые изначально были пессимистами, с большей вероятностью демонстрировали это состояние в течение четырех лет и спустя это время остались пессимистично настроенными. Учащиеся, которые в начале эксперимента были оптимистами, оставались не подверженными депрессии, если же она возникала, то они быстро оправлялись. В случае серьезных травмирующих событий, подобных разлуке с родителями или родительскому разводу, пессимисты реагировали

с большей готовностью. Мы обследовали также совершеннолетнюю молодежь и обнаружили ту же модель.

Доказывают ли эти исследования, что пессимизм действительно порождает депрессию, или лишь то, что пессимизм предшествует депрессии и является ее предиктором? Вот особенно коварный аргумент. Предположим, люди имеют совершенно ясное понимание того, как они реагируют на негативные события. Некоторые из них неоднократно убеждались в том, что они становятся совершенно опустошенными, столкнувшись с неприятностями. Подобное знание делает их пессимистами. Другие, склонные к оптимизму, убеждались в том, что они быстро приходят в норму. Люди становятся пессимистами или оптимистами в силу того, что наблюдали собственную реакцию на негативные события. Таким образом, пессимизм не в большей степени является причиной депрессии, чем показания спидометра — неважно какие, 100 км/ч или больше, являются причиной ускорения автомобиля. И спидометр, и пессимизм просто отражают более глубокие, лежащие за ними процессы.

Мне известен только один способ разобраться с этим аргументом: исследовать то, как работает психотерапия.

Стиль объяснений и когнитивная терапия

Таня обратилась к терапевту в связи с постепенно разваливающимся браком, неспособностью справиться с тремя детьми, которых она считала дикими и неуправляемыми, и очень тяжелой депрессией. Она дала согласие на участие в исследовании различных видов терапии в процессе лечения депрессии, и ей была назначены сеансы когнитивной терапии и антидепрессанты. С ее согласия беседы с психотерапевтом записывались на магнитофон. В приведенных цитатах курсивом выделены объяснения, которые она давала своим проблемам. Каждой цитате я присвоил число. Это — оценка уровня ее пессимизма. Числа находятся в диапазоне от 3 (абсолютно неустойчивое, специфичное и внешнее объяснение) до 21 (абсолютно устойчивое, универсальное и внутреннее). Каждый индивидуальный параметр оценивается по шкале от 1 до 7, отсюда и предельные значения суммы трех параметров. Результат от 3 до 8 баллов считается очень оптимистичным, свыше 13 — очень пессимистичным¹. Итак, вот цитаты из бесед с Таней.

¹ Метод, использованный для оценки пессимизма у людей, которые не могли работать с нашей анкетой, называется «контент-анализ вербальных объяснений», он описан в главе 7.

Таня испытывала к себе отвращение, — *«потому что я вечно ору на своих детей и никогда не прошу прощения»* (устойчивое, довольно универсальное и внутреннее, 17 баллов).

У нее нет хобби, — *«потому что у меня нет ни к чему способностей»* (устойчивое, универсальное и внутреннее, 21 балл).

Она не приняла антидепрессанты, — *«потому что я не могу контролировать это, я не настолько сильная»* (устойчивое, универсальное и внутреннее, 15 баллов).

Ее объяснения были неизменно пессимистичными. Если происходило негативное событие, неважно, какое именно, оно должно было длиться вечно и разрушить все, что возможно, и в этом была ее вина.

Как и остальные испытуемые из ее группы, она прошла курс лечения, который продолжался 12 недель. Она достигла прекрасных результатов. Уровень депрессии начал снижаться уже в первый месяц, а к концу лечения она была совершенно свободна от нее. Нельзя сказать, что ее жизнь значительно изменилась в лучшую сторону. Ее брак оставался под вопросом. Дети были все так же непослушны и в школе, и дома. Но она воспринимала причины своих проблем в более оптимистичном свете. Вот некоторые из ее нынешних высказываний.

«Я ходила в церковь в одиночестве, потому что у моего мужа скверный характер и он не ходит туда» (неустойчивое, специфичное и внешнее, 8 баллов).

«Я хожу в лохмотьях, потому что детям нужна одежда для школы» (довольно неустойчивое, специфичное и внешнее, 8 баллов).

«Он взял все деньги, которые я накопила, и потратил на себя. Если бы у меня была пушка, я бы его застрелила» (неустойчивое, специфичное и внешнее, 9 баллов).

Ей было трудно вести машину, *«потому что мои очки недостаточно темные»* (неустойчивое, специфичное и внешнее, 6 баллов).

Когда происходили неприятные случаи, а они происходили почти ежедневно, Таня уже не считала их неизменными, распространяющимися на все аспекты ее жизни и происходящими по ее вине. Теперь она начала предпринимать некоторые действия, чтобы изменить ситуацию.

В чем же причина этих значительных изменений и перехода от пессимистичного стиля объяснений к оптимистичному? Дело в лекарствах или в когнитивной терапии? Было ли это изменение просто признаком того, что она

стала менее депрессивной, или это изменение вызвало ослабление депрессии? Поскольку Таня была одним из многих пациентов, прошедших через различные виды лечения, в нашем распоряжении есть ответы на эти вопросы.

Во-первых, оба типа лечения оказались эффективными. И сами по себе антидепрессанты, и когнитивная терапия в отдельности способны с большой долей вероятности положить конец депрессии. Их комбинация работает даже лучше, чем они по отдельности, но не намного.

Во-вторых, один из аспектов, с которым активно работает когнитивная терапия, — это изменение стиля объяснений от пессимистичного к оптимистичному. Чем продолжительнее была когнитивная терапия и чем квалифицированнее она проводилась, тем более основательным был переход к оптимизму. В свою очередь, чем больше изменений в сторону оптимизма, тем слабее депрессия. С другой стороны, лекарства, даже несмотря на то что они эффективно борются с депрессией, не делают пациента более оптимистичным. Было бы резонно предположить, что хотя лекарства и когнитивная терапия способны избавить от депрессии, они, вероятно, оказывают разное воздействие. Лекарства, по-видимому, выступают в роли активатора; они поднимают пациента и подталкивают его, но не делают окружающий мир более привлекательным и ярким в его глазах. Когнитивная терапия изменяет способ восприятия вещей, и этот новый, оптимистичный стиль пробуждает вас к жизни и раздвигает горизонты.

Третий и наиболее важный момент касается рецидивов. Насколько устойчивым было освобождение от депрессии? К Тане депрессия больше не возвращалась, хотя многим другим участникам исследования повезло меньше. Результаты показали, что ключевым фактором окончательности излечения депрессии было изменение стиля объяснений. Многие пациенты, прошедшие курс медикаментозного лечения, столкнулись с рецидивом, тогда как среди тех, кто испытал на себе воздействие когнитивной терапии, рецидивов не было. Пациенты, стиль объяснений которых стал оптимистичным, оказались менее подвержены рецидивам, чем те участники, чей стиль остался пессимистичным.

Это означает, что специфика когнитивной терапии состоит в том, что она делает пациентов более оптимистичными. Она препятствует возникновению рецидивов, потому что пациенты обретают навыки, которые они могут использовать снова и снова, не прибегая к помощи лекарств и врачей. Лекарства облегчают депрессию, но лишь временно; в отличие от когнитивной терапии, лекарства не способны исправить пессимистичное отношение, которое является корнем проблемы.

На основании этих исследований я заключил, что наличие у людей, не испытывающих в настоящий момент депрессии, пессимистичного стиля объяснений служит прогностическим параметром, указывающим на их подверженность депрессивным состояниям. Он позволяет также предсказать, кто будет оставаться депрессивным и кто может столкнуться с рецидивом после терапии. Переход от оптимистичного стиля объяснений к пессимистичному заметно ослабляет депрессию.

Помните, мы задавались вопросом: может быть, пессимизм просто указывает на тот факт, что неприятности легко ввергают вас в депрессию, но сам он не является ее причиной? Чтобы проверить, является ли пессимизм причиной, нужно заменить пессимизм на оптимизм. Если пессимизм всего лишь индикатор, вроде спидометра, то переход к оптимизму не должен повлиять на то, как вы реагируете на негативные события в большей степени, чем смена спидометра — на изменение скорости машины. Однако если пессимизм является той причиной, по которой вы легко впадаете в депрессивное состояние, переход от пессимизма к оптимизму должен ослабить депрессию. Именно так в действительности и происходит. Этот итог подтверждает каузальную роль пессимизма в возникновении депрессии. Конечно, это не *единственная* причина депрессии, к факторам риска можно отнести и гены, и неблагоприятные события, и гормональные нарушения, но то, что пессимизм является одной из основных причин, теперь представляется неоспоримым.

Депрессия и руминация

Если вы убеждены, что в своих проблемах должны винить только себя, что неприятности будут происходить с вами вечно и что все ваши начинания ожидает печальный конец, значит, вы открыты для депрессии. Но тот факт, что вы предрасположены к таким мыслям, не означает, что вы постоянно говорите это сами себе. Некоторые люди действительно делают это, некоторые — нет. Людей, которые прокручивают в голове негативные мысли, называют руминаторами.

Руминатор может быть либо оптимистом, либо пессимистом. Руминаторы пессимистичного толка погружены в проблемы. Система их убеждений пессимистична, и они постоянно твердят себе, что все плохо. Другие пессимисты ориентированы на действия и обходятся без руминации. Хотя у них пессимистичный стиль объяснений, постоянно говорить с самим собой об

этом они не склонны. Если они о чем-то и рассуждают про себя, то скорее о том, что они планируют предпринять, а не о том, как все плохо.

Когда Таня пришла на терапию, она была не просто пессимистом, она была еще и руминатором. Она была погружена в размышления о своем браке, о своих детях, а также о своем депрессивном состоянии как таковом, что особенно пагубно влияло на нее.

«А теперь я не хочу ничего делать...»

«Для меня это действительно плохо, у меня всегда есть повод для грусти. Я не любительница поплакать, я не плачу без серьезного на то повода; но последнее время, стоит кому-то сказать что-нибудь такое, что мне не нравится, я сразу начинаю реветь...»

«Я не могу так...»

«Я не очень ласковая...»

«Мой муж не оставляет меня в покое. Он просто достает меня. Я не хочу, чтобы он вел себя так».

Таня была поглощена бесконечным пережевыванием мыслей, непрерывными мрачными раздумьями, и не помышляла о каких-либо действиях. Пессимизм, который подпитывал ее депрессию, усугублялся в ее случае устойчивой руминацией.

Вот как связка «пессимизм–руминация» приводит к депрессии. Сперва возникает некая угроза, перед которой вы чувствуете себя беспомощным. Затем вы начинаете искать причину этой угрозы, и если вы пессимист, обнаруженная вами причина оказывается устойчивой, универсальной и внутренней. В результате у вас формируется ожидание, что вы будете беспомощными и в будущем, причем в разных ситуациях. Это сознательное ожидание, которое оказывается последним звеном в цепи, запускает депрессию.

Ожидание беспомощности может возникать или очень редко, или постоянно. Чем больше предрасположенность к руминации, тем чаще оно появляется. Чем чаще оно появляется, тем более депрессивным будет человек. Постоянные раздумья, заикливание на том, как все плохо, запускают последовательность. Эта цепочка, которую выстраивают руминаторы, воспроизводится постоянно. Любое событие, напоминающее первичную угрозу, вынуждает их запускать всю цепь пессимизма — руминации, которая через ожидания приводит их прямо к депрессии.

Люди, не склонные к руминации, способны избегать депрессии, даже будучи пессимистами. У них эта цепочка срывает нечасто. Изменив

привычку к руминации или пессимизму, можно ослабить депрессию. Изменение и того и другого даст еще больший эффект.

Таким образом, мы выяснили, что пессимистично настроенные руминаторы в большей степени подвержены риску погружения в депрессию. Когнитивная терапия не только ограничивает склонность к руминации, но и формирует оптимистичный стиль объяснений. Вот примеры высказываний, которые были типичны для Тани в конце курса терапии.

«Я не хочу снова работать полный рабочий день. Хочу найти что-нибудь на полставки, четыре часа в день, чтобы не сидеть в помещении с утра до вечера» (действие).

«Я буду чувствовать, что способна заработать, так что, если захочется, мы сможем куда-нибудь поехать» (действие).

«Мне нравится время от времени импровизировать» (действие).

Она уже не была постоянно погружена в размышления о плохом, и ее речь буквально изобиловала утверждениями об активных действиях.

Женщины и мужчины

Ключевая роль, которую руминация играет в формировании депрессии, может иметь отношение к тому любопытному факту, что депрессии подвержены преимущественно женщины. Исследования одно за другим приходят к выводу, что в XX веке депрессия поражала женщин значительно чаще, чем мужчин. Сейчас это соотношение 2:1.

Почему женщины страдают больше? Может быть, женщины с большей готовностью обращаются за помощью к терапевту, чем мужчины, и, таким образом, чаще попадают в статистику? Нет. Те же самые результаты, указывающие на преобладание женщин, получены при анкетировании на дому.

Возможно, женщины в большей степени готовы говорить открыто о своих проблемах? Вряд ли. Соотношение 2:1 было получено не только в обычных исследованиях, но и в тех, что проводились в условиях анонимности.

Может быть, это связано с тем, что женщины заняты преимущественно тяжелой и непопулярной работой и при этом им платят меньше, чем мужчинам? Нет. Соотношение 2:1 сохраняется даже в группах женщин и мужчин, имеющих одинаковую работу и доход. Богатые женщины сталкиваются

ся с депрессией вдвое чаще, чем богатые мужчины, и безработные женщины также вдвое чаще, чем безработные мужчины.

Может быть, некое особое биологическое отличие, которым обладают женщины, способствует возникновению депрессии? Скорее всего, нет. Исследования эмоционального уровня женщин в предменструальный и послеродовой периоды показывают, что хотя колебания гормонального состояния могут влиять на депрессию, их эффект недостаточен, чтобы им можно было объяснить столь диспропорциональное соотношение.

Возможно, это связано с генетическим различием? Тщательное изучение количества случаев депрессии у сыновей и дочерей депрессивных людей мужского и женского пола показало, что у сыновей мужчин, подверженных депрессии, наблюдается значительное количество заболеваний, даже очень значительное (с учетом того, что хромосомы передаются от отца к сыну и от матери к дочери), чтобы генетическими факторами можно было объяснить перекокс в соотношении между полами. Существует доказательство того, что генетика оказывает влияние на депрессию, но нет никаких свидетельств того, что это генетическое влияние на женщин сильнее, чем на мужчин.

Остаются три интересные гипотезы.

Первая касается гендерных ролей: предполагается, что в той роли, которая свойственна женщине в нашем обществе, есть что-то, что делает ее восприимчивой к депрессии.

Один популярный аргумент в поддержку этой гипотезы состоит в том, что женщины в силу воспитания ставят на первый план любовь и социальные отношения, в то время как мужчины — личные достижения. В соответствии с этим самооценка женщины зависит от ее успехов и благополучия в сфере любви и дружбы; следовательно, неудачи и осложнения социального плана — развод или разлука с родителями, уход детей из родительского гнезда, неудачное свидание вслепую — оказываются для женщины более болезненными, чем для мужчины. Возможно, это так, но это не объясняет, почему у женщин депрессия встречается вдвое чаще. Ведь этот аргумент можно переиначить: согласно этой гипотезе, мужчины более серьезно воспринимают неудачи, связанные с работой. Плохие оценки, отсутствие продвижения по службе, поражение команды очень негативно влияют на самооценку мужчин. А поскольку неудачи на работе являются столь же распространенными, что и неудачи в любви, то частота возникновения депрессии у мужчин и женщин должна быть более или менее одинаковой.

Другой часто звучащий аргумент связан с ролевым конфликтом: современная жизнь предъявляет к женщине более противоречивые требования, чем к мужчине. Женщина должна не только выполнять традиционную роль матери и жены, но и делать карьеру. Эти повышенные требования оказывают более сильное давление, чем раньше, и, следовательно, способны чаще вызывать депрессию. Аргумент звучит правдоподобно, но, подобно многим другим правдоподобным и идеологически выверенным гипотезам, он разбивается о скалы фактов. Работающие замужние женщины в среднем менее подвержены депрессии, чем те, которые не работают за пределами дома. Таким образом, полоролевые объяснения оказываются несостоятельными.

Вторая гипотеза опирается на феномены выученной беспомощности и стиля объяснений. Она утверждает, что опыт, который получают женщины в нашем обществе, дает им более чем достаточно возможностей для переживания собственной беспомощности. Поведение мальчиков одобряется или критикуется родителями и педагогами, тогда как поведение девочек зачастую игнорируется. Мальчиков готовят к самостоятельности и активности, а девочек — к зависимости и пассивности. Вырастая, женщины обнаруживают себя в культуре, где обесценена роль матери и жены. Если женщина делает ставку на карьеру, то сталкивается с тем, что ее достижения ценятся меньше, чем достижения мужчин. Выступая на собрании, она встречает более холодный прием, чем мужчина. Если, несмотря на все это, ей удастся проявить себя и добиться повышения, ее считают находящейся не на своем месте. Выученная беспомощность за каждым поворотом. А поскольку женщинам в большей степени свойственен пессимистичный стиль объяснений, чем мужчинам, любое столкновение с беспомощностью способно вызвать у них более тяжелую депрессию, чем у мужчин. И действительно, есть данные, указывающие на то, что любой стрессовый фактор способен вызвать депрессию скорее у женщин, чем у мужчин.

Эта гипотеза тоже правдоподобна, но имеет слабые места. Одно из них состоит в том, что никто не доказал, что женщины большие пессимисты, чем мужчины. Единственное адекватное исследование выбранных произвольным образом мальчиков и девочек школьного возраста дало прямо противоположный результат. Среди учащихся третьего, четвертого и пятого классов мальчики настроены более пессимистично, чем девочки, и более подвержены депрессии. При разводе родителей мальчики впадают в более глубокую депрессию, чем девочки. (Ситуация может измениться в пубер-

татный период, и, по-видимому, соотношение случаев депрессии 2:1 начинает складываться именно в подростковом возрасте. В этот период может происходить нечто такое, что обращает молодых женщин в депрессию, а молодых людей выводит из нее. Подробнее об этом мы поговорим в главах 7 и 8, посвященных родителям и школе.) Другая проблема состоит в том, что еще не доказано, что женщины считают свою жизнь более неуправляемой, чем мужчины.

И последняя из трех гипотез касается руминации. С этой точки зрения, когда возникает проблема, женщины размышляют, а мужчины действуют. Когда женщину увольняют с работы, она пытается понять почему, размышляет и воспроизводит в памяти последние события снова и снова. Мужчина, оказавшись без работы, действует: напивается, срывает на ком-нибудь злость, и так или иначе старается отвлечься от размышлений о происшедшем. Он даже может начать искать другую работу, не тревожа себя раздумьями о том, что было не так на прежнем месте. Если депрессия — это расстройство мышления, то пессимизм и руминация — условия, которые поддерживают его, так же как и склонность подвергать все анализу, тогда как привычка действовать ослабляет его.

Депрессия как таковая стимулирует руминацию по большей части у женщин, а не у мужчин. Что мы делаем, когда оказываемся в состоянии депрессии? Женщины пытаются понять, отчего она возникла. Мужчины идут играть в баскетбол или отправляются на работу, чтобы отвлечься. Также мужчины чаще прибегают к алкоголю, чем женщины. Полагаю, отличие достаточно очевидно, чтобы мы могли утверждать, что мужчины пьют, а женщины впадают в депрессию. Может быть, мужчины пьют, чтобы забыть о своих проблемах, в то время как женщины постоянно размышляют о них. Женщина, погружаясь в размышления об источнике депрессии, будет лишь глубже погружаться в нее, тогда как мужчина, реагируя активным действием, может эту депрессию прервать.

Теория руминации может объяснить и эпидемию депрессии в целом, и ее неравномерное распределение по половому признаку. Поскольку мы живем в век самосознания, когда нас побуждают честно смотреть в лицо своим проблемам и скорее постоянно их анализировать, чем что-то предпринимать, то вполне естественно, что результатом этого будет всплеск депрессии. Об этом предположении мы еще поговорим в главе 15.

Недавно было получено свидетельство, указывающее на то, что руминация способствует возникновению отличий между полами с точки зрения их отношения к депрессии. Сьюзен Нолен-Хоэксема из Стэнфордского

университета, которая дала толчок развитию теории руминации, нашла способ проверить это обстоятельство. Когда женщины оценивали то, что они реально делали в состоянии депрессии (а не то, что они *должны* делать), большинство сказали: «Я пыталась проанализировать свое состояние» или «Я пыталась понять, почему я чувствую себя именно так, а не иначе». С другой стороны, большинство мужчин сказали, что старались поднять себе настроение, например занимались спортом или играли на музыкальных инструментах. Часто они отвечали: «Я решил не копаться в себе».

Те же модели поведения были отмечены в исследовании методом дневника, в процессе которого мужчины и женщины ежедневно записывали все, чем они занимались, когда у них ухудшалось настроение. Женщины обдумывали и анализировали свое состояние, мужчины старались отвлечься. В исследовании супружеских конфликтов каждый из участников диктовал на пленку все, что он или она делали в конфликтной ситуации. В подавляющем большинстве случаев женщины фокусировались на своих эмоциях и их выражении, а мужчины искали способ отвлечься и старались не сосредотачиваться на своем состоянии. И, наконец, в рамках одного лабораторного исследования мужчинам и женщинам, находящимся в состоянии глубокой печали, предлагали на выбор два задания. Они могли составить список слов, которые лучше всего описывают их настроение (задание, фокусирующее внимание на депрессии) или перечислить государства по степени их благосостояния (отвлекающее задание). Задание, связанное с анализом эмоционального состояния, перечисляя слова, описывающие их настроение, выбрали 70% женщин. В случае с мужчинами процентное соотношение было противоположным.

Таким образом, стремление анализировать свое эмоциональное состояние, погружаться в него при возникновении стрессовой ситуации, кажется, объясняет, почему женщины в большей степени подвержены тяжелой депрессии, чем мужчины. Это подразумевает, что мужчины и женщины одинаково часто сталкиваются с легкой формой депрессии, но у женщин, которые фиксируются на своем состоянии, депрессия усугубляется; мужчины же смягчают свое состояние с помощью активных действий или алкоголя. В итоге мы имеем два правдоподобных объяснения. Первое заключается в том, что женщины более привычны к беспомощности и пессимизму, а второе — что наиболее вероятная первая реакция женщин на неприятности — руминация — приводит их к депрессии.

Депрессия и ее лечение

Сто лет назад самым популярным объяснением действий человека, особенно его дурных поступков, был характер. Такие слова, как: *подлый, вульгарный, бестолковый, склонный к преступлению, злой* считались вполне удовлетворительным объяснением отрицательного поведения. Для объяснения психического заболевания было принято использовать слово *сумасшедший*. Подобные термины обозначают черты, которые невозможно изменить. К тому же они носили характер самоисполняющихся пророчеств. Люди, которые верили, что они скорее глупы, чем плохо образованы, не предпринимали никаких попыток, чтобы развить свое мышление. Общество, которое рассматривает преступников как зло, а психически больных — как безумцев, не поддерживает идею создания учреждений для реабилитации, но охотно поддерживает институты наказания, мести и изоляции людей.

Ближе к концу XIX столетия ярлыки и стоящие за ними концепции начали меняться. Вероятно, рост политического влияния рабочих масс дал толчок этим изменениям. Затем волной хлынули иммигранты из Европы и Азии, уровень развития которых значительно поднялся менее чем за поколение. Объяснение человеческой несостоятельности с позиций плохого характера, не поддающегося изменению, сменилось предположениями о влиянии плохого воспитания или окружения. К невежеству стали относиться как к недостатку образования, а не как к умственной неполноценности; правонарушения стали рассматривать не как проявления зла, а как следствие бедности, саму бедность — как результат отсутствия возможностей, а не праздности. Помешательство стали воспринимать как совокупность дезадаптивных привычек, от которых можно отучить. Эта новая идеология, которая делала акцент на роли окружения, стала спинным хребтом бихевиоризма, который доминировал в американской (и русской) психологии с 1920 по 1965 год, со времен Ленина до правления Линдона Джонсона.

Наследница бихевиоризма, когнитивная психология, сохранила оптимистичную веру в перемены и, сочетая ее с более широким пониманием личности, развила тезис о том, что человек может развиваться. Люди, которые хотели, чтобы количество ошибок, совершаемых в мире, сократилось, могли выйти за ограничения, накладываемые трудностями, связанными с изменением условий воспитания и окружения; они могли принять позицию,

согласно которой индивид может предпочесть нести ответственность за свои действия. Например, лечение психических заболеваний больше не возлагается исключительно на психотерапевтов, социальных работников и профильные учреждения. Теперь оно отчасти переходит в руки самих больных.

Это убеждение является интеллектуальным фундаментом движения к самосовершенствованию, неиссякаемого потока литературы по развитию тела и духа, личностному росту, укреплению здоровья, исправлению черт личности. Стоит отметить, что по большей части эта идеология самосовершенствования — не бессмыслица и не пустые слова. Личность, занимающаяся самосовершенствованием, действительно способна измениться к лучшему. Вы реально можете контролировать свой вес, снизить уровень холестерина в крови, стать физически сильнее и привлекательнее, стать более уравновешенным, общительным и доброжелательным, менее пессимистичным.

Вера в самосовершенствование является в той же мере самореализующимся пророчеством, в какой им являлось прежнее убеждение в том, что характер изменить нельзя. Люди, которые поверили, что могут перестать быть малоподвижными или раздражительными, будут пытаться предпринимать конкретные шаги, которые приведут их к активной, насыщенной жизни и обретению навыков эффективного общения; люди, которые не верят в возможность перемен, останутся неспособными к изменению. Общество, которое верит в самосовершенствование, будет поддерживать оздоровительные клубы, организации и общества, подобные Анонимным алкоголикам, и развивать психотерапию. Общество, в котором считается, что плохие поступки проистекают от дурного характера и не поддаются изменениям, не будет даже пытаться что-то делать.

Ученые, которые говорят о личности, которая своими силами может добиться изменений, не просто сотрясают воздух метафизическими построениями. Компьютер представляет собой хорошую физическую модель для таких заявлений. Он может сравнить свой результат с неким образцом (идеальной ситуацией), найти, где имеет место отклонение, и принять меры для корректировки недостатков. Прюделав это, он может вновь сравнить то, что сделано, с тем, что должно было получиться, и, если снова обнаружено несоответствие, провести корректировку. Когда совпадение оказывается идеальным, он останавливается. Если домашний компьютер может успешно справляться с подобными задачами, самосовершенствование не должно представлять трудностей для гораздо более сложного устройства, каковым является человеческий мозг.

Люди начали сталкиваться с тяжелой депрессией тогда, когда у них стали возникать трудности, хотя, вероятно, не в таких масштабах, как сегодня. Когда средневековому деревенскому парню не удавалось завоевать девичье сердце, его мать, убеждающая не принимать это близко к сердцу, действовала столь же безрезультатно, что и сегодняшние матери, обнаруживающие своих детей в подавленном состоянии. В наше время на помощь приходит когнитивная терапия, которая пытается изменить мышление людей и научить их думать о своих проблемах в новом ключе. Между ее принципами и мудростью бабушек и проповедников былого времени, которую они без особого успеха пытались передать другим, не такая уж большая пропасть. Однако когнитивная терапия работает!

Что же делает когнитивная терапия и почему она оказывается эффективной?

Когнитивная терапия и депрессия

Обращаясь к своим слушателям, число которых на протяжении 1970-х неуклонно росло, Аарон Бек и Альберт Эллис доказывали: то, что мы думаем, определяет то, что мы чувствуем. Этот тезис положил начало развитию терапии, которая ставит своей задачей изменить тот способ мышления, к которому прибегает депрессивный пациент, когда думает о неудаче, поражении, потере и беспомощности.

Когнитивная терапия использует пять тактик.

Во-первых, вы учитесь распознавать автоматические мысли, проносящиеся у вас в сознании в тот момент, когда вы почувствовали себя хуже. Автоматические мысли — быстро мелькающие фразы или суждения, которые настолько привычны для нас, что мы их практически не замечаем и принимаем без возражений. Например, мать троих детей иногда кричит на них, собирая в школу. Из-за этого она чувствует себя очень подавленной. В процессе когнитивной терапии она учится замечать, что, накричав, всегда говорит себе: «Я ужасная мать, даже хуже, чем моя собственная». Она вырабатывает навык осознания этих автоматических мыслей, узнает, что это — ее объяснения, и что они носят устойчивый, универсальный и внутренний характер.

Во-вторых, вы учитесь подвергать сомнению эти автоматические мысли, подбирая оспаривающие их факты. Терапевт помогает матери вспомнить и признать, что, когда дети возвращаются из школы домой, она играет с ними в футбол, помогает им по геометрии и с пониманием обсуждает

с ними их проблемы. Она фокусируется на этих фактах и видит, что они опровергают ее автоматические мысли о том, что она плохая мать.

В-третьих, вы учитесь подбирать альтернативные объяснения, так называемые реатрибуции, и использовать их в дискуссии со своими автоматическими мыслями. Например, мать может сказать себе что-то вроде следующего: «Я прекрасно лажу с детьми после полудня, и ужасно обращаюсь с ними в первой половине дня. Может быть, утро — это не мое время?» Это уже гораздо менее устойчивое и универсальное объяснение ее привычки кричать утром на детей. Что касается цепочки негативных объяснений, — «Я ужасная мать, я не гожусь быть матерью, следовательно, недостойна жить», — она научается прерывать ее, вставляя новое, противоположное объяснение.

В-четвертых, вы обучаетесь тому, как отвлекать себя от депрессивных мыслей. Мать узнает, что ее негативные мысли не являются неизменными. Руминация, особенно если она сопровождается давлением требования быть во всем совершенным, делает ситуацию еще хуже. Зачастую лучше вообще не думать, чтобы не усугублять состояние. Вы можете научиться контролировать не только то, что вы думаете, но и когда.

В-пятых, вы учитесь распознавать и подвергать сомнению вызывающие депрессию убеждения, которые в значительной степени определяют ваше поведение.

«Я не могу жить без любви».

«Если я не могу все делать идеально, значит, я неудачник».

«Если я не всем нравлюсь — я неудачник».

«Для каждой проблемы существует идеальное решение, я должен найти его».

Утверждения, подобные этим, способствуют депрессии. Если вы будете строить свою жизнь в соответствии с ними, как поступают многие из нас, в ней будет много черных полос. Но так же, как человек может изменить свой стиль объяснений с пессимистичного на оптимистичный, он может выбрать новый набор более положительных оснований для своей жизни — гуманные послышки, чтобы жить в соответствии с ними:

«Любовь ценна, но встречается редко».

«Успех в том, чтобы прилагать все свои усилия».

«На каждого человека, которому ты нравишься, найдется один, которому ты неприятен».

Депрессия, от которой страдала Софи, бывшая «золотая девочка», ставшая в собственных глазах непривлекательной, бездарной и неудачливой — типичная для нынешнего времени форма расстройства, с которым сталкивается беспрецедентное количество молодых людей. В основе ее депрессии лежал пессимистичный стиль объяснений. С началом прохождения курса когнитивной терапии в ее жизни стали происходить перемены. Лечение длилось три месяца, по одному часу в неделю. Ее внешний мир не изменился; по крайней мере, не сразу, но ее мысли о нем, ее стиль мышления изменились кардинальным образом.

Во-первых, ей помогли понять, что она постоянно вела с собой непрекращающийся негативный диалог. Она вспомнила, что когда однажды на занятиях высказала свое мнение и преподавательница похвалила ее, у нее тут же возникла мысль: «Она просто старается быть любезной со всеми студентами». Прочитав об убийстве Индиры Ганди, она подумала: «Все женщины-лидеры обречены, так или иначе». Когда однажды ночью ее друг оказался неспособен к половому акту, она подумала: «Я ему отвратительна».

Я спросил у нее: «Если пьяный, который крутится на улице, сказал бы вам, что вы отвратительны, вы бы проигнорировали это?»

«Конечно».

«Но если вы делаете столь же беспочвенные утверждения о самой себе, вы им верите. Это потому, что вы считаете себя источником, заслуживающим доверия. Но это не так. Часто мы искажаем реальность сильнее, чем пьяный человек».

Вскоре Софи научилась подбирать аргументы против своих автоматических мыслей и таким образом изменять их. Она вспомнила, что преподавательница, которая похвалила ее, в действительности не была любезна со всеми студентами и часто обрывала их на полуслове. Она вспомнила, что ее партнер, проявивший слабость в сексуальном плане, выпил шесть банок пива за час до того, как они решили заняться любовью. Она приобрела очень важный навык ведения внутреннего оптимистичного диалога. Она узнала, как говорить с собой в случае неудачи и как не говорить с собой, когда все идет хорошо. Она поняла, что если ждать неудачи, она становится более вероятной. Ее стиль объяснений бесповоротно изменился с пессимистичного на оптимистичный.

Софи снова почувствовала интерес к учебе и закончила университет с высокими показателями. У нее начался любовный роман, который недавно завершился бракосочетанием.

В отличие от большинства людей, которые предрасположены к депрессии, Софи научилась предотвращать ее рецидивы. Разница между Софи и теми, кто принимает антидепрессанты, состоит в том, что она обучилась ряду приемов, которые использует, столкнувшись с неудачей или поражением. Ее победа над депрессией — исключительно ее заслуга, этим она не обязана ни врачам, ни новейшим лекарствам.

В чем залог успеха когнитивной терапии?

Есть два варианта ответа на этот вопрос. На техническом уровне когнитивная терапия оказывается успешной, потому что меняет стиль объяснений с пессимистичного на оптимистичный, и меняет безвозвратно. Она предоставляет вам набор когнитивных навыков, которые позволяют вам вести конструктивный диалог с собой в случае неудачи. Вы можете использовать эти навыки, чтобы избежать депрессии при столкновении с неудачей.

Сегодня, когда мы убеждены, что личность способна измениться, мы готовы попытаться изменить привычки мышления, которые раньше казались столь же неизменными, как восход солнца. Когнитивная терапия добивается успеха, потому что обеспечивает человека техниками для изменения самого себя. Человек решается на это из интереса к собственным способностям, из желания чувствовать себя лучше.

Часть вторая

Сферы жизни

Глава 6

Успех на работе

Во время длительных полетов я обычно сижу, повернувшись лицом к окну, главным образом, чтобы избежать необходимости вести беседы с соседом. Поэтому одним мартовским днем 1982 года, в самом начале полета из Сан-Франциско в Филадельфию, я с недовольством обнаружил, что моя тактика не помогла. «Привет, — тепло обратился ко мне мой сосед, лысеющий шестидесятилетний мужчина. — Меня зовут Джон Лесли. А вас?» Он сунул свою руку в мою. «О, нет, — сказал я про себя, — мне попался любитель поговорить». Я пробормотал свое имя и небрежно пожал ему руку, рассчитывая, что он поймет этот намек.

Лесли не собирался сдаваться. «Я занимаюсь разведением лошадей, — сообщил он, в то время как самолет ехал по взлетной полосе. — Когда я подъезжаю к перекрестку, то все, что мне нужно сделать — это подумать, в каком направлении я хотел бы направить лошадь, и она идет именно туда. На работе я занимаюсь воспитанием людей, и все что мне нужно делать — это подумать, что им следует делать, и они делают это».

Так завязалась случайная беседа, которая положила начало драматической смене фокуса моей работы.

Лесли оказался стойким и бескомпромиссным оптимистом, который, похоже, не сомневался, что я буду покорен его мудрыми изречениями. И действительно, когда наш самолет приближался к Неваде и внизу стали видны

снежные вершины Сьерры, я уже был втянут в разговор. «Мои сотрудники, — заявил он, — разработали видеомагнитофон для фирмы Амрех. Это была самая творческая группа из всех, что мне приходилось возглавлять».

«Что отличает ваши творческие группы от неудачных групп?» — спросил я.

«В таких коллективах, — заявил он, — каждый верит, что может ходить по воде».

Когда мы пролетали Юту, я уже был на крючке. Его рассказы хорошо согласовывались с теми заключениями, к которым я приходил, наблюдая за людьми, находившими силы сопротивляться депрессии.

«Как вы пробуждаете в человеке творческие способности?» — спросил я у него.

«Я вам объясню, — ответил он. — Но сперва расскажите, чем вы занимаетесь?»

Я коротко объяснил ему, чем занимался последние 15 лет. Рассказал о беспомощных людях и животных и о том, как беспомощность послужила моделью депрессии. Я рассказал о пессимистичном стиле объяснений и о пессимистах, которые легко опускают руки спустя лишь несколько мгновений после того, как почувствуют, что утратили контроль. «Это были люди, — сказал я, — которые за пределами лаборатории впадали в тяжелую депрессию».

«Затрагивали вы в своей работе другую сторону вопроса? — спросил Лесли. — Вы можете предсказать, кто никогда не сдастся и не впадет в депрессию ни при каких обстоятельствах?»

«Об этом я почти не думал» — сознался я.

В действительности меня уже некоторое время беспокоил тот факт, что психология сконцентрирована исключительно на болезнях и нарушениях. Мои коллеги тратят большую часть времени (и почти все деньги), пытаясь облегчить страдания людей. Помогать людям, измученным проблемами, — достойная цель, но в результате психологи не находят возможности наметить еще одну, дополнительную цель — сделать жизнь благополучных людей еще лучше. Теперь же с подсказки Лесли я начал понимать, что моя работа вполне подходит для исполнения второй цели. Если я могу определить, какие люди впадают в депрессию, я должен быть способен предсказать, с кем этого никогда не случится.

Джон спросил, не задумывался ли я о работниках тех профессий, в которых особенно важно действовать и идти вперед, даже постоянно сталкиваясь с отказами и неудачами.

«Возможно, продажи, — ответил я, вспоминая о своем выступлении перед группой руководителей страховых компаний несколько месяцев назад. — Продажи полисов страхования жизни». Как мне рассказали, в сфере страхования жизни девять потенциальных клиентов отказывают вам. И вы должны собраться и двигаться дальше, чтобы прийти до десятого. Это как отбивать подачи хорошего питчера. Большую часть времени вы пытаетесь ударить и промахиваетесь, но, чтобы попасть на базу, вы должны продолжать махать. Если же просто держать битку на плече, вы точно проиграете.

Я мысленно вернулся к разговору с Джоном Кридоном, главой компании Metropolitan Life. После моего выступления Кридон спросил меня, чем психология может помочь менеджеру компании. Способны ли мы, например, помочь ему определить человека, который может стать успешным агентом? И есть ли у нас возможность разработать способ превращения закоренелых пессимистов в оптимистов, работающих под девизом «Да! Я могу!»? Я сказал Кридону, что не знаю. Теперь я рассказал об этой беседе Лесли, и к тому моменту, когда мы пошли на посадку в Филадельфии, он взял с меня обещание, что я напишу Кридону письмо. И я написал ему, сказав, что мы, вероятно, смогли бы определить потенциально успешных людей.

Больше я никогда не встречал Лесли. Вскоре после нашей беседы я сделал то, что он мне советовал: переключил свое внимание с пессимизма на оптимизм, с неудач на успехи. Мое дальнейшее исследование показало, что оптимисты лучше учатся в школе, чаще побеждают на выборах и оказываются более успешными на работе, чем пессимисты. Они даже, по-видимому, дольше и благополучнее живут. Занимаясь терапевтической практикой и обучением других терапевтов, я обнаружил, что можно помочь людям переключиться с пессимизма на оптимизм, причем не только людям, находящимся в состоянии депрессии, но и вполне здоровым.

Меня часто посещала мысль, что я должен написать Лесли. Если бы я сделал это, то посвятил бы письмо исследованию оптимизма.

Считайте, что остальная часть книги и есть это письмо.

Через три недели после того полета я оказался на верхнем этаже башни Metropolitan Life на Манхэттене. Ступая по шерстяным коврам, я вошел в обитый дубом кабинет Джона Кридона. Энергичный и восприимчивый человек, разменявший пятый десяток, он осознал потенциал оптимизма в своей сфере деятельности задолго до меня. Он описал мне проблемы,

с которыми приходится иметь дело Metropolitan Life и другим страховым компаниям в связи с деятельностью торговых агентов.

«Продажи — это не простое занятие, — начал он. — Это дело требует настойчивости. Здесь нужны необычные люди, которые не только делают его хорошо, но и преданы ему. Ежегодно мы нанимаем 5000 новых агентов. Мы очень тщательно отбираем их из 60 000 кандидатов. Мы тестируем их, проверяем, проводим интервью, даем всестороннюю подготовку. Но половина из них уходит в первый же год. Большая часть оставшихся постепенно становятся все менее и менее эффективными. К концу четвертого года 80% оказываются не у дел. Наем одного агента обходится нам дороже \$30 000. Таким образом, мы расходуем свыше \$75 млн ежегодно на поиск и наем кадров. Эти показатели типичны для отрасли в целом».

«Но дело не только в деньгах, которые теряет Metropolitan Life, — продолжал он. — Я говорю о переживаниях человека, потерявшего работу, о человеческом страдании, о том, чем вы занимаетесь — о депрессии. Если учесть, что каждый год увольняется 50% служащих отрасли, то перед нами встает серьезная гуманитарная задача — попытаться добиться более высокой приспособленности человека к его окружению».

Я хочу знать, можно ли с помощью вашего теста заранее выбрать людей, которые станут хорошими агентами. Так мы могли бы сократить этот поток растрчиваемого впустую человеческого капитала».

«Какова самая распространенная причина увольнения?» — спросил я.

Кридон объяснил мне, как сотрудник приходит к решению оставить компанию. «Каждый день даже самый лучший агент сталкивается с большим количеством отказов, причем часто они следуют один за другим. Это может легко обескуражить. После того как их уверенность в себе пошатнулась, они все болезненнее воспринимают очередной отказ. Им приходится прикладывать все больше и больше усилий, чтобы собраться с духом и позвонить следующему клиенту. Они начинают откладывать этот звонок. Агенты тратят все больше времени на всякие пустяки, чтобы оттянуть момент, когда им придется позвонить или поехать на встречу. Это приводит к тому, что сделать очередной звонок им становится все тяжелее. Их производительность падает, и они начинают подумывать об уходе. Когда они упираются в эту стену, очень немногие знают, как ее преодолеть или обойти».

«Учтите, — добавил он, — эти люди действуют достаточно самостоятельно, это один из привлекательных аспектов этого бизнеса, так что мы не держим их под постоянным наблюдением и не подгоняем, когда они

снижают темп. Имейте в виду еще одно: добиваются успеха только те агенты, которые продолжают делать десять звонков ежедневно и не расстраиваются из-за отказов».

Стиль объяснения успеха

Я рассказал Кридону о теории выученной беспомощности и концепции стиля объяснений. Затем я рассказал ему о тесте на оптимизм–пессимизм (см. главу 3) и о многократно подтвержденных выводах: люди, оказавшиеся по результатам тестирования пессимистами, легко капитулируют и впадают в депрессию.

Но этот тест, продолжал я, не просто выявляет пессимистов. Его результаты более информативны и охватывают весь спектр человеческих типов — от глубокого пессимиста до необузданного оптимиста. Люди, получившие наиболее оптимистичные показатели, должны быть наиболее настойчивыми. Они обладают самым сильным иммунитетом к беспомощности. Они никогда не должны сдаваться, независимо от того, с каким количеством отказов или неудач столкнутся.

«Этим неудержимым оптимистам никогда прежде не уделяли особого внимания, — сказал я, — а они вполне могут быть именно теми людьми, которые способны добиться успеха в таком сложном деле, как продажа полисов».

«Объясните мне подробнее, как может помочь оптимизм? — спросил Кридон. — Взять, к примеру, холодный звонок, существенный аспект деятельности агента. Холодное прозванивание начинается с того, что вы получаете список потенциальных клиентов, например, имена всех жителей города, ставших родителями в этом году. Вы начинаете обзванивать их по порядку и пытаться договориться о личной встрече. Большинство говорят: “Нет, мне это не интересно” или просто бросают трубку».

Я разъяснил, что оптимистичный стиль объяснений должен влиять не на то, что страховый агент говорит потенциальным клиентам, а на то, что он говорит сам себе, когда встречает отказ. Агент-пессимист, рассказывал я Кридону, будет подбирать устойчивые, универсальные и внутренние суждения, например: «Я неудачник», или «Никто не хочет приобрести у меня страховку», или «Мне не удаются даже самые простые вещи». Это, несомненно, вызовет желание все бросить и приведет к сопротивлению перед необходимостью сделать следующий звонок. После нескольких подобных

эпизодов, и это вполне предсказуемо, пессимист уйдет с работы, — сначала, вероятно, просто уйдет домой пораньше, а в конечном счете уйдет окончательно.

С другой стороны, агент-оптимист будет говорить с собой в более конструктивном ключе: «Он был слишком занят», или «У этих уже есть страховка, но по статистике восемь человек из десяти не имеют ее», или «Мой звонок оторвал их от ужина». Либо он не будет говорить себе ничего. Следующий звонок не станет для него труднее, и через несколько минут трубку возьмет тот единственный человек из десяти, который согласится на личную встречу с агентом. Это придаст агенту сил, он легко сделает следующие десять звонков и условится о другой встрече. Так он будет реализовывать свой потенциал продавца.

Еще до того, как я вошел в дверь его кабинета, Кридон, подобно многим другим руководителям страховых компаний, знал, что оптимизм — это ключ к успеху на поприще продаж. Он ждал, когда кто-нибудь сможет его выявить и дать количественную оценку. Мы решили начать с простого корреляционного исследования, чтобы выяснить, являются ли уже добившиеся успеха агенты высоко оптимистичными людьми. Если это так, то мы пойдем дальше. Нашей конечной целью было создание совершенно новой системы отбора сотрудников отдела продаж. Опросник, который мы использовали, отличался от того, который вы видели в главе 3. Этот не имеющий ограничений по времени «Опросник атрибутивного стиля» (Attributional Style Questionnaire, ASQ) содержал описание 12 сцен. Половина из них представляла негативные события (например, «Вы пришли на свидание, и оно проходит неудачно...»), половина — хорошие («Вы внезапно разбогатели...»). Вас просят представить, что это событие происходит с вами, и выбрать наиболее вероятную причину. В частности, чтобы объяснить первый сценарий, вы можете сказать «Вероятно, у меня плохо пахнет изо рта», а второй — «Я блестящий инвестор».

Затем вас просят оценить предложенную вами причину по категории «персонализация», присвоив ей значение от 1 до 7 («Связана ли эта причина как-то с другими людьми или обстоятельствами [внешняя], или исключительно с вами [внутренняя]?»). Далее вы оцениваете ее с точки зрения устойчивости («Эта причина никогда больше не возникнет при поисках работы [временная] или будет сопровождать вас всегда [постоянная]?»). И, наконец, оцениваете по параметру «генерализация» («Влияет ли эта причина только на поиск работы [специфичная], или она затрагивает все другие аспекты вашей жизни [универсальная]?»).

В качестве первого шага мы раздали опросник 200 опытным агентам, половина из которых были «орлы» (очень продуктивные), а половина — «индюки» (непродуктивные). «Орлы» показали намного более оптимистичные результаты, чем «индюки». Когда мы сопоставили тестовые оценки с показателями реальных продаж, то обнаружили, что агенты, входящие в половину более оптимистичных по данным опросника, за первые два года работы оформили на 37% больше страховок, чем те, кто попал в пессимистичную половину.

Агенты, результаты которых вошли в верхние по степени оптимизма 10%, продали страховок на 88% больше, чем 10% наиболее пессимистичных. Учитывая, что нашей целью была попытка оценить, насколько полезным может оказаться наш тест в сфере бизнеса, это было многообещающее начало.

Тест на талант

На протяжении многих лет индустрия страхования разрабатывала тест, с помощью которого можно было бы оценить пригодность человека к работе в качестве торгового агента. «Профессиональный профиль» опубликован Ассоциацией исследований в области управления страхованием жизни. В Met Life¹ все соискатели должны заполнить профиль и набрать 12 баллов или больше, чтобы быть принятыми на работу. Только 30% из всех претендентов удается добиться такого результата. С теми, кто набрал 12 баллов, проводится интервью и, если менеджер остается доволен итогами беседы, соискателю предлагают работу.

Вообще, в любой сфере деятельности для выявления потенциально успешных людей используются два типа опросников: эмпирические и теоретически обоснованные. Создание эмпирических тестов начинается с подбора людей, которые добились несомненного успеха в сфере деятельности, и людей, которым этого сделать не удалось. Им задают огромное количество произвольных вопросов, затрагивающих все аспекты жизни: «Любите ли вы классическую музыку?», «Хотите ли вы много зарабатывать?», «Много ли у вас родственников?», «Сколько вам лет?», «Любите ли вы посещать вечеринки?». Большинство вопросов не отделяют «орлов» от «индюков», но несколько сотен таких вопросов позволяют это сделать. (Вы должны опреде-

¹ То же, что Metropolitan Life. — Прим. пер.

лить, какие вопросы наиболее показательны в этом смысле, и использовать их, без опоры на какую-либо теорию.) Эти несколько сотен вопросов и образуют тест, который применяют для выявления потенциально успешных в этой деятельности людей. Подходящий кандидат будет иметь тот же «профиль» — тот же возраст, те же условия жизни, те же взгляды, короче говоря, те же ответы, — что и типичный успешный работник. Эмпирические тесты — это, по сути, своего рода признание того, что ответ на вопрос, почему кто-то становится успешным, является совершенной загадкой. Подобные наборы вопросов используются просто для того, чтобы отделить «орлов» от «индюков».

С другой стороны, теоретически обоснованные тесты, такие как IQ или SAT, содержат только те вопросы, которые логически выведены из теории, в данном случае — теории способностей. Например, теория, представляющая основу SAT, утверждает, что «интеллект» состоит из вербальных навыков (понимание прочитанного, способность понимать аналогии и т. д.) и математически-аналитических навыков (алгебра, геометрия и т. д.). Поскольку эти навыки составляют фундамент школьной деятельности, определив степень овладения ими, можно предсказать будущие успехи в школе. И тесты с этим неплохо справляются.

Однако и эмпирические, и теоретически обоснованные тесты не гарантируют возникновение ошибок, хотя в целом позволяют сделать статистически точные прогнозы. Многие люди с низкими показателями по SAT хорошо учились в колледже, а многие из тех, кто получили высокие результаты, были отчислены. Еще более очевидными были проблемы, с которыми столкнулись в Met Life. Огромное число людей с хорошим профессиональным профилем оказались плохими агентами. Не могло ли случиться, что среди людей с неподходящим профилем были потенциально успешные страховые агенты? В Met Life об этом ничего не известно, поскольку все эти люди получили отказ. Как следствие, в компании всегда было много вакансий, поскольку количество кандидатов, прошедших тест, было незначительным. Если бы среди людей, проваливших тест, оказались такие же успешные агенты, как те, кому удалось пройти тестирование, руководство Met Life могло бы решить кадровую проблему.

«Опросник атрибутивного стиля» — это теоретически обоснованный тест, но он основан на теории, значительно отличающейся от традиционных представлений об успехе. Принято считать, что существует две составляющие успеха. Первая — это способность или склонность; считается, что тесты IQ и SAT могут ее выявить. Вторая — желание или мотивация. Неважно,

насколько велика ваша способность, гласит традиционное знание, если у вас нет страстного желания, вы не добьетесь успеха. Достаточно сильное желание может восполнить недостаток таланта.

Я думаю, что традиционный взгляд не полон. Композитор может обладать талантом Моцарта и страстно желать успеха, но, если он уверен, что не может сочинять музыку, он ничего не добьется. Он не будет прикладывать достаточно усилий. Он будет слишком быстро сдаваться. Успех требует настойчивости, способности не сдаваться перед лицом неудачи. Я уверен, что оптимистичный стиль объяснений является ключом к настойчивости.

Представление об успехе, сформированное в русле теории стиля объяснений, диктует свои правила для отбора потенциально успешных людей. В частности, утверждается, что необходимо учитывать три характеристики:

- 1) склонность;
- 2) мотивацию;
- 3) оптимизм.

Успех зависит от наличия всех трех составляющих.

Исследование стиля объяснений в компании Met Life

Существует два возможных объяснения того, почему в нашем первом испытании хорошие страховые агенты имели более оптимистичные показатели ASQ, чем плохие. Первое объяснение подтверждает теорию, согласно которой оптимизм приводит к успеху; оно заключается в том, что оптимизм является причиной высокой эффективности в сфере продаж, а пессимизм — причиной низкой эффективности. Второе объяснение состоит в том, что успех делает вас оптимистом, а неудача — пессимистом.

Нашим следующим шагом была попытка связать причины и следствия, оценивая уровень оптимизма при поступлении на работу и наблюдая за тем, кто покажет лучшие результаты по итогам года. Для проверки своей теории мы взяли первых 104 агента, принятых на работу в западной Пенсильвании в январе 1983 года. Все они к этому времени прошли тест «Профессиональный профиль» и курс предварительного обучения. Затем всем им был предложен тест ASQ. Мы думали, что придется ждать год, пока будет собрано достаточное количество данных, чтобы можно было сделать какие-то выводы. Оказалось, некоторые выводы можно сделать тут же.

Мы были удивлены тому, насколько оптимистичными оказались новые страховые агенты. Средний по группе показатель «Х-П» (разница между оценками стиля объяснений позитивных событий и стилем объяснений негативных) превышал 7,0. Это было значительно выше среднего показателя по стране и наводило на мысль, что никто, кроме самых убежденных оптимистов, не претендовал на эту работу. Агенты по страхованию жизни как группа являются бóльшими оптимистами, чем представители любой другой сферы деятельности, которых мы когда-либо тестировали, будь то торговцы автомобилями, продавцы потребительских товаров, курсанты Вест-Пойнта, менеджеры закулочных Arby's, кандидаты в президенты США, звезды высшей бейсбольной лиги или пловцы мирового уровня¹. Выбор профессии, с которой мы начали свое исследование, оказался исключительно удачным: она требует большого оптимизма, чтобы пройти отбор, и предельного оптимизма, чтобы добиться успеха.

Год спустя мы проверили, насколько преуспели наши агенты. Как и предсказывал Джон Кридон, больше половины из них (59 из 104) уволились в течение первого года.

Кто ушел?

Агенты, результаты которых по тесту ASQ оказались среди половины менее оптимистичных. Вероятность увольнения сотрудников, вошедших в эту группу, была в два раза выше, чем среди агентов, оказавшихся в группе более оптимистичных. Среди тех, кто составили четверть наименее оптимистичных, вероятность увольнения была в три раза выше, чем среди агентов из четверти наиболее оптимистичных. При этом вероятность увольнения людей с низкими показателями по «Профессиональному профилю» была не выше, чем вероятность увольнения тех, кто получил высокие оценки по этому тесту.

Что насчет определяющего фактора — количества заработанных долларов?

Агенты из верхней половины по тесту ASQ реализовали на 20% больше страховок, чем менее оптимистичные агенты из нижней половины. Агенты из верхней четверти — на 50% больше, чем из нижней четверти. Здесь «Профессиональный профиль» был не менее пророческим. Агенты, чьи результаты попали в верхнюю половину списка, совершили на 37% больше продаж, чем те, чьи показатели оказались в нижней половине. Совместив

¹ В тех случаях, когда по каким-либо причинам невозможно было использовать тест ASQ, для определения уровня оптимизма мы применяли метод под названием «контент-анализ вербальных объяснений» (CAVE).

данные двух тестов (не дублирующих друг друга), мы обнаружили, что агенты, чьи результаты находятся в верхней половине обоих списков, совершили на 56% больше сделок, чем агенты, оказавшиеся и там, и там в нижней половине. Таким образом, зная уровень оптимизма, можно предсказать, кто выживет, а также кто больше заработает.

Можно ли считать, что это исследование в полной мере подтвердило нашу теорию и доказало, что оптимизм является предиктором успеха в сфере продаж? Нет. Чтобы в Met Life были полностью уверены в прогностических возможностях теста ASQ, необходимо было получить ответы еще на несколько вопросов. Во-первых, в исследовании участвовали всего 104 человека, и все из западной Пенсильвании, так что выборку нельзя было считать репрезентативной. Во-вторых, агенты, прошедшие тестирование, не испытывали давления, поскольку были уже приняты на работу. Что, если в Met Life начнут отбирать новых агентов с помощью ASQ, и претенденты, зная, что их прием зависит от итогов сдачи теста, попытаются фальсифицировать ответы? При таком развитии событий тест был бы дискредитирован.

Наше беспокойство относительно возможного мошенничества в процессе тестирования довольно быстро развеялось. Мы провели специальное исследование, в котором предложили части тестируемым попытаться обмануть нас («Постарайтесь создать впечатление максимально оптимистичных людей») и предложили награду — \$100 — тому, кто получит высокий итоговый результат. Но, даже получив такую инструкцию и дополнительный стимул, эти испытуемые не смогли набрать больше баллов, чем их коллеги по исследованию. Иными словами, обмануть этот тест трудно, и попытки выглядеть максимально оптимистичным не дадут ожидаемого результата. Даже если вы внимательно изучите эту книгу, вам будет сложно сфальсифицировать результаты нашего теста на оптимизм, поскольку правильные ответы от теста к тесту меняются, и к тому же мы включили в него шкалу лжи, чтобы выявить фальсификаторов.

Исследование «специальной группы»

Теперь мы были готовы к полноценному исследованию, в котором претенденты на должность должны были пройти тестирование в реальных условиях приема на работу. В начале 1985 года 15 000 соискателей по всей стране, обратившихся в Met Life, прошли тестирование с помощью обеих методик: ASQ и «Профессиональный профиль».

У нас было две цели. Первая: нанять тысячу агентов по обычным критериям с помощью «Профессионального профиля». При отборе агентов из этой тысячи результаты теста ASQ не учитывались. Мы хотели лишь выяснить, подтвердят ли свое превосходство с точки зрения продаж оптимисты из этой стандартной группы над пессимистами.

Вторая цель была гораздо более рискованной для Met Life. Мы решили создать «специальную группу» агентов-оптимистов из числа тех соискателей, которые слегка не дотянули до нужных показателей по «Профессиональному профилю», набрав от 9 до 11 баллов, но по результатам ASQ оказались в верхней половине списка. Мы намеревались набрать больше сотни агентов, которых по результатам стандартного тестирования никто не принял бы на работу. Сами «специальные агенты» не должны были об этом знать. В случае полного провала этой группы, компания потеряла бы около \$3 млн, затраченных на их подготовку.

Таким образом, из 15 000 претендентов 1000 были отобраны обычным методом и вошли в «стандартную группу», половину которой составляли оптимисты, половину — пессимисты. (Я уже отмечал выше, что претенденты, как правило, настроены весьма оптимистично. Однако половина из них показывают результаты ниже среднего уровня, а некоторые — значительно ниже среднего, из числа которых мы и выбрали кандидатов-пессимистов.) Также были приняты на работу еще 129 человек, которые по результатам теста ASQ вошли в верхнюю половину и, стало быть, были настоящими оптимистами, но не подошли по «Профессиональному профилю». Они составили «специальную оптимистичную группу».

После этого более двух лет новые агенты находились под наблюдением. В результате мы получили интересные данные.

В течение первого года оптимисты из стандартной группы превосходили пессимистов по количеству сделок, но всего на 8%. В течение второго года разница составила уже 31%.

«Специальная группа» показала блестящие результаты. Они обошли по реализации пессимистов из стандартной группы на 21% в первый же год, и на 57% — на второй год. Они даже превосходили средний показатель стандартной группы по результатам первых двух лет на 27%. Фактически они совершили столько же продаж, что и оптимисты из стандартной группы.

Мы также обнаружили, что разрыв между оптимистами и пессимистами продолжает возрастать. Почему? По нашей теории, оптимизм хорош тем, что он порождает настойчивость. Мы предполагали, что вначале талант и мотивация столь же важны для достижения успеха в сфере продаж, как

и настойчивость. Но с течением времени и накоплением горы отказов настойчивость приобретает решающее значение. Как показала практика, это было точное предположение.

Тест на оптимизм предсказал результаты продаж по меньшей мере столь же точно, что и «Профессиональный профиль».

«Специальная группа»

Кто был отобран в «специальную группу»? В связи с этим я хочу рассказать вам о Роберте Дэлле и одном дне, когда моя теория обрела плоть и кровь.

Редакция журнала *Success Magazine* узнала о нашем исследовании с участием «специальной группы» и обратились ко мне с просьбой дать им интервью. В 1987 году они опубликовали статью об оптимизме и суперпродавце, которая начиналась с описания истории человека по имени Роберт Дэлл, типичного, по их мнению, участника «специальной группы» агентов *Met Life*. Дэлл, говорилось в статье, работал на скотобойне и получил извещение об увольнении после того, как много лет исправно выполнял свои обязанности. Он обратился в *Met Life* и, хотя получил низкий результат по «Профессиональному профилю», был принят благодаря высокому показателю по тесту ASQ. Согласно автору статьи, он стал выдающимся страховым агентом, поскольку обладал не только настойчивостью, но и воображением. Он находил клиентов там, где никто не пытался их искать.

Я предположил, что Роберт Дэлл — вымышленный персонаж, собирательный образ агента из «специальной группы». Но однажды, несколько недель спустя после выхода статьи, моя секретарша сказала, что со мной хочет поговорить Роберт Дэлл. Я схватил трубку. «Роберт Дэлл? — спросил я, — Вас зовут Роберт Дэлл? Вы настоящий?»

«Я настоящий, — сказал низким голосом человек на другом конце линии. — Они меня не выдумали».

Дэлл сообщил, написанное в журнале — правда, хотя кое-что журналист добавил к его истории. Он работал на скотобойне в восточной Пенсильвании 26 лет, всю свою сознательную жизнь. Он работал в цеху по изготовлению свиного студня, не самом худшем месте на бойне. Потом спрос упал. Профсоюзный договор гарантировал ему некий минимум рабочего времени, но ему сказали, что он должен будет отрабатывать этот минимум в забойном отделении. Эта работа была для него крайне неприятной. Тем временем дела у компании шли все хуже, и однажды, в понедельник, придя

утром на работу, он увидел на входной двери маленькое объявление. На нем было написано «ЗАКРЫТО».

«Я не собирался выпрашивать пособие всю свою оставшуюся жизнь, — рассказывал мне Дэлл, — поэтому через три или четыре дня откликнулся на объявление о поиске людей, желающих продавать страховые полисы. Я никогда ничего не продавал и не знал, смогу ли, но я прошел ваш тест, и, как вы знаете, меня приняли в Met Life».

Потеря работы на скотобойне, по его словам, стала благом, скрытым за неприятностью. В первый же год работы в спецгруппе он заработал на 50% больше, чем на прежнем месте, еще через год его жалование было уже в два раза больше. Более того, он полюбил эту работу, особенно за то, что она предоставляла ему свободу устанавливать свой график и свои правила.

«Но сегодня у меня было ужасное утро, — продолжал он. — Я оформил большую сделку. Я шел к ней несколько месяцев, это была самая крупная сделка, какую я когда-либо заключал. И вот, пару часов назад, отдел андеррайтинга¹ Met Life отклонил ее. И я решил позвонить вам».

«Это замечательно, мистер Дэлл, — ответил я, не улавливая смысла происходящего. — Я рад за вас».

«Доктор Селигман, в статье было сказано, что вы выбрали целую группу высококлассных работников для Met Life, людей, которые по духу являются победителями и не останавливаются, столкнувшись с неприятностями, вроде тех, что случились со мной этим утром. Я полагаю, вы делали все это не бесплатно».

«Это так».

«Ну, если так, я думаю, вы должны оказать ответную любезность и купить у меня полис».

Я так и сделал.

Новая кадровая политика Met Life

В 1950-е годы Met Life была гигантом страховой индустрии, содержащим на службе более 20 000 агентов. Спустя 30 лет компания решила сократить количество агентов и освоить другие методы продаж страховых полисов и других услуг. К 1987 году, когда мы завершали свое исследование деятельности «специальной группы», Met Life была давно вытеснена с позиции

¹ Отдел, занимающийся оценкой рисков, то есть оценкой возможности наступления страхового случая и осуществлением расчета страховых выплат. — Прим. пер.

лидера отрасли компанией Prudential, отдел продаж которой состоял всего из 8000 сотрудников. Чтобы сменить направление движения, скатывающаяся вниз компания Met Life нуждалась в новом, эффективном руководстве армией своих агентов. Джон Кридон привел Боба Кримминса, энергичного человека, обладающего потрясающей харизмой. В свою очередь Кримминс нанял доктора Говарда Мейса, который чрезвычайно успешно занимался обучением менеджеров для компании CitiCorp, чтобы он внес новую струю в процесс отбора и подготовки агентов. У них были амбициозные цели: значительно увеличить количество сотрудников отдела продаж — до 10 000 человек в следующем году и, если это удастся, на следующий год довести их численность до 12 000 и, таким образом, добиться роста рыночной доли Met Life. Но в то же время они хотели сохранить высокий уровень эффективности своих сотрудников. Они решили, что наше исследование могло бы помочь им, поскольку нам удалось доказать, что наряду с традиционными критериями отбора оптимизм является отличным предиктором успеха.

Так в Met Life решили обязать всех претендентов проходить тест ASQ, ставший ключевым компонентом их смелой стратегии: руководствоваться при найме сотрудников уровнем их оптимизма. Они в полной мере использовали результаты нашего исследования.

Под руководством Кримминса и Мейса Met Life взяла на вооружение двухаспектную стратегию подбора новых агентов. Компания принимает на работу соискателей, чьи результаты оказались в верхней половине показателей теста ASQ, а по «Профессиональному профилю» — немного ниже. В результате в компании получают работу большое количество агентов, чьи кандидатуры даже не рассматривались бы при использовании старой стратегии. Кроме того, 25% самых пессимистичных кандидатов не проходят отбор, даже несмотря на хорошие показатели по «Профессиональному профилю». Таким образом, компании удастся избежать дорогостоящих ошибок, отказывая в найме претендентам, которые были признаны неперспективными. Благодаря этой стратегии Met Life удалось перевыполнить первоначальные планы и нарастить штат продавцов до 12 000 человек. Как мне сообщили, в результате компания увеличила свою долю на рынке страхования жизни, доведя ее почти до 50%. Компания получила штат, который превосходил прежний не только количеством, но и качеством. Им удалось вернуть утраченное было лидерство в своей отрасли.

Используя ASQ, Боб Кримминс и Говард Мейс смогли менее чем за два года полностью удовлетворить кадровые потребности компании.

Как переделать пессимиста в оптимиста

Я снова был в офисе Джона Кридона. Здесь все было как прежде, только мы стали несколько старше. Когда мы впервые встретились семь лет назад во время моего выступления перед руководителями страховых компаний, Джон только что стал генеральным директором Met Life. В дальнейшем он получил национальную известность как один из лидеров американского бизнес-общества. Теперь он сказал мне, что через год уходит из компании.

Мы поговорили о том, чего нам удалось добиться. Мы установили, что оптимизм можно оценить и, как мы и надеялись, использовать в качестве критерия успешности человека в роли агента по страхованию жизни. Мы не только изменили кадровую стратегию огромной компании, но и кадровую политику отрасли в целом, которая по всем признакам претерпела существенные изменения.

«Есть один момент, который меня беспокоит, — сказал Джон. — В любой отрасли можно встретить пессимистов. Одни удерживаются благодаря стажу, другие — потому что хорошо выполняют привычную для них работу. По мере того, как я становлюсь старше, — продолжал он, — я все сильнее ощущаю на себе их давление. Они постоянно говорят мне, чего нельзя делать. Они видят только мои ошибки. Я знаю, что у них нет плохих намерений, но они сковывают активность, воображение, инициативу. Я уверен, что для большинства из них и, несомненно, для компании было бы лучше, если бы они стали более оптимистичны.

В этом и состоит мой вопрос. Можете вы взять человека, стиль мышления которого на протяжении 30 или даже 50 лет был пессимистичным, и сделать из него оптимиста?»

На этот вопрос я ответил утвердительно. Но в этот раз речь шла не о страховых агентах, а о руководящем составе компании, закоренелых консерваторах, бюрократах, которые в значительной степени контролируют деятельность любой организации, независимо от того, кто занимает пост ее руководителя. Я не знал, как именно можно подойти к проблеме реформирования бюрократии. Директор компании не может приказать им пройти тестирование или обучающие курсы, как рядовым сотрудникам. Даже Кридон не мог потребовать от них принять участие в когнитивной терапии, индивидуальной или групповой. Но даже если бы смог это сделать, насколько разумно было бы пытаться обучить их оптимизму?

Той ночью и в течение многих ночей после я размышлял о поставленном Джоном вопросе. Существует ли место для пессимизма в хорошо отлаженной компании? Есть ли обоснование для его присутствия в хорошо организованной жизни?

Чем хорош пессимизм?

Пессимизм окружает нас повсюду. Некоторые люди испытывают его воздействие постоянно. Всем, кроме, пожалуй, отъявленных оптимистов, свойственны его приступы. Является ли пессимизм одной из колоссальных ошибок природы, или в установленном порядке вещей у него есть свое место?

Пессимизм может укреплять нашу связь с реальностью, когда мы в этом нуждаемся. Во многих сферах жизни оптимизм может быть не оправдан. Время от времени мы сталкиваемся с поражениями, которые были неизбежны, и, если при этом продолжать смотреть на мир сквозь розовые очки, можно успокоить себя, но нельзя ничего изменить. В некоторых ситуациях, например во время управления самолетом, требуется не жизнерадостность, а безжалостно реалистичная оценка. Иногда нам необходимо трезво оценить свое положение, сократить расходы и инвестировать во что-то часть средств, а не искать оправдание своим привычкам.

Когда Кридон спросил, могу ли я что-то сделать с пессимизмом, типичным для руководства Metropolitan Life, я беспокоился не столько о том, смогу ли я обратить пессимизм в оптимизм, сколько о том, не принесу ли я тем самым вред. Может быть, в какой-то степени пессимизм руководителей важен для их работы. Должен же кто-то притормаживать чрезмерно азартные, нереалистичные планы. Эти пессимисты поднялись на верхние ступени карьерной лестницы — то есть что-то они делали правильно.

Той ночью, размышляя над словами Джона, я снова задал себе вопрос, долгое время мучивший меня: почему эволюция вообще допустила существование депрессии и пессимизма? Оптимизм определенно играл некую эволюционную роль. Лайонел Тайгер в своей любопытной книге *Optimism: The Biology of Hope* утверждает, что человеческий вид был отобран в процессе эволюции благодаря своим оптимистичным иллюзиям относительно реальности. Благодаря чему еще смог эволюционировать вид, который сажал семена в апреле и ждал, терпя засуху и голод, до октября; который оставался один на один с атакующими мастодонтами и стихией с одной

лишь палкой в руке, который начинал стройки, завершение которых могло потребовать жизни нескольких поколений? Лишь способность действовать, надеясь, что реальность окажется лучше, чем обычно, могла сделать возможным такое отважное, или безрассудное поведение.

Или можно посмотреть на это так: многие люди убеждены, что Бога нет, что единственные цели в жизни — те, которые люди сами ставят перед собой, и что когда они умирают, то обращаются в прах. Если это так, то почему среди этих людей столько жизнерадостных лиц? Может быть, способность не замечать хранящиеся глубоко внутри негативные убеждения является нашей защитой от нависшей над нами депрессии.

Но в чем тогда роль пессимизма? Возможно, в том, чтобы корректировать наши действия в тех случаях, когда излишний оптимизм может привести к ошибкам, то есть в том, чтобы более тщательно оценивать реальную ситуацию.

Мысль о том, что депрессивные более адекватно воспринимают реальность, в то время как люди, свободные от депрессии, могут произвольно исказить ее, кажется необычной. Как терапевт я был убежден, что моя работа заключается в том, чтобы оказывать помощь людям, находящимся в состоянии депрессии и возвращать им способность радоваться жизни. Я полагал, что буду нести им счастье и истину. Но что, если счастье и истина — антагонисты? Может быть, то, что мы считали хорошей терапией для депрессивного пациента, не более чем навязывание иллюзий, заставляющих пациента думать, что его мир лучше, чем он есть на самом деле.

Существуют убедительные доказательства того, что депрессивные люди через печаль приходят к мудрости.

Десять лет назад Лорен Эллой и Лин Абрамсон, в ту пору аспиранты Пенсильванского университета, поставили эксперимент, в котором наделяли людей разной степенью контроля над освещением. Одни участники в полной мере контролировали свет, который зажигался каждый раз, когда они нажимали кнопку, и никогда не зажигался без нажатия. Другие были лишены этой возможности: свет горел независимо от того, нажимали ли они кнопку.

Людей из обеих групп просили оценить с максимальной точностью, в какой степени они контролируют ситуацию. Люди в состоянии депрессии были очень точны в своих оценках и в том случае, когда обладали контролем, и в том, когда он у них отсутствовал. Испытуемые в нормальном, не депрессивном состоянии, потрясли нас своими ответами. Они точно оценивали ситуацию, когда она находилась под их контролем, но будучи

беспомощными, они не теряли уверенности и продолжали считать, что в значительной мере обладают контролем.

Посчитав, что включение света и нажатие кнопки не является достаточно значимым для людей процессом, Эллой и Абрамсон добавили в эксперимент материальное стимулирование. Когда свет горел, испытуемый получал деньги, когда не горел — он их терял. Однако это не устранило искажений восприятия среди испытуемых, не испытывающих депрессии; скорее эти искажения усилились. Когда по условиям эксперимента все участники имели определенный контроль над ситуацией, но в силу сформулированной особым образом задачи все равно теряли деньги, люди без депрессии считали, что контролируют ситуацию в меньшей степени, чем на самом деле. Когда задачу сформулировали так, чтобы участники выигрывали деньги, не подверженные депрессии испытуемые сообщали, что они контролируют ситуацию в большей степени, чем в действительности могли это делать. С другой стороны, депрессивные люди были устойчивы в своем мнении и очень точно оценивали ситуацию, независимо от того, выигрывали они или проигрывали.

В последнее десятилетие были получены подтвержденные данные, свидетельствующие о том, что люди в состоянии депрессии — большинство из которых пессимисты — точно оценивают степень контроля, которым они обладают. Не подверженные депрессии люди — по большей части оптимисты — уверены, что имеют больше контроля над ситуацией, чем на самом деле, особенно, когда они беспомощны и вовсе не способны что-либо контролировать.

Еще одним свидетельством в пользу того, что депрессивных людей печаль наделяет некой мудростью, является оценка собственных навыков. Несколько лет назад журнал *Newsweek* сообщил, что 80% американцев считают, что по уровню своих социальных навыков находятся в верхней половине рейтинга. Эти люди, должно быть, не были подвержены депрессии, если результаты исследования, проведенного Питером Левинсоном и его коллегами из Орегонского университета, являются достоверными. Исследователи организовали дискуссионный стол с участием людей в депрессивном и в нормальном состоянии, после чего им предложили оценить самих себя. Насколько они были убедительны? Насколько располагали к себе? По мнению наблюдателей, участвовавших в эксперименте, депрессивные люди были не слишком убедительны и привлекательны; низкие социальные навыки являются симптомом депрессии. При этом они ясно видели свои недостатки. Удивительными оказались результаты людей, не испытывающих депрес-

сию. Они заметно переоценивали свои навыки, считая себя гораздо более убедительными и привлекательными, чем это виделось наблюдателям.

Есть еще ряд свидетельств, связанных с памятью. Как правило, в состоянии депрессии испытуемые запоминают больше негативных событий и меньше позитивных, чем испытуемые в обычном состоянии. Но кто из них прав? То есть если бы реальное количество негативных и позитивных событий в мире было известно, кто из них продемонстрировал бы более точную картину прошлого, а кто — более искаженную?

Обучаясь на терапевта, я хорошо усвоил, что бесполезно расспрашивать депрессивных пациентов об их прошлом, вы не получите адекватного представления об их жизни. Все, что вы можете от них услышать, это как их не любили родители, как они терпели неудачи в своих деловых начинаниях, в каком жутком месте они жили и т.д. Но что, если они правы? Это легко проверить в лабораторных условиях; нужно предложить людям тест, который организован так, чтобы они 20 раз ошиблись и 20 раз дали правильный ответ. После чего спросить, как они справились с заданием. Данные свидетельствуют о том, что депрессивные пациенты достаточно точны; например, они могут сообщить, что 21 раз ответили верно и 19 раз ошиблись. При этом люди, свободные от депрессии, оказываются не свободны от искажений прошлого. Они могут сообщить вам, что ошиблись 12 раз и 28 раз ответили правильно.

Последняя категория свидетельств, касающихся того, являются ли депрессивные люди печальнее, но умнее, связана со стилем объяснений. Судя по объяснениям недепрессивных субъектов, поражение, как говорится, всегда сирота, а у победы тысяча отцов. Люди же в состоянии депрессии открыто признаются и в успехах, и в поражениях.

Эта модель постоянно воспроизводилась во всех наших исследованиях стиля объяснений: искаженное, перекошенное восприятие ситуации испытуемыми без депрессии и точное, взвешенное — депрессивными. В анкете, с которой вы познакомились в главе 3, вы должны были указать причины негативных и позитивных событий, которые представлены там в равных пропорциях. Вы подсчитали показатель (X–П), то есть разницу между вашими средними результатами оценки позитивных и негативных событий. Как выглядит ваш конечный результат по сравнению с результатами депрессивных людей? У них примерно одинаковый стиль объяснений тех и других событий; то есть их оценки немного выше средних для персонализированных, устойчивых и генерализованных объяснений как хороших, так и плохих событий. В итоге разность (X–П) у них близка к нулю, они объективны.

У испытуемых без депрессии этот показатель гораздо больше нуля, что свидетельствует об искаженном восприятии. Если произошло неприятное событие, это вы мне подстроили, скоро все пройдет, и случившееся имеет отношение только к данной ситуации. Если событие позитивное, то это я сделал, так будет всегда, и это поможет мне во многих других случаях. То есть для не подверженных депрессии людей неприятные события оказываются внешними, неустойчивыми и специфичными, тогда как приятные — внутренними, устойчивыми и универсальными. И чем оптимистичнее их суждения, тем больше они искажены. В противоположность им, человек в депрессии считает, что его успехи вызваны теми же факторами, что и его неудачи.

Таким образом, имеется очевидное свидетельство того, что люди, свободные от депрессии, искажают реальность в выгодном для себя направлении, а депрессивные личности воспринимают реальность адекватно. Какое отношение имеет к проблеме оптимизма–пессимизма свидетельство, относящееся к депрессии? Статистически большинство депрессивных людей по оценке стиля объяснений попадают в разряд пессимистов, большинство свободных от депрессии — в разряд оптимистов. Это значит, что обычно оптимисты искажают реальность, а пессимисты, как высказался о них Амброс Бирс, «видят мир правильно». Пессимисту кажется, что он во власти реальности, тогда как оптимист обладает мощной защитой от нее, что позволяет ему поддерживать хорошее настроение перед лицом неумолимо безразличной Вселенной. Важно помнить, однако, что это среднестатистические отношения и что пессимист не владеет особым ключом к пониманию действительности. Некоторые реалисты, меньшинство, являются оптимистами, а некоторые носители искажающего взгляда, тоже меньшинство — пессимистами.

Может быть, свойственная депрессивным людям точность лишь лабораторный курьез? Я так не думаю. Скорее всего, это явление ведет нас к глубинному пониманию того, чем на самом деле является пессимизм. Это первая надежная подсказка к вопросу о том, почему у нас вообще бывает депрессия, почему в процессе эволюции депрессия не исчезла, а сохранила свои позиции. Если пессимизм лежит в основании депрессии и самоубийства, если он ведет к неэффективной работе, низким достижениям и, как мы увидим далее, к ослаблению иммунитета и здоровья в целом, то почему он не исчез столетия назад? Какой полезной для человеческого вида функцией обладает пессимизм?

Возможно, пессимизм продемонстрировал свои преимущества на последнем этапе нашей эволюции. Мы — животные Плейстоцена, ледниковой

эпохи. Наш эмоциональный облик формировался под влиянием климатических катастроф, продолжавшихся сотни тысяч лет: сменяющие друг друга волны холода и тепла; засухи и наводнения; изобилие и внезапный голод. Наши предки, выжившие в Плейстоцене, возможно, обязаны этим своей способности постоянно заботиться о завтрашнем дне, воспринимать солнечные дни как прелюдию к суровой зиме, тревожиться. Мы унаследовали мозг этих предков и, соответственно, их способность замечать в первую очередь тучу, и лишь потом ее серебряную окантовку¹.

Иногда, в некоторых жизненных аспектах, этот укоренившийся пессимизм оказывается полезен. Представьте крупную успешную компанию. В ее штате представлен весь спектр типажей, каждый из которых играет свою роль. Во-первых, есть оптимисты. Исследователи, разработчики, планировщики, маркетологи — все они должны быть провидцами, фантазерами, визионерами. Они должны придумывать то, чего еще не существует, исследовать пространство за пределами зоны действия компании. Если они этого не сделают, это сделают конкуренты. Теперь попробуйте вообразить компанию, состоящую только из оптимистов, сосредоточенных исключительно на возможностях, открывающихся в будущем. Это была бы не компания, а катастрофа.

Любой фирме нужны и пессимисты, люди с ясным видением и точным пониманием ситуации. Их задача — следить, чтобы оптимисты не отрывались далеко от суровой реальности. Казначей, бухгалтер, финансовый директор, менеджеры, инженеры по технике безопасности — у всех них должно быть четкое представление о том, что компания может себе позволить и с какими опасностями она может столкнуться. Их роль — предупреждать, их знамя — желтый флаг.

Необходимо уточнить, что эти люди не обязательно должны быть закоренелыми пессимистами, стиль объяснений которых оказывает постоянное негативное влияние на успешность и здоровье. Некоторые из них могут быть подвержены депрессии, но кое-кто, может быть, даже большинство, несмотря на хмурую осмотрительность, которую они проявляют на рабочем месте, в других обстоятельствах вполне могут быть веселыми и жизнерадостными. Некоторые из них просто осторожные и взвешенные люди, которые именно

¹ В оригинале: *silver lining*. Имеются в виду отливающие серебром края тучи, набежавшей на солнце. Словосочетание *silver lining* используется в качестве поэтического синонима к проблеску надежды, это часть фразы-поговорки *every cloud has a silver lining* (у каждой тучи есть светлая подкладка). Ее русскоязычный эквивалент — *нет худа без добра*. — Прим. пер.

на этих качествах строили свою карьеру. Джон Кридон никогда не предполагал, что его исполнительный корпус будет состоять из убежденных пессимистов, ставших нетрудоспособными из-за беспомощности. Но разница заключается только в степени пессимизма. Если бы эти руководители как группа были бы протестированы на предмет пессимизма, то их мировоззрение оказалось бы в основном, но не радикально, пессимистичным.

Такие умеренные пессимисты, — назовем их профессиональными пессимистами, — по-видимому, эффективно используют свойственную им точность (это их профессиональный ресурс), не испытывая каких-либо страданий, которые присущи пессимистичному характеру: приступов депрессии, недостатка инициативности, слабого здоровья и неспособности достичь высокого положения.

Таким образом, в успешной корпорации есть свои оптимисты, мечтатели, продавцы и творческие личности. Но корпорация — это форма современной жизни, которая нуждается и в пессимистах, реально смотрящих на вещи, чья работа состоит в том, чтобы напоминать об осмотрительности. Однако я хочу подчеркнуть, что во главе корпорации должен стоять генеральный директор, достаточно мудрый и достаточно гибкий, чтобы уравновешивать оптимистичное видение тех, кто занимается планированием, с жалобами тех, кому приходится все это исполнять. Кридон был именно таким директором, и его сетования на работающих в компании пессимистов были вызваны тем, что ему ежедневно приходилось примирять эти противоположности.

Гармоничное соотношение оптимизма и пессимизма

Возможно, для успешной жизни, так же как и для успешной работы компании, необходим как оптимизм, так и пессимизм, по крайней мере, периодический. Возможно, для успешной жизни также нужен генеральный директор, обладающий *гибким оптимизмом*.

Я только что изложил доводы в пользу пессимизма. Он обостряет наше чувство реальности и наделяет нас точностью, особенно необходимым качеством, если мы живем в мире, где бедствия и катаклизмы происходят неожиданно и часто. Теперь позвольте изложить аргументы против пессимизма (иначе говоря, в пользу оптимизма), чтобы можно было сравнить его плюсы и минусы.

- Пессимизм способствует возникновению депрессии.
- При столкновении с препятствиями пессимизм порождает инертность, а не активность.
- Пессимизм сопровождается плохим самочувствием: человек испытывает печаль, подавленность, беспокойство, тревогу.
- Пессимизм самовоспроизводится. Пессимисты не проявляют настойчивости в проблемных ситуациях и потому чаще терпят неудачу, даже в тех случаях, когда успех вполне достижим.
- Пессимизм негативно влияет на физическое здоровье (см. главу 10).
- Пессимисты терпят поражение в борьбе за высокие посты (см. главу 11).
- Даже когда пессимисты оказываются правы и небрежность приводит к беде, они чувствуют себя еще хуже. Их стиль объяснений превращает предсказанную неудачу в бедствие, а бедствие в катастрофу.

Лучшее, что можно сказать о пессимисте — его опасения были обоснованны.

Перевес, похоже, оказывается в пользу оптимизма, но и для пессимизма есть свое время и место. В главе 12 представлены рекомендации, кому следует остерегаться оптимистичного настроения и в каких обстоятельствах лучше опереться на пессимистичную позицию.

Все мы, в том числе крайние пессимисты и чрезмерные оптимисты, испытываем оба эти состояния. Стилю объяснений свойственна изменчивость. Периодические спады настроения могут быть частью естественного суточного цикла. У депрессии есть свой ритм, суточный, и по крайней мере у некоторых женщин месячный. Обычно мы более подавлены при пробуждении, а в течение дня постепенно становимся более оптимистичными. На это накладывается наш основной цикл покоя–активности. Как было сказано выше, максимальный спад в рамках этого ритма приходится примерно на 4 часа дня и 4 часа утра. Максимальный подъем — на позднее утро и ранний вечер, но точное время зависит от конкретного человека.

Во время подъемов мы настроены более оптимистично, чем обычно. Мы строим авантюрные планы: наше следующее романтическое завоевание, новый спорткар. Во время спадов мы в большей степени, чем обычно, склонны к депрессии и пессимизму. Мы видим, как суровая реальность вносит свои коррективы в наши планы: «Она никогда не заинтересуется разведенным мужчиной с тремя детьми». «Новый “Ягуар” стоит больше, чем я зарабатываю за год». Если вы оптимист и хотите наглядный пример,

вспомните, как вы последний раз проснулись в четыре утра и больше не смогли заснуть. Заботы, которые легко выбросить из головы днем, теперь захлестнули вас: спор с супругой, вероятно, закончится разводом, неодобрительный взгляд босса говорит о том, что меня могут уволить.

Во время этих ежедневных приступов пессимизма мы можем заметить его конструктивную роль в нашей жизни. В этих умеренных формах пессимизм выполняет роль предохранителя, он ставит барьер перед рискованными шагами, вдохновленными всплеском нашего оптимизма, заставляет тщательно все взвешивать, удерживает от опрометчивых и безрассудных поступков. Оптимистичные моменты нашей жизни — это время планов, мечтаний и надежд. Действительность слегка трансформируется, освобождая пространство для раскрытия наших фантазий. Если бы не эти мгновения, мы бы никогда не добились ничего по-настоящему достойного, не попытались бы сделать что-нибудь находящееся на грани возможного. Эверест остался бы непокоренным, реактивный самолет и компьютер остались бы проектами, пылящимися в столе финансового директора.

Совершенство эволюции заключается в динамичном напряжении между оптимизмом и пессимизмом, постоянно корректирующими друг друга. По мере того как мы, в соответствии с суточным циклом, проходим через подъемы и спады, это напряжение позволяет нам рисковать и отступать, не подвергая себя опасности, поскольку в тот момент, когда мы приближаемся к одной из крайностей, напряжение тянет нас в противоположном направлении. В некотором смысле именно эти постоянные колебания позволяют человеческим существам добиваться так многого.

Однако благодаря эволюции мы также унаследовали мозг наших предков. С ним в комплекте мы получили и пессимизм с его ворчанием и вечным недовольством: успех преходящ, опасность за каждым углом, нас ждет беда, оптимизм — это надменность. Однако мозг, который точно отражал мрачные реалии ледниковых периодов, не совсем соответствует реалиям современной жизни. Агронмия и развитие технологий привели к тому, что жители развитых стран в наше время гораздо менее зависимы от суровой зимы. Мы прошли тот этап, когда двое из трех наших детей умирали до достижения пятилетнего возраста. Женщинам не приходится опасаться смерти во время родов. Продолжительные холода или засуха не оборачиваются массовым голодом. Безусловно, у современной жизни свои угрозы и опасности: преступность, СПИД, разводы, угроза ядерной войны, нарушение экосистемы. Но что бы нам ни говорили и какую бы статистику ни предоставляли, современную жизнь на Западе по уровню напряженности

и сложности выживания даже не стоит пытаться сравнивать с теми условиями, в которых формировался наш мозг. И, возможно, есть свой плюс в том, что мы еще в состоянии расслышать сохранившийся с тех пор настойчивый голос пессимизма.

Из этого не следует, что мы должны стать праздными мечтателями. Лишь то, что можем себе позволить больше оптимизма, чем мы обычно испытываем. Можем ли мы сознательно выбирать уровень оптимизма? Можем ли обучиться навыкам оптимизма, совместить их с доставшимся нам из Плейстоцена мозгом, чтобы наслаждаться всеми преимуществами этого обновления, и сохранить при этом свой пессимизм на тот случай, когда он может понадобиться?

Я убежден, что мы можем это сделать, ибо эволюция дала нам еще кое-что. Как в любой успешной компании, в каждом из нас есть управляющий, способный сбалансировать стремление к отчаянным, дерзким поступкам и привычку сомневаться и осуждать. Когда оптимизм толкает нас на рискованный шаг, а пессимизм заставляет съезжиться, некая третья сторона принимает во внимание и то и другое. Этот управляющий — мудрость, та сущность, которая лежит в основании теории, изложенной в этой книге: относясь с пониманием к единственному достоинству пессимизма наряду с его всеохватывающими и ограничивающими влияниями, мы можем научиться сопротивляться его голосу, глубоко укоренившемуся в нашем мозгу. Мы можем научиться делать выбор преимущественно в пользу оптимизма, но принимать в расчет и пессимизм, если это оправданно.

Как обучиться оптимизму и произвольно его использовать, вы узнаете из заключительного раздела книги, который называется «Трансформация: от пессимизма к оптимизму».

Глава 7

Дети и родители: рождение оптимизма

Стиль объяснений оказывает значительное влияние на жизнь взрослых. Он может вызвать депрессию в результате столкновения с повседневными проблемами, а может наделить человека способностью противостоять трагическим событиям. Он может лишить человека всех радостей существования, а может дать ему возможность жить полной жизнью. Он может помешать добиться поставленных целей или помочь превзойти их. Как мы увидим, стиль объяснений влияет на то, как человека воспринимают окружающие, будут они расположены к нему или против него. Кроме того, он влияет на физическое здоровье.

Стиль объяснений формируется в детстве. Зародившийся тогда оптимизм или пессимизм приобретает базовый характер. Новые неудачи вносят дополнительный вклад, и в конце концов стиль объяснений становится укоренившейся привычкой мышления. В этой главе мы поговорим об источнике стиля объяснений, о его последствиях для ребенка и о том, как его можно изменить.

ПРОВЕРЬТЕ УРОВЕНЬ ОПТИМИЗМА ВАШЕГО РЕБЕНКА

Если вашему ребенку больше семи лет, у него, возможно, уже сложился свой стиль объяснений, который находится в процессе кристаллизации. Вы можете оценить его с помощью теста, который был уже многократно испытан, и называется он «Опросник атрибутивного стиля детей» (Children's Attributional Style Questionnaire, CASQ). Этот тест имеет очевидное сходство с тем, на который вы отвечали в главе 3. Ребенку от 8 до 13 лет может потребоваться на ответы около 20 минут. Детям постарше можно предложить опросник ASQ. Для детей младше восьми лет надежного теста нет, но существует другой метод оценки их стиля объяснений, и о нем я расскажу вам далее в этой главе.

Процедура проведения теста такова: выделите 20 минут времени, сядьте с ребенком за стол и для начала скажите примерно следующее:

«Разные дети думают по-разному. Я прочитал об этом в книге, и мне стало интересно, как ты относишься к некоторым событиям, которые могли бы с тобой произойти. Посмотри, вот интересный тест. Здесь собраны вопросы, с помощью которых можно узнать, что ты обычно думаешь. Каждый из вопросов — как короткая история, и ты можешь выбрать к ней продолжение. Тебе нужно выбрать одно продолжение из двух, то, которое подходит тебе больше.

Вот тебе карандаш, будешь отмечать те ответы, которые выберешь. Представь, что каждая история — про тебя, даже если в жизни с тобой такого не случилось. И выбери ответ "А" или "В", тот, который лучше всего описывает твоё отношение. Давай посмотрим вопрос № 1».

Если вам удалось вовлечь ребенка, дальше он может обойтись без вашей помощи. Если он еще не очень хорошо читает, вам придется зачитывать вопросы и ответы вслух, пока он пытается прочесть их про себя.

Опросник атрибутивного стиля детей

- | | |
|--|----|
| 1. Ты получил «отлично» за контрольную. | ГХ |
| А. Я сообразительный. | 1 |
| В. Я хорошо знаю этот предмет. | 0 |
| 2. Ты играл с друзьями в игру и выиграл. | ПХ |
| А. У меня были слабые соперники. | 0 |
| В. Я хорошо играю в эту игру. | 1 |

- | | |
|--|----|
| 3. Ты провел интересный вечер в гостях у друга. | ГХ |
| А. <i>Мой друг в этот вечер был в хорошем настроении.</i> | 0 |
| В. <i>Вся семья моего друга была в хорошем настроении.</i> | 1 |
| 4. Вы с одноклассниками отдыхали, и ты хорошо повеселился. | ПХ |
| А. <i>Я был в хорошем настроении.</i> | 1 |
| В. <i>Все мои одноклассники были в хорошем настроении.</i> | 0 |
| 5. Все твои приятели подхватили простуду, а ты — нет. | УХ |
| А. <i>В последнее время у меня со здоровьем все в порядке.</i> | 0 |
| В. <i>У меня отличное здоровье.</i> | 1 |
| 6. Ваше домашнее животное пострадало от автомобиля. | ПП |
| А. <i>Я не позаботился о своем животном.</i> | 1 |
| В. <i>Водители недостаточно внимательны.</i> | 0 |
| 7. Некоторые твои знакомые ребята говорят, что ты им не нравишься. | ПП |
| А. <i>Иногда люди неприятны мне.</i> | 0 |
| В. <i>Иногда я неприятен другим людям.</i> | 1 |
| 8. Ты получаешь отличные оценки. | ПХ |
| А. <i>В школе простые задания.</i> | 0 |
| В. <i>Я много занимаюсь.</i> | 1 |
| 9. Ты встречаешь приятеля, и он говорит, что ты выглядишь отлично. | УХ |
| А. <i>Приятель в этот день всем людям говорил, что они отлично выглядят.</i> | 0 |
| В. <i>Мой приятель постоянно восхищается тем, как выглядят люди.</i> | 1 |
| 10. Близкий друг сказал, что ненавидит тебя. | ПП |
| А. <i>У друга в этот день было плохое настроение.</i> | 0 |
| В. <i>Я доставил другу в этот день неприятности.</i> | 1 |
| 11. Ты пошутил, но никто не засмеялся. | ПП |
| А. <i>Я пошутил неудачно.</i> | 1 |
| В. <i>Это была старая шутка и поэтому не смешная.</i> | 0 |
| 12. Учитель объясняет новую тему, а тебе сложно понять. | ПП |
| А. <i>В этот день я был ко всему невнимателен.</i> | 1 |
| В. <i>Я невнимательно слушал, что рассказывал учитель.</i> | 0 |

- | | |
|---|----|
| 13. Ты получил плохую оценку за контрольную. | УП |
| А. <i>Учитель дал трудные задания.</i> | 1 |
| В. <i>Последние несколько недель учитель дает сложные задания.</i> | 0 |
| 14. Ты сильно поправился и стал похож на толстяка. | ПП |
| А. <i>Продукты, которые я ем, очень калорийные.</i> | 0 |
| В. <i>Я люблю калорийную пищу, от которой полнеют.</i> | 1 |
| 15. Человек украл у тебя деньги. | ГП |
| А. <i>Этот человек — мошенник.</i> | 0 |
| В. <i>Люди — мошенники.</i> | 1 |
| 16. Родители похвалили тебя за то, что ты сделал. | ПХ |
| А. <i>Есть вещи, которые я делаю хорошо.</i> | 1 |
| В. <i>Родителям нравятся некоторые вещи, которые я делаю.</i> | 0 |
| 17. Ты участвовал в игре и победил. | ГХ |
| А. <i>Я везучий человек.</i> | 1 |
| В. <i>Мне везет в играх.</i> | 0 |
| 18. Ты чуть не утонул, плавая в реке. | УП |
| А. <i>Я не очень осторожный человек.</i> | 1 |
| В. <i>Иногда я бываю неосторожен.</i> | 0 |
| 19. Тебя часто приглашают в гости. | ПХ |
| А. <i>Многие люди последнее время относятся ко мне по-дружески.</i> | 0 |
| В. <i>Последнее время я по-дружески отношусь ко многим людям.</i> | 1 |
| 20. На тебя накричал взрослый человек. | ГП |
| А. <i>Этот человек накричал на первого, кто ему попался.</i> | 0 |
| В. <i>Этот человек в тот день накричал на многих.</i> | 1 |
| 21. Ты делаешь что-то вместе с другими ребятами, и дело не клеится. | ГП |
| А. <i>Когда я работаю с ребятами в группе, у меня получается не очень хорошо.</i> | 0 |
| В. <i>У меня никогда не получается работать в группе.</i> | 1 |
| 22. У тебя появился новый друг. | ПХ |
| А. <i>Я приятный в общении человек.</i> | 1 |
| В. <i>С людьми, которых я встречаю, приятно общаться.</i> | 0 |

- | | |
|---|----|
| 23. У тебя хорошие отношения с семьей. | УХ |
| А. Я хорошо себя чувствую в кругу семьи. | 1 |
| В. Иногда я хорошо себя чувствую, когда нахожусь со своей семьей. | 0 |
| 24. Ты старался написать хорошее сочинение,
но тебе за него поставили низкую оценку. | УП |
| А. Тема для сочинения была трудная. | 0 |
| В. Сочинения у меня всегда получаются плохо. | 1 |
| 25. Ты участвовал в игре и победил. | ГХ |
| А. Когда я участвую в игре, я очень стараюсь. | 0 |
| В. Я всегда очень стараюсь. | 1 |
| 26. Ты получил в школе выговор. | ПП |
| А. Я плохо себя вел. | 1 |
| В. Учителя наказывают даже за мелкие шалости. | 0 |
| 27. Ты разбил нос, входя в дверь. | ГП |
| А. Я отвлекся. | 0 |
| В. Последнее время я неосторожен. | 1 |
| 28. Ты не попал по мячу, и твоя команда проиграла матч. | УП |
| А. В этот день я играл плохо. | 0 |
| В. В играх с мячом я вообще не силен. | 1 |
| 29. Ты подвернул ногу на уроке физкультуры. | ПП |
| А. Последнее время на уроках физкультуры
нам дают серьезную нагрузку. | 0 |
| В. Последнее время я веду себя неосторожно
на уроках физкультуры. | 1 |
| 30. Родители взяли тебя на пляж, и ты хорошо провел время. | ГХ |
| А. В этот день на пляже было все очень хорошо. | 1 |
| В. В этот день нам повезло с погодой. | 0 |
| 31. Ты сел на поезд, который прибыл так поздно, что ты пропустил кино. | УП |
| А. Последнее время поезда часто опаздывают. | 0 |
| В. Поезда почти никогда не приходят вовремя. | 1 |
| 32. Мама приготовила твое любимое блюдо. | ГХ |
| А. Есть блюда, которые мама готовит,
чтобы доставить мне удовольствие. | 0 |
| В. Мама любит делать мне приятное. | 1 |

- | | |
|---|----|
| 33. Команда, за которую ты болел, проиграла. | УП |
| А. Эта команда играет неслаженно. | 1 |
| В. В этот день участники команды были не в форме. | 0 |
| 34. Ты быстро сделал домашнее задание. | ГХ |
| А. Последнее время я все делаю быстро. | 1 |
| В. Последнее время я быстро справляюсь с домашними заданиями. | 0 |
| 35. Учитель задал тебе вопрос, а ты ответил неправильно. | УП |
| А. Я нервничаю, когда нужно отвечать на вопросы. | 1 |
| В. В этот день я нервничал, когда отвечал на вопросы. | 0 |
| 36. Ты сел на другой автобус и заблудился. | УП |
| А. В этот день я был невнимателен. | 0 |
| В. Я часто бываю невнимательным. | 1 |
| 37. Ты ходил в парк аттракционов и хорошо провел время. | ГХ |
| А. Я всегда отлично развлекаюсь в парке аттракционов. | 0 |
| В. У меня всегда хорошее настроение. | 1 |
| 38. Старший мальчик ударил тебя по лицу. | ПП |
| А. Я дразнил его младшего брата. | 1 |
| В. Его младший брат сказал ему, что я его дразнил. | 0 |
| 39. На день рождения ты получил те подарки, которые хотел. | УХ |
| А. Люди обычно угадывают, что подарить мне на день рождения. | 1 |
| В. Гости угадали, что именно я хотел. | 0 |
| 40. Ты на каникулах ездил за город и хорошо там отдохнул. | УХ |
| А. В деревне всегда очень хорошо. | 1 |
| В. В это время года очень хорошо. | 0 |
| 41. Соседи пригласили тебя на обед. | УХ |
| А. Иногда люди бывают добрыми. | 0 |
| В. Люди — добрые. | 1 |
| 42. Учительница похвалила тебя. | УХ |
| А. На уроке я вел себя хорошо. | 0 |
| В. Я почти всегда хорошо веду себя на уроках. | 1 |
| 43. Друзьям с тобой весело. | УХ |
| А. Со мной всегда весело. | 1 |
| В. Иногда со мной весело. | 0 |

- | | |
|---|----|
| 44. Тебе бесплатно досталось мороженое. | ПХ |
| А. <i>Я понравился продавцу мороженого.</i> | 1 |
| В. <i>Продавец мороженого был сегодня очень добрый.</i> | 0 |
| 45. Фокусник, который был на дне рождения твоего друга, попросил тебя помочь ему. | ПХ |
| А. <i>Мне просто повезло, что он выбрал меня.</i> | 0 |
| В. <i>Он заметил, что я наблюдал очень внимательно.</i> | 1 |
| 46. Ты предложил другу пойти в кино, но он отказался. | ГП |
| А. <i>В этот день он никуда не хотел ходить.</i> | 1 |
| В. <i>В этот день ему не хотелось идти в кино.</i> | 0 |
| 47. Твои родители разводятся. | ГП |
| А. <i>Людям сложно жить вместе.</i> | 1 |
| В. <i>Моим родителям сложно было жить вместе.</i> | 0 |
| 48. Ты пытался ходить в кружок по интересам, но неудачно. | ГП |
| А. <i>Я плохо лажу с людьми.</i> | 1 |
| В. <i>Я плохо лажу с другими членами кружка.</i> | 0 |

Ключ к обработке

УП _____	УХ _____
ГП _____	ГХ _____
КН _____	
ПП _____	ПХ _____
Общий балл П _____	Общий балл Х _____
Х-П _____	

Теперь можно подвести итог. Можете произвести подсчеты самостоятельно, или вместе с ребенком. Когда сообщите ему результат, то поясните, что он означает.

Начните с показателя «УП» (устойчивость плохого). Сложите числа напротив ответов, выбранных ребенком на вопросы: 13, 18, 24, 28, 31, 33, 35, 36. Впишите результат в графу «УП».

Сложите числа из ответов на вопросы: 5, 9, 23, 39, 40, 41, 42, 43 и впишите сумму в строку «УХ» (устойчивость хорошего).

Точно так же подсчитайте показатели генерализации, «ГП» (генерализация плохого): 12, 15, 20, 21, 27, 46, 47, 48 и «ГХ» (генерализация хорошего): 1, 3, 17, 25, 30, 32, 34, 37.

Сложив «УП» и «ГП», получите коэффициент надежды (КН) и запишите его.

Теперь оцените персонализацию. «ПП» (персонализация плохого): 6, 7, 10, 11, 14, 26, 29, 38 и «ПХ» (персонализация хорошего): 2, 4, 8, 16, 19, 22, 44, 45.

Подсчитайте итог по плохим событиям («УП» + «ГП» + «ПП») и запишите результат в строку «Общий балл П»; затем итог по хорошим событиям («УХ» + «ГХ» + «ПХ»), впишите в «Общий балл Х».

Наконец, подсчитайте окончательный итог (Х–П) путем вычитания итогового показателя «П» из «Х». Впишите результат в последнюю строку ключа обработки.

Что говорят результаты теста о вашем ребенке и как они выглядят в сравнении с результатами тысяч других детей, прошедших тестирование.

Во-первых, результаты мальчиков и девочек отличаются. Девочки, по крайней мере до пубертатного периода, заметно оптимистичнее мальчиков. Средний результат (Х–П) у девочек 9–12 лет = 7,0, у мальчиков — около 5,0. Если ваша девочка набрала меньше 4,5 — она умеренно пессимистична. Если меньше 2, она очень пессимистична и склонна к депрессии. Если ваш мальчик набрал меньше 2,5, он умеренно пессимистичен, если меньше 1 — очень пессимистичен и уязвим перед депрессией.

Итоговый показатель «П» у девочек 9–12 лет составляет в среднем 7,0, у мальчиков — 8,5. Результат, на 3 балла превышающий средний показатель, считается очень пессимистичным.

Средний итоговый показатель «Х» для девочек и мальчиков 9–12 лет составляет 13,5. Результат на 3 балла ниже — очень пессимистичный. Итог по «хорошим событиям» («УХ», «ПХ» и «ГХ») в среднем составляет около 4,5; 3 балла и ниже — очень пессимистично. Средний показатель по «плохим событиям» («УП», «ГП», «ПП») составляет примерно 2,5 для девочек и 2,8 для мальчиков; значения больше 4 указывают на риск возникновения депрессии.

Почему дети не бывают беспомощными

Вы можете удивиться показателями нормы и значениями результатов, особенно по сравнению с вашими собственными оценками. Обычно дети, не достигшие подросткового возраста, предельно оптимистичны, они обладают такой способностью полагаться на надежду и таким иммунитетом

к беспомощности, каких после созревания, когда они потеряют значительную долю своего оптимизма, у них уже не будет.

Когда моему сыну Дэвиду было пять лет, мы с женой развелись. Наши попытки объяснить ему происходящее с помощью эвфемизмов не дали результата. Он каждые выходные продолжал спрашивать у меня, поженятся ли мы с Керри снова. Пришло время для прямого разговора. Так что я рассказал ему, что люди перестают любить друг друга и что на этом все заканчивается. Пытаясь объяснить доступнее, я спросил: «Был у тебя когда-нибудь друг, который тебе очень нравился, а потом перестал нравиться?»

«Да», — неохотно ответил он, покопавшись в памяти.

«Ну, вот у нас с твоей мамой произошло то же самое. Мы не любим друг друга и уже никогда не полюбим. И мы никогда не поженятся снова».

Он взглянул на меня, кивнул головой в знак согласия, а затем, оставляя последнее слово за собой, подвел итог нашей дискуссии: «Вы могли бы попробовать!»

Стиль объяснений у детей очень односторонний, намного более односторонний, чем у взрослых. Хорошие события должны длиться вечно, они будут сопровождать их во всех делах, и они — заслуга самих детей. Плохие события случаются иногда, проходят быстро, и вина за них лежит на других людях. Обычный ребенок настолько односторонен, что результаты его тестирования схожи со средними показателями успешного страхового агента из Metropolitan Life. Результаты ребенка, находящегося в состоянии депрессии, выглядят примерно так же, как результаты обычного взрослого, не испытывающего депрессии. Никто, по-видимому, не способен так полагаться на надежду, как ребенок, и именно в силу этого факта тяжелая депрессия у ребенка проявляется столь трагично.

У детей случаются депрессии, и они могут быть столь же частыми и глубокими, как и у взрослых, но их депрессия имеет одно замечательное отличие от депрессивного состояния подростка и взрослого. Она не приводит к беспомощности и мыслям о самоубийстве. Ежегодно от 20 000 до 50 000 взрослых американцев совершают самоубийство, причем чаще всего — в результате депрессии. Беспомощность, которая обычно сопутствует депрессивному состоянию, является самым точным прогностическим фактором суицида. Потенциальные самоубийцы твердо уверены, что охватившее их горе будет длиться вечно и лишь смерть может положить конец их страданиям. Детские самоубийства, безусловно, страшная трагедия, и их число последнее время растет, но около 200 случаев в год не позволяют говорить о серьезном эпидемиологическом характере этой проблемы. Дети до семи лет *никогда*

не совершают самоубийства, хотя задокументированы случаи убийств, совершенных пятилетними детьми. В этом возрасте дети понимают, что такое смерть, они могут понять ее конечность и могут иметь намерение убить кого-то, но что они не могут, так это долго оставаться в состоянии беспомощности.

Я считаю, что это заслуга эволюции. Ребенок несет в себе семя будущего, и природа заинтересована в том, чтобы он достиг периода зрелости и произвел на свет новое поколение детей. Природа обезопасила наших детей не только физически — у детей до периода созревания самый низкий уровень смертности, о какой бы причине ни шла речь, — но и психологически, наделив их надеждой, устойчивой и даже иррациональной.

Но, несмотря на наличие иммунитета против беспомощности, некоторые дети в большей степени предрасположены к пессимизму и депрессии, чем другие. Тест CASQ служит хорошим индикатором, указывающим на тех, кто уязвим, а кто защищен. Дети, показатели которых находятся в зоне оптимизма (у мальчиков это выше 5,5, а у девочек — выше 7,5), скорее всего, станут оптимистичными подростками и взрослыми. В среднем у них реже будет возникать депрессия, их достижения будут выше, а здоровье крепче, чем у детей, чьи результаты оказались ниже среднего.

Стиль объяснений формируется рано. Мы обнаруживаем его вполне оформившимся у восьмилетних детей. Если ваш ребенок к третьему классу демонстрирует оптимистичное или пессимистичное отношение к миру, и это отношение так важно для его будущего, его здоровья и успехов, вы вправе поинтересоваться, откуда и как оно возникает и что можно сделать, чтобы его изменить.

Существуют три главные гипотезы относительно происхождения стиля объяснений. Первая из них касается матери ребенка.

1. Стиль объяснений матери

Обратите внимание, как Сильвия реагирует на неприятное событие в присутствии своей восьмилетней дочери Марджори. Действие начинается с того, что они садятся в машину, припаркованную на стоянке торгового центра. Читая диалог, попробуйте определить стиль объяснений Сильвии.

Марджори: Мама, здесь на машине вмятина.

Сильвия: Проклятие, Боб убьет меня!

Марджори: Папа говорил, чтобы ты всегда ставила его новую машину подальше от других.

Сильвия: Черт, со мной вечно что-нибудь случается. Я так ленива, что не хочу делать больше нескольких шагов, когда тащу покупки из магазина. Какая я дура!

В словах Сильвии, как мы видим, сквозит разочарование и уныние, а Марджори тем временем ее внимательно слушает. Причем высказывания негативны не только по содержанию, но и по форме. В плане содержания Марджори слышит, что у матери большие неприятности, а также, что она глупая, ленивая и хронически невезучая. Это достаточно плохо. Но форма, в которой Сильвия сообщает это, еще хуже.

Марджори слышит, какое объяснение дается плохому событию. Сильвия предоставляет Марджори (совершенно неумышленно) четыре объяснения:

1. *«Со мной вечно что-нибудь случается»*. Это устойчивое объяснение, поскольку Сильвия использует слово *«вечно»*. А также универсальное: случается *«что-нибудь»*, а не *«неприятности с машиной»*, Сильвия не уточняет ни суть проблемы, ни границы случающихся с ней злоключений. И оно внутреннее с точки зрения персонализации: это случается *«со мной»*, не с кем-то еще. Сильвия выделяет себя в качестве жертвы.
2. *«Я так ленива»*. Ленинь, по выражению Сильвии, является устойчивой чертой ее характера. (Она, например, могла сказать: *«Я поленилась»*.) Ленинь вредит и во многих других обстоятельствах, и, стало быть, является универсальной характеристикой. И Сильвия персонализирует ее.
3. *«Я... не хочу делать больше нескольких шагов»* — внутреннее, устойчивое (не *«Мне не хотелось»*), но не особенно генерализованное, поскольку речь идет о некоей физической деятельности.
4. *«Какая я дура!»* — устойчивое, генерализованное и внутреннее объяснение.

Как мы с вами проанализировали высказывания Сильвии, так же это сделала и Марджори. Она слышала, как мать, объясняя негативное происшествие, использовала четыре весьма пессимистичные причины. Теперь она знает, что с точки зрения матери плохие события носят устойчивый и генерализованный характер и происходят по ее вине. Марджори усваивает, что мир устроен именно так.

Каждый день Марджори слышит, как ее мать оценивает неблагоприятные события, происходящие в семье, приписывая им устойчивые, генерализованные и внутренне ориентированные причины. Марджори проходит курс

обучения у самого значимого человека в ее жизни и усваивает, что неприятности будут продолжаться и далее, будут портить все подряд, и виноват в этом будет тот человек, с которым они происходят. Марджори создает свой образ мира, в котором негативные события имеют устойчивые, универсальные и внутренние причины.

Дети постоянно улавливают то, как их родители, особенно матери, отзываются о причинах эмоционально насыщенных событий. Не случайно вопрос «почему?» является одним из первых и наиболее часто повторяемых у детей. Получить объяснения, трактующие устройство окружающего мира, особенно социального мира — основная интеллектуальная задача ребенка. Если родители начинают раздражаться и перестают отвечать на бесконечные *почему*, дети получают ответы другим путем. Обычно они начинают внимательно прислушиваться к тому, как вы непроизвольно объясняете, почему все происходит именно так, а не иначе. А делаете вы это постоянно, стоит вам только заговорить. Дети ловят каждое ваше слово, особенно в ситуациях, когда происходит что-то нехорошее. При этом они слышат не только детали сказанного вами, но и тонко улавливают формальные свойства предмета разговора: является ли причина, о которой вы говорите, устойчивой или временной, специфичной или универсальной, коренящейся в вас самих или в ком-то другом.

Тот способ, каким мама сообщала вам о мире, когда вы были ребенком, оказал существенное влияние на ваш стиль объяснений. Мы обнаружили это, проведя тестирование сотен детей и их родителей. Уровень оптимизма матери и ребенка очень схож. Это справедливо по отношению и к сыновьям, и к дочерям. Мы были удивлены, когда установили, что стиль ребенка и матери не имеет сходных черт (сходства) со стилем отца. Это свидетельствует о том, что маленькие дети в первую очередь слушают того, кто проводит с ними больше всего времени и больше заботится (обычно это мать), и склонны присваивать себе его стиль объяснения причин. Если мать ребенка оптимист, это замечательно, но если она пессимист, это может негативно отразиться на нем.

Эти находки ставят вопрос: является ли стиль объяснений генетически наследуемым? Можем ли мы унаследовать его от своих родителей так же, как мы принимаем по наследству значительную долю интеллекта, политические и религиозные воззрения? (Исследования идентичных близнецов, воспитывающихся раздельно, показывают, что с возрастом они обретают сверхъестественно схожие политические взгляды, веру в Бога или его отсутствие и уровень интеллекта.) В отличие от психологических черт, модель

стиля объяснений, которую мы обнаруживаем в семьях, *не* наследуется. Стиль матери совпадает со стилем и сыновей, и дочерей, а стиль отца не схож ни с тем, ни с другим. Эти результаты не могут быть объяснены никакой генетической моделью.

Чтобы убедиться в этом, мы пытаемся подойти к вопросу наследования косвенными путями. Мы оценим оптимизм биологических и приемных родителей, усыновивших детей, когда те были в очень раннем возрасте. Если уровень оптимизма детей будет сходным с уровнем приемных родителей и отличным от уровня биологических, это подтвердит нашу точку зрения о том, что оптимизм приобретается. Если уровень оптимизма детей будет близок к уровню биологических родителей, с которыми дети никогда не встречались, это будет означать, что оптимизм может быть унаследован по крайней мере частично.

2. Критика взрослых: учителя и родители

Когда ваши дети делают что-то неправильно, что вы им говорите? А что им говорят учителя? Как было отмечено, дети чутко воспринимают не только содержание, но и в форму высказываний, то есть не только то, что говорят им взрослые, но и *как* они это делают. И это особенно верно по отношению к критике. Дети верят критическим замечаниям, которые им делают, и исползуют их, чтобы сформировать собственный стиль объяснений.

Заглянем на минуту в типичный третий класс, как Кэрол Дуэк, одна из ведущих исследователей эмоционального развития. Работа Кэрол пролила свет на процесс формирования оптимизма. Возможно, мы найдем в ней также ключ к пониманию того, какие события, относящиеся к периоду детства, приводят к тому, что женщины оказываются более подверженными депрессии, чем мужчины.

Когда класс привыкнет к вашему присутствию и утомится, первое, что вы заметите, это поразительная разница в поведении девочек и мальчиков. Девочки составляют более приятную для учителя половину класса, они сидят тихо, сложив руки, и, кажется, внимательно слушают. Их нарушения дисциплины сводятся к перешептываниям и хихиканью, в основном же они следуют правилам. При этом мальчики — это головная боль. Они суетятся, ерзают, иногда, правда, пытаются сидеть спокойно, но не очень часто. Похоже, они не слушают учителя и не подчиняются правилам так безоговорочно, как девочки. Когда они начинают плохо себя вести, а они это делают большую часть времени, то кричат и бегают.

Класс принимается за работу, ученики склоняются над задачами на дроби. Что говорит учитель детям, плохо выполнившим задание? Какого сорта замечания слышат мальчики и девочки в третьем классе от своего педагога, когда не справляются с работой?

Мальчикам, которые плохо выполнили задание, обычно говорят: «Ты был невнимателен», «Ты недостаточно старался», «Ты отвлекался, когда я объяснял, как решать дроби». Какого рода объяснениями являются эти критические замечания? Они относятся к неустойчивым и специфичным, не генерализованным. Неустойчивые, поскольку предполагают возможность изменений — стать при желании более усердным, более внимательным и перестать отвлекаться. Таким образом, мальчики слышат, что неудовлетворительный уровень их школьной работы объясняется неустойчивыми и специфичными причинами.

Девочки, как показывают исследования Дуэк, обычно выслушивают порицания совсем иного рода. Поскольку они не шумят и не буянят и вроде бы внимательно слушают учителя, то по этим статьям не дают основания для критики. В результате педагог делает такого рода замечания: «Ты слаба в математике», «Твоя работа всегда выполнена неаккуратно», «Ты никогда не проверяешь то, что написала». Большая часть неустойчивых причин, таких как невнимательность, недостаток прилежания, плохое поведение, исключается, и на девочек обрушивается шквал замечаний устойчивого и универсального характера. Что они выносят из опыта обучения в третьем классе школы?

Кэрл Дуэк выясняла это, работая с девочками из четвертого класса и предлагая им решать невыполнимые задачи. После чего наблюдала, как они будут объяснять свои неудачи.

Задание состояло в том, чтобы найти анаграммы зашифрованным словам *ZOLT*, *IEOF*, *MAPE* и т. д., но усилия детей были тщетны, поскольку составить реальные слова перестановкой этих букв невозможно. Все дети очень старались, но прежде, чем они использовали все возможные комбинации, им говорили: «Время вышло».

«Почему ты не выполнила задание?» — спрашивала экспериментатор.

Девочки давали такие ответы, как: «Я никогда не справляюсь с такими задачами» или «Думаю, что я недостаточно сообразительна».

Мальчики, которым предлагали выполнить то же задание, говорили: «Я был невнимателен», или «Я не очень старался», «Кому нужны ваши дурацкие головоломки?».

В этом тесте девочки давали устойчивые и универсальные объяснения своим неудачам; мальчики, с другой стороны, выбирали более обнадежи-

вающие объяснения — неустойчивые, специфичные и поддающиеся изменениям. Исходя из этого, можно заключить, что вторым источником влияния на стиль объяснений ребенка является критика со стороны взрослых. Если ребенок, привыкший внимательно относиться к словам взрослого, слышит устойчивые и генерализованные суждения: «Ты глупая», «Ты нехорошая», это откладывается в его представлении о самом себе. Если же адресованные ему замечания носят неустойчивый и специфичный характер («Ты недостаточно старался», «Это задачи для шестого класса»), то он начинает считать, что проблемы разрешимы и носят локальный характер.

3. Кризисы в жизни ребенка

В 1981 году в Гейдельберге я слушал Глена Элдера, одного из ведущих специалистов по социологии семьи, который выступал перед группой исследователей, интересующихся вопросом, как взрослеют дети, живущие в неблагоприятных условиях. Он рассказал об интереснейшем исследовании, над которым работал в течение всей жизни. По его словам, два поколения назад, перед Великой депрессией, группа дальновидных ученых, предшественников Глена, приступила к исследованию процесса взросления, продолжавшемуся в течение почти 60 лет. Группа детей из двух калифорнийских городов, Беркли и Окленд, прошла через интервью и тестирование на предмет психологической силы и слабости. Сейчас участникам этого проекта по 70, а то и 80 лет. Они продолжают участвовать в этом эпохальном исследовании процесса развития длиною в жизнь. И не только они, но и их дети, а теперь и внуки.

Глен рассказывал о тех, кто пережил Великую депрессию без ущерба и тех, кто никогда не оправился. Он сообщил, что девушки из среднего класса, семьи которых потеряли свои сбережения, психологически восстановились к начальному периоду зрелого возраста, после чего их старение протекало благополучно как физически, так и психологически. Девушки из низшего класса, оказавшиеся равно неимущими в 1938 году, не восстановились никогда. В поздние зрелые годы они буквально разваливались, а их старение было и физически, и психологически тяжелым.

Размышляя о возможных причинах, Глен сказал: «Я полагаю, что женщины, старение которых проходило нормально, в период Великой депрессии, будучи детьми, усвоили, что неблагоприятные обстоятельства будут преодолены. В конце концов, большинство их семей восстановились экономически в конце 1930-х — начале 1940-х годов. Это возвращение в норму

научило их оптимизму, а сам кризис и процесс выхода из него сформировали их стиль объяснений по отношению к неблагоприятным событиям, придав им статус неустойчивых, специфичных и внешних. Например, когда в старости умирал их лучший друг, они думали: “Я еще найду себе друзей”. И такой оптимистичный взгляд... способствовал поддержанию здоровья и благополучного старения.

Иначе обстояло дело с девушками из семей низшего класса. По большей части их семьи не оправились после Великой депрессии. Они были бедны до нее, во время нее и остались таковыми после. Эти девушки усвоили пессимистичную позицию. Они были научены тому, что когда приходят трудности, начинается тяжелая жизнь, которая никогда не заканчивается. Их стиль объяснений пропитан безнадежностью. Много позже, когда умирал их лучший друг, они думали: “У меня никогда больше не будет такой дружбы”. Этот пессимизм, приобретенный в детстве на основе реального жизненного опыта, накладывался на каждый новый кризис и подрывал их здоровье и благополучие».

«Однако это лишь предположения, — сказал Глен в заключение. — Никто 50 лет назад не помышлял ни о каком стиле объяснений, и ничего не оценивал. Жаль, что у нас нет машины времени, чтобы вернуться в 1930-е годы и проверить мою гипотезу».

После этого я не спал всю ночь. В голове вертелась фраза: «Жаль, что у нас нет машины времени». В 5 часов утра я барабанил в дверь Глену.

«Проснись, Глен, нам нужно поговорить. У меня *есть* машина времени!»

Глен вылез из постели, и мы вышли прогуляться.

«В прошлом году, — начал я рассказывать Глену, — я получил письмо от молодого социального психолога по имени Крис Питерсон. Он писал, что у него много креативных идей, но он ограничен стенами небольшого колледжа, в котором ведет в течение года восемь учебных курсов. Просил меня помочь ему. Я пригласил его поработать пару лет со мной в Пенсильванском университете, и он приехал. Со всеми своими идеями».

Самая интересная идея Криса касалась проблемы оценки стиля объяснений людей, отказывающихся заполнять опросник, например звезд спорта и кино, политиков и т. д. Крис постоянно просматривал спортивную прессу и искал высказывания спортсмена, связанные с оценкой причин, и обрабатывал их так, будто они были пунктами опросника, лично заполненного этим спортсменом. Так, если футболист, оправдывая свой промах, говорил: «Ветер был против меня», Крис оценивал эту фразу с точки зрения устойчивости, генерализации и персонализации по шкале от 1 до 7 баллов.

Высказывание «Ветер был против меня» получало 1 балл за устойчивость, поскольку ничего нет менее постоянного, чем ветер; около 1 балла за генерализацию, поскольку ветер мешал только полету мяча, но не личной жизни; и 1 балл с точки зрения персонализации, поскольку футболист не виноват в ветреной погоде. Таким образом, «Ветер был против меня» — это очень оптимистичное объяснение плохого события.

Затем Крис вычислял средний показатель всех высказываний данного спортсмена и определял его стиль объяснений, не используя опросник. Позднее мы подтвердили, что полученный таким образом профиль примерно соответствует тому, который мы получили бы при помощи опросника. Мы назвали эту методику «Контент-анализ вербальных объяснений» (Content Analysis of Verbatim Explanations, CAVE).

«Глен, — продолжал я, — метод CAVE — это и *есть* машина времени. Мы можем использовать его не только применительно к ныне здравствующим людям, которые не хотят иметь дело с опросником, но и к тем, кто не *может*, то есть к уже умершим.

Эта идея побудила меня поднять тебя с постели. Сохранились ли отчеты об интервью, которые проводили те ученые в 1930 году с детьми Беркли и Окленда?»

Глен задумался. «Это было до того, как в обиход вошли магнитофоны, но, кажется, я припоминаю, что интервью стенографировались. Я могу проверить, когда вернусь и посмотрю свои архивы».

«Если мы получим подлинные высказывания испытуемых, — сказал я, — то мы сможем использовать применительно к ним методику CAVE. Все утверждения детей, касающиеся причин, мы можем обработать по аналогии с пунктом опросника и пригласить экспертов, которые, не зная об источнике цитат, определяют уровень оптимизма. После этого мы будем знать, какой стиль объяснений был у этих детей 50 лет назад. Мы сможем вернуться в прошлое и проверить твои предположения».

Вернувшись к своим архивам в Беркли, Глен обнаружил, что существуют дословные записи самых первых интервью и полные тексты интервью, проведенных позднее, в разное время, когда молодые девушки стали матерями, а затем бабушками. Мы воспользовались этими записями, чтобы построить профили стиля объяснений этих женщин. Мы извлекли из интервью все высказывания, касающиеся причин, передали их экспертам, которым было неизвестно их происхождение, и попросили их оценить эти суждения по семибалльной шкале с точки зрения устойчивости, генерализации и персонализации.

Предположение Глена оказалось преимущественно верным. Женщины из семей среднего класса, старение которых проходило благополучно, были склонны к оптимизму. Женщины из низших слоев, чье старение осложнялось разного рода проблемами, имели склонность к пессимизму.

Это первое использование машины времени позволило сделать ряд заключений.

Во-первых, машина времени обеспечила нас исключительно эффективным инструментом. Теперь мы могли оценивать уровень оптимизма тех людей, которые не стали бы работать с нашими опросниками, достаточно было получить их дословные высказывания. Благодаря CAVE мы могли использовать для определения стиля объяснений огромный спектр материалов: пресс-конференции, дневники, записи терапевтических бесед, письма с фронта, завещания. Мы были способны оценить стиль объяснений детей, слишком маленьких для теста CASQ, слушая их, извлекая из беседы причинные суждения и обрабатывая их как ответы на пункты опросника. Мы оказались в состоянии оценить оптимизм давно умерших президентов Соединенных Штатов и заключить, возрстал или снижался уровень пессимизма на протяжении истории Америки, были ли некоторые культурные и религиозные течения более пессимистичными, чем другие.

Во-вторых, машина времени дала нам дополнительное подтверждение того, что мы усваиваем свой стиль объяснений от матерей. В 1970 году были проведены интервью с первыми участниками исследования детей из Беркли и Окленда, которые к этому времени стали бабушками. Кроме того, были проведены беседы с их дочерьми, уже ставшими матерями. Мы обработали записи этих бесед, воспользовавшись CAVE, и получили такие же результаты, что и при исследовании с помощью опросников. Было отмечено сходство между уровнем пессимизма матерей и их дочерей. Как мы уже отмечали, один из способов обучения оптимизму заключается в чутком восприятии того, как наши матери объясняют причины повседневных событий, происходящих с ними.

В-третьих, машина времени предоставила доказательство того, что опыт прохождения через кризисы участвует в формировании нашего оптимизма. Девочки, пережившие экономический кризис, который их семьи смогли преодолеть, пришли к заключению, что плохие события являются временными и поддающимися изменению. Но дети, которые в период Великой депрессии испытали нужду и лишения и впоследствии остались в нищете, пришли к убеждению, что негативные события являются постоянными и неизменными. Таким образом, серьезные кризисы детского периода могут

стать для нас моделью, которой мы будем пользоваться всю оставшуюся жизнь для объяснения новых проблемных периодов.

Помимо результатов нашей работы с Гленом Элдером, существует еще ряд свидетельств, подтверждающих, что дети усваивают стиль объяснений из опыта прохождения серьезных жизненных кризисов. Эти свидетельства были кропотливо собраны английским профессором Джоном Брауном. К тому моменту, когда мы впервые встретились, он уже десять лет интервьюировал домохозяек из самых бедных кварталов Южного Лондона. Он провел около 400 бесед в поисках способов предупреждения депрессии. Общее количество людей, находящихся в состоянии тяжелой депрессии, согласно его наблюдениям, было шокирующим: более 20% домохозяек пребывали в депрессии, половина из них — в психотической¹. Тогда он решил выяснить, что отличает тех женщин, которые в этих тяжелых условиях впали в депрессивное состояние, от тех, которые оказались неуязвимы.

В результате он выделил три защитных фактора. Даже наличия одного из них достаточно для того, чтобы женщина могла избежать депрессии даже перед лицом тяжелых потерь и лишений. Первый защитный фактор — интимные отношения с мужем или любовником. Такие женщины успешно сопротивляются депрессии. Второй фактор — работа вне дома. Третий — количество детей: в семье должно быть не более двух детей в возрасте до четырнадцати лет, о которых необходимо заботиться.

Помимо этих трех факторов неуязвимости, Браун выделил два основных фактора риска: недавняя потеря (смерть мужа, эмиграция сына) и более значимый — *смерть матери до достижения ребенком подросткового возраста*.

«Если вы потеряли мать, когда были маленькими, — объяснял Джордж, — на все дальнейшие потери вы будете реагировать крайней беспомощностью. Если ваш сын эмигрирует в Новую Зеландию, вы не станете говорить себе, что он отправился туда, чтобы сколотить состояние и непременно вернется. Вы будете думать о нем как об умершем. Во взрослом возрасте все потери будут для вас равносильны смерти».

Смерть матери становится для маленькой девочки устойчивой и универсальной потерей. Большая часть жизнедеятельности девочки зависит от матери. Это особенно справедливо до периода созревания, когда мальчики и группа ровесниц могут стать частичной заменой. Если опыт нашей первой

¹ При психотической депрессии к обычным симптомам добавляется утрата адекватного восприятия реальности, которая выражается, например, в галлюцинациях, бреде, дезориентации. Психика в целом регрессирует на более примитивный уровень. — *Прим. пер.*

крупной потери определяет наш способ осмысления причин будущих потерь, то открытия Джорджа имеют смысл. Эти несчастные дети, подобно детям низшего класса времен Великой депрессии, научаются тому, что потеря является постоянной и всеобъемлющей. Мать покинула их и никогда не вернется, и вся жизнь теперь пуста и бесцветна. Более поздние жизненные потери интерпретируются таким образом: он умер, он никогда не вернется, я не могу жить дальше.

Таким образом, теперь мы располагаем доказательствами существования трех факторов, влияющих на стиль объяснений вашего ребенка. Во-первых, повседневный анализ услышанного от родителей, особенно от матери. Если ваш стиль оптимистичен, то его будет таким же. Во-вторых, критические замечания, которые он слышит, когда терпит неудачу. Если они будут содержать устойчивые и универсальные суждения, его представление о самом себе будет пессимистичным. В-третьих, переживание потери и травмы в раннем возрасте. Если такой опыт будет смягчен, у него сформируется устойчивое мнение, что плохие события можно изменить и преодолеть. Но если этот опыт будет неизменен и всеобъемлющ, то беспомощность пустит глубокие корни.

Глава 8

Школа

Одним холодным и ветреным апрельским днем 1970 года, когда я был еще достаточно молодым преподавателем Пенсильванского университета, я ждал своей очереди, чтобы зарегистрироваться в Хаддон-Холл, слегка обветшавшем, а прежде величественном отеле, ожидавшем превращения Атлантик-Сити в Лас-Вегас Восточного побережья. Поводом моего прибытия был очередной съезд Восточной ассоциации психологов. Впереди меня стояла женщина, которую я не узнавал со спины, но стоило ей повернуть голову, и я разинул рот от изумления. Мы были друзьями на протяжении всего детства.

«Джоан Стерн, — воскликнул я, — это ты?»

«Мартин Селигман! Что ты делаешь здесь?»

«Я — психолог», — сказал я.

«Как и я!»

Мы оба рассмеялись. Конечно же, кем мы еще могли быть, ожидая регистрации в этом специфическом отеле для конференций в эти выходные дни. Джоан защитила докторскую по психологии в Новой школе социальных исследований, я — в Пенсильванском университете, и мы оба были здесь в качестве преподавателей.

Мы вместе ходили в детский сад («Помнишь мисс Мэнвилл?») и росли в трех кварталах друг от друга («Магазин Ститтига еще на месте?»). Когда

меня отправили в аристократическую академию в Олбани, она поступила в аналогичное заведение для девочек, Сент-Агнес. Жить мы оба стали гораздо лучше после того, как покинули Олбани и поступили в колледж. Мы обнаружили, что в мире много людей, похожих на нас, что Дэбби Рейнольдс и Элвиса Пресли любят не повсеместно, что интеллектуальные интересы не везде вызывают насмешки и презрение. Джоан теперь была замужем и носила фамилию Джиргус.

Я спросил ее, чем она сейчас занимается.

«Я работаю с детьми, — ответила она, — изучаю их восприятие и мышление и то, как они изменяются в процессе взросления». Она рассказала мне о своей восхитительной работе, посвященной зрительным иллюзиям. Я, в свою очередь, рассказал ей о выученной беспомощности.

«Твой отец еще жив?» — спросила она. «Тебе, должно быть, было очень тяжело», — произнесла она, когда я рассказал о его смерти. Она хорошо знала, что это за потеря, поскольку ее мать умерла, когда Джоан была еще подростком.

За время конференции мы много часов провели вместе, пытаюсь связать наше общее прошлое с тем, что происходило сейчас. К моменту расставания нам обоим пришла мысль, что когда-нибудь наши исследовательские интересы — ее интерес к детству и мой — к личному контролю — могут пересечься.

Джоан позднее стала деканом факультета социальных наук Сити-колледжа в Нью-Йорке, а затем деканом колледжа Принстонского университета. Я же продолжал свою работу по изучению стиля объяснений. Прошло еще десять лет, прежде чем наши интересы действительно пересеклись. Темой, объединившей их, стала роль оптимизма в учебных занятиях.

Как стиль объяснений ребенка влияет на его учебную деятельность?

Для начала давайте вернемся к базовой теории. Когда мы терпим поражение, мы все становимся беспомощными и подавленными *по крайней мере на какое-то время*. Мы не начинаем тут же предпринимать какие-то действия, как это было бы в другой ситуации, или можем даже не пытаться. Если делаем какие-то попытки, то очень неуверенные. Как вы уже знаете, стиль объяснений — великий преобразователь выученной беспомощности. Оптимисты восстанавливаются после кратковременной беспомощности незамедлительно. Вскоре после неудачи они собираются с силами и возобновляют свои попытки. Для них поражение — это вызов, просто препят-

ствие на пути к неизбежной победе. Они относятся к нему как к временному и специфичному явлению.

Пессимисты с головой погружаются в состояние поражения, которое считают устойчивым и всеобъемлющим. Они впадают в депрессию и остаются беспомощными на очень продолжительный период. Препятствие — это тупик. Проигрыш в одном сражении — это поражение в войне. Они не предпринимают никаких действий неделями или месяцами, а если пытаются что-либо делать, то самое незначительное препятствие отбрасывает их назад, в беспомощное состояние.

Прогноз теории очевиден: и в классе, и, как мы узнаем в следующей главе, на спортивной площадке успех необязательно приходит к самым одаренным. Приз получает тот, кто, будучи одаренным, обладает еще и оптимизмом.

Насколько верен этот прогноз?

В учебной аудитории

Недавно я услышал историю про одного мальчика, которого я буду называть Аланом. В свои девять лет он был застенчивым ребенком с плохой координацией, один из тех, кто в играх всегда оказываются на последних ролях. Однако он был очень умен и обладал талантом художника. По словам учителя рисования, в начальной школе никто из детей не рисовал лучше него. Когда Алану исполнилось десять, его родители разошлись, и он впал в депрессию. Его успеваемость снизилась, он почти перестал разговаривать и потерял интерес к рисованию.

Но учитель рисования не отказался от него. Он смог разговорить мальчика и узнал, что Алан считает себя болваном, неудачником, неженкой и возлагает на себя вину за развод родителей. Благодаря терпению и такту учителю удалось убедить Алана в ошибочности всех этих суждений о самом себе. Он помог ему обрести другое, более реалистичное представление о собственной личности. Постепенно Алан признал, что он далеко не глуп и обладает исключительным потенциалом. Он узнал, что координация движений — способность, которой некоторые мальчики овладевают с опозданием, а тот факт, что он не оставляет попыток, хотя спорт дается ему с трудом, вызывает уважение. Учитель знал родителей Алана и смог убедить его, что тот не виноват в их разводе.

Фактически, он помог Алану изменить стиль объяснений. Не прошло и нескольких месяцев, как Алан получил награду в школе и продемонстри-

ровал определенный прогресс в спорте, возмещая недостаток мастерства упорством и энтузиазмом.

Если ваш ребенок плохо учится в школе, то проще всего, как для учителей, так и для вас, сделать вывод, что он неспособный или даже отсталый. Ваш ребенок может находиться в депрессии, и именно по этой причине он не предпринимает никаких попыток, не прилагает усилий, не проявляет настойчивости и готовности пойти на риск, чтобы раскрыть свой потенциал. Будет еще хуже, если ребенок узнает, что вы считаете его глупым и бездарным, поскольку он включит эти оценки в представление о самом себе. Его стиль объяснений может стать еще негативнее, а низкая успеваемость войдет в привычку.

ПРОВЕРЬТЕ УРОВЕНЬ ДЕПРЕССИИ ВАШЕГО РЕБЕНКА

.....

Можете ли вы сказать, что ваш ребенок пребывает в депрессии?

Этого нельзя утверждать без диагностического интервью, проведенного психологом или психиатром. Но вы можете получить примерное представление, предложив ребенку пройти приведенный ниже тест. Это модифицированный вариант теста на депрессию, с которым вы ознакомились в главе 4. Его разработали сотрудники Центра эпидемиологических исследований при Национальном институте психического здоровья. Он получил название «Шкала депрессии для детей»¹ (CES-DC). Предлагая тест ребенку, скажите несколько вступительных слов.

«Я читал книгу о том, что чувствуют дети, и мне стало любопытно, как ты себя чувствуешь последнее время. Иногда детям сложно найти подходящие слова, чтобы рассказать, что они чувствуют. В таком случае может помочь этот тест. Посмотри, после каждого предложения есть четыре варианта ответов. Прочти первую фразу и выбери тот вариант, который лучше подходит к тому, что ты испытывал и делал на прошлой неделе. Отметь выбранный ответ и переходи к следующему пункту. Запомни, здесь нет правильных и неправильных ответов, есть только более или менее подходящие для тебя».

¹ Англ. название CES-DC — аббревиатура Center for Epidemiological Studies — Depression Child, то есть «Центр эпидемиологических исследований — депрессивный ребенок». — Прим. пер.

На прошлой неделе:

1. Меня беспокоило то, что обычно не беспокоит.
Ни разу _____ *Редко* _____ *Часто* _____ *Всегда* _____
2. Я не хотел есть, был не голоден.
Ни разу _____ *Редко* _____ *Часто* _____ *Всегда* _____
3. Мне не было весело, даже когда моя семья и друзья пытались развеселить меня.
Ни разу _____ *Редко* _____ *Часто* _____ *Всегда* _____
4. Я чувствовал, что я хуже, чем другие дети.
Ни разу _____ *Редко* _____ *Часто* _____ *Всегда* _____
5. Я замечал, что отвлекаюсь, когда делаю что-то.
Ни разу _____ *Редко* _____ *Часто* _____ *Всегда* _____
6. Я чувствовал себя очень грустным.
Ни разу _____ *Редко* _____ *Часто* _____ *Всегда* _____
7. Я чувствовал, что у меня нет сил, чтобы сделать что-то.
Ни разу _____ *Редко* _____ *Часто* _____ *Всегда* _____
8. Я чувствовал, что должно случиться что-то плохое.
Ни разу _____ *Редко* _____ *Часто* _____ *Всегда* _____
9. Я замечал, что не могу сделать то, что у раньше у меня хорошо получалось.
Ни разу _____ *Редко* _____ *Часто* _____ *Всегда* _____
10. Мне было страшно.
Ни разу _____ *Редко* _____ *Часто* _____ *Всегда* _____
11. Я спал хуже, чем обычно.
Ни разу _____ *Редко* _____ *Часто* _____ *Всегда* _____
12. Я чувствовал себя несчастным.
Ни разу _____ *Редко* _____ *Часто* _____ *Всегда* _____
13. Я был более спокойным, чем обычно.
Ни разу _____ *Редко* _____ *Часто* _____ *Всегда* _____

14. Я чувствовал себя одиноким, как будто у меня совсем нет друзей.
Ни разу _____ *Редко* _____ *Часто* _____ *Всегда* _____
15. Мне казалось, что знакомые ребята не дружелюбны ко мне, не хотят быть со мной.
Ни разу _____ *Редко* _____ *Часто* _____ *Всегда* _____
16. Я плохо провел время.
Ни разу _____ *Редко* _____ *Часто* _____ *Всегда* _____
17. Мне хотелось плакать.
Ни разу _____ *Редко* _____ *Часто* _____ *Всегда* _____
18. Мне было грустно.
Ни разу _____ *Редко* _____ *Часто* _____ *Всегда* _____
19. Я чувствовал, что не нравлюсь людям.
Ни разу _____ *Редко* _____ *Часто* _____ *Всегда* _____
20. Мне было трудно начать что-нибудь делать.
Ни разу _____ *Редко* _____ *Часто* _____ *Всегда* _____

Тест обрабатывается очень просто. Ответам «Ни разу» присваивается 0 баллов, «Редко» — 1 балл, «Часто» — 2 балла, «Всегда» — 3 балла.

Сложите числа, соответствующие выбранным ответам. Если ребенок отметил два ответа на один вопрос, учитывайте больший из них.

Полученные результаты означают следующее: если ребенок набрал от 0 до 9 баллов, он, скорее всего, не испытывает депрессии. Если он набрал от 10 до 15 — возможно, у него легкое депрессивное состояние. Если больше 15 баллов — возможно, имеет место депрессия; от 16 до 24 баллов — умеренная депрессия, и если свыше 24 баллов — он может находиться в тяжелой депрессии. Однако имейте в виду, что никакой тест не может заменить профессиональную диагностику. Подобные тесты имеют два недостатка. Во-первых, многие дети скрывают свои симптомы, и больше всего — от родителей. Поэтому в некоторых случаях у детей, набравших меньше 10 баллов, может обнаружиться депрессия. Во-вторых, у некоторых детей, получивших высокие показатели, могут быть проблемы, отличные от депрессии.

Если ваш ребенок набрал 10 баллов или больше и при этом у него плохая успеваемость, то причина может быть в депрессии, а не наоборот. Мы обнару-

жили, что чем выше у четвероклассника результат по шкале депрессии, тем хуже он решает анаграммы, тем ниже его показатель IQ и хуже оценки. Это верно даже по отношению к очень одаренным и очень умным детям.

Если спустя две недели ваш ребенок снова набирает свыше 15 баллов, вам следует обратиться за помощью к специалисту. Если его показатель больше 9 и он упоминает в речи о самоубийстве, вам также необходимо обратиться к специалистам. Идеальным вариантом был бы специалист по когнитивно-поведенческой психотерапии.

Лонгитюдное исследование «Принстон-Пен»

Может ли пессимистичный стиль объяснений быть одной из ключевых причин депрессии и отсутствия успехов у детей, так как это бывает у взрослых? В 1981 году, когда в ходе моих исследований возник этот вопрос, я подумал о Джоан Джиргус. Все эти годы мы с ней поддерживали связь и информировали друг друга о своих исследованиях. Ее работа была сфокусирована на развитии восприятия ребенка в процессе его созревания. Кроме того, я знал, что в Сити-колледже она серьезно интересовалась проблемой студенческой неуспеваемости. Я посчитал, что она будет идеальным партнером в моем исследовании.

«Дело в том, — сказал я ей при встрече, — что на мой взгляд, низкая успеваемость в большинстве случаев не связана с недостатком способностей. Наши последние данные показывают, что если ученик оказывается в депрессии, его успеваемость падает».

Я посвятил ее в подробности нашего исследования, а затем рассказал о последних находках Кэрол Дуэк, согласно которым причина низкой успеваемости кроется в пессимистичном стиле объяснений. «Не так давно я узнал о последней работе Кэрол, — продолжал я. — Она разделила учащихся начальной школы на группы “беспомощных” и “направленных на мастерство”, в зависимости от их стиля объяснений. В своем исследовании она предлагала школьникам задачи, которые они были в состоянии решить и испытать успех, а затем серию неразрешимых задач, которые приводили к неудаче.

На первом этапе между группами практически не было разницы. Но как только дети столкнулись с неудачами, проявилось и удивительное различие. У “беспомощных” детей стратегия решения задач быстро деградировала до

уровня первого класса. Они теряли всякий интерес к заданию и начинали рассказывать о том, как здорово они играли в бейсбол или выступали в школьных театральных постановках. Если неудачу терпели дети, нацеленные на мастерство, их стратегия решения задач оставалась на уровне четвертого класса, и даже признавая, что могут совершать ошибки, они оставались увлеченными. Один ребенок из группы нацеленных на мастерство буквально закатал рукава и сказал: «Люблю сложные задачи!» Они все выражали уверенность в том, что не свернут с намеченного пути, и сохраняли ее».

«К тому же, — продолжал я, — когда в конце всем детям дали возможность успешно справиться с задачей, дети из группы беспомощных продолжали обесценивать свои способности. Они прогнозировали, что в будущем смогут решить только 50% задач подобного типа, с которыми они только что отлично справились. Дети из группы ориентированных на мастерство считали, что смогут решить 90% заданий.

И мне кажется, — сказал я в заключение, — что главной проблемой, лежащей в основе депрессии и низкой успеваемости, в большинстве случаев является пессимизм. Если ребенок приходит к мысли, что ничего не может сделать, он прекращает попытки, и его оценки падают. Я бы хотел, чтобы ты подключилась к моему исследованию этой проблемы».

Джоан не дала немедленного ответа. Она задала еще несколько вопросов и какое-то время думала. Наконец она сказала: «Я склонна согласиться, что оптимизм и способность восстанавливаться после неудач являются ключевыми для успеваемости. Но считаю, что период, который следует выбрать для исследования, это не колледж и даже не средняя школа. Навыки восприятия мира формируются в начальной и младшей средней школе. До достижения половой зрелости, а не после.

Я подумывала о том, чтобы сменить направление своего исследования на что-то имеющее более непосредственное отношение к моей деятельности в качестве декана. Изучение депрессии, школьных достижений и стиля объяснений у детей представляется мне интересной темой».

По одному из счастливых совпадений, в Пенсильванский университет на первый курс аспирантуры только что приехала Сьюзен Нолен-Хоэксема, спокойная, но твердая и целеустремленная девушка, которой был 21 год. Именно ей предстояло выступить катализатором этого проекта. Ее руководитель из Йельского университета написал мне письмо, в котором сообщал, что она была его лучшей студенткой за последние десять лет, и он завидует тому факту, что она решила изучать беспомощность у детей. Он также пред-

упредил меня, что не стоит принимать ее спокойную манеру поведения за робость или заурядность ума.

Когда при встрече я рассказал Сьюзен о своей беседе с Джоан, она отреагировала немедленно: «Это именно то, чему я хотела бы посвятить свою жизнь».

В течение следующих двух лет мы вели переговоры с инспекторами школ Принстона, затем школьными директорами, учителями, родителями и детьми, и, наконец, с Национальным институтом психического здоровья по поводу проведения широкомасштабного исследования, которое позволило бы определять потенциально неуспевающих и склонных к депрессии детей. Мы хотели выявить источник депрессии, которая поражает так много детей и препятствует их школьному обучению. Осенью 1985 года был дан старт лонгитюдному исследованию «Принстон-Пен», в котором приняли участие 400 учеников третьих классов, их учителя и родители. Это научное исследование должно было продлиться почти пять лет, до окончания этими детьми седьмого класса.

Наша гипотеза заключалась в том, что существует два основных фактора риска депрессии и низкой успеваемости среди детей.

- *Пессимистичный стиль объяснений.* Детей, которые полагают, что негативные события являются устойчивыми, универсальными и внутренними, со временем ждет депрессия и низкая школьная успеваемость.
- *Неблагоприятные жизненные события.* Дети, которые испытали наиболее травмирующие события: развод родителей, смерть родных, потерю работы кормильцем семьи, — будут учиться хуже всех.

Теперь мы располагаем данными, собранными в течение первых четырех лет этого пятилетнего исследования. Основным фактором риска более поздней депрессии является, что не удивительно, приступ депрессии, случившийся в раннем возрасте. Если дети хотя бы однажды оказывались в состоянии депрессии, у них развивалась склонность переживать его снова, тогда как дети, не сталкивавшиеся с депрессией до третьего класса, не были ей подвержены в четвертом и пятом классах. Чтобы узнать это, не было необходимости в исследовании стоимостью полмиллиона долларов. Но помимо этого мы установили, что и стиль объяснений, и неблагоприятные жизненные события являются существенными факторами риска депрессии.

Стиль объяснений

Дети с пессимистичным стилем объяснений имеют крайне неблагоприятный прогноз. Если ваш ребенок приходит в третий класс с пессимистичным показателем по тесту CASQ, он оказывается уязвим для депрессии. Мы разделили детей на две группы: на тех, у кого показатель депрессии со временем ухудшался и тех, у кого он постепенно улучшался. Стиль объяснений позволил выделить среди этих двух групп следующие закономерности:

- Если ребенок в начале третьего класса имел пессимистичный стиль и не испытывал депрессию, он сталкивался с ней позднее.
- Если ребенок с пессимистичным стилем в начале третьего класса был в депрессии, он в ней и оставался.
- Если ребенок с оптимистичным стилем в начале третьего класса находился в депрессии, он избавлялся от нее.
- Если ребенок с оптимистичным стилем не был в депрессии, то оставался свободным от нее.

Что первично, пессимизм или депрессия? Как пессимизм может привести к депрессии, так и депрессия может сделать ваше восприятие мира пессимистичным. Возможны оба варианта. Ребенок, пребывавший в депрессивном состоянии в третьем классе, в четвертом мог стать более пессимистичным, будучи пессимистом в третьем классе, в четвертом он мог оказаться в тяжелой депрессии. Эти два фактора складываются в порочный круг.

Синди, одна из участниц нашего исследования, попала в этот порочный круг. Зимой, когда она училась в третьем классе, родители сказали ей, что они разводятся, и отец оставил их. Ее стиль объяснений до этого был чуть пессимистичнее среднего, но теперь она стала пассивной, апатичной и плаксивой. Показатель депрессии подскочил до небес. Это негативно отразилось на учебе, к тому же она стала избегать друзей, как часто поступают дети в состоянии депрессии. Девочка начала думать, что она недостойна любви и что она глупа. В результате ее стиль объяснений стал более пессимистичным. Пессимистичный стиль, в свою очередь, лишил ее способности переносить неприятности и разочарования. Теперь даже мелкие неприятности Синди объясняла фразами: «Меня никто не любит», «Я бесполезная» и т. д., и стала еще глубже погружаться в депрессию.

Заметить, когда у ребенка начинает складываться этот порочный круг, и научиться разрывать его — одно из важнейших умений, которым должны овладеть родители. Как это сделать, вы узнаете в главе 13.

Неблагоприятные жизненные события

Чем больше неприятностей случается с ребенком, тем глубже его депрессия. Оптимистично настроенные дети лучше сопротивляются воздействию неблагоприятных событий, чем дети-пессимисты. Но так или иначе негативные события в той или иной степени действуют угнетающе на всех детей.

Родителям следует иметь в виду, что существуют события, на которые следует обращать особое внимание. Если возникают подобные ситуации, вам необходимо уделять своему ребенку максимум времени и заботы, оказывать ему всевозможную помощь и поддержку. В такие моменты вы можете использовать на практике те упражнения, которые описаны в главе 13,

- Брат или сестра поступают в колледж или устраиваются на работу и покидают дом.
- Умирает домашнее животное; это событие может казаться тривиальным, но оно оказывает на ребенка разрушающее воздействие.
- Умирает дедушка или бабушка, которых ребенок хорошо знал.
- Ребенок, переходя в новую школу, теряет своих друзей.
- Вы ссоритесь со своим супругом (супругой).
- Вы разводитесь или начинаете жить отдельно; наряду с родительскими конфликтами это проблема номер один.

Развод и конфликты родителей

Поскольку такие явления, как разводы и серьезные конфликты между родителями, становятся все более распространенными и оказывают наиболее угнетающее воздействие на детей, мы в своем исследовании сфокусировались на тех, кому пришлось пережить их.

В начале нашего исследования 60 детей, примерно 15%, сообщили, что их родители развелись или живут отдельно. Мы внимательно наблюдали за этими детьми в течение трех последних лет и сопоставляли их с остальными. То, что они сообщали нам, может иметь важное значение для нашего общества в целом, а также для отдельных родителей, которые должны знать, как следует вести себя с детьми в случае развода.

Во-первых, и это самый важный факт, дети разведенных родителей испытывают серьезные проблемы. По данным проверок, которые проводились

дважды в год, эти дети оказывались гораздо более подавленными, чем дети из полных семей. Мы надеялись, что по прошествии времени эта разница будет сокращаться, но этого не произошло. Даже спустя три года дети из неполных семей страдали от депрессии гораздо серьезнее. Все известные симптомы депрессии выражены у них сильнее: они больше грустят, что отражается на их поведении в классе; проявляют меньше интереса и энтузиазма, демонстрируют более низкую самооценку, чаще жалуются на физическое состояние и испытывают большую тревогу.

Важно иметь в виду, что это — *усредненные* результаты исследования. Некоторые из детей не испытывали депрессии, некоторые со временем избавились от нее. Развод не обрекает ребенка на годы депрессии, он лишь делает депрессию более вероятной.

Во-вторых, с детьми из разведенных семей продолжают происходить и другие неблагоприятные события. Это продолжающееся негативное воздействие может быть тем условием, которое поддерживает у них состояние глубокой депрессии. События такого рода делятся на три категории. Первая — это события, вызванные самим разводом или депрессией, которая последовала за разводом. События, с которыми наиболее часто сталкиваются дети разведенных родителей:

- мать устраивается на новую работу;
- одноклассники становятся менее дружелюбными;
- один из родителей вступает в новый брак;
- у родителя возникает интерес к религии;
- родитель оказывается в больнице;
- ребенка оставляют на второй год в школе.

Эти дети также сталкиваются с продолжительными по времени событиями, которые сами по себе могли явиться причиной развода:

- их родители чаще ссорятся;
- их отцы больше времени проводят в деловых поездках;
- родитель теряет работу.

Все, о чем мы сказали, не вызывает удивления. Неожиданностью стала следующая категория негативных событий, с которыми дети разведенных родителей имеют дело чаще других. Мы пока не знаем, как объяснить эти факты, но думаем, вам следует о них знать:

- у детей разведенных родителей сестер и братьев госпитализируют в 3,5 раза чаще, чем у детей в полных семьях;
- у самого ребенка тоже в 3,5 раза больше шансов оказаться в больнице;
- вероятность того, что у этого ребенка умрет друг, в 2 раза выше;
- вероятность смерти бабушки или дедушки тоже вдвое выше.

Некоторые из этих событий могут быть причиной или последствиями развода. Но помимо этого, семьи, прошедшие через развод, кажется, сталкиваются со множеством разного рода несчастий, которые, похоже, не имеют никакого отношения к разводу как таковому. Мы не можем даже предположить, как смерть близкого друга ребенка или бабушки (бабушки) может быть связана с разводом его родителей. Однако это надежные статистические данные. В совокупности все перечисленное создает довольно скверную и недоброжелательную для ребенка обстановку. Принято считать, что для ребенка будет лучше, если несчастливые в браке родители разведутся, чем он будет продолжать жить с родителями, которые ненавидят друг друга. Но по результатам наших исследований складывается гнетущее представление о жизни таких детей: продолжительная, неослабевающая депрессия; повышенная вероятность возникновения деструктивных событий и очень загадочных, со всей очевидностью не связанных с разводом несчастий. С моей стороны было бы безответственно не посоветовать вам серьезно отнестись к этой тревожной статистике, если вы подумываете о разводе.

Но проблема может заключаться не только в разводе как таковом. Корень проблемы может быть в родительских конфликтах. В процессе исследования в сфере нашего внимания находились 75 детей, родители которых не были в разводе, но сильно и часто конфликтовали. Детям из таких семей приходится почти так же тяжело, как и детям разведенных родителей: они пребывают в тяжелой депрессии, причем даже после того, как родительская ссора утихает, и они больше страдают от неблагоприятных событий, чем дети из полных семей, родители которых не ругаются.

Есть два возможных объяснения того, каким образом ссоры между родителями оказывают на детей столь продолжительное пагубное влияние. Первое состоит в том, что родители, которые стали очень недовольны друг другом, какое-то время живут в ссоре, а затем расходятся. Непосредственно ссоры и развод расстраивают ребенка, выбивают его из колеи, вызывая продолжительную депрессию. Второе больше походит на традиционное представление: родители, которые конфликтуют и затем разводятся, очень

несчастливы друг с другом. Сами по себе ссоры и развод почти не влияют на ребенка, но он понимает, что его родители глубоко несчастны, и это так расстраивает его, что он погружается в затяжную депрессию. У нас нет данных, на основании которых мы могли бы сказать, какая из этих двух теорий является верной.

Какие выводы вы можете сделать из сказанного?

Многие семьи живут в постоянной борьбе и конфликтах. Менее драматичны, но более распространены такие случаи, когда после нескольких лет совместной жизни люди перестают нравиться друг другу. Такая ситуация представляет благодатную почву для конфликтов. Но в то же время оба родителя чрезмерно озабочены благополучием своих детей.

Очевидно (по крайней мере, статистически), что любой способ реагирования на неудачный брак, как развод, так и конфликты, может оказать на ребенка длительный пагубный эффект. В том случае, если причина неблагоприятной обстановки в семье скорее в несчастье родителей, чем в открытом противостоянии, я бы рекомендовал обратиться к семейному консультанту для достижения соглашения, смягчающего недостатки брака.

Но если и ссоры, и развод, как вы знаете, приведут к развитию депрессии у ребенка, а для вас его благополучие важнее удовлетворения собственных потребностей, то на мой взгляд, вам следует серьезно задуматься, нет ли возможности избежать развода? Еще более сложный вопрос: готовы ли вы воздержаться от конфликтов?

Я не настолько наивен, чтобы советовать вам никогда не ругаться. Иногда конфликт дает положительный эффект: находится решение проблемы, улучшается ситуация. Но большинство семейных ссор деструктивны. Я, к сожалению, не могу научить вас, как конфликтовать конструктивно, поскольку не являюсь специалистом в этом вопросе. Но я твердо знаю, чем должны *завершаться* конфликты. Дети, которые видят, как в кино ссорятся взрослые, беспокоятся значительно меньше, если конфликт заканчивается ясно сформулированным компромиссным решением. Из этого следует, что, если уж вы ссоритесь, постарайтесь прийти к четко выраженному решению, понятному вашему ребенку.

Я уверен, что независимо от всего очень важно отдавать себе отчет в том, что конфликт, который вы затеываете, может навредить вашему ребенку. Вы можете считать, что имеете полное право устраивать скандалы. В конце концов, мы живем в такое время, когда многие люди считают здоровым и законным выражать все, что они чувствуют. Они считают совершенно правильным разозлившись, ругаться и кричать сколько угодно. Такая по-

зиция берет начало во фрейдистских представлениях о негативных последствиях сдерживания гнева. Но что происходит, если вы подставляете другую щеку? С одной стороны, не получивший выражения гнев вызывает мгновенный подъем кровяного давления и в долгосрочной перспективе может способствовать возникновению психосоматических проблем. С другой стороны, попытки выплеснуть свои эмоции часто приводят к тому, что хрупкий баланс отношений рушится. Гнев нарастает и, в отсутствие препятствий и конструктивных решений, начинает жить собственной жизнью. Пара переходит на уровень нескончаемых взаимных обвинений.

Однако эти последствия того или иного варианта развития конфликтной ситуации касаются только самих супругов. С позиций же ребенка в родительских ссорах нет никаких позитивных аспектов. Поэтому моя позиция идет вразрез с традиционными взглядами и заключается в том, что если вам дорог ребенок, отвлекитесь на минуту и тщательно все взвесьте, прежде чем решите начать конфликт. Выражение агрессии и развязывание конфликтов *не входят* в число человеческих прав. Вы можете проглотить обиду, пожертвовать гордостью, смириться с тем, что вас недооценили, что получили от супруга меньше, чем заслуживаете. Отступите, вместо того чтобы провоцировать супруга или отвечать на провокацию. Вы можете предпочесть скандал, но при этом благополучие ребенка оказывается в большей опасности, чем ваше.

Наши исследования выявили следующую типичную последовательность событий. Родительские конфликты или развод приводят к заметному усугублению депрессии ребенка. Депрессия ведет к школьным проблемам и большему уклону стиля объяснений в сторону пессимизма. Проблемы в школе в сочетании с нарастанием пессимизма усиливают депрессию, и формируется порочный круг. Депрессия становится для вашего ребенка образом жизни.

Эскалация родительских раздоров или намечающийся развод являются той точкой, в которой вашему ребенку требуется дополнительная помощь, чтобы предотвратить депрессию и движение в сторону нарастающего пессимизма, а также не допустить возникновения школьных проблем. Именно в этот момент ему необходима особая помощь со стороны учителей и родителей. Из всех сил старайтесь быть ближе к своему ребенку. Нежное, заботливое отношение может нейтрализовать влияние конфликтов. На этом этапе можно обратиться к профессиональной помощи. Супружеская терапия может научить вас решать проблемы, не прибегая к ссорам, или ссориться конструктивно. Терапевтическая помощь ребенку на этой стадии может помочь ему избежать депрессии.

Девочки и мальчики

Продолжительное губительное воздействие развода и конфликтов — не единственное, что удивило нас. Мы очень интересовались вопросами, касающимися половых различий. При этом у нас имелись определенные ожидания относительно того, представители какого пола будут более подвержены депрессии и пессимизму. Но когда мы изучали полученные нами результаты, то сталкивались раз за разом с прямо противоположными данными.

Как вы знаете из глав 4 и 5, взрослые женщины в среднем гораздо чаще впадают в депрессию, чем мужчины. Количество женщин, страдающих от депрессии, оказывается вдвое больше, каким бы методом ни проводилась оценка: по статистике заболеваний, посредством опроса по месту жительства или по количеству симптомов. Мы предположили, что это расхождение начинается в детстве, и значит девочки должны быть более подавленными и более склонными к пессимистичному стилю объяснений.

Это не подтвердилось. На каждом этапе нашего исследования мальчики были *более подвержены депрессии*, чем девочки. У обычного мальчика наблюдалось больше депрессивных симптомов и более тяжелая форма депрессии, чем у обычной девочки. Колоссальное количество мальчиков третьих и четвертых классов, а именно 35%, по меньшей мере однажды за два года перенесли тяжелую депрессию. Среди девочек этот показатель составил 21%. Качественные различия ограничиваются двумя симптомами: мальчики демонстрируют больше поведенческих нарушений (которые выражаются фразой «Я все время вляпываюсь в истории») и большую степень ангедонии (недостаток удовольствия, отсутствие друзей, социальная изоляция). Что касается грусти, снижения самооценки и физических симптомов, то здесь мальчики находятся на одном уровне с девочками.

Схожими являются и различия в стиле объяснений. К нашему удивлению, девочки оказались оптимистичнее мальчиков. Они более оптимистичны по отношению к позитивным событиям и менее пессимистичны по отношению к негативным.

Так, лонгитюдное исследование «Принстон-Пен» преподнесло нам сюрприз. Мальчики оказались более пессимистичны и более подвержены депрессии, чем девочки, и более уязвимы перед неблагоприятными событиями, включая развод родителей. Это означает, что, независимо от причин той огромной разницы, которую мы наблюдаем у подверженных депрессии

взрослых мужчин и женщин, они не связаны с периодом детства. Что-то должно произойти в процессе полового созревания или вскоре после него, что вызывает этот переворот и так сильно бьет по девочкам. Мы можем только строить предположения по этому поводу.

Колледж

Однажды весенним днем 1983 года я слушал Уиллиса Стетсона, декана, ответственного за прием студентов в Пенсильванском университете, который описывал проблемы своего подразделения, точнее, ошибки, имевшие место в его работе. Я пришел потому, что возглавлял один из колледжей этого университета и мог непосредственно наблюдать плоды некачественного отбора. Я предложил приемной комиссии воспользоваться моим тестом и посмотреть, не сможет ли он лучше прогнозировать будущую успеваемость, чем существующие методы.

«В конце концов, — жаловался Стетсон, — это всего лишь статистическая оценка, и нам приходится мириться с определенным количеством ошибок».

Я спросил у него, как проходит отбор первокурсников. «Мы учитываем три важных фактора, — сказал он. — Школьные показатели, оценки вступительных экзаменов и результаты теста достижений. У нас имеется регрессионное уравнение — слава богу, мне не нужно объяснять вам, что это такое. Мы подставляем эти показатели в уравнение и получаем число, например, 3,1. Фактически это прогнозируемый средний балл первокурсника. Мы называем его прогностическим показателем (predictive index, PI). Если он достаточно высок, вас принимают».

Я действительно знал, что такое регрессионное уравнение, и то, насколько легко допустить ошибку, пользуясь им. Регрессионное уравнение принимает в расчет факторы прошлого, например ваши результаты по тесту SAT, школьные оценки, и связывает их с неким будущим критерием, например ожидаемым средним баллом обучения колледже. Затем подбирают числа, чтобы придать каждому фактору прошлого определенное значение и сделать его подходящим критерием. Так, например, если вы пытались бы предсказать вес новорожденного исходя из веса его родителей, вы могли бы собрать данные о последней тысяче младенцев, родившихся в определенном родильном доме, выписать их вес и вес их родителей, а потом обнаружить, что если разделить вес матери на 21,7, а вес отца на 43,4, потом получить среднее этих двух чисел, то результат будет соответствовать весу

ребенка при рождении. При этом числа 21,7 и 43,4 не имеют никакого значения, полученный с их помощью показатель веса не связан ни с какой природной закономерностью; это просто статистические случайности. Регрессионные уравнения — это последний шанс, который используют, когда не знают, что еще можно сделать.

Именно этим и занимались в приемной комиссии. Взяв результаты теста SAT и школьные оценки нескольких групп первокурсников, они провели корреляцию со средним баллом этих новичков. И обнаружили, что приблизительно (только приблизительно), чем выше результаты по SAT, тем лучше оценки в колледже, и чем выше школьные оценки, тем выше успеваемость в колледже.

Но может оказаться, например, что оценки по SAT в два раза более надежный прогностический фактор успеваемости в колледже, чем школьные оценки, и в полтора раза надежнее, чем данные теста достижений. Может оказаться, что если число 5,66 умножить на средний школьный балл, прибавить 3,21, умноженное на результат теста достижений и прибавить еще 2,4, умноженное на показатель SAT, то полученный результат будет лучше «соответствовать» будущим показателям успеваемости первокурсников. Значения выбираются произвольно, просто потому, что они, оказывается, соответствуют. Поэтому прогнозы успеваемости носят исключительно статистический характер. Большинство ваших прогнозов оказываются верными, но при этом вы допускаете множество ошибок. А ошибки — это разочарованные и выражающие недовольство родители, перегруженные работой преподаватели и неспособные адаптироваться к нагрузкам студенты.

«Мы сталкиваемся с двумя видами погрешностей, — продолжал Стетсон. — Во-первых, некоторое количество студентов, к счастью, незначительное, учатся на первом курсе намного хуже, чем ожидалось. Во-вторых, гораздо большее количество показывают существенно лучшие результаты, чем их PI. Тем не менее нам бы хотелось получать более точные прогнозы. Расскажи мне подробнее о вашем тесте».

Я рассказал ему про ASQ и про теорию, на которой он построен. Объяснил, что люди, которые, согласно тесту, являются оптимистами, добиваются более высоких результатов, чем от них ожидалось, потому что, столкнувшись с серьезным испытанием, они удваивают свои усилия, в то время как пессимисты в случае неудачи капитулируют. Более часа я описывал в деталях тест ASQ и то, как он работает. Я рассказал, что мы делали в Metropolitan Life и проанализировал возможные последствия использования теста ASQ

при отборе абитуриентов: дальнейшее снижение пределов погрешности и возможность давать более точный прогноз успеваемости первокурсников по сравнению с РІ. «Вы упускаете часть способных молодых людей, — сказал я, — и принимаете других, которые не справляются. В любом случае это трагедия для детей и просчет для университета».

В конце концов Стетсон сказал: «Давайте попробуем. Проведем тестирование абитуриентов следующего набора».

В течение недели после формирования курса 1987 года более 300 студентов были протестированы с помощью ASQ. После чего мы стали просто ждать. Мы ждали, когда они столкнутся с первым серьезным испытанием — экзаменами в середине семестра, а затем изнурительными двухнедельными итоговыми экзаменами. Мы ждали, когда эти студенты, многие из которых блистали в средней школе, пройдут экзаменационное испытание в одном из ведущих университетов. Мы хотели узнать, кто из них потерпит неудачу, а кто преуспеет, столкнувшись с серьезным вызовом.

В конце первого семестра мы увидели ошибки, которые вызывали беспокойство декана. Одна треть студентов показала результаты более высокие или более низкие, чем прогнозировалось с опорой на данные теста SAT, школьные показатели и результаты теста достижений. Из этой сотни новичков около 20 человек оказались намного хуже, а около 80 — намного лучше.

Мы увидели то, что ожидали увидеть — ту же самую картину, которую наблюдали, работая с агентами по страхованию жизни и исследуя четвероклассников. Первокурсники, которые оказались на высоте положения и продемонстрировали результаты выше предсказанного им уровня успеваемости, на момент поступления, как правило, были оптимистами. Те, кто продемонстрировали результаты хуже ожидаемых, относились к категории пессимистов.

Вест-Пойнт

Провалиться на экзамене в университете или не пройти пробы на главную роль в пасхальном представлении в третьем классе — незначительные неприятности по сравнению с теми, что могут поджидать человека на его жизненном пути. По крайней мере, известно одно учебное заведение, стрессовая нагрузка в котором значительно превышает обычный житейский уровень. Это Вест-Пойнт.

Когда полный страха и тревоги восемнадцатилетний плебей¹ впервые прибывает в начале июля в Вест-Пойнт, его (а теперь, возможно, и ее) встречает представитель старших курсов, задача которого — привить новичку за оставшуюся часть лета железную дисциплину с помощью таких методов, как длительное замирание по стойке «смирно», десятимильный марш-бросок на рассвете, бесконечная полировка пряжки и пуговиц, заучивание устава и подчинение, подчинение, подчинение. Основная задача, стоящая за всем этим — сформировать характер, которым должны обладать будущие офицеры американской армии. В Вест-Пойнте уверены в эффективности своей системы, которая насчитывает уже более 150 лет.

При том жестоком обращении, которым подвергаются курсанты, они представляют собой ценный материал. Их отбирают исходя из лидерских качеств и учебного потенциала из огромного числа абитуриентов. Вест-Пойнт — один из самых элитарных американских колледжей. Здесьние курсанты имеют прекрасную физическую подготовку, высокие показатели по тесту SAT и отличные школьные оценки, особенно по прикладным дисциплинам, и что самое важное, все они — достойные представители общества, скауты-орлы². Обучение одного курсанта в Вест-Пойнте обходится примерно в \$250 000, и каждое незанятое место в аудитории можно рассматривать как равный этой сумме экономический ущерб. Тем не менее множество курсантов отсеиваются, испытав всю суровость обучающей программы.

Обо всем этом я узнал в феврале 1987 года, когда мне позвонил Ричард Батлер, глава научно-исследовательского отдела подготовки личного состава Вест-Пойнта. «Доктор Селигман, — сказал он командным голосом, — вы нужны Дяде Сэму. У нас в Вест-Пойнте проблемы с отбором, которые вам, возможно, удастся решить. Мы принимаем 1200 новичков в год. Они прибывают к нам 1 июля. Шестеро уходят в первый же день, а к концу августа (еще до начала занятий) мы теряем около ста человек. Не согласитесь ли вы помочь нам спрогнозировать, кто бросит обучение?»

Я охотно дал согласие. Мне предлагали идеальные условия для исследования того, насколько оптимизм способен помочь человеку пройти через самый строгий отбор, о каком я когда-либо слышал. В принципе, пессимисты должны были здесь отсеиваться точно так же, как в Metropolitan Life и в Пенсильванском университете.

¹ Прозвище курсантов первого курса. — *Прим. пер.*

² Бойскауты первой ступени, обладатели высшей степени отличия — значка «Скаута-орла». — *Прим. пер.*

И вот 2 июля я отправился на север вместе с необычным научным сотрудником, 14-летним сыном Дэвидом, который должен был помочь мне раздавать бланки опросника. Все курсанты курса были собраны в зале Эйзенхауэра; 1200 избранных юных американцев стояли навтыжку, ожидая нашего разрешения сесть и приступить к тесту. Нам сообщили, что впервые за много лет принятый здесь режим был «смягчен». Были отменены такие меры, как продолжительное стояние по стойке смирно и ограничения в пище и воде. Так или иначе, я был сильно впечатлен увиденным, а Дэвид проникся благоговением.

Статистика Дика Батлера оказалась точной. Шестеро плебеев ушли в первый же день, один прямо в середине процедуры тестирования. Он вскочил, его стошнило, и он выбежал из аудитории. Сто человек ушли к концу августа.

К моменту написания книги мы уже два года наблюдали за выпуском 1991 года. Кто же отсеялся? Опять же, пессимисты. Те курсанты, которые, объясняя негативные события, говорили: «Виноват только я, так это будет продолжаться постоянно, и это погубит все мои начинания», имели меньше всего шансов продержаться в здешних суровых условиях. Кто получает оценки выше прогнозируемых с помощью SAT? Оптимисты. Пессимисты, соответственно, показывают результаты ниже ожидаемых.

Я не могу рекомендовать пересмотреть условия приема и обучения заведению с такими крепкими традициями, как Вест-Пойнт. Но мне кажется, что учет такого фактора, как оптимизм, при отборе будущих офицеров мог бы изменить в лучшую сторону руководство вооруженными силами. Еще более интригующей представляется возможность использовать метод, о котором вы узнаете далее в этой книге, чтобы помочь пессимистам стать оптимистами и тем самым удержать многих курсантов от ухода из академии и дать им шанс реализовать заложенный в них потенциал и стать достойными офицерами.

Традиционное представление о школьном успехе

На протяжении почти сотни лет слова *способности* и *талант* считались аналогами успеха в учебе. Эти идолы занимают почетное место на алтарях служителей культа отбора и приема. В Соединенных Штатах вас не будут принимать всерьез, если ваш показатель IQ, SAT или MCAT не будет достаточно высоким, еще хуже дела обстоят в Европе.

Я считаю, что талант сильно переоценивают. Мало того что он не поддается точному измерению и не является надежным показателем успеха, так еще и традиционное представление о нем в целом является неверным. Оно не учитывает фактор, который может компенсировать низкие оценки или значительно снизить уровень достижений высокоталантливых людей: стиль объяснений.

Что в процессе учебы оказывается первичным: оптимизм или высокие достижения? Здравый смысл говорит, что люди становятся оптимистами вследствие того, что они талантливы или потому что они преуспевают. Однако результаты нашего исследования школьной успеваемости показывают, что возможно движение и в противоположном направлении. В своих исследованиях мы берем талант (показатели теста SAT, IQ, результаты квалификационного теста страховых агентов) за начальное условие и затем смотрим, что происходит с одаренными оптимистами и одаренными пессимистами. Независимо от показателей их талантливости, мы неизменно обнаруживаем, что пессимисты опускаются ниже своего потенциала, а оптимисты превосходят его.

Я пришел к мысли, что значимость потенциала совсем невелика без такого понятия, как оптимизм.

Глава 9

Спорт

Я не люблю одиннадцатичасовые новости. Не только потому, что в роли ведущих выступают манекенщицы. Дело в том, о чем именно они сообщают, и какие кадры при этом демонстрируют. Вчера вечером ключевой новостью был пожар в Филадельфии. Мне пришлось 30 секунд лицезреть языки пламени, рвущиеся из окон, затем я увидел минутное интервью с выжившими в пожаре, которые в основном выражали сожаление по поводу потерянного имущества, и минутную демонстрацию плачущей жены пожарника, который наглотался дыма. Не поймите меня неправильно, я согласен, что это трагическое событие, безусловно, заслуживало освещения. Но команда одиннадцатичасовой новостной программы, по-видимому, считает, что американская аудитория состоит главным образом из идиотов, интересующихся исключительно выдавливающими слезу историями и не способных воспринимать статистическую и аналитическую информацию. Таким образом, в сюжете о пожаре не сообщается ничего, что достойно упоминания в программе новостей: удивительно большое количество пожаров в бедных кварталах в начале отопительного сезона; сокращение числа пожарных, пострадавших от дыма; низкий процент удовлетворенных в полном объеме претензий, выплачиваемых страховыми компаниями пострадавшим от пожара, короче говоря, той информации, которая связана с причинами конкретных сенсационных событий.

Бертран Рассел говорил, что признаком цивилизованного человека является способность посмотреть на колонку цифр и заплакать. Действительно ли американская публика так нецивилизована, как это представляется производителям новостных программ? Действительно ли мы не способны понять статистические аргументы и воспринимаем только слухи и забавные истории?

Достаточно провести несколько часов на бейсбольной площадке, чтобы понять, как сильно недооценена способность широкой публики понимать и использовать статистические данные. Здесь любой ребенок старше шести лет знает, кто такой хитер с показателем 0,300 и что Тони Гвинн с большей вероятностью получит хит, чем Хуан Сэмюел. Каждый взрослый, попивающий пиво, представляет, что такое среднее число «законных» пробежек, хотя это — более сложная статистическая величина, чем те показатели, которые необходимы для расчета выплат по страховке от пожара и уровня опасности масляных отопительных радиаторов.

Американцы наслаждаются спортивной статистикой. Мы, несомненно, получаем удовольствие от расчета вероятностей — если они касаются Хосе Кансеко, Дуайта Гудена или Ларри Бэрда. Отсюда наша страсть к спортивным ставкам — бизнес, который по валовому доходу конкурирует с традиционными отраслями американской промышленности. Билл Джеймс и Elias Sports Bureau публикуют массивные, затейливые подборки бейсбольной статистики, которые продаются десятками тысяч в год. И это не просто интересное чтение для широкой публики. Это также источник серьезной научной информации, поскольку профессиональный спорт в наши дни является одним из наиболее качественно документированных видов деятельности человека. Теории, которые занимаются точными прогнозами человеческих способностей, могут использовать эти данные для самопроверки.

Это верно и для теории стиля объяснений, и мы со студентами провели тысячи часов, читая спортивные рубрики и сопоставляя положения моей теории со спортивной статистикой. Что же можно сказать о спортивной сфере исходя из моей концепции оптимизма?

Существуют три основных прогностических фактора, применимых к спорту. Во-первых, при прочих равных условиях будет побеждать человек с более оптимистичным стилем объяснений. Его победе будет способствовать склонность прикладывать больше усилий, особенно после поражения или перед лицом серьезного вызова.

Во-вторых, то же самое распространяется и на команды. Если определить общий уровень оптимизма команды, то при равных способностях выигрывает

более оптимистичная, и эта закономерность будет выражена тем ярче, чем сильнее противостояние.

В-третьих, что наиболее интересно, если стиль объяснений спортсменов сменится с пессимистичного на оптимистичный, они будут побеждать больше, особенно в жесткой конкуренции.

Национальная лига

Рассмотрим игру, которой американцы посвящают больше всего времени — бейсбол. Признаюсь, что тоже равнодушен к ней. Несмотря на бессчетное количество часов, которые я провел, напряженно всматриваясь в микропленки, несмотря на множество бессонных ночей, потраченных на детальное изучение длинных колонок статистических данных, на безуспешность попыток изобрести новую формулу, я нахожу это исследование наиболее интересным из всего, чем я когда-либо занимался. Не только потому, что я люблю бейсбол (меня можно увидеть в третьем ряду зрителей за основной базой на большинстве игр Philadelphia Phillies, проведенных дома), но и потому, что результаты этих поисков привели меня к самому сердцу человеческих успехов и неудач. Из них я узнал, что такие явления, как «агония поражения» и «трепет победы», действительно существуют.

Однако сформулировать прогнозы с опорой на теорию гораздо проще, чем проверить, насколько они верны. Здесь имеют место три проблемы.

Во-первых, обладает ли команда — группа индивидуальностей — общим стилем объяснений? Весь наш прошлый опыт показывает, что пессимистичные *индивиды* действуют хуже, но может ли быть пессимистичной целая команда? И действительно ли пессимистичная команда играет хуже? Чтобы ответить на эти вопросы, мы используем методику CAVE и в течение всего сезона изучаем практически все спортивные публикации, выявляя высказывания всех игроков команды, в которых они ссылаются на те или иные причины. Поскольку спортивные обозреватели фокусируются на плохих событиях, такие высказывания в изобилии встречаются в спортивных разделах практически всех газет. Мы пользуемся услугами экспертов, которые не знают, кому принадлежат высказывания и к какой команде они относятся, и на основе полученных экспертами результатов рассчитываем профиль каждого игрока. Точно так же мы изучаем руководящий состав команд. Наконец, мы получаем средние показатели всех игроков и определяем стиль объяснений команды. Затем мы сравниваем результаты всех команд лиги.

Вторая проблема связана с цитатами из спортивных обзоров. У нас нет возможности взять интервью у всех ведущих бейсболистов. Так что нам приходится полагаться на информацию, которую нам предоставляют местные газеты и такой незаменимый источник, как журнал *Sporting News*. Итак, то, что игрок сообщает репортеру, представляет собой недостоверный научный материал. Сама цитата может быть неточной, приукрашена репортером для того, чтобы сделать ее более вызывающей или интригующей. Игрок может не уточнить, что он имел в виду. Он может попытаться переложить вину или взять ее на себя. Он может стараться выглядеть сверхскромным или сверхмужественным. Поэтому мы не знаем, точно ли отражают цитаты стиль объяснений. Но есть способ выяснить это. Если исследование позволяет сделать реальные прогнозы относительно успешности команды, значит, цитаты были достоверными. Если прогнозы не осуществляются, значит, либо теория ошибочна, либо цитаты оказались недостоверными индикаторами уровня оптимизма.

Точность цитат — не единственная проблема данного метода. Необходимо проанализировать огромное количество материала, чтобы выявить командный стиль объяснений. Занимаясь исследованием Национальной бейсбольной лиги, мы читали все спортивные заметки, опубликованные в местных газетах, и материалы, касающиеся всех 12 команд лиги на протяжении всего бейсбольного сезона 1985 года, с апреля по октябрь. Поскольку результаты оказались захватывающими, мы повторили исследование в 1986 году. В целом мы обработали по методике CAVE около 15 000 страниц спортивных сообщений.

Третья проблема состоит в том, как доказать, что именно оптимизм является причиной победы, а не наоборот. Команда New York Mets, как вы увидите, была очень оптимистичной в 1985 году. Выступали они тоже очень успешно, проиграв в сезоне 1985 года лишь St. Louis Cardinals. Они выступили удачно, потому что были оптимистичны, или их оптимизм был вызван успешными выступлениями? Чтобы разобраться в этом вопросе, мы должны были, исходя из уровня оптимизма в этом сезоне, сделать прогноз на следующий, разумеется, скорректированный с учетом индивидуальных изменений. Игроки, покинувшие команду, не учитываются при построении профиля стиля объяснений.

Но даже этого не достаточно. Мы должны сделать поправку на то, насколько хорошо команда выступила в первом сезоне. Возьмем New York Mets. Они были самой оптимистичной командой Национальной лиги в 1985 году. В том же году они показали второй результат (98 побед, 64 поражения).

В 1986 году, согласно нашему прогнозу, они должны были выступить еще лучше. Было ли это связано с тем, что они были столь оптимистичны (согласно оценкам цитат за 1985 год), или с тем, что они так сильны (как показывает статистика побед и поражений за 1985 год)? Чтобы узнать это, нам нужно было скорректировать предыдущую статистику побед и поражений, чтобы эти данные можно было считать «статистически постоянными», и посмотреть, смогут ли они превзойти свой прежний результат в соответствии с прогнозом, сделанном на основе уровня их оптимизма. Именно этим мы занимались в нашем исследовании успеваемости, когда перед нами стоял вопрос, дает ли оптимизм более надежный прогноз будущей успешности обучения, чем школьные оценки и данные теста SAT.

Мы хотели также узнать, позволяет ли оптимизм, как утверждает теория, действовать команде более эффективно в условиях напряженного противостояния. Мой сын Дэвид подготовил сводные таблицы результатов всех матчей (а в Национальной лиге их было 972), и мы подготовили статистику на основе данных о напряженных моментах игр. Позднее мы обнаружили, что в *Elias*, одном из статистических бейсбольных альманахов, представлены более точные статистические данные по эпизодам напряженного противостояния в последнем иннинге. В результате мы оставили свои наработки и воспользовались их статистикой. Данные, опубликованные в альманахе, показывают нам, как действуют подающие в ситуации, когда три последних иннинга команды играют на равных. Опираясь на имеющиеся данные, мы сделали прогноз, что команды, бывшие оптимистичными в 1985 году, в 1986 году покажут более высокую результативность в условиях напряженной игры по сравнению с командами, которые в 1985 году были отнесены к разряду пессимистичных.

Противостояние

Две выдающиеся команды — Mets и Cardinals — на равных соперничали за звание чемпиона Восточного дивизиона 1985 года. В течение всего сезона мы собирали высказывания игроков обеих команд и оценивали их. Когда сезон был завершен, мы подвели итоги.

Приведем несколько процитированных в газетах фраз, принадлежащих игрокам Mets, вместе с числовым результатом, полученным по методике CAVE. Числа находятся в пределах от 3 (очень неустойчивый, специфичный и внешне ориентированный комментарий) до 21 (полностью устойчивый,

универсальный и внутренне персонифицированный). Числа в диапазоне 3–8 указывают на выраженный оптимизм, свыше 13 — на сильный пессимизм.

Менеджер команды, Дэви Джонсон, на вопрос, почему его команда проиграла, ответил:

«Мы проиграли, потому что они [противники] разыграли сегодня удачную комбинацию» (внешний: «они»; неустойчивый: «сегодня»; специфичный: сегодняшней противник, 7 баллов).

Отбивающий Джордж Фостер: «Я провалился. Это, должно быть, мой неудачный день» (7 баллов).

В целом складывается вполне очевидная картина. Сыграв плохо, участники Mets говорили, что это произошло только сегодня, только с этими соперниками, и не по их вине. Их комментарии похожи на примеры из руководства по оптимистичному стилю объяснений спортивных событий. Как группа они обладали самым оптимистичным стилем среди команд Национальной лиги по данным 1985 года. Их средний балл по плохим событиям — 9,39, достаточно оптимистичный показатель, позволяющий им стать успешными агентами по страхованию жизни.

Команда St. Louis Cardinals шла впереди Mets и выиграла плей-офф, но затем проиграла Мировую серию.

Менеджер команды Уайти Херцог (возможно, самый выдающийся в бейсболе на сегодняшний день) о проигрыше команды сказал следующее: «Мы не можем попасть. Черт возьми, давайте смотреть правде в глаза...» (устойчивый, универсальный, внутренне персонифицированный, 20 баллов).

На вопрос, почему журналисты охотнее общаются с Питером Роузом (играющий тренер Cincinnati Reds), Херцог ответил: «Что вы ожидали. У него 3800 хитов, гораздо больше, чем у меня» (14 баллов).

Уилли Макги, чемпион Национальной лиги 1985 года по количеству попаданий, о том, почему он не украл столько баз, сколько было необходимо для победы: «У меня нет опыта» (16 баллов).

Отбивающий Джек Кларк о мече, который он проигнорировал: «Этот мяч можно было реально взять. Просто я не сделал этого» (12 баллов).

В результате перед нами возникает образ чрезвычайно талантливой команды с пессимистичным стилем объяснений. Отчасти именно это имеют в виду тренеры, когда говорят о спортсмене: «У него плохой настрой». Статистически стиль объяснений плохих событий Cardinals имеет показатель 11,09 (девятое место из 12 команд). Согласно нашей теории, команда, которая очень хорошо выступает в данном сезоне, несмотря на негативный

стиль объяснений, должна быть исключительно талантлива, чтобы компенсировать это обстоятельство.

Кроме того, теория позволяла сделать прогноз того, что должно произойти в следующем сезоне: Mets должна превзойти, а Cardinals — ухудшить результаты предыдущего года.

Именно это и произошло. В 1986 году Mets выступили удивительно успешно. Ее процент побед поднялся до 667 (с 605), она победила в играх дивизиона и выиграла плей-офф и мировую серию, обыграв Boston Red Sox.

Команда Cardinals потерпела неудачу. Она выиграла только 49% игр, безнадежно отстав.

С помощью анализа высказываний в 1985 году мы определили стиль объяснений 12 команд Национальной лиги. С точки зрения статистики, оптимистичные команды улучшили соотношение побед-поражений, установленное в 1985 году, тогда как у пессимистичных команд это соотношение стало хуже. В напряженных играх оптимистичные команды показали себя лучше по сравнению с 1985 годом, а пессимистичные в аналогичных ситуациях проигрывали чаще, чем в предыдущем году.

Обычно я не склонен считать убедительными полученные в исследовании результаты, пока не подтвердил их. Мы повторили свое исследование на следующий год, чтобы выяснить, можно ли с опорой на стиль объяснений и оценку высказываний снова предсказать, как сыграют команды Национальной лиги в 1987 году. В основном мы получили такие же результаты. Оптимистичные команды добились большего успеха по сравнению с их предыдущим показателем побед и поражений, а пессимистичные выступили хуже. В ситуациях жесткого противостояния оптимисты действовали успешно, пессимисты — неудачно.

Национальная баскетбольная ассоциация

Баскетбол обладает двумя важными для нас отличительными чертами, по сравнению с бейсболом. Во-первых, в командах меньше игроков, поэтому тест CAVE становится менее трудоемким. Во-вторых, и это очень важно, здесь существует система гандикапа¹. В каждой игре, согласно этой системе, предсказывается не только победитель, но и то, с каким перевесом он по-

¹ Гандикап — в данном случае вид ставок, разработанный для уравнивания команд. Теоретически более слабой команде начисляется преимущество в очках. Например, если одной из двух участвующих в матче команд прибавляют в качестве такой уравнивающей форы 1 очко, то матч, условно, начинается со счета 1:0 в пользу этой команды. — *Прим. пер.*

бедит. Например, если одним из вечеров в середине 1980-х New Jersey Nets играли бы с Boston Celtics, бостонцы были бы претендентами на победу. Но просто делать ставку на то, что победит Celtics, не имело смысла, потому что это было слишком очевидно, и никто не захотел бы ставить против. Так что было определено, что Celtics имеет преимущество, скажем, в девять очков, и вы могли сделать ставку на Celtics, учитывая этот перевес, то есть, поставить на то, что они победят с разрывом в девять или более очков. Если бы Boston Celtics оправдал эти прогнозы, вы удвоили бы свои деньги, но если бы они выиграли с меньшим перевесом (или необъяснимым образом проиграли), вы свои деньги потеряли бы. При такой искусной системе половина поставит на Celtics, а половина — на Nets.

Я лично не делаю ставки на спортивные соревнования, лишь однажды в своей жизни я поставил значительную сумму (об этом вы прочтете в главе 11), так что пари меня не интересуют. Скорее для меня система гандикапа имеет научный интерес, потому что она позволяет уравнивать команды по любым параметрам: по уровню мастерства или травматизма, по месту проведения игры, по прошлой результативности и т. д. Теория стиля объяснения утверждает, что есть дополнительный фактор, который никто не принимает во внимание, — оптимизм команды, и что именно он будет определять, как будет действовать команда в условиях серьезного противостояния. Более оптимистичная команда должна показать более высокий результат, чем предсказано системой гандикапа, а менее оптимистичная — гораздо хуже. Однако это может иметь место только в неблагоприятных обстоятельствах, например после поражения в предыдущей игре. Это означает, что оптимистичные команды должны перекрывать прогнозируемый системой гандикапа разрыв в очках в игре, следующей за проигранным матчем, а пессимистичные при тех же условиях — не достигать предсказанного им результата.

Boston Celtics и New Jersey Nets

Во втором по трудоемкости исследовании, которое я когда-либо проводил, мы просмотрели спортивные разделы местных газет на предмет упоминания каждой команды Атлантического дивизиона НБА за сезон 1982–1983 годов, определили стиль объяснений всех команд и опираясь на уровень оптимизма спрогнозировали, насколько преуспеют команды, столкнувшись с напряженными условиями в новом сезоне 1983–1984 годов. Затем мы повторили исследование, используя данные за

1983–1984 года для установления стиля объяснений и прогнозирования результатов на сезон 1984–1985 годов. В общей сложности мы обработали свыше 10 000 спортивных страниц и собрали примерно 100 цитат, объясняющих события для каждой команды.

Давайте рассмотрим два крайних случая. Сперва несколько высказываний представителей Boston Celtics с объяснением плохих событий.

Проигрыш: «Их болельщики — самая возмутительная и неистовая толпа в НБА» (9 баллов).

Другой проигрыш: «Мы столкнулись здесь с необъяснимыми вещами [игра на стадионе соперников]» (8 баллов).

Низкий результат в периоде: «Зрители словно вымерли» (6 баллов).

Проигрыш в одной из игр плей-офф: «Они делали хорошие, быстрые проходы к корзине» (6 баллов).

Поражение в первой игре в финале: «Я никогда не видел, чтобы команда передвигалась так быстро» (8 баллов); «Они [соперники] отбросили осторожность» (4 балла).

Игрок соперников заработал 40 очков: «Играя так, как сегодня, он набрал бы эти очки, независимо от того, кто был против него. Мы прикрывали его. Удерживали его. Мы били его, пинали, но парень играл нереально» (5 баллов).

Плохие события Celtics с маниакальным упорством объясняют временными, специфичными и не зависящими от них причинами. Они перекрывают прогнозируемое преимущество в очках в более чем 68% игр, следующих за поражением в 1983–1984 годах и более чем в 80% таких игр в 1984–1985 годах. (В среднем команда перекрывает предсказанный разрыв в очках в 50% игр. Celtics перекрывали этот разрыв в 51,8% и в 47,3% игр, следовавших за выигрышем в 1983–1984 и 1984–1985 годах соответственно.) Эта команда обладала сверхъестественной способностью восстанавливаться после поражения.

Теперь обратимся к объяснениям плохих событий сезона 1982–1983 годов со стороны участников команды New Jersey Nets.

Проигрыш в игре плей-офф: «Мы все время пропускаем» (18 баллов); «Мы сами все испортили и упустили все возможности, которые у нас были» (16 баллов).

О других поражениях: «Это одна из самых физически слабых команд, которые я когда-либо тренировал» (18 баллов); «Соображали мы как никогда плохо» (15 баллов); «Мы пропускаем броски. Мы уже ни в чем не уверены» (17 баллов).

С точки зрения физической подготовки в 1983–1984 годах Nets были неплохой командой. Они выиграли 51,8% игр. Но психологически они были разбиты. Как вы могли заметить, их объяснения проигрышей были устойчивыми, универсальными, указывающими на их вину. Как они проявили себя после поражений в 1983–1984 годах? Они перекрыли прогнозируемый разрыв всего в 37,8% игр, следующих за проигранными встречами. После побед, однако, они перекрыли этот разрыв в 48,7% игр. В 1983–1984 годах стиль объяснений Nets изменился в лучшую сторону, в основном благодаря изменениям в составе, и в сезоне 1984–1985 годов они перекрыли разрыв после поражений в 62,2% игр.

Итак, мы установили следующее. Стиль объяснений плохих событий игроками команды в значительной степени определяет, насколько успешно они выступят в играх, следующих за проигранными матчами в следующем сезоне. Оптимистичные команды чаще перекрывают прогнозируемый разрыв в очках, чем пессимистичные.

Здесь мы обнаруживаем ту же тенденцию, которую наблюдали в бейсбольной Национальной лиге: соотношение побед и поражений у команды в следующем сезоне можно предсказать по стилю объяснений, который она демонстрирует в текущем сезоне и который соотносится с нынешним показателем их побед и поражений.

Проведенные исследования позволяют сделать ряд заключений:

- Не только у отдельных людей, но и у команд имеется определенный и измеряемый стиль объяснений.
- Стиль объяснений позволяет предсказать, может ли команда сделать больше, чем от нее ожидают, как от «хорошей» команды.
- Успех на игровой площадке предзнаменован оптимизмом.
- Поражение на игровой площадке предзнаменовано пессимизмом.
- Влияние стиля объяснений проявляется в том, как действует команда в сложных ситуациях: после поражения или на последних минутах напряженного матча.

Пловцы из Беркли

В прессе активно обсуждались шансы известного пловца из Беркли Мэтта Бионди на победу на Сеульской олимпиаде 1988 года. Он должен был принять участие в семи соревнованиях, и американская пресса убедила чита-

телей в том, что он может выиграть семь золотых медалей, повторив беспрецедентное выступление Марка Спитца на Олимпийских играх 1972 года. С точки же зрения знатоков сам факт завоевания семи медалей, независимо от их достоинства, означал бы превосходное выступление.

В первом виде соревнований, 200 метров вольным стилем, Бионди занял разочаровывающее третье место. Вторая дистанция, 100 метров баттерфляем, не входила для него в число первостепенных. Он прошел с опережением почти всю дистанцию, но на последних двух метрах вместо того, чтобы сделать последний рывок, он, по-видимому, расслабился и последний метр проплыл по инерции. Можно было услышать стон, который раздался в Сеуле, и представить, какая реакция была в Америке, когда его на дюйм (может, сантиметр) обошел пловец из Суринама Энтони Нести, который последним гребком выбил первую для своей страны золотую медаль¹. Журналисты, разочарованные бронзовой и серебряной медалями Бионди, писали об «агонии поражения» и рассуждали, сможет ли он восстановиться после неудач. Возьмет ли он золото в пяти оставшихся заплывах после такого обескураживающего старта?

Наблюдая за происходящим из своего дома, я не сомневался, что он сможет сделать это. У меня были для этого основания, потому что мы исследовали Мэтта Бионди в Беркли за четыре месяца до этих событий, чтобы определить, способен ли он сделать то, чего от него теперь ожидали, то есть оправиться от поражения.

Вместе с товарищами по команде он прошел тест ASQ, и его результат вошел в первую четверть самых высоких показателей по уровню оптимизма. После этого мы смоделировали ситуацию поражения. Норт Торнтон, тренер Бионди, дал ему задание проплыть сотню ярдов баттерфляем максимально быстро, на пределе сил. Бионди показал очень хорошее время — 50,2 секунды, но Торнтон сказал, что его время 51,7 — слабый для Бионди результат. Пловец выглядел разочарованным и удивленным. Торнтон велел ему несколько минут отдохнуть, а затем сделать еще один заплыв, выложившись по полной. И Бионди сделал это, показав еще лучший результат — 50,0 секунд. Именно потому, что его стиль объяснений был высоко оптимистичен и он продемонстрировал, что после поражения прикладывает больше усилий, а не сдаётся, я предчувствовал, что он завоюет золото.

На своих последующих пяти дистанциях Бионди завоевал пять золотых медалей.

¹ Последний рывок помог Нести дотянуться до стены на 0,01 секунды раньше американца. — Прим. пер.

Наши исследования игроков бейсбола и баскетбола показывают, что у команд есть стиль объяснений, который служит прогностическим фактором спортивных успехов. Но позволяет ли прогнозировать стиль объяснений конкретного спортсмена то, как он поведет себя, особенно в условиях серьезного вызова? На этот вопрос нам помогли ответить Бионди и его товарищи по команде.

Я никогда не встречался с Нормом Торнтоном. Я лишь видел его по телевизору. Однако Норт и его жена, Карен Мо Торнтон, тренеры, соответственно, мужской и женской команд по плаванию Калифорнийского университета в Беркли — это два моих наиболее ценных помощника. Такие люди, как Торнтоны — самый ценный актив, которым может располагать ученый. Я говорил с Нормом только по телефону, и наш первый разговор состоялся в марте 1987 года.

«Я прочитал об исследовании, которое вы проводили в страховой компании, — сказал он, — и подумал, может ли это помочь в спортивном плавании? И пришел к заключению, что может, и вот почему».

Я сдерживался изо всех сил, чтобы не закричать: «Да! Да! Да!», прежде чем Норт закончит излагать мне свои умозаключения. «Кажется, вы можете измерить нечто, что нам, тренерам, не удастся ухватить, — глубоко скрытые позитивные убеждения, — продолжал Норт. — Мы, конечно, знаем, что установка важна, но ребята могут притвориться, сделать вид, что обладают нужным настроем, а в ответственный момент окажутся не способны добиться успеха. Мы также не представляем, как можно изменить негативную установку на положительную».

В октябре 1988 года, перед началом сезона, все 50 пловцов университетской команды, мужчины и женщины, прошли тест ASQ. Кроме того, Норт и Карен оценили каждого из них с точки зрения того, насколько успешно он, по их мнению, способен выступить в сезоне, особенно в напряженных условиях. Мы решили сделать это для того, чтобы понять, может ли тест ASQ предоставить Торнтонам информацию, которой они, будучи тренерами, хорошо знавшими своих спортсменов, не располагали.

Я сразу обнаружил, что знаю нечто, о чем не знают тренеры. Показатели оптимизма, полученные с помощью теста ASQ, совершенно не соответствовали тому, как тренеры оценивали способности спортсменов действовать в экстремальных ситуациях. Но могут ли эти показатели предсказать реальные успехи на соревнованиях?

Чтобы выяснить это, Норт и Карен оценили все заплывы каждого из спортсменов в течение сезона с точки зрения того, показал ли он резуль-

тат «хуже ожидаемого» или «лучше ожидаемого». Пловцы тоже оценили себя по этим параметрам, и стало очевидно, что тренеры и спортсмены настроены одинаково, поскольку их оценки идеально совпадали. Я подсчитал количество всех заплывов за сезон, которые принесли результаты «хуже ожидаемых». В группе пессимистов, выявленных с помощью ASQ, подобных заплывов оказалось в два раза больше, чем у оптимистов. Оптимисты выступали на уровне своего потенциала, а пессимисты — хуже него.

Смог бы стиль объяснений и на этот раз предсказать, как будут реагировать люди на поражение, как это имело место в бейсбольных и баскетбольных матчах, а также в сфере страхования жизни?

Чтобы проверить это, мы моделировали ситуацию поражения в контролируемых условиях. В конце сезона все спортсмены прошли через одну и ту же ситуацию: когда кто-то из них проплывал дистанцию с лучшим для себя результатом, Норт или Карен называли время, которое было на 1,5–5 секунд хуже реального (в зависимости от дистанции). Так, Бионди сообщили, что он проплыл сто метров баттерфляем за 51,7 секунд, хотя настоящее время было 50,2. К выбору степени «ухудшения» результата мы подходили индивидуально, поскольку знали, что это может подействовать на пловца очень сильно (один из них сел в угол и сидел там, раскачиваясь, как ребенок, в течение 20 минут) и к тому же должно выглядеть правдоподобно. После этого спортсменам давали возможность отдохнуть и затем еще раз проплыть дистанцию с максимально возможной скоростью. Как и ожидалось, результаты пессимистов становились хуже. В двух случаях одаренные, но пессимистично настроенные пловцы на дистанции в 100 ярдов показали результат на целых две секунды хуже, а это разница между лучшим и худшим показателями в заплыве во время реальных соревнований. Оптимисты либо оставались на прежнем уровне, либо, как Бионди, улучшали результат. Несколько человек из числа оптимистов показали время, которое было на 2–5 секунд лучше их предыдущего результата. Разумеется, после этого пловцы проходили опрос.

Таким образом, пловцы из Беркли показали, что стиль объяснений может способствовать победе или поражению на индивидуальном уровне в той же степени, что и на коллективном. Более того, механизм работы стиля объяснений одинаков и в том, и в другом случае. Он заставляет спортсменов добиваться большего успеха в ситуации напряженности. Если они являются оптимистами, то прикладывают больше усилий и быстрее восстанавливаются после поражения.

Что должен знать каждый тренер

Если вы тренер или профессиональный спортсмен, то должны отнестись к этим данным со всей серьезностью. Они могут быть вам полезны, поскольку обладают несколькими практическими аспектами.

- Оптимизм не относится к разряду того, что вы можете знать интуитивно. Тест ASQ измеряет то, что вы не можете оценить сами. Он способен прогнозировать успех точнее, чем суждения опытного тренера и эксперта по гандикапу.
- Зная уровень оптимизма, вы можете понимать, когда лучше использовать того или иного спортсмена. Например, в решающей эстафете у вас должен выступить быстрый спортсмен, который помимо того, что пессимист, так еще и проиграл в последнем индивидуальном забеге. Замените его. Используйте пессимистов только после удачных выступлений.
- Оптимизм подсказывает, на ком следует остановить выбор и кого предпочесть. Если два кандидата близки по степени одаренности, выберите оптимиста. В конечном счете он добьется большего успеха.
- Вы можете обучить своих пессимистов тому, как стать оптимистами.

Я не рассказал, что еще хотели от меня Торнтоны. Они спрашивали, могу ли я сделать их пловцов-пессимистов оптимистами. Я ответил, что пока у меня нет в этом уверенности, но мы работаем над соответствующими программами, и они дают неплохие предварительные результаты. В знак благодарности я дал им обещание, что с нашей программой по работе со спортсменами они ознакомятся первыми. Сейчас, когда я пишу эту главу, наши тренеры находятся на пути в Беркли, где намерены обучить студентов университета навыкам оптимизма. Вы можете найти эти методы в последнем разделе книги.

Глава 10

Здоровье

Дэниелу было всего девять лет, когда врачи обнаружили у него лимфому Беркитта, разновидность рака брюшной полости. Когда ему исполнилось десять, несмотря на год интенсивного лечения химиотерапией и сеансы облучения, рак продолжал разрастаться. Почти все утратили надежду, в том числе врачи. Но не Дэниел.

Дэниел строил планы. Он планировал вырасти, стать ученым и найти способ лечения болезней вроде этой, чтобы другим детям ничто не угрожало. Его тело слабело, но он не терял оптимизма.

Дэниел жил в Солт-Лейк-Сити. Он связывал свои надежды с доктором, которого называл «знаменитым специалистом с Восточного побережья». Этот врач, авторитет по лимфоме Беркитта, проявил интерес к случаю Дэниела и дистанционно консультировал его лечащих врачей. Он планировал остановиться в Солт-Лейк-Сити по пути на съезд педиатров, который проходил на западе, чтобы встретиться с Дэниелом и побеседовать с его врачами.

Дэниел несколько недель находился в состоянии возбуждения. Он так много хотел рассказать специалисту. Он вел дневник и надеялся, что с его помощью тот сможет найти ключи к его исцелению. Он чувствовал, что является участником собственного лечения.

В день прилета специалиста Солт-Лейк-Сити накрыл туман, и аэропорт закрылся. Диспетчеры отправили самолет со специалистом в Денвер, и тот

решил лететь оттуда прямо в Сан-Франциско. Когда Дэниел узнал об этом, он тихо заплакал. Его родители и медсестры пытались его успокоить, обещали позвонить доктору в Сан-Франциско, чтобы Дэниел смог поговорить с ним. Но на следующее утро Дэниел погрузился в апатию, никогда прежде он не был таким безразличным. У него поднялась температура и началась пневмония. К вечеру он был в коме. На следующий день умер.

Что вы можете сказать об этой истории? Я уверен, что вы не первый раз слышите горькую историю, в которой вслед за разбитой надеждой наступает смерть, как и о выздоровлении, наступающем с обретением надежды. Подобные истории можно услышать достаточно часто, их рассказывают повсеместно, чтобы пробудить веру в то, что надежда поддерживает жизнь, а безнадежность губит ее.

Но есть другие вероятные интерпретации. Вы можете поверить в некий третий фактор, например крепкую иммунную систему, и возродить надежду и спасти жизнь. Или вы можете полагать, что мы как вид обладаем глубокой потребностью верить в то, что надежда способна творить чудеса, мы рассказываем и пересказываем одни и те же истории, которые, кажется, подтверждают это, но на самом деле являются просто совпадениями, тогда как известные истории, в которых все происходит наоборот и вслед за надеждой приходила болезнь, а выздоровление следует за отчаянием, мы отбрасываем в сторону.

Весной 1976 года я получил самое необычное заявление о приеме в аспирантуру. Оно было написано женщиной по имени Мэделин Висинтейнер, медсестрой из Солт-Лейк-Сити, рассказавшей историю Дэниела. Она сообщила, что ей приходилось ухаживать за несколькими детьми и такие «истории», как она сказала, перестали быть для нее убедительными доказательствами. Она хотела точно знать, действительно ли беспомощность может быть причиной смерти, и если да, то каким образом. Она хотела приехать в Пенсильванский университет, чтобы работать со мной и искать ответа на эти вопросы.

Просто и непритязательно написанное заявление Висинтейнер, не похожее ни на что виденное нами прежде, заставило проследиться одного из членов приемной комиссии. Кроме того, ее оценки и результаты теста GRE¹ были отличными. Однако было несколько пробелов. Из указанных ею данных сложно было определить, где она была и чем занималась в определен-

¹ Graduate Record Examination — стандартизированный тест, который сдают при поступлении в магистратуру и аспирантуру в США. — *Прим. пер.*

ные периоды своей взрослой жизни. Казалось, что она просто время от времени куда-то исчезала. После нескольких безрезультатных попыток прояснить эти моменты мы решили принять Висинтейнер.

Я с нетерпением ждал ее прибытия в сентябре 1976 года. Она не приехала. Вскоре она позвонила и сказала, что ей необходимо еще на год остаться в Солт-Лейк-Сити. Она говорила что-то насчет гранта, который получила на исследование рака. То, что «простая» медсестра, как она описывала себя, получила грант на исследование рака, было очень необычно. Она спросила, сможем ли мы придержать для нее место до следующего сентября.

В свою очередь я поинтересовался, действительно ли она намерена приехать в Пенсильванский университет и работать над такой непопулярной темой. Я предупредил ее, что очень немногие психологи и еще меньше медиков готовы согласиться с тем, что такое психологическое состояние, как беспомощность, действительно может вызывать физическое заболевание. Ей придется шагать по научному минному полю и сталкиваться с многочисленными препятствиями. Она ответила, что не вчера родилась и знает, чего хочет.

Она появилась у нас в сентябре 1977 года, такая же простая и прямая, как и ее заявление, и столь же загадочная. Она избегала разговоров о ее прошлом, как и о том, чего хочет достичь в будущем. Но в настоящем она была великолепна. В научной деятельности она была словно ураган. В качестве своего первого проекта она выбрала ответственную задачу — доказать, что беспомощность может быть причиной смерти.

Она была чрезвычайно вдохновлена новыми результатами, которые получили Эллис Лангер и Джуди Роден, в то время молодые ученые-медики из Йельского университета. Они работали с пожилыми людьми в частной клинике, развивая навыки контроля этих людей над повседневными событиями жизни.

На разных этажах клиники они ввели разные правила. Обитатели первого этажа получили возможность делать выбор и какой-то степени контролировать свою жизнь. Директор обратился к ним со следующими словами: «Я хочу, чтобы вы узнали о том, что можете делать здесь, в “Тенистой роще”, самостоятельно. На завтрак вы можете выбрать омлет или яичницу, но определиться с выбором нужно накануне вечером. Кино будут показывать в среду или в четверг, но записываться нужно заранее. Здесь есть растения, можете выбрать любое и поставить к себе в комнату, но поливать его вы будете сами».

На втором этаже была сказана другая речь: «Я хочу рассказать вам о том, что мы предлагаем вам здесь, в “Тенистой роще”. На завтрак у нас готовят

омлет или яичницу. Омлет мы готовим по понедельникам, средам и пятницам, а в остальные дни яичницу. Кино показывают в среду и четверг. Для тех, кто живет в левом крыле — в среду, для тех, кто в правом — в четверг. У нас есть цветы. Сестра выберет каждому по цветку и будет за ним ухаживать».

Так, обитатели первого этажа получили возможность взять под собственный контроль некоторые дополнительные блага; на втором этаже люди получали те же блага, но не имели никакой возможности влиять на них.

Спустя 18 месяцев Лангер и Роден обнаружили, что люди, обладающие правом выбора и контролем, оказались более активными и благополучными, судя по результатам опроса. Они также выяснили, что количество умерших в этой группе было меньше, чем во второй. Этот поразительный факт вполне определенно указывал на то, что выбор и возможность контролировать ситуацию могут сохранить жизнь и что беспомощность, возможно, способна убить.

Мэделин Висинтейнер хотела изучать этот феномен в лаборатории, где можно создавать специальные условия и тонко их регулировать, чтобы понять, как чувство контроля и беспомощность могут влиять на здоровье. Она построила эксперимент с тремя группами крыс; первая группа подвергалась умеренному разряду тока, но имела возможность его избежать, вторая — умеренному разряду без возможности избежать его, третья никакому разряду не подвергалась. Но за день до этого она ввела каждой крысе в бок несколько клеток саркомы. Опухоль была такого типа, который неизбежно приводит к смерти, если разрастается и не отторгается иммунной системой животного. Висинтейнер ввела такое количество клеток саркомы, что в обычных условиях 50% крыс отторгли бы опухоль и выжили.

Эксперимент был разработан превосходно. Все физические условия контролировались: уровень и продолжительность разряда; питание; условия жизни; размер опухоли. Единственное различие между тремя группами заключалось в психологическом состоянии, в котором находились животные. Одна группа страдала от выученной беспомощности, другая адаптировалась к ситуации, состояние третьей группы осталось неизменным. Если бы выяснилось, что эти три группы отличаются по способности отторгать опухоль, то единственной причиной такого различия могло быть только психологическое состояние.

В течение месяца 50% крыс из группы, не подвергавшейся воздействию тока, умерли, а 50% — отторгли опухоль; это было нормальным соотношением. В группе крыс, способных избегать разряда, нажимая на рычаг, 70%

животных отторгли опухоль. Среди беспомощных крыс, которые не могли избегать разряда, отторжение произошло лишь у 27%.

Таким образом, Мэделин Висинтейнер стала первым человеком, который продемонстрировал, что такое психологическое состояние, как выученная беспомощность, может стать *причиной* рака.

Если быть точнее, одной из первых. Мэделин еще писала статью о результатах своего исследования для журнала *Science*, публикующего материалы о важных научных открытиях, когда я прочел в его последнем номере о двух канадских исследователях, Ларри Скларе и Хайми Анисмане, завершивших похожий эксперимент. Отличия были в том, что они использовали мышей вместо крыс и измеряли скорость распространения опухоли, а не способность животных отторгать ее. Однако результаты были такими же: беспомощность вызывала более быстрый рост опухолей.

Еще одно научное открытие Мэделин было связано с ранним периодом жизни крыс (с периодом, когда они перестают питаться молоком матери). Мэделин обнаружила, что крысы, которые в этом возрасте получали возможность контролировать ситуацию, обретали иммунитет к опухолям, распространявшийся на взрослую жизнь. Она подвергала детенышей крыс воздействию тока, которое было либо избегаемым, либо неизбежным или не повергала их таковому, после чего ждала, когда они вырастут. Затем она внедряла им саркому, делила первоначальные группы на тройки и снова воздействовала на них разрядом тока по той же схеме. Большинство крыс с выученной в раннем возрасте беспомощностью, будучи взрослыми, не смогли отторгнуть опухоль; большинство из тех, которые в тот же период могли избегать воздействия тока, отторгли ее. Таким образом, ранний жизненный опыт оказался крайне важным для способности отторгать опухоль во взрослом возрасте. Ранний опыт влияния на ситуацию привел к развитию иммунитета, а ранняя беспомощность — к повышенной уязвимости перед раком у взрослых крыс.

Закончив работу над докторской диссертацией, Мэделин обратилась в различные университеты для получения должности доцента, и некоторые из них настояли на получении подробной автобиографии. Ознакомившись с одной из них, я с удивлением узнал, что она уже была доцентом кафедры сестринского дела Йельского университета, прежде чем решила поступить на аспирантскую программу по психологии. Кроме того, я узнал, что она получила медаль «Серебряная звезда» и несколько других наград за мужество, проявленное в войне во Вьетнаме. Во время вторжения, в 1970 году, она возглавляла госпиталь в Камбодже, в районе, носившем название Parrot's Beak.

Больше я из нее не смог ничего вытянуть. Но теперь стало понятно, откуда у нее столько смелости и силы характера, благодаря которым она смогла одержать победу на интеллектуальном поле битвы, которое она выбрала для себя. В то время избранная ею область — влияние психологических факторов на физическое здоровье — была вотчиной знахарей и торгашей. Она хотела добиться научного подтверждения того факта, что сознание может влиять на болезнь, и сохраняла это намерение на протяжении всей ее медицинской карьеры, несмотря на насмешки и недоверие коллег. Принято было считать, что только физические процессы могут влиять на болезнь, но никак не психическая активность. Она обратилась к научному сообществу с тем, чтобы ее выслушали и поддержали. Мэделин смогла доказать, что сознание способно влиять на течение болезни. И даже медицинский мир начал верить в это. В настоящее время Мэделин — глава отделения ухода за детьми в Школе медицины Йельского университета.

Сознание и тело

Почему предположение о том, что психическая активность может влиять на физические заболевания, встречало такое сопротивление? В ответе отражена самая запутанная из известных мне философских проблем.

Великий рационалист XVII века Рене Декарт утверждал, что во Вселенной существуют два вида субстанции: материальная и духовная. Как они взаимодействуют? Мы можем наблюдать, как один бильярдный шар, ударившись в другой, приводит его в движение. Но каким образом мыслительный акт, такой, как желание пошевелить рукой, приводит ее в движение? Декарт нашел ловкий ответ. Он заявил, что сознание управляет телом через шишковидную железу, которая является частью мозга и функции которой еще не изучены. Ответ Декарта сочли неудовлетворительным, и с тех пор ученые и философы пытались выяснить, каким образом духовная субстанция может влиять на субстанцию материальную.

Декарт был дуалистом. Он полагал, что дух может воздействовать на тело. Со временем сформировалось оппозиционное этому утверждению философское направление, ставшее доминирующим — материализм, сторонники которого убеждены, что существует только один вид субстанции — материя. Есть среди них и такие, которые считают, что существует и духовная субстанция, но она ни на что не влияет. Почти все современные ученые

и врачи — материалисты. Они скорее согласятся умереть, чем принять идею, что мысль и эмоция могут влиять на тело. Для них это не более чем спиритизм. Любые предположения о том, что эмоциональные состояния и когнитивные процессы оказывают влияние на болезнь, разбиваются об их материалистические убеждения.

На протяжении последних 20 лет я бился над тремя вопросами о взаимосвязи здоровья и надежды. Все три — это своего рода передовая линия поисков и исследований, посвященных пониманию физических заболеваний, современного аспекта проблемы взаимосвязи сознания и тела.

Первый вопрос касается *причины*. Действительно ли надежда поддерживает жизнь? Действительно ли безнадежность и беспомощность могут привести к смерти?

Второй касается *механизма*. Каким образом надежда и беспомощность могут оказывать влияние на физический мир? При помощи какого механизма совершенно неосоздаемое способно влиять на сугубо физическое?

Третий вопрос — вопрос терапии. Могут ли изменение мышления, смена стиля объяснений улучшить состояние здоровья и продлить жизнь?

Оптимизм и крепкое здоровье

За последние пять лет усилиями лабораторий всего мира произведен целый поток научных свидетельств того, что психологические черты, особенно оптимизм, могут способствовать укреплению здоровья. Эти доказательства наделяют реализмом (и заменяют собой) многочисленные истории о том, как различные эмоции и состояния, от смеха до воли к жизни помогают поддерживать здоровье.

Согласно теории выученной беспомощности, существует четыре способа, которыми оптимизм может влиять на здоровье.

Первый следует из результатов исследования Мэделин Висинтейнер, согласно которым выученная беспомощность крыс делает их более уязвимыми перед растущими опухолями. Ее открытие было вскоре подкреплено более подробным исследованием иммунной системы крыс, усвоивших беспомощность. Иммунная система, клеточная защита тела от болезни, содержит различные виды клеток, задача которых состоит в том, чтобы идентифицировать, а затем уничтожить инородных захватчиков, таких как вирусы, бактерии и опухолевые клетки. Т-клетки, один из этих видов, распознают конкретных аггессоров, например корь, после чего интенсивно

размножаются и уничтожают их. Другие, естественные клетки-киллеры (NK-клетки), уничтожают все инородное, что обнаруживают в организме.

Исследователи, изучающие иммунную систему беспомощных крыс, обнаружили, что переживание неизбежного воздействия тока ослабляет иммунитет. Т-клетки, находящиеся в крови крыс, ставших беспомощными, утрачивают способность к быстрому размножению при столкновении с конкретным захватчиком, которого они, как предполагается, должны уничтожить. Взятые из селезенки беспомощных крыс, NK-клетки тоже оказались не способными эффективно справиться с чужеродными аггессорами.

Эти данные указывают на то, что выученная беспомощность влияет не только на поведение, но и затрагивает клеточный уровень, делая иммунную систему более пассивной. Это означает, что одна из причин, по которой беспомощные крысы в эксперименте Висинтейнер не могли отторгнуть опухоль, заключалась в ослаблении иммунной системы, произошедшей под воздействием беспомощности.

Как это связано со стилем объяснений? Стиль объяснений оказывает значительное влияние на выученную беспомощность. Как мы уже знаем, оптимисты сопротивляются беспомощности. Потерпев неудачу, они не впадают в депрессию. Они не сдаются так просто. На протяжении жизни оптимистичный человек гораздо реже будет испытывать состояние беспомощности, чем пессимист. А чем реже возникает беспомощность, тем в лучшей форме должна быть его иммунная система. Таким образом, первый способ, которым оптимизм может оказывать влияние на ваше здоровье на протяжении жизни, заключается в предотвращении беспомощности и, соответственно, *поддержании иммунной системы в состоянии полной боевой готовности.*

Второй способ, с помощью которого оптимизм способствует хорошему здоровью, связан с *поддержанием здорового образа жизни и своевременным обращением за медицинской помощью.* Как можно заметить, пессимистичный человек верит, что его болезнь носит устойчивый, универсальный и внутренний характер. «Что бы я ни делал, ничего не изменить, — считает он, — ради чего тогда стараться?» Маловероятно, что такой человек попытается бросить курить, сделает прививку от гриппа, будет соблюдать диету, займется спортом, обратится в случае болезни к врачу, а обратившись, последует его советам. В ходе исследования с участием 100 выпускников Гарварда, продолжавшегося в течение 35 лет, было установлено, что пессимисты действительно в меньшей степени склонны бросать курить, чем оптимисты, и в большей степени — болеть. Таким образом, оптимисты,

которые с готовностью берут дело в свои руки, с большей вероятностью предпримут профилактические меры, направленные на предупреждение болезни, или возьмутся за лечение болезни, если столкнутся с таковой.

Третий способ, которым оптимизм оказывает значимое влияние на здоровье, связан с *большим количеством негативных жизненных событий*, с которыми встречается человек. Был подтвержден статистически тот факт, что чем больше стрессовых событий переживает человек в любой определенный период времени, тем чаще он болеет. Люди, которым в течение шести месяцев пришлось пережить такие события, как переезд, увольнение, развод, были в большей степени подвержены инфекционным заболеваниям, а также инфаркту и раку, по сравнению с теми, кто эти полгода вели более спокойную жизнь. Именно по этой причине в случае значительных перемен, случившихся в вашей жизни, необходимо чаще чем обычно проверять свое здоровье. Даже если вы чувствуете себя хорошо, тем не менее очень важно проходить обследование в тех случаях, когда вы меняете место работы, расстаетесь с родственниками, уходите на пенсию или теряете любимых и близких людей. Вероятность смерти вдовца в течение первых шести месяцев после кончины супруги возрастает в несколько раз по сравнению с любым другим периодом времени. В случае смерти своей матери постарайтесь в ближайшее время организовать полное медицинское обследование для отца — это поможет продлить его жизнь.

Кто, по вашему мнению, сталкивается с большим количеством негативных событий в своей жизни? Пессимисты. Поскольку они более пассивны, менее вероятно, что они предпримут какие-то шаги, чтобы избежать неприятностей или чтобы смягчить их эффект, если они уже начались. Складываем вместе два фактора: если с пессимистами чаще происходят плохие события, и если такие события приводят к росту количества заболеваний, значит, пессимисты должны болеть чаще.

Последний вариант взаимосвязи оптимизма и здоровья касается *социальной поддержки*. Способность поддерживать глубокие дружеские отношения и способность любить представляются чрезвычайно важными для здоровья факторами. Люди средних лет, у кого есть по крайней мере один человек, которому они среди ночи могут поведать о своих проблемах, находятся в лучшей физической форме, чем одинокие люди. Индивиды, не состоящие в браке, больше подвержены депрессии, чем имеющие пару. Даже обычные социальные контакты могут играть некую защитную роль, стать барьером на пути болезни. Те, кто склонен изолировать себя в случае заболевания, становятся еще более больными.

Когда моей матери было за семьдесят, она перенесла хирургическую операцию, после которой была вынуждена несколько месяцев оставаться с колостомой — отверстием в кишке, к которому снаружи присоединен мешок. Многие брезгливо относятся к колостоме, и моя мать тоже стыдилась ее. Она стала избегать своих друзей, перестала играть в бридж, отговаривала нас от посещений и оставалась дома одна до тех пор, пока колостому не зашили. К сожалению, за этот период одиночества произошел рецидив туберкулеза, которым она болела в детстве, когда жила в Венгрии. Она столкнулась с тем, что с точки зрения статистики является постоянным спутником одиночества: повышенный риск заболеваний, особенно возобновление тех болезней, которые полностью не излечиваются.

У пессимистов та же проблема. Они чаще проявляют пассивность в неприятных ситуациях и реже предпринимают попытки получить и сохранить социальную поддержку. Связь между недостаточностью социальной поддержки и болезнью указывает нам на четвертый вариант зависимости хорошего здоровья от оптимистичного стиля объяснений.

Пессимизм, слабое здоровье и рак

Первое планомерное исследование роли пессимизма в возникновении заболеваний было проведено Крисом Петерсоном. В середине 1980-х, когда он преподавал аномальную психологию в Политехническом университете Вирджинии, Крис попросил весь свой курс, 150 студентов, заполнить опросник ASQ. Они также сообщили ему о состоянии своего здоровья и о количестве визитов, которые они нанесли врачам за последнее время. На протяжении всего следующего года Крис следил за состоянием здоровья своих студентов. Он обнаружил, что пессимисты вдвое чаще заболевали инфекционными болезнями и вдвое чаще посещали врачей, чем оптимисты.

Другое исследование было посвящено раку молочной железы. В Англии в течение пяти лет наблюдали за 69 женщинами. Женщины, у которых не было отмечено рецидивов, относились к числу тех, кто реагировал на рак повышением «боевого духа», тогда как те, кто умерли или перенесли рецидив, были склонны отвечать на первоначальный диагноз беспомощностью и стоическим принятием.

В более позднем исследовании приняли участие 34 женщины, посещавшие Национальный онкологический институт в связи с рецидивом рака молочной железы. С каждой из них провели интервью, подробно расспросив

о всех аспектах жизни: брак, дети, работа, болезнь. После чего приступили к хирургическому вмешательству и лечению химиотерапией и облучением. Мы ознакомились с данными этих интервью и проанализировали их на предмет оптимизма, используя методику CAVE.

Повторное возникновение рака молочной железы обычно не дает надежды на долгую жизнь, и примерно через год женщины, находившиеся под наблюдением, начали умирать. Некоторые умерли в течение нескольких месяцев; другие, абсолютное меньшинство, живы до сих пор. Кто же прожил дольше всех? Те, которые радовались жизни, и те, которые обладали оптимистичным стилем объяснений.

Может быть, оптимистичные женщины просто были не так тяжело больны, как другие, и поэтому жили дольше, а вовсе не из-за радости и оптимизма? Нет. Национальный онкологический институт хранит бесценные, подробные истории болезни, в которых зафиксированы данные об активности естественных клеток-киллеров, количестве пораженных лимфатических узлов, степени распространения. Из них следует, что способность выживать нельзя объяснить более легкой формой болезни.

Нельзя сказать, что полученные результаты были бесспорными. В 1985 году в получившем широкий резонанс исследовании пациентов с неизлечимой формой рака Барри Кассилет обнаружила, что никакая психологическая переменная не повлияла на продолжительность выживания. В специальной передовой статье в журнале *New England Journal of Medicine* помощник редактора Марсия Энджел объявила это исследование доказательством, которое должно заставить нас «признать, что наша вера в то, что болезнь является прямым отражением психического состояния, является исключительно народным преданием». Игнорируя все тщательно разработанные и проведенные исследования и упоминая самые худшие из них, какие только смогла найти, Энджел обвинила всю сферу психологии здоровья в распространении мифа о том, что сознание способно влиять на болезнь. Материалисты, хватающиеся за каждую соломинку в попытках поддержать свои догматы, праздновали победу.

Как можно согласовать результаты, полученные Кассилет со многими другими исследованиями, которые доказывают, что психологическое состояние влияет на болезнь? Во-первых, используемые ею психологические тесты неполноценны; она пользовалась не целыми тестами, а их фрагментами. Концепты, которые требуют несколько десятков вопросов, были оценены одним-двумя беглыми вопросами. Во-вторых, все ее пациенты находились на терминальной стадии. Если вас собьет тяжелый грузовик,

уровень вашего оптимизма не будет иметь особого значения. Но в том случае, если на вас наедет велосипедист, оптимизм может быть решающим фактором. Я не думаю, что психологический настрой может что-то сделать для пациента, который несет несовместимое с жизнью бремя «терминального рака». Однако в пограничной ситуации, когда опухоль еще мала, когда болезнь только начинает прогрессировать, оптимизм может быть тем фактором, который проводит границу между жизнью и смертью. Мы наблюдали это в исследованиях воздействия тяжелой утраты и оптимизма на иммунную систему.

Иммунная система

Материалисты рассматривают иммунную систему изолированно от психики человека, с которой она тесно связана. Они полагают, что психологические переменные, такие как оптимизм или надежда, столь же эфемерны, что и дух, поэтому скептически относятся к заявлениям, что оптимизм, депрессия и тяжелая утрата влияют на иммунную систему. Они забывают, что иммунная система связана с мозгом и что такому состоянию сознания, как надежда, соответствует определенное состояние мозга, которое отражает психическое состояние человека. Эти состояния мозга в свою очередь влияют на остальное тело. Таким образом, процесс, посредством которого эмоции и мысли могут повлиять на болезнь, не связан с какой-то тайной или мистикой.

Мозг и иммунная система связаны не через нервы, а посредством гормонов, химических посредников, которые циркулируют с кровью и могут передавать эмоциональное состояние от одной части тела в другую. Было убедительно доказано, что когда человек оказывается в состоянии депрессии, мозг изменяется. Нейротрансмиттеры, являющиеся гормонами, которые передают сигнал от одного нерва к другому, могут истощаться. Один из видов таких передатчиков, который называется катехоламином, истощается при депрессии.

При помощи какой цепочки физических событий иммунная система могла бы получить сигнал, что ее хозяин пребывает в пессимизме, депрессии или печали? Оказывается, при истощении катехоламинов возрастает активность других химических веществ — эндорфинов, аналогов морфия, вырабатываемых вашим телом. У клеток иммунной системы имеются рецепторы, которые ощущают изменение уровня эндорфинов. Если содержание катехоламинов низкое, как это бывает при депрессии, содержание

эндорфинов повышается, иммунная система обнаруживает это и начинает угасать.

Это просто биологическая фантазия, или депрессия, тяжелая утрата и пессимизм действительно способны отключать иммунную систему?

Около десяти лет назад новаторская группа австралийских исследователей отыскала 26 мужчин, жены которых недавно погибли от смертельных травм и болезней. Они убедили каждого мужчину дважды сдать кровь на анализ: сперва через неделю после смерти жены, а второй раз — через шесть недель. Таким образом исследователи получили возможность взглянуть на иммунную систему человека, переживающего горе. Они установили, что иммунная система начинает сдавать, когда человек переживает горе. Скорость размножения Т-клеток падает. Спустя какое-то время иммунная система начинает медленно приходить в норму. В дальнейшем исследование, проведенное американцами, подтвердило и развило эти инновационные результаты.

Депрессия тоже, по-видимому, запускает механизм реагирования иммунной системы. Влияние негативных жизненных событий и депрессии исследовалось на группе из 37 женщин параллельно с анализом состояния Т-клеток и НК-клеток из их крови. У женщин, столкнувшихся с серьезными переменами в жизни, активность НК-клеток была ниже, чем у женщин, чьи жизни не были затронуты изменениями. Чем более подавленной становилась женщина, тем слабее была реакция ее иммунной системы.

Если депрессия и переживание горя снижали иммунную активность организма временно, то пессимизм, более затяжное состояние, должен был оказывать более длительное воздействие. Пессимистичные люди, как мы узнали в главе 5, чаще и легче впадают в депрессию. Это может означать, что иммунная система таких людей в целом функционирует хуже.

Чтобы проверить это, мы провели совместное исследование с Джуди Роден из Йельского университета. Джуди наблюдала за здоровьем большого количества пенсионеров, живущих в Нью-Хейвене, штат Коннектикут. Несколько раз в год эти люди, средний возраст которых составлял 71 год, в продолжительных интервью рассказывали о своем питании, о здоровье, и своих внуках. Один раз в год они сдавали кровь, так что состояние их иммунной системы можно было легко проверить. Мы оценили интервью с точки зрения пессимизма и затем изучили следующий анализ крови, чтобы понять, можем ли мы предсказать активность иммунитета. Как мы ожидали, у оптимистов иммунная система была более активна, чем у пессимистов. Кроме того, мы обнаружили, что ни их здоровье, ни их уровень депрессии на момент интервью не отражали иммунную реакцию. Песси-

мизм сам по себе, казалось, снизил иммунную активность, чего нельзя было установить по состоянию здоровья или уровню депрессии.

В совокупности все эти доказательства ясно показывают, что ваше психологическое состояние может влиять на вашу иммунную реакцию. Тяжелая утрата, депрессия и пессимизм могут снизить активность вашей иммунной системы. Как именно это работает, еще предстоит определить, но можно сделать одно предположение. Как говорилось выше, эти состояния способствуют истощению нейротрансмиттеров, в результате чего повышается содержание эндорфина. Иммунная система распознает наличие этих гормонов и отключается при повышении их активности.

Если уровень пессимизма может привести к истощению иммунной системы, кажется вполне вероятным, что пессимизм может вредить вашему здоровью на протяжении всей жизни.

Оптимизм и жизнь

Возможно ли, чтобы оптимисты жили дольше пессимистов? Может ли быть, что, приобретая в молодости оптимистичный стиль объяснений, вы будете здоровы в течение всей оставшейся жизни?

На эти вопросы нелегко дать ответы, обладающие научной ценностью. Нельзя просто показать на легионы пожилых людей и сказать, что большинство из них — оптимисты. Возможно, они являются оптимистами потому, что прожили долгую и здоровую жизнь, а не наоборот?

Прежде чем ответить на эти вопросы, мы должны были найти ответы на ряд других. Прежде всего нужно было определить, остается ли стиль объяснений неизменным на протяжении всей жизни. Если предположить, что обретенный в молодости оптимизм способен влиять на ваше здоровье до старости, значит, уровень оптимизма должен сохранять стабильность. Чтобы выяснить это, мы с моей аспиранткой Мелани Бернс разместили в прессе объявление, в котором обращались к пожилым людям, сохранившим свои дневники с подростковыми записями, с просьбой предоставить их нам для изучения. На наше обращение откликнулись 30 человек. Мы проанализировали содержимое дневников с помощью методики CAVE, воссоздав подростковый стиль объяснений этих людей. Кроме того, каждый доброволец подробно описал для нас свою нынешнюю жизнь, рассказав о состоянии здоровья, семье, работе. Мы обработали эти материалы и составили для каждого еще один профиль стиля объяснений,

соответствующий нынешнему возрасту. Была ли связь между двумя этими профилями?

Мы обнаружили, что стиль объяснений хороших событий через 50 лет претерпел коренные изменения. Один и тот же человек мог, например, раньше считать такие события подарком судьбы, а сейчас — личным достижением. Но стиль объяснений плохих событий, как оказалось, остался неизменным. Женщины, которые в подростковом возрасте писали, что мальчики не интересуются ими, потому что они «непривлекательны», через 50 лет считали, что внуки не ходят к ним в гости по той же самой причине. Восприятие плохих событий, наша теория трагедии, остается без изменений на протяжении жизни.

Эта находка приблизила нас к тому моменту, когда мы смогли бы спросить: влияет ли стиль объяснений молодого человека на его состояние здоровья в более поздние периоды жизни? Чего еще нам не хватало для того, чтобы поставить такой вопрос?

Нам требовалась многочисленная группа людей, отвечающих ряду требований.

1. У них должны быть сохранившиеся с детства записи, содержащие достаточное количество причинных суждений, которые мы могли бы обработать по методике CAVE.
2. Мы должны были быть уверены, что в тот период, когда они высказывали эти суждения, они были здоровы и успешны. Это было необходимо, так как, если бы к тому моменту они уже испытали серьезную неудачу или перенесли тяжелую болезнь, это могло сделать их как пессимистичными, так и менее здоровыми. Иначе рано приобретенный оптимизм безусловно коррелировал бы с более долгой и здоровой жизнью, но объяснялось бы это тем, что болезни и неудачи в раннем возрасте ведут в дальнейшем к ослаблению здоровья. Нас такой вариант не устраивал.
3. Участники эксперимента должны были регулярно проходить медицинские осмотры, чтобы мы могли проследить динамику состояния их здоровья на протяжении жизни.
4. Наконец, нам нужны были участники довольно преклонного возраста, чтобы по результатам исследования мы могли бы прогнозировать сохранение здоровья на протяжении длительного периода жизни. Где бы мы могли найти людей, отвечающих всем этим требованиям?

Исследование, организованное Фондом Гранта

Джордж Вейлант — психоаналитик, который вызывает у меня искреннее восхищение. В 1978–1979 годах мы вместе входили в научную группу, собранную в Центре передовых исследований в области поведенческих наук в Стэнфорде, штат Калифорния. Из психоанализа Джордж вынес понятие о защите, с которым постоянно носился. То, что происходит с нами в жизни, утверждал он, — не результат большого количества неудач, которые выпали нам, но того, как мы мысленно от них защищаемся. Он также считал, что наши привычные способы объяснять неудачи входят в число наших защитных механизмов. Свои теории Джордж проверял на уникальной выборке. Он на протяжении более десяти лет наблюдал необычную группу людей и интервьюировал их, по мере того как они переходили от зрелого возраста к началу старости.

В середине 1930-х годов Фонд Уильяма Т. Гранта решил исследовать здоровых людей на протяжении всего взрослого периода жизни. Организаторы исследования планировали вести наблюдение за группой исключительно одаренных людей, чтобы узнать о составляющих успешной и здоровой жизни. Они «просеяли» пять групп новичков Гарварда в поисках людей, находящихся в хорошей физической форме, интеллектуально одаренных и социально адаптированных. С помощью тщательного тестирования они отобрали 200 человек, примерно 5% студентов курса 1939–1944 года, и с тех пор наблюдали за ними. Эти люди, которым сейчас почти по 70 лет, в течение полувека принимали активное участие в исследовании. Каждые пять лет они проходили всестороннее медицинское обследование, периодически участвовали в опросах и постоянно заполняли анкеты. С их помощью были собраны золотые копии информации о том, что делает человека здоровым и успешным.

Когда организаторы исследования оказались слишком стары, чтобы продолжать его, они стали искать преемника, достаточно молодого, чтобы вести исследование до окончания жизненного пути испытуемых. Как раз в это время проходила 25-я встреча выпускников Гарварда. Организаторы программы выбрали Джорджа, который в свои тридцать с небольшим лет был одним из самых многообещающих молодых американских психиатров, ведущих исследовательскую деятельность.

Первое важное открытие, которое сделал Джордж в процессе этого исследования, заключалось в том, что богатство не является гарантией здо-

ровья и успеха. Среди таких людей был очень высок процент потерявших здоровье и потерпевших серьезные неудачи: безуспешные браки, банкротства, преждевременные инфаркты, алкоголизм, самоубийства и другие трагедии, один человек был убит. Эти люди испытали столько же страданий и потрясений, что и их сверстники из бедных районов города. Научным вызовом для Джорджа стала задача попытаться предсказать и понять, кто из его испытуемых имеет шансы на хорошую жизнь, а у кого их нет.

Как я уже говорил, его главный интерес составляли так называемые «защиты» — характерные способы реагирования на плохие события. Некоторые из испытуемых, будучи студентами, справлялись с неудачами с помощью «зрелых защит»: юмора, альтруизма, сублимации. Другие в подобных ситуациях, например когда разрывались отношения с девушкой, прибегали к «незрелым формам защиты»: отрицание, проекция и т. д. Показателен тот факт, что те, кто прибегал в двадцатилетнем возрасте к «зрелым защитам», в дальнейшем продолжали вести более успешную и здоровую жизнь. К 60 годам ни у одного из них не было хронических заболеваний, тогда как более одной трети мужчин, пользующихся в юности «незрелыми защитами», в шестидесятилетнем возрасте имели слабое здоровье.

Это была та группа людей, которые полностью отвечали нашим требованиям. Среди собранного материала имелись причинные суждения, вынесенные ими в молодом возрасте, когда они были здоровы и успешны; за их здоровьем следили на протяжении всей жизни; в настоящее время они достигли оптимального для нас возраста. Кроме того, существовал огромный объем другой полезной информации об их личностях и об их жизни. Можно ли сказать, что находящиеся среди них оптимисты вели более благополучную и здоровую жизнь по сравнению с пессимистами? Действительно ли они жили дольше?

Джордж великодушно согласился сотрудничать с Крисом Петерсоном и со мной. Он понимал, что является хранителем уникального и крайне ценного материала, которым может позволить воспользоваться (соблюдая все нюансы, касающиеся сохранения анонимности своих испытуемых) другим серьезным исследователям, пытающимся найти надежные прогностические факторы устойчивого здоровья и успеха.

Мы решили воспользоваться техникой «запечатанного конверта». Джордж следил, чтобы мы ничего не знали об обследуемых личностях. Сперва он предложил нам половину случайным образом отобранных эссе (99), которые были написаны в 1945–1946 годах, по возвращении испытуемых с войны.

Это были ценнейшие документы, содержащие множество как пессимистичных, так и оптимистичных объяснений.

«Корабль затонул из-за глупости адмирала».

«Я никогда не мог ужиться с людьми, поскольку они были недовольны моим привилегированным положением».

Мы обработали все эссе с помощью методики CAVE и составили профиль стиля объяснений каждого испытуемого на период поздней юности.

Затем мы с Крисом отправили полученные данные в Дартмут, где преподавателем психиатрии работал Джордж, чтобы узнать, насколько удачно сложилась жизнь тех людей, изучением которых мы занимались. Обнаружилось, что состояние здоровье в 60 лет отлично коррелирует с уровнем оптимизма в 25. По достижении испытуемыми среднего возраста пессимисты раньше начали сталкиваться с болезнями, чем оптимисты, и имели дело с более тяжелыми формами; к 45 годам разрыв по этому показателю был уже существенным. До 45 лет оптимизм практически не влиял на здоровье. До этого возраста здоровье мужчин оставалось примерно на том же уровне, что и в 25. Но после 45 лет мужское тело начинает стареть. Насколько быстро и тяжело это происходит, можно предсказать исходя из данных об уровне пессимизма, полученных 20 годами ранее. Кроме того, когда мы включили в уравнение несколько других переменных — защитные механизмы испытуемых, их физическое и психическое здоровье в двадцатипятилетнем возрасте, — то обнаружили, что основным детерминантом здоровья после 45 и на протяжении следующих 20 лет является оптимизм.

Возвращение к проблеме взаимосвязи сознания и тела

Мы располагаем убедительным доказательством того, что психологические состояния действительно влияют на здоровье. Депрессия, печаль, пессимизм — все это, по-видимому, негативно отражается на здоровье и в кратковременном плане, и в долгосрочной перспективе. Механизм этого влияния уже не является тайной. Известна вся цепочка событий, которая начинается с неблагоприятных событий и заканчивается слабым здоровьем.

Эта последовательность начинается с определенного рода негативных происшествий — утраты, неудачи, поражения, — которые вызывают чувство

беспомощности. Как мы могли видеть, на подобные события все реагируют по крайней мере кратковременно беспомощностью, но люди с пессимистичным стилем объяснений погружаются в депрессию. Депрессия приводит к снижению содержания катехоламина и интенсивному выделению эндорфина. Повышение уровня эндорфина может привести к снижению активности иммунной системы. Тело становится уязвимым перед болезнетворными микроорганизмами, которые в обычной ситуации сдерживаются иммунной системой. Но когда она слабеет, патогенные вещества активизируются. Вероятность возникновения болезней, в том числе угрожающих жизни, повышается.

Каждое звено этой цепи: *утрата — пессимизм — депрессия — истощение катехоламина — выделение эндорфина — подавление иммунной системы — болезнь* поддается проверке, и влияние каждого из них было подтверждено исследованиями. Эта последовательность событий не включает спиритических и мистических, не поддающихся измерению факторов. И самое важное, на каждом из этих этапов человеку может быть оказана терапевтическая или профилактическая помощь.

Психологическая профилактика и психотерапия

«Это уникальная возможность, — обращаясь ко мне, сказала Джуди Роден. — Мы должны предложить не то, что их устроит, а то, что мы всегда мечтали сделать». Джуди, вместе с которой мы изучали влияние пессимизма на иммунную систему, была взволнована. Здесь собралась небольшая группа ведущих ученых, специалистов в сфере психологии здоровья, перед которыми открылась перспектива получения достаточной финансовой поддержки для претворения в жизнь их научных проектов — но где грандиозные планы и большие мечты?

Джуди — необыкновенный человек: профессор кафедры в Йельском университете, президент Восточной психологической ассоциации, член престижного Национального института медицины, — и все это до достижения сорокалетия. В этот день она исполняла роль ведущего представителя программы Фонда Макарура по изучению здоровья и поведения. Она собрала нас холодным зимним утром в Нью-Хейвене, чтобы сообщить, что сейчас очень подходящее время для обращения к руководству Фонда Макарура с просьбой поддержать развивающуюся область психонейроиму-

нологии, занимающуюся изучением влияния психологических процессов на здоровье и иммунную систему. «В Фонде Макартура не невежи, — сказала она. — Они готовы поддержать такой проект, который мог бы изменить облик современной медицины, но слишком рискован для обычных инвесторов, таких как Национальный институт здоровья. И мы предлагаем им те же заурядные научные эксперименты, за финансированием которых каждые три года обращаемся в Национальный институт. Есть ли что-то, что в глубине души вы давно хотели сделать, но боялись предложить вышестоящим инстанциям?»

На ее слова откликнулась обычно тихая и застенчивая Сандра Леви, молодой преподаватель психоонкологии из Питсбурга. «Что я действительно хотела бы сделать, — воскликнула она, — так это исследовать возможности терапии и профилактики. Джуди и Марти убедили нас, что пессимистичный стиль объяснений вызывает нарушение функционирования иммунной системы и ослабление здоровья. Известна вероятная последовательность событий, путем которой это может происходить. И есть убедительное доказательство того, что когнитивная терапия изменяет стиль объяснений. Давайте вмешаемся и разорвем психологическую связь этих событий. Давайте изменим стиль объяснений и, да, не думайте, что ослышались, попробуем излечить рак».

Возникло долгое, неловкое молчание. Почти никто за пределами этой комнаты не стал бы рассматривать всерьез возможность того, что с помощью психотерапии можно активизировать ослабленную иммунную систему. Очень немногие люди отнеслись бы с вниманием к предположению, что психотерапия способна лечить рак. Для остальных наших коллег это выглядело бы как шарлатанство, невежественный вызов, брошенный традиционным методам лечения. И ничто не может погубить с трудом завоеванную репутацию добросовестного ученого так быстро, как намеки на шарлатанство. Только представьте: лечить психотерапией физические болезни!

Я собрался с мужеством и нарушил молчание. «Полностью согласен с Сандрой, — сказал я, не совсем представляя, во что втягиваю нас. — Если Джуди хочет нечто фантастическое, отлично, давайте попытаемся изменить иммунную систему психологическими средствами. Если мы неправы, то потратим впустую несколько лет жизни. Если же мы правы, и нам удастся убедить истеблишмент, проведя безупречное исследование, — что далеко не факт, — это произведет революцию в системе здравоохранения».

Тем утром Джуди Роден, Сандра Леви и я решили предпринять попытку. Сперва мы направили в фонд запрос с просьбой поддержать экспериментальную работу по стимулированию иммунной системы методами когнитивной терапии. Вскоре мы получили одобрение, и на протяжении следующих двух лет занимались лечением 40 пациентов, страдающих меланомой и раком прямой кишки, тяжелыми формами рака. Параллельно эти пациенты продолжали обычное лечение — химиотерапию и облучение. Кроме того, раз в неделю в течение 12 недель они участвовали в специальной адаптированной форме когнитивной терапии. Особым образом спроектированная терапия была направлена не на то, чтобы лечить депрессию, а на то, чтобы привить этим пациентам новые способы осмысления потерь, способности распознавать автоматические мысли, отвлекаться, оспаривать пессимистичные объяснения (см. главу 12). Мы дополнили когнитивную терапию обучением навыкам расслабления для совладания со стрессом. Мы также создали контрольную группу больных раком, которые получали те же самые виды физического лечения, но не пользовались ни когнитивной терапией, ни релаксацией.

«Вот это да! Только взгляните на эти цифры!» Я никогда не слышал столько волнения в глоссе Сандры, как в то ноябрьское утро, когда она позвонила мне по прошествии двух лет с начала эксперимента. «Активность естественных клеток-киллеров очень резко повысилась у тех больных, которые получали когнитивную терапию! Но ничего подобного не произошло в контрольной группе. Ну и дела!» Короче говоря, когнитивная психотерапия значительно усилила иммунную активность, как мы и предполагали.

Прошло еще слишком мало времени, чтобы можно было узнать, изменила ли эта терапия течение болезни и смогла ли она спасти жизнь этих раковых больных. Болезнь протекает медленнее, чем процессы в иммунной системе, которые могут меняться изо дня в день. Время покажет. Но этих предварительных результатов было достаточно для Фонда Макартура. Отважные сердца, они согласились поддержать наш долговременный проект. Начиная с 1990 года мы будем предоставлять когнитивную терапию раковым больным в большем масштабе, пытаясь стимулировать их иммунную систему и замедлить развитие болезни, и, может быть, даже продлить им жизнь.

Наряду со стимулированием мы будем заниматься профилактикой. Мы будем давать упражнения, с которыми вы можете познакомиться в главе 12, людям, находящимся в группе риска: только что разведенным или отделив-

шимся от семьи, новобранцам, оказавшимся в условиях полярного холода и т. д. Обычно среди этих людей высок процент заболевших. Сможет ли изменение стиля объяснений поддержать их иммунную защиту и предотвратить физическую болезнь?

Мы очень на это надеемся.

Глава 11

Политика, религия и культура: новая психоистория

На мои интересы сильно повлияли прочитанные в детстве работы Зигмунда Фрейда. Меня пленили прагматичные аспекты психологии — мотивация, эмоции, психические заболевания, но я остался равнодушным к таким ее областям, как восприятие и переработка информации. Но еще большее воздействие на меня оказал другой популярный в моем детстве писатель, обычно ценимый не так высоко, как Фрейд, — это Айзек Азимов, плодовитый писатель-фантаст, романист и провидец.

В своей трилогии «Основание. Основание и Империя. Второе Основание», книге, от которой невозможно оторваться и которую я, будучи юношей, прочел за 30 часов, Азимов описывает человека, ставшего героем для прыщавых, интеллектуальных подростков. Его Гари Сэлдон — ученый, создавший науку под названием «психоистория» для предсказания будущего. Сэлдон убежден, что отдельные люди непредсказуемы, но масса людей, подобно совокупности атомов, становится высокопредсказуемой. Все, что

вам нужно, — это статистические уравнения Гари Сэлдона и открытые им поведенческие принципы (Азимов не поделился ими с читателями), и вы способны предвидеть ход истории, даже последствия кризисов. «Ничего себе! — думал впечатлительный подросток. — Предсказывать будущее с помощью психологических принципов!»

Это восхищение осталось со мной на всю жизнь. Будучи молодым преподавателем, в начале 1970-х годов я почувствовал волнение, когда узнал, что такая область знаний, как психоистория, действительно существует. Спустя некоторое время мы с моим близким другом Аланом Корсом, тогда старшим преподавателем истории в Пенсильванском университете, даже провели семинар для аспирантов на эту тему. Так мы смогли поближе познакомиться с научной версией азимовского изобретения. И были разочарованы.

Мы узнали о попытке Эрика Эриксона применить принципы фрейдистского психоанализа к Мартину Лютеру. Противостояние Лютера католицизму, по мнению Эриксона, берет начало в приучении его к туалету. Профессор Эриксон вывел эту изумительную гипотезу из обрывочных сведений о детстве Лютера. Разумеется, Гари Сэлдон имел в виду нечто другое, не это искусственное, притянутое экстраполирование. Во-первых, следуя такой логике, вряд ли он добился бы многого. Руководствуясь подобными принципами, психотерапевт не смог бы внятно объяснить упорство и неповиновение пациента, лежащего на его кушетке, даже узнав все подробности о его детстве, не говоря уже о бунтарском поведении человека, умершего несколько столетий назад. Во-вторых, то, что в те дни выдавалось за «психоисторию», состояло из исследований отдельных случаев, тогда как Азимов подчеркивал, что для надежных предсказаний необходимо обладать информацией о множестве случаев, чтобы исключить непредсказуемые индивидуальные вариации. В-третьих, такого рода психоистория, что самое скверное, *не могла предсказать* совершенно ничего. Скорее, брались уже давно свершившиеся события и сочинялись истории с психоаналитическим подтекстом, которые могли бы придать им осмысленный вид.

Когда я в 1981 году взялся за разработку «машины времени», призрак Азимова был все еще со мной, и я решил использовать метод контент-анализа — анализа письменных или устных высказываний, раскрывающих стиль объяснений, — чтобы оценить уровень оптимизма людей, отказывающихся иметь дело с опросниками: звезды спорта, высокопоставленные руководители, мировые лидеры. Но есть другая многочисленная группа людей, которым нельзя предложить анкету — умершие люди, руками кото-

рых когда-то творилась история. Поскольку в нашем распоряжении имелись их дословные высказывания, мы могли применить методику CAVE и выяснить их стиль объяснений. А мы могли использовать огромный спектр материалов: автобиографии, завещания, стенограммы пресс-конференций, дневники, записи терапевтических сеансов, письма с фронта, тексты публичных выступлений. Тогда я сказал Глену Элдеру, что мы можем творить психоисторию.

В конце концов мы получили три важных компонента, наличия которых требовал Гари Сэлдон. Во-первых, у нас был осмысленный психологический принцип: оптимистичный стиль объяснений позволяет прогнозировать способность человека противостоять депрессии, уровень достижений и твердость воли. Во-вторых, у нас был надежный способ определения стиля объяснений как живых людей, так и умерших. В-третьих, у нас были результаты обследования большого количества людей, что позволяло нам делать статистические прогнозы.

Одним весенним утром 1983 года я объяснил все это одному из самых энергичных студентов, которых я когда-либо встречал, двадцатилетнему Гарольду Зуллоу. Мне импонировали его темпераментность, оригинальность мышления и креативность. Я рассказал ему о методике CAVE, а также о перспективах, которые в связи с ней открываются перед нами, стараясь произвести на него впечатление и рекрутировать в Пенсильванский университет.

«Вы не думали о том, чтобы применить эту методику к сфере политики? — спросил он. — Возможно, мы могли бы предсказать результаты выборов. Готов поспорить, что американцы предпочли бы, чтобы ими руководили оптимисты, люди, которые утверждают, что их проблемы будут решены, а не те, кто сомневается и демонстрирует неуверенность. Вас интересуют не отдельные люди, а массы? Что вы скажете об американских избирателях, это подходящий масштаб? Вы не можете прогнозировать, как проголосуют на выборах отдельные люди, но мы, возможно, смогли бы предсказать, как они проголосуют в своей массе. Мы могли бы создать профили двух кандидатов исходя из того, что они говорят, и предсказать, кто победит».

Мне понравилось, что он говорит о «нас», поскольку это означало его согласие приехать в Пенсильванский университет. Он действительно приехал, и за следующие пять лет достиг высоких результатов. При незначительной поддержке с моей стороны он стал первым психологом, сумевшим предсказать важное историческое событие до того, как оно произошло.

Американские президентские выборы 1948–1984 годов

Так какого же президента хотят иметь американские избиратели? Насколько важно для них такое качество кандидата, как оптимизм? Гарольд Зуллоу увлекался политологией и свою деятельность в качестве аспиранта начал с того, что проанализировал предвыборные речи победивших и проигравших политиков недавнего времени. Разброс в уровне оптимизма был налицо. Послушайте Эдлая Стивенсона, дважды потерпевшего неудачу в президентской гонке. Выступая с речью по поводу своего выдвижения в кандидаты на съезде демократов в 1952 году, он сказал:

«Когда шум и крики утихнут, когда уйдут музыканты и погаснут огни, предстанет суровая реальность в виде огромной ответственности, которая ложится на нас в этот исторический час, час борьбы, раздоров, разногласий и упадка духа, с которыми мы имеем дело у нас дома, и угрозы со стороны безжалостных и враждебных сил, находящихся за границей».

Возможно, это достойные слова, но сколько в них повторяющихся мыслей. Верный своей репутации интеллектуала, Стивенсон акцентируется на негативных аспектах и анализирует их, но не предлагает никаких действий, направленных на их изменение. Прислушайтесь к его стилю объяснений:

«Суровое испытание, с которым мы столкнулись в двадцатом столетии — самой кровавой, самой бурной эпохе христианской эры, — далеко не закончено. Еще многие годы судьба будет требовать от нас готовности к жертве, терпения и негибимой воли...»

Я не стремился быть выдвинутым в президенты, *потому что время этой должности превосходит воображение [курсив мой]*».

В словах Стивенсона выделяются два типа объяснений. Курсив — непосредственно объяснение, обычный шрифт — событие, которое объясняется. Объяснение очень устойчивое: ожидание суровых, многолетних испытаний, которые потребуют жертв. Очень универсальное: внушающее трепет бремя не вызывает стремления баллотироваться. Эдлай Стивенсон, человек высокого интеллекта, был эмоциональной черной дырой. Его стиль объяснений был депрессивным, выражающим его склонность к руминации.

Речи Дуайта Д. Эйзенхауэра, который дважды был противником Стивенсона, представляли собой полную противоположность: минимум руминации, оптимистичный стиль объяснений, предложение конкретных практических действий. Вот несколько фраз из выступления Эйзенхауэра на церемонии выдвижения его кандидатуры республиканцами в 1952 году:

«Сегодня первый день нашего сражения.

Дорога, которой нам предстоит идти, это дорога борьбы. И этой борьбе я отдам всего себя.

Мне уже приходилось ожидать начала битвы. Перед каждой атакой я всегда приходил к солдатам, чтобы поговорить с ними лицом к лицу об их проблемах и обсудить с ними ту великую миссию, которой мы все служим».

Речам Эйзенхауэра не хватало изящества и утонченности прозы Стивенсона. Тем не менее Эйзенхауэр одержал убедительную победу в 1952 и 1956 годах. Конечно, он был великим героем войны, список заслуг его конкурента был гораздо скромнее. Историки сомневаются, что кто-нибудь вообще мог победить Эйзенхауэра, в качестве своего кандидата его хотели бы видеть не только республиканцы, но и демократы. Но не мог ли оптимизм Эйзенхауэра и пессимизм Стивенсона повлиять на результаты выборов? Мы считаем, что это возможно.

Что ожидает кандидата в президенты, обладающего более пессимистичным стилем объяснений и большей склонностью к руминации, чем его оппонент? Он может столкнуться с тремя негативными последствиями.

Во-первых, кандидат с более безрадостным стилем будет отличаться большей пассивностью, менее активной и более скромной агитационной кампанией и меньшей готовностью к принятию вызовов со стороны конкурентов.

Во-вторых, он может в меньшей степени понравиться избирателям; эксперименты показали, что пессимистичные люди вызывают меньше симпатии и люди с большей вероятностью будут избегать их. Мы говорим об этом не потому, что в кандидаты на пост президента выдвигают депрессивных людей, обычно такого не случается. Просто избиратель очень восприимчив к уровню оптимизма и улавливает даже незначительные различия между кандидатами.

В-третьих, более пессимистичный кандидат в меньшей степени пробуждает надежду в сердцах избирателей. Устойчивые и универсальные выра-

жения, в которых пессимисты описывают плохие события, сигнализируют о безнадежности. И чем больше руминации в словах кандидата, тем ощущаемее эта безнадежность. Если избиратели хотят иметь президента, убеждающего их в том, что он решит проблемы страны, они выберут оптимиста.

Сочетание этих трех последствий позволяет прогнозировать, что кандидат, в большей степени склонный пережевывать пессимистичные мысли, проиграет.

Чтобы проверить, влияет или нет оптимизм кандидатов на исход выборов, нам нужен был стандартный параметр, на основе которого можно было бы сравнить двух кандидатов между собой, а также с их предшественниками. В качестве такого параметра мы выбрали предвыборную речь кандидата, в которой он излагает свое видение будущего страны. До определенного периода, который наступил 40 лет назад, услышать эту речь могли только участники партийного собрания, присутствующие в зале, она не достигала большинства американских семей. Но начиная с 1948 года эти речи стали транслироваться для огромной аудитории благодаря телевидению. Так, взяв за точку отсчета 1948 год, мы извлекли все причинные суждения из предвыборных речей кандидатов, произнесенных в ходе последних десяти избирательных кампаний, перетасовали их и оценили с точки зрения оптимизма с помощью методики CAVE. Кроме того, мы определяли степень руминации, подсчитывая процентное соотношение фраз, в которых оценивались или анализировались негативные события без предложения практических мер. Мы оценивали также «ориентацию на действия», процентное соотношение высказываний о том, что кандидат сделал или сделает. Сложив баллы за стиль объяснений с баллами за руминацию, мы получали итоговую оценку, которую назвали показателем песс-рум. Чем больше показатель песс-рум, тем хуже стиль кандидата.

Первое, что мы обнаружили, сравнив песс-рум кандидатов на всех выборах с 1948 по 1984 год, это то, что кандидат с меньшим показателем, то есть более оптимистичный, победил в девяти случаях из десяти. Мы получили более точные результаты, чем опросы избирателей, просто посмотрев содержание речей.

Мы промахнулись только однажды, когда Никсон состязался с Хэмфри в 1968 году. Губерт Хэмфри был немного более оптимистичен, чем Ричард Никсон в своей предвыборной речи, и мы выбрали Хэмфри. Однако его торжественное шествие, которое должно было завершиться победой на выборах, было прервано непредвиденным событием. Речь Хэмфри на съезде в Чикаго проходила под аккомпанемент массовых беспорядков на улицах

города, где полиция избивала хиппи. Популярность Хэмфри резко упала, и он начал кампанию — самую краткую в современной истории — с отставанием на 15% по данным опросов. Но история на этом не закончилась. Хэмфри постепенно продвигался вперед и в день национальных выборов набрал всего на 1% голосов меньше, чем его соперник. Если бы кампания продлилась еще три дня, считают социологи, проводившие опросы, оптимист Хэмфри победил бы.

В какой степени отрыв победителя зависит от разницы показателей пессимизма кандидатов? В значительной? Кандидаты, которые были гораздо оптимистичнее своих конкурентов, одерживали сокрушительные победы. Так, Эйзенхауэр дважды побеждал Стивенсона, Джонсон — Голдуотера, Никсон — Макговерна, Рейган — Картера. Кандидаты, которые были незначительно оптимистичнее своих оппонентов, выигрывали с минимальным перевесом, как, например, Картер у Форда.

Но что первично? Оптимизм или лидерство в гонке? В силу своего оптимизма кандидату удастся привлечь голоса избирателей, или же он получает численный перевес и лишь после этого начинает излучать оптимизм? Является ли оптимизм причиной или скорее побочным эффектом обретения победного преимущества?

Мы можем выяснить это, понаблюдав за судьбой аутсайдеров, которые следуют позади, но в итоге побеждают. По определению, все они начинают с отставанием, причем часто значительным. Их оптимизм нельзя объяснить лидирующим положением, потому что лидируют не они, а их соперники. В 1948 году Трумэн уступал Дьюи 13% в начале гонки, но его показатель пессимизма был значительно оптимистичнее. В итоге Трумэн победил с перевесом в 4,6%, удивив всех специалистов, проводящих опросы. В 1960 году Джон Кеннеди проигрывал Ричарду Никсону на начальном этапе 6,4%, имея более оптимистичный показатель пессимизма. Он победил Никсона, опередив его всего на 0,2% — минимальный перевес на современных выборах. В 1980 году Рональд Рейган начинал кампанию, отставая на 1,2% от действующего президента Джимми Картера. Показатель Рейгана был более оптимистичным, и он одержал победу с перевесом более 10%.

Можно принять в расчет лидирующее положение на ранних этапах предвыборной гонки, а также наличие административного ресурса, которым обладает кандидат, являющийся действующим президентом, — два фактора, которые могут обесценить оптимизм. Но даже при наличии этих двух факторов оптимизм все равно оказывает влияние, причем решающее, на перевес, с которым одерживается победа. Так что разница показателей

песс-рум позволяет прогнозировать отрыв в количестве голосов гораздо точнее, чем любой другой известный фактор.

Можно выделить три возможные причины, по которым оптимизм привлекает голоса избирателей: более энергичная кампания, проводимая оптимистом, антипатия избирателей по отношению к пессимисту и более высокий уровень надежды, пробуждаемой оптимистом. У нас нет численных показателей двух последних факторов, но в семи из десяти предвыборных кампаний мы смогли подсчитать количество встреч кандидата с избирателями. Как и ожидалось, более оптимистичный кандидат делал больше остановок в своем турне, то есть проводил более активную кампанию.

Предвыборные речи сочиняются обычно другими людьми и многократно переписываются. Отражают ли они реальный уровень оптимизма кандидатов, или в большей степени оптимизм спичрайтеров, или в них нет ничего помимо того, что, по мнению кандидата, публика хотела от них услышать? С одной стороны, это не имеет значения. Анализ уровня оптимизма позволяет предсказать, что будут делать избиратели на основании *впечатления*, сложившегося у них о кандидате, независимо от того, обоснованно оно или вызвано искусственно. Но с другой стороны, важно знать, что *на самом деле представляет собой* кандидат. Это можно выяснить, в частности, сравнивая пресс-конференции и дебаты, которые носят более импровизированный характер, чем заготовленные выступления. Подобное сравнение мы проводили во время четырех избирательных кампаний, в которых проходили дебаты. И каждый раз в таких дебатах побеждал кандидат, имевший более оптимистичный показатель песс-рум.

Я оценил на предмет стиля объяснений заготовленные речи и выступления на пресс-конференциях шести мировых лидеров, вынося оценку вслепую, не зная, кому принадлежат те или иные высказывания. Любопытно, что мне удалось обнаружить своего рода «отпечатки пальцев», которые оставались везде, будь то заготовленные речи или импровизированные высказывания на пресс-конференциях. Я имею в виду оценки устойчивости и универсальности, которые оказываются идентичны при изучении любой речи и из которых складывается совершенно особенный профиль кандидата. (Я предполагаю, что данная техника может быть использована для подтверждения авторства того или иного письменного документа, скажем, для определения того, написано письмо заложником или лицом, удерживающим его.) Показатель персонализации изменяется в зависимости от того, имеем мы дело с заготовленной речью или выступлением на пресс-конференции.

Другими словами, личные объяснения, например признание собственной вины, вымываются из формальных речей, но встречаются в спонтанных высказываниях.

Мое заключение таково: независимо от того, кем написана речь, она обычно отражает индивидуальность оратора. Либо он переделывает ее в соответствии со своим уровнем оптимизма, либо подбирает себе литературного негра, который близок к нему по этому важному параметру.

1900–1944

Мы решили убедиться, что наши предсказания результатов выборов послевоенной поры, оказавшиеся точными в девяти случаях из десяти, не были случайностью. Или, может быть, победы оптимистов были специфичным последствием внедрения телевизионных технологий? Мы ознакомились с предвыборными речами кандидатов, начиная с избирательной кампании 1900 года, в которой соперничали Мак-Кинли и Брайан. Мы проанализировали их вслепую на предмет стиля объяснений и руминации. Так мы добавили к своему исследованию результаты еще 12 выборов.

И получили еще одно подтверждение своей правоты. В 9 из 12 случаев победили кандидаты с лучшим показателем песс-рум. Разрыв в количестве голосов, как и прежде, зависел от того, насколько лучше был показатель песс-рум у победителя. Интерес представляли три исключения. Мы ошиблись с предсказанием во всех трех переизбраниях Франклина Рузвельта. Все трех случаях он победил со значительным перевесом своих соперников, несмотря на то что его песс-рум был более пессимистичным, чем у Альфреда Лэндона, Уэндела Уилки или Томаса Дьюи. Но мы подозреваем, что на результаты этих выборов повлияли скорее прошлые заслуги Рузвельта, чем оптимизм речей его соперников.

Итак, на 22 президентских выборах с 1900 по 1984 год американцы 18 раз выбирали кандидата, выступающего с более оптимистичными речами. Во всех тех случаях, когда выигрывал кандидат, бывший в начале гонки аутсайдером, победитель оказывался более оптимистичным, чем его соперник. Разница в количестве голосов была напрямую связана с разницей показателей песс-рум; с большим отрывом побеждали кандидаты, которые были гораздо оптимистичнее своих соперников.

Успешно предсказав прошлое, мы с Гарольдом Зуллоу решили, что пришло время попытаться предсказать будущее.

Выборы 1988 года

Психоистория, как это принято сегодня, делает не пред-, а постсказания — предсказывает события прошлого на основе изучения еще более далекого прошлого. Так и Эрик Эриксон в своей печально известной книге «Молодой Лютер» на основе деталей процесса приучения героя его книги к туалету, «предсказывает», что он станет религиозным революционером, стремящимся к ниспровержению авторитетов. Это не удивительно, зная, кем станет Лютер. Не нужно ломать голову над загадкой, когда ответ известен заранее!

Так же обстояло дело и с нашими «постсказаниями», или постдикциями, результатов 22 президентских выборов. Мы знали, кто победил, и несмотря на наше стремление к чистоте эксперимента, читатель-скептик вправе сказать: «Нашли, что предсказывать!» Психоистория становится практически ценной, интересной и лишенной предвзятого отношения, если оказывается действительно способной предсказывать будущее, как утверждал Гари Сэлдон.

К концу 1987 года, после двух лет работы, Гарольд Зуллоу завершил свое исследование выборов 1900–1984 годов.

Мы, наконец, были готовы попытаться предсказать, что случится в 1988 году. Прежде ни одному социологу не удавалось предсказать крупное историческое событие до того, как оно произошло. Экономисты постоянно предсказывают то подъемы, то спады, но если события развиваются вопреки их предсказаниям, это, кажется, их нисколько не смущает. Наши результаты погружения в прошлое выглядели довольно убедительными, и я почувствовал, что мы можем обратить свой взгляд в будущее.

Мы решили сделать ставки на трех аренах. Во-первых, предварительные президентские выборы: кто станет кандидатом от той или иной партии? Во-вторых, кто победит непосредственно на президентских выборах? И в-третьих: кто победит на выборах в сенат? Нужно было действовать быстро и собрать речи как можно большего количества кандидатов.

Предварительные президентские выборы 1988 года

В январе 1988 года 13 соперников начали избирательную кампанию, выступая день за днем в Нью-Гемпшире, Айове и других уголках страны.

В борьбе принимали участие шесть республиканцев, среди них Роберт Доул и Джордж Буш, которые шли ноздря в ноздю. Информированные инвесторы считали, что Буш проиграет, Доул был жестким и последовательным, а Буш — слабым и бесхарактерным. Но не следовало сбрасывать со счетов проповедника Пэта Робертсона, представителя консерваторов Джека Кемпа, генерала Александра Хейга.

Демократы тоже были готовы к схватке. Гэри Харт, похоже, оправился после сексуального скандала и снова лидировал по результатам опросов. Считалось, что шансы на успех имеют также сенатор Пол Саймон, губернатор Майкл Дукакис, сенатор Альберт Гор и конгрессмен Ричард Гепхардт. Преподобный Джесси Джексон, как полагали, получит голоса только черных избирателей.

В *The New York Times* публиковали речи с сокращениями, — костяк речей, которые кандидаты произносили по несколько раз в день с незначительными вариациями. Мы проанализировали по методике CAVE все 13, чтобы вычислить показатель песс-рум. Мы сделали свой прогноз. Гарольд, беспокоясь, что никто не поверит нашим способностям предсказывать будущее в том случае, если мы окажемся правы, настоял, чтобы мы запечатали свои прогнозы в конверты и послали их в *The New York Times* и декану факультета психологии Пенсильванского университета. «Если мы правы, — заявил Гарольд, — я хочу быть уверенным, что никто не скажет, будто мы жульничаем».

Предсказания были вполне определенными. Среди демократов очевидным фаворитом был малоизвестный губернатор Массачусетса Майкл Дукакис. По показателю песс-рум он был на корпус впереди остальных. Было ясно и кто проиграет — Гэри Харт, запятнавший свою репутацию сенатор от Колорадо, находящийся в самом низу по показателю песс-рум. Своей речью он напоминал находящегося в депрессии пациента. Джесси Джексон имел неплохой показатель, достаточно высокий, чтобы предположить наличие скрытой силы и способности удивить экспертов. Дукакис, разумеется, победил, а Харт пришел последним, закончив гонку без единого голоса. Высоких результатов достиг Джексон, который действительно смог всех удивить.

Среди республиканцев тоже был явный претендент на победу. Джордж Буш, бесспорно, был самым оптимистичным кандидатом, по показателю песс-рум опередившим даже Дукакиса. Роберт Доул оказался далеко внизу списка, разница между их показателями была даже больше, чем между Дукакисом и Хартом. Доул, согласно нашим прогнозам, должен был очень

быстро сдать. Еще ниже стоял Робертсон, а в самом низу Хейг, наиболее угрюмый кандидат, судя по песс-рум. По нашему прогнозу Робертсону почти не на что было надеяться, а Хейга ждал полный провал.

Буш, как оказалось, победил Доула с большей легкостью, чем ожидалось. Кандидатура Робертсона набрала очень мало голосов, к огромному расстройству «Морального большинства»¹. Хейг показал самые худшие результаты, не получив поддержки ни одного делегата.

Я не мог поверить в то, насколько результативными оказались наши с Гарольдом предсказания. Совпадение было практически идеальным.

Президентская кампания 1988 года

Предварительные выборы еще не завершились, когда нам позвонили из *The New York Times*. Журналист, которому мы отправили свои прогнозы (именно он, кстати, первым предложил нам проанализировать предвыборные речи по методике CAVE), увидев, с какой точностью они сбываются, написал об этом статью. «Мы собираемся разместить ее на первой полосе», — сказал он и спросил, кто победит на выборах. Мы попытались уклониться от прямого ответа. Судя по выступлениям Буша, он был заметно более оптимистичен, чем Дукакис. Буш должен был победить с перевесом в 6%. Но мы не хотели делать прогноз только на основе краткого выступления. Помимо того, что в речи Буша было очень немного объясняющих события фраз, все наши предыдущие предсказания опирались на анализ речей, произнесенных при выдвижении кандидата от партии, а не на выступлениях во время предварительных выборов.

Гарольд тоже волновался, но по другой причине. Штабы обеих партий, и республиканцев, и демократов, вскоре связались с нами и потребовали, чтобы мы обнародовали наш метод прогнозирования. Гарольд сказал, что готов ответить на вопросы репортеров, но его беспокоят сами кандидаты. Что, если они используют наши принципы и перепишут свои речи, чтобы предложить избирателям то, что они хотели бы услышать? Наши прогнозы относительно предстоящих выборов в таком случае окажутся несостоятельны.

Я посоветовал ему — возможно, не очень решительно — не беспокоиться. Американские политики слишком упрямы, чтобы отнестись к нашему исследованию всерьез. Даже я с трудом поверил результатам, так что вряд ли какой-нибудь избирательный штаб примется из-за них переписывать готовые

¹ Консервативное религиозно-политическое движение. — Прим. пер.

речи. Я предложил послать материал и республиканцам, и демократам; наше исследование принадлежит общественности, так что участники кампаний имели такое же право знать его подробности, как и все остальные.

Поздним душным июльским вечером мы с Гарольдом сидели в моей гостиной и слушали в прямом эфире выступление губернатора Майкла Дукакиса. Прошел слух, что Дукакис сделал серьезную ставку на эту речь и для работы над ней даже отыскали Теодора Соренсена, маститого спичрайтера, работавшего с Джоном Кеннеди. Мы сидели с карандашами наперевес, подсчитывая объяснения и случаи руминации по мере того, как они проскальзывали в речи Дукакиса. Я учитывал объяснения, Гарольд следил за руминацией.

В середине выступления я прошептал Гарольду: «Это восхитительно! Если он продолжит в том же духе, его никто не сможет победить».

«Пришло время пробудить американский дух находчивости и отважности; заменить экономическое шаманство на экономику реальных дел; построить лучшую Америку, пробудив лучшее, что есть в каждом американце».

Это было действительно потрясающе. Показатель песс-рум оказался предельно оптимистичным. Это была одна из самых оптимистичных предвыборных речей, не считая речи Эйзенхауэра, произнесенной в 1952-м и выступления Хэмфри в 1968 году. Она была намного лучше, чем его речь на предварительных выборах. Его оптимизм с тех пор, похоже, взмыл вверх.

И публике его выступление тоже понравилось. Дукакис после этого получил вполне значительный перевес в вопросах общественного мнения.

Сможет ли Джордж Буш превзойти его?

Мы едва дождались конца августа, когда Буш выступил на съезде республиканцев в Новом Орлеане. Это тоже было по-настоящему сногшибательно. Выражения, которые использовал Буш, объясняя существующие проблемы, были сформулированы с помощью крайне специфичных и временных терминов.

«В мэрии процветает взяточничество, Уолл-стрит поглощен алчностью; в Вашингтоне стала обычным делом торговля влиянием и мелкая коррупция, совершаемая ради честолюбия».

Судя по показателю песс-рум, речь Буша превосходила большинство предвыборных речей последнего времени. Но только не июльскую речь

Дукакиса. Выступление Буша содержало больше руминации и меньше оптимизма, чем обращение Дукакиса. Мы вставили показатель песс-рум в уравнение, в котором учитывались и такие факторы, как эффект пребывания у власти и влияние опросов, и произвели вычисления. На основе выступлений кандидатов мы предсказали, что в сложной борьбе с минимальным перевесом в 3% победит Дукакис.

Я никогда раньше не делал ставки на спортивные или какие-либо другие мероприятия. Но наш прогноз казался беспроигрышным. Я позвонил в игровые заведения Лас-Вегаса. Там мне сказали, что заключать пари на результаты президентских выборов в Америке незаконно. Это делается для того, чтобы избежать любых попыток фальсификации итогов выборов. «Попробуйте в Англии», — посоветовали они.

Так случилось, что в начале сентября я выступал в Шотландии. Я собрал некоторую сумму в английских фунтах и был готов поставить все на Дукакиса. Знакомый стал водить меня по тотализаторам. Поскольку по опросам Буш догнал Дукакиса с момента выступления на съезде, я был согласен поставить шесть против пяти. В результате ставка была сделана.

Когда я вернулся в Филадельфию, я рассказал Гарольду о своем пари и предложил принять участие. Гарольд ответил, что не готов на это; голос у него поднялся на целую октаву, отчего у меня мурашки побежали по спине. «Я сомневаюсь, — сказал он, — что в июле мы слышали настоящего Дукакиса». Оказалось, Гарольд знакомился со всеми последующими речами Дукакиса, и обнаружил, что они не походили на его первое выступление. Гарольд начал задаваться вопросом, не принадлежат ли слова, которые мы слышали, в большей степени Соренсену, чем Дукакису, или, что еще хуже, не подверглась ли его речь коррекции с тем, чтобы улучшить ее показатель песс-рум. Он сказал, что хотел бы дождаться первых дебатов, прежде чем рискнет своей аспирантской стипендией.

На четырех предыдущих выборах, в ходе которых дебаты кандидатов транслировались по телевидению, человек с лучшим показателем песс-рум за предвыборную речь, как правило, показывал лучшие результаты и в дебатах. Но сейчас все было иначе. Было похоже, что опасения Гарольда обоснованны. Показатели Дукакиса резко упали по сравнению с его выступлением на съезде. При этом Буш сохранил свою позицию и вновь демонстрировал более оптимистичный стиль, чем Дукакис.

Наутро после первых телевизионных дебатов между Бушем и Дукакисом Гарольд сказал, что он все еще не готов принять участие в моем пари. Он все больше убеждался в том, что и в процессе кампании, и в выступлении

на съезде мы наблюдали настоящего Буша, обладающего высоким уровнем оптимизма. Но поскольку Дукакис больше не выглядел оптимистом, Гарольд не мог избавиться от мысли, что июльская речь Дукакису не принадлежала. Опросы, похоже, подтверждали это. Буш выходил вперед, и разрыв увеличивался.

Вторые дебаты по показателю песс-рум были для Дукакиса полным поражением. Когда его спросили, может ли он обещать, что примет сбалансированный бюджет, Дукакис сказал: «Я не думаю, что кто-нибудь вообще может это сделать; на самом деле бесполезно ожидать, что это действительно может произойти». Это предположение, что проблема имеет устойчивый и не поддающийся контролю характер, было гораздо более пессимистичным, чем его заявления в июле и даже в сентябре. Его речь принимала типичный для него тон. Тем временем Буш оставался таким же оптимистом.

На протяжении дальнейшей кампании мы отмечали то же самое расхождение показателей песс-рум: выступления Буша были последовательно более оптимистичными, чем речи Дукакиса. Нам с Гарольдом показалось, что в начале октября Дукакис в глубине души сдался. В конце октября мы заложили показатели дебатов и осенних выступлений в уравнение и получили окончательный прогноз: Буш победит с перевесом в 9,2%.

В ноябре Джордж Буш обошел Майкла Дукакиса с перевесом в 8,2%.

Выборы в сенат 1988 года

Шла борьба за 33 места в сенате. Мы смогли получить речи обоих кандидатов, претендующих на 29 из этих мест. Это речи, с которыми они выступали ранее в этом году, преимущественно весной и летом, главным образом в момент объявления о вступлении в избирательную борьбу, то есть задолго до завершения кампании. Поэтому разница в показателях песс-рум (в отличие от той, которую мы наблюдали в финальных дебатах Буш — Дукакис) вряд ли могла вытекать из того, какие места они занимали по результатам опросов. В день накануне выборов Гарольд провел окончательный анализ показателей и по традиции отправил запечатанные конверты с результатами нескольким свидетелям с хорошей репутацией.

Результаты президентских выборов стали известны довольно рано, но мы еще всю ночь оставались в неопределенности. В результате оказалось, что мы не только сделали верный прогноз относительно 25 мест из 29; когда были подсчитаны все голоса, выяснилось, что нам удалось предсказать

все случаи поражения, оказавшиеся неожиданными для остальных, и все победы среди равных соперников — кроме одной.

В частности, мы предсказали, что в Коннектикуте Джо Либерман победит главного претендента, нынешнего сенатора Лоуэла Вайкера с небольшим перевесом. Либерман победил с разницей 0,5% голосов.

Мы предсказали, что во Флориде Конни Мэк одержит победу над Бадди Маккеем. Будучи оптимистом, Конни с помощью внешних, неустойчивых и специфичных выражений так объяснял причину увеличения налогов: «Лоутон Чайлз [прежний сенатор] присоединился к транжирам, и проголосовал за повышение себе жалованья». (Гарольд оценил это объяснение в 4 балла.) Соперник Мэка, Бадди Маккей, пессимистично свел проблемы развития Флориды к «особенностям самовосприятия». (Гарольд присвоил этому устойчивому, универсальному и персонализированному объяснению 14 баллов.) Начав со значительного отставания, Конни Мэк победил с перевесом менее 1%.

Но мы не предвидели неожиданное поражение Джона Мельчера, который проиграл в Монтане Конраду Бернсу.

Таковы наши результаты. Опираясь исключительно на стиль объяснений и уровень руминации, отмеченные в речи, мы попытались предсказать результаты предварительных и основных президентских выборов, а также выборов в сенат. Мы смогли точно предсказать результаты предварительных выборов, задолго до опросов назвав имена победителей и побежденных. Прогноз основных президентских выборов оказался неоднозначным. Я потерял свою ставку, но, по мнению Гарольда, речь Дукакиса была не аутентичной. Осенние выступления позволили предсказать победу Буша, но к тому времени это было уже очевидно для всех. Нам удалось точно предсказать 86% побед на выборах в сенат, в том числе все неожиданные победы, кроме одной, и победы, одержанные с небольшим перевесом. Лучше сделать это не смог никто.

Это был первый известный мне случай, когда ученые смогли предсказать важное историческое событие до того, как оно произошло.

Стиль объяснений пересекает границы

В 1983 году я участвовал в конгрессе Международного общества изучения развития поведения, который проходил в Мюнхене. В один из дней у меня завязался разговор с молодой энергичной аспиранткой из Германии,

которая представилась просто Эль. «Я хочу поделиться с вами идеей, которая пришла мне в голову, когда вы рассказали про свою методику SAVE, — сказала она. — Но сперва позвольте задать вам один вопрос. Как вы думаете, преимущества оптимизма и опасности пессимизма, беспомощность и пассивность носят универсальный характер, или они применимы исключительно к обществу западного образца, я имею в виду Америку и Западную Германию?»

Это был хороший вопрос. Я ответил, что и сам задумывался над тем, не обусловлена ли наша озабоченность контролем и оптимизмом с одной стороны рекламой, а с другой — пуританской этикой. Депрессия, сказал я, кажется, принимает масштабы эпидемии только в западных культурах. Вероятно, культуры, не одержимые достижениями, не подвержены влиянию беспомощности и пессимизма в такой степени, как мы.

Возможно, предположил я, мы найдем подсказки в животном мире. Симптомы депрессии при столкновении с утратой и беспомощностью бывают не только у воспитанных западной культурой мужчин и женщин. Животные и в природе, и в лабораторных условиях реагируют на беспомощность симптомами, удивительно схожими с теми, что демонстрируют люди, впитавшие западные ценности. Шимпанзе, которые реагируют на смерть членов своего сообщества; крысы, реагирующие на неизбежный шок; золотые рыбки, собаки, даже тараканы ведут себя подобно нам, когда мы терпим неудачу. Я подозреваю, сказал я, что если представители некоей культуры не реагируют депрессией на потерю и беспомощность, то потому, что гнет нескончаемой нищеты, привычность к условиям, в которых двое из трех детей в семье умирают молодыми, заглушили естественный процесс реагирования на депрессию.

«Я не верю, — сказал я, — что людям, принадлежащим западной культуре, депрессия была навязана пропагандой, что им промыли мозги, внушив ценность контроля. Но говорить, что стремление к контролю и деструктивная реакция на беспомощность являются естественными, это не то же самое, что объявить действие оптимизма повсеместным. Возьмем, к примеру, успех на работе и в политике. Оптимизм отлично помогает американским агентам по страхованию жизни и кандидатам на пост президента Соединенных Штатов. Но трудно представить, чтобы сдержанный англичанин позитивно реагировал на пышущего энтузиазмом торгового агента. Или чтобы строгий шведский избиратель выбрал Эйзенхауэра. Или чтобы японец доброжелательно беседовал с кем-нибудь, кто постоянно обвиняет других в своих неудачах».

Я сказал, что, по моему мнению, обучающий оптимизму подход мог бы смягчить страдания, вызванные депрессией, и у представителей этих культур, но концепция оптимизма должна быть адаптирована к принятому у них стилю поведения на рабочем месте и в политике. Проблема, однако, в том, что вопрос, как изменяется представление об оптимизме от одной культуры к другой, остается малоизученным.

«Однако скажите, — спросил я, — что за идея посетила вас в тот момент, когда я рассказывал о методике CAVE?»

«Я думаю, что мне удалось найти способ, — ответила Эль, — как определить, в какой степени склонны питать надежду или предаваться отчаянию представители той или иной культуры и эпохи. В частности, существует ли такой феномен, как *национальный* стиль объяснений, который позволяет предсказать, как нация или население страны будет вести себя в кризисной ситуации? Способствует ли укреплению надежды одна форма правления в большей степени, чем другая?»

Это были серьезные вопросы, но они не имели достойных ответов. Допустим, мы проанализировали бы с помощью методики CAVE то, что они пишут, говорят или поют, и нам удалось бы узнать, что у болгар более оптимистичный стиль объяснений, чем у индейцев навахо. Но такой результат не поддавался бы интерпретации. Могло бы оказаться, например, что в одной культуре в большей степени принято выражать оптимизм, чем в другой. Эти люди живут в разных климатических условиях, обладают разным историческим наследием и разным генофондом. Любые различия в стиле объяснений болгар и навахо можно объяснить тысячами способами, не только разницей в отношениях к надежде и отчаянию.

«Это так, — сказала Эль, — если ваши сравнения некорректны. Но я думала не о болгарях и навахо. Я думала о культурах более близких, например, Восточный и Западный Берлин. Они находятся рядом, у них общие погодные условия, они говорят на одном диалекте, эмоциональные выражения и жесты имеют для них одно и то же значение, до 1945 года у них была одна история. Отличие заключалось только в политической системе. Они словно однойцевые близнецы, которых воспитывали обособленно в течение 40 лет. Они предоставляют прекрасную возможность выяснить, различен ли уровень отчаяния в разных политических системах, при условии, что все остальные факторы идентичны».

На следующий день я рассказал профессору из Цюриха об энергичной, пытливой аспирантке, которую встретил накануне. После того, как я описал ее и упомянул, что она назвалась Эль, он сказал мне, что это была принцесса

Габриэль Эттинген-Эттингенская и Эттинген-Шпильбергская, одна из самых многообещающих молодых ученых Баварии¹.

Наша беседа с Габриэль продолжилась на следующий день. Я согласился с ней в том, что различие между стилем объяснений у жителей Восточного и Западного Берлина, при условии, что его удастся обнаружить, должно объясняться различием между коммунизмом и капитализмом. Но где, поинтересовался я, она может взять материал для сравнения? Не может же она просто перебраться через Берлинскую стену и раздать бланки опросника случайно оказавшимся рядом жителям Восточного Берлина?

«В нынешней политической обстановке это исключено, — согласилась она (главой Советского Союза тогда был Андропов). — Но все, что мне нужно, это письма из обоих городов, письма с сопоставимым содержанием. То есть в них должны затрагиваться одни и те же события, происходящие в одно и то же время. И это должны быть нейтральные события, не связанные ни с политикой, ни с экономикой, ни с психическим здоровьем. И вот о чем я подумала. Примерно через четыре месяца начнутся зимние Олимпийские игры, которые будут проходить в Югославии. Их будут подробно освещать в газетах Восточного, и Западного Берлина. Как и большинство спортивных репортажей, эти сообщения будут содержать множество утверждений спортсменов и журналистов о причинах побед и поражений. Я хочу собрать их и обработать с помощью методики CAVE. Это поможет понять, какая культура является более пессимистичной. И это будет пример, демонстрирующий, что количественные показатели уровня надежды разных культур можно сравнивать».

Я спросил, какие результаты она рассчитывает получить. Согласно ее ожиданиям, восточногерманский стиль объяснений, по крайней мере в спортивных сообщениях, окажется более оптимистичным. В конце концов, у восточных немцев выдающаяся олимпийская команда, а одна из функций прессы, которая находится исключительно под контролем государства, — поддерживать высокий моральный уровень нации.

Я был не согласен с этим предсказанием, но промолчал.

На протяжении трех следующих месяцев у нас с Габриэль состоялось несколько телефонных разговоров, кроме того, я получил от нее несколько писем. Она беспокоилась о том, удастся ли ей получить на руки газеты из Восточного Берлина, поскольку переправить печатные материалы через

¹ В настоящее время известна как Габриэль Эттинген, биолог и психолог. С 2000 года — профессор психологии образования в Университете Гамбурга, с 2002 года — профессор Нью-Йоркского университета. Занимается изучением мотивации и воли. — *Прим. пер.*

Стену было не всегда просто. Она договорилась со знакомым из Восточного Берлина, что он будет присылать ей по почте всякие негодные кухонные принадлежности, вроде битых чашек и гнутых вилок, заворачивая их в спортивные газетные страницы. Но оказалось, что в этом нет необходимости. Пока шли Олимпийские игры, она могла беспрепятственно проходить через берлинские контрольно-пропускные пункты с любым количеством восточноберлинских газет.

После этого она приступила к изучению трех западноберлинских и трех восточноберлинских газет, выходявших во время Олимпиады, с целью извлечения оценивающих высказываний. Габриэль удалось найти и оценить 381 цитату с объяснением спортивных событий. Вот некоторые из оптимистичных объяснений, принадлежащих спортсменам и журналистам.

Конькобежец не выдержал темп, потому что «этим утром не было солнца, которое обычно покрывает лед зеркальной пленкой» (негативное событие, 4 балла); лыжник упал, потому что «снег с близко стоявших деревьев засыпал очки» (негативное событие, 4 балла); спортсмены не боялись, потому что «знали, что сильнее своих соперников» (позитивное событие, 16 баллов).

Среди пессимистичных объяснений были такие: столкновение произошло потому, что «она находилась в плохой физической форме» (негативное событие, 17 баллов); «он потерял все надежды на призовое место» (негативное событие, 17 баллов); спортсмен одержал победу, потому что «наши соперники пили всю ночь» (позитивное событие, 3 балла).

Но кому принадлежали оптимистичные высказывания, а кому — пессимистичные? Ответы оказались неожиданными для Габриэль. Суждения восточных немцев были намного более пессимистичными, чем заявления западных. Это открытие было знаменательно еще и тем, что восточные немцы удачно выступили на соревнованиях. Они выиграли 24 медали, тогда как западные немцы — только четыре. Таким образом, у журналистов из Восточного Берлина было больше поводов для позитивных сообщений. Действительно, 61% сообщений в восточноберлинских газетах касался позитивных с их точки зрения событий, в то время как в западноберлинской прессе позитивных заметок было не более 47%. Однако тон репортажей из Восточного Берлина был гораздо более холодным, чем из Западного.

«Я удивлена полученными результатами, — сказала мне Габриэль. — Я не поверю им, пока не найду другой способ подтвердить тот факт, что жители Восточного Берлина более пессимистичны и в большей степени подвержены депрессии, чем Западного. Я попыталась найти точные данные о коли-

честве самоубийств и статистику из больниц Восточного Берлина и сравнить их с показателями Западного Берлина, но мне не удалось этого сделать».

Докторскую диссертацию Габриэль писала не по психологии, а по этиологии человека. Она начала с наблюдений Конрада Лоренца за утками, у которых имел место импринтинг, то есть запечатление его образа, вследствие чего они повсюду следовали за ним, принимая его за свою мать. Его тщательные наблюдения за животными положили начало систематическим наблюдениям за людьми. Габриэль получила ученую степень, работая под руководством двух основных (главных) преемников Лоренца. Я знал, что Габриэль проводила множество наблюдений за детьми в школе, но когда она сообщила, что намерена обследовать бары Восточного и Западного Берлина, я испытал беспокойство.

«Единственный способ, который я смогла придумать, чтобы получить подтверждение результатам, полученным с помощью методики CAVE, — писала она мне, — заключается в том, чтобы отправиться в Восточный Берлин и вычислить симптомы отчаяния, а затем сравнить результат с данными, полученными в аналогичной обстановке в Западном Берлине. Я не хочу привлекать внимание полиции, поэтому решила провести наблюдения в барах».

Именно это она и сделала. Зимой 1985 года она посетила 31 бар в промышленных районах. Она выбрала 14 заведений в Западном Берлине и 17 — в Восточном. Это бары, которые называют *кнайпе* и в которые приходят рабочие, чтобы выпить после работы. Они расположены поблизости друг от друга и разделены только Стеной. Она провела все свои наблюдения в течение пяти будних дней.

Она заходила в бар и садилась в дальнем углу, стараясь быть максимально незаметной. Наблюдая за посетителями, она методично фиксировала все, что можно было считать, в соответствии с приведенными в литературе описаниями, признаками депрессивного состояния: улыбки, смех, позы, энергичные движения рук, мелкие движения типа покусывания ногтей и т. д.

Согласно полученным данным жители Восточного Берлина вновь оказались в большей степени подавленными, чем жители Западного. Среди последних улыбались 69%, а среди первых лишь 23%. Сидели или стояли выпрямившись 50% жителей Западного Берлина, и всего 4% — Восточного. У 80% рабочих из Западного Берлина была открытая поза, обращенная к другим людям, что было отмечено лишь у 7% рабочих из восточной части города. Кроме того, последние смеялись в 2,5 раза чаще, чем жители Восточного Берлина.

Эти данные свидетельствуют о том, что восточные немцы демонстрируют гораздо больше симптомов отчаяния, чем западные. Однако они не позволяют сделать выводы относительно причин этих различий. Поскольку обе культуры до 1945 года представляли собой единое целое, можно заключить, что это связано с уровнем надежды, формируемым в условиях разных политических систем. Но нельзя определить, какой именно аспект жизни внутри этих систем несет ответственность за рост или снижение надежды. Это могут быть различия в уровне жизни, степени свободы выражения мыслей или перемещения или даже культурная разница, находящая отражение в книгах, музыке или питании.

Эти данные также не позволяют узнать, снизился ли уровень надежды у жителей Восточного Берлина с приходом коммунизма и возведением Стены или он повысился у западноберлинцев после 1945 года. Мы знаем только, что такое различие существует, и восточные немцы испытывают большее отчаяние, чем западные. Но мы продолжаем анализировать опубликованные в прессе сообщения обо всех зимних олимпиадах с момента окончания Второй мировой войны. Это поможет нам понять, как происходило изменение уровня надежды в Восточном и Западном Берлине в течение длительного времени.

Еще один вывод, который позволяют нам сделать полученные результаты, заключается в том, что найден новый метод количественного сравнения уровня надежды и отчаяния в разных культурах. Именно этот метод позволил Габриэль Эттинген сравнить то, что другие ученые считали неподдающимся сравнению¹.

Религия и оптимизм

Принято считать, что религия порождает надежду и помогает людям легче переносить выпадающие на их долю испытания. Организованная религия наделяет верой в то, что в жизни больше хорошего, чем видится на первый

¹ В апреле 1990 года, готовя новую редакцию этой книги, я задумался, претерпел ли изменение стиль объяснений восточных немцев в свете последних событий, и если да, то в какой мере. Если он стал более оптимистичным, значит, Восточную Германию ждет светлое будущее. Если он остался столь же мрачным, что и в 1984 году, значит, экономическое и духовное развитие будет проходить намного медленнее, чем ожидается. Я уверен, что, оценив изменение стиля объяснений в Восточной Германии, Чехословакии, Румынии, Польше, Венгрии и Болгарии, мы могли бы сделать прогноз относительно того, насколько успешно населяющие эти страны люди смогут воспользоваться вновь обретенной свободой.

взгляд. Неудачи людей смягчаются верой в принадлежность к некоей общности. Подобное смягчение имеет место и в том случае, если есть твердая надежда, что существует благодатная загробная жизнь, или что все происходящее является частью божественного плана, или, на худой конец, частью эволюционного процесса. Все это подтверждается данными исследования депрессии. Проводивший исследование на Внешних Гебридах лондонский социолог Джон Браун, который посвятил свою жизнь интервьюированию находящихся в депрессии домохозяек, показал, что набожные люди реже страдают от депрессии, чем те, кто не посещает церковь.

Но, возможно, одни религии дарят больше надежды, чем другие? Этот вопрос возник в 1986 году, когда Габриэль, защитив докторскую диссертацию, приехала в Пенсильванский университет как представитель Фонда Макартура и Германского национального научного фонда. Она считала, что сравнение двух религий в принципе должно осуществляться так же, как сравнение уровня надежды и отчаяния, порождаемых двумя разными культурами. Весь фокус в том, чтобы найти две религии, столь же тесно связанные между собой, как Восточный и Западный Берлин.

Задача не находила решения до тех пор, пока мы не познакомились с молодым социологом Евой Моравски. Я пригласил ее провести семинар для аспирантов на тему беспомощности среди русских евреев и славян в XIX столетии. Ева представила свидетельства того, что евреи были гораздо менее беспомощны в ситуациях притеснения, чем славяне. Она поставила вопрос, почему, когда обстоятельства становились невыносимыми, евреи поднимались с мест и уезжали, а славяне — нет. «Обе группы, — утверждала Ева, — подвергались ужасному угнетению. Русские крестьяне жили в условиях нескончаемой, подавляющей нищеты, степень которой американцам сложно представить. Евреи, тоже жившие в нищете, находились под угрозой религиозного преследования и погромов. Однако евреи эмигрировали, а славяне оставались».

«Возможно, русские православные чувствовали себя более беспомощными и безнадежными, чем евреи, — сказала Ева. — Возможно, их религии внушали разный уровень оптимизма? Может быть, православие в целом более пессимистичная религия, чем иудаизм?»

Две эти культуры сосуществовали бок о бок во многих русских деревнях, что позволяет провести непосредственное сравнение стиля объяснений на основе анализа их молитв, сказок и историй, которые они рассказывают. Отличается ли по настроению та устная речь, которая сопровождала повседневное существование православных и евреев?

Вскоре Габриэль и Ева стали сотрудничать. С помощью русских православных священников Ева подготовила большую выборку религиозных и светских материалов, характеризующих обе эти культуры: тексты ежедневных и праздничных литургий, религиозные истории, народные сказания, песни и пословицы. Их рассказывали, пели и использовали в повседневной жизни, так что они должны были быть важными источниками стиля объяснений. Габриэль обработала весь этот материал по методике CAVE. В светских материалах не было обнаружено культурных различий, но их удалось выявить в религиозных текстах. Религиозные документы русских евреев были значительно оптимистичней, чем православные материалы, особенно по параметру устойчивости. В еврейских источниках хорошие события проецируются на будущее, то есть подразумевается, что они будут длиться дольше, тогда как плохие, как ожидается, будут носить кратковременный характер.

Ева и Габриэль показали, что иудаизм в России был более оптимистичной религией, чем православие. Однако остается не более чем предположением утверждение, что православные крестьяне не эмигрировали, подобно евреям, поскольку впитали более основательную безнадежность из тех религиозных сообщений, которые им ежедневно приходилось слышать. Причины эмиграции народов чрезвычайно сложны. Но относительный оптимизм иудаизма является одной из возможных причин, прежде никогда не рассматриваемых. Проверка этой гипотезы потребует серьезных исторических и психологических исследований. Но по крайней мере в процессе своих научных поисков Ева и Габриэль разработали новый метод сравнения уровня надежды, порождаемого двумя религиями.

Возвращаясь к психоистории

То, что принято было считать психоисторией, значительно отличалось от представлений Гари Сэлдона. Она не столько делала предсказания, сколько строила «постдикции», с оглядкой на подсказки. К тому же, реконструкции подвергались жизни отдельных людей, а не действия сообществ. Она опиралась на сомнительные психологические принципы и не использовала надежные статистические методы.

В наших силах оказалось изменить ситуацию. Мы пытаемся предсказывать важные события до того, как они происходят. Если мы занимаемся постдикциями, то не пользуемся подсказками. Мы проводим анализ данных

вслепую. Мы пытаемся предсказывать действия многочисленных групп: выборы кандидата электоратом, эмиграцию народа. В своей работе мы основываемся на содержательных психологических принципах, и мы пользуемся проверенными статистическими инструментами.

И это только начало. Предполагается, что в будущем у психологов не будет необходимости ограничивать себя сомнительными лабораторными экспериментами и дорогостоящими лонгитюдными исследованиями больших групп с целью проверки своих теорий. Исторические документы могут служить надежной основой психологических исследований, а построение предсказаний будущих событий может стать даже более убедительным способом подтверждения теорий.

Хочется думать, что Гари Сэлдон мог бы этим гордиться.

Часть третья

Трансформация: от пессимизма к оптимизму

Старик в своем нелепом прозябанье
Схож с пугалом вороньим у ворот,
Пока душа, прикрыта смертной рванью,
Не вострепещет и не воспоет¹.

У. Б. Йейтс. Башня

¹ Перевод Г. Кружкова.

Глава 12

Оптимистичная жизнь

Оптимист сталкивается в жизни с теми же проблемами и трагедиями, что и пессимист, но оптимист легче переносит их. Как мы видели, оптимист оправляется вскоре после поражения и, невзирая на потери, поднимается и продолжает движение. Пессимист в такой ситуации опускает руки и погружается в депрессию. Благодаря своей гибкости оптимист добивается больших успехов на работе, в школе и на спортивной площадке. У него более крепкое здоровье и, вероятно, более высокая продолжительность жизни. Американцы предпочитают выбирать на руководящие должности оптимистов. Пессимист, даже в том случае, если у него все хорошо, терзается предчувствиями катастрофы.

Исходя из этого, можно сказать, что жизнь пессимистов непростая. Однако хорошая для них новость заключается в том, что они могут обрести навыки оптимистичного отношения и повысить качество своей жизни. Даже оптимистам будет полезно знать, как добиться изменений. Почти у всех оптимистов возникают периоды по крайней мере умеренного пессимизма, и в таких ситуациях им могут быть полезны методы, предназначенные для пессимистов.

Некоторые могут посчитать, что отказ от пессимизма и обретение оптимистичного взгляда на жизнь для них неприемлемы. У них может быть крайне негативное представление об оптимистах: навязчивые,

надоедающие другим хвастуны с завышенным самомнением, привыкшие обвинять других и неспособные признать собственные ошибки. Однако ни оптимисты, ни пессимисты не обладают монополией на дурные манеры. Как вы узнаете из этой главы, стать оптимистом не значит стать более эгоистичным и самонадеянным, относиться к другим свысока и общаться с позиций превосходства, а значит просто обучиться тому, как *говорить с собой* при столкновении с личным поражением. Вы будете учиться говорить с собой о собственных неудачах в более поддерживающей и ободряющей манере.

Есть еще одна причина, по которой овладение навыками оптимизма может казаться вам нежелательным. В главе 6 мы сравнивали характеристики оптимизма и пессимизма. В противовес многочисленным достоинствам оптимизма, у пессимизма имеется одно важное преимущество: он позволяет сохранять острое чувство реальности. Означает ли обретение оптимизма отказ от реализма?

Это серьезный вопрос, который затрагивает такой существенный момент, как цель, которую преследует публикация глав, посвященных «изменению». И эта цель не в том, чтобы превратить вас в абсолютного и безоговорочного оптимиста, который будет оставаться таковым всегда и в любых ситуациях, а в том, чтобы обучить вас *гибкому оптимизму*. Их задача — помочь вам развить способность контролировать способ осмысления неблагоприятных событий. Если у вас отрицательный стиль объяснений, вам больше не придется жить под тиранией пессимизма. Если вы столкнетесь с неприятностями, вам не придется воспринимать их как устойчивые, универсальные и внешне персонализированные, принимая на себя все негативные последствия, которые влечет за собой пессимистичный стиль объяснений. Эти главы дадут вам возможность выбирать, как относиться к неудачам, альтернативный взгляд (позицию), который не требует от вас становиться рабом, ослепленным блеском оптимизма.

Оптимизм: руководство пользователя

Ваш показатель в тесте из главы 3 — главный ориентир, указывающий, насколько вам необходимы навыки оптимизма. Если ваш итоговый балл (X–П) меньше 8, вы извлечете определенную пользу из прочтения этих глав. Чем ниже показатель, тем больше будет эффект от чтения. В том случае, если вы получили 8 баллов или больше, задайте себе приведенные ниже вопро-

сы; если хотя бы на один из них вы ответите утвердительно, то вам тоже будет полезно ознакомиться с этими главами.

- Я легко теряю уверенность в себе?
- Я оказываюсь подавленным в большей степени, чем мне хотелось бы?
- Я терплю неудачу чаще, чем должен был бы?

В каких ситуациях вам может помочь оптимистичный стиль объяснений и навыки, которые вы получите? Прежде всего спросите себя, чего вы рассчитываете добиться.

- Если перед вами стоит задача достичь некую цель (получить повышение, поднять уровень продаж, подготовить сложный отчет, победить в игре) — воспользуйтесь оптимизмом.
- Если вы не уверены в своей способности контролировать собственные чувства (сопротивляться депрессии, поддерживать моральный дух) — воспользуйтесь оптимизмом.
- Если ситуация требует от вас длительного напряжения сил и это может отразиться на вашем здоровье — воспользуйтесь оптимизмом.
- Если вы стремитесь стать лидером, хотите вдохновить других, пытаетесь добиться того, чтобы люди голосовали за вас — воспользуйтесь оптимизмом.

С другой стороны, в некоторых обстоятельствах этими приемами пользоваться не следует.

- Если вы планируете нечто связанное с риском и неопределенностью, оптимизм будет неуместен.
- Если вы рассчитываете предложить некие рекомендации другим людям, будущее которых представляется неясным, — с самого начала не полагайтесь на оптимизм.
- Если вы хотите выразить сочувствие другим людям, не стоит демонстрировать оптимизм. Хотя не исключено, что в дальнейшем, когда установится доверие, оптимизм может оказаться полезным.

Чтобы определить, следует или нет воспользоваться оптимистичным мышлением, нужно спросить себя, какова цена неудачи в данной ситуации, во что может вылиться допущенная ошибка? Если цена неудачи высока, то оптимизм — неверная стратегия. Пилот самолета, решающий, не удалить ли еще раз лед с обшивки, участник вечеринки, решающий, садиться ли за

руль в нетрезвом состоянии, разочаровавшийся супруг, решающий, не завязать ли ему роман, который, может разрушить его брак, — не должны исходить из оптимистичных расчетов. Здесь цена неудачи, соответственно, — гибель, авария и развод. Использование каких-либо ухищрений, которые могли бы минимизировать ущерб, также будет неуместным. С другой стороны, если цена неудачи невысока, воспользуйтесь навыками оптимизма. Торговый агент, решающий, стоит ли сделать еще один звонок, в случае неудачи рискует потерять только собственное время. Застенчивый человек, решающий, стоит ли попытаться начать беседу, рискует лишь быть отвергнутым. Подросток, размышляющий, не заняться ли ему новым видом спорта, рискует только испытать разочарование. Руководитель, недовольный тем, что не получил повышения, рискует лишь столкнуться с несколькими отказами, если не привлекая внимания попытает счастья у других работодателей. В таких ситуациях следует исходить с оптимистичных позиций.

В этой главе вы познакомитесь с основными принципами перехода от пессимизма к оптимизму в своей повседневной жизни. В отличие от методов всех прочих теорий самосовершенствования, которые содержат бочонок клинической информации и чайную ложку исследовательских данных, в данном случае вы получаете тщательно изученную и опробованную технику, которой воспользовались тысячи взрослых людей, чтобы добиться устойчивого изменения своего стиля объяснений.

Практическую часть книги я разбил на три главы, так, чтобы их можно было использовать по отдельности. Первая из них содержит материал, касающийся разных аспектов взрослой жизни, за исключением работы. Вторая предназначена для ваших детей. Третья посвящена работе. В каждой рассматриваются в основном одни и те же методы обучения оптимизму в разных условиях, поэтому может показаться, что они дублируют друг друга. Если вам интересна лишь одна из этих глав, совершенно не обязательно читать две другие.

Модель НУП

Кэти уже две недели держала строгую диету. Но сегодня после работы она пошла с друзьями выпить и съела немного начос и куриных крылышек, которые заказали ее спутники. Сразу после этого она заключает, что все ее старания пошли прахом.

Она думает про себя: «Ну, как обычно. Вся диета пошла коту под хвост. Просто невероятно, до чего я слаба! Не могу прийти с друзьями в бар, чтобы не обжраться. Они, наверное, думают, что я идиотка. Выходит, я зря две недели ограничивала себя во всем. Раз так, поступлю, как настоящая свинья, и съем торт, который лежит в холодильнике».

Кэти идет на кухню и съедает целый шоколадный торт. Диета, которую она до сегодняшнего вечера старательно блюла, пошла под откос.

Однако легкое нарушение диеты, которое Кэти допустила в баре, *не обязательно* должно было повлечь за собой последующее реальное злоупотребление сладким. Эти два события оказываются связаны в силу объяснений, которые она находит своему поступку в баре. Ее объяснение очень пессимистично: «Я невероятно слаба». Из этого следует вывод: «Диета пошла коту под хвост». На самом деле, этого не произошло, пока она не нашла устойчивое, универсальное и внутренне персонализированное объяснение. После этого она сдалась.

Последствия этого события могли бы быть совсем иными, если бы Кэти просто оспорила свое первое спонтанное объяснение.

«Успокойся, Кэти, — могла сказать она себе, — прежде всего, съев несколько куриных крылышек в баре, ты *не стала совершенной обжорой*. Два бокала легкого пива и немного начос с крылышками я вполне могу себе позволить, поскольку не обедала сегодня, так что в итоге я получила лишь несколько лишних калорий. И тот факт, что я позволила себе небольшой отход от диеты, вовсе не означает, что я слаба. Если я целых две недели придерживаюсь строгой диеты, то это скорее признак силы. Кроме того, никто не считает меня идиоткой. Кому нужно следить за тем, чего и сколько я съела. Более того, несколько человек сказали, что я стала стройнее. И самое главное, даже если я съела немного лишнего, это не значит, что я должна махнуть рукой на диету и продолжать ее нарушать. В этом нет никакого смысла. Лучшее, что я могу сделать, это перестать корить себя за незначительный проступок и стараться и дальше придерживаться своей диеты».

* * *

Теперь о том, что такое НУП¹. Когда с нами случается *неприятность*, мы автоматически начинаем размышлять о ней. Наши размышления вскоре кристаллизуются в *убеждение*. Эти убеждения становятся настолько при-

¹ Эта модель, которую я использую в практической части книги, разработана Альбертом Эллисом. (В оригинале — ABC, аббревиатура от adversity, beliefs, consequences. — Прим. пер.)

вычными, что мы даже не отдаем себе отчета в том, что они у нас есть, до тех пор, пока не остановимся и не сосредоточим на них свое внимание. Однако они не остаются в статичном состоянии, а, развиваясь, влекут за собой *последствия*. Именно убеждения непосредственно влияют на то, что мы чувствуем и что затем делаем. От их содержания зависит, предадимся ли мы унынию и опустим руки или сохраним хорошее самочувствие и будем действовать конструктивно.

В этой книге мы встречались с описаниями того, как на некоторые виды убеждений люди автоматически реагируют капитуляцией. Я хочу обучить вас тому, как разорвать этот порочный круг. Первый шаг состоит в том, чтобы увидеть связь между неприятностью, убеждением и последствием. Второй шаг — заметить, как модель НУП функционирует в вашей повседневной жизни. Эти методы являются частью курса, разработанного двумя ведущими когнитивными терапевтами — доктором Стивеном Холлоном, профессором психологии Университета Вандербильта и редактором крупнейшего профильного журнала, и доктором Артуром Фрименом, профессором психиатрии Медико-стоматологического университета Нью-Джерси при моем участии, и ориентированного на то, чтобы изменять стиль объяснений у нормальных людей.

Я хочу, чтобы вы распознали некоторые цепочки НУП и смогли увидеть, как работает эта модель. Я буду описывать неприятные ситуации либо вместе с убеждением, либо последствием. Вы должны подобрать недостающий компонент.

ОПОЗНАНИЕ ЦЕПОЧЕК НУП

.....

1. Кто-то влетает на парковочное место, которое вы рассчитывали занять.
 - A. Вы думаете: _____
 - B. Вы чувствуете злость, опускаете стекло и кричите на другого водителя.
2. Вы кричите на своих детей, потому что они не сделали домашнюю работу.
 - A. Вы думаете: «Я ужасная мать».
 - B. Вы чувствуете (или делаете) _____

3. Ваш лучший друг не звонит вам в ответ.
 - A. Вы думаете: _____
 - B. Вы весь день чувствуете себя подавленным.
4. Ваш лучший друг не звонит вам в ответ.
 - A. Вы думаете: _____
 - B. Вы не переживаете по этому поводу и занимаетесь своими делами.
5. У вас с супругой (супругом) возник конфликт.
 - A. Вы думаете: «Я всегда все делаю неправильно».
 - B. Вы чувствуете (или делаете) _____
6. У вас с супругой (супругом) возник конфликт.
 - A. Вы думаете: «Она (он) была (был) в ужасном настроении».
 - B. Вы чувствуете (или делаете) _____
7. У вас с супругой (супругом) возник конфликт.
 - A. Вы думаете: «Я всегда могу устранить недоразумения».
 - B. Вы чувствуете (или делаете) _____

Теперь давайте рассмотрим эти семь ситуаций и попробуем понять, как взаимодействуют их компоненты.

1. В первом примере мысли о нанесенном оскорблении вызывают гнев. «Этот водитель занял мое место». «Он повел себя нахально и эгоистично».

2. После того как вы объяснили сложившуюся ситуацию тем, что вы «ужасная мать», возникает печаль, сожаление и нежелание пытаться все-таки усадить детей за уроки. Когда мы находим устойчивые, универсальные и внутренние объяснения плохих событий, в частности, приклеиваем себе ярлык «ужасной матери», это ведет к унынию и капитуляции. Чем более устойчивой мы считаем эту характеристику, тем более продолжительным становится состояние уныния.

3 и 4. Вы можете убедиться в этом, когда ваш лучший друг (подруга) не перезванивает вам в ответ. Если вы связали это с некой устойчивой и универсальной причиной, например: «Я всегда думаю только о себе и невнимателен к другим. Неудивительно...», за этим может последовать депрессия. Но если ваше объяснение носит неустойчивый, специфичный и внешний характер, то тревога и беспокойство не коснутся вас, «Он (она) работает на этой неделе сверхурочно» или «Наверное, у него (нее) нет настроения».

5, 6 и 7. Что касается супружеских конфликтов. Если, как в примере 5, вы будете думать: «Я всегда все делаю неправильно» (устойчивое, универсальное, внутреннее объяснение), то почувствуете себя подавленным и не сможете найти силы, чтобы предпринять какие-то шаги для примирения. Если, как в примере 6, вы подумаете: «Она (он) была (был) в ужасном настроении» (временное и внешнее объяснение), то испытаете некоторую злость, легкое уныние и лишь временную неспособность к активным действиям. Когда настроение улучшится, вы сможете сделать что-то для исправления ситуации. Если же, как в примере 7, вы подумаете: «Я всегда могу устранить недоразумения», то будете действовать соответственно и вскоре почувствуете себя удовлетворенным и полным энергии.

ДНЕВНИК УЧЕТА НУП

Чтобы понять, как работает эта модель в повседневной жизни, ведите дневник учета НУП в течение одного или двух дней, или до тех пор, пока не зафиксируете в дневнике пять примеров цепочек НУП из собственной жизни.

Чтобы сделать это, попробуйте уловить постоянный диалог, который происходит у вас в уме, и который вы обычно не осознаете. Задача состоит в том, чтобы обнаружить связь между конкретной неприятностью, пусть даже незначительной, и чувством, которое она вызывает. Например, вы разговариваете с другом по телефону, и вам кажется, что он хочет поскорее закончить беседу (для вас это неприятность, но совершенно незначительная). В результате вам становится грустно (последствие в виде чувства). Этот краткий эпизод из жизни станет первым шагом к пониманию сути НУП.

Каждая запись должна состоять из трех частей.

Первая часть: «Неприятность». Ею может быть все, что угодно: протекающий кран, недобрый взгляд приятеля, долго плачущий ребенок, большой счет, невнимательность супруги (супруга) и т. д. Будьте объективны в описании ситуации. Записывайте то, что произошло, а не то, как вы это оцениваете. Например, если имел место конфликт с супругой, то можете записать, что она выразила свое недовольство по какому-то поводу и что вы сказали или сделали. Опишите это. Но не пишите: «Она была несправедлива». Это вывод, и вы можете записать его во второй части, которая называется «Убеждение».

Вторая часть: «Убеждение». Убеждения представляют собой ваши интерпретации неприятных событий. Записывая их, убедитесь, что вы отделили

мысли от чувств (для чувств отведен следующий раздел, «Последствия»). «Я просто махнула рукой на свою диету» и «Я некомпетентна в этом» — это убеждения. Их точность можно оценить. В свою очередь слова «Мне грустно» выражают чувство. Не имеет смысла оценивать точность подобного утверждения. Если вам грустно, вы грустите.

Третья часть: «Последствия». Здесь вы будете записывать то, что почувствовали и то, что вы сделали. Возможно, вы испытали грусть, возбуждение, радость, чувство вины или еще что-то? Скорее всего, вы столкнетесь не с одним, а несколькими чувствами. Запишите все, что вы сможете распознать и все, что вы потом сделали. «У меня не было сил», «Я придумал, как заставить ее извиниться», «Я вернулся в кровать» — все это примеры последствий.

Прежде чем вы начнете, вам будет полезно ознакомиться с несколькими примерами.

Неприятность. «Мой муж, как предполагалось, должен был искупать детей и уложить их спать, но когда я вернулась домой со встречи, то увидела, что они все припали к телевизору».

Убеждение. «Почему он не может сделать то, о чем я его прошу? Разве это так сложно, искупать и уложить детей? Теперь я вынуждена проявить свой «тяжелый характер» и разогнать эту компанию».

Последствия. «Я была по-настоящему зла на Джека и начала кричать, не дав ему возможности все объяснить. Я прошла в комнату и выключила телевизор, даже не поздоровавшись. Выглядело все так, будто я какая-то злодейка».

Неприятность. «Я вернулся с работы раньше обычного и обнаружил, что сын со своими друзьями курит в гараже».

Убеждение. «О чем он думает? Мне хочется задушить его! Чтобы до него дошло, что он ведет себя совершенно безответственно! Я не могу ему доверять. Все, что я слышу от него, сплошное вранье. И я не собираюсь и дальше все это выслушивать».

Последствия. «Я был не в себе от злости. Отказался даже обсуждать ситуацию. Сказал ему, что он просто безнадежен. Весь вечер я был ужасно раздраженным».

Неприятность. «Я позвонила человеку, который заинтересовал меня, и пригласила его на шоу. Он сказал, что лучше сделать это в другой раз, потому что он должен готовиться к важному собранию».

Убеждение. «Нашел отговорку. Он просто попытался не ранить мои чувства. Правда в том, что он не хочет иметь со мной дела. Чего я, собственно, ждала?»

Я веду себя слишком навязчиво. Это был последний раз, когда я попыталась кого-то пригласить».

Последствия. «Я чувствовала себя глупой, смущенной и отвратительной. Вместо того чтобы пригласить с собой кого-то другого, я решила отдать свои билеты знакомым».

Неприятность. «Я решил начать ходить в спортзал, но когда я вошел туда, то увидел вокруг исключительно крепкие, загорелые тела».

Убеждение. «Что я тут делаю? По сравнению с этими людьми я выгляжу как кит, выброшенный на берег. Нужно убираться отсюда, пока я не утратил окончательно чувство собственного достоинства».

Последствия. «Почувствовав сильно смущение, я ушел из зала через 15 минут».

Теперь вы можете начинать. В течение нескольких ближайших дней в соответствии с этими образцами опишите пять цепочек НУП из своей жизни.

Неприятность. _____

Убеждение. _____

Последствия. _____

Неприятность. _____

Убеждение. _____

Последствия. _____

Неприятность. _____

Убеждение. _____

Последствия. _____

Неприятность. _____

Убеждение. _____

Последствия. _____

Неприятность. _____

Убеждение. _____

Последствия. _____

Описав пять эпизодов, внимательно перечитайте написанное. Попытайтесь найти связь между своими убеждениями и последствиями. Вы должны заметить, что пессимистичные объяснения порождают пассивность и уныние, тогда как оптимистичные обеспечивают прилив энергии.

После этого следует немедленно перейти к следующему шагу. Если вам удастся изменить привычные убеждения, которые возникают у вас в голове при столкновении с неприятностями, то изменится и ваша реакция на неблагоприятные ситуации. Есть хорошие и надежные способы добиться этих изменений.

Диспут и отвлечение

Существует два основных способа обращения со своими пессимистичными убеждениями после того, как вы их обнаружили. Первый — просто отвлечься, когда они возникают, попытаться размышлять о чем-то другом. Второй — оспорить их. Оспаривание в целом более эффективно, потому что убеждения, которые вам удалось успешно оспорить, скорее всего, при возникновении аналогичной ситуации больше не возникнут.

Люди устроены таким образом, что постоянно думают обо всем плохом и хорошем, что привлекает их внимание и влияет на них. В этом есть определенный смысл с точки зрения эволюционного процесса. Мы бы просуществовали очень недолго, если бы не могли своевременно сознавать возникающие опасности и потребности и не имели привычки беспокоиться о том,

как лучше с ними обойтись. Обычные пессимистичные мысли просто несколько искажают этот по сути полезный процесс. Они не только захватывают наше внимание, но и образуют замкнутый круг, который начинает бесконечно вращаться у нас в голове. По своей сути они таковы, что не позволяют нам забыть о них. Это примитивные биологические напоминания о потребностях и опасностях. Так же, как согласно эволюционному замыслу дети, не достигшие половой зрелости, становятся неисправимыми оптимистами, взрослые, заботившиеся о настоящем и планирующие будущее, по тому же замыслу получали больше шансов выжить, получить потомство и обеспечить его выживание. Однако в современной жизни наследство этих примитивных времен может стать препятствием, которое ослабляет нас и снижает качество нашей эмоциональной жизни.

Давайте посмотрим, в чем различие между отвлечением и оспариванием.

Отвлечение

Я хочу, чтобы сейчас вы не думали о куске яблочного пирога с ванильным мороженым. Пирог горячий, и мороженое образует с ним восхитительный контраст по вкусу и температуре.

Вы, вероятно, заметили, что не можете удержаться от того, чтобы подумать о пироге. Но у вас есть возможность переключить свое внимание.

Снова подумайте о пироге. Представьте его. Аппетитный? Теперь встаньте, хлопните ладонями и крикните: «СТОП!»

Образ пирога исчез, не так ли?

Это один из простых, но эффективных приемов, позволяющих прервать привычный поток мыслей. Некоторые люди пользуются громким звонком, другие — карточкой, на которой большими красными буквами написано «СТОП». Многие носят на запястье резинку, которой сильно щелкают себя по руке, чтобы остановить круговорот мыслей.

Если объединить этот прием с переключением внимания, можно добиться более устойчивых результатов. Чтобы препятствовать возвращению мыслей к негативному убеждению после прерывания (например, вызванного щелчком резинки), направьте свое внимание на что-то другое. Именно так поступают артисты, когда им нужно быстро перейти из одного эмоционального состояния в другое. Попробуйте сделать следующее: возьмите какой-нибудь небольшой предмет и тщательно изучайте его в течение нескольких секунд. Покрутите его в руках, ощутите прикосновения к нему, попробуйте на вкус, ощутите его запах, узнайте, как он звучит. Вы обнару-

жите, что такая концентрация на предмете способствует более легкому переключению внимания.

И, наконец, вы можете прервать поток мыслей, пользуясь их особенностями в собственных интересах. В частности, их свойством крутиться у нас в голове, не позволяя забыть их и вынуждая руководствоваться ими в своих действиях. После того как случилась неприятность, *установите промежуток времени для размышления над ситуацией*, скажем, до шести часов вечера. Так, если случилось что-то неблагоприятное и вы обнаруживаете, что вам сложно перестать думать об этом, скажите себе: «Стоп. Я подумаю об этом позже... с такого-то по такое-то время».

Кроме этого, *изложите на бумаге беспокоящие вас мысли в тот момент, когда они возникают у вас в голове*. Комбинация кратких записей (которые вы можете обдумать и найти им опровержение) и назначение более позднего времени для размышлений обычно дают хороший эффект; при этом вы используете в своих целях основное условие существования руминации — напоминать вам о себе, — и таким образом ослабляете ее. Если вы записываете свои мысли и назначаете время для их обдумывания, руминация теряет цель, а бесцельность лишает ее силы.

Оспаривание

Уклониться от убеждений, доставляющих нам беспокойство — хороший метод оказания себе первой помощи, но существует метод, дающий более глубокий и длительный эффект. Он состоит в том, чтобы оспорить их. Начните дискуссию, подберите аргументы! Переходите в наступление! Эффективно оспаривая убеждения, которые возникают вслед за неприятной ситуацией, вы можете изменить свой привычный способ реагирования и переключиться с уныния и капитуляции на активность и хорошее настроение.

Неприятность. «Недавно я стала посещать вечерние курсы по подготовке к защите магистерской диссертации. Сдала первую серию экзаменационных заданий и получила результаты гораздо хуже, чем ожидала».

Убеждение. «Ужасные оценки, Джуди. Несомненно, я худшая в группе. Я просто тупица. Вот и все. Нужно смотреть фактам в лицо. К тому же я слишком стара, чтобы соперничать с этими детьми. Даже если я пройду через это, кто возьмет сорокалетнюю женщину, если есть возможность нанять молодых девушек? О чем я думала, когда записывалась? Для меня уже все потеряно».

Последствия. «Я чувствовала себя совершенно подавленной и беспомощной. Мне было неловко даже от того, что я предприняла эту попытку, и я решила уйти с курсов и удовлетвориться той работой, которая у меня есть».

Оспаривание. «Я преувеличиваю. Я надеялась, что получу только А, но мне поставили В, В+ и В-. Не так уж плохо. Это, конечно, не лучшие оценки в группе, но и не самые худшие. Я проверила. Парень, который сидит рядом, получил две оценки С и D+. Причина, по которой я не добилась того, что хотела, вовсе не в возрасте. Тот факт, что мне 40 лет, не делает меня глупее других. Одна из причин, по которой я не достигла желаемого, в том, что мне приходится заниматься и многими другими делами, помимо учебы. Я работаю на полную ставку. У меня семья. Думаю, что с учетом моей ситуации я сдала экзамены вполне успешно. Теперь, после этого экзамена, я четко представляю, сколько мне придется заниматься в дальнейшем, чтобы добиться лучшего результата. И сейчас не время беспокоиться о том, куда я могу устроиться. Почти все, кто заканчивает обучение по этой программе, получают приличную работу. Сейчас я должна сосредоточиться на изучении материала и получении степени. После того как я закончу обучение, можно будет сфокусироваться на поиске хорошей работы».

Результат. «Я стала гораздо лучше относиться к себе и своим оценкам. Я не собираюсь бросать курсы и не позволю своему возрасту стать препятствием на пути к моей цели. Я все еще беспокоюсь, что мой возраст может быть расценен как недостаток, но, когда я действительно столкнусь с такой проблемой, я постараюсь решить ее».

Джуди успешно оспорила свое убеждение относительно своих оценок. В результате она смогла перестроиться с отчаяния на надежду и со стратегии отступления на решительное движение вперед. Джуди знакома с техникой, которой вам еще предстоит овладеть.

Дистанцирование

Важно понять, что ваши убеждения — это не более чем мнение. Оно может отражать действительность, а может и нет. Если бы чужой вам человек со злости сказал бы вам: «Ты ужасная мать, ты эгоистичная, небрежная и тупая!», как вы отреагировали бы? Возможно, вы не восприняли бы это всерьез. Но если это тронуло бы вас, вы стали бы возражать (либо ему, либо себе): «Мои дети меня любят. Я проводила с ними все свое время. Я научила их решать примеры и играть в футбол, а также тому, как преуспеть в этом

непростом мире. Как бы то ни было, они просто завидуют, потому что их дети не оправдали возложенных на них надежд».

Мы можем более или менее легко дистанцироваться от необоснованных обвинений со стороны других. Но нам гораздо сложнее сделать это по отношению к самообвинениям, для которых мы постоянно находим повод. В конечном счете, если они исходят от нас самих, значит, это правда.

Ошибаетесь!

То, что мы говорим самим себе, когда сталкиваемся с неудачей, может оказаться столь же обоснованным, как бредовые идеи недоброжелателей. Наши рефлексивные объяснения обычно искажают ситуацию. Это просто негативные мыслительные привычки, сформированные под влиянием отрицательного опыта прошлых лет и неприятных факторов, таких как конфликты детства, строгие родители, придирчивый тренер, ревнивая старшая сестра. Но поскольку кажется, что они исходят от нас, мы относимся к ним, словно к бесспорной истине.

Однако это всего лишь убеждения. Если мы убеждены в чем-то, это не значит, что мы правы. Даже если человек боится, что он нетрудоспособен, непривлекателен или неполноценен, это не означает, что так оно и есть на самом деле. Поэтому важно сделать паузу, на время забыть о своем убеждении, дистанцироваться от собственных пессимистичных объяснений, чтобы можно было проверить их истинность. Собственно обсуждение и заключается в том, чтобы проверить точность наших рефлексивных убеждений.

Первое, что нужно сделать, — просто понять, что наши убеждения подлежат обсуждению. Следующий шаг — практическое обсуждение.

Как спорить с самим собой

К счастью, у вас уже есть опыт ведения дискуссий. Вы пользуетесь этими навыками, когда спорите с другими людьми. Стоит вам только начать оспаривать необоснованные самообвинения, ваш прежний опыт тут же придет вам на помощь.

Есть четыре основных способа одержать победу в таком споре.

- Найти доказательства.
- Выработать альтернативы.
- Прояснить выводы.
- Определить полезность.

Доказательства

Самый убедительный способ оспаривания негативных убеждений заключается в том, чтобы показать, что на самом деле они ошибочны. В большинстве случаев факты будут на вашей стороне, поскольку пессимистичная реакция на неприятность часто оказывается чрезмерной. Выступите в роли детектива и спросите: «Какие доказательства можно привести в поддержку этого убеждения?»

Таким методом воспользовалась Джуди. Она полагала, что ее «ужасные» оценки были самыми плохими в группе. Она проверила, чтобы доказать это. Оказалось, что у сидящего рядом человека оценки намного хуже.

Кэти, которая будто бы перечеркнула результаты нескольких недель диеты, могла бы подсчитать количество калорий в съеденных продуктах и убедиться, что их незначительно больше, чем в обеде, который она пропустила, чтобы пойти с друзьями в бар.

Важно понимать отличие этого подхода от тех, что пропагандируют «силу позитивного мышления». Позитивное мышление в представлении последних сводится к попыткам убедить себя повторением банальных фраз, таких как: «Каждый день и в каждой ситуации я становлюсь все лучше и совершеннее», невзирая на отсутствие доказательств или даже вопреки имеющимся доказательствам противоположного. Если вы способны поверить подобным утверждениям, то вас можно поздравить. Однако многие образованные люди, привыкшие относиться ко всему скептически, не могут воспользоваться такими методами. Обучение оптимизму, в противоположность этому, опирается на точность.

Мы установили, что простое повторение позитивных утверждений не способно заметно повлиять на настроение и уровень достижений, если вообще способно. Более эффективным является навык правильного обращения с отрицательными утверждениями. Обычно негативные убеждения, возникающие вслед за неприятностью, страдают неточностью. Большинство людей склонны драматизировать ситуацию, превращать все в катастрофу. Из всех возможных причин они выбирают ту, которая влечет за собой самые страшные последствия. Один из самых эффективных приемов оспаривания заключается в том, чтобы найти доказательство, указывающее на искажения в ваших катастрофических объяснениях. И в большинстве случаев реальность будет на вашей стороне.

Обучение оптимизму заключается не в обретении необоснованного позитивного представления о мире, а в получении власти над негативным мышлением.

Альтернативы

За любым произошедшим с вами событием стоит не одна причина, а несколько. Если вы получили низкую оценку за контрольную, то на это могло повлиять множество факторов: насколько сложными были задания, сколько вы занимались, насколько вы умны, насколько непредвзято отнесся к вам преподаватель, насколько хорошо вы чувствовали себя перед контрольной и т. д. Пессимисты обычно выбирают наихудшую из всех возможных причин, максимально устойчивую, универсальную и внутренне персонализированную. Джуди, как вы помните, решила, что она «слишком стара, чтобы соперничать с этими детьми».

И с этой точки зрения в споре реальность снова, как правило, оказывается на вашей стороне. Если имеется множество причин, зачем выбирать самую коварную? Задайте себя вопрос: «Есть ли возможность объяснить случившееся в менее деструктивном ключе?» Джуди, обладающая навыками ведения спора с собой, легко нашла такое объяснение: «Я работаю на полную ставку. У меня семья». Кэти, которая тоже стала большим специалистом по дискуссиям с собой, смогла переключиться со «слабости» на утверждение: «Если я целых две недели придерживаюсь строгой диеты, то это скорее признак силы».

Чтобы оспорить собственные убеждения, проанализируйте все возможные причины произошедшего. Сконцентрируйте внимание на тех из них, которые *поддаются изменению* («недостаточно времени посвятила подготовке»), *относятся к специфичным* («именно этот экзамен был нетипично трудным») и *внешним* («преподаватель подошел к оценке необъективно»). Возможно, вам придется генерировать альтернативные убеждения, опираясь на возможности, в которые вы верите не в полной мере. Но помните, что большинство пессимистичных мыслей сводится к прямо противоположному, а именно, к опоре на самые ужасные из возможных вариантов, и не потому, что они более обоснованны, а именно потому, что они настолько ужасны. Ваша задача — отказаться от этих деструктивных привычек, научившись вырабатывать альтернативы.

Вывод

В силу устройства этого мира факты не всегда будут на вашей стороне. Негативное убеждение о самом себе может быть верным. В этой ситуации следует использовать метод смягчения последствий.

Вы должны сказать себе: даже если мое убеждение обоснованно, что из этого следует? Джуди действительно была старше остальных студентов. Но что это значит? Это не означает, что она глупее их и что никто не захочет взять ее на работу. Тот факт, что Кэти нарушила свою диету, вовсе не означает, что она безнадёжная обжора, что она идиотка и что должна поставить крест на своей диете.

Спросите себя: насколько реальны эти ужасные последствия? Насколько вероятно, что оценки Джуди не позволят найти ей достойную работу? Действительно ли несколько куриных крылышек означают, что Кэти — неисправимая обжора? После того как вы спросите себя, действительно ли реальны эти пугающие последствия, повторите поиск доказательств. Кэти вспомнила, что ей удалось придерживаться строгой диеты целых две недели, так что вряд ли она была безнадёжной обжорой. Джуди вспомнила, что почти все, кто получили степень магистра по ее программе, получили приличную работу.

Уместность

Иногда последствия вашей преданности тому или иному убеждению значат больше, чем истинность этого убеждения. Не является ли ваше убеждение деструктивным? Убежденность Кэти в том, что она обжора, независимо от того, насколько она близка к истине, является деструктивной. Она ведет непосредственно к тому, чтобы полностью отказаться от диеты.

Некоторые люди испытывают разочарование, когда сталкиваются с несправедливостью мира. Мы можем им посочувствовать, но вера в справедливость мира может принести больше горя, чем пользы. Что хорошего в том, чтобы держаться за нее? Время от времени бывает крайне полезно продолжать заниматься своими текущими делами, вместо того чтобы тратить время на проверку точности вашего убеждения и его оспаривание. Например, сапер, пытающийся обезвредить бомбу, ловит себя на мысли: «Она может взорваться, и тогда я погибну», и в результате его руки начнут дрожать. В подобном случае я бы рекомендовал не спорить, а отвлечься. Если вам необходимо выполнить что-то *прямо сейчас*, вам следует отдать предпочтение технике отвлечения. В этом случае вместо того, чтобы интересоваться: «Верно ли это убеждение?», спросите себя: «Целесообразно ли в данный момент размышлять об этом?» И если вы ответите себе «Нет», используйте технику отвлечения. (Стоп! Сделайте паузу, наметьте для беспокойства другое время. Запишите свои мысли.)

Другая тактика состоит в том, чтобы тщательно проанализировать все возможные способы изменить ситуацию в будущем. Даже если ваше убеждение истинно сейчас, может ли положение вещей измениться в будущем? Что вам для этого нужно сделать?

ПИСЬМЕННЫЙ ОТЧЕТ О ПРОЦЕССЕ ОСПАРИВАНИЯ

.....

Теперь я хотел бы познакомить вас с моделью НУПСА. Что означает НУП, вы уже знаете, С — это спор, А — активация.

Проанализируйте пять следующих ситуаций, в которых вы столкнетесь с неприятностями. Прислушайтесь к своим убеждениям, понаблюдайте за последствиями и энергично поспорьте с выявленными убеждениями. После этого обратите внимание на активность, которая возникнет, когда вы успешно справитесь со своими негативными представлениями. Запишете все. Негативные события могут быть самыми незначительными: несвоевременная почтовая доставка, оставшийся без ответа звонок, некачественное обслуживание на бензозаправке. В каждом случае используйте четыре метода эффективного спора с самим собой.

Прежде чем начать, ознакомьтесь с несколькими примерами.

Неприятность. «Я попросила у подруги на время дорогие серьги и одну из них потеряла».

Убеждение. «Я совершенно безответственная. Это были самые любимые серьги Кей, и меня угораздило одну потерять. Представляю, как она разозлится на меня. И у нее есть для этого все основания. Я на ее месте тоже возненавидела бы себя. У меня только в голове не укладывается, как я могла это допустить. Не удивлюсь, если она скажет, что не хочет больше меня знать».

Последствия. «Я совершенно не находила себе места. Мне было ужасно стыдно, и я не хотела звонить и рассказывать Кей о случившемся. В основном я просто сидела, думая о том, какая я дура, и пытаюсь собраться с силами и позвонить».

Спор. «То, что я потеряла серьгу — это действительно скверно. Кей их очень любила [доказательство] и, очевидно, будет сильно расстроена [вывод]. Однако она поймет, что это была случайность [альтернатива], и я сомневаюсь, что возненавидит меня за это [вывод]. Не думаю, что было бы справедливо назвать

меня совершенно безответственной только потому, что я потеряла эту серьгу [вывод]».

Активация. «Я все еще была очень расстроена из-за этой потери, но уже не чувствовала такого стыда, как в начале, и не боялась, что Кей перестанет считать меня своей подругой. Я смогла расслабиться и позвонить ей, чтобы все объяснить».

Со следующей историей вы наполовину уже знакомы.

Неприятность. «Я вернулся с работы раньше обычного и обнаружил, что сын со своими друзьями курит в гараже».

Убеждение. «О чем он думает? Мне хочется задушить его! Чтобы до него дошло, что он ведет себя совершенно безответственно! Я не могу ему доверять. Все, что я слышу от него, сплошное вранье. И я не собираюсь и дальше все это выслушивать».

Последствия. «Я был не в себе от злости. Отказался даже обсуждать ситуацию. Сказал ему, что он просто безнадежен. Весь вечер я был ужасно раздраженным».

Вот как опытный спорщик закончил бы этот внутренний диалог.

Спор. «Тот факт, что Джошуа курит втайне от меня, безусловно, говорит о его безответственности, но это не значит, что он совершенно лишен чувства ответственности, и что ему нельзя доверять [вывод]. Он никогда не прогуливал школу, не забывал позвонить, если задерживался, и всегда помогал по дому [доказательство]. Ситуация, конечно, неприятная, но вряд ли как-то поможет делу попытка списать все на его склонность во всем лгать мне [уместность]. В прошлом мы общались нормально, и думаю, что если я смогу успокоиться, то ситуация окажется не столь безнадежной [уместность]. Если же я не смогу обсудить с Джошуа случившееся, то вряд ли мне удастся решить проблему [уместность]».

Активация. «Я смог взять себя в руки и начал разрешать ситуацию. Начал с того, что принес извинение за то, что назвал его безнадежным, и сказал, что мы должны поговорить. Наша беседа временами, конечно, накалялась, но по крайней мере мы все смогли обсудить».

Неприятность. «Я пригласила друзей на званый обед, но человек, на которого я пыталась произвести впечатление, почти не притронулся к еде».

Убеждение. «Наверное, все было ужасно невкусно. Я отвратительно готовлю. Я могу забыть о том, чтобы ближе узнать ее. Повезло, что она не встала и не ушла посреди обеда».

Последствия. «Я была по-настоящему разочарована и злилась на себя. Мне было так неловко из-за качества приготовленных блюд, что я старалась до конца вечера не попадаться ей на глаза. В общем, все пошло не так, как мне хотелось».

Спор. «Это смешно. Я знаю, что еда вовсе не была ужасной [доказательство]. Она, возможно, и не попробовала ничего, зато остальные хорошо поели [доказательство]. Тот факт, что она мало поела, можно объяснить множеством причин [альтернативы]. Может быть, она сидит на диете, может, неважно себя чувствовала, может, у нее не было аппетита [альтернативы]. Хотя она почти не ела, было заметно, что встреча ей понравилась [доказательство]. Она рассказала несколько забавных историй и казалась расслабленной [доказательство]. Она даже предложила мне помочь с посудой [доказательство]. Думаю, она вела бы себя иначе, если бы испытывала ко мне антипатию [альтернатива]».

Активация. «Я больше не чувствовала злой и разочарованной, и поняла, что, избегая ее, потеряла бы шанс познакомиться с ней поближе. В результате я расслабилась и не позволила своему воображению испортить мне остаток вечера».

Теперь вы сделайте то же самое. В течение следующей недели будьте внимательны к происходящему с вами. Не пытайтесь искать неприятности, но, когда столкнетесь с ними, прислушайтесь к своему внутреннему диалогу. Уловив негативные убеждения, попробуйте их оспорить. Разберите их по косточкам. Затем запишите все по пунктам, согласно модели НУПС.

Неприятность. _____

Убеждение. _____

Последствия. _____

Спор. _____

Активация. _____

Неприятность. _____

Убеждение. _____

Последствия. _____

Спор. _____

Активация. _____

Неприятность. _____

Убеждение. _____

Последствия. _____

Спор. _____

Активация. _____

Неприятность. _____

Убеждение. _____

Последствия. _____

Спор. _____

Активация. _____

Неприятность. _____

Убеждение. _____

Последствия. _____

Спор. _____

Активация. _____

Проекция голосов

Чтобы практиковаться в оспаривании, вам необязательно ждать, пока случится какая-нибудь неприятность. Вы можете попросить друга высказывать вслух негативные убеждения, которые вы будете оспаривать, тоже вслух. Это упражнение называется «проецирование голосов». Для него вам потребуется партнер (ваша супруга отлично подойдет) и 20 минут времени. Задача партнера — критиковать вас, поэтому к его выбору вы должны тщательно подойти. Выберите человека, которому вы можете доверить свои чувства, и от которого у вас не будет необходимости защищаться.

Объясните своему партнеру, что во время этого упражнения он может смело критиковать вас. Вы не будете воспринимать это как личную обиду, потому что ваша задача — развить свою способность оспаривать критические замечания, которое вы обычно делаете сами себе. Помогите своему партнеру выбрать форму критических замечаний, просмотрев вместе с ним ваши записи, сделанные по схеме НУП, и обращая внимание на негативные убеждения, которые носят повторяющийся характер. Если вы сможете достичь взаимопонимания, то увидите, что критика со стороны вашего друга не обижает вас. Более того, подобное упражнение может даже укрепить ваши взаимоотношения.

Ваша задача заключается в том, чтобы оспаривать критические замечания вслух, пользуясь всеми известными вам средствами. Соберите все доказательства обратного, какие только сможете найти, все альтернативные объяснения, аргументы для смягчения последствий, которыми будет пугать вас партнер. Если вы сочтете, что обвинение справедливо, рассмотрите ситуацию максимально детально, чтобы выяснить, что можно предпринять для ее изменения. Ваш партнер может прервать процесс оспаривания, и тогда вам придется отвечать на его аргументы.

Прежде чем начнете, прочтите вместе со своим партнером несколько примеров. В каждом из них описана ситуация, исходя из которой партнер

выдвигает серьезные обвинения. (Партнер должен быть безжалостен по отношению к вам, потому что вы всегда жестоки и суровы сами к себе.)

Ситуация. Убираясь в спальне своей пятнадцатилетней дочери, Кэрол находит спрятанную среди одежды упаковку противозачаточных таблеток.

Обвинение (со стороны партнера). «Как могло случиться, что ты ничего не знала об этом? Ей всего пятнадцать. Ты в этом возрасте даже на свидания не ходила. Как ты могла быть так невнимательна к своей дочери? Ваши взаимоотношения, должно быть, совершенно никуда не годятся, если ты не в курсе, что Сьюзен сексуально активна. Какая из тебя мать?»

Спор. «Нет смысла сравнивать меня, когда я была подростком, с нынешней Сьюзен [уместность]. Времена не те. Мир изменился [альтернатива]. Я действительно понятия не имела, что Сьюзен спит с кем-то [доказательство], но это не значит, что у нас с ней плохие отношения [вывод]. Мои беседы о контроле над рождаемостью, по крайней мере, дали результат, раз она принимает противозачаточные средства [доказательства]. По крайней мере, это хороший знак».

Партнер перебивает вас. «Ты так погружена в собственную жизнь и настолько занята работой, что понятия не имеешь о том, чем живет твоя дочь. Ты скверная мать».

Спор продолжается. «Я в последнее время действительно была очень занята работой, и, вероятно, общалась с ней не так часто, как мне хотелось бы [альтернатива], но я могу исправить ситуацию [полезность]. Вместо того чтобы выходить из себя и срывать по этому поводу или осуждать себя, я воспользуюсь этим обстоятельством, чтобы восстановить наши отношения и обсудить с ней сексуальные и любые другие проблемы, которые у нее могут быть [уместность]. Сначала, наверняка будет сложно. Думаю, что она какое-то время будет обороняться, но мы сможем с этим разобраться».

Ситуация. Пессимист — мужчина по имени Дуг. Он со своей подругой Барбарой приходит в гости к приятелю. Там Барбара долго общается с Ником, которого Дуг никогда раньше не встречал. В машине, по дороге домой Дуг не может удержаться, чтобы с сарказмом не заметить: «Кажется, что у вас с этим парнем много общего. Я давно не видел тебя такой возбужденной. Надеюсь, ты взяла у него номер телефона, было бы непростительно позволить этой дружбе угаснуть». Барбара удивлена реакцией Дуга; она со смехом говорит, что он не должен быть таким неуверенным, Ник — просто товарищ по работе.

Обвинение (со стороны партнера). «Барбара повела себя нетактично, весь вечер беседуя и веселясь с кем-то другим. Это была компания ее друзей, и она знала, что ты будешь чувствовать себя чужим среди них».

Спор. «Думаю, я слишком резко отреагировал. На самом деле она общалась с Ником не так долго [доказательство]. Мы провели на вечеринке около четырех часов, и из них они болтали около 45 минут [доказательство]. Даже если я прежде не встречал большую часть собравшихся, это не значит, что она должна быть все время при мне, словно нянька [альтернатива]. В самом начале она целый час представляла меня своим друзьям, и только когда ужин закончился, она провела некоторое время с Ником [доказательство]. Мне кажется, она чувствует, что у нас довольно крепкие отношения, так что ей не обязательно все время цепляться за меня [альтернатива]. Она знает, что я способен найти общий язык с незнакомыми людьми [доказательство]».

Партнер перебивает. «Если бы она действительно заботилась о тебе, то не провела бы весь вечер, флиртуя с этим парнем. Ты, очевидно, больше волнуешься о ней, чем она о тебе. Если это действительно так, то можешь считать, что она потеряна для тебя».

Спор продолжается. «Я знаю, что Барбара любит меня [доказательство]. Мы вместе уже довольно давно, и ни разу не было даже намека на то, чтобы разойтись или что она встретила кого-то еще [доказательство]. Она права, я, вероятно, просто немного растерялся, оказавшись среди незнакомых людей [альтернатива]. Я должен извиниться за то, что позволил себе быть саркастичным с нею и объяснить, почему я реагировал именно таким образом [уместность]».

Ситуация. Лори, жена Эндрю, — алкоголичка. В течение трех лет она не прикасалась к спиртному, но недавно снова начала пить. Эндрю предпринял все, что мог, чтобы остановить ее: пытался вразумить, угрожал ей, упрашивал. Но каждый вечер, приходя домой с работы, находил Лори пьяной.

Обвинение (со стороны партнера). «Это ужасно. Ты должен найти способ заставить ее бросить пить. Тебе следовало понять, что ее что-то беспокоит, прежде чем дело зашло так далеко. Как можно было быть таким слепым? Почему ты не можешь помочь ей увидеть, что она делает с собой?»

Спор. «Я был бы счастлив, если смог бы заставить Лори бросить пить, но это нереально [доказательство]. В последний раз, когда я попытался это сделать, то понял, что это выходит за пределы моих возможностей [доказательство]. Пока она сама не захочет бросить пить, я не смогу заставить ее

видеть то, что она видеть не хочет [доказательство]. Это не значит, что я совершенно беспомощен, если говорить о моих чувствах по отношению ко всему этому [вывод]. Я могу начать посещать группу поддержки, чтобы снова не попасть в ловушку самообвинения [уместность]».

Партнер перебивает. «Ты думал, у вас все хорошо. Предполагаю, ты обманывал самого себя три последних года. Ваш брак, должно быть, ничего для нее не значит».

Спор продолжается. «Тот факт, что Лори снова начала пить, не может перечеркнуть три последних года нашего брака [альтернатива]. Между нами все было хорошо [доказательство], и все еще наладится. Это ее проблема [альтернатива], и мне только нужно продолжать говорить это себе снова и снова [уместность]. Она пьет не из-за того, что я что-то сделал или не сделал [альтернатива]. Лучшее, что я могу сейчас сделать для нас, это говорить с кем-нибудь о том, как это влияет на меня, как я к этому отношусь и что меня беспокоит [уместность]. Пройти через это будет не просто, но я готов попытаться».

Ситуация. Бренда и ее сестра Андреа всегда были очень близки. Они учились в одной школе, вместе путешествовали, жили по соседству. Сын Андреа поступил в Дартмут, и теперь сестры пытаются помочь выбрать колледж Джоуи, сыну Бренды. Тем временем Джоуи заявил родителям, что не хочет поступать в колледж, вместо этого он хочет заниматься строительством и реконструкцией домов. Когда Андреа спросила у Бренды, почему Джоуи не желает поступать в колледж, Бренда потеряла контроль над собой и грубо ответила: «Это не твое дело, не обязательно, чтобы все шли по стопам твоего сына».

Обвинение (со стороны партнера). «Тебе, должно быть, осточертело, что вся твоя жизнь для Андреа словно открытая книга. У нее есть своя семья. Ей незачем постоянно совать нос в твою жизнь».

Спор. «Я думаю, что ты принял эту мелочь слишком близко к сердцу, Андреа просто спросила, почему Джоуи решил не поступать в колледж [доказательство]. Это нормальный вопрос [альтернатива]. На ее месте я бы, скорее всего, спросила то же самое, если бы ее сын, а не мой отказался поступать в колледж [доказательство]».

Партнер перебивает. «Она считает, что лучше тебя, потому что ее сын поступил в Дартмут, а твой — нет. Но поскольку вы не нуждаетесь в таком покровительственном отношении со стороны своей сестры, ей остается только уйти».

Спор продолжается. «Андреа не обращалась ко мне свысока и не пыталась меня унижить. Она просто выразила интерес, потому что беспокоится о Джоуи [альтернатива]. Думаю, что из-за решения Джоуи я чувствую себя уязвимой и поэтому заняла оборонительную позицию. К тому же я завидую тому, как складывается судьба сына Андреа [альтернатива]. На самом деле я горжусь нашей с Андреа близостью. Конечно, иногда между нами вспыхивает соперничество, но нашу близость я бы ни на что не променяла [уместность]».

Ситуация. Дональд последний год учится в колледже. Его отец умер четыре года назад после продолжительной болезни. Когда он приехал домой на Рождество, мать сообщила ему, что собирается выйти замуж за Джеффа, мужчину, с которым встречалась несколько месяцев. Дональд знал, что у нее отношения с Джеффом, но известие о замужестве стало для него полной неожиданностью. Поскольку Дональд ничего не ответил на ее сообщение, мать спросила, что он об этом думает. Тогда Дональд взорвался: «Это просто отвратительно, что ты собралась замуж за этого уроды», — и выбежал из дома.

Обвинение (со стороны партнера). «Не могу поверить, что твоя мать решила выйти замуж за этого парня. Она еле знает его, он слишком стар и совершенно не подходит для нее. Как она могла так поступить с тобой?»

Спор. «Одну минуту. Действительно ли все так плохо? Прежде всего, я не знаю, насколько хорошо она знает этого Джеффа [доказательство]. Меня целый год не было дома [доказательство]. Они познакомились несколько месяцев назад, но кто знает, может, они были вместе каждую минуту [альтернатива]. И то, что стар для нее, — это не аргумент [доказательство]. Он старше всего на десять лет, а отец был старше матери на тринадцать [доказательство]».

Партнер перебивает. «Как она могла так обойтись с твоим отцом? Он только умер, а она уже нашла ему замену. Мне не по себе от этого. Что она за женщина, если поступает так?»

Продолжение обсуждения. «Мать, кажется, выглядит гораздо счастливее, чем была на протяжении долгого времени [доказательство]. Похоже, на самом деле мне просто до сих пор очень не хватает отца, и я не могу понять, как мать смогла так быстро справиться с этим и снова влюбиться [альтернатива]. Возможно, мне стоит поговорить с ней об этом. Отца нет с нами уже четыре года [доказательство], и, нравится мне это или нет, мать должна жить дальше [альтернатива]. Я не хочу видеть ее одинокой. В некотором смысле это облегчение [вывод]. Теперь мне можно не волноваться, что она одна. Можно посмотреть на это так, что она не пытается заменить отца,

а просто встретила человека, который может сделать ее счастливой [альтернатива]. Думаю, что отец порадовался бы за нее [доказательство]. Он бы не хотел видеть ее одинокой [доказательство]. Конечно, все это оказалось для меня полной неожиданностью [альтернатива]. Думаю, что почувствую себя лучше, когда познакомлюсь с Джеффом поближе [уместность]. Я надеюсь, что он — хороший парень».

Ну вот, теперь сделайте то же самое.

Резюме

Теперь вы готовы использовать методику оспаривания, основное средство обретения оптимизма, в вашей повседневной жизни. Благодаря модели НУП вы узнали, что определенные убеждения приводят к унынию и пассивности. Эмоции и действия не связаны жесткой последовательностью с неприятностью. Скорее, они вытекают непосредственно из ваших убеждений, относящихся к этой неприятности. Это значит, что, изменив способ психологического реагирования на неблагоприятную ситуацию, вы сможете эффективнее справляться с неудачами.

Главным инструментом изменения ваших интерпретаций неприятных событий является оспаривание. Постоянно практикуйтесь в оспаривании своих спонтанных интерпретаций. Всякий раз, когда вы будете испытывать упадочническое настроение, беспокойство или злость, обращайтесь к тому, что вы говорите себе в этот момент. Иногда ваши убеждения могут быть точны; если так, то сосредоточьтесь на способах, которыми вы можете изменить ситуацию и воспрепятствовать тому, чтобы неприятная ситуация обернулась катастрофой. Обычно же ваши негативные убеждения искажают действительность. Бросьте им вызов. Не позволяйте им управлять вашей эмоциональной жизнью. В отличие от диеты, оптимистичное отношение легко поддерживать, нужно только усвоить его. Когда у вас войдет в привычку оспаривать свои негативные убеждения, ваша повседневная жизнь станет лучше, а вы — гораздо счастливее.

Глава 13

Ваш ребенок и пессимизм

Нам нравится думать о детстве как об идиллической поре, свободной от груза ответственности, который ложится на нас с возрастом, о периоде, когда мы защищены от всех невзгод, ожидающих нас в дальнейшем. Однако, как мы могли понять из предыдущих глав, от пессимизма и его мрачного последствия — депрессии — нет никакой защиты. Многим детям пессимизм доставляет серьезные страдания, терзая их годами, препятствуя их обучению, обретению жизненных навыков, омрачая их счастье. Вероятность и интенсивность депрессии у детей школьного возраста и у взрослых примерно одинакова. Что хуже всего, пессимизм становится для ребенка ведущей стратегией восприятия мира и взаимоотношения с ним.

Как мы уже отмечали, существуют исследования, которые указывают, что дети перенимают пессимистичную позицию преимущественно у своих матерей. Кроме того, пессимизм внедряется им через критику, исходящую от взрослых. Однако если дети могут обучиться пессимизму, то, вероятно, они способны и отучиться от него. И в этом им поможет тот же способ, которым пользуются взрослые и который состоит в развитии навыка находить более оптимистичные объяснения жизненным неудачам. Хотя мето-

дика НУП была тщательно исследована и опробована тысячами взрослых, возможностям ее применения в детском возрасте внимания уделялось гораздо меньше, но все же достаточно, чтобы можно было рекомендовать ее для использования детьми. В этой связи можно сказать, что обучать детей оптимизму так же важно, как учить их быть трудолюбивыми или честными, поскольку это может так же глубоко повлиять на их дальнейшую жизнь. Необходимы ли вашему ребенку навыки оптимизма?

Некоторые родители неохотно вмешиваются в естественный процесс эмоционального развития своих детей. Ваш ребенок, вероятнее всего, извлечет бы пользу от приобретения этих навыков, но есть три основных критерия, которые могут указать, что для вашего ребенка они особенно важны.

Во-первых, показатель вашего ребенка по шкале CASQ (см. главу 7). Если девочка набрала меньше 7, а мальчик меньше 5, то вероятность того, что они столкнутся с депрессией, оказывается в два раза выше, чем в случае более оптимистичных детей. Рекомендации, изложенные в этой главе, могут принести им существенную пользу. Чем ниже показатель вашего ребенка, тем больше выгоды он сможет извлечь.

Во-вторых, результат теста на депрессию вашего ребенка, который приведен в главе 8. Если он набрал 10 баллов или больше, то навыки оптимизма будут ему полезны, если 16 и больше — обучение его этим навыкам жизненно важно для него.

И, в-третьих, обстановка в семье. Если имели место супружеские конфликты, случаи отделения одного из членов семьи или угрозы развода, навыки оптимизма вашему ребенку крайне необходимы. Мы установили, что такие условия способствуют возникновению более широкомасштабной депрессии, которая может длиться годами, сопровождаться низкой школьной успеваемостью и развитием пессимистичного стиля объяснений. В такие моменты вмешательство может быть крайне важным.

В этой главе рассказывается, как обучить ребенка пользоваться системой НУП, с которой вы ознакомились выше. Если вы не прочитали предыдущую главу или успели забыть ее содержание, обязательно прочтите. Чем лучше вы будете знать материал, тем более успешны будете в качестве инструктора.

Модель НУП. Детский вариант

Первый шаг, который должен сделать ваш ребенок, обучаясь оптимизму, — увидеть связь между неприятностью, убеждением и последствиями.

Научиться видеть эту связь ему помогут приведенные ниже упражнения. Они разработаны для детей от 8 до 14 лет. Дети помладше, скорее всего, найдут их трудными. Однако если вы обладаете терпением, а ребенок сообразительностью, то можете начинать заниматься с ним с семилетнего возраста. Подростки могут использовать упражнения для взрослых.

Обучение ребенка оптимизму будет полезным для вас обоих. Польза, которую может извлечь ребенок, очевидна. А вы, обучая своего ребенка, сможете овладеть этими навыками в совершенстве.

Начать нужно с небольшого вступления. После того как вы прочтете предыдущую главу и выполните приведенные упражнения, выделите время для занятий с ребенком. Сперва расскажите ему о модели НУП. Важно, чтобы он понял, что чувства, которые он испытывает, возникают не на пустом месте. Объясните, что его чувства зависят от того, что именно он *думает*, когда сталкивается с неприятностями. Когда он внезапно чувствует грусть или злость, страх или смущение, то за этим всегда стоит мысль, вызвавшая это чувство. Если он научится обнаруживать эти мысли, то сможет все изменить.

Когда ребенок получит общее представление о цели работы, проанализируйте вместе с ним три следующих примера. Каждый из них он должен пересказать своими словами, уделяя основное внимание связи между убеждением и последствиями. После этого можете перейти к вопросам, приведенным в конце каждого примера.

Неприятность. «Мой учитель, мистер Миннер, кричал на меня перед всем классом, остальные ученики смеялись».

Убеждение. «Он ненавидит меня, и теперь весь класс считает, что я придурок».

Последствия. «Я чувствовал себя очень подавленным, хотелось спрятаться под парту».

Спросите у своего ребенка, почему он был подавлен. Почему ему хотелось скрыться? Если бы у него сложилось другое убеждение о мистере Миннере, например: «Всем в классе известно, что мистер Миннер несправедлив», как изменились бы последствия? Одноклассники считали бы его придурком?

Убеждения крайне важны, потому что за ними идут последствия; если они меняются, меняются и последствия.

Неприятность. «Моя лучшая подруга, Сьюзен, сказала мне, что теперь будет дружить с Джоанной, и в столовой она будет сидеть с ней, а не со мной».

Убеждение. «Я больше не нравлюсь Сьюзен, потому что я недостаточно крутая. Джоанна умеет рассказывать смешные истории, а когда я шучу, *никто* не смеется. И Джоанна красиво одевается, а я всегда выгляжу скучно. Готова поспорить, что если бы я была более популярной, Сьюзен все еще хотела бы дружить со мной. Теперь мне не с кем будет сидеть за завтраком, и все будут знать, что Джоанна — новая лучшая подруга Сьюзен».

Последствия. «Я боялась пойти в столовую, потому что не хотела, чтобы надо мной смеялись, и не хотела сидеть одна. Я сказала, что у меня болит живот, и отпросилась у мисс Франкел в медпункт. Мне стало казаться, что я уродина, и захотелось сменить школу».

Почему девочка захотела сменить школу? Потому, что Сьюзен решила сидеть не с ней, а с Джоанной? Или потому, что была убеждена: теперь с ней никто никогда не будет сидеть? Почему она стала считать себя уродиной? Какую роль в этом сыграло убеждение, что она одевается скучно? Как изменились бы последствия, если бы она пришла к убеждению, что Сьюзен — легкомысленная дурочка?

Неприятность. «Когда я с друзьями стоял на автобусной остановке, пришли несколько девятиклассников и стали дразнить меня “жиртрестом” и “пузырем” прямо перед моими друзьями».

Убеждение. «Я ничего не мог им возразить, потому что они правы, я действительно толстый. Теперь все друзья будут смеяться надо мной, и никто не захочет сидеть рядом со мной в автобусе. Все будут дразнить меня и обзывать, а мне остается лишь терпеть все это».

Последствия. «Мне было так неловко, что хотелось умереть. Я хотел убежать оттуда, но не смог, потому что это был последний автобус. Поэтому я просто опустил голову и решил, что сяду один, на первом сиденье возле водителя».

Почему мальчик хотел убежать? Из-за того, что его обозвали «пузырем», или из-за убеждения, что теперь друзья будут его сторониться? Если бы он придерживался других, более конструктивных убеждений, например: «Друзья не бросят меня» или «Мои друзья знают, что эти девятиклассники — придурки»? Что бы тогда изменилось?

Когда вы заметите, что ваш ребенок понял, что представляет собой модель НУП, занятие можно завершить. Выделите еще полчаса в течение следующего дня, чтобы ваш ребенок научился применять ее на практике.

Начните следующее занятие с повторения связи неприятность–убеждение–последствия, и, если будет необходимость, разберите один из примеров. Затем попросите ребенка привести пример из его жизни и запишите его. Если ему нужна подсказка, используйте один или два примера из собственных записей.

Объясните, что теперь ему предстоит найти цепочки НУП в своей повседневной деятельности. Дайте ему задание: в течение нескольких ближайших дней записать один пример такой цепочки и обсудить его с вами. В последующем обсуждайте по одному такому примеру в день. Обращайте его внимание на то, как грусть, злость, страх и желание опустить руки оказываются связаны с его убеждениями, и объясните, что эти убеждения не являются неизбежными и неизменными. Возможно, он в первый же день придет домой с пятью примерами. После того как он найдет все пять примеров, переходите к следующему этапу занятий — оспариванию.

ЗАПИСИ ЦЕПОЧЕК НУП ВАШЕГО РЕБЕНКА

Неприятность. _____

Убеждение. _____

Последствия. _____

Неприятность. _____

Убеждение. _____

Последствия. _____

Неприятность. _____

Убеждение. _____

Последствия. _____

Неприятность. _____

Убеждение. _____

Последствия. _____

Неприятность. _____

Убеждение. _____

Последствия. _____

МОДЕЛЬ НУПСА. ДЕТСКИЙ ВАРИАНТ

.....

Процесс обсуждения модели у детей такой же, как у взрослых. Когда ребенок твердо уяснил связь между неприятностью, убеждением и последствиями, можете объяснить ему связь между оспариванием и активацией. Начните обсуждение с повторения особенностей модели НУП. Используйте для анализа два примера из числа тех, что ребенок записал самостоятельно. Объясните ему, что его мысли не всегда являются правдой. Их можно оспаривать, как если бы их высказывал другой ребенок, который сильно на него разозлился.

Воспользуйтесь одним из примеров, найденных ребенком, и попросите его представить, что все это сказал о нем его злейший враг. Что ваш ребенок мог бы ответить на это? Получив от него достойный ответ, попросите его придумать еще один, потом еще, до тех пор, пока он уже ничего не сможет добавить. Теперь объясните ему, что точно так же он может спорить со своими негативными мыслями, словно он возражает против обвинений со стороны других людей. Когда он сможет оспаривать тот негатив, который высказывает самому себе, он перестанет в него верить и станет более веселым и энергичным.

Теперь возьмите несколько примеров и полностью проработайте их вместе с ребенком. Вот четыре примера, два старых и два новых.

Неприятность. «Мой учитель, мистер Миннер, кричал на меня перед всем классом, остальные ученики смеялись».

Убеждение. «Он ненавидит меня, и теперь весь класс считает, что я придурок».

Последствия. «Я чувствовал себя очень подавленным, хотелось спрятаться под парту».

Спор. «То, что мистер Миннер кричал на меня, еще не значит, что он меня ненавидит. Он кричит на всех подряд, хотя сказал, что наш класс у него самый любимый. Думаю, я валял дурака, поэтому он и рассердился. Его можно понять. По-моему, мистер Миннер хотя бы однажды кричал на каждого в нашем классе, кроме Линды, наверное, которая всегда выглядит паинькой, так что сомневаюсь, что он действительно считает меня придурком».

Активация. «Мне все еще было немного обидно, что на меня накричали, но уже не так, как раньше, и прятаться под парту желания больше не было».

Перечитайте убеждение вслух. Попросите ребенка оспорить его своими словами. Пусть он пояснит каждый аргумент, приведенный в споре. Например, почему тот аргумент, что мистер Миннер кричит на всех, отрицает утверждение «Он меня ненавидит».

Неприятность. «Моя лучшая подруга, Сьюзен, сказала мне, что теперь будет дружить с Джоанной, и в столовой она будет сидеть с ней, а не со мной».

Убеждение. «Я больше не нравлюсь Сьюзен, потому что я недостаточно крутая. Джоанна умеет рассказывать смешные истории, а когда я шучу, никто не смеется. И Джоанна красиво одевается, а я всегда выгляжу скучно. Готова поспорить, что если бы я была более популярной, Сьюзен все еще хотела бы дружить со мной. Теперь мне не с кем будет сидеть за завтраком, и все будут знать, что Джоанна — новая лучшая подруга Сьюзен».

Последствия. «Я боялась идти в столовую, потому что не хотела, чтобы надо мной смеялись, и не хотела сидеть одна. Я сказала, что у меня болит живот, и отпросилась у мисс Франкел в медпункт. Мне стало казаться, что я уродина, и захотелось поменять школу».

Спор. «Сьюзен на самом деле не плохая девочка, но она уже не первый раз заявляет мне, что у нее новая лучшая подруга. Помню, как она говорила, что ею будет Конни, потом она стала считать лучшей подружкой Жаклин. Я думаю, что не имеет значения, умею я шутить или нет, и тем более не важно, как я одеваюсь, потому что последний раз мы со Сьюзен покупали одинаковую одежду,

когда ходили в торговый центр. Думаю, что просто она любит менять подружек. Ну и хорошо, она не единственная моя подруга; я могу сидеть за завтраком с Джессикой и Лидией».

Активация. «Я уже не волновалась по поводу того, с кем буду сидеть в столовой, и я больше не чувствовала себя уродиной».

Перечитайте вслух убеждения и последствия. Попросите ребенка оспорить убеждения своими словами. Подскажите ему, в случае необходимости. Пусть объяснит, как образом каждый из его аргументов входит в противоречие с убеждением. Почему понимание того, что Сьюзен постоянно меняет подруг, противоречит утверждению «Я больше не нравлюсь Сьюзен». Что можно противопоставить убеждению «Я всегда выгляжу скучно»?

Неприятность. «Сегодня на уроке физкультуры мистер Райли назначил двух мальчиков капитанами команд по кикболу. Все остальные выстроились в линию, и они стали по очереди выбирать себе участников команды. Меня долго не выбирали, пока в шеренге не осталось три человека».

Убеждение. «Крис и Сет ненавидят меня. Они не хотели видеть меня в своих командах. Теперь все в классе будут считать меня калекой и никто не захочет приглашать меня к себе в команду. Я действительно калека и неудачник, ничего удивительного, что никто не хочет со мной играть».

Последствия. «Я чувствовал себя ужасно глупо и чуть не заревел. Но я понимал, что если на самом деле зареву, то стану настоящим посмешищем. Так что я встал в сторонке и молился, чтобы мне не достался мяч».

Спор. «Из меня действительно не очень хороший спортсмен. Но называя себя калекой, я добиваюсь лишь того, что начинаю чувствовать себя еще хуже. Хотя я и не силен в командных играх, я могу быть на высоте кое в чем другом. Например, когда учитель просит нас разбиться на группы для исследовательской работы, все ребята хотят попасть в мою группу. А эссе, которое я написал про Войну за независимость, получило первый приз. Не думаю, что Крис и Сет действительно ненавидят меня. Они просто хотели иметь самых сильных игроков в своей команде. Не похоже, чтобы они вообще ко мне плохо относились. Это нормально, когда одни успешнее в спорте, а другие — в чем-то еще. У меня как раз другие способности, мне легче дается математика, чтение и общественные науки».

Активация. «После того как я сказал себе все это, я почувствовал себя гораздо лучше. Жалко, конечно, что я не могу быть первым во всем, и я все еще не хочу оказаться последним выбранным игроком в команде, но по крайней

мере я знаю, что в некоторых делах оказываюсь в числе первых и что Крис и Сет не испытывают ко мне ненависти».

Попросите ребенка оспорить сказанное своими словами и объяснить все аргументы против убеждения «Крис и Сет ненавидят меня». Какие еще контр-аргументы он может предложить?

Неприятность. «Вчера у моего брата был день рождения, мама и отчим надели ему разных игрушек и купили огромный торт, а на меня даже не посмотрели».

Убеждение. «Тома они всегда любили больше, чем меня. Он получал все, что захочет. А о моем существовании они просто забыли. Я знаю, почему он стал их любимчиком, потому что у него оценки лучше. В его табеле успеваемости учитель написал “блестяще”, а в моем миссис Кризанти сделала пометку, что мой уровень грамотности “нуждается в совершенствовании”».

Последствия. «Мне было грустно, и я чувствовал себя одиноко. Я боялся услышать от мамы, что она не хочет меня видеть».

Спор. «Вполне естественно, что мама и Трой надели Тому игрушек, в конце концов, это был его день рождения. Мне они в свое время тоже дарили подарки. Сегодня они все внимание уделяли ему, но это не значит, что они его любят больше, чем меня. Просто они хотели, чтобы он почувствовал себя сегодня особенным. Мне, конечно, жаль, что учитель не сказал мне “блестяще”, как Тому; но иногда и меня хвалят. Во всяком случае мама и Трой говорят, что никогда не сравнивают нас друг с другом и что пока мы стараемся изо всех сил, они будут счастливы».

Активация. «Я больше не боюсь, что мама не захочет меня видеть, и не переживаю, что Тому уделяется много внимания; я знаю, что, когда придет мой день рождения, он будет чувствовать то же самое».

Когда ребенок разберет эти примеры, можно будет закончить занятие. Следующим вечером позанимайтесь еще 40 минут. Начните с анализа связи между спором и активацией, используя один из примеров с прошлого занятия.

Теперь черед его самостоятельной работы. Пусть он обратится к своим записям. Попросите его оспорить убеждения, высказанные в каждом из пяти случаев. Помогите ему использовать доказательства, альтернативы, выводы и уместность. Он должен понять, как с ними обращаться.

После этого дайте ему задание: один раз в день на протяжении пяти следующих дней он должен оспаривать негативное убеждение, с которым столкнется.

Каждый вечер вы должны записывать и обсуждать этот опыт. В конце каждого занятия напоминайте ему о различных неприятностях, с которыми он может завтра столкнуться, и объясните, как лучше в этих случаях использовать оспаривание.

ЗАПИСИ ЦЕПОЧЕК НУПСА ВАШЕГО РЕБЕНКА

.....

Неприятность. _____

Убеждение. _____

Последствия. _____

Спор. _____

Активация. _____

Неприятность. _____

Убеждение. _____

Последствия. _____

Спор. _____

Активация. _____

Неприятность. _____

Убеждение. _____

Последствия. _____

Спор. _____

Активация. _____

Неприятность. _____

Убеждение. _____

Последствия. _____

Спор. _____

Активация. _____

Неприятность. _____

Убеждение. _____

Последствия. _____

Спор. _____

Активация. _____

Проекция голосов. Детский вариант

Заключительное упражнение для ваших совместных с ребенком занятий — это проекция голосов. Обоснование этой техники заключается в том, что нам легче воспринимать и оспаривать адресованные нам критические замечания, если они исходят от нейтрального лица. Поэтому мы возьмем неприятные, угрожающие мысли, которые возникают в голове у ребенка, и вложим их в уста другого участника: родителя или ручной марионетки.

Вы должны подобрать критические замечания, на которые ребенок должен будет дать ответ. Пусть он поможет вам выбрать подходящие высказывания из записей его цепочек НУП среди его собственных критических суждений в свой адрес.

Объясните ему, что, выполняя это упражнение, он станет специалистом по оспариванию.

Время от времени напоминайте ему, что не считаете эти критические утверждения справедливыми и используете их только потому, что у него самого часто могут возникать подобные мысли. Действуйте очень тактично, помните, что вы его родитель, посвященный в глубоко личные подробности его жизни, и то, что вы ему будете говорить, может быть близко к истине, возможно, очень близко. Нельзя допускать, чтобы высказанную критику ребенок принял близко к сердцу и оказался больно ранен ею.

Если ваш ребенок еще достаточно юн и рад сыграть в куклы, то у вас есть возможность дистанцироваться от самой неприятной критики, высказывая ее не напрямую ребенку, а посредством куклы. Используйте для этой цели куклу-перчатку. Вот как можно приступить к этому игровому занятию:

«Всем известно, что иногда дети говорят что-нибудь нехорошее друг о друге. Когда кто-то из детей говорит что-то неприятное *про тебя*, ты обычно споришь с ними, возражаешь им. И это правильно, так и надо поступать. Но мы с тобой знаем, что иногда люди сами себе делают неприятные и несправедливые замечания. Мы знаем, что эти замечания и обвинения могут быть неправдой. И тебе нужно научиться возражать против ложных обвинений, которые ты говоришь сам себе. Согласен? Хорошо. Тогда мы обратимся за помощью к мистеру Марионетке, который научит тебя правильно спорить с самим собой. Он уже прочитал твои записи и знает, что ты думаешь о себе. Но он к тому же еще противный задира, и тебе придется так возражать ему, чтобы стало ясно, что его замечания являются неправильными и несправедливыми».

Прежде чем вы начнете, прочитайте вслух приведенные ниже примеры, чтобы ребенок получил представление, каким убеждениям ему придется противостоять, и понаблюдайте за тем, как нужно правильно спорить. Используйте куклу для озвучивания некоторых критических замечаний.

Ситуация. Кен учится в седьмом классе в очень хорошей школе в соседнем районе и ездит туда на автобусе. Кену нравится эта школа, он хорошо учится, и у него много друзей. Каждый день после школы они с друзья-

ми ходят к кому-нибудь из них в гости. Кен очень бы хотел бы пригласить всех к себе, но он очень стыдится своих родителей и того места, в котором живет. Однажды кто-то предложил пойти в дом Кена, и он сильно смутился и сказал: «Ко мне нельзя, потому что мой отец врач и принимает дома больных». Ему стало грустно и стыдно из-за того, что он обманул друзей; он сказал им, что нехорошо себя чувствует, и отправился домой один.

Обвинение (говорит мама, но для самой болезненной критики использует марионетку). «Ты такой врун [мистер Марионетка]! У тебя папа — доктор? Отличная шутка! Ты никогда не сможешь привести к себе своих друзей. Со временем кто-нибудь из них поймет, что никто никогда не был у тебя дома и не встречался с твоими родителями».

Спор. «Мне очень жаль, что мои родители и мой дом не такие, как у Рикки. Нехорошо стыдиться своих родителей и того, где ты живешь. Но боюсь, что с этим я ничего не могу поделать. Все равно я не единственный, в чей дом мы ни разу не приходили. На самом деле мы почти все время ходим к Генри, потому что он живет ближе всех к школе».

Мама (иногда выступая от имени мистера Марионетки) прерывает. «Они все равно узнают, что ты живешь на свалке, что твой отец пьяница, а мать — служанка. И когда они узнают это, то ни за что больше не будут дружить с тобой. Ты станешь посмешищем для всей школы [мистер Марионетка]».

Спор продолжается. «Я бы почувствовал себя полным ничтожеством, если бы ребята узнали, что мой отец алкоголик, но не думаю, чтобы они перестали дружить со мной из-за этого. Если бы я, например, узнал, что отец Стиви безработный, то не перестал бы дружить с ним. И на самом деле я очень мало знаю о том, чем занимаются родители моих друзей и где они все живут. Вполне возможно, что у некоторых ребят родители не лучше моих. Я понимаю, что не смогу в ближайшее время пригласить к себе нашу компанию, но я намерен постараться перестать им врать».

Перечитайте обвинения вслух. Попросите ребенка оспорить их своими словами. Вы можете иногда прерывать его, выдвигая новые обвинения, и предлагать ему их тоже оспорить.

Ситуация. Линн была приглашена в гости с ночевкой к девочке, которую она считала очень воспитанной. Когда мама привезла ее туда, Линн поняла, что родителей Бетси нет дома, и девочки планируют выпить родительский ликер. Линн почувствовала себя неловко, сказала больно и позвонила маме, чтобы она забрала ее оттуда.

Обвинение (со стороны родителя). «Если ты не хотела пить, то могла по крайней мере сказать правду вместо того, чтобы прикидываться больной. Но ты выбрала легкий путь. У тебя кишка тонка [мистер Марионетка]».

Спор. «Нет, не тонка. *Реально* легкий путь заключался в том, чтобы пойти выпивать со всей компанией. Притворившись больной, я смогла выкрутиться из ситуации, избежала уговоров и давления и не получила никаких обидных прозвищ».

Родитель прерывает (от лица мистера Марионетки). «Ты еще такой ребенок. Тебя первый раз тебя пригласили к Бетси, и как ты повела себя? Все только испортила, пытаюсь изображать из себя паиньку».

Спор продолжается. «Я ничего не испортила. Даже если бы я осталась, мне совсем не было бы весело, потому что все время боялась бы, что родители Бетси вот-вот вернутся. И вообще, я думаю, мы с Бетси вряд ли стали бы хорошими подругами».

Прочтите обвинение вслух. Пусть ребенок попробует оспорить его своими словами. В случае необходимости — прервите его. Может ли ребенок еще что-нибудь добавить к сказанному, чтобы победа в споре была более убедительной?

Ситуация. После долгих уговоров родители Аниты купили ей долгожданного щенка. Но спустя несколько недель Анита потеряла интерес к Хогану, так что даже забывала его покормить. В конце концов родители Аниты сказали, что собираются отдать щенка, если только Анита не станет более ответственной. В ответ Анита начала кричать: «Вы такие противные! Вы никогда не хотели, чтобы у меня был щенок. Вы просто ищете предлог, чтобы забрать его у меня!»

Обвинение (со стороны родителя). «У тебя наипротивнейшие родители!»

Спор. «Думаю, у меня не *самые* плохие родители. Они хорошие. Впервые, они все-таки подарили мне Хогана, а потом на день рождения папа возил меня и Дебору на весь день в Нью-Йорк. Это было действительно здорово!»

Родитель перебивает (от лица мистера Марионетки). «Это твоя собака. Они купили ее тебе, а теперь пытаются от нее избавиться. Они просто не хотят, чтобы тебе было с кем повеселиться».

Продолжение спора. «Возможно, они злятся из-за того, что я не гуляла с Хоганом и забывала покормить его, хотя давала обещание. Я на самом деле говорила, что буду полностью заботиться о щенке, если они разрешат

мне его завести. Но я не думала, что это будет так сложно. Возможно, если бы прикладывала больше усилий, они стали бы мне помогать. Думаю, что нужно поговорить с родителями об этом».

Перечитайте обвинение вслух и попросите ребенка оспорить его своими словами.

После этого выскажите от лица мистера Марионетки несколько критических замечаний из числа найденных в его записях. Не забудьте похвалить его и затем, если он еще не очень устал, перейдите к последнему примеру. В этом примере три главных героя, и все выдвигают обвинения против себя и оспаривают их. Это более сложный пример, он предназначен для детей десяти лет и старше. Если вы считаете, что ваш ребенок не готов к нему, пропустите пример и следуйте дальше.

Ситуация. Хоуп исполнилось 14 лет, а ее сестре Меган — 15. Несколько месяцев назад их родители развелись. Девочки живут с матерью, а с отцом встречаются по четвергам, когда ужинают вместе, и по воскресеньям. Каждое воскресенье проходит по одному расписанию. Отец приезжает за ними на машине. Хоуп садится на переднее сиденье, Меган — на заднее. Хоуп включает радио, отец выключает его и спрашивает: «Как дела?» Хоуп бормочет: «Прекрасно», и снова включает радио. Меган, которой не нравится, как ведет себя Хоуп, старается поддержать разговор. В конце концов, разозлившись, отец выключает радио, Хоуп еле слышно бормочет что-то саркастическое, а Меган молчит.

Обвинение (от лица Хоуп). «Отлично, мы снова все здесь. Еще одно полное веселье и насыщенное событиями воскресенье. Папа думает, что может просто объявляться в нашей жизни по воскресеньям и четвергам, и все будет прекрасно. Как он может спрашивать: “Как дела?” и ожидать, что я смогу что-то ему ответить? Конечно, не очень хорошо. Они с мамой разошлись, и я провожу воскресный день с человеком, которого должна видеть ежедневно. Если бы он действительно беспокоился о том, как идут мои дела, он бы постоянно звонил мне, а просто проводил со мной один “особенный” день в неделю».

Спор (от лица Хоуп). «Эти воскресенья такие скучные. Возможно, отчасти это связано с тем, что мы все находимся в напряженном состоянии. Я хочу сказать, что все должно быть иначе. Думаю, мне самой нужно вести себя попроще и не раздражать отца, включая радио на всю громкость и отвечая на все вопросы одним словом. Возможно, папа не понимает, что сложно

отвечать на такие вопросы. Может быть, он просто привык этим “Как дела?” начинать любой разговор. Конечно, ситуация не простая, но, с другой стороны, хорошо еще, что он живет не так далеко и мы можем видеться. Некоторые из моих друзей, родители которых тоже развелись, вообще не видят своих отцов. Мне не нравится, что мы обязательно должны видеться по воскресеньям. Иногда мне хочется провести этот день со своими друзьями. Было бы лучше, если бы мы решали каждую неделю, в какой день будет удобнее встретиться. Тогда это не походило бы на обязательку. Я должна сказать ему об этом. Я на самом деле не понимаю, почему он не навещает нас чаще, но поспешила с выводами, когда предположила, что он не беспокоится о нас. В конце концов, я сама могу звонить ему, если захочется с ним пообщаться, вместо того чтобы ждать, когда он соберется позвонить. В любом случае, прежде чем делать какие-то выводы, надо просто спросить его об этом. Возможно, я попробую поднять сегодня этот вопрос».

Обвинение (от лица Меган). «Ну, они опять за свое. Прошло только пять минут, а папа с Хоуп уже начали разборки. Я, как обычно, должна разряжать обстановку. Что со мной происходит? Я просто должна поддерживать разговор, и все будет отлично. Если я не смогу справиться с такой простой задачей, что тогда сможет исправить эту ситуацию? Похоже, я все погубила».

Спор (от лица Меган). «Наверное, я слишком требовательна к себе. Ведь чтобы поддерживать разговор, нужны двое. Я могу говорить до посинения, но если ни один из них не поддержит меня, то все будет бесполезно. Я просто очень хочу, чтобы снова стало спокойно и легко, поэтому вообразила, что могу контролировать вещи, которые на самом деле моему контролю неподвластны. Я могу быть мягкой, милой и общительной, но я не в состоянии все исправить, чтобы стало как раньше. И это неприятно. Ну, по крайней мере я знаю, что в препирательствах, которые они затеяли, я не виновата».

Обвинение (со стороны отца). «Что, черт возьми, происходит? Каждое воскресенье — одно и то же. Как только мы оказываемся в машине, Хоуп начинает крутить радиоприемник и заглушает все мои слова. Я просто не понимаю ее. Разве она не хочет меня видеть? Я знаю, что дети хотели бы, чтобы мы с их матерью всегда были вместе, но они должны принять все так, как есть, и учитывать все обстоятельства. Меган справляется отлично. Почему Хоуп пытается все испортить? Они обе, вероятно, думают, что я один виноват в разводе. Они видят мать каждый день, и все же, когда встречаются со мной, то вместо того чтобы приятно провести время, относятся ко мне, как к незнакомцу. Мне кажется, что я заслуживаю лучшего отношения».

Спор (со стороны отца). «В данный момент сложилась сложная ситуация. Надо бы успокоиться и все обдумать. Прежде всего, Хоуп никогда не говорила, что не хочет меня видеть. Возможно, причина ее враждебности в том, что она до сих пор переживает из-за развода. Видно, я забываю, что они еще дети и с разводом весь их мир пошатнулся. Наверное, неправильно требовать, чтобы Хоуп вела себя так же, как Меган. Помимо того, что Меган старше, она всегда была более спокойной и уравновешенной. На самом деле, хотя Меган не проявляет враждебности, это не значит, что ее все устраивает. Хоуп, без всякого сомнения, расстроена. А что происходит в голове Меган, я понятия не имею. Возможно, я быстро выхожу из себя отчасти потому, что меня само это ситуация не устраивает. Я хочу, чтобы все устроилось, но мне трудно говорить с ними о разводе. Полагаю, мне следует серьезно над этим подумать, в конце концов, это мои дети, и как отец я должен взять на себя ответственность и поднять этот вопрос, каким бы болезненным он ни был».

Продолжайте работу, используя записи вашего ребенка, сделанные в процессе освоения цепочек НУП. Если вы прибегаете к помощи ручной марионетки, прочтите ребенку от ее лица вслух каждое из обвинений. Пусть ребенок выступит в роли обвиняемого и оспорит их своими словами.

* * *

Способность оспаривать собственные негативные мысли — это жизненно важный навык, который может обрести любой ребенок. Как и в процессе освоения любого другого навыка, у вас будет возникать ощущение неловкости. Не стоит пугаться. Практикуйтесь, и со временем оспаривание станет для вас совершенно естественным процессом. Чем раньше вы овладеете этим навыком, тем больше неприятностей вам удастся избежать.

Если оптимизм усвоен в раннем возрасте, он становится фундаментальным свойством характера. Он относится к числу тех качеств, которые не только полезны, но и приносят удовлетворение и не требуют усилий. Но при этом оптимизм является более необходимым навыком, чем любой другой, особенно если результаты вашего ребенка по приведенным в книге тестам вызывают тревогу или если семейным отношениям угрожает развод. В таком случае ребенок, не обладающий подобными навыками, оказывается уязвимым перед депрессией и угрозой снижения школьной успеваемости. Если же он овладеет ими, то приобретет иммунитет против чувства безнадежности и беспомощности, которые в противном случае легко могут им овладеть.

Глава 14

Оптимизм и работа

Вспомните о самых трудных моментах, с которыми вы сталкиваетесь на работе, когда работа становится невыносимой и кажется, что вы зашли в тупик. Что вы делаете в таких случаях? Стив работает агентом по страхованию жизни, и каждый вечер с половины шестого до половины десятого он делает холодные звонки, то есть звонит совершенно незнакомым людям. Он ненавидит эту часть своей работы. Он выбирает людей из списка всех супружеских пар в Чикаго, у которых недавно родились дети. Вот как проходит типичный вечер.

Первый абонент вешает трубку через 15 секунд. Второй говорит, что у него есть все необходимые страховки. Третий одинок, он выслушивает Стива, а потом начинает делиться впечатлениями о вчерашнем футбольном матче. Через полчаса Стив узнает, что его собеседник живет на пособие и не интересуется страховкой. Четвертый вешает трубку со словами: «Прекрати меня доставать, мошенник». После этого Стив как будто упирается в стену. Он уныло глядит на телефон, затем на список, опять на телефон. Листает газету. Опять смотрит на телефон. Наливает себе пива и включает телевизор.

К несчастью для Стива, он является непосредственным конкурентом Наоми. Перед ней тот же список телефонов, та же самая задача, только

работает она на другую компанию. Однако когда она упирается в стену, то, в отличие от Стива, не чувствует себя обескураженной. Она способна сделать пятый звонок, и шестой, и десятый. С двенадцатым собеседником она договаривается о встрече. Когда Стив в свою очередь добирается до этого клиента, тот вежливо объясняет ему, что о его страховке уже позаботились.

Наоми сопутствует успех, Стив притягивает неудачи, так что не удивительно, что Наоми настроена оптимистично и относится к своей работе с воодушевлением, а Стив подавлен и смотрит на все с пессимизмом. Здравый смысл подсказывает нам, что успех делает людей оптимистами. Однако на примерах, приведенных в этой книге, мы уже неоднократно видели, что обратная последовательность тоже имеет место. Оптимистичные люди добиваются успеха. В школе, на спортплощадке и на работе оптимисты с максимальным эффектом используют свои таланты.

И теперь мы знаем почему. Оптимист действует настойчиво. Перед лицом мелких неудач и даже серьезных препятствий он проявляет упорство. Если на рабочем месте он упирается в стену, то продолжает действовать, особенно в критических ситуациях, тогда как его конкурент падает духом.

Наоми действует согласно этому принципу. Она знает, что в ее бизнесе в среднем только один звонок из десяти приводит к сделке. Вся ее психология сводится к преодолению той стены, на которую она наталкивается, совершая холодные звонки. Кроме того, у нее несколько методов поддержания оптимизма. Методов, которыми Стив не располагает.

Польза, которую приносит оптимизм на рабочем месте, не ограничивается ситуациями соперничества с конкурентами. Он может помочь вам в тех случаях, когда вы лицом к лицу встречаетесь с трудностями. От него может зависеть, выполните ли вы свою работу успешно, не очень успешно или не выполните вовсе. Возьмем деятельность, никак не связанную с конкуренцией — труд писателя. Написание этой главы, например.

В отличие от Наоми, я не был рожден оптимистом. Я был вынужден осваивать (а порой изобретать) методы преодоления возникающих препятствий. Для меня камнем преткновения в этом смысле являются примеры, яркие, образные примеры, которые облекали бы в плоть абстрактные принципы, о которых я пишу. Описание принципов давалось мне легко, так как я посвятил четверть века их исследованию. Но стоило мне дойти до того места, где требуется иллюстративный пример, у меня начиналась головная боль. Я упирался в ту самую стену. Меня охватывала тревога. Я готов был заниматься чем угодно, лишь бы не писать: звонил по телефону, анализировал данные. Если стена оказывалась совершенно неприступной, я бросал

все и шел играть в бридж. Это могло продолжаться часами, даже сутками. Страдала не только работа, которая стояла на месте, по мере того как часы складывались в дни, меня все сильнее охватывали чувство вины и депрессия.

Теперь все иначе. Я по-прежнему натываюсь на стену, и это происходит чаще, чем мне хотелось бы, но я овладел техникой, благодаря которой справляюсь с ситуацией. В следующей главе я познакомлю вас с двумя методиками, которые вы можете использовать в работе: вслушивание в собственный внутренний диалог и оспаривание своих негативных мыслей.

У каждого своя точка отчаяния, своя собственная стена. От ваших действий при возникновении подобной ситуации зависит результат: беспомощность или мастерство, успех или неудача. Несостоятельность, проявленная вами при встрече со стеной, никак не связана с ленью, хотя неспособность преодолевать препятствия обычно принимают за лень. Дело также не в недостатке таланта или воображения. Причина в отсутствии определенных, чрезвычайно важных навыков, которым не обучают в школе.

В какие именно моменты в процессе работы вы натываетесь на стену? Какая ситуация, связанная с вашей трудовой деятельностью, регулярно ставит вас в тупик? Может быть, это звонки клиентам. Написание речи. Спор с клиентом. Аннулирование сделки. Подготовка отчета о прибылях и убытках. Апатия в глазах студента. Медлительность коллег. Найдите подходящий пример из собственной практики, так как большая часть этой главы посвящена преодолению такого рода препятствий на рабочем месте.

Три аспекта оптимизма

Навыки оптимизма позволяют людям преодолевать препятствия, и это справедливо не только по отношению к индивидам. Как мы видели в главе 9, стиль объяснений, типичный для целой команды, может привести к победе или к поражению. Таким образом, и организации, как мелкие, так и крупные, тоже нуждаются в оптимизме. Компании, состоящие из оптимистичных сотрудников, обладают преимуществом. Есть три аспекта, которые следует учитывать руководству организаций в связи с проблемой оптимизма.

Первый аспект — отбор сотрудников — рассматривался в главе 6. Ваша компания может отбирать оптимистичных людей так же, как это делали в Metropolitan Life. Оптимисты оказываются более эффективными, чем пессимисты, особенно в жестких условиях. Таланта и стремления не всегда

достаточно. Как мы видели, без непоколебимой уверенности в успехе и огромный талант, и твердое намерение могут оказаться бесполезными. В настоящее время более 50 организаций используют тест на оптимизм в процессе отбора сотрудников. Такая система отбора оказалась особенно востребованной в тех видах деятельности, где высока стоимость поиска и подготовки кадров, а также текучесть рабочей силы. Отбор с учетом оптимизма снижает дорогостоящие потери людских ресурсов, повышает производительность труда и уровень удовлетворенности работой коллектива в целом.

Второй аспект — определение на должность. Крепкий оптимизм является очевидным достоинством для рабочих мест, характеризующихся высокой вероятностью неудачи и высоким уровнем стресса, которые требуют инициативы, настойчивости и смелых идей. Очевидно, что крайний пессимизм не относится к числу полезных качеств, однако в некоторых случаях требуется наличие определенной доли пессимизма. Как мы узнали в главе 6, существуют убедительные свидетельства того, что пессимистам свойственно более адекватное представление о реальности, чем оптимистам. Любая успешная организация, так же как и успешная индивидуальная жизнь, в этом смысле нуждается и в том и в другом, в точной оценке действительности и в способности превосходить в прозрениях (видениях, мечтах) границы обыденной реальности. В одном человеке эти качества встречаются не часто, и немногие люди обладают навыками, которые вы можете усвоить с помощью данной главы и которые позволят вам пользоваться, в зависимости от ситуации, либо оптимизмом, либо пессимизмом. В любой крупной фирме разные люди выполняют разные задачи. Как же распределять кадры, чтобы нужные люди были на нужных местах?

Чтобы выяснить, какой психологический профиль лучше подходит для выполнения конкретной задачи, нужно задать два вопроса. Во-первых, в какой степени для данного вида деятельности необходимы настойчивость и инициатива и как часто он сопровождается разочарованием, отказами и даже поражением? Это те сферы, в которых оптимистичный стиль объяснений крайне необходим:

- продажи;
- брокерское дело;
- связи с общественностью;
- публичные выступления;
- сбор средств;

- творческая деятельность;
- высококонкурентные виды деятельности;
- профессии с высоким уровнем выгорания.

На другом полюсе находятся виды занятий, требующие выраженного чувства реальности. Это обычные должности с низкой вероятностью неудач, рабочие места с низкой текучестью кадров, занятия, требующие особых технических навыков и характеризующиеся низкой требовательностью. Здесь требуются скорее рефлексирующие реалисты, чем сверхэнергичные индивиды, члены клуба «продавцов на миллион долларов». Кроме того, существуют высокие управленческие должности и профессиональные виды деятельности, которые требуют обостренного восприятия реальности и ограниченного уровня оптимизма в пользу умеренного пессимизма, являющегося в данном случае достоинством. На таких должностях востребованы люди, которые знают, когда не нужно рваться вперед и лучше перестраховаться. Умеренные пессимисты преуспевают в следующих областях:

- дизайн и проектирование систем безопасности;
- технический расчет и калькуляция затрат;
- переговоры о заключении контрактов;
- финансовый контроль и бухгалтерский учет;
- юстиция (но не судопроизводство);
- менеджмент;
- статистика;
- подготовка технической документации;
- контроль качества;
- управление персоналом.

Таким образом, в оптимистичной организации востребованы люди с разным уровнем оптимизма, за исключением обладателей крайнего пессимизма. В этой связи важно определить уровень оптимизма кандидата, с тем чтобы подобрать для него оптимальную должность, на которой он сможет добиться максимальной эффективности.

Однако в любой организации встречаются сотрудники, слишком пессимистичные для занимаемых ими должностей. Эти люди, как правило, достаточно талантливы и целеустремленны, и было бы экономически нецелесообразно и даже негуманно заменять их. К тому же, этих людей можно научить быть оптимистами.

Как научиться оптимизму

Третий аспект взаимосвязи оптимизма и профессиональной деятельности — главная тема настоящей главы — обучение оптимизму на работе.

Только две группы людей не нуждаются в обучении оптимизму: это те, кто от рождения обладают этим качеством, и те, кто занимает должности, не связанные с высоким уровнем неудач. Остальные только выиграют от обретения навыков оптимизма, некоторые — даже значительно.

Например, Стив Проспер. Ему нравится работать страховым агентом. Он ценит автономность, отсутствие навязчивого контроля. Он самостоятельно распоряжается своим рабочим временем. У него есть необходимые способности и высокая мотивация. Лишь одно обстоятельство стояло между ним и большим успехом: непреодолимая стена.

Стив прошел четырехдневный курс обучения оптимизму. Два ведущих специалиста по когнитивной терапии, которых я упоминал в главе 12, Стивен Холлон и Артур Фримен, участвовали вместе со мной в разработке этого курса для компании Foresight, Inc. Эта компания, возглавляемая доктором Дэном Ораном, обеспечивает нашими опросниками для оценки оптимизма предприятия и организации и проводит семинары по обучению оптимизму на работе. В отличие от большинства курсов для торговых агентов, на которых обучают искусству общения с клиентами, здесь вас научат тому, что говорить самому себе, если клиент сказал «нет». Это совершенно иной навык. Так, например, Стив Проспер приобрел на курсах навыки, кардинально изменившие его жизнь. Цель данной главы — обучить вас наиболее важным из этих навыков, чтобы вы могли использовать их в своей профессиональной деятельности.

Изменение внутреннего диалога в условиях работы. Модель НУПСА

То, что вы думаете, когда обстоятельства складываются неудачно, то, что вы говорите себе, когда упираетесь в стену, определяет то, что произойдет вслед за этим: капитулируете вы или постараетесь все исправить. Наша модель совершенствования мышления берет за основу метод НУПСА, разработанный Альбертом Эллисом и знакомый вам по главе 12.

НУП

Как мы знаем, Н — это неприятность. Для некоторых неприятность оборачивается тупиком. Такие люди говорят себе: «Все бесполезно. Ничего не выходит. Какой смысл пытаться? Я только все порчу». И они опускают руки. Для других неприятность становится вызовом, первым шагом на пути к возможному успеху. Неприятностью может быть что угодно: необходимость более высокого заработка, чувство отвергнутости, критика со стороны начальника, скучающий вид студента, супруга, пытающаяся вас контролировать.

Столкновение с неприятностью всегда пробуждает убеждения, ваши объяснения и интерпретации того, почему все пошло не так. Первое, что мы делаем при встрече с неприятностью, — это пытаемся найти ей объяснение. Как мы убедились, от объяснений, которые мы даем неприятности, в значительной степени зависит то, что мы затем будем делать.

Каковы последствия убеждений, которых мы придерживаемся? Если наши убеждения, объясняющие происходящее, принимают форму внутренних, устойчивых и универсальных факторов («Это моя ошибка... дальше будет то же самое... это отразится на всей моей жизни»), мы сдаемся и становимся парализованными. Если же наши объяснения приобретают противоположную форму, мы становимся активными. Наши убеждения отражаются не только на действиях, но и на чувствах.

Теперь вам предстоит определить некоторые цепочки НУП. Ряд примеров вы сможете приложить к своей жизни, ряд других — нет. Каждый пункт представляет собой неприятную ситуацию и либо убеждение, либо последствие. Вы должны дополнить примеры недостающими компонентами, которые вписываются в рамки модели НУП.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЦЕПОЧЕК НУП

.....

1. Вас подрезают на дороге.
 - А. Вы думаете _____
 - В. Вы чувствуете злость и давите на клаксон.

2. Вы упускаете хорошую возможность заключить сделку.
 - А. Вы думаете: «Я паршивый торговый агент».
 - В. Вы чувствуете (или делаете) _____

3. Начальник критикует вас.
 - A. Вы думаете _____
 - B. Весь день вы чувствуете себя подавленным.
4. Ваш начальник критикует вас.
 - A. Вы думаете _____
 - B. Вы чувствуете себя хорошо, несмотря на происходящее.
5. Ваша супруга просит вас каждый вечер быть дома.
 - A. Вы думаете _____
 - B. Вы чувствуете себя злым и расстроенным.
6. Ваша супруга просит вас быть дома по вечерам.
 - A. Вы думаете _____
 - B. Вам грустно.

Отвечая на следующие три пункта, представьте себя торговым агентом.

7. За всю неделю вы ни разу не договорились о встрече.
 - A. Вы думаете: «Я никогда ничего не могу сделать правильно».
 - B. Вы чувствуете (или делаете) _____
8. За всю неделю вы ни разу не договорились о встрече.
 - A. Вы думаете: «Какой же удачной была предыдущая неделя».
 - B. Вы чувствуете (или делаете) _____
9. За всю неделю вы ни разу не договорились о встрече.
 - A. Вы думаете: «Начальник дал мне паршивые наводки».
 - B. Вы чувствуете (или делаете) _____

Цель этого упражнения — продемонстрировать, каким образом то, что вы думаете о неприятности, влияет на то, что вы после этого чувствуете и делаете.

В первом примере вы, вероятно, записали нечто подобное: «Вот урод», «Куда он несется?» или «Этот ублюдок когда-нибудь доездится». В пятом примере вы, возможно, сказали: «Она никогда не считается с моими желаниями». Если мы объясняем неприятную ситуацию внешней причиной и считаем, что при этом происходит посягательство на нашу территорию, мы чувствуем злость. Во втором примере вы, должно быть, почувствовали печаль, апатию. Объяснение «Я паршивый торговый агент», носящее внутренний, устойчивый и универсальный характер, — предпосылка депрессии. Точно так же в шестом примере,

столкнувшись с просьбой супруги проводить все вечера дома, вы, почувствовав подавленность, возможно, сказали себе: «Я невнимателен» или «Из меня плохой муж».

Какое объяснение на весь день повергло бы вас в депрессию после критики босса в третьем примере? Устойчивое, универсальное и внутренне персонализированное, например: «Представления не имею, как писать правильно» или «Я всегда все порчу». А как вы могли бы изменить свое объяснение, чтобы чувствовать себя нормально после нагоняя от босса? Во-первых, подобрать временную, поддающуюся изменению причину: «Я знаю, как можно развить свои навыки письма» или «Мне следует предварительно проверять данные». Во-вторых, скорректировать свои представления так, чтобы они стали менее универсальными: «К подготовке именно этого отчета я подошел спустя рукава». В-третьих, нужно снять с себя вину: «Босс сегодня был в скверном настроении» или «Времени для подготовки отчета почти не было». Если вы будете следовать этим трем принципам в момент формирования убеждения, неприятная ситуация может стать для вас трамплином к успеху.

В последних трех случаях вы могли заметить, что если мыслить, как в седьмом примере, в устойчивой, универсальной и внутренне ориентированной манере, то результатом будет чувство уныния и беспомощность. Размышляя, как в восьмом примере («Какой же удачной была предыдущая неделя»), вы можете избежать упаднического настроения и продолжать фокусироваться на работе. Неустойчивый, специфичный и внешне ориентированный стиль мышления, проиллюстрированный в девятом примере, приведет к тому, что вы будете злиться на начальника, но при этом сохраните надежду, что следующая неделя будет удачнее.

НУПСА

Вы должны четко уяснить связь между своим убеждением, касающимся неприятной ситуации, и чувствами, к которым оно ведет. Если какие-то моменты остались не проясненными, сделайте упражнение по описанию цепочек НУП, приведенное в главе 12. Всякий раз, когда вы почувствуете себя на работе опустошенным, грустным, сердитым, встревоженным или расстроенным, запишите то, о чем вы размышляли перед этим. Вы обнаружите, что эти мысли очень напоминают ваши ответы в упражнении по обработке НУП.

Это означает, что, если вы сможете изменить компонент «У», то есть убеждения и объяснения, касающиеся неприятной ситуации, то изменится

и компонент «П». Вы способны изменить способ реагирования на неприятности, вместо пассивности, уныния или злости испытывать бодрость и даже радость. Все зависит от компонента «С».

«С» — это оспаривание ваших убеждений.

Оспаривание ваших убеждений

Позвольте мне еще раз воспользоваться примером, который я уже приводил ранее. Если какой-нибудь пьяница, плохо стоящий на ногах, закричит на вас: «Ты вечно все портишь! Ты бездарь! Брось эту работу!», как вы отреагируете? Вы не станете принимать эти обвинения всерьез. Вы либо проигнорируете их и продолжите заниматься своим делом, либо, если они тронули вас, будете оспаривать их про себя: «Я только что подготовил план, который позволит увеличить прибыль компании»; «Меня недавно выдвинули в вице-президенты»; «Что этот пьяница может знать обо мне?».

Но что происходит, когда вы столь же необоснованно осуждаете сами себя? Вы принимаете это на веру. Вы ничего не оспариваете. Вы считаете, что если *вы* говорите это о себе, значит, это правда. Это серьезная ошибка.

Как мы знаем из предыдущих глав, то, что мы говорим себе, столкнувшись с неприятностями, может быть настолько же лишено основания, как и бред пьяницы. Наши рефлексивные объяснения обычно не основываются на реальности. Это привычные негативные суждения, которые мы вынесли из прошлого, из старых конфликтов, из родительского осуждения, критики со стороны учителей, вспышек ревности наших возлюбленных. Но поскольку нам кажется, что они исходят от нас — а источника, заслуживающего большего доверия, для нас не существует, — мы относимся к ним, как к истине. Мы позволяем им управлять нашей жизнью, даже не подвергая их сомнению.

Умение справляться с неприятностями и преодолевать стену состоит по большей части из навыка оспаривания своих первых мыслей, возникающих как реакция на препятствие. Эти привычные объяснения являются настолько укорененными, что развитие навыков их эффективного оспаривания потребует серьезной практики. Чтобы научиться оспаривать свои автоматические мысли, сначала нужно научиться слушать собственный внутренний диалог на рабочем месте. Предлагаю игру, которая поможет вам в этом.

ИГРА «ПРЫЖОК ЧЕРЕЗ СТЕНУ»

.....

Эта игра фокусируется на вашей личной стене, том аспекте вашей работы, который вынуждает вас бросать дело. В ходе наших семинаров для страховых агентов такой аспект обычно легко выделить. Это — «холодные звонки», адресованные совершенно незнакомым людям, с которыми агент пытается договориться о личной встрече. Задача сводится к тому, чтобы продолжать звонить во что бы то ни стало. Агенты, которых легко обескураживают отказы, которые не способны быстро восстанавливаться после неудач, отсеиваются. Те, кто могут сделать свои 20 звонков каждый вечер, добиваются успеха.

Мы используем этот аспект работы страховых агентов для анализа их деятельности с позиций НУП. Они приносят на занятия список потенциальных адресатов холодных звонков. В качестве домашнего задания в первый же вечер они делают десять таких звонков и после каждого записывают цепочку неприятность–убеждение–последствия. Вот несколько примеров:

Неприятность. «Собираюсь сделать “холодный звонок”».

Убеждение. «Я это ненавижу. Хотел бы я не заниматься этим».

Последствия. «Я почувствовал злость и напряжение. Мне было трудно заставить себя взять в руку телефонную трубку».

Неприятность. «Мой первый сегодняшний абонент бросил трубку».

Убеждение. «Это было оскорбительно. Он не дал мне ни малейшего шанса. Он не должен был так обращаться со мной».

Последствия. «Я чувствовал себя уязвленным и вынужден был сделать перерыв, прежде чем звонить дальше».

Неприятность. «Первый же абонент сразу повесил трубку».

Убеждение. «Минус один звонок из тех, что я должен сделать. Я стал чуть ближе к положительному ответу».

Последствия. «Я успокоился и почувствовал прилив энергии».

Неприятность. «Я почти десять минут беседовал с женщиной, после чего она сказала, что не хочет со мной встречаться».

Убеждение. «Я упустил реальный шанс. Что со мной? Если я не смог договориться о встрече даже после такого разговора, значит, я совершенно бесполезен».

Последствия. «Я чувствовал себя подавленным и разочарованным. Мне было страшно набирать следующий телефонный номер».

Несложно заметить, что если за неприятностью следует устойчивое, универсальное и внутреннее объяснение («Я совершенно бесполезен»), то это приводит к подавленности и капитуляции. Если же объяснение носит противоположный характер («Я стал чуть ближе к положительному ответу»), возникают прилив энергии и хорошее настроение.

Теперь ваша очередь поиграть в прыжки через стену. Прислушайтесь к своему внутреннему диалогу, когда столкнетесь на работе с непреодолимым препятствием, и посмотрите, как ваши убеждения могут повлиять на чувства и дальнейшие действия. У игры есть три варианта. Выберите наиболее соответствующий характеру вашей работы.

1. Если ваша работа включает телефонные звонки незнакомым людям, возьмите список абонентов. Сделайте пять звонков. После каждого сформулируйте неприятность, затем запишите мысли, которые пришли вам в голову, возникшие чувства и свои последующие действия. Следуйте обычной форме НУП.
2. Если в ваши обязанности не входит совершение «холодных звонков», попробуйте определить, что представляет собой ваша проблема, с которой вы сталкиваетесь каждый день на работе, и заполните собственную форму НУП. Если у вас возникают затруднения, ниже приведено несколько примеров, которые могут вам помочь.

Одна из стен, с которой приходится иметь дело в процессе обучения — это апатия студентов. У вас складывается впечатление, что независимо от того, что вы делаете, насколько вы стараетесь, какую изобретательность проявляете, есть группа детей, которые не желают учиться. Я ненавижу, когда мне приходится впихивать в них знания. В силу осознания того факта, что я оставил попытки достучаться до них, мне все сложнее и сложнее подходить к своей работе творчески. То и дело возникает мысль: «Что толку?»

В уходе за больными одним из основных факторов, приводящих к выгоранию, является отношение к медсестрам «сверху» и «снизу». Пациенты часто бывают требовательны, враждебны и недовольны, и врачи точно так же проявляют требовательность, враждебность и недовольство. Это приводит к тому, что медсестра чувствует себя перегруженной и недооцененной. Типичная жалоба звучит так: «В начале каждой смены я говорю себе, что не позволю давлению повлиять на меня. Конечно, пациенты требовательны и капризны, но они в больнице и они больны. Любой станет таким на их месте. Сложнее объяснить отношение врачей ко мне. Вместо того чтобы

воспринимать меня как товарища по команде, они ведут себя так, словно моя работа не важна, а я сама — недостаточно образованна. Через некоторое время, независимо от того, как долго утром я убеждала себя, это все меня достает, и я начинаю бояться своего следующего шага. Я впадаю в лертаргическое состояние и постоянно считаю, сколько часов осталось до конца смены».

Попробуйте теперь определить, какова ваша стена. На следующей неделе приближайтесь к ней каждый день. Прислушивайтесь к тому, что вы говорите при этом самому себе. Выкроив несколько свободных минут, опишите суть неприятности, убеждения и последствия.

3. Этот вариант предназначен для тех, кто натывается на свою стену реже одного раза в день. Неспособность приступить к подготовке отчета или крупного проекта является хорошим примером препятствия, с которым приходится сталкиваться только несколько раз в году. Другой пример — руководство действиями других людей.

Одной из стен, с которой имеют дело руководители, является поддержание активности подчиненных на достаточно высоком уровне. Как выразился один руководитель: «Управление людьми временами вызывает сильное разочарование... Самым сложным момент, момент, которого я откровенно боюсь, — это поддержание мотивации и продуктивности персонала. Я пытаюсь выражать позитив и вдохновлять их личным примером, но порой совершенно не понимаю, что происходит у них в голове. В результате после очередного разговора с сотрудником мне начинает казаться, что я уже всех достал своими придирками. Я не хочу быть слишком покладистым и уступчивым для них, но и не хочу быть слишком жестким, так что в конце концов я чувствую себя совершенно неэффективным. И это, как я сказал, вызывает сильное разочарование».

Если вы относитесь к этой третьей категории, выделите вечером 20 минут, чтобы уединиться в тихом месте. Представьте себе как можно отчетливее ситуацию, которая является для вас стеной. Если ваша стена — это составление отчетов, положите перед собой чистый лист бумаги и вообразите, что отчет должен быть готов к завтрашнему дню. Пусть отчаяние охватит вас, пусть градом пойдет пот. Если вы — менеджер, представьте себе лицо самого недовольного сотрудника. Разыграйте диалог с самим собой. Опишите неприятность, свои убеждения и последствия. Повторите это пять раз с разными типами неприятностей. Впишите все в бланк, представленный ниже.

Неприятность. _____

Убеждение. _____

Последствия. _____

После того как вы заполните пять форм НУП, тщательно проанализируйте свои убеждения. Вы обнаружите, что содержащиеся в вашем внутреннем диалоге пессимистичные объяснения порождают пассивность и упадническое

настроение, а оптимистичные — активность. Поэтому наш следующий шаг — это изменение привычных пессимистичных объяснений, которые следуют за неприятным событием. Для этого мы переходим ко второму этапу игры — оспариванию.

ОСПАРИВАНИЕ

Второй этап преодоления стены заключается в повторении предыдущего упражнения, только теперь вы будете пытаться оспаривать свои пессимистичные объяснения каждый раз, когда они возникают у вас в голове. К счастью, овладение навыком оспаривания не требует длительной тренировки. Занимайтесь этим ежедневно или в реальных условиях, или мысленно, когда вы не согласны с тем, что говорят или делают другие люди. Вы на протяжении всей жизни оспаривали негативные убеждения окружающих. Но никогда не рассматривали собственные отрицательные суждения с точки зрения возможной критики.

Дома в вечернее время повторите упражнение, которое делали на первом этапе: положите перед собой список абонентов для «холодных звонков» или представьте себя в ситуации столкновения с непреодолимым препятствием на рабочем месте. Теперь в каждом из пяти вариантов неприятностей сфокусируйтесь на своих негативных мыслях и затем оспорьте их. Проработав первую ситуацию, опишите цепочку НУП, а также этапы спора (С) и активации (А). Прежде чем начать, прочтите предложенные ниже примеры, которые помогут вам в собственном споре.

Холодные звонки

Неприятность. «Человек повесил трубку после того, как довольно долгое время слушал меня».

Убеждение. «Он должен был дать мне договорить, раз уж согласился выслушать. Наверно, я где-то допустил ошибку, если разговор оборвался, зная так далеко».

Последствия. «Я разозлился и понял, что разочарован в себе. Мне захотелось все бросить».

Спор. «Возможно, у моего собеседника осталось незаконченное дело и ему не терпелось вернуться к нему. Может быть, я действовал правильно, если мне удалось так долго продержаться занятого человека у телефона. Я не

могу полностью контролировать его поведение. Все, что я в силах сделать, это максимально эффективно подать информацию и надеяться, что человек на том конце провода согласится уделить мне время и свое внимание. Очевидно, он не пошел на это. Он совершил ошибку».

Активация. «Я был готов продолжить делать звонки. Своей речью я был полностью доволен и не сомневался, что в конце концов мои усилия окупятся».

Неприятность. «Человек проявил заинтересованность, но не согласился на встречу, считая, что я должен побеседовать с его женой».

Убеждение. «Какая потеря времени. Теперь вместо того, чтобы посвятить время другим потенциальным клиентам, я должен все заново объяснять этой парочке. Почему он не может сам принять решение?»

Последствия. «Я почувствовал крайнее нетерпение и отчасти злость».

Спор. «Ну, по крайней мере я не получил отказ. Нельзя считать это потерей времени, поскольку остается возможность договориться о встрече. Если я убедил его, почему я не смогу убедить его жену? Можно сказать, я на полпути к успеху».

Активация. «Я почувствовал прилив оптимизма и уверенность в том, что, приложив немного усилий, смогу заключить договор».

Неприятность. «Я сделал 20 звонков, и лишь в шести случаях мне удалось побеседовать с людьми».

Убеждение. «Это пустая трата времени. У меня просто нет сил продолжать. Я разваливаюсь на части».

Последствия. «Я чувствовал себя разочарованным, усталым, подавленным и полностью разбитым».

Спор. «Шесть контактов в течение часа — это не так уж плохо. Сейчас только семь тридцать, и я могу звонить еще час с половиной. Я могу сделать десятиминутную паузу, чтобы взять себя в руки, собраться, чтобы в течение следующего часа сделать больше звонков, чем за предыдущий».

Активация. «Я почувствовал себя менее расстроенным и подавленным и ощутил прилив сил, так как четко спланировал свои действия».

Неприятность. «Муж позвонил мне как раз в тот момент, когда я набирала очередной номер».

Убеждение. «Зачем он сейчас звонит? Только сбивает меня с ритма и отнимает у меня время».

Последствия. «Я чувствовала себя раздраженной и говорила с ним грубо».

Спор. «Не следует быть с ним такой суровой. Он не знал, что его звонок отвлечет меня. Может быть, он посчитал, что мне будет полезно отвлечься на какое-то время. Приятно, что он думает обо мне, даже когда мы не вместе. Я рада, что у меня такой добрый и заботливый муж».

Активация. «Напряжение исчезло, мысли о муже и нашем браке вызвали приятные чувства. Я позвонила ему и объяснила, почему разговаривала с ним так резко».

Неприятность. «Я сделал 40 звонков и не назначил ни одной встречи».

Убеждение. «Ничего не выходит. Это бессмысленно. Я не получаю отдачи. Только напрасно трачу силы и время».

Последствия. «Я чувствовал себя расстроенным и злым из-за того, что потерял столько времени».

Спор. «Это только один вечер и всего лишь 40 звонков. Все испытывают затруднения в связи с холодными звонками, и вечер, подобный этому, время от времени выпадает каждому. Так или иначе, это был поучительный опыт: я совершенствовал свой навык общения. Надеюсь, завтра я буду более эффективен».

Активация. «Я все еще был немного расстроен, но уже не чувствовал никакой злости. Завтра у меня будут результаты».

Преподавание

Неприятность. «Я не смог преодолеть апатию к учебе у некоторых моих студентов».

Убеждение. «Почему я не могу достучаться до этих ребят? Если бы я был активнее, действовал более тонко и более творчески, возможно, мне удалось бы пробудить у них интерес к учебе. Если я не могу помочь тем, кто нуждается в моей помощи больше всего, значит, я не справляюсь со своей работой. Я не заслуживаю быть преподавателем».

Последствия. «У меня нет никакого желания искать творческие решения. Мне не хватает сил, я чувствую себя подавленным и удрученным».

Спор. «Нет смысла оценивать мои заслуги на основе показателей успеваемости очень незначительного процента учеников. На самом деле мне удается воодушевить большую часть моих студентов, и я много времени затрачиваю на подготовку к лекциям, которые стараюсь сделать максимально творческими и учитывающими индивидуальные особенности учеников».

В конце семестра, когда у меня будет немного больше времени, я могу организовать встречу с другими преподавателями, которые сталкиваются с той же проблемой. Может быть, сообща мы сможем придумать что-то, найти решения, которые помогут нам достучаться даже до самых безразличных студентов».

Активация. «Я стал выше оценивать свою деятельность в качестве педагога и надеюсь, что, обсудив проблему с другими преподавателями, мы сможем вырабатывать новые идеи».

Уход за больными

Неприятность. «До конца смены еще шесть часов, у нас не хватает сотрудников, и доктор только что сказал, что я слишком медлительна».

Убеждение. «Он прав, я слишком медленно работаю. Я должна действовать безупречно, быть всегда наготове и стараться все выполнять вовремя. Другие медсестры работают эффективнее. Полагаю, я не очень подхожу для этой работы».

Последствия. «Я чувствую собственную никчемность и вину за то, что работаю не так хорошо, как нужно. Мне хочется все бросить и уйти из больницы прямо в середине смены».

Спор. «Было бы идеально, если бы все проходило гладко и спокойно и все делалось своевременно, но это нереально, особенно в больнице. Так или иначе, не я одна ответственна за то, чтобы ничего не было упущено и все было сделано в срок. Я работаю так же, как остальные медсестры в нашей смене. Возможно, я действовала не так оперативно, как обычно, но сегодня нам не хватает сотрудников, и поскольку на меня ложится дополнительная ответственность, то и времени уходит больше. Я могу больше думать о том, что успешно справляюсь с дополнительной нагрузкой, и гордиться собой, вместо того чтобы расстраиваться из-за того, что это доставляет небольшое неудобство доктору».

Активация. «Я стала лучшего мнения о себе и чувствую себя гораздо менее виноватой перед доктором. Перспектива посвятить работе еще шесть часов уже больше не действует на меня подавляюще».

Управление

Неприятность. «Мое подразделение отстает от производственного графика, и начальство начинает выражать недовольство».

Убеждение. «Почему мои подчиненные не могут сделать то, что им поручено? Я дал им все необходимые инструкции, но они продолжают затягивать процесс. Почему я не могу заставить их работать лучше? Именно для этого меня и наняли. Теперь начальник недоволен. Он считает, что это все моя ошибка, и что я — плохой руководитель».

Последствия. «Я по-настоящему обозлился на своих работников и хочу собрать их в своем кабинете, чтобы дать им нагоняй. Я недоволен собой и обеспокоен перспективами своей работы. Не хочу попадаться на глаза боссу, пока мы не войдем в график».

Спор. «Прежде всего, мое подразделение действительно отстает. Но у меня появилось несколько новичков и требуется время, чтобы они научились все делать правильно и с нужной скоростью. Такое случалось и раньше, но такого количества новых работников не было никогда. Я инструктирую их, но все происходит не так быстро, как хотелось бы. Я не допустил никаких серьезных ошибок. Опытные сотрудники с работой справляются, так что нужно проявить немного терпения и уделять больше внимания новичкам. Я объяснял все это боссу, и он знает, что это правда, иначе сказал бы попробовать что-то другое. Готов поспорить, на него давят сверху. Ему не дадут спуска, а он, в свою очередь, нам. Я поговорю с ним еще раз и спрошу прямо, не упустил ли я чего-либо. И в то же время я буду продолжать работать со своей командой, пытаться мотивировать, подбадривать и подталкивать. Подумаю, не смогут ли мне как-то помочь в этой ситуации более опытные сотрудники».

Активация. «У меня больше нет желания ругаться с ними. Теперь я смогу обсудить с ними ситуацию спокойно и без предубеждений. Я уже итак сильно переживаю по поводу своей работы, потому что знаю, что нахожусь на хорошем счету у руководства. И вместо того, чтобы избегать начальника, я встречу с ним, чтобы доложить, как идут дела, и ответить на любые его вопросы».

Теперь вы должны зафиксировать на бумаге собственные споры. Сделайте пять таких записей.

Неприятность. _____

Убеждение. _____

Последствия. _____

Спор. _____

Активация. _____

Неприятность. _____

Убеждение. _____

Последствия. _____

Спор. _____

Активация. _____

Неприятность. _____

Убеждение. _____

Последствия. _____

Спор. _____

Активация. _____

Неприятность. _____

Убеждение. _____

Последствия. _____

Спор. _____

Активация. _____

Неприятность. _____

Убеждение. _____

Последствия. _____

Спор. _____

Активация. _____

Вы должны были заметить, что, стоит вам начать оспаривать свои негативные убеждения, последствия меняются, уныние и летаргическое состояние сменяются укреплением сил, уверенностью и общим улучшением самочувствия.

Теперь пришло время потренироваться в оспаривании своих автоматических пессимистичных мыслей. Перейдем к упражнению, которое поможет вам лишить их способности оказывать на вас влияние.

Проекция голосов

Начальник хмуро взглянул на вас, когда вы вошли в офис, и вы подумали: «Наверно, я что-то допустил ошибку в отчете. Он может меня уволить». Вы проскальзываете на свое рабочее место и, взяв в руки отчет, напряженно смотрите на него. Вы не можете заставить себя перечитать его. Несколько минут вы сидите, погружившись в мрачные размышления, и ваше настроение постепенно ухудшается.

Когда происходит нечто подобное, вы должны оторваться от своего угрюмого настроения и оспорить пессимистичное объяснение хмурому взгляду босса. Как мы видели в двух последних главах, существуют четыре направления ведения эффективного спора с самим собой.

- Найти доказательства.
- Выработать альтернативы.
- Прояснить выводы.
- Определить уместность.

Доказательства

Перевоплотитесь в детектива и спросите себя: «Что может свидетельствовать в пользу моего убеждения, а что против него?»

Например: на основании чего вы решили, что начальник хмурился из-за вашего отчета? Вы знаете, что в нем есть какие-то неточности, которые могли вызвать его недовольство? Вы приняли во внимание все очевидные факторы? Ваше заключение вытекало из вышеизложенного? Вы уверены, что начальник уже прочитал отчет?

Часто вы можете обнаружить, что излишне драматизировали ситуацию, сделав самый неблагоприятный вывод без серьезного на то основания.

Альтернативы

Можно ли иначе взглянуть на неприятную ситуацию?

Например, существуют ли альтернативные объяснения хмурого взгляда вашего руководителя? Ответы на этот вопрос могут не сразу прийти на ум, потому что автоматические пессимистичные объяснения, годами не встречавшие сопротивления, укоренились очень глубоко. Вам придется сознательно заниматься поиском возможного альтернативного объяснения. «Может быть, он просто находится в мрачном расположении духа?» «Может, он всю ночь готовился к аудиту?» «Может быть, причина действительно связана со мной, только дело не в отчете, а в слишком броском галстуке?»

Найдя несколько альтернатив, вы можете вернуться к первому этапу и рассмотреть, насколько они доказательны.

Выводы

Что, если ваше самое неблагоприятное объяснение получает подтверждение? Означает ли это, что наступил конец света?

Предположим, начальник действительно недоволен вашим отчетом. Значит ли это, что он готов вас уволить? В конце концов, это ваша первая ошибка. Если у него стало формироваться отрицательное мнение о ваших способностях, можете ли вы обернуть этот процесс вспять? Снова вернитесь к первому этапу. Каковы свидетельства того, что он готов вас уволить?

Если возникла неблагоприятная ситуация, это еще не значит, что случилась катастрофа. Выработывайте важный навык смягчения последствий, анализируя наиболее реалистичные прогнозы развития ситуации.

Уместность

Иногда точность вашего объяснения не имеет первостепенного значения. На первый план может выйти вопрос: насколько полезно размышлять о проблеме именно сейчас?

Если бы вы были канатоходцем, было бы совершенно неуместно, идя по канату, размышлять о том, что может произойти, если вы упадете. Об этом, возможно, полезно подумать в другое время, но не в тот момент, когда вам нужно все свое мастерство, чтобы удержаться от падения.

Стоит ли размышлять о возможных негативных последствиях плохого настроения вашего руководителя именно сейчас? Не помешает ли это вам подготовиться к важной презентации, которую вам сегодня предстоит провести? Если так, то вы должны отвлечься от этих негативных мыслей.

Есть три надежных способа добиться этого. Они очень просты, но эффективны.

- Произведите какое-нибудь отвлекающее физическое действие: щелкните резинкой по руке, плесните холодной водой в лицо, дав себе команду: «Стоп!»
- Установите конкретное время для того, чтобы подумать над волнующим вас вопросом. Например, сегодня за полчаса до сна. Если вы заметили, что начали прокручивать в голове одни и те же мысли, скажите себе: «Стоп! Этой проблемой я займусь в 10:30 сегодня вечером». Мучительный процесс бесконечного повторения неприятных мыслей имеет свое обоснование: не позволить нам упустить из виду некое важное обстоятельство, которое требует решения. Если же мы назначим определенное время для обдумывания этого вопроса, то ликвидируем причину навязчивых размышлений, психологическая необходимость в которых отпадает.
- Запишите тревожащие вас мысли в тот момент, когда они возникают. Теперь вы сможете вернуться к ним сознательно, в удобное для вас время. Как и предыдущая техника, эта также лишает мрачные раздумья их основания.

Вооружившись этими четырьмя способами оспаривания своих пессимистичных объяснений (доказательства, альтернативы, выводы, уместность), вы можете поупражняться в их использовании, спроецировав вовне свои внутренние суждения. Техника, хорошо зарекомендовавшая себя на наших семинарах по оптимизму, начинается с того, что вы выбираете доверенного

человека из числа своих коллег для совместных упражнений. Вместо коллеги может быть супруга или терпеливый друг. Их роль в том, чтобы высказывать вам критические замечания, с которыми вы обычно нападаете сами на себя. Проанализируйте вместе со своим партнером ваши записи НУПСА, чтобы было понятно, в чем вы обычно себя обвиняете. Ваша задача в этом упражнении — постараться оспорить адресованные вам критические замечания. Пользуйтесь любыми аргументами, какие сможете придумать. Вот несколько примеров, с которыми полезно ознакомиться, прежде чем приступать к упражнению.

Коллега (нападая на вас так, как вы обычно нападаете на себя): Директор даже не посмотрела на тебя, пока ты говорил. Она, видимо даже не думает, что ты можешь сказать что-то важное.

Вы: Действительно, большую часть времени, пока я говорил, директор не смотрела в мою сторону. Похоже, она не очень внимательно прислушивалась к моим идеям [доказательство].

Это, однако, не значит, что мои идеи ничего не стоят или что она так к ним относится [выводы]. Возможно, у нее действительно много всего на уме [альтернатива]. Я помню, что раньше она выслушивала мои предложения и даже несколько раз сама интересовалась моим мнением [доказательство].

Коллега (перебивая): Ты, должно быть, спятил!

Вы (продолжая спор): Даже если ей не нравятся мои идеи, это не значит, что я выжил из ума [выводы]. У меня хорошо работает голова, и я часто вношу дельные предложения в совместных обсуждениях [доказательство]. В следующий раз я обязательно спрошу у нее, подходящий ли сейчас момент и может ли она выслушать мои соображения [выводы]. Тогда уж я точно буду знать, отвлеклась ли она или ей не интересны мои идеи [альтернатива].

Коллега-педагог: Ты не можешь установить контакт с учащимися. Они скорее будут перебрасываться бумажками, чем слушать тебя.

Вы: Мне действительно сложно найти подход к некоторым студентам [доказательство]. Но это не значит, что я плохой учитель [выводы]. Я способен пробудить интерес у большинства учеников и горжусь творческими планами своих уроков [доказательство]. Было бы прекрасно, если бы все ученики интересовались предметом, но это нереально [альтернатива]. Я всегда стараюсь вовлечь этих учеников в учебный процесс и заинтересовать какими-либо научными исследованиями [доказательство].

Коллега-педагог (перебивая): Как ты можешь считать себя хорошим учителем, если не можешь удерживать внимание учеников в течение 50 минут.

Вы: Тот факт, что у меня не складываются отношения с несколькими учениками, не перечеркивает того обстоятельства, что добился больших успехов в работе с большинством своих учеников [выводы].

Коллега: Ты позволяешь ей унижать тебя. Ты тряпка.

Вы: Многие испытывают сложности при обсуждении проблем с руководством [альтернатива]. Возможно, я вел себя не так уверенно, как со своими коллегами, но я выражал свою точку зрения ясно и бесстрастно [доказательство]. Выбирать выражения — не значит быть тряпкой. Она — мой руководитель и имеет надо мной власть [альтернатива]. Ситуация была щекотливая, и моя чрезмерная осторожность была вызвана опасением, что, почувствовав угрозу, она просто прекратила бы разговор [выводы]. Теперь, прежде чем вернуться к обсуждению с ней этой проблемы, я могу воспользоваться перерывом и поучиться говорить уверенно, но не агрессивно [уместность].

Коллега: Человек, которому ты позвонил, положил трубку, потому что твое предложение было сформулировано неудачно.

Вы: Наверное, это не предложение было не лучшим из возможных, но оно было сделано неплохо, и я говорил четко и убедительно [доказательство]. Оно было очень схоже с другими предложениями, сделанными мною в этот день, однако это был единственный случай, когда меня прервали, хотя я сделал несколько десятков «холодных звонков» [доказательство]. Я считаю, что его нежелание продолжать разговор не было связано с качеством предложения. Может быть, он должен был продолжить какую-то важную работу, а может, он принципиально отказывается выслушивать любые предложения по телефону [альтернативы]. Неприятно, конечно, что он повесил трубку, но это ничего не говорит о моем профессионализме [выводы].

Если у вас есть какие-то идеи по поводу того, как формулировать предложения по телефону, я с удовольствием выслушаю их, но чуть позже, когда будет перерыв [уместность].

Коллега-медсестра: Все, за что ты берешься, ты делаешь недостаточно хорошо. Пациенты вечно требуют твоего внимания, а врачи постоянно тебя критикуют. Если бы ты была хорошей медсестрой, и пациенты, и врачи были бы довольны.

Вы: Действительно, как бы я ни старалась, всегда будет оставаться что-то, чему я недостаточно уделяла внимание [доказательство]. Это свойство моей работы. И это вовсе не значит, что я плохая медсестра [выводы].

Коллега-медсестра (перебивает): Да, здесь высокие требования, и не похоже, чтобы ты старалась им соответствовать.

Вы: Совершенно нереалистично полагать, что я способна сделать счастливыми пациентов или врачей. Я могу постараться обеспечить больным как можно больше комфорта и могу помочь врачам в их работе, но я не отвечаю за их счастье [альтернативы].

Это действительно очень требовательная работа, и я бы хотела справиться с ней лучше. Нужно выбрать время и поговорить с более опытными медсестрами, поинтересоваться, как им удается выдерживать такое напряжение [уместность].

Теперь ваша очередь. Выделите время и попробуйте выслушать от своего друга критические замечания, которые вы обычно адресуете сами себе. Оспаривайте их всеми возможными способами. Убедив себя и своего друга, что справились со своей задачей, переходите к следующей порции критики. Через 20 минут поменяйтесь ролями.

Итоги

Задача, которую я ставил перед собой при написании этой главы, в том, чтобы передать вам два важных навыка, которые вы могли бы использовать на рабочем месте.

Во-первых, научить вас прислушиваться к своему внутреннему диалогу и записывать убеждения, которые возникают у вас при столкновении с неприятной ситуацией. Вы узнали, что если эти убеждения носят пессимистичный характер, за ними обычно следуют уныние и пассивность. Если вы сможете изменить эти автоматические объяснения неприятных обстоятельств, то сможете вместо негативных чувств испытать прилив сил, уверенность и хорошее настроение.

Во-вторых, помочь вам выработать навык оспаривания своих пессимистичных убеждений. Для этого вы учились, записывали ход споров, когда они возникали на рабочем месте или в уме. Кроме того, вы узнали, как ради дополнительной практики можно пользоваться помощью других людей, проецируя вовне критические голоса.

Но это только начало. Все остальное — в ваших руках. Каждый раз, сталкиваясь с неприятной ситуацией, внимательно прислушайтесь к тому, как вы ее объясняете. Если ваши объяснения носят пессимистичный характер, энергично оспаривайте их. В процессе оспаривания пользуйтесь такими инструментами, как доказательства, альтернативы, выводы и уместность. В случае необходимости используйте приемы отвлечения. Пусть это войдет у вас в привычку, которая со временем вытеснит автоматические пессимистичные объяснения, которыми вы раньше руководствовались в своих действиях.

Глава 15

Гибкий оптимизм

Надежда — это птичка,
В душе моей живет,
Без слов одну мелодию
Без устали поет.

Эмили Дикинсон

Страхи, от которых я каждое утро просыпался в четыре часа, исчезли два месяца назад. Тогда же изменилась вся моя жизнь. У меня появилась дочь, Лара Катрина Селигман. Она красавица! Сейчас, когда я работаю над этой главой, она сосет грудь своей матери и, поминутно останавливаясь, смотрит на меня пронизательно своими темно-синими глазами и расплывается в улыбке. Улыбка — ее последнее достижение. Улыбка Лары неотразима, и это именно то, что я вижу утром, в четыре часа.

Что готовит ей будущее? Какие из сегодняшних обещаний воплотятся в реальности? Сейчас рождается новое поколение. Как сообщает *New York Times*, в настоящее время замужние американки неожиданно стали почти в два раза чаще планировать детей, чем десять лет назад. Это поколение — подтверждение нашего будущего. Но это поколение столкнется с угрозой, не только привычной атомной, политической, экологической опасностью, но и опасностью духовной и психологической.

Средство спасения от этой угрозы существует, и обучение оптимизму может сыграть в этом важную роль.

Новый взгляд на депрессию

Как мы узнали из главы 4, после Второй мировой войны произошел рост количества депрессий у населения. Вероятность того, что сегодня молодые люди столкнутся с депрессией, в десять раз больше, чем во времена их дедушек и бабушек; именно молодежь, а также женщины оказываются более уязвимыми перед ней. Нет никаких признаков спада этой эпидемии, и мои утренние страхи напоминают мне, что это может стать серьезной угрозой для Лары и ее поколения.

Чтобы объяснить, почему депрессия стала столь распространенным явлением и почему современная жизнь в развитых странах делает наших детей такими уязвимыми перед этим заболеванием, нужно рассмотреть две другие тревожные тенденции: рост индивидуализма и убывание общественного влияния на личность.

Рост индивидуализма

Общество, в котором мы живем, возвеличивает индивидуальность. Оно относится к удовольствиям и болям, успехам и неудачам индивида с беспрецедентной серьезностью. Наша экономика процветает за счет удовлетворения прихотей индивида. Наше общество наделяет личность такой властью, какой она прежде никогда не обладала, в частности, силой изменить себя и даже свой образ мышления. Ибо это век личного контроля. Индивидуализм возвысился до такой степени, что беспомощность считается скорее чем-то подлежащим лечению, чем судьбой.

Когда появился сборочный конвейер, он сперва не представлял каких-то проблем с точки зрения личного контроля. Мы могли купить только белый холодильник, потому что на конвейере было выгодно красить все холодильники в один цвет. Однако в 1950-е годы, с появлением транзисторов и машин с элементами человеческого интеллекта, мы стали получать возможность выбора; производитель теперь мог при наличии спроса с выгодой для себя выпускать, скажем, каждый сотый холодильник с инкрустацией. Технический интеллект положил начало развитию огромного рынка индивидуальной продукции, рынка, процветающего благодаря индивидуальному выбору. Теперь синие джинсы не совсем синие; существуют десятки их оттенков и сотни фасонов. Производители автомобилей благодаря возможности комбинировать различные комплектующие смогли предложить

нам десятки тысяч моделей новых автомашин. Существуют сотни видов аспирина и тысячи сортов пива.

Чтобы создать рынок для всего этого многообразия, реклама пробудила настоящую лихорадку в сфере личного контроля. Способный принимать решение и делать выбор, озабоченный гедонизмом индивид превратился в объект большого бизнеса. Когда у индивида появляются свободные денежные средства, которые он готов потратить, индивидуализм становится влиятельным и доходным мировоззрением.

Тем временем Америка превратилась в богатейшую страну. Хотя уровень жизни миллионов людей далек от процветания, в среднем покупательная способность американцев больше, чем у любого другого народа в истории. В наше время сущность богатства отличается от того, каковой она была в прошлые века. Возьмем, например, средневекового принца. Он был богат, но большая часть его собственности была неотчуждаема. Возможности продать свою землю и купить лошадей у него было не больше, чем продать свой титул. Его богатство, в отличие от нашего, не могло быть переведено непосредственно в покупательную способность. Наше богатство, напротив, ориентировано на вызывающие замешательство возможности выбора. У нас больше возможностей выбора пищи, одежды, образования, концертов, книг, знаний, даже, как некоторые утверждают, любви, чем у представителей любой другой эпохи.

Вместе с расширением материальных потребностей произошел и рост требований к работе и личным отношениям. Раньше работа считалась удовлетворительной, если она позволяла прокормить семью. Сегодня иначе. Теперь она должна иметь смысл. Должны быть возможности для продвижения и достаточно обеспеченного отдыха на пенсии. Коллеги должны быть близки друг другу по духу, а производство — экологически безупречным.

К браку теперь тоже предъявляется больше требований, чем раньше. Партнер выбирается не только для продолжения рода. Наш спутник жизни должен быть сексуально привлекательным и стройным. Мы хотим, чтобы он был интересным собеседником и хорошим теннисистом. Эти завышенные ожидания коренятся в расширении возможностей выбора.

Кто выбирает? Индивид. Современный человек — это не прежний сельский житель, будущее которого было абсолютно предсказуемым. Он превратился в безумную торговую площадку, на которой сталкиваются возможности выбора, решения и предпочтения. Это новый тип индивида, «максимизированный» индивид.

У индивидуальности есть история. В той или иной форме на протяжении длительного времени ее свойства менялись в зависимости от эпохи и от

культуры. В Средние века и вплоть до позднего Возрождения индивидуальность была минимизирована; на полотнах Джотто все, кроме Христа, похожи друг на друга. К концу эпохи Возрождения индивидуальность начала расцветать, и у Рембрандта и Эль Греко второстепенные персонажи уже не похожи на хористов.

Экспансия индивидуальности продолжилась в современное время. Наше изобилие и наши технологии достигли высшей точки, произведя на свет индивидуальность, которая способна выбирать, испытывать удовольствие и боль, для которой приоритетом является действие, которая стремится к крайностям или довольствуется минимумом. Я называю эту новую индивидуальность с ее озабоченностью удовлетворением и потерями максимизированной индивидуальностью, чтобы подчеркнуть ее отличие от индивидуальности минимизированной, которой она пришла на смену. Индивидуальность времен первых колонистов, как и индивидуальность Средневековья, представляла собой немногим большее, чем то, что можно было наблюдать в ее поведении; она была гораздо менее обеспокоена собственными чувствами и больше — обязанностями.

Хорошо это или плохо, но сегодня мы принадлежим культуре максимизированных индивидуальностей. Мы свободно пользуемся свободой выбора среди невероятного изобилия персонализированных товаров и услуг и стремимся к большему, требуя более совершенных свобод и привилегий. Однако вместе со свободой выбора такая развитая индивидуальность встречается и с определенными опасностями. Главная из них — массовая депрессия. Я считаю, что наша эпидемия депрессии — это следствие максимизации индивидуальности.

Если бы это было изолированное явление, возвеличивание индивидуальности могло бы иметь позитивное значение, поскольку вело бы людей к более полной, насыщенной жизни. Но случилось иначе. Максимизация индивидуальности совпала с ослаблением чувства общности и утратой высшей цели. Эти факторы в совокупности оказались плодотворной почвой для распространения депрессии.

Ослабление общности

Жизнь, сосредоточенная исключительно на себе и ни на чем больше, это скудная жизнь. Человеческое существование должно сопровождаться смыслом и надеждой, которые образуют контекст этого существования, его окружение. Прежде мы имели богатый контекст, и в случае столкновения

с неудачей могли взять паузу и сделать передышку в условиях этого окружения, — нашей духовной обстановки — и вспомнить, кто мы такие, восстановить чувство нашей принадлежности к чему-то большему. Это окружение в широком смысле я называю общностью. Оно состоит из веры в нацию, в Бога, в семью или в цель, которая выходит за пределы отдельной жизни.

Последняя четверть века была насыщена событиями, которые настолько основательно ослабили нашу связь с крупными общностями, что мы оказались почти беззащитными перед обычными жизненными испытаниями. Как было неоднократно замечено, политические убийства, Вьетнамская война и Уотергейт сообща разрушили в глазах многих идею, что мы как нация можем достичь великих целей. Те, кто выросли в начале 1960-х, вероятно, почувствовали, как и я, как 23 ноября 1963 года у нас на глазах было уничтожено видение будущего¹. Мы утратили надежду на то, что наше общество способно избавить человека от бед и страданий. Вероятно, ни для кого не станет открытием тот очевидный, но все же показательный факт, что многие люди моего поколения из-за страха или отчаяния предпочли общественному служению личную карьеру, которая могла по крайней мере принести нам индивидуальное счастье.

Этот сдвиг от общественного блага к благу частному был подкреплен убийствами Мартина Лютера Кинга, Малкольма Икс и Роберта Кеннеди. Вьетнамская война преподала такой же урок тем, кто был немного моложе. Бессмысленность и жестокость десяти лет войны разрушили патриотизм юных американцев. Тем, кто не вынесли урока из войны во Вьетнаме, было трудно игнорировать Уотергейт.

Таким образом, преданность нации перестала быть источником надежды. Эрозия преданности, в свою очередь, привела к тому, что люди стали искать удовлетворение внутри себя, сконцентрировались на своей личной жизни. В то время как политические события сводили на нет прежнее представление о нации, социальные тенденции подрывали, как отмечали ученые, представление о Боге и семье. Религия или семья могли бы заменить национальную идею в качестве источника надежды и цели, удержав нас от обращения внутрь себя. Но, по печальному совпадению, эрозия веры в нацию совпала с утратой значения института семьи и упадком веры в Бога.

Высокий процент разводов, возросшая мобильность и низкая рождаемость, наблюдаемые на протяжении 20 лет, привели к ослаблению семьи. Из-за частых разводов семья перестала быть, как прежде, стабильной струк-

¹ В этот день был убит Джон Кеннеди. — *Прим. пер.*

турой, нашим прибежищем, к которому мы могли обратиться в любое время, когда нам было нужно залечить свои раны. Высокая мобильность — готовность и способность быстро перемещаться на огромные расстояния — также внесла свой вклад в ослабление семьи. И, наконец, отсутствие братьев и сестер у единственного ребенка, воспитываемого в семье, — типичная ситуация для современной Америки, — способствует изоляции человека. Повышенное внимание, которым родители окружают единственного ребенка или двух своих детей, хотя и дает сиюминутный положительный эффект (в частности, повышает их IQ примерно на полбалла), в долгосрочной перспективе создает у них иллюзию, что их внутренние переживания имеют большое значение, большее, чем на самом деле.

Таким образом, мы одновременно столкнулись с утратой веры в Бога, разрушением веры в доброжелательность власти нашей страны и распадом семейных ценностей. Куда мы можем обратиться в поисках идентичности, целей и надежды? Нуждаясь в духовной обстановке, мы оглядываемся и видим, что вся удобная мягкая мебель исчезла, остался лишь маленький и ненадежный складной стул — индивидуальность. И в результате подобная максимизированная индивидуальность, лишенная защит, которые обеспечивались приверженностью к чему-то большему в жизни, оказывается открытой для депрессии.

И усиление индивидуализма, и ослабление общности, взятые по отдельности, способны повысить уязвимость перед депрессией. Но именно сочетание этих двух факторов, на мой взгляд, привело к беспрецедентной в истории Америки эпидемии этого расстройства. Механизм, посредством которого осуществляется эта экспансия, — это выученная беспомощность. Как мы показали в главах 4 и 5, индивиды, оказавшиеся перед лицом неудач, на которые они не в силах повлиять, становятся беспомощными. И, как показано в этой книге, беспомощность превращается в безнадежность, которая затем перерастает в полномасштабную депрессию, если человек объясняет свои неудачи устойчивыми, универсальными и внутренними причинами.

Жизнь неизбежно полна личных неудач. Мы редко получаем все то, к чему стремимся. Разочарование, поражение и отвержение — наши постоянные спутники. В такой индивидуалистической культуре, как наша, которая не придает особого значения тому, что выходит за пределы нашего индивидуального Я, человек не может рассчитывать на получение поддержки и утешения от общества, когда сталкивается с личной потерей. Более «примитивные» общества стараются оказывать максимальную под-

держку своим членам, переживающим потерю, и тем самым предупреждают превращение беспомощности в безнадежность. Антрополог Бак Шеффелин пытался — как оказалось, безуспешно — найти что-то подобное депрессии у племени калули, живущего в Новой Гвинее. Шеффелин предположил, что взаимодействие между индивидом и племенем предотвращает депрессию. Если у одного из членов племени убегает свинья и он выразит свое горе по поводу этой потери, племя даст ему другую свинью. Потеря компенсируется силами общины, и беспомощность не перерастает в безнадежность, потеря не оборачивается отчаянием.

Но наша эпидемия депрессии не сводится к проблеме слабой поддержки со стороны общества. Во многих случаях крайний индивидуализм порождает максимально пессимистичный стиль объяснений, побуждая людей объяснять тривиальные неудачи устойчивыми, универсальными и внутренне-ориентированными причинами. Рост индивидуализма, в частности, ведет к тому, что неудача трактуется человеком как его личная ошибка: разве здесь есть еще кто-то, кроме меня? Ослабление общности означает, что неудача носит устойчивый и универсальный характер. Неудачи воспринимаются настолько катастрофичными, насколько менее значимыми являются для человека такие институты, как религия, нация, семья. Поскольку время в индивидуалистском обществе заканчивается нашей смертью, индивидуальная неудача кажется постоянной. Нельзя найти утешения от личной неудачи. Она отравляет всю жизнь. Чем больше веры внушают крупные общественные институты, тем менее неизменными и менее разрушительными оказываются личные неудачи.

Изменение баланса

Мой диагноз таков: эпидемия депрессии является результатом наблюдаемого возрастания индивидуализма и снижения приверженности общественному благу. Это значит, что из сложившейся ситуации есть два выхода: первый — изменить баланс между индивидуальным и общественным, второй — использовать сильные стороны максимизированной индивидуальности.

Пределы индивидуализма

Исходя из того, что мы знаем о максимизированной индивидуальности, что мы можем сказать о долгосрочном будущем индивидуализма? По моему

мнению, неограниченный индивидуализм имеет такие негативные последствия, которые, разрушая нас, приведут его к саморазрушению.

Прежде всего общество, которое так превозносит индивида, как наше, будет подвержено депрессии. И когда станет очевидно, что индивидуализм приводит к десятикратному росту случаев депрессии, он станет менее привлекательным мировоззрением.

Другим и, возможно, более важным фактором является отсутствие смысла. Я не хочу выглядеть глупо, пытаясь дать вам определение *смысла*, но одним из необходимых условий смысла является принадлежность к чему-то большему, чем вы. Чем обширнее сущность, к которой вы можете себя причислить, тем больше смысла вы можете обрести. Насколько далеки современные молодые люди от того, чтобы принимать всерьез свою связь с Богом, заботиться о своих обязанностях перед страной или быть частью большой и крепкой семьи, настолько сложно найти смысл в их жизни.

Выражаясь иначе, индивидуальность — не самый лучший источник обретения смысла.

Если индивидуализм, не связанный с общностью, генерирует в огромных масштабах депрессию и бессмысленность, то к чему это может привести? Одна из возможностей сводится к тому, что крайний индивидуализм постепенно отомрет, так что максимизированную индивидуальность вновь сменит индивидуальность времен первых колонистов. Другая устрашающая возможность состоит в том, что ради победы над депрессией и обретения смысла мы опрометчиво принесем в жертву полученные благодаря индивидуализму свободы, личный контроль и интерес к индивидуальности. Двадцатый век полон злополучных примеров, когда общества именно так и поступали, чтобы избавиться от своих бед. Кажется, именно этим объясняется наблюдаемая сегодня повсюду в мире тяга к религиозному фундаментализму.

Сильные стороны максимизированной индивидуальности

Есть две другие возможности, и обе обнадеживающие. Обе используют силы максимизированной индивидуальности. Первая изменяет баланс между индивидуальностью и общностью благодаря тому, что делается выбор в пользу усиления нашей приверженности общественному. Второй опирается на обучение оптимизму.

Внутренний бег трусцой

Хотя защитные возможности максимизированной индивидуальности были не известны и не востребованы до недавнего времени, она не беззащитна. Она способна к самосовершенствованию. Возможно, именно посредством совершенствования она может прийти к пониманию того, что ее чрезмерная озабоченность собой, дающая сиюминутные преимущества, вредна для нее в долгосрочном плане.

Среди выборов, открывающихся перед максимизированной индивидуальностью, есть достаточно парадоксальный. Используя эгоизм как тактику самосовершенствования, она может предпочесть снизить собственную значимость, понимая, что чрезмерная увлеченность собой ведет к депрессии и бессмысленности существования. Вероятно, мы можем сохранить нашу веру в значимость индивидуальности, но снизить нашу озабоченность собственным комфортом. Это позволило бы освободить пространство для установления новых связей с более значительными сущностями.

Но при всем нашем желании, приверженность общности не может возникнуть в одночасье в такой индивидуалистической культуре, как наша. В ней слишком много эгоизма. Требуется новая тактика.

Рассмотрим бег трусцой. Сейчас многие занимаются бегом. Занимаются упорно, невзирая на погоду и на необходимость подниматься в несусветную рань. Само по себе это занятие большинству из нас не доставляет особого удовольствия или доставляет очень небольшое. Иногда оно надоедает, нередко вызывает болезненные ощущения. Однако мы продолжаем бегать потому, что это отвечает нашим долгосрочным интересам. Мы полагаем, что в конечном счете это принесет нам пользу, что наша жизнь будет более здоровой и более продолжительной, а мы станем более привлекательными. Небольшое ежедневное самоограничение в обмен на долгосрочное саморазвитие. Как только мы приходим к убеждению, что недостаток физических упражнений, вероятно, негативно отразится на нашем здоровье и благополучии, альтернатива в виде бега трусцой становится привлекательной.

Абсолютно аналогичная ситуация с индивидуализмом и эгоизмом. Депрессия, как я показал, отчасти происходит из чрезмерной приверженности индивидуализму и недостаточной — общественному благу. Такое положение дел угрожает нашему здоровью и благополучию точно так же, как недостаток подвижности и избыток холестерина. Результатом чрезмерной увлеченности нашими личными успехами и неудачами и отсутствия устой-

чивой связи с общностью является распространение депрессии, ухудшение здоровья и утрата смысла жизни.

Как же нам в собственных интересах сократить объем вложений в самих себя и увеличить — в общее дело? С помощью «внутреннего бега трусцой».

Готовность жертвовать, которая неизбежно связана с решением посвятить себя другим и вложением времени, денег и сил на укрепление общего блага, является неестественным для нынешнего поколения. Стремление быть во всем первым — вот что для него самое естественное. Поколение назад было естественно по воскресеньям отдыхать и устраивать застолья; теперь мы убеждены, что лучше воздерживаться от этих удовольствий, и посвящаем воскресенья физическим упражнениям и разгрузочной диете. Значит, серьезные перемены вполне возможны.

Как мы можем переломить застарелую привычку к эгоизму? В качестве антидепрессивной практики мы можем использовать упражнение, но не физическое, а этическое. Попробуйте выбрать для себя один из вариантов, описанных ниже.

- Отложите 5% своего прошлогоднего дохода, для того чтобы отдать другим, но не благотворительным организациям, которые сделают все за вас; вы должны отдать эти деньги сами, лично. Разместите информацию о том, что вы собираетесь отдать, скажем, \$3000 на какие-то общественные цели там, где ее могут увидеть потенциальные получатели. Побеседуйте с ними и сделайте свой выбор. Отдайте деньги и проследите за их использованием, вплоть до успешной реализации данного проекта.
- Откажитесь от какого-нибудь вида деятельности, которому вы регулярно предаетесь для собственного удовольствия: еженедельные походы в рестораны, просмотры взятых напрокат фильмов по пятницам, поездки на рыбалку по воскресеньям, несколько часов видеоигр по вечерам после работы, регулярные походы по магазинам и т. д. Потратьте это время (эквивалент одного вечера в неделю) на социально полезную деятельность: благотворительная раздача супа, участие в школьном совете, посещение больных СПИДом, уборка общественного парка, сбор средств для своей альма-матер. Используйте для этой цели деньги, сэкономленные благодаря отказу от своего приятного занятия.
- Поговорите с бездомным, который попросит у вас денег. Попробуйте выяснить, не потратит ли он деньги на деструктивные цели. Если нет,

то дайте их ему (не меньше \$5). Посещайте время от времени районы, где можно встретить нищих, беседуйте с ними и давайте деньги тем, кто действительно в них нуждается. Посвящайте этому занятию не менее трех часов в неделю.

- Прочитав о достойных одобрения или осуждения поступках, напишите письма тем людям, которые заслужили похвалу, а также тем, кто достоин осуждения, как отдельным людям, так и организациям. Обращайтесь с письмами к политикам и другим людям, которые способны что-то предпринять, от которых что-то зависит. Посвятите этому три часа в неделю. Работайте над письмами без спешки, тщательно обдумывая их содержание, так, как вы делаете это, когда готовите важные отчеты для своей компании.
- Научите своих детей делиться тем, что они имеют. Убедите их откладывать четвертую часть своих карманных денег. Затем попросите их найти нуждающегося человека или достойное дело и лично передать собранные деньги.

Нет необходимости превращать это в подвижничество. Нет ничего плохого в том, чтобы испытывать удовольствие от этих поступков, независимо от того, насколько значимыми они были для общего блага. Мне могут возразить, что слишком частые контакты с социумом могут привести к депрессии, и что если вы хотите избежать ее, лучше побывать в Акапулько среди богатых и красивых, чем проводить вечер в приюте для бездомных. Кто-то может утверждать, что еженедельное посещение пациентов, смертельно больных СПИДом, — верное средство получить депрессию на всю неделю. Нельзя отрицать, что в случае с некоторыми людьми такой результат действительно возможен. Но я считаю, что подобные контакты с проявлениями человеческих страданий хотя и способны опечалить, не могут вызвать депрессию. Но вы действительно можете заработать ее, если *представите* себя в мире, населенном монстрами: неухоженными, неопрятными нищими, истощенными, умирающими от СПИДа больными и т. д. Однако опытные волонтеры сообщали, что к их удивлению, они испытывали воодушевление от своей работы. Контактируя с бедными и больными людьми, они убеждались, что это вовсе не чудовища, а настоящие человеческие существа, которые проявляют определенный повседневный героизм; что, наблюдая довольно печальные картины, они не чувствовали себя подавленными, зато часто были глубоко тронуты. Испытываешь

облегчение, когда видишь, что у тех, кого ты считал абсолютно беспомощными, имеется зачастую удивительное количество духовных и психологических сил.

Если вы достаточно много времени посвятите общественно полезным делам, то непременно получите результат. Вы заметите, что становитесь менее депрессивным, меньше болеете и лучше чувствуете себя, если работаете для общего блага, а не предаетесь личным удовольствиям. И что самое важное, внутренняя пустота, являющаяся выражением бессмысленности и взращенная необузданным индивидуализмом, начнет заполняться.

В наш век выбора мы выбираем этот путь.

Обучение оптимизму

Второй вариант использования сильной стороны максимизированной индивидуальности отражен в заголовке этого раздела. Нам известно, что депрессия возникает как следствие пессимистичной манеры размышления о причинах неудач и потерь. Научившись мыслить более оптимистично при столкновении с неприятностями, мы обретем постоянный навык отражения депрессии. Кроме того, это поможет нам добиваться большего и поддерживать здоровье.

Однако не было особого смысла пропагандировать возможность обучения оптимизму прежде, чем стало известно о таком явлении, как максимизированная индивидуальность. Пока было принято считать, что в основе депрессии лежат генетические или биологические причины, было мало проку в попытках изменить способ осмысления собственных неудач. Общество, в котором индивидуальность наделяется лишь минимальной значимостью, не проявляет особого интереса к ее психологии. Если же общество превозносит индивидуальность так, как мы, то ее образ мышления и его последствия становятся предметом тщательного научного изучения и терапевтического вмешательства, а также стимулом развития методов самосовершенствования. Более развитая индивидуальность — это не фантазия. Как мы видели, изменение ее уровня оптимизма может в значительной степени изменить то, что с ней происходит; а уровень оптимизма может быть изменен самостоятельно.

Поколение, к которому принадлежит моя дочь Лара, при благоприятном исходе будет воспринимать депрессию как следствие нашего образа мышления. Но что более важно, оно будет считать, что стиль мышления под-

дается изменению. Одной из сильных сторон максимизированной индивидуальности является ее вера в то, что она способна изменить образ мыслей. Именно благодаря этой вере такое изменение оказывается реальным.

Я не считаю, что обучение оптимизму способно в одиночку воспрепятствовать приливу депрессии в масштабах всего общества. Оптимизм — всего лишь полезное дополнение к мудрости. Сам по себе он не способен сделать осмысленным наше существование. Оптимизм — это лишь инструмент, способствующий достижению целей, поставленных человеком перед собой. Только при условии объединения оптимизма и возрожденной приверженности общественному благу мы можем рассчитывать на то, что мы покончим с эпидемией депрессии и бессмысленности.

Гибкий оптимизм

Нет никакого сомнения в том, что оптимизм полезен. Помимо этого, он приносит удовольствие. Однако оптимизм сам по себе не способен избавить нас от депрессии, от неудач и болезней. Оптимизм не панацея. Как мы уже поняли, он имеет свои ограничения. В частности, в рамках одной культуры он может оказаться более полезным, чем в другой. Иногда он препятствует адекватному восприятию реальности. И, наконец, он позволяет некоторым людям избегать ответственности за собственные неудачи. Но все это не отменяет преимуществ, которыми обладает оптимизм.

В первой главе мы говорили о разном отношении к миру: оптимистичном и пессимистичном. До сих пор, если вы были пессимистом, у вас не было иного выбора, как оставаться таковым и дальше. Вы были бы подвержены частым депрессиям. Страдали бы ваша работа и здоровье. У вас было бы всегда пасмурно на душе. С другой стороны, в качестве компенсации вы имели бы более ясное восприятие реальности и более глубокое чувство ответственности.

Теперь у вас есть выбор. Если вы обучитесь оптимизму, вы сможете пользоваться им тогда, когда это будет необходимо, оставаясь в целом независимым от него.

Предположим, вы в совершенстве овладели этим навыком. Теперь в случае столкновения с поражениями и неприятностями вы оказываетесь способны остановить депрессию, оспаривая катастрофические мысли, которые прежде омрачали ваше существование. Но может быть и иная ситуация. Скажем, вы узнаете, что ваша дочь, которая ходит в детский сад, отстает по

уровню развития от остальных детей. Воспитатель предлагает оставить ее на второй год. Это вызывает у вас беспокойство. Подобная перспектива может вызвать у вас депрессию.

Вы можете, следуя своему выбору, энергично вступить в спор, придерживаясь позиции, что она должна перейти на следующую ступень, потому что у нее высокий IQ, выдающиеся музыкальные способности, и вообще она мило выглядит. Но вы можете и не ввязываться в спор и сказать себе, что это тот самый момент, когда нужно взглянуть на реальность непредвзято, а не бросать все силы на борьбу с собственной депрессией. Речь идет о будущем вашей дочери. Цена допущенной ошибки в данном случае многократно перевешивает важность вашей победы над собственной депрессией. Это момент принятия решения. И вы можете сделать выбор в пользу решения не оспаривать свои пессимистичные мысли.

Теперь вы располагаете большей свободой, вы можете выбирать. Вы можете предпочесть быть оптимистом, если решите, что для вас важно отсутствие депрессивного настроения, достижение успеха или поддержание здоровья. Но вы можете выбрать и противоположный вариант, если считаете, что сейчас для вас важнее ясное видение ситуации или принятие обстоятельств такими, как они есть. Усвоенный оптимизм не разрушает ваши моральные критерии или ваш здравый смысл. Скорее он дает вам свободу, предоставляя возможность использовать дополнительное средство достижения поставленной цели. Он позволяет вам с большей эффективностью пользоваться накопленной мудростью.

Что же касается оптимиста от рождения, то до сих пор он так же тотально подчинялся голосу оптимизма, как пессимист — тирании пессимизма. Он получил значительные преимущества: отсутствие депрессии, крепкое здоровье, серьезные достижения. Он с большей вероятностью будет избран на высокий пост. Цена, которую он за это заплатил, — искаженное восприятие реальности и неразвитое чувство ответственности. Так было до сих пор.

Оптимист также обретает свободу, получив знание того, что такое оптимизм и какова его динамика. Он тоже теперь может критически оценить свои привычки и пристрастия и сказать себе, что настоящий момент не требует от него ни навыков эффективных действий, ни оспаривания мрачных мыслей. И что сейчас, напротив, подходящее время, чтобы к этим мыслям прислушаться. И он может сам решать, использовать ему технику оспаривания или нет, поскольку знает, какую она может принести пользу и чем за это придется заплатить.

Таким образом, преимущества оптимизма не безграничны. Он играет определенную роль в жизни общества в целом и в жизни отдельного человека; мы должны иметь мужество, если потребуются, взглянуть в глаза пессимизму. Нам нужен не слепой, а гибкий оптимизм — оптимизм с ясным взглядом. Мы должны быть способны пользоваться в случае необходимости обостренным чувством реальности, свойственным пессимизму, но при этом не задерживаться под его мрачной тенью.

И возможности такого гибкого оптимизма — я уверен — безграничны.

Селигман Мартин

Как научиться ОПТИМИЗМУ

ИЗМЕНИТЕ ВЗГЛЯД НА МИР
И СВОЮ ЖИЗНЬ

Руководитель проекта *А. Деркач*
Корректор *С. Мозалёва*
Компьютерная верстка *А. Абрамов*
Художник обложки *М. Борисов*

Подписано в печать 25.06.2013. Формат 70×100 1/16.
Бумага офсетная № 1. Печать офсетная.
Объем 21,5 печ. л. Тираж 3000 экз. Заказ № .

ООО «АЛЬПИНА ПАБЛИШЕР»
123060, Москва, а/я 28
Тел. (495) 980-53-54
www.alpinabook.ru
e-mail: info@alpinabook.ru

Знак информационной продукции
(Федеральный закон № 436-ФЗ от 29.12.2010 г.)



«АЛЬПИНА ПАБЛИШЕР» РЕКОМЕНДУЕТ



Харизма

Как влиять, убеждать и вдохновлять

Оливия Фокс Кабейн, пер. с англ., 2013, 307 с.

Распространено мнение, что харизма — это сугубо внешнее явление, некий имидж. Что-то наподобие скорлупы лидера. Оливия Фокс Кабейн в своей книге показывает, как харизма вызревает изнутри. Как она становится ядром личности, способной повелевать другими. Но мысль, которая мне больше всего импонирует в книге Оливии, — лидер способен повелевать собой.

Радислав Гандапас,
бизнес-тренер

О чем книга

Книга развенчивает один из самых закоснелых мифов современности о том, что харизма — дар богов. Многие считают, что это врожденное качество, и воспринимают харизматичную личность чуть ли не как сверхчеловека. Но это совсем не так. Сравните записи ранних выступлений Стива Джобса с его последними обращениями к публике, и вы увидите, насколько харизматичнее он стал. Оливия Фокс Кабейн доказывает, что харизма — это навык, который вполне по силам освоить каждому.

Почему книга достойна прочтения

- Автор — ведущий мировой эксперт в области харизмы.
- Книга рассказывает о трех основных аспектах харизмы, вы узнаете, как их развить и применять.
- Книга даст вам инструменты, которые вы сможете применить на практике и сразу же получить результаты.

Для кого эта книга

Для тех, кто хочет быть столь же притягательным, как Билл Клинтон, или таким очаровательным, каким был Стив Джобс. Эта книга для тех, кто считает, что уже обладает некоторой харизмой, и хочет научиться ею лучше управлять. Но даже если вы думаете, что не относитесь к харизматическому типу личности, прочитайте книгу и посмотрите, как изменится ваша жизнь.

Кто автор

Признанный специалист в сфере харизмы и лидерства, **Оливия Фокс Кабейн** читает лекции в Стэнфордском, Йельском, Гарвардском и Массачусетском университетах, а также в Организации Объединенных Наций. Она часто выступает в качестве главного тренера топ-менеджеров компаний из рейтинга *Fortune 500* и помогает людям убеждать и вдохновлять других людей и влиять на них. Оливия не только ведет колонку в журнале *Forbes*, но и публикует свои работы в ведущих СМИ, таких как *The New York Times*, *Bloomberg* и *BusinessWeek*, а не так давно *Wall Street Journal* посвятил ей обширную статью.

Эту и другие книги вы можете заказать на сайте www.alpinabook.ru

и по телефону (495) 980-8077

«АЛЬПИНА ПАБЛИШЕР» РЕКОМЕНДУЕТ



Жизнь в потоке

Коучинг

Мэрилин Аткинсон, пер. с англ., 2013, 330 с.

Серия «Трансформационный коучинг: Наука и искусство»

Каждая из систем ценностей может обогащать вашу жизнь и постепенно пропитывать каждую секунду живым потоком удовольствия. Эти системы ценностей и сопровождающие их эмоции раскрывают подлинные богатства жизни.

Мэрилин Аткинсон

О чем книга

О том, как достичь совершенства в бизнесе, личной жизни, в отношениях с родителями и друзьями, в современном хаосе новейших технологий и возможностей. Для этого нужно поэтапно развивать заложенный в вас природой потенциал, уверяет Мэрилин Аткинсон, научившись входить в состояние потока.

Почему книга достойна прочтения

- Доступна для восприятия любого уровня развития личности при необходимом условии: желании перемен.
- Учит переходу от пассивной фазы сознания к активной, используя главное богатство человека — силу воображения.
- Основная задача — фокусировка на цели и ее реализация в противовес статичному ресурсному состоянию сознания.
- Найти и войти в свое состояние потока: подготовка к длительным жизненным переменам.

Для кого эта книга

Предназначена как для коучей, так и для неспециалистов, занимающихся самоисследованием и саморазвитием, и тех, кто интересуется, как ускорить самоосмысление в основных сферах жизни с помощью коучинга.

Кто автор

Мэрилин Аткинсон — основатель и президент Международного Эриксоновского Университета. Профессиональный тренер, консультант, сертифицированный тренер НЛП, доктор психологии. В течение 30 лет автор работает с клиентами и с организациями в качестве консультанта и тренера в коучинге и консалтинге, направленном на принятие решений. Автор огромного количества обучающих методик, статей, книг. Ее программы позволяют овладеть коучингом для практического использования в бизнесе.

Эту и другие книги вы можете заказать на сайте www.alpinabook.ru

и по телефону (495) 980-8077

«АЛЬПИНА ПАБЛИШЕР» РЕКОМЕНДУЕТ



Твоя бизнес-модель

Системный подход к построению карьеры

Тим Кларк в сотрудничестве
с Александром Остервальдером и Ивом Пинье,
пер. с англ., 2013, 258 с.

Снижая издержки, вы фактически увеличиваете доход. Для этого требуются всего лишь внутренняя готовность, вера в себя — и правильная бизнес-модель.

Джет Барендрегт

О чем книга

О том, как найти и построить ту бизнес-модель, которая сделает вас по-настоящему счастливым и влюбит в вашу работу. Авторы предлагают быстрый и действенный способ достижения необходимой цели: строить свою карьерную систему ценностей, основываясь на вопросах дохода и морального удовлетворения. Кажется, что это сложно? Книга убедит вас в обратном!

Почему книга достойна прочтения

- Минимум теории и целый шквал практических знаний.
- Бумага, карандаш и ворох разноцветных наклеек — все, что нужно для построения эффективной бизнес-модели.
- Наглядное пособие по превращению мелких идей-«стикеров» в единое полотно — целостную систему карьеры.
- Примеры моделей из самых разных сегментов бизнеса.

Для кого эта книга

Для всех тех, кто мечтает быстро и без лишних издержек реализовать свои цели. Будет полезна как начинающим предпринимателям, так и бизнесменам с многолетним опытом.

Кто авторы

Александр Остервальдер — предприниматель, «революционер» в области моделирования бизнес-процессов, консультанты лектор. Его практический подход к дизайну инновационных бизнес-моделей, разработанный совместно с доктором Ивом Пинье, применяется во многих отраслях по всему миру.

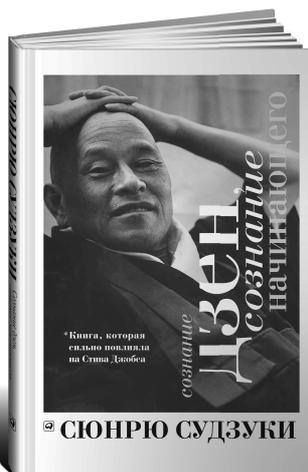
Ив Пинье — профессор информационных систем управления Университета Лозанны, ранее работал в Университете штата Джорджия в Атланте и Университете Британской Колумбии в Ванкувере. Был участником многих исследовательских проектов, относящихся к дизайну информационных систем, менеджменту информационных технологий, инноваций и интернет-бизнесу.

Тим Кларк — тренер и бывший предприниматель, переживший несколько многомиллионных потерь и приобретений. Кларк написал, а также издал пять книг по предпринимательству, деловым моделям и развитию личности.

Эту и другие книги вы можете заказать на сайте www.alpinabook.ru

и по телефону (495) 980-8077

«АЛЬПИНА ПАБЛИШЕР» РЕКОМЕНДУЕТ



Сознание дзен, сознание начинающего

Сюнрю Судзуки, пер. с англ., 2013, 162 с.

У сознания начинающего много возможностей; у сознания знатока — лишь несколько.

О чем книга

Кажется, чем больше мы подумаем и проанализируем, тем лучшее решение примем. Головы постоянно заняты работой, но новых идей не возникает. Мы копаем глубже, но получается только хуже.

Но если ваш мозг постоянно занят мыслями, как же в нем появится что-то новое? Правильные идеи возникают из тишины. Достаточно ненадолго прекратить бесконечный внутренний диалог, как интуиция — порождение бессознательного, — сможет найти доступ к сознанию и случится озарение. Лучший путь к такому озарению — медитация дзен.

Почему книга достойна прочтения

- «Сознание дзен, сознание начинающего» выдержало больше 20 переизданий и по праву принадлежит к числу классических современных работ по практике медитации дзен.
- Стив Джобс увлекся идеями дзен-буддизма именно благодаря Сюнрю Судзуки.
- Книга помогает читателю понять свою жизнь и место в мире.

Для кого эта книга

Для тех, кто увлекается дзен-буддизмом. Но даже если вы не собираетесь заниматься практикой дзен, взгляды Сюнрю Судзуки помогут по-новому взглянуть на мир и самих себя.

Кто автор

Сюнрю Судзуки (1904–1971) представлял одно из самых влиятельных направлений японского буддизма — школу Сото. Он внес огромный вклад в популяризацию дзен-буддизма на Западе. Среди его учеников были Дэвид Чэдвик, Ричард Бейкер и Стив Джобс.

Судзуки-роси всегда убеждал собеседников в их собственной незаурядности. Эту уверенность в том, что кто бы вы ни были, вы непременно сможете постигнуть дзен, буддизм, действительность и самих себя, он перенес и в книгу.

Эту и другие книги вы можете заказать на сайте www.alpinabook.ru

и по телефону (495) 980-8077

«АЛЬПИНА ПАБЛИШЕР» РЕКОМЕНДУЕТ



Стратегия жизни

Клейтон Кристенсен, Джеймс Оллворт,
Карен Диллон, 2013, 242 с.

Это одна из самых значимых книг о личной философии XXI века.

Forbes

Эта книга — о жизни. О такой жизни, о которой можно только мечтать. О такой жизни, которую вы можете прожить. Давайте услышим Клейтона Кристенсена! Давайте прочитаем его книгу как инструкцию! Давайте, наконец, займемся тем, что так давно откладывали, — стратегией собственной жизни!

Радислав Гандапас, бизнес-тренер

О чем книга

Почему так часто погоня за должностями и зарплатами не приносит счастья? Почему близкие не понимают нас? Почему цели, к которым мы стремимся, часто не приносят ничего, кроме разочарования? Гуру менеджмента Клейтон Кристенсен обнаружил, что за внешними атрибутами успеха большинство его коллег глубоко несчастны. Но почему же эти умные люди, разрабатывающие стратегии огромных корпораций, не справились со стратегией своей жизни? Вместо того чтобы давать готовые советы, Кристенсен и его соавторы предлагают нам использовать известные теории менеджмента, которые очень просто спроецировать на свою жизнь. На примере известных компаний в книге показано, какие ошибки мы совершаем, неправильно распределяя свои ресурсы.

Почему книга достойна прочтения

- Эта книга — путеводитель по вашему будущему. Собранные в ней теории и ситуации помогут вам принять переломные решения, которые наполнят вашу жизнь счастьем.
- Она не навязывает, что вам думать, а скорее учит, как нужно думать — о жизни и своем предназначении, и дает вам в руки нужные инструменты, позволяющие вести ту жизнь, о которой вы мечтаете.
- В основе книги лежат масштабные исследования успехов и неудач, проведенные в Гарвардской школе бизнеса. Она не указывает проторенный путь к успеху, а скорее дает его.

Кто авторы

Клейтон Кристенсен — профессор Гарвардской школы бизнеса, автор семи книг, пятикратный лауреат премии McKinsey Award за лучшую статью в *Harvard Business Review* и основатель четырех компаний. В 2011 году назван самым влиятельным мыслителем делового мира.

Джеймс Оллворт — закончил Гарвардскую школу бизнеса с наивысшим отличием. Работал в Booz&Company и Apple.

Карен Диллон — до 2011 года занимала пост редактора *Harvard Business Review*. В 2011 году организация Ashoka назвала ее одной из самых влиятельных женщин в мире.

Эту и другие книги вы можете заказать на сайте www.alpinabook.ru

и по телефону (495) 980-8077



“ А что думаете вы о причинах неудач, крупных и мелких, встречавшихся на вашем жизненном пути? Легко сдающиеся люди, потерпев фиаско, обыкновенно говорят: «Все как обычно. Это будет продолжаться и дальше, до бесконечности, и разрушит все мои планы». Те, кто противостоят неудачам, сопротивляются им, высказываются так: «Это просто неудачное стечение обстоятельств, черная полоса скоро пройдет, ведь жизнь на этом не заканчивается».

Ваш привычный способ объяснения негативных событий, ваш стиль объяснений это не просто набор слов, которые вы произносите, столкнувшись с неприятностями, это нечто большее. Это привычный образ мышления, который вы усваивали на протяжении детства и юности. Ваш стиль объяснений возникает непосредственно из вашего видения своего места в мире и зависит от того, считаете ли вы себя значимым и достойным или бесполезным и безнадежным. Это те признаки, по которым можно определить, кем вы являетесь — оптимистом или пессимистом.

