

БОРИС ЛИТВАК

ДИРЕКТОР КРОСС КЛУБА МИХАИЛА ЛИТВАКА, УСПЕШНЫЙ БИЗНЕСМЕН И БИЗНЕС-ТРЕНЕР

7 ШАГОВ

К СТАБИЛЬНОЙ

САМООЦЕНКЕ

Я +, ЕСЛИ Я ЛУЧШИЙ

Я +, ЕСЛИ Я РАДУЮ ДРУГИХ

Я +, ЕСЛИ Я ПОЛЕЗНЫЙ

Я +, ЕСЛИ Я СИЛЬНЫЙ



Борис Литвак

7 шагов к стабильной самооценке

«Издательство АСТ»

2017

УДК 159.9
ББК 88.52

Литвак Б. М.

7 шагов к стабильной самооценке / Б. М. Литвак —
«Издательство АСТ», 2017

ISBN 978-5-17-108536-0

Приходя на тренинги или обращаясь к книгам по психологии, люди очень редко формулируют свою проблему с упоминанием самооценки. Хотя на самом деле именно она является фундаментом, на котором строится личность человека. Все прекрасно знают, что если вы хотите изменений – начните с себя (и с осознания себя). Так вот эта книга — инструкция по выявлению базовых установок, которые расшатывают самооценку. Выделяя типы присущей нам самооценки, Борис Литвак предлагает варианты решения проблем и дает задания, выполнение которых поможет вам понять себя и отследить мотивы ваших решений. Все это в дальнейшем даст возможность управлять своей жизнью и находить ответы на сложные вопросы самостоятельно.

УДК 159.9

ББК 88.52

ISBN 978-5-17-108536-0

© Литвак Б. М., 2017
© Издательство АСТ, 2017

Содержание

Вступление	7
Глава 1. Виды самооценки	12
Нестабильная самооценка	12
Стабильная самооценка	15
Фундамент самооценки	16
Семь шагов к стабильной самооценке	19
Глава 2. Семь шагов к стабильной самооценке	21
Шаг первый. Осознание	21
Механизмы формирования самооценки	21
Копирование – первый механизм формирования самооценки	22
Условное подкрепление – второй механизм формирования самооценки	24
Интерпретации – третий механизм формирования самооценки	30
Типы реакций на родительское воздействие	35
Признаки нестабильной самооценки	39
Колебания самооценки	43
Розовые или черные? Какие очки вы предпочитаете?	46
Особенности постановки целей в жизни	49
Мотивация и самооценка	51
Изменение мотивации и уровень достижений человека	56
Самооценка и формат построения отношений	59
Шаг второй. Диагностика	64
Самооценка «Я+, если я лучший»	65
Поведенческие признаки	65
Выбор карьерного пути и уровень достижений	73
Личная жизнь и модели построения близких отношений	76
Специфика отношений с окружающими и характер коммуникаций	77
Самооценка «Я+, если радую других»	78
Выбор карьерного пути и уровень достижений	82
Личная жизнь и модели построения близких отношений	82
Специфика отношений с окружающими и характер коммуникации	83
Самооценка «Я+, если я сильный»	85
Универсальные механизмы	92
Шаг третий. Планируем изменения	102
Быстрые способы	102
Выполнение списка «Если»	104
Стабилизация самооценки	106
Ценить себя и свои достижения	107
Принятие своих недостатков	108
Цели стабилизации самооценки	108
Составляем план работы над собой	110
Рекомендации по планированию	112

«Я+, если радую других»	117
«Я+, если я сильный»	121
Шаг четвертый. Быстрые результаты	128
Шаг пятый. Системные изменения	131
Как начать изменения в своей жизни	134
Типичные ошибки, приводящие к отказу от изменений	134
Рекомендации для тех, кто хочет изменить свою жизнь	135
Дневник с ретроспективным анализом	136
Шаг шестой. Мониторинг изменений	141
Шаг седьмой. Новый уровень развития	144
Заключение	147

Борис Литвак

7 шагов к стабильной самооценке

© Литвак Б.

© ООО «Издательство АСТ»

* * *

Вступление

Любая книга начинается со вступления. И я не буду изменять традиции и напишу несколько слов вначале.

О чем же обычно здесь пишут? Посмотрел, как выкручиваются маститые коллеги, и обнаружил, что одни пишут о структуре книги, другие приводят массу примеров, третьи обходятся общими фразами в духе «капитан очевидность».

Тогда я задал себе вопрос: что я хотел бы увидеть в начале книги как читатель? Наверное, мне хотелось бы узнать, о чем она и чем идеи автора могут мне помочь. Что ж, именно об этом я сейчас и расскажу.

Итак...

Эта книга о человеке. О вас, обо мне, о ваших близких, друзьях, коллегах...

- О том, как устроена психика человека.
- Как мы принимаем решения.
- Как выбираем свой путь развития.
- Как достигаем или не достигаем успеха.
- Как выбираем партнера и строим с ним отношения.

Прочитав ее, вы сможете понять себя и других людей и получите возможность осознанного управления своей жизнью.

Заинтриговал? Тогда поехали дальше.

В этой книге я изложил свою авторскую концепцию самооценки. Полагаю, после слова «самооценка» многие из вас подумали: «Да, проблемы с самооценкой – не редкость. Стоит узнать, что новенького может предложить этот автор. А то поднимаю ее, поднимаю, и все безрезультатно».

У других, наоборот, в голове мелькнуло: «Ну вот, опять самооценка! Видно, книга для нытиков, которые никак не могут почувствовать уверенность. У меня-то с этим делом все в порядке, мне это не нужно».

Кстати, если бы я занимался не темой развития человека, а чем-то другим, вроде бизнеса или медицины, то был бы как раз во второй группе – «уверенных». Когда идея книги только зарождалась, мой издатель предложил такой довольно распространенный вариант: «Напиши, что с детства был неуверенным, но потом прошел путь роста и осознания и теперь помогаешь другим людям обрести себя». И вот здесь возникла проблема.

Дело в том, что неуверенным я себя отродясь не считал, а в некоторые моменты думал, что у меня этой уверенности столько, что могу ею поделиться еще как минимум с двумя. И даже когда я начал проводить тренинги, в том числе для людей, у которых действительно были проблемы с уверенностью, то в процессе работы нам приходилось затрагивать тему самооценки. Но я никогда не применял эту тему к себе, считая, что уж у кого у кого, а у меня с самооценкой все расчудесно!

Почему я так считал?

Что большинство людей знает про самооценку?

Задайте себе вопрос: какая бывает самооценка? Думаю, что вы ответили примерно так: «Она бывает завышенная, заниженная и адекватная». Угадал? У меня нет дара предвидения,

просто так отвечают все. Так считал и я на заре своей карьеры, ведь именно это написано в умных книжках авторитетными людьми. И поскольку я, как и многие другие, считал себя вполне адекватным, то соответственно сделал вывод, что проблем с самооценкой у меня нет. Что же изменилось в дальнейшем?

С опытом я стал понимать, что в этой классификации что-то не так. С одной стороны, было очевидно, что самооценка лежит в основе психики человека, а с другой, что практической пользы от привычного понимания самооценки нет.

В один прекрасный момент я понял, что парадигма «завышенная-заниженная-адекватная» вообще к самооценке не относится, а имеет прямое отношение к оценке человека другими людьми.

Думаю, вы легко вспомните человека, скорее всего и не одного, про которого одни говорят, что он «с короной на голове», другие считают его неуверенным, а третьи воспринимают как вполне адекватного. Кстати, про вас также разные люди могут думать по-разному. Так что о «заниженных-завышенных-адекватных» самооценках в этой книге мы говорить не будем, поскольку эта система «мимо кассы».

Что же еще может быть интересного для нас в самооценке?

Я расскажу вам о структуре самооценки, о тех психологических механизмах в ней, которые управляют поведением человека, хотя в подавляющем большинстве случаев он этого не замечает и не понимает.

Проработав книгу, вы сможете понимать, контролировать и управлять этими механизмами, и они перестанут влиять на вашу жизнь.

В определенной степени ситуация с самооценкой напоминает ситуацию с темпераментом человека. Какие типы темперамента вы знаете? Холерики, флегматики, сангвиники, меланхолики. У каждого из вас есть тот или иной тип темперамента.

Предвижу возражение и сразу соглашусь с ним: да, действительно, в чистом виде эти типы практически не встречаются. Но все же, у каждого человека доминирует тот или иной тип темперамента, который и определяет протекание его психологических процессов. Каждый имеет свою специфику. И это совершенно не означает, что холерики лучше или хуже флегматиков. Просто у одних одни особенности, а у других – другие, например, порог восприимчивости и характер реакции.

Аналогично дело обстоит и с самооценкой. У каждого человека она есть – думаю, с этим спорить никто не будет.

А вот структура самооценки как раз и определяет:

- почему человек делает тот или иной выбор в жизни;
- почему его тянет именно к этому типу партнеров;
- как и зачем он выбирает тот или иной вид деятельности;
- на какой уровень достижений он может рассчитывать на выбранном пути.

Мы с вами рассмотрим различные типы самооценки, в которых вы без труда узнаете себя и других людей; поймете, почему вы и они поступают так, а не иначе. Это знание в итоге даст ключ к управлению прежде всего собой и своей жизнью. А в качестве бонуса вы сможете лучше понимать окружающих, что, поверьте, серьезно облегчит взаимодействие с ними.

Сейчас позвольте немного отвлечься от самооценки.

В действительности, приходя на тренинги или обращаясь к книгам по психологии и саморазвитию, люди довольно редко формулируют свою проблему, упоминая самооценку. Подав-

ляющее большинство задаются совершенно другими вопросами и даже не подозревают, что ответ на самом деле находится именно в структуре их самооценки! Так с какими проблемами приходят люди?

Я обозначу группы вопросов, чаще всего встречающихся в моей практике и ответы на которые вы найдете в этой книге.

1. Эмоциональное состояние человека и его реакции на события жизни.

Как мне перестать реагировать на провокации окружающих (мамы, папы, мужа, жены, начальства и даже попутчиков в городском транспорте и др.)?

Неприятности надолго выбивают меня из колеи. Как мне научиться сохранять спокойствие?

Никак не могу взять себя в руки и начать что-то делать. Как мне изменить это состояние?

Постоянно раздражаюсь и срываю злость на близких. Как этого не делать?

Нет радости в жизни, постоянно подавленное настроение. Мир так жесток, и люди в нем жестокие. Что я могу сделать в этой ситуации?

Я чувствую, что никому не нужен/(не нужна). Никто меня не любит. Могу ли я это изменить?

Меня окружают люди обидчивые, с обостренным чувством справедливости, которые постоянно жалуются, что все их обижают и поступают по отношению к ним несправедливо.

Я не чувствую в себе силы что-либо изменить (личную жизнь, карьеру, саму жизнь, в конце концов). Где набраться уверенности?

2. Отношения с другими людьми.

Отношения с родителями.

В этой теме целый ассортимент вопросов от «Как доказать маме, что я уже взрослая и не нуждаюсь в ее контроле?» до «Родителей не выбирают, но так жить невозможно. Что делать?».

Отношения с детьми также представлены широким спектром проблем от «Как сделать так, чтобы он меня слушался?» до «Ребенок совсем от рук отбился и плевать хотел на родителей». И опять же – что делать и как правильно воспитывать?

Личные отношения, пожалуй, самый широкий спектр вопросов. Сюда относятся:

Почему те, кому нравлюсь я, не нравятся мне, а тем, кто нравится мне, не нравлюсь я?

Почему наша семейная жизнь пошла под откос, ведь все так хорошо начиналось?

Почему мне все время попадаются партнеры/партнерши одного типа?

Почему у меня дальше знакомств отношения не идут?

И классический вопрос от деловых женщин: «Хочу отношений с сильным мужчиной, а встречаются только слабые».

Также к этой группе вопросов относятся проблемы с коллегами, друзьями и людьми в целом.

3. Трудности общения.

Как реагировать, если:

На меня постоянно давят?

Люди ведут себя агрессивно по отношению ко мне?

Мною часто манипулируют, просят, уговаривают, пользуются мной?

Меня постоянно ставят в неловкое положение, задают «неудобные» вопросы?

4. Проблемы с мотивацией и целями.

Как найти свою цель?

Как понять, мое это или не мое?

Как понять, чего я хочу?

Как заставить-разжечь-мотивировать себя делать...

Как эффективно планировать свое время?

Что делать, если мне ничего не хочется?

Я начинаю, а потом перегораю и бросаю. Что делать?

5. Проблемы с карьерой и деньгами.

Самый популярный *вопрос о деньгах*: «Как заработать?»

На втором месте: «Как сохранить, если накопления не задерживаются?»

Люди, которые хотят *построить карьеру, работая по найму*, задают такие вопросы:

Уходить с этого места работы или оставаться?

Почему повышают не меня?

Как продвинуться по служебной лестнице?

Почему не получается управлять подчиненными?

Почему я много работаю? (Нередко добавляют: «и мало получаю».)

Те, кто *хочет начать или уже открыл свое дело*, чаще всего задают вопросы:

Как набраться смелости на перемены?

Как внедрять новые идеи?

Как мотивировать других?

Как управлять другими людьми?

И отдельно хочется отметить вопрос от тех, кто добился существенного материального успеха:

Почему все есть, но мне скучно, все это не радует?

Список подобных вопросов и возникающих проблем можно продолжать и продолжать. Полагаю, сейчас вы недоумеваете. Какое отношение это все имеет к самооценке? Неужели весь этот спектр вопросов можно уместить в одну книгу?

Вы думаете, это напоминает таблетку от всех болезней? Я развею ваши сомнения.

Когда вы прочтете книгу, то поймете, что все перечисленные вопросы в той или иной степени связаны со структурой самооценки. Некоторые проблемы тесно связаны с ней, и это очевидно. Другие относятся к ней лишь отчасти, но только на первый взгляд. Изучив материал, вы поймете, что:

Самооценка – это основа, фундамент, на котором строится личность человека.

Разумеется, мы не сможем подробно разобрать весь спектр проблем, с которыми сталкивается человек в жизни. Многие из них мы рассмотрим в этой книге подробно, другие оставим для самостоятельной проработки. Например, с помощью нейросессий Интераура, разработанных Институтом головного мозга им. Н.П. Бехтеревой. Скачайте на сайте проекта – www.interaura.net

В любом случае, прочитав данную книгу, вы обретете только основу – понимание себя.

Вы сможете отследить мотивы своих решений, причины, по которым делаете тот или иной выбор. Все это в дальнейшем поможет вам осознанно управлять своей жизнью и находить ответы на сложные вопросы.

Глава 1. Виды самооценки

Нестабильная самооценка

Прежде чем давать определение понятию нестабильной самооценки, полагаю, стоит привести несколько небольших, но довольно наглядных примеров.

Давайте представим гипотетического Сергея, которому около 30 лет. Он женат, у него есть один ребенок. Сергей работает менеджером среднего звена. Карьера в целом складывается успешно, особенно в последнее время. Недавнее повышение позволило Сергею существенно поднять материальный достаток, да и красивое название должности греет ему душу.

Укрепление материального положения дало возможность приобрести квартиру. Хотя и пришлось воспользоваться ипотекой, все же он рад, что у него уже есть свое жилье и его семье не приходится мыкаться по съемным квартирам. А недавнее приобретение в виде новенького кроссовера, словно вишенка на торте, завершает идиллическую картину жизни 30-летнего мужчины.

Итак, наш гипотетический Сергей едет на своем новеньком кроссовере. Здесь и сейчас он доволен жизнью. Ему нравится его машина. Можно даже сказать, что он гордится ею! У него чудесная семья, он любит жену и ребенка. Также у него надежная перспективная работа и большие планы на будущее. В общем, перефразируя классика, «Ай да Серега, ай да сукин сын!», что означает: «Парень, ты уже добился многого, а сколько еще впереди!»

Сергей заезжает в супермаркет за продуктами и на парковке видит знакомую фигуру. Рассмотрев поближе, он понимает, что перед ним его бывший одноклассник Игорь. Школьный товарищ узнает Сергея, они тепло здороваются, и начинается привычный разговор старых приятелей в стиле «Как сам? Кого видел?».

В части разговора «Как сам» выясняется, что Игорь является владельцем крупного бизнеса, много времени проводит за границей, имеет там собственную недвижимость, причем в разных странах. В родной город он заехал, а точнее, залетел на собственном «джете» (*частный самолет*) буквально на пару дней, чтобы навестить родителей, но сегодня вечером с женой улетает в Ниццу, где у Игоря есть своя вилла.

По непонятным пока причинам по ходу рассказа Игоря график настроения Сергея стал больше напоминать график котировок акций во время обвала на бирже, то есть стремительно падал. И когда Игорь, закончив свой рассказ, сделал пас Сергею: «Ну, а ты как?» – тот вдруг почувствовал, что рассказывать, во-первых, не хочется, а во-вторых, вроде как бы и не о чем. Сергей внезапно и остро почувствовал, что ему некомфортно.

Весь рассказ о себе свелся к невнятному «да вот, работаю, семья, ребенок». Слова как-то не клеились друг к другу. В этот момент подошла супруга Игоря, невероятно красивая женщина, и друг детства начал ритуал завершения беседы. Классические фразы «рад был увидеться», «как-нибудь соберемся», «передавай привет всем, кого увидишь» и тому подобное. Затем они сели в свой дорогой автомобиль и уехали.

Сергей чувствовал себя не в своей тарелке. Он посмотрел на свою машину, которой гордился еще несколько минут назад, и понял, что куда-то это сладкое чувство исчезло. Японский кроссовер померк на фоне шикарной машины школьного товарища.

Настроение испортилось. Дома он был раздражителен и молчалив. Внутреннее ощущение, что «жизнь удалась», после случайной встречи сменилось на «жизнь проходит, а я еще

ничего существенного не добился». Пережевывая мысли о своей недостаточной успешности, он долго не мог заснуть и в последующие дни ходил подавленный.

Вот такая история. А где же ее завершение?

Давайте сделаем хеппи-энд. Допустим, три дня переживал Сергей, а потом забыл о встрече с Игорем и снова стал наслаждаться жизнью. Вроде все, история закончилась. Теперь предлагаю посмотреть, какое отношение она имеет к нестабильной самооценке.

До встречи с Игорем самооценка Сергея была в плюсе: он был доволен собой, своей жизнью, своими достижениями. Тем не менее появление одноклассника, который, как оказалось, достиг более серьезного успеха, привело к падению самооценки. Конечно, сама встреча тут ни при чем. Но сравнение, которое провел Сергей, оказало на него очень мощное влияние. Он сопоставил свои достижения с достижениями Игоря и понял, что проигрывает с разгромным счетом. Это был удар по его «Я», появилось ощущение, что он неудачник, и самооценка упала.

Но постойте! Ведь буквально за две минуты до встречи с самооценкой было все в порядке! Сергей был о себе прекрасного мнения! Что же изменилось в его жизни после встречи с Игорем? Ничего. Абсолютно ничего в жизни Сергея не изменилось. Так почему же появилось внутреннее ощущение лузера, недовольство собой? Почему машина вдруг стала казаться уже не столь привлекательной, какой она казалась еще каких-то пять минут назад? Почему упало настроение? Почему потом три дня переживал?

В реальной жизни Сергея все, как было до встречи с одноклассником, так и осталось. А вот самооценка упала. Мир внезапно окрасился в черный цвет. И произошло это по одной причине: из-за нестабильной самооценки. В чем же суть этого явления?

Нестабильная самооценка означает, что отношение человека к самому себе зависит от событий, которые происходят в его жизни. Все, что происходит, он пропускает через свое «Я», и это приводит к тому, что меняется отношение к самому себе. Причем объективно реальное положение вещей остается прежним.

Нестабильная самооценка предполагает, что представление человека о самом себе, своей жизни, своем окружении, своих достижениях постоянно изменяется в зависимости от внешних событий, которые происходят в его жизни. Небольшая проблема или конфликт могут вызвать серьезные переживания, апатию, чувство безысходности. С другой стороны, незначительное позитивное событие может изменить восприятие себя и мира с минуса на плюс, но...

И это очень большое НО! К реальному положению вещей это имеет весьма отдаленное отношение!

Девушка может сильно переживать из-за того, что парень, который ей нравится, уже три дня не звонит. Она не просто переживает, а начинает чувствовать, будто с ней что-то не так: недостаточно красива, недостаточно интересна для этого парня. И ей от этого так больно, что наворачиваются слезы.

Вдруг наконец долгожданный звонок! Объявился ее принц, дал какое-то объяснение своего нахождения вне зоны действия сети и даже пригласил на свидание! О, чудо: мир окрасился в яркие тона! Самооценка поднялась, и даже изображение в зеркале стало намного симпатичней. Она поняла, что зря себя ругала, что она интересна мужчинам и вообще все будет хорошо. У нее есть принц, и значит, она тоже принцесса.

Но давайте посмотрим на реальность. Что-то изменилось? Нет. Когда избранник не звонил, она в реальности не становилась хуже. Когда он, наконец, позвонил, она не стала краше. Все, как было, так и осталось. Откуда же тогда такие перепады?

Ответ прост: **нестабильная самооценка**. Вот почему такое небольшое событие, как телефонный звонок или его отсутствие, кардинальным образом влияет на ее отношение к себе и к миру. Вот откуда масса переживаний, которые не имеют никакого отношения к действительности.

Так как у человека с нестабильной самооценкой «Я» напрямую связано с внешними событиями, он всю жизнь катается на психологических горках. Множество переживаний, не имеющих ничего общего с реальным положением дел, управляют его отношением к самому себе, к своей личности. Кто-то покриковал – самооценка ушла в минус. Похвалили – перешла в плюс.

При этом для нестабильной самооценки характерно, что подобные переходы происходят очень быстро: вот я в розовых очках иду на яхте по Средиземному морю, а через мгновение уже возле мусорных баков борюсь за выживание с бомжами.

Тип нестабильной самооценки во многом зависит от того, какие события приводят к колебаниям отношения человека к самому себе. Чуть позже мы подробно поговорим о том, какие типы самооценки бывают и чем они отличаются в плане структуры и специфики.

Выполняя упражнения, предложенные в каждой главе, вы постепенно сможете определить свой тип самооценки и эффективно поработать над ним.

Резюме

- *«Я» человека, то есть его восприятие себя и мира зависит от внешних событий.*
- *События, которые приводят к падению самооценки, вызывают негативные эмоции и чувства.*
- *Ряд событий, которые приводят к подъему самооценки, вызывает положительные эмоции.*
- *Перепады самооценки имеют не прямое, а опосредованное отношение к реальности.*
- *Так как колебания самооценки довольно болезненны и связаны с переживаниями, то человек учится защищаться от этих перепадов тем или иным способом.*
- *Часто он просто избегает ситуаций, в которых его «Я» может пострадать.*

Стабильная самооценка

Очевидно, пришло время сказать, что такое стабильная самооценка, ведь такая тоже бывает, хотя и крайне редко.

«Я» человека со стабильной самооценкой не зависит от внешних событий. Он ориентируется на изменчивую реальность, но не пропускает все события через свое «Я». Это позволяет ему быть более спокойным и практичным.

Раз уж я начал тему стабильной самооценки, думаю, стоит рассмотреть, в чем же заключается кардинальное отличие между стабильной и нестабильной самооценкой.

Козьма Прутков писал: «Зри в корень». Именно туда мы и направим свой взгляд, а точнее, рассмотрим, чем отличаются корни стабильной и нестабильной самооценки. Правда, вместо слова «корень» будем использовать термин «фундамент самооценки».

Фундамент самооценки

Давайте представим две страны, правосудие в которых кардинально отличается.

В стране X действует привычная нам презумпция невиновности, которая гласит, что *любой человек изначально невиновен, если не доказано обратное*. То есть вину нужно доказать.

В стране Y другая система. Здесь действует презумпция виновности, то есть человек изначально считается виновным, но может доказать, что он не виновен.

Согласитесь, что жизнь граждан этих двух стран будет значительно отличаться.

Скорее всего, в стране X граждане будут чувствовать себя более уверенно. Ведь им не нужно никому ничего доказывать. Их никто ни в чем не обвиняет, а если это происходит, то обвинителю нужно постараться доказать свою точку зрения.

В стране Y граждане будут пребывать в постоянном напряжении, ведь их в любой момент могут в чем-то обвинить, и уже им придется доказывать свою невиновность. Они изначально виноваты и постоянно готовы доказывать невиновность.

Чувствуете принципиальную разницу в подходах? А теперь давайте представим, что речь идет не о юридической плоскости, а чисто о человеческих материях. О том, как человек себя изначально воспринимает.

Итак, в стране X действует принцип базового благополучия, который означает, что *со мной все ОК и это не требует доказательств*.

В стране Y ситуация иная: там принято считать, что человек изначально неблагополучный, недостойный, плохой, но он может доказать, что может быть достойным человеком. Чувствуете разницу?

В стране X будут проживать люди со стабильной самооценкой, тогда как жителям страны Y придется постоянно доказывать и подтверждать, что они достойные, хорошие, порядочные люди. При этом окружающие будут постоянно ставить это под сомнение, и гражданам страны Y придется регулярно доказывать и подтверждать свою «хорошесть». Как вы понимаете, граждане такого государства сплошь и рядом будут являться обладателями нестабильной самооценки.

Теперь уходим от всяких презумпций и переходим непосредственно к самооценке.

В основе стабильной самооценки лежит ощущение «Я+», что означает «Со мной все в порядке и это не требует никаких доказательств».

Я могу кому-то нравиться, кому-то не нравиться, но это не имеет отношения к тому, какой я. Кто-то может критиковать или хвалить меня и мою работу, но это не значит, что со мной что-то не так. Если я столкнулся с неудачей, значит это просто неудача, естественное получение опыта, но это вовсе не означает, что я неудачник.

Примерно такой логикой руководствуется человек со стабильной самооценкой, поэтому события внешнего мира не влияют на его восприятие себя. Он спокоен и руководствуется принципами практичности и эффективности.

Основой нестабильной самооценки является базовое чувство «Я—», которое заставляет человека думать: «Со мной что-то не так».

Если вы когда-либо испытывали подобные чувства, то, очевидно, знаете, что жить с ними очень трудно. Поэтому в процессе воспитания у человека с нестабильной самооценкой сама собой формируется защита, которая притупляет болезненное ощущение «Я—» и дает основания человеку думать: «Со мной все ОК». Как и жители страны Y, такой человек руководствуется логикой: «Изначально со мной что-то не так, но я смогу доказать, что я достойный, благополучный человек».

А для того, чтобы это доказать, ему нужно выполнить ряд требований, при которых и он сам, и окружающие будет считать его благополучным, достойным, успешным человеком. Получается, что человек защищает базовое чувство «Я—» с помощью конструкции «Я+, если», в которой предполагается определенный список условий. Соблюдая их, человек может считать себя успешным и чувствовать себя «Я+».

Что может выступать в качестве таких условий, выполнение которых обеспечит внутренний душевный комфорт? Для кого-то это будут деньги, социальный статус, признание окружающих, причем этого добра должно быть больше, чем у окружающих. Кому-то вполне достаточно принятия, теплого отношения, хотя бы небольшого признания и похвалы других людей. Кому-то нужно постоянно выходить победителем из схваток, и они регулярно создают конфликты, чтобы в них выигрывать. Условий может быть много, и список этих условий как раз определяет тип самооценки. Но в любом случае **базовый «Я—» требует защиты**.

После окончания медицинского университета я некоторое время работал в хирургии. Поначалу, когда я только осваивал премудрости своей профессии, меня удивляла прозорливость некоторых старших товарищей. Они могли ставить диагнозы, просто посмотрев на больного, и в большинстве случаев диагнозы оказывались правильными.

Согласитесь, когда врач может поставить диагноз, просто проходя мимо и мельком взглянув на больного через открытую дверь смотровой, это впечатляет. Со временем я тоже научился делать подобные предсказания, и последующая диагностика подтверждала большинство моих прогнозов.

В этом нет никакой магии. Просто дело в том, что когда у нас что-то болит, то мы принимаем защитные позы, то есть изменяем положение тела так, чтобы уменьшить боль. Если болит нога, то начинаем прихрамывать, переносим основную нагрузку на здоровую ногу. Боли в животе уменьшаются в позе лежа на боку с поджатыми ногами. Так что фильмы про врачей, которые ставят диагнозы по внешнему виду пациентов, это не фантастика, а элементарное представление о том, как человек приспосабливается к боли, изменяя положение своего тела.

Но что происходит, если болит не тело, а внутреннее «Я»?

Человек тоже его защищает. Только не с помощью изменения положения тела, хотя подобные проявления тоже обычно присутствуют. Основной способ защиты болезненного «Я» заключается в другом.

Во время перерыва на одном из тренингов мы стояли на крыльце гостиницы с одним из участников.

– Как дела, Алексей? – поинтересовался я, поскольку он был моим «старым» клиентом, примерно 24 лет от роду.

– Нормально, – без настроения ответил он.

– На личном фронте как обстановка?

– Какой может быть личный фронт, когда я на «Фокусе» езжу?

– В смысле? – не понял я.

– Так пока у меня такая машина, кому я на фиг интересен? – грустно констатировал Алексей. – Вот скоро «мерса» возьму, тогда и о личной жизни можно будет подумать.

Теперь небольшое пояснение к тому, что сказал Алексей. Вот что он имел в виду: «Сам по себе я никому не нужен, ибо ценности никакой не представляю и никто мной не заинтересуется. «Форд Фокус» ценности мне не добавляет, а вот «Мерседес» может серьезно повысить мои шансы на успех у женщин».

Если еще немного углубиться в трактовку сказанного, то Алексей считает, будто ценности он изначально никакой не представляет и никто с ним отношения строить не будет, то есть классический «Я—». Способ компенсации собственной ценности он видит в приобретении престижного автомобиля, который прежде всего повысит его самооценку и придаст уверенности. Это пример довольно распространенного способа защиты болезненного «Я—» при помощи материальных благ.

Фундамент самооценки определяет кардинальные отличия в поведении человека со стабильной и нестабильной самооценкой.

Стабильность самооценки дает возможность человеку быть спокойным, понимать свои интересы и двигаться к своим целям.

Нестабильная самооценка диктует человеку определенные требования, которые ему необходимо выполнить, чтобы считать себя достойным и ценным и ощущать свое «Я» в плюсе.

Поэтому **формула нестабильной самооценки** выглядит следующим образом:

Фундамент «Я—» защищен конструкцией «Я+, если», где «Если» – это список требований к себе, которые человек должен выполнить, чтобы считать, что с ним все в порядке, что он успешен, уверен, любим и даже крут.

При этом он не может доказать, что с ним все «ОК» один раз и на всю жизнь, а значит, вынужден постоянно доказывать себе и окружающим свою состоятельность.

Как будет вести себя тот или иной конкретный человек с нестабильной самооценкой, во многом зависит от структуры его списка «Если», который определяет тип самооценки.

По ходу книги я буду давать упражнения для самостоятельной работы, с помощью которых вы сможете определить структуру своего списка «Если». Но уже сейчас мы можем выделить определенные типы нестабильной самооценки, которые встречаются чаще всего. Именно их мы и будем разбирать в следующих главах.

Я думаю, что теперь понятно, почему речь идет не о повышении самооценки, а о стабилизации.

Цель работы с самооценкой – это изменение фундамента.

Если говорить еще конкретнее, то задача заключается именно в ее стабилизации, а не в возведении временных защитных конструкций, которые дают краткосрочный эффект и фактически ситуацию не меняют.

Семь шагов к стабильной самооценке

На пути к стабильной самооценке мы пройдем семь этапов, которые позволят вам:

- лучше понимать структуру своей самооценки;
- составить персональный план работы;
- приступить к его реализации.

Методика, предложенная в этой книге, может быть очень эффективной, о чем я сужу по результатам участников коучингов, которые я провожу вместе со своими коллегами.

Вы можете выполнять упражнения самостоятельно – практика показывает, что желаемые результаты в этом случае вполне достижимы. Но также есть возможность пройти коучинг в режиме онлайн. Ознакомиться с информацией вы можете на сайте www.cross-club.ru, www.cross-club.info.

Работа построена по принципу step-by-step, где каждое последующее задание дополняет предыдущее, а в итоге будет формироваться общая картина и понимание того, как и что нужно делать для стабилизации самооценки.

Итак, какие семь этапов нам предстоит преодолеть?

1 этап. Осознание.

Мы рассмотрим, как формируется нестабильная самооценка, а также в чем и как она проявляется: влияние на мотивацию, эмоции и чувства, цели в жизни, построение отношений с другими людьми. Задания первого этапа направлены на понимание механизмов формирования именно вашей самооценки. Эта информация станет материалом для работы на следующем этапе.

2 этап. Диагностика.

Здесь мы разбираем типы самооценки и выполняем задания, результатом которых должно стать определение вашего типа самооценки: какой тип самооценки является основным, а какие дополнительными, проявляющимися в определенных ситуациях.

3 этап. План изменений.

В зависимости от того, какой тип самооценки вы у себя обнаружите, вам будут даны рекомендации, на основе которых будет сформирован ваш персональный план работы по стабилизации самооценки.

4 этап. Быстрые результаты.

Это комплекс упражнений, который позволит вам быстро повысить самооценку. Инструменты, предложенные на данном этапе, являются симптоматической терапией. Они не могут стабилизировать самооценку, но позволяют быстро вывести ее в плюс.

5 этап. Системные изменения.

Вы получите инструменты, которые позволят получить долгосрочные результаты в работе по стабилизации самооценки.

6 этап. Мониторинг изменений.

На данном этапе вам будут предложены инструменты, с помощью которых вы сможете отслеживать процесс изменений, чтобы он становился для вас более понятным и измеримым.

7 этап. Новый уровень развития.

Стабильная самооценка даст внутреннее спокойствие, понимание своих интересов и целей. Это хороший фундамент для вашего дальнейшего развития.

Глава 2. Семь шагов к стабильной самооценке

Шаг первый. Осознание

Механизмы формирования самооценки

Как вы, наверное, уже догадываетесь, в этом разделе речь пойдет о том, как формируется самооценка с ранних лет. Без того, что происходило с человеком в детстве, нам никак не обойтись. По опыту проведения тренингов и вебинаров я знаю, что именно этот раздел, несмотря на его важность, не всем и не всегда понятен сразу. Так что если чувствуете, что чтение «не идет», можете перейти сразу к разделу о признаках нестабильной самооценки. Уверен, впоследствии вы вернетесь к этому разделу, и тогда он будет вам более понятен. Хотя изучить его, я считаю, все же нужно вначале. Это необходимо для понимания того, какие механизмы защиты и как сформировались, чтобы в дальнейшем было проще с ними работать.

Когда ребенок рождается, знает ли он, какой он?

На этот счет я встречал различные, зачастую полярные точки зрения. На тренингах большинство людей на этот вопрос отвечают, что ребенок по умолчанию рождается «хорошим». Аналогичной точки зрения придерживается целый ряд психологических учений, полагающих, что «Со мной все в порядке» – это базовая установка человека, данная ему от рождения.

Существуют и противоположные точки зрения, утверждающие, что человек зачат в грехе и живет в нем же. Или что человеком движут низменные влечения, и чтобы он не был разрушителен в своих действиях, необходимо прикрыть бурлящий котел инстинктов и низменных страстей тяжелой крышкой культуры и воспитания, кои призваны не выпускать истинную суть человека наружу.

Я являюсь приверженцем третьего лагеря и считаю, что родившийся ребенок не знает, какой он. Он никакой – ни хороший и ни плохой. Это чистый лист.

Как же тогда получается, что уже пятилетние дети знают, что хорошо, а что плохо? Они уже могут судить об окружающих, решать, кто из них хороший, а кто плохой, кто поступает правильно, а кто нет. Могут дать оценку не только своим поступкам, но и самим себе. Каким образом формируется внутренний механизм, который оценивает плохие или хорошие качества самих себя, окружающих людей и их поведения?

Сразу сделаю «премедикацию»¹ для любителей «ловить блох» и искать дополнительное значение терминов. Однажды в своей статье я использовал слова «плохой» и «хороший» применительно к тому, как люди оценивают себя и других. Несколько человек тогда написали в комментариях, что термин «плохой-хороший» употреблять нельзя, так как это изначально является оценкой и подобная система координат патологична по своей сути. В определенном смысле я с этим мнением согласен, но по ходу изложения буду все-таки употреблять именно эти термины, потому что именно они лежат в основе восприятия себя и окружающего мира у большинства людей. Позволю себе дать читателю рекомендацию: по возможности сконцентри-

¹ **Премедикация** (в медицине) – предварительная медикаментозная подготовка больного к общей анестезии и хирургическому вмешательству.

роваться на сути материала, а не на терминологии. Думаю, что в итоге станет понятно, почему я использую понятия «плохой-хороший».

Откуда и как у ребенка возникает какое-либо убеждение о собственной значимости? Логично предположить, что оно формируется под влиянием родителей, которые своим отношением к малышу сообщают ему о его ценности.

Представьте, что в нашем мире не существует зеркал, фотографий и других каких бы то ни было инструментов, с помощью которых можно узнать, как вы выглядите. Вы не можете увидеть своими глазами, причесаны вы или нет, чистое ли у вас лицо и так далее. Как в таком случае вы можете оценить свой внешний вид?

Вероятнее всего, вы станете спрашивать у других. При этом один вам ответил бы одно, второй другое, третий что-то еще, а в итоге вы бы просто суммировали полученную информацию и на этой основе сформировали собственное мнение. Самое интересное, что вы по-прежнему не знаете, каков ваш внешний вид на самом деле, потому что ваше мнение сложилось под влиянием окружающих людей.

Аналогичная история происходит с ребенком, который делает выводы о собственной значимости, опираясь на отношение родителей к нему.

Если родители демонстрируют по отношению к ребенку раздражение, агрессию, обесценивание или просто игнорируют его интересы, он не чувствует их заботу и любовь. Соответственно, по отражению в зеркале родительских отношений он решит, что с ним действительно что-то не так. Если в отражении он видит любовь и принятие родителей, то это формирует внутреннюю уверенность в собственном благополучии.

Для процесса формирования самооценки важно не только родительское воздействие, но и реакция ребенка на это воздействие. Далее мы рассмотрим варианты, когда одно и то же родительское воздействие приводит к формированию различных механизмов самооценки.

Какой именно механизм будет сформирован, какой тип самооценки в итоге будет у человека, во многом зависит от реакции самого ребенка.

На мой взгляд, понимание процессов формирования самооценки человека является очень важным моментом. Поэтому необходимо разобраться в том, как же формируется «отражение в зеркале», то есть типы родительского влияния на ребенка. Чуть позже мы рассмотрим, как ребенок воспринимает это отражение, то есть как он реагирует на родительское воздействие.

Существует три основных типа воздействия на ребенка, оказывающих влияние на формирование самооценки.

Копирование – первый механизм формирования самооценки

Давайте представим ситуацию: идут дорожные работы, укладывают новый асфальт. Покрытие требуется какое-то время, чтобы застыть и стать твердым. Но вот дорогу, которую только что заасфальтировали, переходит девушка на каблуках. Дорожное полотно еще мягкое и податливое, и острые каблочки впечатываются в поверхность, оставляя в ней углубления. Через пару часов поверхность затвердеет, а следы от каблуков останутся навсегда. Вернее, до следующего ремонта дороги.

Аналогичным образом в психике ребенка оставляют следы все значимые события, которые происходят вокруг него в детстве. Это четкое копирование родительских моделей поведения без какого-либо анализа и условного подкрепления.

Ребенок, словно губка, впитывает информацию из окружающей среды, что в итоге во многом становится его сутью. Думаю, любой человек, подумав пять минут, может составить целый список моделей поведения, которые он «взял» из родительской семьи. Он не всегда понимает, почему себя так ведет, но если попробует осознать, то объяснение найдет без особых сложностей.

Многое из того, что видим в детстве, мы воспринимаем как норму и, став взрослыми, стараемся воспроизвести свое понимание нормы. Я просто уверен, что среди читателей обязательно найдется человек, который органически не переносит какие-то привычки или определенные виды поведения своих родителей, одновременно с ужасом замечая, что сам делает то же самое.

Что мы копируем?

Отношение к себе

У каждого человека есть самооценка. Следовательно, есть она и у родителей ребенка. Как мы увидим далее, это проявляется и в собственном поведении, и в отношении к другим людям. Если мальчик воспитывался в семье, где папа – «непризнанный гений, окруженный армиями тупиц, которые не в состоянии понять его тонкую натуру», то ребенок вполне может скопировать подобный механизм. Он будет считать себя умным, намного умнее других и аналогичным образом будет сожалеть о «триумфе тупости» окружающих, которые не могут оценить его светлого гения.

Вполне возможно, что его сестра, напротив, вырастет неуверенной, как и ее мать, которая жизнь положила на обслуживание своего квартирного «гения» и всегда оставалась на заднем плане.

Иными словами, в детстве мы можем копировать отношение к себе, характерное для кого-то из родителей, либо брать некоторые черты от обоих. Это довольно распространенный вариант копирования самооценки, хотя бывают исключения, о которых мы поговорим чуть позже, когда будем рассматривать типы реакции ребенка на родительское воздействие.

Поведенческие реакции

Я воспитывался в семье, где родители, а точнее, отец всячески боролся с любыми социальными ритуалами, поэтому никаких гостей, застолий и поздравлений у нас не было. Моя супруга, напротив, родом из очень ритуализированной семьи, где праздники и особенно поздравления возведены в ранг культа. Я, пока не женился, даже не знал, что у нас такое количество праздников!

Лично для меня поздравить кого-то – это проблема. Я не считаю это важным, и если не напомнить, то сам не вспомню. Для жены, напротив, это очень важный ритуал. И если она вдруг забыла, то очень расстраивается и даже чувствует себя виноватой.

Мы из разных семей, копировали разные модели и теперь воспроизводим их в своей взрослой жизни.

Хотя отношение к ритуалам – это довольно поверхностный пример. Как вы понимаете, копироваться могут и другие поведенческие аспекты. Если отец любит искать виновных в своих неприятностях, то не исключено, что кто-то из детей может «сфотографировать» этот механизм. Девочка, которая наблюдала, как мать то ухаживала за отцом, то гоняла его пьяного, может совершенно спокойно относиться к отношениям с алкоголиками, ведь для нее с детства

это привычная ситуация. Напротив, девушка из непьющей семьи будет избегать отношений с пьющим мужчиной, так как для нее норма – это трезвость.

Выполнив задание, предложенное далее, вы сможете сами отследить поведенческие реакции, скопированные вами у родителей.

Эмоциональные проявления

Если у самих родителей есть зажатые эмоции, то им будет дискомфортно наблюдать проявление эмоций у ребенка. Малыш это усваивает и со временем регулирует свой эмоциональный фон до среднего значения в семье. Такое часто можно наблюдать, когда у эмоционально зажатых родителей вырастают эмоционально зажатые дети.

Отношение к различным категориям людей

Элементарный пример, когда родители, встречая своих знакомых, улыбаются им в глаза, а за глаза говорят про них гадости. То же бывает по отношению к начальству, к более состоятельным и успешным людям и так далее. Аналогичная привычка неосознанно может «прилипнуть» и к ребенку.

Практикум. Задание 1. Ваши ориентиры

Для того чтобы понять, какие механизмы вы скопировали в детстве у своих родителей, я предлагаю выполнить следующее упражнение.

1. Возьмите лист бумаги и составьте список людей, с которыми вы регулярно контактировали в детстве. Это могут быть не только родители. Речь идет о людях, с которыми вы постоянно общались. Например, бабушка или дедушка, если вы много времени в детстве проводили с ними. Также можно перечислить людей, которые оставили серьезный эмоциональный след в вашем детстве, даже если эти встречи были эпизодическими. Например, раз в год к вам в гости приезжал дядя, который был веселый, шумный и разительно отличался от ваших родителей, не столь эмоциональных. Возможно, вам так нравились эти визиты, что вы хотели быть похожим на дядю и даже старались подражать его манере поведения.

2. Возьмите еще один лист бумаги и перечислите минимум 20 характеристик каждого человека из этого списка. Можно больше.

3. Проанализируйте список и отметьте те качества и манеры поведения, которые вы замечаете у себя.

Условное подкрепление – второй механизм формирования самооценки

Вы когда-нибудь были в цирке? Уверен, что хотя бы раз в жизни вы ходили на цирковое представление. А какое же представление без дрессировщика? Дикие звери, подчиняясь командам укротителя, выполняют различные трюки, совершенно неестественные для диких животных. Какой тигр в светлом уме и твердой памяти будет прыгать сквозь огненное кольцо? Ведь любой его дикий собрат старается держаться подальше от огня, а не прыгать сквозь него.

Если вы обратили внимание, то после каждого успешно выполненного трюка дрессировщик дает животному какую-то вкусняшку, тем самым транслируя животному свое отношение: мол, молодец, я тобой доволен, получи награду.

Если животное упрямится и не хочет выполнять программу, то укротитель призывает животное к порядку, легонько шлепая его прутиком или кнутом. Это происходит на сцене. Я не знаю точно, но думаю, что за кулисами картина наказания может выглядеть более драматично.

Действия дрессировщика довольно точно отражают **суть механизма условного подкрепления**. Кратко его можно описать следующим образом.

Если ты делаешь то, что я от тебя хочу, ты получаешь положительное подкрепление (рыбку, сахарок).

Если ты не делаешь то, что я хочу, либо делаешь не то, что мне нужно, ты получаешь отрицательное условное подкрепление (удар кнутом).

Аналогичный метод условного подкрепления мы можем наблюдать и в воспитании ребенка. Далеко не всегда он носит столь драматичный характер, не все родители в качестве наказания используют физическое воздействие. Хотя справедливости ради нужно сказать, что многие родители и этим не брезгают. «Психологический кнут» может наносить не меньшие травмы психике ребенка.

В процессе воспитания любого ребенка неизбежно присутствует механизм условного подкрепления. Думаю, что он необходим для обучения социальным нормам и введения ребенка в общество. Ведь изначально ребенок формируется, подстегиваемый собственным любопытством, интересом к окружающему миру.

Маленькие дети под влиянием своих эмоций и интереса развивают бурную активность, которая не всегда соответствует:

- интересам и безопасности ребенка. Например, в порыве любопытства ребенок пытается запахнуть металлический предмет в розетку или, обнаружив в песочнице собачьи экскременты (да, собаководы, выгуливая питомцев по утрам, неровно дышат именно к детским песочницам!), пытается попробовать их на вкус. Убегая от матери, он может выбежать на оживленную дорогу;

- правилам социума и интересам других людей. Например, ребенок, играя в песочнице, может присвоить себе игрушку, принадлежащую другому ребенку. Возможно, он попытается забрать эту игрушку без спроса, а при несогласии владельца решит вопрос физическим воздействием. Поход в больницу может сопровождаться желанием ребенка пошуметь, побегать по коридорам и оборвать все листья с цветков, что вроде бы противоречит правилам поведения в больнице;

- интересам и потребностям родителей. Например, отцу нужно сделать срочную работу, а ребенку именно в этот момент нужно поиграть с ним в лошадку.

Заметьте, я привел вполне житейские примеры, которые регулярно происходят в том числе в счастливых семьях, где супруги любят друг друга и своих детей. Если бы я говорил о родителях, которые имеют психологические проблемы, то включил бы в список невротические потребности родителей, которым интересы и поведение ребенка не соответствуют практически всегда.

Например, родители, для которых суперважно, что о них думают окружающие, будут стремиться загонять поведение ребенка в рамки своей потребности «чтобы о нас думали хорошо». Эмоционально зажатые родители не переносят эмоциональной открытости и спонтанности ребенка. Они постоянно раздражаются и чувствуют себя крайне дискомфортно.

Я хочу еще раз подчеркнуть, что с необходимостью условного подкрепления сталкиваются абсолютно все родители как в здоровой, так и в проблемной семье. Вопрос в том, на каком уровне условного подкрепления родители воздействуют на ребенка, а также что является инструментом положительного подкрепления, а что – отрицательного. Но обо всем по порядку.

Существует два уровня условного подкрепления, которые мы рассмотрим на очень пространном примере.

Эту картину, я думаю, наблюдали многие. Мать с ребенком заходят в магазин, чтобы купить продукты. Ребенок видит какую-то конфету и просит мать купить ее. Мать отказывается. Чем она это мотивирует, не столь важно. Ребенок настаивает, истерит, начинает кричать на весь магазин, а в итоге, рассердившись, со всей своей маленькой силы бьет мать.

Думаю, большинство родителей не впадают в восторг от подобного поведения детей. Но далее встает вопрос, как матери на это реагировать. Реакция может быть разной. Я наблюдал такие варианты:

С криком «Не смей бить мать, дрянь такая!» мать может ответить шлепком по попе, вытащить ребенка из магазина и продолжить экзекуцию в менее людном месте.

Молча развернуться и пойти на выход из магазина, невербально демонстрируя высшую степень обиды на ребенка.

Угрожать последствиями: «Ах ты, гаденыш! Бить мать? Запомни, что ты больше ничего от меня не получишь!»

«На нас же люди смотрят. Все думают – мальчик, а ведет себя как девочка».

«Мне не нужен ребенок, который мать бьет».

Может быть реакция и другого типа:

«Я понимаю, что ты хочешь жвачку, но бить меня не нужно. Когда ты успокоишься, я тебе объясню, почему я ее не купила».

«Не нужно меня бить. Я же тебя не бью. Лучше расскажи мне, зачем тебе нужна эта жвачка? Почему именно эта?» – то есть выход на диалог.

Оба примера относятся к условному подкреплению. И в том, и в другом случае родители демонстрируют, что поведение, реакция ребенка неприемлема и нежелательна в данной ситуации.

Как уже было сказано, существует два уровня условного подкрепления:

уровень поступков и уровень личности.

Условное подкрепление на уровне поступков означает, что ребенку от родителей транслируется мысль о том, что «твое поведение не вполне уместно, не соответствует ситуации, неприемлемо». Если хотите, можно использовать термин «неправильно». Но при этом дается оценка, характеристика, задаются вопросы именно относительно поступка, не затрагивая личность ребенка.

Уровень поступков подразумевает следующее послание: «Твое поведение не верно, но это не означает, что ты какой-то не такой (плохой, неблагодарный, недостойный любви и пр.)». При правильном подходе родителей было бы неплохо, если бы они объяснили ребенку свою позицию. Очень важно не затрагивать личность ребенка!

Если вы когда-нибудь читали книги по воспитанию детей, то, очевидно, обратили внимание, что все авторы отмечают важность безусловной любви к ребенку. Любить безусловно означает: «Я буду любить тебя, что бы ты ни сделал».

Безусловное принятие ребенка вне зависимости от его поступков означает, что если даже ребенок ведет себя не так, как хотят родители, это не делает его ущемленным, менее любимым.

Уровень поступков позволяет сохранить отношения с ребенком в формате безусловного принятия. Ведь мы не затрагиваем личность ребенка, не говорим ему, что он плохой, недостойный и что мы готовы от него отказаться, если он будет продолжать себя так вести. Напротив, вопрос любви и принятия не обсуждается.

Родитель на уровне поступков говорит ребенку: «Ты мой ребенок, я тебя люблю. Я в тебя верю. Но давай обсудим, что стоит подкорректировать в твоём поведении». При этом базовая установка неизменна:

«Как бы ты себя ни вел, с тобой все в порядке», что сохраняет базовый «Я+», который является фундаментом стабильной самооценки.

Условное подкрепление на уровне личности «склеивает» поступок ребенка и его личность. Суть послания родителей сводится к следующему: «Если ты так поступаешь, значит, ты плохой». Или: «Так себя ведут только плохие дети». Когда ребенок делает то, что родителям нравится и они одобряют подобное поведение, тогда они говорят, что ребенок «хороший», ведь только «хорошие дети» ведут себя «хорошо».

Таким образом, условное подкрепление на уровне личности достаточно четко устанавливает для ребенка границы «плохо» и «хорошо». Регулярно подвергаясь подкреплению на уровне личности, ребенок формирует для себя правила, что нужно делать, чтобы оставаться «хорошим», и при каких условиях он должен считать себя «плохим».

И вот сейчас мы подходим к очень важному моменту.

Условное подкрепление на уровне личности приводит к тому, что у ребенка формируется установка «Со мной что-то не так» базовая установка «Я—», которая является фундаментом нестабильной самооценки.

Вместе с тем я могу доказать, что я «хороший», если буду соответствовать критериям «хорошести», которые тоже формируются под воздействием условного подкрепления на уровне личности.

Кардинальное отличие уровней условного подкрепления:

уровень поступков соответствует безусловной любви и позволяет сформировать у ребенка базовую установку «Я+»;

уровень личности – это проявление условной любви, при которой формируется базовая установка: «Я—», но я могу стать «Я+» при выполнении определенных условий.

Если вы сейчас вернетесь к примерам реакции родителей, которые я приводил чуть выше, то без труда определите, какие из них относятся к уровню личности, а какие к уровню поступков.

Если вы понаблюдаете за общением родителей с детьми, то увидите, что большинство взрослых активно используют уровень личности. Почему? Ответ довольно простой: общение с детьми на уровне поступков требует времени, внимания и ответственности от родителей,

ведь в этом случае у ребенка не формируются внутренних самоограничителей. Любой родитель может привести пример, когда он спокойно объяснил ребенку, что так делать не надо, и он вроде как понял, но затем снова поступил аналогичным образом. И вновь нужно проводить беседу с ребенком.

Уровень личности формирует автономный механизм по типу советского лозунга «совесть – лучший контролер». Благодаря этому у ребенка формируются самоограничители, которые регулируют его поведение, что обеспечивает родителям спокойную жизнь. Не нужно постоянно о чем-то напоминать. Один раз надавил – сформировал механизм, а дальше этот механизм сам руководит поведением ребенка. Можно не отвлекаться.

Беда только в том, что механизмы, сформированные при условном подкреплении на уровне личности, – это «чужие» установки, которые он вынужден выполнять, чтобы считать себя полноценным. Именно эти установки во многом определяют структуру самооценки человека, что влияет и на характер, и на чувства, и на решения, принимаемые им в жизни.

Даже если эти «чужие» установки помогают человеку добиться социального успеха, его все равно не покидает ощущение, что с ним что-то не так. И зачастую он вдруг понимает, что живет не своей жизнью.

Бывают ли у вас в жизни периоды, когда вы чувствуете, что с вами что-то не так? Вдруг появляются апатия и неверие в свои силы? Сомнения в правильности выбранного пути?

Ведете ли вы внутренние диалоги, когда какой-то голос в вашей голове начинает сомневаться в вас, ваших способностях и возможностях? Может, этот голос обесценивает ваши достижения?

Если это так, то скорее всего родители общались с вами на уровне личности.

Проанализируйте свой внутренний диалог, и вы сможете определить, кого из родителей этот голос цитирует.

На мой взгляд, в реальности с каждым из нас родители общались и на уровне поступков, и на уровне личности. Просто кто-то из родителей делал упор на один уровень, а другой старался взаимодействовать на другом уровне.

Чем больше родители используют в общении с ребенком уровень личности, тем больше проблемных механизмов может сформироваться в его структуре самооценки.

Для лучшего понимания механизмов условного подкрепления я предлагаю выполнить задание.

1. Как и за что вас хвалили в детстве? Приведите пример.	2. Ваша реакция. Какие чувства вы испытывали?	3. Оцените интенсивность своих чувств.	4. Аналогия в современной жизни.	5. Как и за что вас ругали в детстве? Приведите пример.	6. Ваша реакция. Какие чувства вы испытывали?	7. Оцените интенсивность своих чувств.	8. Аналогия в современной жизни.

Практикум. Задание 2. Условное подкрепление

Заполните следующую таблицу. Комментарии и рекомендации по заполнению смотрите ниже.

Комментарии к заполнению таблицы.

Приведу пример из жизни одной моей клиентки N, чтобы вы могли понять, как работать с этой таблицей.

N была старшей сестрой в семье, в которой был еще мальчик, младше ее на пять лет. Родители проводили в семье «культ мальчика», то есть он в семье был главным, а задача сестры заключалась в помощи родителям в воспитании и уходе за ним. Она должна была гулять с ним, отводить и забирать из садика, играть в те игры, которые он хотел, даже если для нее эти игры были неинтересны. Лучшие подарки доставались ему. Родители требовали, чтобы она обслуживала брата и помогала им по дому. Только в этом случае ее хвалили и она чувствовала расположение родителей.

Если она что-то хотела сделать для себя, то ее ругали, обвиняли в эгоизме, обзывали неблагодарной свиньей. Она чувствовала несправедливость ситуации, злилась на брата и на родителей, но делала то, что от нее требовали. В итоге у нее сформировалась нестабильная самооценка по типу «Я+, если я радую других». Или: «Я+, если я полезная». То есть свою ценность она воспринимала в контексте услуг, которые она может оказывать другим, рассчитывая при этом на благодарность и признание.

Теперь давайте рассмотрим пример заполнения таблицы в данном случае.

1. Как и за что вас хвалили в детстве?

Меня хвалили, когда я делала что-то для брата и/или помогала маме.

Отдала брату игрушку, которую мне подарили на день рождения. Мама сказала: «Молодец, с братом нужно делиться, он же маленький!»

Помыла полы в доме. Мама погладила по голове и сказала: «Моя помощница».

Мама, придя с родительского собрания, сказала: «Слава богу, хоть от тебя проблем нет».

2. Какие чувства вы испытывали?

Двойственное чувство. С одной стороны, было приятно, что меня хвалят, но с другой – было чувство несправедливости, ведь я делала не то, что хотела.

3. Оцените интенсивность чувств.

8 баллов по 10-балльной шкале, так как это были едва ли не единственные моменты, когда родители меня хвалили и вообще обращали внимание.

4. Аналогия в современной жизни.

На работе я почти всегда нагружена больше других коллег, при этом зарплата у нас одинаковая. Часто я сама вызываюсь делать определенную работу, хотя понимаю, что мне это не нужно. Для меня очень важно, чтобы руководитель меня похвалил за сделанную работу. Я заметила, что если меня хвалят за выполнение штатных обязанностей (я их делаю хорошо), то мне как-то неудобно. Появляется ощущение незаслуженной похвалы. Я как бы этого не заслужила. Действительно приятно, когда благодарят и хвалят за оказание каких-то дополнительных услуг и выполнения поручений, не входящих в мои обязанности.

5. Как и за что вас ругали в детстве?

Если я что-то делала для себя, отдыхала, а брат набедакурил, – винили меня. Ругали за то, как я это делаю.

Пошла с братом гулять, он упал и испачкался. Когда вернулись домой, мать накричала на меня, сказав, что я виновата и плохо смотрю за братом. А ему и слова не сказали.

Я помыла полы. Пришла мать и сказала, что я не умею мыть полы, нашла какую-то пыль и заставила перемывать, при этом долго ворчала.

После школы мы с подружками пошли в кафе поесть мороженое. Я вернулась домой на час позже, чем положено. На меня накричали, обозвав эгоисткой, которая думает только о себе. Имелось в виду, что брат хотел гулять и я должна была пойти с ним.

6. Какие чувства вы испытывали?

Смесь чувств: стыд, вина и одновременно обида. Где-то внутри была злость. Но показывать ее было страшно.

7. Оцените интенсивность чувств.

10 баллов из 10. После таких эпизодов долго переживала, чувствовала, что должна вернуть расположение родителей к себе. Обещала сама себе больше так не делать, но ощущала несправедливость ситуации. Не понимала, почему брату все, а мне ничего. Хотя я училась лучше него, и поведение было примерным.

8. Аналогия в современной жизни.

Очень болезненно реагирую на критику. Появляются вина, обида. Долго переживаю.

Трудно сделать что-то для себя: купить одежду, сходить в кино, посидеть с подругами. Постоянно возникает чувство вины.

До сих пор, когда родители спрашивают, давно ли я общалась с братом, я чувствую ужас и тут же бегу к нему в гости.

Если брат о чем-то просит, я не могу отказать, даже если понимаю, что это мне невыгодно и он меня просто использует.

При подробном заполнении этой таблицы можно выявить большинство механизмов, заложенных в структуре самооценки.

Интерпретации – третий механизм формирования самооценки

Чтобы было понятно, что он собой представляет, начну с примера.

В семье почти чеховская ситуация: три девочки три сестры. Советские времена – тяжело и с деньгами, и с одеждой. Поэтому, как водилось во многих семьях, новую одежду покупали старшей сестре. Она вырастала из нее раньше, чем успевала привести ее в непотребный вид, и

одежда «по наследству» переходила к средней сестре. Та «добивала» ее окончательно, поэтому младшей сестре родители, как правило, покупали новые вещи.

Логично? Да. Практично? Очень. Это если посмотреть с точки зрения взрослого человека. Теперь давайте посмотрим, как эту ситуацию воспринимал ребенок. Средняя сестра интерпретировала это следующим образом: «Старшую сестру любят, младшую любят, а меня – нет».

Интерпретация – один из важнейших механизмов в формировании самооценки, характера и установок ребенка в процессе воспитания. Об этом механизме почти никто не пишет, хотя он очень важен для понимания реакций и поведения взрослого человека.

Суть механизма интерпретации состоит в том, что **ребенок воспринимает происходящие события иначе, чем взрослые, и может их интерпретировать как некую несправедливость по отношению к себе.**

Он может чувствовать, что с ним что-то не так, что он стал не нужен и так далее. То есть ребенок сам «надумывает», что с ним что-то не в порядке, и формирует «Я—», который становится фундаментом нестабильной самооценки.

Еще один более распространенный пример. В семье был один ребенок, но когда ему исполнилось пять лет, появилась сестра/брат. Естественно, внимание родителей перераспределяется между двумя детьми, что опять же с точки зрения взрослого вполне логично. Но ребенок видит ситуацию иначе: раньше все внимание было обращено к нему, а сейчас появилось какое-то существо, на которое обращают не меньше, а подчас и больше внимания, чем на него. Восприятие ребенка в этом случае может интерпретировать ситуацию так, будто теперь родители его не любят.

Когда люди рассказывают о своем детстве, многие произносят фразу «До появления младшего брата/сестры все было хорошо».

Некоторые родители понимают, что появление младшего ребенка в семье может быть травматично для старшего и стараются всячески нивелировать негативные последствия. Но далеко не всегда это получается.

Я это почувствовал на примере собственной семьи. Когда родился сын, дочке было 3,5 года. Понимая всю сложность этого периода для нее, мы с женой всячески старались смягчить ситуацию. Я специально не назначал никаких командировок, чтобы больше времени проводить в семье. Супруга много общалась с дочкой, обсуждала будущее пополнение в семействе. И все, казалось бы, шло нормально.

Затем супругу положили в роддом, и я остался вместе с дочкой. Настроение ее все больше портилось, и на третий день в телефонном разговоре с мамой она потребовала, чтобы, когда ее брат родится, его оставили в роддоме. После родов мы пришли навестить маму, она показала дочери фото братика на телефоне, но та схватила телефон и попыталась разбить его. Когда мы с ней возвращались домой, я спросил дочку: «Что это было?» И она ответила, что ненавидит «этого», потому что из-за него мамы нет дома.

Вот такая была интерпретация. Понимая все процессы, происходящие с дочерью, мы старались максимально избавить ее от возможных поводов для переживаний. Уделяли больше времени, общались, играли с ней, причем не только я, но и жена, несмотря на занятость сыном.

Когда в гости приезжали бабушки, дедушки и друзья, мы их инструктировали, чтобы они обязательно общались с дочкой, а не только толпились возле сына. К новорожденному обычно все приходят с подарками, но некоторые забывают, что в семье есть еще ребенок. Поэтому мы

предупреждали, чтобы для дочки тоже был презент, и на всякий случай закупают подарки для тех, кто не понимал, как это важно.

Постепенно стало очевидно, что дочка успокаивается, начинает гораздо позитивнее относиться к брату. Примерно через месяц инцидент был исчерпан. Реальность не подтвердила ее первоначальную интерпретацию, будто теперь она не любима.

Кстати, в большинстве случаев, когда старший ребенок демонстрирует свою нелюбовь младшему, его гнев адресован скорее родителям. Просто показать его как есть он не может, поскольку осознает превосходство взрослых и, как следствие, вымещает злость на младшем как на более слабом.

Интерпретации могут быть первичными и вторичными.

Первичные интерпретации формируют ту или иную установку в голове ребенка или определенный механизм реакции.

Пример с дочкой – это пример первичной интерпретации. До рождения сына она считала себя любимой, а появление брата интерпретировала так, что теперь ее любить не будут.

Когда ребенку постоянно ставят кого-то в пример, он может решить, что родители им недовольны, что он не дотягивает до их требований, и начинает подражать внешним образцам, чтобы получить это родительское признание.

Если отец и мать часто ругаются, а мать потом плачет, то дочка, наблюдая за этой сценой, может решить, что мужчины опасны, от них одни неприятности. Когда она станет девушкой, то будет крайне настороженно относиться ко всем мужчинам, воспринимая их как зло.

Если в семье есть старшая дочка и младший сын, то родственники словами «Вот и хорошо: сначала нянька, потом лялька» начинают декларировать, что сестра обязана заботиться о брате, хотя она сама еще ребенок. При этом девочка может это интерпретировать так, что она может получить любовь родителей, только если за кем-то ухаживает. Этот механизм, как мы уже убедились, впоследствии будет определять формат построения отношений и с другими людьми.

Имениннику на день рождения обычно дарят подарки. Детский день рождения не исключение. Естественно, именинник хочет как можно быстрее испробовать подарки. Но есть еще дети, которые приглашены на день рождения, и их тоже интересуют игрушки. Они еще не сильны в правилах приличия, поэтому пытаются забрать игрушки у именинника. Тот не дает. Родителям неудобно перед гостями, и они требуют, чтобы ребенок поделился. Как он интерпретирует этот эпизод, никто не знает. Может быть, решит, что у него хотят все забрать, поэтому нужно все сразу прятать. Или решит, что важно удовлетворить родителей, а значит, надо со всеми делиться, даже если не хочется.

Первичная интерпретация означает, что ребенок делает впервые какой-то вывод на основании своего детского видения ситуации. Иногда это проходит и следов не остается, а иногда на основе интерпретации формируется стойкий механизм, установка, в том числе и по поводу того, как ребенок воспринимает себя.

Вторичные интерпретации возникают, когда установка уже сформирована, и ребенок использует новую интерпретацию, чтобы подтвердить и закрепить уже существующую установку.

Ребенку обещали сходить в зоопарк в грядущие выходные. Внезапно у отца появилась срочная работа, и он никак не может выполнить данное обещание. Если у ребенка уже есть установка, что родителям нет до него дела, то в этой ситуации он найдет очередное подтверждение своей теории «избирательной несправедливости», что в свою очередь приведет к подтверждению установки.

Иногда детям делают одинаковые подарки, чтобы никто никому не завидовал и не чувствовал себя обделенным. Но бывает, что это не помогает. Один из детей считает, что он вечно обделен и родители его любят меньше, чем, например, брата. Поэтому когда родители дарят обоим одинаковые вертолеты, но разного цвета, он все равно может интерпретировать это как подтверждение своей установки, ведь ему подарили синий, а он хотел красный, как у брата. Самое интересное, что если бы ему подарили красный, то ситуация была бы аналогичной.

По вторичным интерпретациям можно понять, какой механизм уже сформировался у ребенка. И пока он не нашел массу подтверждений правильности своей установки, пока она не стала его сутью, родители могут помочь ребенку избавиться от этой установки.

Большое количество интерпретаций ребенка связано с тем, как к нему относятся родители и какой он. Причем не всегда это может быть связано исключительно с родителями. Например, ребенок может посчитать, что с ним что-то не так, потому что он бежит не так быстро, как сверстники. Или что он боится высоты, поэтому не может ходить по крышам гаражей.

В Турции я наблюдал ситуацию, когда в аквапарке девочка хотела съехать с действительно опасной горки, но испугалась и пошла назад. Потом она долго смотрела, как на этой горке катаются дети младше ее, и горько плакала. Ее мама просто молодец, потому что не оставила ребенка, а постаралась помочь пережить ее же интерпретацию.

Я думаю, любой родитель может вспомнить ситуации, когда его ребенок что-то «надумывал» и начинал грустить по этому поводу, чувствуя себя «каким-то не таким». В подавляющем большинстве случаев взрослые не придают этому значения и отмахиваются от интерпретаций ребенка, но тем самым только подтверждают правильность его выводов.

Однажды дочка вернулась из детского сада очень расстроенная. Закрылась в своей комнате, после чего оттуда долго доносились всхлипы. Супруга пошла разбираться в причинах. Оказалось, что дочка переживала, что у нее кожа более смуглая по сравнению с другими детьми. Казалось бы, смешно...

С точки зрения взрослого это просто бред. Столько женщин бьется за такую кожу, посещая солярии и косметологов! Но с детской точки зрения это не смешно, ведь она начала ощущать себя «какой-то не такой». Поэтому мы не стали игнорировать интерпретацию ребенка, а вполне серьезно обсудили с ней ситуацию. На этом вопрос закрыт. Сейчас дочке 12 лет, и мы иногда вспоминаем этот момент с юмором. Но тогда для нее было важно, чтобы с ней поговорили.

Первичная интерпретация может определять специфику оценки, даже если родители любят ребенка безусловно. Этот механизм я наблюдал у своего сына.

У нас есть компания друзей, с которыми мы регулярно общаемся. У них есть дети, и наш сын самый младший в этой компании. Так как он очень активный и обаятельный ребенок, то всегда бывает в центре внимания. Его любят и взрослые, и дети. Он интерпретировал это так, что теперь везде должен быть в центре внимания, и когда пошел в школу, то поначалу болезненно относился к тому, что внимание учителя часто концентрируется на ком-то другом. В его картине мира он должен быть центром, а если это не так, то он обижается и старается

привлечь к себе внимание, на вторых ролях очень расстраивается. По крайней мере так было раньше.

Когда стало понятно, что у сына формируется самооценка по типу «Я+, если я Лучший», мы начали помогать ему менять картину мира. Сейчас этот механизм исчез не полностью, но подвижки в этом серьезные.

Резюме

- *Восприятие ребенка может кардинальным образом отличаться от восприятия ситуации взрослыми.*
- *Нельзя отмахиваться от интерпретаций ребенка, даже если они кажутся вам глупыми.*
- *Постарайтесь разобраться и определить, первичная или вторичная интерпретация присутствует в конкретном случае. Со временем остаются только вторичные интерпретации.*
- *Вторичные интерпретации могут помочь вовремя определить установки и тип самооценки, который начинает формироваться у ребенка.*
- *Если вы увидите, что ребенок испытывает чувство неполноценности в каких-то ситуациях, постарайтесь помочь ему убрать эту установку.*

Что касается задания, то я позволю себе предварительный комментарий. Во-первых, если вы до конца не поняли, что такое интерпретация, то лучше не выполняйте это задание, только запутаетесь. Во-вторых, если не сможете ничего вспомнить, то постарайтесь не выдумывать. У многих людей детские интерпретации проходят без следа, и люди их не помнят.

Практикум. Задание 3. Интерпретации

Вспомните ситуацию из детства, в которой ваше восприятие кардинально отличалось от восприятия окружающих. Например, вы чувствовали, что брата/сестру любили больше, чем вас, но родители всегда утверждали, что любят одинаково.

- Как вы воспринимали саму ситуацию, себя в этой ситуации, отношение к вам со стороны окружающих?
- Какие чувства вы при этом испытывали?
- Вспомните ситуацию из взрослой жизни, которая вызывала у вас аналогичные чувства.
- Попытайтесь сделать вывод о том, как механизм интерпретации (если он повторялся многократно) повлиял на отношение к себе и к окружающим.

Небольшое заключение по данному разделу. Механизмы, которые мы здесь рассмотрели, могут приводить к формированию базового чувства «Я—», которое является фундаментом нестабильной самооценки. Безусловно, глубина и болезненность этого минуса у разных людей разные. Многое здесь зависит от того, каким было детство и как ребенок реагировал на все вышеописанные виды влияния.

От реакции ребенка на действия окружающих во многом будет зависеть тип самооценки, который фактически определяет способ защиты базового «Я—». У одних самооценка уходит в минус в редких случаях, у других она падает постоянно от совершенно незначительных событий. Чтобы с этим разобраться, в следующем разделе мы рассмотрим три типа реакции ребенка на воздействие окружающих.

Типы реакций на родительское воздействие

У меня двое детей, и они разные. Очень разные. Хотя мы с женой их обоих очень любим и относимся одинаково хорошо, тем не менее они разные. Можно, конечно, это объяснить тем, что они разного пола, но если вы понаблюдаете за семьями, в которых дети одного пола, то даже в этом случае они все равно разные. Возможно, кто-то имеет удовольствие наблюдать это и в своей семье и, не сомневаюсь, подтвердит мои наблюдения.

Почему так получается? Ведь чаще всего ко всем детям в семье применяются одни и те же воспитательные воздействия. Многие родители одинаково любят детей, одинаково относятся к ним. И все равно: чем старше становятся дети, тем очевиднее разница в их психологии.

Справедливости ради нужно сказать, что довольно много семей, в которых есть просто ребенок и есть «любимчик», и это тоже оказывает влияние на формирование самооценки. Но в данном разделе мы разберем возможные реакции ребенка на воздействие окружающих, а заодно ответим на вопрос, почему они такие разные.

Безусловно, значительное влияние оказывают фактор генетики, а также фактор темперамента. Они в том числе определяют реакцию ребенка на те воспитательные меры, с которыми он сталкивается в детстве.

Давайте представим ситуацию, когда мальчик во время школьной перемены, неважно по какой причине, назвал свою одноклассницу словом, которое невозможно найти ни в одном словаре по причине того, что оно относится к ненормативной лексике. Девочка обиделась на подобную «обзывашку», расплакалась и отправилась жаловаться к учительнице. Преподаватель решила, что ученик не должен оставаться без наказания за свой поступок, и для придания большей значимости предстоящей экзекуции вызвала родителей мальчика в школу.

После окончания уроков учительница вызвала к доске агрессора и жертву. Убедилась в том, что в классе присутствуют завуч по воспитательной работе и мать «разбойника», после чего начала зачитывать приговор. Сначала она обозначила проступок мальчика, чтобы все ученики были в курсе, потом прочитала небольшую лекцию о вреде ругательств, а также про интеллигентность и дружбу. Затем перешла к вердикту.

Приговор оказался мягким, но требующим от подсудимого определенных действий. А именно – он должен был перед всем классом извиниться перед одноклассницей, потом перед учительницей, и раз уж завуч тоже здесь, то и перед завучем. А потом публично и клятвенно пообещать больше себя так не вести. Знакомая ситуация? Думаю, что за время учебы в школе многие наблюдали подобные истории.

Дальнейшее развитие событий будет зависеть от того, как на требование взрослых отреагирует мальчик. Чаще всего ребенок покоряется напору преподавательского состава. Пока учитель читает лекцию о вреде ругательств и непослушания, он может почувствовать себя виноватым. Тогда он покорится приговору и, стоя с опущенной головой, промямлит извинение перед всеми обозначенными в приговоре субъектами.

Извинившись, он еще долго будет помнить этот эпизод, что не гарантирует отсутствие рецидивов. Но в этот момент мальчик будет чувствовать себя реально виноватым, думать, что сделал что-то плохое, будет чувствовать себя плохим.

Но бывает, что события развиваются в другом русле. Приговор вынесен. Все готовы к извинениям. А мальчик уперся! Опустив голову, он смотрит на весь класс исподлобья и не произносит ни слова. Преподавательский состав усиливает напор, требуя извинений, на что ученик тихо, но твердо говорит: «Не буду». Тогда воздействие сопровождается угрозами, начиная от того, что будет, если он не извинится, и заканчивая предсказаниями, что ждет такого нерадивого субъекта в последующей жизни. Но чем больше грозятся взрослые, тем более твер-

дым становится решение мальчика не извиняться. В конце концов, понимая, что своего они не добьются, учителя отпускают ребенка, произведя контрольные причитания и завершив фразой «Подумай, как будешь жить дальше».

Почему мальчик не стал извиняться? Почему уперся? Скорее всего он даже понимал, что в чем-то взрослые правы и обзывать одноклассницу такими словами не стоило. Но извиниться перед всем классом он не мог – перестал бы после этого себя уважать. Если бы он извинился, ему самому было бы тяжело, потому что его продавили, а он поддался давлению. Это для него было гораздо страшнее, чем все те угрозы, которые сыпались от учителей.

В первом случае, когда мальчик извинился, он продемонстрировал реакцию адаптации на воздействие взрослых. То есть он подчинился, подстроился под то, чего от него ожидали окружающие. При этом мальчик переживал, чувствовал себя виноватым, отверженным, изгоем. Он понимал, что восстановить расположение взрослых, вернуть доброе отношение к себе можно только одним способом – нужно покориться. Ему нужно выполнить требование и извиниться. И он это сделал.

Во втором случае мальчик реагировал протестом. Он понял, что на него давят, вынуждая действовать так, как он не хочет, поэтому молчал. Он отстаивал себя, свое «Я», потому что чувствовал: если извинится, это будет означать, что его сломали и уважать себя больше не за что. Поэтому, несмотря на давление и возможные последствия, он отстаивал себя, свое «Я».

Протест и адаптация – наиболее распространенные реакции ребенка на родительское воздействие.

Зачастую потребности и интересы родителей и детей не просто расходятся, а вступают в конфликт друг с другом. В большинстве случаев взрослые стараются подобные ситуации подогнать под свой знаменатель, заставив ребенка делать то, что нужно им. Вот здесь и проявляется тип реакции ребенка: кто-то покоряется в ответ на воздействие, а кто-то начинает протестовать и даже делать наоборот.

У кого есть дети, тот прекрасно знает, что иногда ребенок начинает вести себя протестным образом назло. То есть делать все наоборот, не так, как родители ему говорят. Если ему сказать, что нужно идти направо, он пойдет налево, но не потому, что ему туда нужно, а только лишь потому, что ему сказали идти направо.

Протест – это способ ребенка отстоять свои интересы. Во многих семьях подобное проявление личности ребенка не приветствуется. У нас очень любят детей послушных, спокойных. Поэтому родители в процессе воспитания всячески борются с проявлениями протеста, требуя от него реакции адаптации. Иногда им это удается, и по мере взросления ребенок все чаще подстраивается под требования сначала родителей, а затем и окружающих.

Но иногда у родителей не получается «сломать» ребенка – он активно протестует. Кстати, со временем эта реакция может закрепиться, и он будет реагировать протестом даже в тех случаях, когда это не имеет смысла.

Какое отношение все это имеет к самооценке? Давайте рассмотрим, что роднит адаптацию и протест, несмотря на то, что они противоположны по проявлениям.

Обе реакции направлены на защиту своего «Я»:

- **В адаптации** ребенок считает, что ему следует подчиниться требованиям взрослых, и тогда они будут его принимать и любить, что даст ему возможность чувствовать себя «хорошим» и сохранит его «Я».

- **Протестная реакция** тоже направлена на защиту «Я», которое уйдет в глубокий минус, если человек поддастся давлению. Именно поэтому чем сильнее давят на людей с протестным типом реакции, тем меньше шансов получить желаемый результат.

Но протест и адаптация – это не просто две реакции, которые защищают самооценку. По сути, это две стороны одной медали, или, если хотите, два конца одной палки. Часто ко мне приходят родители, дети которых входят в подростковый период, с такими жалобами: «Что с ребенком? Он стал совершенно неуправляемым. Раньше он был таким послушным, а теперь с ним невозможно договориться».

Это как раз та ситуация, когда реакция адаптации перешла в реакцию протеста, и мы чуть позже поговорим о том, что это на самом деле неплохо. Гораздо хуже, когда ребенок, став взрослым, так и продолжает адаптивно реагировать на требования и ожидания окружающих.

Но неужели у человека есть только два варианта выбора: или подчиниться, или протестовать?

Когда мы начнем разбирать типы самооценки, вы поймете, что если реакция закрепилась, то выбор у человека фактически исчезает. Он в подавляющем большинстве случаев будет выдавать типовую реакцию, к которой привык с детства и которая все это время позволяла ему решать проблемы.

Запрограммированная реакция лишает человека свободы выбора.

Я уже писал, что обе реакции позволяют удерживать самооценку максимально близко к состоянию «Я+», поэтому человек вынужден реагировать так, как он привык и умеет. Именно поэтому адаптивные подчиняются там, где можно отказаться, а протестные упираются там, где рациональнее согласиться.

Свободный выбор – это третий тип реакции, который, на мой взгляд, и является целью работы над собой. Он не связан с самооценкой, поскольку подразумевает реакцию, исходя из интересов человека и целесообразности действий в данной конкретной ситуации.

Как бы вел себя ребенок, способный делать свободный выбор, в ситуации, когда от него требуют извиниться у доски?

Он мог извиниться, но это не было бы способом вернуть расположение взрослых. Дело в том, что так поступить проще и целесообразней в данной ситуации.

Он мог бы не извиняться, если бы видел, что «прокатит» и так.

Ключевое отличие свободы выбора от предыдущих двух реакций заключается в том, что эта реакция не связана с защитой своего «Я», и поэтому она позволяет выбирать вариант, который более эффективен и удобен в конкретном случае.

Приведу еще один пример.

Часто ко мне на тренинги приходят люди, которые находятся в психологической зависимости от своих родителей. Многим из них уже далеко за 30, но родители либо активно вмешиваются в их жизнь, либо требуют, чтобы звонили, помогали, поздравляли тогда, когда хочется и удобно родителям, а не детям. Проще говоря, с детства сохраняется реакция адаптации на

родительское воздействие, независимо от того, нужно это или не нужно, целесообразно или нет.

Один мой клиент каждые выходные ездит «на картошку» вместе с родителями. Точнее, ездят родители, но ведь их же нужно отвезти, подождать, привезти. Он бизнесмен, у него семья, а он вынужден ездить на родительский огород. Отказать он никак не мог, так как потом его грызло чувство вины, будто он вот такой плохой сын, родителям не помогает. И, конечно, родители озвучивали его подобные внутренние диалоги.

Когда он понял механизм, понял, что у него есть зависимость, что чувство вины вынуждает его реагировать адаптацией, он попытался изменить ситуацию. Теперь на любые просьбы родителей, даже вполне логичные и рациональные, с его стороны следовал отказ.

Нельзя сказать, что это свободный выбор. По сути, он из адаптации перешел в протест, а свободный выбор подразумевает, что если просьба адекватная и мне удобно ее выполнить, то можно помочь родителям без проблем.

Если требования относятся к категории «поскипидарить мозг», то я могу отказать. Если я согласился и помог, то не считаю, что меня продавили. Если я отказался, то лишь потому, что считаю просьбу не вполне адекватной и/или мне неудобно ее выполнять, но при этом не чувствую себя «предателем», не испытываю вины. В этом и есть суть свободного выбора: я руководствуюсь принципами практичности и рациональности, и это никак не влияет на мою самооценку.

От чего зависит тип реакции конкретного ребенка? По моим наблюдениям, решающую роль играют три основных критерия:

- темперамент;
- сила воздействия;
- регулярность воздействия.

Холерики чаще реагируют протестом, меланхолики адаптацией. Ключевое слово – «чаще». У разных людей есть свой предпочтительный тип реакции, проявляющийся в различных ситуациях и с разными людьми.

В любом случае человек с нестабильной самооценкой будет реагировать либо протестом, либо адаптацией.

Человек со стабильной самооценкой руководствуется свободным выбором.

Резюме

Механизмы формирования самооценки и типы реакции

- Самооценка может быть либо стабильной, либо нестабильной.
- *Фундамент стабильной самооценки «Я+»:* «Со мной все ОК, и это не требует доказательств».
- *Фундамент нестабильной самооценки «Я—»:* «Со мной что-то не так, но при определенных обстоятельствах я могу доказать себе и окружающим, что со мной все в порядке».
- *Фундамент нестабильной самооценки «Я—» формируется посредством механизмов копирования, условного подкрепления на уровне личности и негативных интерпретаций, когда ребенок считает, что с ним что-то не так.*
- *Чтобы защитить свое «Я», ребенок реагирует тем или иным образом на воздействие родителей и окружающих людей. Он может подчиняться и выполнять требования в обмен*

на любовь и расположение родителей. Либо он может активно протестовать, поступая наоборот и отстаивая тем самым свое «Я».

- Третий тип реакции – свободный выбор – кардинально отличается от протеста и адаптации, так как ориентирован на конкретную ситуацию, а не на желание защитить свою самооценку.

- Тип реакции, к которому человек привык в детстве, сохраняется и во взрослой жизни, что во многом определяет принятие решений, эмоциональные реакции, поведение взрослого человека.

- Ощущение «Я—» довольно болезненное. Жить с ним постоянно очень тяжело, поэтому человек формирует защиту, которая позволяет ему выйти из минуса в плюс.

- Защита активизируется за счет формирования структуры «Я+, если», где «если» это список требований к себе, выполнив которые человек может ощущать себя «Я+».

В формуле «Я+, если» заключается смысл нестабильной самооценки, когда человек может считать себя благополучным, достойным (список можно продолжать) только при выполнении определенных условий.

Признаки нестабильной самооценки

В предыдущей главе мы рассмотрели, как формируется самооценка. Тем, у кого чтение предыдущей главы «не пойдет», я предлагал ее пропустить и сразу перейти к следующей главе, посвященной признакам нестабильной самооценки.

Я вкратце напомню содержание предыдущей «серии», а затем мы перейдем к тому, как и в чем проявляются механизмы нестабильной самооценки. Думаю, многие из вас в этом разделе узнают себя.

Мы разобрали, как формируется фундамент нестабильной самооценки, в основе которого лежит базовое чувство «Я—». Его еще можно назвать чувством стыда, неприятием себя, нелюбовью к себе, ощущением недостаточной ценности себя, чувством «хуже других» и т. д.

Также мы говорили о том, что постоянно жить с этим чувством невозможно, иначе человек будет находиться в состоянии хронической депрессии. Поэтому со временем, начиная с детства, формируется определенная защита, которая позволяет человеку ощущать себя вполне благополучным. Защита представляет собой список условий, при соблюдении которых он считает себя «хорошим»:

«Я+, если» означает, «со мной все ОК, если я выполняю определенные условия».

Но этого недостаточно, потому что в процессе воспитания у ребенка складываются не только условия, при которых он может считать себя «хорошим», но еще и условия, при которых он рискует быть «плохим». Это формирует список «Я—, если», перечисляющий условия, когда он должен считать себя плохим и ему должно быть стыдно.

Таким образом, получается следующая конструкция.

Есть базовый «Я—», который защищен двумя списками условий «Я+, если» и «Я—, если».

Когда я соответствую списку «Я+, если», моя самооценка повышается. Соответственно в этом случае я чувствую себя благополучным, успешным, осознаю, что со мной все ОК.

Если в жизни происходит что-то из списка «Я—, если», то самооценка падает. Тогда у меня возникает неудовлетворенность собой, ощущение собственного неблагополучия.

Такова общая структура нестабильной самооценки. В каждом индивидуальном случае многое зависит от содержания обоих списков, что и определяет тип самооценки конкретного человека, о чем мы будем говорить в следующей главе.

Давайте разберем все изложенное на конкретном примере.

Виктор рос в интеллигентной семье: отец преподавал химию в одном из вузов, мать трудилась инженером на промышленном предприятии. Родители очень хотели, чтобы из сына получился думающий интеллигентный человек, который станет ученым, желательно химиком. В общем, довольно распространенное желание родителей, чтобы сын пошел по стопам отца.

Поэтому основной упор родители решили сделать на интеллектуальном и образовательном развитии ребенка. Так как отец был человек занятой, основные воспитательные функции брала на себя мать. Уже в дошкольном возрасте Виктор посещал различные кружки, учил языки, играл в шахматы. Родители очень гордились успехами ребенка.

Поначалу Виктор с удовольствием играл с детьми во дворе, но мать явно не одобряла мальчишеские игры. Однажды после возвращения сына с прогулки с шишкой на голове, полученной в результате взаимодействия с качелями, на играх со сверстниками был поставлен крест в виде прямого запрета «участвовать в дурацких играх и пустой трате времени».

В школу Виктор пришел гораздо более подготовленным, нежели его одноклассники, поэтому легко учился на пятерки. Периодически он дурачился и баловался вместе со сверстниками, и в один прекрасный момент это привело к вызову родителей в школу. Этот эпизод он запомнил надолго, поскольку после посещения директора мать удостоила его только одним словом «Позор», а следующие несколько дней держалась очень холодно и почти не разговаривала с сыном. Все это время Виктору было очень плохо и стыдно. Больше он в мальчишеских играх не участвовал.

Ситуация повторилась, когда в пятом классе он получил первую двойку из-за того, что не сделал домашнее задание. И вновь мать объявила бойкот. Несколько дней Вите было не по себе, поэтому он решил больше никогда не относиться к учебе халатно.

Несколько раз он пытался уговорить родителей отдать его в спортивные секции, но футбольный кружок был охарактеризован родителями как «сборище дебилов», а желание заниматься единоборствами вызвало еще более бурную реакцию: «Хочешь, чтобы тебе все мозги отбили?»

Однажды Витя спросил у мамы разрешения пригласить в дом друзей. Мать была не в восторге от идеи, хотя на словах согласилась. Витя пригласил двух одноклассников, и несколько часов они собирали конструктор. Провожая приятелей, в прихожей Виктор столкнулся с отцом и по выражению его лица понял, что отец не доволен приходом гостей.

– Кто это? – спросил отец, когда ребята ушли.

– Одноклассники, – ответил сын.

– Кто их родители? – почему-то спросил отец.

– У Сергея отец на заводе работает, а у Марка отец – директор магазина.

– Понятно. Работяга и торгаш, – презрительно фыркнул отец, но мысль развивать не стал. Больше Витя не водил ребят домой, да и общение с друзьями потихоньку расклеилось.

Мать совершенно не переносила, если сын «шатался без дела». Она всегда подчеркивала, что работа есть всегда, и действительно постоянно ее находила. Если же Витя хотел просто отдохнуть или посмотреть телевизор, мать тут же находила более подходящее, по ее мнению,

занятие даже в том случае, если вдруг все уроки сделаны и все книги прочитаны. Например, работа по дому.

Можно и дальше приводить факты из реальной биографии одного человека, хотя для демонстрации и анализа механизмов у нас уже информации более чем достаточно. Теперь проследим, как формировалась самооценка Виктора.

Начнем с фундамента самооценки.

Родители, мать в частности, не принимали потребностей ребенка и старались «заточить» его под «правильное» понимание жизни. Если ребенок вел себя не так, как было нужно родителям, его наказывали холодностью, молчанием или нотацией.

То есть Виктор быстро понял, что его не принимают таким, какой он есть с его мальчишескими интересами и желаниями. Он чувствовал, что некоторые его поступки вызывают отторжение и осуждение родителей, и очень переживал, когда мать наказывала его молчанием. У него возникало ощущение, что он плохой, расстраивает мать, и это чувство было довольно болезненным. Таким образом, сформировался базовый «Я—».

Большинство родителей утверждают, что любят своих детей, а различные нотации, наказания, молчание, отвержение – это всего лишь воспитательные моменты, которые необходимы, чтобы сделать для ребенка «лучше». Когда-нибудь он, то есть ребенок, это поймет и оценит. Вот и мать Вити считала, что она делает для сына лучше, ведь ее сын – из интеллигентной семьи и ему нужно заниматься учебной, а не тратить время попусту, не играть с бесцельно шатающимися сверстниками. А по реакции отца Виктор усвоил, что нужно выбирать круг общения и что быть работягой и торгашом стыдно.

Другими словами, родители четко дали понять, что нужно делать, чтобы быть «хорошим» (так сформировался список «Я+, если»), и чего не стоит делать, чтобы не быть «плохим» (список «Я—, если»). В процессе взросления эти списки будут постепенно дополняться.

И хотя взрослый Виктор не будет понимать, почему он принимает то или иное решение, именно эти сформированные в детстве механизмы будут влиять на его принятие решений и на то, какой жизнью он будет жить.

Список «Я+, если» у Виктора будет довольно длинный.

Стремление хорошо учиться и соответствовать требованиям авторитетных людей.

Важно обязательно получить высшее образование, без которого он точно не сможет считать себя «хорошим».

Для него очень важно будет то, с кем он общается, – Виктор будет стремиться к «правильному» кругу общения.

Он будет все время чем-то занят, поскольку с детства уяснил, что отдых и развлечения это пустое времяпрепровождение.

Скорее всего, он поступит на химический факультет, чтобы пойти по стопам отца.

Так или иначе, все эти пункты, по сути, вытекают из самого главного, самого первого пункта списка: «Я+, если мама мной довольна». Остальное уже производные. К чему это приводит, мы поговорим в главах, посвященных типам самооценки.

Одновременно родители давали четкие ориентиры, чего делать не надо, на основании которых Витя формировал список «Я—, если».

Ключевой пункт этого списка – «если мать мной недовольна» – с возрастом трансформируется в «если мной недовольны значимые люди». Самооценка будет падать, если он не получит высшее образование, если придется заниматься рабочей специальностью или торговлей.

Если будет предаваться развлечениям или отдыхать. Если будет общаться с «неправильными» людьми...

К старшим классам Виктор стал правильным и послушным мальчиком. Он хорошо учился, был начитан, не хулиганил, никогда не участвовал в проделках сверстников. Родители гордились сыном, учителя ставили Виктора в пример. Он был очень доволен этим обстоятельством. Правда, его иногда смущало, что все решения принимают за него родители, но с возрастом он к этому привык. Тем более что сам он, откровенно говоря, не очень знал, чего хочет и к чему стремится.

Как и планировалось родителями, он стал химиком. Работал в институте на кафедре, защитил кандидатскую диссертацию. Родители были довольны, а вот Виктор не очень. Периодически поступали предложения перейти работать на химические предприятия, участвовать в разработке новых технологий за пределами института. Каждый раз он шел советоваться к родителям, и каждый раз отец смотрел на него, как «Ленин на буржуазию», а мать объясняла, что истинное его предназначение это работа на кафедре. У Виктора были определенные сомнения насчет предназначения, но он предпочитал не спорить.

К тридцати годам мужчина уже привык к довольно скучной работе без ясных перспектив, к небольшой зарплате и проживанию вместе с родителями, к отсутствию друзей. Все бы ничего, но очень смущал полный штиль в личной жизни. Периодически, конечно, случались волнения, и однажды Виктор даже чуть не женился. Больше года он встречался с девушкой, которая очень ему нравилась, и наконец решил представить ее родителям. По реакции родителей он понял, что невеста не пришлась ко двору. Он даже поговорил с матерью и на свое «Ну, как тебе Катя?» получил краткий ответ: «Не знаю, что ты в ней нашел». После этого Виктор резко охладел к Кате, и в итоге они расстались.

Другие девушки тоже не подходили под родительские стандарты, зато мама активно пыталась его пристроить к дочери своей знакомой. Однако в этом случае даже покладистый Виктор воспротивился.

Так, тридцатилетний мужчина продолжал сидеть на кафедре, работая над неинтересными проектами, зарабатывал очень мало и не мог понять, что его ждет в будущем. А еще он не мог ответить на вопросы: чего хочет, что ему интересно, какие у него цели, к чему стремится. Он чувствовал, что в жизни что-то не так, но не мог понять, что именно. И не знал, что ему делать, что нужно менять, и нужно ли вообще рыпаться. Ведь как ни крути, он живет не хуже миллионов других людей. Только непонятно, зачем и для чего.

Всего лишь по нескольким эпизодам из детства мы можем понять, как была сформирована нестабильная самооценка Виктора. В основе ее лежит базовый «Я—».

Также есть два списка:

«Я+, если», к выполнению которого он будет стремиться;

«Я—, если» – это те действия, которых он будет всячески избегать.

Завершая историю с Виктором, мы немного забежим вперед и отметим, что его самооценка сформировалась по типу «Я+, если радую других».

Далее мы рассмотрим, как и в чем проявляются механизмы нестабильной самооценки. Прежде всего обратим внимание на общие проявления нестабильности, а когда перейдем к рассмотрению различных типов самооценки, более детально разберем специфику проявления того или иного признака.

Если в этом разделе что-то будет похоже по описанию на ваши механизмы, а что-то не совсем, то пусть это вас не пугает. Цельную картину вы сможете составить после прочтения следующей главы, посвященной различным типам самооценки.

Колебания самооценки

«Все, я туда больше не пойду! Даже не уговаривай!» – сказал мне явно расстроенный сын, вернувшись с тренировки по кикбоксингу. «Дурацкие тренировки!» – резюмировал он.

В дальнейшем разговоре выяснилось, что у них были спарринги и он продул... Поэтому и находился в расстроенных чувствах. Кое-как мы с ним договорились, что ходить на тренировки он все-таки продолжит.

Прошло три недели. Яростных порывов бросить кикбоксинг больше не наблюдалось. На тренировки ходит с очевидным желанием. Я поговорил с тренером, и оказалось, что последние спарринги сын выиграл, а потому и на тренировки стал ходить без принуждения и, скорее, даже с удовольствием.

Вы, наверное, скажете, что это обычная детская реакция, и во многом будете правы. Но! Разве взрослые люди не ведут себя подобным образом? Например, после неудачного выступления на какой-нибудь конференции человек жутко переживает и сам себе клянется больше никогда не подниматься на трибуну. Или когда в ответ на критику, может быть, даже справедливую, человек расстраивается, обижается и придумывает различные способы мести обидчику.

Думаю, вам приходилось видеть девушек, которые едва ли не впадали в депрессию из-за того, что любимый не позвонил вовремя, а потом один минутный разговор моментально перекидывал их из депрессии в радостную эйфорию.

Возможно, вы наблюдали за коллегой, гордо шествующим «с короной на голове» после удачной сделки, а на следующий день наблюдали его же, но уже поникшего после неудачных переговоров.

Что объединяет все эти примеры от кикбоксинга до короны?

То или иное событие в жизни человека приводит либо к повышению, либо к падению самооценки.

Выиграл спарринг, заключил сделку, заработал денег, познакомился с девушкой – самооценка в плюсе.

Проиграл схватку, плохо прошли переговоры, получил отказ от девушки – и самооценка сразу ушла в минус.

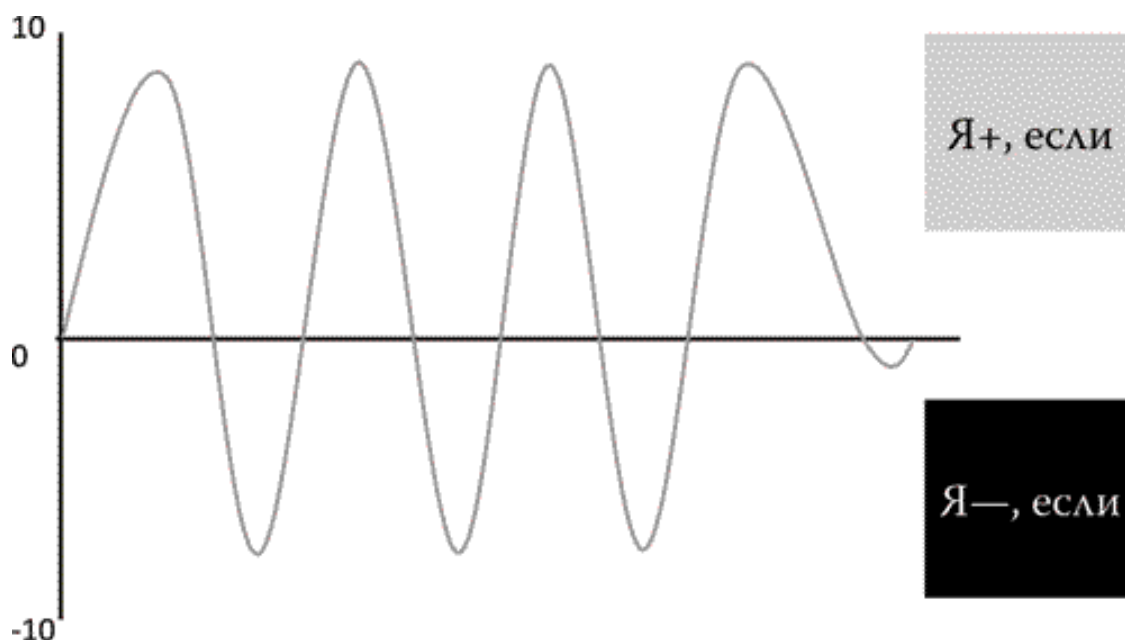


Рис. 1. График нестабильной самооценки

Для нестабильной самооценки очень характерны резкие колебания самооценки, быстрые переходы из плюса в минус и обратно. Как мы видим на графике, у человека есть две зоны:

- Положительная соответствует «Я+, если».
- Отрицательная соответствует «Я—, если».

Когда происходит событие, которое позволяет человеку подтвердить свое соответствие установкам из списка «Я+, если», то самооценка повышается.

Если же случается событие из списка «Я—, если», это приводит к падению самооценки.

Давайте вернемся к примерам, которые мы рассматривали ранее.

Начнем с менеджера среднего звена Сергея, который был вполне доволен собой, своей карьерой, материальным статусом и даже своей машиной ровно до того момента, пока случайно не встретил одноклассника Игоря, владельца «заводов, газет, пароходов». Как мы помним, после этой встречи Сергей несколько дней ходил подавленным. Что же случилось?

За несколько минут до встречи с одноклассником Сергей был вполне доволен собой. В его списке «Я+, если» фигурировали пункты, связанные и с деньгами, и с машиной, и с карьерой: «Чем больше денег, тем ты более успешный. Чем круче машина, тем круче ты. Чем выше должность, тем солиднее человек». Но это еще не все. Для Сергея важно не столько количество денег, сколько другой факт: их должно быть не меньше, а лучше больше, **чем у других!** Машина выше классом, должность солиднее, а место работы перспективнее.

Пока он не встретился с Игорем, все пункты списка были выполнены, соответственно самооценка была прочно в плюсе. Но тут эта встреча проклятушая с человеком, да еще и одноклассником, у которого денег намного больше, должность намного выше, машина намного дороже. И тут же Сергей понял, что добился-то он меньшего, то есть проигрывает школьному товарищу по всем статьям!

Его восприятие себя резко изменилось. Теперь, после «проигрыша» крутому Игорю, Сергей уже не может воспринимать себя как успешного человека. Ведь эта встреча продемонстрировала ему, что он не лучший. Он не соответствует списку «Я+, если», поэтому его самооценка резко упала. Хотя, как мы уже отмечали, в реальной жизни Сергея не изменилось абсолютно ничего.

Виктор из другого примера, получив пятерку, да еще и похвалу матери, фактически выполнил главный пункт своего списка «Я+, если», поэтому по праву считает себя достойным человеком. Но внезапный трояк по диктанту буквально через 15 минут на следующем уроке мог уронить его самооценку в глубокий минус, и вот он уже представляет себе укоряющий холод в глазах матери и ему становится плохо. Ведь произошло событие из списка «Я —, если» – он схлопотал трояк, а должен был получить пятерку. Теперь расстроится мама, которую необходимо радовать. Как же тут самооценке не упасть?

Думаю, среди читателей есть те, кто прочел предыдущие абзацы и подумал: «Что здесь такого удивительного? Нормальная реакция». Но я бы назвал эту реакцию распространенной, поскольку действительно большинство людей регулярно наблюдают в своей жизни те или иные элементы нестабильной самооценки. Как реагировал бы в подобных ситуациях человек со стабильной самооценкой, мы поговорим чуть позже.

Характерной чертой нестабильной самооценки являются быстрые и подчас резкие колебания представлений о себе, которые четко связаны с внешними обстоятельствами, при том, что реальное положение дел практически никак не меняется. Незначительное, иногда даже надуманное событие может привести к резкому изменению самооценки как в положительную, так и в отрицательную сторону.

Небольшой успех приводит к эйфории, а небольшая неудача воспринимается как жизненный апокалипсис. Мы живем в обществе потребления, поэтому для многих деньги и материальные блага становятся едва ли не основным пунктом списка «Я+, если». Есть деньги, статус, машина, хорошая квартира – значит, ты успешен, ты состоялся, ты крутой перец. Нет денег и машины – значит, ты лузер.

Очевидно, именно по этой причине столь популярны тренинги, обещающие людям, что буквально после тренинга они мгновенно смогут открыть бизнес и начать зарабатывать серьезные деньги. «Пошаговая технология открытия бизнеса с доходом 10 тыс. долларов в месяц!» – вещают одни. «Вложи 50 долларов – и получишь 3000 долларов в неделю на бинарных опционах!» – приглашают гуру инвестирования.

Толпы людей с горящими глазами, весело помахивая ослиными ушами, бегут обучаться. Большинство из них не интересуются бизнесом как таковым, они никогда не интересовались инвестированием. Им нужны деньги, машины, квартиры, престижный отдых и место бизнес-класса в самолете. Вот тогда они смогут считать себя успешными людьми, станут уверенными и, наконец, счастливыми.

И именно поэтому для основной массы людей подобные курсы заканчиваются разочарованием, потому что бизнес – это не конструктор «Лего», который миллионами штампуют на конвейере. Здесь нужно думать, пробовать, ошибаться, исправлять и снова пробовать. Бинарные опционы оказываются не так просты, как обещали в рекламных объявлениях, и заветные 3000 долларов в месяц, которые они рассчитывали получить, вложив десятку, даже не просматриваются на горизонте.

Все это разочаровывает людей и приводит к падению их самооценки, тем более что ново-явленные гуру тут же объясняют, что не получилось разбогатеть именно у тебя, а остальные уже давно на Канарах отдыхают.

Еще один распространенный пример из серии «Женщины и замужество».

У многих женщин в списке «Я+, если» чуть ли не основным пунктом, написанным красными чернилами, значится: «Я+, если я замужем и есть дети». Соответственно ситуация развода это из списка «Я—, если». Вот почему после развода многие женщины впадают в депрессию, хотя понимают, что в браке не было ничего хорошего. Установка на замужество столь сильна, что женщина готова сохранять брак любой ценой, по сути ради поддержания самооценки в плюсе. Именно этим подчас и привлекателен статус замужней женщины.

Если у человека происходят резкие колебания самооценки под влиянием внешних обстоятельств, это свидетельствует о том, что его самооценка нестабильна. При этом в реальной жизни человека ничего не меняется либо изменения несопоставимы с реакцией на них.

Розовые или черные? Какие очки вы предпочитаете?

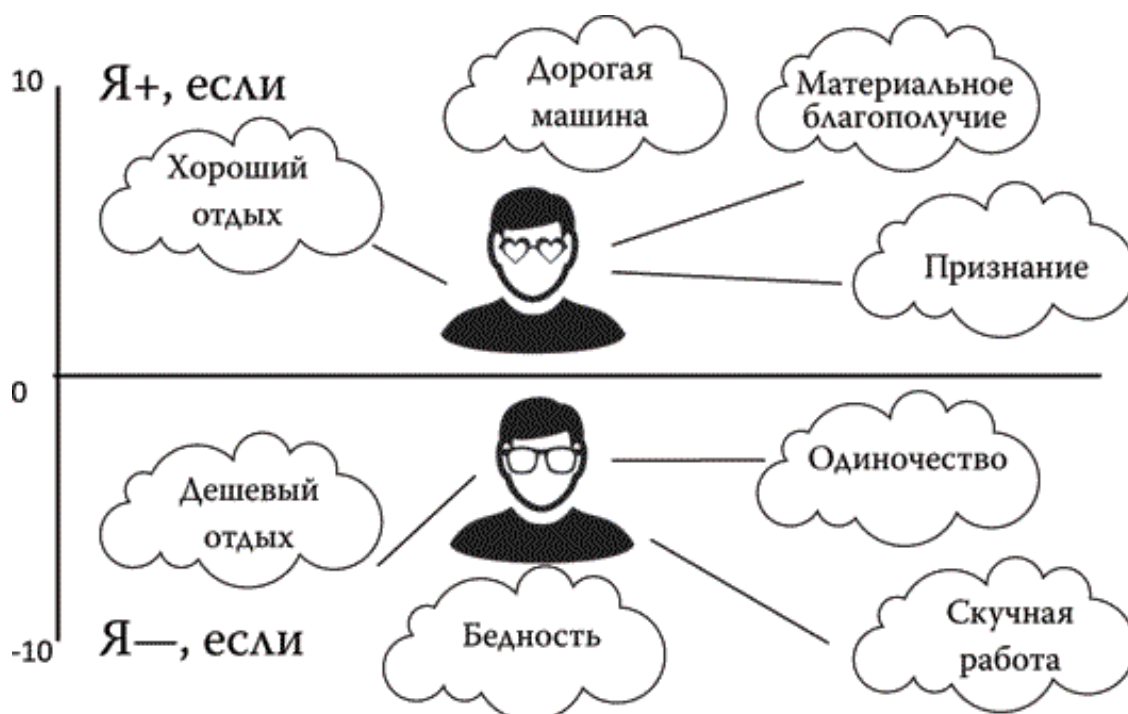


Рис. 2. График колебания нестабильной самооценки

В свое время я довольно интенсивно трудился в консалтинговой компании, которая специализировалась на подборе персонала. Меня всегда удивляли сотрудники службы персонала, которые при отборе кадров ориентировались на тесты, не потрудившись даже пообщаться с человеком.

Мы тоже использовали тесты, но только лишь как вспомогательный инструмент, в основном полагаясь на интервью с кандидатами. Поскольку наше сотрудничество с компаниями длилось продолжительное время, у нас была возможность оценить правильность своего заключения по результатам интервью и проверить достоверность тестов.

Наблюдения получились довольно интересные: результаты тестов только частично находили подтверждение в реальной жизни, а многое было «мимо».

Почему психологические тесты «не работают» так, как многим хотелось бы? Прошел тест — и получил по себе все расклады: кто ты, что ты, что нужно делать! При приеме на работу

было бы очень удобно. Не нужно никаких собеседований: соискатель проходит тестирование, а работодатель получает готовый результат.

В реальности с тестами действительно не все так весело, и вот почему. Когда самооценка человека находится в положительной зоне, можно сказать, что это один человек: уверенный, позитивный, с оптимизмом смотрящий в будущее.

Когда самооценка падает до отрицательных значений, то тот же генетически и по паспорту человек психологически превращается в другую личность: неуверенного, пессимистичного, негативно настроенного.

Это будут два совершенно разных человека. И все зависит от того, в какой зоне пребывает самооценка человека в момент прохождения теста. Чем больше амплитуда колебаний самооценки, тем более разными будут эти люди, а соответственно и результаты тестирования.

Все равно как если бы один смотрел на мир через розовые очки, а другой через черные – настолько меняется восприятие себя и мира в зависимости от уровня самооценки. Более того, изменяется не только восприятие текущих событий, но и оценка прошлого. Также по-другому видится и будущее.

Колебания самооценки всегда сопровождаются изменением эмоционального фона. Появляются определенные эмоции и чувства, которые характерны для положительной и отрицательной зоны самооценки.

При скачке самооценки вверх возникают положительные эмоции, что приводит к позитивному восприятию ситуации. Радость, гордость, надежда, вера в будущее, уверенность – вот те чувства, которые испытывает человек при повышении самооценки.

Стыд, вина, обида, тревога, неуверенность, пустота – такие чувства возникают при падении самооценки. Через призму этих негативных эмоций человек смотрит на себя и окружающий мир.

Именно этим можно объяснить тот факт, что для большинства людей падение самооценки весьма болезненный процесс. Неудивительно, что человек прилагает максимум усилий, чтобы избежать ситуаций, в которых самооценка может упасть. А это, в свою очередь, приводит к пассивности и желанию остаться в привычном коридоре комфорта.

У некоторых людей ситуация осложняется тем, что они довольно тяжело выходят из отрицательной зоны. Я это явление называю **застреванием** — когда человеку свойственно длительное время оставаться в отрицательной зоне самооценки и испытывать негативные чувства.

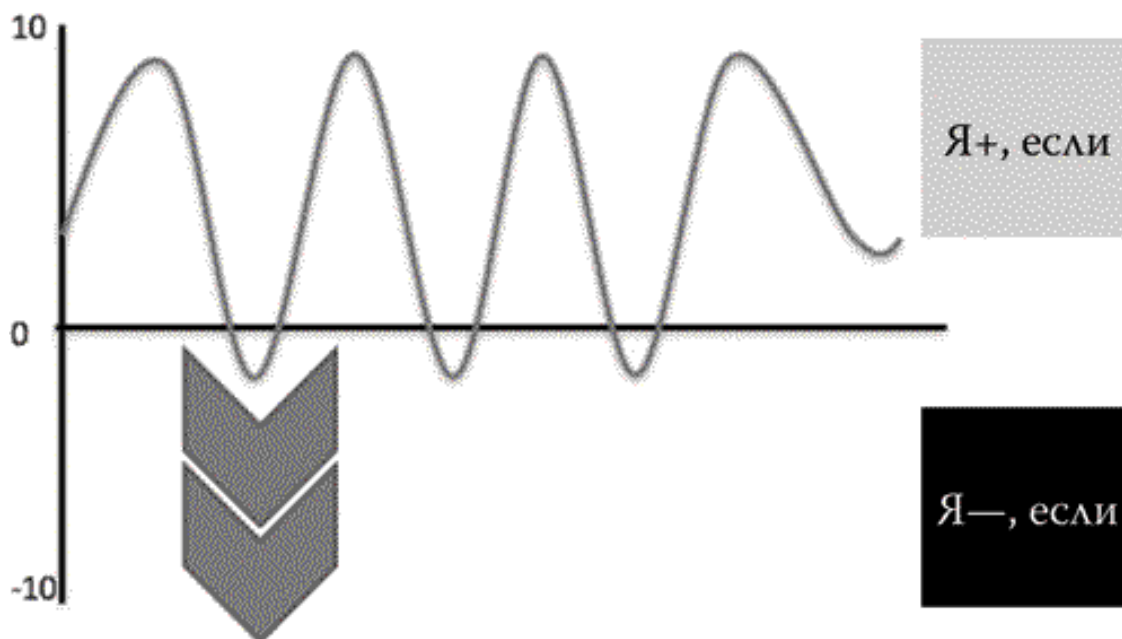


Рис. 3. График самооценки ниже 0

Этому процессу способствует постоянное возвращение к неприятным событиям, самобичевание и накручивание. Человек уходит в себя и раз за разом прокручивает неприятное событие, снова и снова испытывая негативные чувства. Иногда этот процесс может затянуть человека в болото депрессии.

Если взять пример с Сергеем, то мы просто сжалились над ним, когда предположили, что горевать он будет всего пару дней. В реальной жизни я знаю людей, которых подобные встречи выбивали из колеи едва ли не на месяц.

Кроме того, есть немало людей, у которых будто встроен своеобразный **эмоциональный пылесос**.

Случались ли в вашей жизни ситуации, когда вы делали «из мухи слона»? Небольшая проблема раздувалась до уровня всемирной трагедии. А теперь представьте, что небольшая проблема вызывает небольшое падение самооценки, и в этот момент включается эмоциональный пылесос. Самооценка, упавшая до значения «—2» непосредственно из-за проблемы, продолжает падать из-за того, что сам человек накручивает, заикливается, фиксируется на других своих промахах. В итоге самооценка с течением времени обрушивается до «—9».

«Розовые очки» тоже могут сыграть с человеком злую шутку, так как во время приступа уверенности он может неверно оценить реальное положение дел и совершить необдуманый поступок или принять неверное решение. Например, после успеха в одном деле, окрыленный им, он может полезть туда, куда на самом деле лезть не стоит.

Кто-то из читателей может возразить, что это естественная реакция человека на успех или неудачу. Но это не совсем так, потому что в большинстве случаев реакция возникает не на саму ситуацию, а на изменение уровня самооценки.

Возьмем, к примеру, отличницу, которой поставили тройку. Самооценка упала, куча негативных эмоций... А что в реальности? Одна оценка не отражает реальный уровень знаний ученицы. Тем не менее бывает так, что из-за одной неудачи ребенок может не хотеть идти домой либо, наоборот, в школу. И это никак нельзя объяснить малозначительным, по сути, эпизодом с полученной тройкой.

Несоответствие между значимостью события и силой эмоциональной реакции – один из признаков того, что реакция связана не с событиями, а с падением самооценки.

Как мы уже говорили, при падении самооценки включается весь спектр отрицательных эмоций. Поэтому эмоциональная реакция выглядит столь неадекватной.

Даже небольшое событие, пустяк может привести к провалу самооценки и возникновению бурной эмоциональной реакции. Прокол колеса воспринимается не как случайность, а как вселенский заговор против человека, с которым что-то не так, который невезучий, и вообще весь мир против него.

Небольшое замечание, мимолетно брошенное кем-то значимым, может привести к тому, что человек еще неделю будет гонять в голове мысли о том, за что такая несправедливость по отношению к нему. Есть люди, которые агрессивно реагируют и даже провоцируют конфликт, если на них «как-то не так посмотрели».

Но не только выраженные эмоциональные проявления могут быть признаками нестабильной самооценки. Отсутствие эмоциональной реакции на происходящее также может быть связано с самооценкой. Нередко бывает, что в процессе воспитания ребенку запрещают проявлять эмоции. Таким образом, формируется установка «Я+, если я не проявляю эмоции, держу их под контролем».

Подведем **итоги**.

Далеко не всегда человек может разобраться в причинах возникновения той или иной эмоциональной реакции. Обычно эту причину пытаются найти в эмоциональной сфере. Некоторые объясняют это инфантильностью, истеричностью, неумением контролировать эмоции. Таким людям рекомендуют пройти тренинги по контролю эмоций. На самом деле причина глубже и связана она со структурой самооценки.

Особенности постановки целей в жизни

Недавно ко мне за помощью обратилась девушка, которая никак не могла определиться с направлением дальнейшего развития карьеры: «Вот думаю, может, бизнес открыть? А то оставаться на нынешней работе сил нет...» И рассказывает следующую историю.

Несколько лет назад мать устроила ее в фирму, владельцем которой был ее хороший знакомый. Она и сама знала его с детства, так как они дружили семьями. Очевидно, по этой причине ее поставили на организацию учета в компании. В рамках выполнения своих обязанностей она постоянно контактировала с владельцем, который к тому же был еще и директором. Он относился к ней по-отечески и регулярно хвалил, подчеркивая ее важность и незаменимость в организации.

Фирма развивалась довольно быстро, и в какой-то момент возникла необходимость внедрения совершенно других стандартов учета. Для этого пригласили специалиста с большим международным опытом – и началось...

Новый руководитель хоть и сильно не ругался, но, оценив компетенцию существующего персонала, констатировал, что квалификация низкая и нужно учиться. Но девушка привыкла к тому, что она важная и незаменимая. Общение с владельцем фирмы значительно сократилось.

В общем, у нее возникло ощущение, что ее изгнали из рая без смены дислокации. Поэтому появились сомнения в том, что заниматься учетом – это ее, и она начала задумываться над сменой деятельности.

На самом деле вопросы типа «мое или не мое» и «чем бы мне таким заняться» возникли не потому, что ей не нравится учет, а потому что: во-первых, ее перестали хвалить и подчеркивать значимость; во-вторых, начали критиковать, причем объективно; в-третьих, дистанцировали от собственника, который как раз и являлся основным источником похвалы.

Какой смысл менять сферу деятельности? Разве в собственном бизнесе все будут ее хвалить и не будет никаких проблем? Дело на самом деле не в целях, потому что цели мы выбираем сквозь призму своего списка «Если».

Действительно, один из самых распространенных вопросов, с которым к нам обращаются: «Как найти свою цель в жизни?» Не менее популярный вопрос: «Как понять, моя это цель или нет?»

На самом деле у любого человека уже есть цель, просто далеко не всегда он ее осознает. Более того, в подавляющем большинстве случаев цели, которые ставит перед собой человек, не являются его свободным и осознанным выбором.

Как ни странно, именно в структуре самооценки заложены если не конкретные цели, то основное направление, вектор развития, к которому будет стремиться человек. На постановку цели существенное влияние оказывает список «Если», который стремится выполнить человек, чтобы считать себя успешным, благополучным и уверенным. Поэтому мы и говорим, что постановка целей и выбор способа их достижения формируются сквозь призму списка «Если».

В нашем примере у девушки: «Я+, если ко мне хорошо относятся, хвалят, довольны мной и моей работой». Ей не столь важно, **что** делать, – важно, какие психологические плюшки она за это получит. Когда ее критикуют, даже по делу, это заставляет ее обратиться к своему минусовому списку, поэтому ей хочется поменять работу. Но на самом деле для нее важен не характер работы, а чтобы вернулось доброе отношение, без всяких расстраивающих критических замечаний.

Влияние самооценки на постановку целей проще всего отследить в так называемых династийных семьях, где разные поколения занимаются одним и тем же делом. Все прекрасно знают династии врачей, актеров, учителей, музыкантов. В некоторых семьях у ребенка с детства выбора может и не быть, в особенности если родители изначально хотят, чтобы он пошел по их стопам. Хорошо, если ребенку это интересно и у него есть способности к данному виду деятельности. Хуже, когда нет ни того, ни другого, но он все равно следует предписанному пути, чувствуя при этом, что это вовсе не его. Он понимает, что ему это не интересно. Он хочет заниматься чем-то другим, но не может отказаться, потому что свято верит, что он предназначен для этого пути.

В семьях, где профессиональной династии не наблюдается, этот процесс не столь очевиден, хотя если понимать механизмы реализации списка «Если», то можно ответить на вопрос, почему человек выбирает тот или иной путь.

Например, многие люди мечтают открыть свое дело вовсе не потому, что им нравится создавать что-то новое или заниматься предпринимательством. Их в большей степени интересуют деньги, причем быстрые деньги, которые, как многие считают, можно заработать, открыв свой бизнес. На самом деле их манит цель иметь денег больше, чем у других.

Причина простая: наш социум культивирует идею о том, что ты можешь считать себя успешным, **если** у тебя есть деньги. Таким образом, деньги и все атрибуты, которые можно за них купить, становятся первичной целью. Ведь именно это позволит человеку считать себя благополучным, успешным, лучше других.

Гораздо хуже с целями у людей, которые имеют структуру самооценки «Я+, если радую других». Обычно сами они цели не ставят, а пытаются считывать ожидания окружающих и

подстраиваться под них. Люди с этим типом самооценки редко ставят высокие цели и, соответственно, редко добиваются существенных успехов в жизни.

Мы вернемся к вопросу постановки цели в жизни, когда будем детально рассматривать различные типы самооценки. Вы сможете проследить четкую закономерность между структурой самооценки человека и тем путем, который он выбирает в жизни. А пока выполните небольшое задание.

Практикум. Задание 4. Ваш жизненный путь

Ответьте на следующие вопросы.

Почему вы выбрали тот путь развития, на котором находитесь сейчас?

Это ваш осознанный выбор?

Довольны ли вы текущим положением дел или хотели бы изменить вектор развития?

Чем бы вы занимались, если бы в нашем мире люди, вне зависимости от специальности, имели одинаковый достаток?

Мотивация и самооценка

Однажды ко мне обратилась 35-летняя женщина по имени Наталья. У нее возникли проблемы в семейной жизни, которые закончились разводом. Николай, ее муж, ушел к девушке 23 лет с модельной внешностью.

Подобных историй довольно много, но всегда есть причина, по которой люди встречаются, и также есть причина, по которой они расстаются.

Наталья и Николай познакомились в институте. С первого курса они учились в одной группе. Наташа была коренной ростовчанкой. Родилась и воспитывалась в семье, где отец был преподавателем в вузе, мама занимала довольно высокий пост в администрации города. Николай, напротив, приехал из деревни, названия которой никто не знал и даже не пытался запомнить.

Сначала Наташа не обратила никакого внимания на одногруппника, который держался отстраненно, был застенчив, одевался старомодно. Учился Николай хорошо, но он только и делал, что учился, а во всех студенческих движениях участия не принимал. Два года они были просто одногруппниками и общались формально.

На третьем курсе парень из их группы пригласил всю группу на празднование своего дня рождения в кафе. Николай, как обычно, хотел отказаться, но его уговорили пойти. На той вечеринке Наташа впервые познакомилась с Колей чуть ближе. Оказалось, что он из многодетной деревенской семьи. Родители думали, что он пойдет по их стопам и будет работать в деревне. Но парень поставил цель поехать в город и получить высшее образование. Сам подготовился к поступлению и поступил безо всякого блата.

Семья жила очень бедно и не могла ему помогать материально. Коля кое-как выбил общежитие в институте. Приходилось подрабатывать после учебы, чтобы хоть как-то существовать. Денег еле-еле хватало на еду. Поэтому ни о каких развлечениях даже речи быть не могло.

Наташа поинтересовалась на счет его отношений с девушками, на что Коля удивился и ответил то ли утвердительно, то ли вопросительно: «И кому я такой интересен». С тех пор Наташа прониклась к Коле симпатией. Сначала она решила просто немного помочь парню: то бутербродом угостит, то под предлогом совместной подготовки к занятиям пригласит домой и обедом накормит.

Через какое-то время они начали встречаться, а к окончанию института поженились. Родители Наташи помогли Николаю как могли: устроили на хорошую должность в госструктуру. Там он начал делать карьеру, обзаводиться связями. Вскоре у них появилось двое детей.

Два года назад Николай получил новую должность и стал много зарабатывать. О-очень много. Внезапно он кардинально изменился: появилась тяга к развлечениям, он стал завсегдатаем увеселительных заведений, в которые никогда раньше не ходил. Отдыхать теперь он ездил отдельно от семьи. Много денег тратил на себя и все меньше на жену и детей. Купил новую квартиру. А когда она была отремонтирована, то объявил, что он туда переезжает, но не с семьей, а со своей невестой, молодой девушкой 23 лет, на которой он собирается жениться после развода с Натальей.

Наташа начала бить тревогу и пытаться выяснить, что произошло с «ее Колей». Как оказалось, все были в курсе, кроме жены. Последние пару лет Коля стал завсегдатаем гламурных заведений, эротических салонов, презентаций и прочих мероприятий красивой жизни. Периодически у него случались коротенькие романы с молоденькими девочками, но с последней пассией он встречался уже четыре месяца, довольно постоянно. Конец истории.

При чем здесь мотивация? Возможно, покажется, что поведение Николая не очень логично. Это словно два разных человека: один – скромный и застенчивый Коля с комплексами и низкой самооценкой, а другой Николай – мот, балагур и бабник, стремящийся к красивой жизни. Нелогично? Как раз-таки очень логично, если понимать структуру самооценки Николая.

Когда он жил в деревне, то испытывал ярко выраженный комплекс неполноценности. С одной стороны, он ненавидел деревенскую жизнь и хотел всячески оттуда вырваться. На тот период он считал себя деревенским, а в его понимании хуже этого быть ничего не может – первое условие чувства «Я—». На определенном этапе он понял, что есть другая жизнь, где люди живут богаче, интереснее, насыщеннее, разнообразнее. Тогда он решил, что должен стать именно таким. Так сформировался список «Я+, если»: «Я живу в городе. У меня высшее образование. У меня много денег. У меня высокий социальный статус».

Когда он приехал учиться в институт, то по всем показателям он воспринимал себя как ущербного в сравнении с другими ребятами. В городе новичок, денег нет, происхождение хромает. Поэтому вел себя замкнуто, страдал застенчивостью, не решался на близкое общение, так как считал, что никто с таким ничтожеством общаться не будет. Но в будущем он рассчитывал обрести желаемое деньги, статус, отношения. Поэтому учился как заведенный, понимая, что это его шанс.

Разумеется, он очень удивился, когда Наташа обратила на него внимание. На тот период он был весьма благодарен ей за внимание и помощь. Им заинтересовалась девушка из хорошей семьи – это было приятно и поднимало самооценку. Он принимал помощь и, хоть, возможно, Наташа не была пределом его мечтаний как женщина, все равно был доволен, так как еще недавно думал, что вряд ли вообще кому-то будет интересен без денег и карьеры.

Николай действительно с теплотой относился к Наташе, поэтому их союз не был браком по расчету. Он на самом деле ее любил на тот момент. Ему, безусловно, льстило, что он входит в известную семью, что им выделили квартиру и теперь не нужно считать каждую копейку. Это тоже было важно. Но чувства к Наташе тогда стояли на первом месте.

Он начал делать карьеру. Тесть и теща помогали как могли. Сначала устроили Колю на перспективное место, и он начал карабкаться вверх по карьерной лестнице. Постепенно его статус менялся, он забирался все выше и выше. На каком-то этапе он перестал зависеть от связей тестя, более того, обзавелся своими, куда более весомыми знакомствами.

В тридцать с небольшим Николай стал весьма состоятельным человеком, занимал серьезную должность, мог решать серьезные вопросы. В какой-то момент он понял, что сейчас гораздо успешнее своих однокурсников. К тестю, которого когда-то боготворил, появилось сначала пренебрежение, а потом добавилось презрение. Ведь теперь тесть по сравнению с ним, кроме научной степени и каких-то научных публикаций, мало чего добился.

Отношение к супруге тоже изменилось. Она перестала его интересовать как женщина. Особенно остро это проявилось, когда он начал крутиться на мероприятиях, где постоянно присутствовали юные девушки модельной внешности. Сначала он не мог понять, откуда у них повышенный интерес к его персоне, а потом понял, что теперь это неотъемлемая часть его статуса – уверенного, богатого, успешного человека.

Раньше Николай никогда не изменял жене, но когда прекрасное создание само провоцирует к интимным отношениям, то грех не попробовать. Поначалу эти небольшие романы он воспринимал как некую шалость, разнообразие. Тем более что девушки были в высшей степени соблазнительные, а в сексе вытворяли такое, от чего он пришел к выводу, что раньше сексом и не занимался. Коля начал понимать, что девушкам нужен не он, а скорее его деньги и все, что к ним прилагается, поэтому мог съездить с кем-то из них на отдых за границу, но серьезные отношения заводить не собирался.

В семье сексуальная жизнь самоликвидировалась. По отношению к жене он начал испытывать раздражение. Детей Николай любил. По крайней мере, он искренне так считал, но заниматься ими ему было не интересно. В общем, на определенном этапе он решил «заморозить» семейную жизнь, то есть формально быть с семьей, но делать то, что ему нравится.

Четыре месяца назад его планы начали меняться. С Дашей они встретились на очередной презентации, и она ему сразу понравилась. Очень красивая, очень сексуальная. Но понравилась она ему не только этим. В конце концов, красивых и сексуальных много, а Даша была еще очень независимой и непрístupной. С одной стороны, позитивная, с ней легко общаться, а с другой, было видно, что это девушка со стержнем. Не охотница за мужчинами. В общем, зацепила Даша Николая. Чем дальше, тем больше он ощущал свое влечение к ней. Такого чувства ему еще никогда не доводилось испытывать.

Коля начал ухаживать за Дашей. Оказалось, что она дочь высокопоставленного чиновника, но это было далеко не самым ключевым моментом в его отношении к Даше. Его интересовала именно она. Через некоторое время они стали встречаться. И тут Даша узнала, что Николай женат. Возник серьезный конфликт, в котором девушка поставила жесткое условие: «Или я, или она. Любовницей я быть не собираюсь».

Николай ни секунды не сомневался: в тот же вечер объявил жене, что уходит из семьи, что у него другая женщина и что необходим развод. Заплаканной Наташе он объяснил, что та сама во всем виновата, но в подробности вдаваться не стал.

Возвращаемся к мотивации. Я уже отмечал, что изначально у Николая был сформирован базовый «Я—». Как защитный механизм, возник список: «Я+, если у меня есть деньги, статус, отношения». Таким образом, в структуре самооценки был заложен механизм внутренней мотивации избегания.

А теперь отвлечемся от Николая и поговорим о видах мотивации. Существует два вида мотивации: **мотивация избегания** и **мотивация достижения**.

Мотивация достижения подразумевает, что мое стремление, мои действия для приближения к той или иной цели продиктованы интересом и желанием. Ничего страшного в моей жизни не произойдет, если я этого не получу. Но я хочу этого добиться, потому что хочу.

Примеры действий, продиктованных мотивацией достижения: можно долго читать интересную книгу, смотреть интересный фильм, разгадывать головоломку, изучать новый материал, ставить эксперименты.

Некоторые женщины с увлечением шьют или вяжут. Мужчины что-то мастерят, хотя вполне могут себе позволить купить это либо нанять людей для выполнения работы. Но они это делают, потому что им интересно. Их никто не заставляет. Если они это не будут делать, то ничего страшного в их жизни не произойдет.

Мотивация достижения преобладает у маленьких детей, которым интересно все. Они следуют за своими желаниями, проявляя активность в реализации своего интереса. **Мотивация достижения является одним из важнейших факторов развития человека.**

Мотивация избегания проявляется, когда человек предпринимает действия, убегая от чего-то плохого.

Что заставляет человека выполнять скучную и рутинную работу? Страх наказания и нежелание оставаться без средств к существованию. Курильщик быстро бросает курить после первого сердечного приступа, хотя долгие годы не мог решить эту проблему.

Мотивация избегания предполагает, что если я не совершу определенные действия или не достигну определенного результата, то буду наказан либо физически, либо психологически. **В мотивации избегания ключевой момент – это страх последствий совершенного действия либо бездействия.**

Бывает *внешняя мотивация избегания*. Например, работника по найму может мотивировать страх наказания со стороны начальника. Школьник ведет себя примерно на уроке, пока учитель в классе, потому что он может его наказать за нарушение правил поведения. Но когда учитель покидает класс и страх наказания временно уходит, в классе начинается беспорядок, потому что ушел учитель, а вместе с ним и страх наказания. Таким образом, внешняя мотивация избегания реализуется через страх наказания, которое может быть наложено кем-либо из внешней среды.

Бывает также *внутренняя мотивация избегания*. В данном случае отсутствует угроза внешнего наказания. Вместо этого присутствует внутреннее мучительное ощущение собственной неполноценности, которое мотивирует совершать действия, добиваться результата, чтобы не испытывать чувства, что со мной что-то не так, а, напротив, считать себя успешным и состоявшимся человеком.

Внутренняя мотивация избегания при определенных типах самооценки может быть настолько сильной, что именно она делает человека активным, деятельным и целеустремленным. Уровень достижений может быть весьма значительным. Но так как механизм «Я—» остается, то все равно периодически накатывает чувство, будто со мной что-то не так. Добившись чего-либо, человек не ценит этого. Ему кажется, что этого мало. Он начинает сравнивать себя с теми, кто добился большего, и вновь испытывает чувство, что с ним что-то не так. Это напоминает жажду, которую невозможно утолить, человек все время хочет пить. Ему все время нужно доказывать и подтверждать свою состоятельность.

Именно внутренняя мотивация избегания двигала Николаем на его пути к достижениям. Когда он жил в деревне, то чувствовал себя неполноценным. Он не хотел так жить. Его ужасала мысль, что так он проведет всю жизнь. Поэтому Николай начал прилагать максимум усилий: упорно работал, мог потерпеть и свыкнуться с какими-то ограничениями, лишь бы «выбиться в люди».

Кстати, если обратили внимание, то зачастую люди, которые перебрались в город из небольших городков, в итоге добиваются больших успехов. У них просто нет другого выбора. Возвращение в свой городок для них будет означать поражение, они будут считать себя лузерами. Это обеспечивает сильную внутреннюю мотивацию избегания, поэтому они цепляются

за все возможности: упорно работают, учатся, стараются обзавестись знакомствами. Они более активны, целеустремленны, и это создает предпосылки для успешного развития карьеры.

Когда Николай учился в институте, он сравнивал себя с одноклассниками и на тот момент времени мечтал жить, как они. Поэтому его брак с Натальей, вхождение в новую семью было для него важным и почетным событием. Сам факт, что его приняли в тот круг, к которому он стремился, повышало его самооценку.

Но потом Коля обрел все, к чему он стремился: у него появились деньги и статус. Он достиг большего, чем Наташа и ее семья. Он, безусловно, стал увереннее, ведь выполнил большую часть своего списка «Если». Теперь перед ним открылись другие горизонты жизни. Он увидел, что есть принципиально другой уровень достижений, о котором он раньше не мечтал и даже не знал. Естественно, теперь он хочет быть принятым в новый круг. А то, что он имеет сейчас, уже не сильно ценит, включая жену и детей. Его опять манят новые дали, вновь включился тот же механизм мотивации, только уже на другом уровне.

Думаю, что история будет неполной, если мы не рассмотрим, почему Наташа в институте «клюнула» на Колю. Для этого нужно рассмотреть, каким образом формировалась ее самооценка.

Наталья была старшим ребенком в семье. Младший брат появился, когда ей было пять лет. Отец очень хотел мальчика, поэтому в семье сформировался определенный культ сына. Наташа чувствовала, что брата любят больше, чем ее.

На нее повесили обязанности заботиться о брате: она должна была за ним ухаживать, ходить с ним гулять, оставаться с ним, когда родители уходили в гости. Родители хвалили ее только тогда, когда она что-то делала для брата, а в остальном почти не интересовались ее жизнью. В итоге Наташа решила, что единственный способ получать внимание и любовь от родителей – делать что-то полезное для брата.

В итоге у нее сформировалась самооценка по типу «Я+, если полезна другим». То есть свою ценность она воспринимала с точки зрения тех услуг, которые могла оказывать окружающим людям, в особенности мужского пола. До Коли у нее было два романа с другими ребятами, и в обоих случаях молодые люди «садились ей на шею», теряли к ней интерес и сами инициировали расставание.

Как вы теперь понимаете, она не случайно обратила внимание на Колю, ведь таким образом она могла реализовать свою программу, почувствовать себя нужной и значимой. А Николаю в тот период это тоже было нужно. Но со временем, когда он состоялся в карьере и стал независимым, Наталья уже никак не могла реализовывать свою программу «полезности».

В итоге сложилась ситуация, когда Николаю стала не нужна поддержка Натальи, а она, в свою очередь, не могла понять, чем может быть полезна мужу. Это привело к тому, что брак распался. Все закономерно, если понимать структуру самооценки и мотивацию каждого из героев этого примера.

Практикум. Задание 5. Механизмы мотивации

Очевидно, что структура самооценки определяет механизм мотивации. Поэтому важно понимать структуру своей самооценки и каким образом она может влиять на вашу мотивацию.

Ответьте на следующие вопросы.

1. Что вы делаете с удовольствием, без напоминания и понукания извне?
2. Какие цели вы ставите, но испытываете недостаток мотивации, чтобы начать что-то делать для их достижения?

3. Постарайтесь определить свой тип мотивации: мотивация избегания или мотивация достижения? Если речь идет о мотивации избегания, то внутренняя или внешняя?

4. Определите, что из вашего списка «Если» мотивирует вас на действия.

Далее мы рассмотрим, каким образом изменение самооценки влияет на мотивацию.

Изменение мотивации и уровень достижений человека

В любом книжном магазине можно найти массу литературы из серии «Как добиться успеха». Авторы этих книг могут предлагать различные рецепты достижения успеха, но есть один пункт, который вы найдете во всех книгах, и именно он лежит в основе достижения успеха – это **отношение к неудаче**.

Люди могут по-разному относиться к проблемам и неудачам, с которыми сталкиваются. Кто-то воспринимает неудачу как опыт, а кто-то делает из этого трагедию. Одни делают выводы из неудач, вносят коррективы, пробуют снова и в итоге получают нужный результат. Другие, столкнувшись с неудачей, жутко переживают, стараются больше никогда не ввязываться в то, что может привести к плохим результатам.

Есть очень хорошее высказывание Уинстона Черчилля: «Успех – это путь от неудачи к неудаче с нарастающим энтузиазмом». Когда этот афоризм появляется в новостной ленте социальных сетей, он неизменно набирает большое количество лайков и перепостов. Получается, подавляющее большинство людей согласны с тезисом, что проблемы и неудачи стоит воспринимать как ступени роста, опыт, фактор развития и один из ключевых факторов в достижении успеха.

Тем не менее «гладко было на бумаге, да забыли про овраги». Соглашаясь со справедливостью данного тезиса, большинство людей в реальной жизни проявляют свою убежденность в обратном. Почему?

Ответ на вопрос, почему человек тяжело переживает неудачи вплоть до желания все бросить, опять же заключен в понимании структуры нестабильной самооценки.

Человек с нестабильной самооценкой воспринимает неудачу лично. Так как внешние события крепко спаяны с его личностью, для него неудача эквивалентна осознанию того, что он неудачник.

Неудача приводит к падению самооценки, возникают негативные эмоции. Но этим дело не заканчивается. Начинает меняться мотивация. При падении самооценки возникает желание как можно быстрее выйти из ситуации, которая «роняет» самооценку. В этом состоянии человек вместо того, чтобы решать возникшие проблемы, начинает делать все, чтобы защитить свою самооценку. И у него есть определенный арсенал средств, с помощью которых он может это сделать.

1. Отстраниться и игнорировать проблему.

Можно просто бросить ситуацию и не решать ее в надежде, что «само рассосется». К примеру, у человека есть бизнес, который нуждается в оборотных средствах. Он занимает деньги у частных лиц под проценты, а в бизнесе что-то идет не так. В результате возникают проблемы, и он уже не может обслуживать свой долг, выплачивая проценты по оговоренному графику. Но вместо того чтобы решать вопросы с инвесторами, просить отсрочки, замораживать платежи, он просто выключает телефон, рассчитывая, что когда дела нормализуются, он снова выйдет на связь. В итоге большую часть времени он не работает, а скрывается от инвесторов. Ситуация становится еще хуже. Теперь он уже не бизнесмен, а скорее беглец.

2. Поиск «виноватых».

Я уже писал, что падение самооценки очень тяжело переживается человеком, поэтому он может защищать свою самооценку, находя среди окружающих ответственных за неудачи. У меня есть знакомые, которые приобрели рыболовную базу. При этом на момент принятия решения о покупке оба были согласны с этим решением. Но когда после приобретения базы они обнаружили, что она убыточна и требует постоянного финансирования, то один из партнеров обвинил другого в том, что тот склонил его к покупке базы и таким образом сохранил свою самооценку на прежнем уровне.

3. Изображение жертвы.

Негативные эмоции из-за падения самооценки приводят к тому, что человек уходит в себя, начинает заниматься самокопанием и самобичеванием. Неизбежно он находит подтверждение, что мир к нему несправедлив, что он является жертвой. Но ничего не делает, чтобы решить проблему. Зачастую даже не анализирует причины неудачи.

4. Бросить в самом начале.

Многие люди, столкнувшись с проблемой, предпочитают бросить дело в самом начале, поскольку проблема еще маленькая, а переживания по ее поводу уже большие. Пока самооценка сильно не упала, лучше сразу все бросить. Появляется мотивация убежать из «опасной» ситуации, причем в большинстве случаев ситуация может быть опасна исключительно для самооценки.

5. Не начинать.

Немало людей с нестабильной самооценкой еще на этапе замысла начинают прогнозировать проблемы и неудачи. В итоге им проще вообще отказаться от действий, чем что-то начинать, а потом переживать по поводу проблем. Этим объясняется тот факт, что для некоторых типов самооценки крайне характерна ярко выраженная пассивность. Они начинают что-либо делать только тогда, когда уже не могут не делать. Ситуация не позволяет.

Более того, есть люди, которые, планируя что-либо, концентрируются именно на возможных проблемах. Ведь у любого начинания возможны разные исходы, поскольку оно содержит в себе и возможности, и проблемы. Большинство людей с нестабильной самооценкой концентрируются только на проблемах, которые могут представлять угрозу для их мнения о себе. Они почти не видят возможностей, поэтому, просчитав все возможные негативные последствия, приходят к выводу, что лучше вообще ничего не делать и сохранить самооценку на текущем уровне.

Однако существует и принципиально другой механизм. Многие люди относятся к неудаче как к вызову: у них возникает мотивация решить проблему и выйти победителем из ситуации. Как правило, это наиболее свойственно людям с самооценкой «Я+, если я сильный», но и люди с другими типами самооценки могут реагировать на проблему похожим образом.

С точки зрения достижений в жизни, в том числе материального благополучия, большего достигают люди, у которых при падении самооценки включаются механизмы дополнительной мотивации, что позволяет им добиваться поставленных целей. Но все же это лишь механизм компенсации падения самооценки, хотя и более эффективный, нежели механизм демотивации.

У человека со стабильной самооценкой проблемы и неудачи не влияют на его самооценку. Он решает проблему, а не доказывает свою состоятельность, как это происходит у человека с нестабильной самооценкой, пусть даже и с механизмом усиления мотивации. Именно

это определяет его психоэмоциональное состояние. Иными словами, человек со стабильной самооценкой более спокойный. Кроме того, он может согласиться на проигрыш, понимая, что в данном конкретном случае это наиболее рациональный вариант. Человек с нестабильной самооценкой на проигрыш не согласится по определению и будет стремиться к выигрышу любой ценой. Более подробно мы этот вопрос рассмотрим на примере самооценки «Я+, если я сильный».

Практикум. Задание 6. Диагностика самооценки

Предлагаю вам ответить на несколько вопросов.

Как вы реагируете на неудачи и проблемы?

Как долго вы переживаете неудачи и проблемы?

Как изменяется ваша мотивация при возникновении проблем?

Какие мысли и чувства возникают у вас при нарастании проблем?

Когда вы планируете что-то сделать, на чем вы концентрируетесь: на проблемах или на возможностях?

Когда вы сталкиваетесь с какой-то проблемой или неудачей, какие мысли у вас возникают? Не начинаете ли вы, вместо того чтобы решать проблему, думать о том, «зачем я сюда полез», пытаться бросить все и больше не заниматься этой проблемой? Искать «виноватых» в ситуации? Уходить в самокопание и чувствовать себя несчастным, невезучим и прочее?

Заполнив предложенную таблицу, вы сможете закрепить рассмотренный материал и лучше понять себя.

№	Опишите ситуацию, которая привела к повышению самооценки	До какого уровня повысилась самооценка? (от 0 до +10)	Причина повышения самооценки	Эмоции и чувства	Изменение мотивации
1					
2					
3					
4					
5					
6					
7					
8					
9					
1					
№	Опишите ситуацию, которая привела к падению самооценки	До какого уровня упала самооценка? (от 0 до -10)	Причина падения самооценки	Эмоции и чувства	Изменение мотивации
1					
2					
3					
4					
5					
6					
7					
8					
9					
1					

Комментарии к заданию.

Для заполнения этой таблицы можно использовать как недавние ситуации, так и те, что происходили в прошлом, в том числе и в детстве. Важно, чтобы это были не только ситуации из детства, но и из настоящего.

Берите для рассмотрения обычные повседневные ситуации, даже если они кажутся маленькими и незначительными. Не стоит фиксировать какие-то форс-мажоры. Например,

развод или расставание – это нештатная ситуация, как и счастливая случайность, если вы нашли деньги на улице.

Уровень изменения самооценки определяется субъективно, то есть это лично ваше мнение.

Постарайтесь самостоятельно определить, почему произошло изменение уровня самооценки. Неудача, неодобрение, косой взгляд, «сами придумали»? Если вы записывали примеры из детства, постарайтесь найти проявления сходных механизмов в своей нынешней жизни. Какие механизмы «работали» в детстве и продолжают работать сейчас?

Описывайте, как изменяется эмоциональное состояние, какие эмоции и чувства возникают. Можно написать, как меняется восприятие будущего и прошлого, какие фантазии возникают (если возникают).

Отмечайте изменение мотивации. Что происходит с мотивацией, желанием действовать, изменить ситуацию? Например, при повышении самооценки мотивация может повышаться и возникает желание действовать еще быстрее и активнее. А могут, напротив, появиться самоуспокоение и желание расслабиться, что будет сопровождаться падением мотивации.

Самооценка и формат построения отношений

Однажды на четвертом курсе института я по каким-то своим студенческим делам зашел в деканат. Повернув в узкий длинный коридор, я вдруг встал в замешательстве: мне навстречу шел президент Ельцин. Правда, на нем был не привычный по телетрансляциям костюм с галстуком, а клетчатая рубашка и серые мешковатые штаны, но это определенно был Ельцин. Меня прямо потянуло сказать традиционное: «Спасибо товарищу Ельцину за наше счастливое детство». И судя по лицам других людей, находящихся в этом коридоре, у них в голове крутилась эта же фраза.

Надо сказать, я быстро пришел в себя и понял, что это не Ельцин, потому как в деканате мединститута делать ему нечего, да еще и без охраны. К тому же вспомнил, что в Таганроге живет двойник Ельцина. Но поначалу стало не по себе. Хотя с чего бы это вдруг? Помните, как в известном фильме: «Ну, Иван Васильевич... Ну, Грозный».

А теперь давайте немного отойдем от ситуации с президентом и прочими известными людьми и ответим на один вопрос. Бывало ли у вас так, что в общении с определенными партнерами вы начинаете относиться к себе немного иначе, чем обычно? Можете ли вы сказать о себе, что к разным людям относитесь по-разному?

Понаблюдайте за окружающими. Обратите внимание, как ведете себя.

Например, вы входите в кабинет к большому начальнику – чувствуете себя скованным и двух слов связать не можете. Хотя буквально три минуты назад и не предполагали, что у вас могут быть проблемы с коммуникабельностью. Тем не менее в общении внезапно появляется какая-то неуверенность, которой буквально пять минут назад вы за собой не замечали.

Вспомните школу. Думаю, в каждом классе был мальчик, который легко и интересно общался со всеми девочками, но как только подходил к той, которая ему нравилась особенно, превращался больше в мычащего ослика, напрочь терял чувство юмора и элементарные навыки общения.

Вы можете обратить внимание, что большинство людей в отношениях с одними партнерами могут быть пунктуальны, готовы помочь, иногда даже бескорыстно, всегда выполняют взятые на себя обязательства. При этом по отношению к другим они могут быть не пунктуальны, пренебрежительны, обещать и не выполнять обязательства.

При чем здесь самооценка? Очень даже при чем! Сейчас постараюсь объяснить.

Для человека с нестабильной самооценкой характерны два процесса по отношению ко всем, с кем он общается:

- 1) он оценивает окружающих;**
- 2) по результатам оценки он классифицирует людей по принципу «выше-ниже» относительно себя.**

По каким критериям он оценивает окружающих? Все довольно просто: он берет свой список «Если» и «прикладывает» его к другому человеку. Если партнер выполнил его список лучше него самого, то по результатам оценки он его поставит выше себя. Если окажется, что партнер выполнил список хуже, то он его поставит ниже себя.

Рассмотрим очень распространенный нынче пример, когда самооценка зависит от денег, социального статуса и других материальных благ: квартиры, машины, мест отдыха и т. д.

Когда у меня в списке «Если» основные пункты связаны с материальной составляющей, то по ней я и буду оценивать окружающих людей. Смотрю на человека и вижу, что у него денег больше, бизнес крупнее, машина лучше, летает он бизнес-классом. Соответственно мой список «Если» он выполнил лучше меня, и я его классифицирую **выше** и вполне возможно предполагаю, что он **лучше меня**.

А другой человек работает в найме, зарабатывает немного, машина у него так себе – то есть мой список «Если» он выполнил гораздо хуже меня, поэтому я его классифицирую **ниже**, считая, что он **хуже меня**.

Поведение человека с нестабильной самооценкой с людьми из категории «ниже» может кардинальным образом отличаться от поведения с людьми, которых он ставит выше.

Например, тем, кто «выше», я могу стараться понравиться, потому что в общении с ними буду испытывать дефицит собственной ценности, могу быть скованным, постоянно обдумывать, какие слова сказать, чтобы партнер воспринял их благожелательно. В делах с ними скорее всего буду пунктуален и обязателен. Также могу страстно стремиться чаще общаться с подобным человеком, войти в его ближний круг.

С теми же, кто стоит «ниже» меня, я могу вести себя совершенно иначе. Могу относиться пренебрежительно, критиковать, подтрунивать, обесценивать, учить жизни. В делах могу позволить себе необязательность, задвинув интересы партнера на «второй план».

Таким образом, у человека в структуре самооценки присутствуют две зоны. Положительная зона – когда, выполнив определенные условия, он может считать себя хорошим, успешным, уверенным. Отрицательная зона – когда при некоторых условиях он считается себя лузером, ненужным, плохим, неудачником и т. д.

Соответственно в отношениях с окружающими человек проецирует эту структуру на других людей, распределяя их по принципу «выше – ниже, лучше – хуже». И последующее отношение к человеку зависит от того, в какую группу он был определен.



Рис. 4. Отношения с другими людьми в формате «выше – ниже, лучше – хуже»

Обратите внимание на схему: человек с нестабильной самооценкой находит свое место во всей совокупности людей, а затем всех, с кем он встречается, классифицирует в соответствии с описанной системой, выделяя две зоны.

Зона идеализации: в нее попадают все, кого он ставит выше себя; и чем выше он ставит человека, тем больше его идеализирует, то есть приписывает ему те качества и достижения, которыми сам бы хотел обладать.

Зона обесценивания – сюда он помещает всех людей, которые выполнили его список «Если» хуже него.

Однако здесь есть очень важный нюанс. Место, куда он себя ставит в настоящий момент относительно других людей, не является константой.

Например, сегодня я могу считать, что Петя лучше меня, добился большего и сейчас находится в зоне идеализации. В итоге ставлю себя ниже Пети и хочу с ним больше общаться, поскольку само по себе общение с объектом идеализации повышает мою самооценку. Но что происходит дальше?

Допустим, я очень старался понравиться Пете, и постепенно мы подружились. Это привело к тому, что в своей системе классификации я подтянулся к Пете и даже встал с ним на один уровень. А так как изначально я идеализировал Петю, то есть видел в нем только хорошее, то при близком общении стал замечать, что он не так идеален, как я думал раньше. Постепенно его недостатки могут становиться для меня все более очевидными, и в определенный момент Петя окажется в зоне обесценивания. Соответственно мое отношение к нему постепенно или резко поменяется.

Вы, наверное, сталкивались в своей жизни с ситуацией, когда сначала человек стремился с вами общаться и был явно заинтересован в отношениях, а через некоторое время его отно-

шение к вам сильно менялось. Вполне возможно, что это происходило по тому самому сценарию, который мы рассматриваем.

Я часто наблюдал ситуацию, когда молодой человек очень хотел добиться внимания красивой девушки, но едва начинались их отношения, он вдруг резко менял отношение к ней с заинтересованного на пренебрежительное, придирался и критиковал, а через некоторое время начинал посматривать на другую красавицу. Знакомая история для многих, чья личная жизнь зависит от подобного механизма.

У многих людей с нестабильной самооценкой в соответствии с этой схемой происходит своеобразный «круговорот людей в природе»: кого-то они ставят выше, стремятся с ними сблизиться, потом начинают видеть недостатки, переводят партнера в зону обесценивания, а параллельно находят новый объект в зоне идеализации.

Еще один вариант, который приводит к изменению отношения к окружающим людям, – это **постепенная реализация списка «Если»**.

Уверен, вы слышали эту расхожую фразу: «Деньги портят людей». Или: «Власть портит людей». Но это не совсем так. Ни деньги, ни власть, ни регалии не портят людей. Они всего лишь, подобно лакмусовой бумажке, помогают характеру проявиться.

Когда не было денег и власти, человек ставил себя ниже многих и вел себя тихо и скромно, хотел понравиться окружающим, хотел быть вхожим в узкий круг «вышестоящих». Но вот появились деньги, статус, власть, и те, перед кем он раньше преклонялся, ушли в зону обесценивания, а соответственно, поменялось и отношение к ним. Чего уж говорить про тех, кто был в зоне обесценивания изначально...

Но поверьте, у таких людей всегда есть кто-то, с кем они ведут себя совершенно по-другому, уважительно, корректно, может быть, даже подобострастно. Это всегда люди, которых они ставят выше себя... на сегодняшний день! Это важное дополнение, поскольку в какой-то момент сегодняшние авторитеты тоже могут оказаться в зоне обесценивания и, несомненно, отношение к ним резко изменится.

Отличительной особенностью человека со стабильной самооценкой является равное отношение к людям, так как в структуре его личности нет отрицательной и положительной зон, нет условий, при которых он считает себя и других лучше-хуже, – именно поэтому отсутствуют механизмы оценки и классификации людей.

Человек, который принимает себя таким, какой он есть, принимает и других людей такими, какие они есть, то есть отличными от себя. Никто не лучше, никто не хуже, просто разные. Я могу не общаться с человеком, если наши жизненные ценности не совпадают, но у меня свой выбор, у него свой. Нет системы «лучше – хуже».

Если вы поняли эту систему, то вам станет понятно поведение большинства людей, ведь нестабильная самооценка характерна как раз для большинства. Это позволит вам выстраивать продуктивные отношения, не сблизяться с теми, у кого механизм «идеализация – обесценивание» выражен особенно сильно.

Специфику построения отношений различных типов самооценки мы рассмотрим в следующей главе.

Резюме

• *Колебания самооценки от минуса к плюсу и обратно находятся в непосредственной зависимости от внешних обстоятельств.*

- *Причины колебаний самооценки связаны со списками «Я+, если» и «Я—, если», которые защищают базовое неблагоприятное «Я».*
- *Колебания самооценки в большинстве случаев не свидетельствуют о реальном изменении ситуации в жизни. Степень изменений не соответствует степени реакции.*
- *Для некоторых людей характерны механизмы «застревания» и «накручивания».*
- *Когда самооценка находится в положительной или отрицательной зоне, человек может вести себя кардинально противоположным образом. У него также может резко отличаться восприятие себя, своей жизни, настоящего, будущего и даже прошлого.*
- *Колебания самооценки приводят к резкому изменению эмоционального фона, определяющего общее состояние человека.*
- *При колебаниях самооценки происходит изменение мотивации. Падение самооценки часто сопровождается включением механизма избегания, который со временем приводит к пассивности в целом, поскольку позволяет не подвергать самооценку новым испытаниям.*
- *На цели, которые человек ставит перед собой, большое влияние оказывает его список «Если», хотя он этого может не понимать.*
- *Специфическое отношение к людям, которое определяется механизмом идеализации – обесценивания. Оценка и классификация окружающих происходит по принципу «выше – ниже», что во многом определяет формат построения отношений, в том числе личных.*

В этой главе мы рассмотрели общие признаки нестабильной самооценки. Уверен, что на этапе осознания многие из вас нашли описанные механизмы у себя. Не исключено, что у вас еще остались вопросы. И на них вы найдете ответы в следующей главе, посвященной этапу диагностики и определению собственного типа самооценки.

Шаг второй. Диагностика

Эта глава посвящена различным типам самооценки. По ходу чтения и выполнения заданий вы будете находить у себя признаки того или иного типа самооценки. Кто-то удивится и скажет: «Как будто с меня списали», а кто-то почувствует себя в замешательстве, обнаружив у себя присутствие черт, характерных для различных типов. Соответственно логичным будет вопрос, который чаще всего задают на этом этапе: бывают ли смешанные типы самооценки?

Конечно бывают. У большинства людей в той или иной степени проявляются черты различных типов самооценки, но при этом есть определенная закономерность. Обычно у человека бывает один ведущий тип, при этом в определенных ситуациях могут проявляться черты других типов самооценки. Чтобы не запутаться, далее по мере изложения мы будем рассматривать каждый из типов изолированно. В конце главы, когда у вас уже сложится представление о проявлениях чистых типов самооценки, мы вернемся к вопросу смешанных вариантов. К тому моменту, я думаю, вам будет уже легче сориентироваться в диагностике.

Если вы хотите определить свой индивидуальный тип самооценки, то рекомендую выполнить упражнение в конце этой главы.

Каждый из основных типов самооценки мы рассмотрим, придерживаясь схемы.

Поведенческие признаки. Как человек ведет себя в той или иной ситуации и, самое главное, почему. Вы увидите, что поведение человека во многом определяется его внутренними психологическими механизмами, даже если он считает, что это не так.

Восприятие мира и принятие решений. В данном случае речь пойдет о том, как и, опять же, почему различается восприятие мира у представителей разных типов самооценки. Какие решения склонны принимать люди в рамках собственной картины мира, обусловленной типом самооценки.

Выбор карьерного пути и уровень достижений. Мы рассмотрим закономерности выбора не только жизненного пути, но и конкретных профессий, к которым тяготеют люди с различными типами самооценки. Мы также проанализируем, какой уровень достижений у них возможен на выбранном пути.

Личная жизнь и модели построения близких отношений. В предыдущей главе мы рассматривали общие закономерности построения отношений у человека с нестабильной самооценкой. В этой главе мы детально разберем, как представители разных типов самооценки выбирают себе партнеров и взаимодействуют с ними. Речь в большей степени пойдет именно об отношениях в личной жизни, с семьей и близкими.

Специфика отношений с окружающими и характер коммуникации. Как представители различных типов самооценки проявляют себя в общении с друзьями, коллегами, «дальним кругом».

Уверен, это будет вам интересно и полезно, потому что в описаниях различных типов вы будете узнавать себя и других людей, а самое главное: к концу главы вы сможете гораздо лучше понимать и себя, и окружающих, ведь это понимание и есть ключ к управлению собой и своей жизнью.

Самооценка «Я+, если я лучший»

По моим наблюдениям, это второй по распространенности тип самооценки. Какой же набор признаков для него характерен?

«Лучший» воспринимает свою ценность в **контексте определенных достижений**, выделяющих его среди других людей. Наличие достижений приводит к повышению самооценки, отсутствие таковых – к ее падению. Какие достижения должны быть для того, чтобы человек считал себя достойным и успешным, в каждом случае определяется индивидуально. У большинства «Лучших» самооценка чаще всего зависит от уровня материального благополучия. Есть люди, для которых важны достижения в научной сфере, кто-то ориентируется на образованность, кто-то – на количество побед на любовном фронте. В любом случае, внутреннее состояние «Лучших» тесно спаяно с достижениями, которых он обязан добиться, выполнив свой список «Если». Отсутствие достижений либо отставание от других людей приводит к падению самооценки вплоть до депрессии.

В контексте превосходства над другими людьми. Для «Лучших» важны не столько достижения сами по себе, сколько факт лидирования по сравнению с другими. Он активно сопоставляет собственные результаты с результатами окружающих. Естественно, когда его достижения выше, чем у тех, на кого он в настоящий момент ориентирован, «Лучший» чувствует себя «в плюсе». Отставание может приводить к ощущению «минуса» в самооценке, поэтому для «Лучших» характерны ревностное отношение к успехам других людей, а также зависть и критика успехов окружающих.

В контексте признания со стороны других людей. Многие «Лучшие» жаждут признания, восхищения, обожания. Им важно, чтобы про них говорили с уважением, отмечали их исключительность. При этом их совершенно могут не интересовать те, кто их превозносит, вполне достаточно признания.

Я прошу обратить внимание на этот момент, потому что, рассматривая другой тип самооценки, мы будем говорить о принятии, которое кардинальным образом отличается от признания.

Поведенческие признаки

Наибольший интервал колебания самооценки характерен именно для этого типа самооценки. В ярко выраженных случаях самооценка может с легкостью и очень быстро колебаться от +10 до –10. Причем для «Лучших» характерны позитивные фантазии с налетом гигантомании, когда самооценка взлетает в плюс, и приступы «Все пропало, шеф!», когда самооценка рушится в минус.

Например, молодой человек мечтает разбогатеть. По его мнению, как только это случится, он станет крутым и счастливым. Путь к богатству он видит в бизнесе, поэтому старательно ищет «тему», на которой можно подняться. В определенный момент ему удается купить что-то (неважно что) за два рубля и продать за четыре. В реальности он заработал лишь первые два рубля, но даже этот крохотный успех приводит к подъему самооценки. У него резко меняется эмоциональное состояние, и в мыслях он начинает представлять, как будут развиваться события дальше:

– Так! Завтра куплю на четыре – продам за восемь. Послезавтра восемь – шестнадцать. Шестнадцать – тридцать два. Шестьдесят четыре! Сто двадцать восемь!..

Дальнейшие стремительные подсчеты прибыли можно немного проскочить, и вот он уже мечтает, как плавает на собственной яхте в Средиземном море в компании таких же, как он, то есть людей из первой десятки списка «Форбс».

На следующий день, следуя своему плану, он покупает за четыре, но никак не может это продать. Настроение падает, самооценка улетает в минус, розовые очки меняются на черные. И перед нами уже не мультимиллиардер, а неудачник, борющийся за выживание чуть ли не у мусорных баков, куда он попал прямым ходом с яхты.

Немного утрированный пример, хотя нечто подобное, пусть даже и не в таких масштабах, происходит в голове у многих «Лучших». И яхта, и мусорные баки были всего лишь в голове у человека. В реальности: в первый день он заработал два рубля, а во второй их потерял. Не более того. Но так как для «Лучших» характерна максимальная амплитуда колебаний самооценки, то и успехи, и неудачи приводят к гипертрофированной реакции, не сопоставимой по своим масштабам с событиями объективной реальности.

Оригинальность в общении. Многие «Лучшие» стремятся быть оригинальными в общении, производить впечатление на окружающих, быть юморными, «душой компании». Вспомните школу! Думаю, в любом классе был ученик, а то и не один, который любил отпустить едкие замечания с места, после которых смеялся весь класс.

Стремление к оригинальности часто проявляется в ироничности, которую в ряде случаев бывает довольно трудно контролировать. Чаще всего эта черта проявляется в присутствии других людей, ведь «Лучшему» нужна аудитория, которая будет смеяться над его шутками, выражая таким образом свое признание. При этом зачастую для своих подколов он выбирает одни и те же объекты.

С одним моим клиентом приключилась такая история. Он очень ироничный человек, и из-за этого у него иногда возникали проблемы. Даже в деловых переговорах, когда нужно уметь настраиваться на серьезный лад, он умудрялся вставлять пару не очень уместных острот. В итоге это приводило к тому, что деловые партнеры воспринимали его с некоторым снисхождением. А постоянные приколы над коллегами в один прекрасный момент привели к потенциально опасной ситуации. В офисе была девушка, над которой он регулярно подшучивал. Девушке это не нравилось, но до определенного момента она не предпринимала радикальных мер.

Однажды мой клиент перестарался с шутками – коллега сильно расстроилась и пожаловалась мужу. А кем оказался муж? Совсем не волшебником, а сотрудником одного из силовых подразделений, который немедленно выехал по вызову жены для сатисфакции. Тут уж стало не до шуток, потому как муж, во-первых, пообещал «дать по морде», а во-вторых, имел все возможности это сделать. Кое-как ситуацию разрулили мирным путем, но урок был хорошим. Больше над этой девушкой мой клиент не подтрунивал, хотя контролировать свою ироничность ему до сих пор крайне непросто.

«Лучшие», как правило, хорошо запоминают анекдоты, чтобы потом рассказывать их в другой компании и оказываться в центре внимания.

Они могут рассказывать о своих планах развития, выдавая при этом желаемое за действительное. Например, человеку только намекнули, что, вероятно, будет возможность опубликовать его статью в престижном научном сборнике, а он уже начинает всем рассказывать, что ему поступило предложение написать монографию. Или вчера он еще только обсуждал возможность открытия бизнеса, а сегодня утверждает, что уже открывает его, наглядно распиная перспективность начинания. Хотя нет ни денег, ни бизнес-плана, ни принятого решения.

Подобная манера поведения со временем приводит к тому, что окружающие перестают воспринимать всерьез слова таких людей. Также это сильно затрудняет их взаимодействие с

деловыми партнерами, так как некорректность информации лежит в основе неверных и неэффективных решений.

Кроме того, подобная ироничность может проявляться неожиданно при появлении аудитории, на которую можно произвести впечатление. Например, вы можете душевно общаться с «Лучшим» тет-а-тет, но при появлении других людей его поведение может резко измениться – он вдруг начнет иронизировать или подтрунивать над вами.

Другой отличительной особенностью «Лучших» является их любимая привычка рассказывать о своем знакомстве с известными и влиятельными людьми. О том, что они имеют доступ к какой-то закрытой, конфиденциальной информации, или о том, как им доводилось бывать в местах или ситуациях, которые недоступны «простым смертным». Причем по рассказу «Лучшего» может получаться, что он чуть ли не друг Президента, хотя на самом деле всего лишь стоял в толпе встречающих, которым Президент пожал руку.

«Лучшие» любят спорить, в особенности выводить людей на «чистую воду», если что-то в их рассказе не стыкуется. Любят «искать блох», придираясь к мелочам. Если позволяет образование, то любят подчеркивать одновременно свою образованность и невежество партнера.

Для «Лучших», кстати, характерна своего рода нахватанность в образовании. То есть они могут знать о многом, но поверхностно, при этом глубоко не знают ничего. Помните в «Двенадцати стульях»: «И тут Остап выложил все, что знал про меха».

Действительно, многие представители этого типа самооценки интересуются широким спектром вопросов, могут поддержать разговор на любую тему, и это производит впечатление на собеседников. Однако их знания по всем вопросам чаще всего крайне ограниченные.

Для чего это нужно «Лучшим»? Чтобы получить признание со стороны окружающих, произвести на них впечатление, а в конечном итоге – поднять самооценку. Ирония и шутки позволяют им быть в центре внимания. Подчеркивание знакомств говорит об эксклюзивном положении. Знания «по всем предметам» позволяют любому дать фору в споре.

С другой стороны, «Лучший» довольно болезненно относится к тому, что другие удачно шутят. Если кто-то в компании рассказал действительно смешной анекдот, он судорожно пытается вспомнить более смешной. И вообще, если кто-то смешнее, оригинальнее, образованнее и большего достиг, он расстраивается, у него падает самооценка и даже появляются мысли уйти.

Не обязательно у каждого «Лучшего» будут проявляться все описанные признаки, но часть из вышеперечисленного встречается довольно часто. Думаю, вы легко можете вспомнить кого-то из знакомых, для кого характерна подобная оригинальность в общении.

Болезненная реакция на неудачи и критику. Для «Лучших» характерна болезненная реакция на неудачи и критику. В подобных ситуациях их самооценка обрушивается в минус, где, как я отмечал, начинаются «черные дни». «Лучший» хочет, чтобы любое его начинание сразу приносило успех – безо всяких там промежуточных неудач и проблем. Иначе что это за «Лучший»? Критика, даже вполне обоснованная, переносится им крайне тяжело, ведь опять же: что это за «Лучший», которого критикуют?! Им должны восхищаться – и только!

С возрастом человек с таким типом самооценки становится более осторожным. Он учится не травмировать болезненное «Я», предпочитает быть более пассивным. Многие, добившись определенных успехов в жизни, перестают развиваться, ведь получение нового опыта чревато неудачами, а значит, неизбежным падением самооценки. Так люди оказываются в ловушке средних достижений.

Жаждет лидерства, но боится открыто заявить о лидерских амбициях. Это, пожалуй, один из основных пунктов, характеризующий «Лучшего». С одной стороны, он хочет достижений, которые будут выделять его на фоне других, хочет быть лучше всех, но вместе с тем боится неудачи и критики. Вот такой внутренний конфликт.

Получается, что, с одной стороны, ему хочется добиваться результата, брать на себя ответственность за какой-то проект и реализовывать его. Но с другой стороны, он очень боится, что не справится, у него не получится, окружающие будут его критиковать, а у него упадет самооценка и он будет очень сильно переживать. Нет уж. Дудки! Лучше он будет стоять в стороне и критиковать тех, кто что-то делает.

Многие «Лучшие» чувствуют в себе большой потенциал, который по какой-то нелепой причине еще никто не распознал и не пригласил занять подобающее ему место. Кстати, у многих представителей этого типа периодически возникают фантазии на тему того, как некий авторитетный человек разглядит наконец-таки в нем безграничный потенциал и откроет его для всего мира, а мир, в свою очередь, изумится от мощи нового самородка.

Но это в фантазиях. В жизни чаще всего происходит немного по-другому. Если ты не можешь реализовать свой лидерский потенциал «в открытую», значит, ты будешь повышать чувство собственной значимости другим, зачастую патологическим путем.

Сегодня в Сети мы каждый день наблюдаем огромное количество комментаторов, которые едва ли не все свое время посвящают написанию, как правило, негативных (критических) отзывов к материалам различных авторов. Ожесточенно изо дня в день они доказывают собственную правоту и неправоту того, кто отважился заявить о своем мнении. Провоцируют на конфликты других участников обсуждения. Для них даже придумали термин «тролли». Кто они?

По моим наблюдениям, это не реализовавшиеся в реальной жизни «Лучшие», которые таким унижительным способом пытаются унять боль несостоятельности. Хотя с другой стороны, если ты считаешь, что у тебя есть своя, не менее достойная точка зрения, почему не написать собственный пост или статью вместо того, чтобы комментировать чужие работы? Почему он этого не делает? Правильно, он просто боится критики таких же, как он. Ведь все, что бы он ни сделал, должно вызывать исключительный и тотальный восторг. А этого, скорее всего, не будет, ведь всегда кто-то будет недоволен, поэтому проще быть «троллем», чем автором.

На работе «Лучшие» считают, что их недооценивают, при этом подсознательно избегают ответственности в работе над важными проектами. А чтобы не было скучно, любят покритиковать начальство, распускать слухи, баламутить коллектив.

«Лучшие» не любят успешных людей. Это самый завистливый тип самооценки, поэтому часто они принижают достижения своих партнеров, находя в них всевозможные изъяны. Им не по себе, когда хвалят кого-то другого, а не их. Любят покритиковать авторитетов, таким образом поднимая свою самооценку.

Многие «Лучшие» фонтанируют идеями, зачастую весьма неплохими, а иногда и действительно хорошими. Проблема в том, что они боятся приступать к реализации своих задумок. Потом, когда кто-то открывает бизнес по схеме «Лучшего», он, кипя гордостью, сожалением и превосходством, говорит: «Они только открылись, а я эту идею еще три года назад предлагал». Самое интересное, что он прав, но бизнес-то не его. Лишь осознание того, что кто-то другой подтвердил его правоту, на какое-то время может повысить его самооценку.

«Лучшие» сотрудники любят находиться на стадии разработки проекта. Обычно такой соискатель производит благоприятное впечатление при приеме на работу. У него горят глаза, он увлеченно рассказывает о своих идеях и поражает широким кругозором, который, мы уже знаем, откуда и почему появился. Вполне ожидаемо, что его принимают на работу.

Предположим, через некоторое время он приходит к руководителю с идеей. Не сказать, что его предложение прямо прорыв, но в общем и целом весьма полезная инициатива. Руководитель соглашается, чтобы сотрудник занялся этим проектом, и для начала дает задание составить план реализации. Через довольно короткое время «Лучший» представляет план, который – и это должно бы насторожить руководство – сделан «тяп-ляп». Но сотрудник «бьет копытом», из ноздрей пар! Ну как такого можно останавливать? Начальство дает добро...

А что дальше? Дальше он приходит с новой идеей. И тут уже можно давать занавес, ведь через два-три подобных захода без практической реализации руководитель понимает, с кем имеет дело, и расстается с поникшим и обиженным сотрудником. Почему обиженным? Потому что начальство так и не смогло оценить его гениальность, и он уходит непризнанным гением. Кстати, этот термин точно и полностью описывает данный тип самооценки.

Все это весьма печально, потому что в итоге действительно талантливые люди так и не могут реализоваться, предпочитая поднимать самооценку суррогатными способами, о которых я писал выше. Не получив желаемого, они обижаются, обвиняя других людей, обстоятельства, страну, удачу, что угодно.

Поиск виновных, перекладывание ответственности за неудачи на других людей, на обстоятельства. Крик души «Они меня не понимают!» – тоже один из характерных признаков «Лучшего». Перекладывание ответственности за финальный результат помогает им сохранить самооценку. Часто представители этого типа занимают позицию «знаем-знаем» и «меня-то не проведешь», из-за чего возникают проблемы с обучением.

Примечательно, что список того, кто виноват и почему он не смог реализоваться, вполне мог бы иметь объем трех томов. Готовое объяснение должно быть у него всегда под рукой, чтобы он мог сказать: «Не мы такие, жизнь такая», и сохранить свою самооценку в «плюсе». Этому типу вообще свойственно придумывать объяснение, почему у него не получится или не получилось, выставляя при этом условия, в которых все может получиться. При этом в конструкции фраз всегда используется «бы»: «Если бы... то я бы...» А как вы знаете, если бы да кабы... последствия известны.

Внутренняя ранимость «Лучшего» часто прикрыта налетом циничности, высокомерия, напускной уверенности.

Стремление к быстрому результату. Пожалуй, один из самых частых вопросов, с которыми клиенты обращаются в наш центр: «Как я могу понять, мое это или не мое?» Имеется в виду дело, которым они сейчас занимаются. На самом деле, чтобы разрешить проблему, необходимо поставить совершенно другой вопрос. Для этого предлагаю зайти немного с неожиданной стороны.

Запросите на YouTube ролики о том, как ставить цели. Скорее всего, вам будет предложено видео, где ведущий рассказывает про технологию SMART: цели должны быть конкретны, измеримы, ограничены во времени и так далее. В общем, нехитрая технология. Должен отметить, что, изучив ряд роликов по теме целеполагания, я обратил внимание на такой факт: в качестве цели ведущие обычно выбирают какой-то материальный предмет.

Лично мне поиск выдал пару роликов, в которых один тренер предлагал представить «Мерседес», а второй – домик в Альпах. Причем оба советовали максимально конкретно визуализировать цель. Мол, абстрактный «Мерседес» и просто «домик в Альпах» недостаточно конкретная цель. «Мерседес» должен быть весьма определенным. Желательно съездить в салон, прописать все детали комплектации, пройти тест-драйв, почувствовать кожу салона, погладить рукой приборную панель... С домиком в Альпах по понятным причинам все оказывается немного сложнее, но тренер выкрутился: предложил представить дом в воображении: сколько комнат, какая мебель, вид из окна и прочее.

Мой собственный опыт, а также опыт моих друзей и клиентов подсказывает, что ни один из тех, у кого есть дорогие машины, домики в Альпах и виллы в Испании, подобной ерундой не занимался. Лично я вообще считаю, что такие приобретения нельзя рассматривать как цель, ведь это всего лишь вопросы финансового планирования. Не более. Мне не встречался еще ни один человек, который купил бы себе автомобиль премиум-класса лишь потому, что это была

его основная цель, на которую он мотивировал себя поездками в автосалон и поглаживанием приборной панели.

Но что вызвало мой особенный интерес – количество просмотров подобных роликов и реакция зрителей! Они реально ездят щупать кожу! Почему?

«Лучшего» интересует прежде всего результат. Допустим, в его списке «Если» присутствуют деньги и прочие материальные блага. Вот это и есть основная цель, к которой он будет стремиться, причем как можно быстрее. Для многих из них неважно, какой работой им придется заниматься и каким способом они этот результат получают. По крайней мере, до определенного момента.

Конечно, не все «Лучшие» зациклены на материальном достатке. Для «Лучшего» из научной среды будут важны диссертация и степень кандидата или доктора наук. По какой теме, имеет ли эта тема хотя бы отдаленное отношение к науке – для многих, увы, не столь важно. Возможно, именно по этой причине у нас на одного ученого приходится десять человек просто с регалиями, без очевидных научных достижений за плечами.

Их интересует максимально быстрый результат, ведь только тогда «Лучший» сможет считать себя успешным. А что, если результат приходит не так быстро, как хотелось бы? А тут еще встречаешь бывших сокурсников, у которых с результатами, к которым ты так стремишься, лучше, чем у тебя... И тогда человек начинает задавать себе вопрос: «Тем ли я занимаюсь?» Хотя на самом деле этот вопрос стоило задать иначе: «Может быть, на другом пути, занимаясь другим делом, я смогу получить желаемое быстрее».

Причем совершенно не факт, что подобная история не повторится и на другом пути. В итоге многие «Лучшие» берутся за какое-то дело, но не доводят его до конца, а ищут новое занятие, которое тоже бросают на определенном этапе. И эта история повторяется снова и снова.

Вы, наверное, знаете миф о Сизифе, которого наказали боги Олимпа: он все время затаскивает камень на гору, но когда подходит к вершине, камень срывается и катится вниз, поэтому ему приходится начинать все снова. И он так и не может завершить начатое. Многие «Лучшие», как и Сизиф, пытаются дойти до вершины, но так и не доходят, то и дело срываясь вниз, поэтому вынуждены начинать сначала снова и снова.

Получается, что люди, которые когда-то подавали большие надежды, так и не добиваются ничего серьезного. Все их начинания и бросания связаны со стремлением получить быстрый результат. Это их основной ориентир, и они в меньшей степени задаются вопросом, что же им действительно интересно. Не в контексте результата, а в контексте процесса.

Вы когда-нибудь занимались спортом профессионально? Может быть, ходили в спортзал? Если да, то вы знаете, что мы набираем физическую форму примерно по следующему графику (на самом деле он немного сложнее, но для наших целей я его упростил).

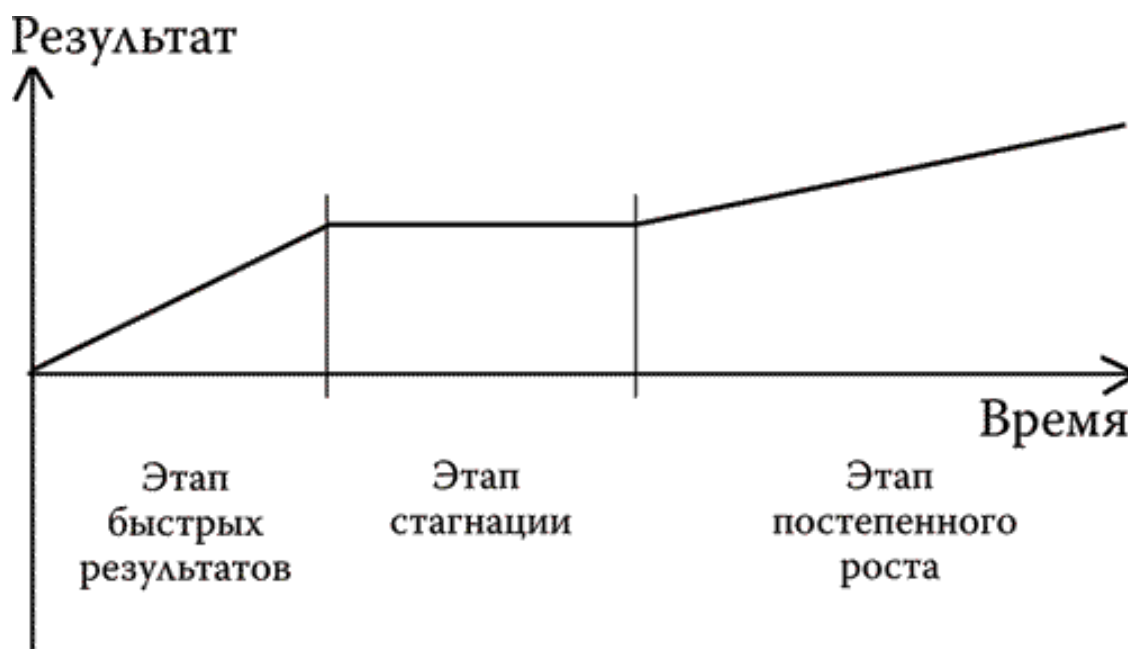


Рис. 5. Тренировки в спортзале

На первом этапе, когда мы только начинаем давать телу физическую нагрузку, нам хоть и тяжело, но мы чувствуем, как после каждой тренировки улучшается тонус мышц. Это этап быстрых результатов.

Что происходит потом? Мы тренируемся так же или даже интенсивнее, но «стоим на месте». И только тот, кто не сдастся и проходит этап стагнации, постепенно выходит на третий этап – этап постепенного роста.

Давайте абстрагируемся от спорта, ведь этот график можно применить ко многим сферам жизни, а не только к физкультуре. Как вы думаете, какой этап наиболее комфортен для «Лучшего»? Он любит первый этап, ведь там он чувствует результат, видит перспективу, чувствует быстрые изменения! Более того, он считает, что ожидаемые результаты, а значит, и конец пути ждут его уже в конце первого этапа. Пройдя его и тем более выйдя на плато, он понимает, что до желаемых результатов еще нужно идти и идти, что путь будет не столь быстрым, как казалось раньше. И для него это настолько большое разочарование, что он готов бросить этот путь, чтобы начать новый цикл, который снова подарит ему ощущение быстрого результата.

Я бы назвал первый этап «Дилетант», а третий – «Профессионал». К сожалению, многие «Лучшие» выбирают путь дилетантизма: в погоне за результатом они так и не становятся профессионалами, пополняя ряды непризнанных гениев.

Изменение мотивации. Немного детской истории. Иногда в наш центр за советом обращаются родители, а их истории часто бывают похожи на следующую.

Ребенку очень нравится футбол. Некоторое время он ходил в секцию, а потом стал уговаривать родителей отдать его на какой-то другой спорт. При этом ему по-прежнему нравится футбол и он с удовольствием гоняет мяч с друзьями во дворе, где считается основным бомбардиром. Но ходить в секцию отказывается наотрез.

Начинаем с родителями разбираться, и оказывается, что в команде есть два парня, которые просто талантливее их сына. Ну, бывает такое. И он на их фоне никак не мог выделиться. На соревнованиях его выпускали на замену. Он расстраивался и в итоге решил уйти.

Прыжки в длину ему нравились гораздо меньше футбола, но там он практически сразу стал признанной звездой секции, поэтому именно ее и стал посещать. Это очень характерное поведение для «Лучших»: если не получается выделиться, то падает мотивация и хочется уйти.

Желание все бросить может возникать и как реакция на критику со стороны окружающих. Я уже отмечал в предыдущей главе, что именно механизм демотивации при падении самооценки приводит к тому, что люди добиваются очень немногого в жизни.

К сожалению, этот механизм есть у многих «Лучших», но, к счастью, далеко не у всех. Есть варианты, когда падение самооценки, напротив, сопровождается усилением мотивации: у человека вдруг появляется желание повернуть ситуацию в свою пользу. И это, конечно, гораздо продуктивнее. В таком случае и уровень достижений у человека намного выше.

Обесценивание достижений. Давайте представим, что человек выполнил свой список «Если». Те, у кого основными пунктами в этом списке значились материальные блага, разбогатели. Научные работники защитили докторскую диссертацию и стали заведующими кафедрой. Казалось бы, вот они, счастье и стабильная самооценка! Список выполнил, доказал, что ты достойный, успешный, значимый, теперь можно жить и радоваться! Но почему-то далеко не у всех это получается. Почему?

Во-первых, дело в том, что «Лучший» оценивает свои достижения и соответственно самого себя относительно достижений других людей. Ведь ему важно быть лучше других. Со временем, по мере того, как он добивается все больших результатов, он меняет круг людей, на которых ориентируется и с которыми себя сравнивает. В какой-то момент ему кажется, что вот сейчас этого добьюсь и тогда буду счастлив, но, получив желаемое, он снова переориентируется на сравнение уже с другими людьми – и ему вновь кажется, что добился он не так много.

Во-вторых, «Лучший» всегда стремится к большему, к тому, чего он действительно достоин. В вампирских фильмах опытные вампиры всегда рассказывают новообращенным о нестерпимой жажде. Только у вампиров это жажда крови, а у «Лучших» жажда новых достижений и новизны.

Все это приводит к тому, что человек не ценит достигнутого. И речь не только о вещах, деньгах, регалиях, но и о людях, которые его окружают. Он обесценивает то, что имеет, и одновременно стремится к следующему достижению, получив которое, он тоже обесценит. И так далее по кругу. Именно поэтому у «Лучших» часто случаются приступы недовольства собой и своей жизнью, несмотря на то, что многие достигают действительно внушительного успеха. Вроде бы все есть, но чего-то не хватает.

По этой причине многие из них, несмотря на значительные плоды своей деятельности, никак не могут ими насладиться. Им все время кажется, что лучшее впереди, а то, что есть сейчас, не так важно. Периодически у них возникают мысли, мол, жизнь проходит, а чего-то существенного я так и не добился.

Мы проанализировали характерные признаки человека с самооценкой «Я+, если я лучший». Я специально рассматривал несколько утрированные проявления этого типа, чтобы его механизмы были максимально наглядны. Естественно, у того или иного конкретного человека эти признаки могут быть выражены не так ярко. Не обязательно должны присутствовать все пункты, про которые мы говорили в этом разделе. Но, думаю, специфика проявления самооценки «Лучший» вам понятна.

Стоит несколько слов сказать о сильных сторонах «Лучших», потому что чаще всего это действительно люди талантливые, с большим потенциалом. Если они смогут проработать свои слабые стороны, используя при этом сильные, то не только добьются существенных успехов, но и наслаждаются ими.

Сильные стороны «Лучших»

Креативность. Большинство «Лучших» – действительно творческие люди, что во многом продиктовано стремлением быть не такими, как все. В их головах есть много действительно хороших идей. Просто им нужно научиться не бояться их реализовывать. Не расстраиваться от критики окружающих, ведь все новое в большинстве случаев у многих вызывает скепсис. Когда «Лучшие» могут не только генерировать идеи, но и реализовывать их, тогда они добиваются высоких результатов.

Широкий кругозор, характерный для «Лучших», можно использовать не только для того, чтобы поумничать и таким способом поднять свою самооценку. Эрудированность в различных областях, если ее использовать для дела, позволяет видеть ситуацию системно, а это крайне важно для принятия эффективных решений.

Быстро схватывают новое. Стремление к новизне формирует тенденцию к быстрому освоению новой информации. Многие «Лучшие» мгновенно воспринимают инновации, а в сочетании с креативностью это позволяет им генерировать еще более востребованные новые идеи. Именно поэтому среди «Лучших» так много изобретателей, предпринимателей, людей творческих специальностей.

Правда, все сильные стороны могут никогда не проявиться, если человек постоянно защищает свою самооценку, вживаясь в роль всезнайки, критикана, непризнанного гения и так далее. Такие «Лучшие» никогда не реализуют свой потенциал, растратив силы на защиту своего «Я».

«Лучший» – это общая структура самооценки. Детали в каждом индивидуальном случае будут зависеть от того, в чем конкретно человек намерен быть лучшим. Если вы заметили, я в основном приводил примеры, в которых человек оценивает себя с точки зрения материальных достижений. Это действительно наиболее распространенный вариант в нашем социуме. Хотя только материальным аспектом варианты этого типа самооценки не исчерпываются.

Для кого-то определяющим моментом будут успехи в научной сфере, где мерилom будут выступать научная степень, должность на кафедре, количество публикаций и интервью. Самооценка девушки может зависеть от мужского внимания, «удачного» замужества. Кто-то, в особенности те, кто не реализовался сам, предпочитают гордиться детьми, а соответственно требуют, чтобы они сделали то, что не получилось у родителей.

Вариантов может быть довольно много, а свой личный список вы можете составить в ходе выполнения задания в конце главы.

Выбор карьерного пути и уровень достижений

Хочу начать с истории о том, как я после института оказался в хирургии и почему ушел из этой области, проработав в ней несколько лет. Честно признаюсь, что в старших классах и в институте я был классическим представителем типа «Лучший». Более подробно об этом чуть позже.

Примерно на четвертом курсе многие мои однокурсники определились с профессией. Те, кто видел себя в хирургии, стали волонтерами дежурить в хирургических отделениях, ассистировать на операциях словом, постепенно нарабатывать опыт в профессии. После дежурств они подробно рассказывали различные случаи, и это, конечно же, привлекало, поскольку воспринималось как реальная медицина, а не теоретическое обучение.

Раньше я никогда всерьез не рассматривал для себя хирургию как дальнейшую профессию. Но рассказы друзей были столь интересными, что я тоже решил попробовать. Догово-

рился, что буду ходить в больницу на дежурства. Для студента четвертого курса это было очень интересно.

Ножевые ранения, аппендициты, прободные язвы, ущемленные грыжи... Всю ночь в операционной. Это было очень благородно, очень романтично. Я с фанатизмом стал заниматься хирургией, старался не пропускать ни одного дежурства. Постепенно я завоевал доверие старших товарищей, и мне стали доверять все больше и больше. В конце пятого курса я провел первую операцию самостоятельно, естественно, под контролем опытного хирурга. К окончанию института я уже умел делать несколько операций.

После интернатуры я остался работать в той же больнице, куда еще на четвертом курсе пришел студентом. Был отличный дружный коллектив, опытные врачи, у которых можно было учиться. Начались трудовые будни. Романтика ночных дежурств постепенно отошла на второй план, и, прислушавшись к себе, я вдруг с ужасом понял, что не очень люблю оперировать.

Благодарные больные, ощущение, что после каждого дежурства ты спас несколько жизней, – это все было. Но сами операции меня не очень-то привлекали, что, согласитесь, не очень хорошо для хирурга.

На мой взгляд, чрезвычайно трудно добиться успеха в профессии, если тебе не нравится сам процесс. Я наблюдал, с каким воодушевлением и интересом идут в операционную мои коллеги, и понимал, что где-то в чем-то я ошибся.

Окончательно понимание того, что мне нужно менять профессию, пришло после одного случая. Во время одной операции выяснилось, что у пациентки аномалия развития, то есть ее анатомия немного отличалась от анатомии всех людей, была индивидуальной, характерной исключительно для нее. Фактически прямо во время операции было необходимо составить анатомию именно этой пациентки, чтобы, выражаясь обывательским языком, «не отрезать ничего лишнего».

Эта задача совершенно не соответствовала моей квалификации как хирурга на тот период, поэтому я вызвал опытного коллегу, а сам переквалифицировался в ассистенты. Операция длилась несколько часов. Было тяжело, ведь это только на рисунках вены изображают синим цветом, артерии красным, а желчные протоки зеленым. В реальной жизни они выглядят одинаково.

В конце многочасовой операции старший товарищ произнес фразу: «Какой интересный случай. Давно так интересно не было». А я в это время думал лишь о том, когда же, наконец, операция закончится. Именно тогда я понял, что нужно менять сферу деятельности.

Но еще важнее ответить на вопрос, почему я пошел в хирургию, ведь, откровенно говоря, меня никогда не тянуло к работе руками. Давайте, в том числе и на моем примере, рассмотрим, какие карьерные пути выбирают «Лучшие» и почему.

Концентрация на атрибутах профессии, а не на процессе

Есть такой анекдот. Встречаются два приятеля. Одни спрашивает:

– Как дела?

– Да вот, – рассказывает второй, – на новое место работы устроился. Зарплата хорошая, форму выдали новую, в дежурке ремонт сделали, питание есть на работе плюс паек выдают. Одна беда: как пожар – хоть увольняйся!

Кстати, очень похоже на мою историю. Очень часто «Лучшие», выбирая специальность, концентрируют свое внимание на атрибутах профессии: на престижности, налете романтики и героизма, возможности получать признание, приобщиться к чему-то большому и великому.

Мне доводилось встречаться с «Лучшими», которые шли в десант или спецназ, но не потому, что им нравились марш-броски, засады и изматывающие кроссы. Их больше интересовал налет романтики, героизма, возможность покричать в августе «Никто, кроме нас!».

Обычно они любят рассказывать о выпавших на их долю испытаниях, с теплотой вспоминают службу, но почти никогда не остаются там работать надолго. Романтика и героизм становятся обыденностью, а сам довольно тяжелый характер работы не очень подходит «Лучшим». К подобным профессиям тяготеют люди с другим типом самооценки.

Когда я размышлял о том, почему пошел в хирургию, то пришел к выводу, что изначально также был сконцентрирован на атрибутах профессии, которых в хирургии более чем достаточно, но не на самой деятельности.

Для многих «Лучших» важно работать в больших известных компаниях, даже если им не очень импонирует тот функционал, который они выполняют.

Со временем значимость атрибутов профессии сходит на нет, они попросту приедаются. И если сам процесс не нравится, то человек начинает тяготиться работой, ведь день за днем делать то, что не приносит удовольствия, очень утомительно.

Быстрый результат

Я уже довольно много рассказывал про быстрый результат. Думаю, нет смысла повторяться, напомним лишь, что «Лучшие» часто стремятся выбрать путь, на котором могут быстро получить результат, дающий им основание считать себя успешными. А если результат «запаздывает», то появляются мысли о смене работы.

Признание. Публичность

Многие «Лучшие» выбирают специальности, в которых можно получить общественное признание, а еще лучше – известность. В той же хирургии признание получить довольно просто, хотя бы со стороны больных.

Новизна и проектность

«Лучшим» категорически противопоказана рутинность. В этих условиях они тухнут и чувствуют себя несчастными, так как у них появляется ощущение, что жизнь проходит мимо них. Поэтому они тяготеют к специальностям, в которых можно осваивать что-то новое.

В то же время их склонность к получению быстрых результатов определяет тягу к проектной работе и соответствующему планированию времени.

Если вы понаблюдаете, то, с одной стороны, «Лучших» много во всех профессиях, а с другой, чаще их можно обнаружить среди предпринимателей, маркетологов, врачей, деятелей шоу-бизнеса, топ-менеджеров, бизнес-тренеров и так далее. Важно отметить, что многие на этом пути имеют все шансы добиться существенных успехов, если не увязнут в собственных защитах.

Расскажу одну историю. Когда-то у меня было рекрутинговое агентство. Я был директором, а поиском и собеседованием с соискателями занимались менеджеры. В основном это были девушки, которые имели довольно смутное представление о бизнесе. Впрочем, так дела обстоят почти во всех подобных учреждениях. Однажды я, сидя в своем кабинете, увидел через стеклянную перегородку, как один из менеджеров проводил собеседование. Лицо девушки выражало благоговейный трепет и преклонение. Соискателя мне видно не было, но судя по реакции девушки, вполне можно было заподозрить пришествие нового мессии. Я уже хотел возвестить миру о благой вести, но потом вспомнил, что подобный трепет могут вызывать еще и маркетологи, особенно у тех, кто не имеет опыта общения с ними.

Решил проверить догадку – вышел в комнату менеджеров и стал слушать, как проходит беседа. Соискатель Андрей, как сейчас помню, действительно оказался маркетологом и бодро пересказывал классический труд Филиппа Котлера, только в контексте, что, мол, он сам все это делал. Обильно приправляя свою речь различными специфическими терминами, он сыпал АТЛами и ВТЛами направо и налево, и это еще больше погружало мою сотрудницу в восторженный транс. «Э, – думаю, – так дело не пойдет. Так она еще и влюбится в него». Пришлось самому вступить в разговор.

Как я и предполагал, Андрей, во-первых, резко сдулся, когда понял, что собеседник тоже знаком с Котлером и не только. Во-вторых, совсем упал духом, когда я начал задавать конкретные вопросы. В беседе мы не просто сегментировали потенциальных потребителей, а я начал его «пытать», какие критерии были положены в основу сегментирования. В общем, с конкретикой стало совсем грустно.

Для чего я привел здесь эту историю? Хотел проиллюстрировать один из вариантов поведения «Лучших». Умение производить первое благоприятное впечатление – это фишка многих «Лучших». Но помните, я говорил про нахватанность и преувеличение своих заслуг? Видя, что его собеседник полностью очарован, он тут же ловит самопрезентационный кураж. Думаю, что Андрей вышел из офиса обиженным на меня, поскольку после нашей беседы его корона малость сползла набок.

Личная жизнь и модели построения близких отношений

Давайте начнем с мужчин. Некоторое время назад ко мне приходил мой давний клиент и рассказал довольно типичную историю. Однажды ему очень сильно понравилась девушка: красивая, стройная. Поначалу он даже стеснялся проявлять к ней свой интерес. Потом потихоньку начал ухаживать, отношения развивались. Стали жить вместе. И вдруг он начал замечать, что от былой страсти не осталось и следа.

Раньше у него в приоритете были отношения с ней, но постепенно приоритеты сдвинулись. Он все больше времени проводит с друзьями, а девушка его в этом упрекает. И вообще, сейчас ему нравится другая девушка.

Фактически он описал классический цикл, который мы рассматривали в предыдущей главе: **от идеализации к обесцениванию**. Сначала мужчина ставил девушку выше себя, полагая, что она слишком хороша для него. Тогда он был искренне заинтересован в отношениях с ней и приложил максимум усилий, чтобы завоевать ее. Но едва они стали встречаться, произошла типичная ситуация: идеализация сменилась обесцениванием. Девушка сидела дома, ждала его. Ее уже не нужно было добиваться, поэтому он стал терять к ней интерес. Параллельно в зоне идеализации появилась другая девушка, которая, кстати, вполне может повторить путь предшественницы. Это во многом зависит еще и от того, как себя ведет девушка.

Для мужчин – представителей типа «Лучший» важно, чтобы партнерша соответствовала следующей формуле: «Она нравится всем, но принадлежит только мне». Как вы понимаете, это поднимает самооценку мужчины. Именно поэтому «Лучшие» часто тяготеют к женщинам, подходящим под стандартные каноны красоты.

При этом неизменно присутствует склонность обесценивать партнершу. Если она это позволяет, то он постепенно теряет к ней интерес. Немного забегу вперед: по этой причине у «Лучших» более гармоничные союзы получаются с представительницами типа самооценки «Сильный» (если она не гипертрофирована). А вот девушку с самооценкой «Радую других» скорее всего он быстро обесценит и потеряет к ней интерес.

В каком случае интерес к партнерше сохраняется длительное время? Если у него не складывается ощущение, что женщина принадлежит ему априори. То есть когда у нее есть стержень, свои интересы, которые она умеет отстаивать. В этом случае велика вероятность, что мужчина не будет изменять своей женщине.

Большинство бабников, кстати, относится к типу «Лучших», и в своих гульках они больше всего ценят ощущение победы, которое повышает самооценку в большей степени, нежели сам секс.

Как видите, построение отношений с «Лучшими» мужчинами имеет свою специфику, которую нужно учитывать, если вы хотите создать счастливую семью именно с таким человеком.

Для «Лучших» женщин тоже характерно наличие цикла «идеализация – обесценивание». Они, безусловно, ценят мужское внимание, некоторым оно просто необходимо. Но при этом не уважают мужчин, которые готовы выполнять любые прихоти, лишь бы оставаться рядом. Таких мужчин они без зазрения совести могут обесценивать и использовать для своих целей.

Поскольку таким женщинам важно мужское внимание, в их поведении могут проследиваться элементы флирта, и большинство женщин этим ограничиваются, предпочитая не заходить дальше.

Правда, есть ряд женщин, которым крайне важно мужское внимание. Однажды мы отдыхали со знакомыми в Турции, и среди них была девушка Даша, которая после каждого похода за бутылочкой воды с жаром рассказывала, что десять человек хотели с ней познакомиться, трижды позвали замуж, а дважды чуть не изнасиловали. А все рассказы заканчивались тем, как ее все хотят, хотя она ничего для этого не делает. Надо сказать, что тут Даша изрядно преувеличивала: она буквально из штанов выпрыгивала ради мужского внимания и была совсем не прочь выйти далеко за границы флирта.

Как вы понимаете, мужское внимание у таких женщин поднимает самооценку. Они в нем нуждаются, как в воздухе. Чем нестабильнее самооценка, тем более значимо мужское внимание. У кого самооценка более стабильная, им достаточно просто хорошо и сексуально выглядеть. Внимание со стороны мужчин им, безусловно, приятно, но на самооценку не влияет.

«Лучшие» женщины обычно стараются следить за собой, стильно одеваться, быть в хорошей форме, при условии, что механизм «Лучшей» распространяется и на сферу отношений.

У представительниц этого типа, как правило, есть требования к уровню партнера. Учитывается материальный, интеллектуальный и социальный статус. Подобный подход одна девушка выразила словами: «Я себя не на помойке нашла».

Такова специфика построения близких отношений у представителей типа самооценки «Я+, если я лучший».

Специфика отношений с окружающими и характер коммуникаций

В отношениях с другими людьми можно проследить классический цикл, который мы рассматривали ранее: идеализация партнера, стремление сблизиться, последующее обесценивание. Иногда встречаются варианты, когда человек не стремится к сближению с партнером, которого он ставит выше себя, а напротив, старается дистанцироваться, так как в этом общении остро чувствует свою ущербность.

Тем, кто общается с «Лучшими», могу порекомендовать соблюдать дистанцию – это будет хорошей профилактикой обесценивания вас с их стороны.

Краткое резюме по типу самооценки «Я+, если я лучший»

Напомню, что для диагностики данного типа вовсе не обязательно, чтобы соблюдались все пункты. Хотя если большинство подходит, то не исключено, что ваша ведущая самооценка – «Лучший».

- Вы оцениваете себя с точки зрения достижений (материальных, статусных, ранговых).
- Вы оцениваете свои достижения относительно достижений других людей.
- Вы не доводите дела до конца: зажигаетесь вначале, но тухнете по мере реализации задуманного.
- Вам свойственна зависть.
- Вы считаете себя умнее других.
- Вы болезненно переносите любую критику, в том числе конструктивную.
- Вы склонны ловить людей на противоречиях и подмечать ошибки.
- Вы стараетесь быть оригинальным, шутить, рассказывать анекдоты.
- В неудачах вы склонны винить других людей и обстоятельства.
- Неудачи и критика вызывают желание все бросить.
- Вам кажется, что то, чего вы достигли, это слишком мало. Вы обесцениваете свои достижения.
- Вам кажется, что то, чем вы сейчас занимаетесь, не совсем ваше.
- Вы периодически подумываете заняться чем-то другим.
- Для вас характерно сначала превозносить людей, а потом разочаровываться, изыскивая в них недостатки.
- Вам кажется, что вас не ценят, и вы на это периодически обижаетесь.
- Вы хотели бы открыто заявить о своих амбициях, но боитесь, что не справитесь.

Что надо делать

Здесь я приведу лишь несколько очень кратких рекомендаций, а более подробно вопросы стабилизации самооценки мы будем рассматривать в последующих главах.

Вам следует:

- Перестать сравнивать себя с другими.
- Научиться доводить дела до конца.
- Перестать ранжировать людей на «лучше» и «хуже» меня.
- Важный момент – мотивация! Не поддавайтесь демотивирующему желанию все бросить и уйти.
- Понимание цели: для чего вам нужно это достижение? Чтобы выделиться или вам действительно интересно?

Самооценка «Я+, если радую других»

«Радую других», пожалуй, самая распространенная самооценка в нашем социуме. Почему так? Наверное, причина заключается в непоколебимой уверенности родителей, что они лучше знают, как воспитывать ребенка, что ему должно быть интересно, а что нет, как вести себя правильно, а как вести себя не стоит. При этом в большинстве случаев они не учитывают потребности и желания самого ребенка, его таланты и наклонности, а «выпиливают» его по собственному шаблону под девизом «подрастет – еще спасибо скажет».

У «Радую других» самооценка зависит от одобрения и принятия со стороны окружающих. А чтобы получить это одобрение и принятие, он считает, что должен соответствовать ожиданиям других людей. Соответственно если им и его поведением значимые люди довольны, самооценка растет, недовольны – падает.

Чтобы понять, как проявляется тип «Радую других», стоит разобрать механизмы формирования такой самооценки. И здесь, еще раз подчеркну, особенно велика роль родителей, которые обращают внимание на ребенка, хвалят его, проявляют любовь только тогда, когда считают, что он ведет себя правильно. При таком подходе ребенок приучается делать то, чего от него хотят родители. Но со временем он вырастает и не знает, чего хочет сам. Он привык соответствовать чьим-то ожиданиям, потому что для него это единственно знакомый путь почувствовать себя любимым и достойным.

Чтобы сформировать самооценку «радуё других», родители последовательно воздействуют на различные сферы психики ребенка, затачивая его под свои ожидания и приучая его их выполнять.

Эмоциональная сфера

Любой ребенок эмоционален – это могут подтвердить все, у кого есть дети. Он проявляет эмоции спонтанно, в соответствии с тем, как он себя чувствует и как на него действует окружающий мир. Зачастую эмоции ребенка мешают родителям, ведь из-за них он становится более шумным, активным, требовательным. Особенно дискомфортно это становится для родителей, если у них самих зажаты эмоции.

Тогда они начинают корректировать эмоциональную сферу ребенка так, чтобы он им не мешал, а их комфорт не страдал. Одна из первых эмоций, которая попадает под запрет, – это эмоция гнева.

Вы, наверное, не раз наблюдали ситуацию, когда маленький ребенок требует отдать, например, игрушку, а мать ее не отдает. Дите кричит, топчет, требует свое, может даже ударить родителя, но в ответ тут же получает реакцию: «Как ты смеешь бить мать? Такой ребенок мне не нужен». С этими словами мамаша разворачивается и уходит, оставив ребенка в одиночестве. Он в ужасе, что мать бросает его, пытается ее догнать, но та еще и отталкивает ребенка. Так повторяется много раз, и ребенок понимает, что проявлять агрессию, отстаивать свои интересы нельзя, это плохо. Когда он так поступает, мать его не любит, отталкивает. Тогда ребенок может принять решение, что нельзя проявлять агрессию, нельзя отстаивать свои интересы – напротив, нужно быть милым и послушным, это нравится маме, она будет его хвалить и он почувствует себя любимым.

Таким образом, у человека постепенно формируется запрет на проявление агрессии, что в будущем приводит к трудностям в отстаивании своих границ. Он к этому не привык, ему трудно постоять за себя, тяжело конкурировать с другими людьми. Кроме того, поскольку агрессия лежит в основе способности менять окружающий мир по своему усмотрению, запрет на ее проявление неизбежно приводит к определенной пассивности.

Зажатая агрессия вынуждает человека смиряться, терпеть те ситуации, которые его не устраивают. Он считает, что за счет терпения, которое он демонстрировал в детстве, сможет сохранить отношения, расположение и любовь значимых людей. Это привычный механизм, созданный в отношениях с матерью, и в дальнейшем проявляющийся в отношениях с другими людьми, в том числе в супружеской жизни. Все это приводит к постоянной внутренней неудовлетворенности и эмоциональному напряжению, которые обычно выливаются в психосоматические заболевания.

Запретом на проявление агрессии влияние на эмоциональную сферу не ограничивается. Следующей жертвой становится интерес. Обычно «Радую других» жалуется, что ему ничего не интересно. «Как понять, чего я хочу?» – спрашивают они. Дело в том, что прежде в ответе на этот вопрос они привыкли полагаться на родителей, ведь те лучше знают, чего ребенку хотеть. Суть их послания заключалась в следующем: «Ты не должен хотеть того, чего хочешь ты; ты должен хотеть того, чего хотим мы».

«Ты хочешь рисовать? Глупости. Это не профессия. Пойдешь учиться шить, в жизни всегда пригодится».

Желания ребенка игнорируются и подменяются родительскими желаниями. В итоге ребенок забывает, как это – хотеть. Он привыкает выполнять чужие желания и даже не задумывается о том, чего же хочет **он**, что **ему** интересно. Кто-то другой должен сказать, что ему должно быть интересно.

Атрофированный интерес приводит к появлению чувства пустоты, которое возникает из-за того, что человек не чувствует себя наполненным желаниями. По сути, его единственным желанием становится стремление понять, чего от него ожидают, и выполнить это. Именно этот способ быть принятым, заслужить расположение для него понятен и привычен.

Поэтому «Радую других» практически никогда не планируют свою карьеру, они готовы к выполнению рутинной работы, лишь бы к ним нормально относились на работе. Чаще всего они работают по найму и в основном на исполнительских должностях.

В некоторых случаях подавляется способность радоваться, если родители негативно реагировали на проявление радости у ребенка. Более того, старались всячески испортить ребенку настроение, если видели его довольным и радостным. Поэтому такие дети выбирают печаль и уныние, чтобы защититься от негативного родительского воздействия.

Мотивационная сфера

Эмоция интереса крайне важна для формирования мотивации достижения, но так как у ребенка сформирован запрет на проявление интереса, то у него доминирует мотивация избегания. Представителям типа «Радую других» очень сложно делать что-то для себя. Просто не хватает мотивации. А вот если кто-то приказал, если кто-то отдал распоряжение, тогда другое дело. Он привык с детства выполнять распоряжения кого-то, поэтому, чтобы что-то сделать, ему нужна внешняя мотивация. Фактически его больше мотивируют чужие интересы, чем свои собственные.

Все это очень затрудняет развитие человека, делает его во многом заложником той среды, в которую он попадает. Если среда будет позитивной, настроенной на развитие, то и он будет потихоньку развиваться, стараясь соответствовать ожиданиям окружающих. Если же он попадет в давящую, агрессивную среду, то едва ли можно будет говорить о каком-то развитии и психологическом комфорте.

Доминирующая мотивация избегания приводит к тому, что человеку сложно самостоятельно управлять своей жизнью, своим развитием. Он в большей степени плывет по течению, и куда его занесет это течение, никто не знает.

«Радую других» часто спрашивают, как найти свою цель. Они думают, что у них нет цели и в этом причина их бед. Но на самом деле, у них уже есть цель – радовать других, поэтому, пока они не избавятся от этой навязанной цели, пока не стабилизируют самооценку, им будет очень тяжело ставить именно свои цели.

Когнитивная сфера

Проще говоря – мышление. Дело в том, что чаще всего при воспитании «правильного» ребенка ему рассказывают в том числе и о том, как правильно думать. И что думать правильно. Подобное воспитание приводит к тому, что человек привыкает мыслить штампами, алгоритмами, ему сложно самостоятельно собрать и проанализировать информацию. Он склонен воспринимать готовое «правильное» решение.

Естественно, при таком подходе к воспитанию у ребенка значительно ограничиваются возможности для творчества. Ему трудно придумать что-то новое, просто нет навыка мышления.

Волевая сфера

Речь прежде всего о принятии решений и претворении их в жизнь. Почему сложно принимать самостоятельные решения? Чаще всего в процессе воспитания представителям типа «Радую других» давали готовые решения, не предоставляя возможности выбрать самим. Многие родители искренне думают, что так лучше для ребенка, ведь они лучше знают, какое решение будет более эффективным.

Возможно, они и правы: их решения действительно более зрелые, нежели детские. Но если ребенок избавлен от необходимости совершать какой-то выбор, у него не формируется собственный навык принятия решений. Став взрослым, он не может сам сделать выбор – просто не знает, как! Поэтому, даже вылетев из родительского гнезда, он подсознательно ищет того, кто взял бы на себя функцию поставщика готовых решений.

Почему ребенку важно давать возможность принимать решения самостоятельно? Во-первых, формируется навык, а во-вторых, он получает опыт. Причем важен не только положительный опыт собственных решений, но и отрицательный. Опыт ошибок позволяет ребенку преодолеть страх сделать что-то не так: если ошибся – ничего страшного, ведь все можно исправить.

Если человек с детства принимает самостоятельные решения, он неизбежно где-то поступает верно, а где-то ошибается. С возрастом значимость этих решений и ответственность за них постепенно увеличивается. И когда приходит пора серьезного, сложного выбора: человек, во-первых, готов совершить ответственный шаг, а во-вторых, не боится ошибиться и знает, что можно исправить ошибку.

А теперь представьте, что до 25 лет человек не принял ни одного самостоятельного решения. Вдруг перед ним возникает необходимость сделать выбор, от которого будет зависеть его дальнейшая судьба. Естественно, он к этому не готов, поэтому будет искать того, кто возьмет ответственность на себя и даст готовый рецепт.

Что же получается в итоге? Человек ощущает дефицит собственной «ценности», потому что родители не принимают его с его интересами, эмоциями, желаниями, принижают его способность думать и принимать решения. Одновременно ему показывают путь, который позволит быть если не любимым, то хотя бы принятым в обществе: «К тебе будут хорошо относиться, если ты будешь делать то, что родители считают правильным и ожидают от тебя». Человек взрослеет, и на место родителей становятся другие люди, которые тоже от него чего-то ожидают, а он старается их ожиданиям соответствовать, чтобы к нему хорошо относились.

Таким образом, формируется привычка игнорировать собственные интересы в пользу интересов других. Обычно такому человеку трудно делать что-то для себя. Бывает тяжело просить для себя, еще труднее отказывать другим в просьбе.

Самооценка зависит от отношения окружающих, и чтобы она была в плюсе, человеку нужно, чтобы другие были им довольны. Это значит, он должен себя вести так, как от него ожидают другие люди.

Выбор карьерного пути и уровень достижений

Иногда мне приходится самостоятельно составлять отчеты в электронных таблицах. Примерно через час подобной работы я ловлю себя на мысли: «Как мне все это надоело!» Согласитесь, не очень интересное занятие – подставлять цифры в колонки. А потом я думаю, что есть люди, которые занимаются этим ежедневно по восемь часов, пять дней в неделю, в течение многих месяцев. Скорее всего, это именно тип «Радую других».

В построении карьеры они предпочитают плыть по течению. Очень редко можно наблюдать у них хоть какое-то планирование развития. Чаще всего представители этого типа работают на исполнительских должностях, выполняют рутинную и неинтересную работу. Очень важно, чтобы в коллективе была комфортная атмосфера, хотя многие готовы терпеть и агрессивного начальника. В особенности те, кто привык к родительской агрессии.

«Радую других» редко дорастают до уровня руководителя, поскольку неизбежно возникают проблемы с управлением, в особенности если стремление угождать распространяется и на подчиненных. Как вы понимаете, управление в этом случае становится крайне неэффективным.

Много раз я наблюдал ситуацию, когда, например, человек работает в отделе закупок, при этом может проводить переговоры, торговаться, отстаивать интересы фирмы, но когда нужно то же самое сделать лично для себя, ему вдруг становится неудобно.

Как я уже отмечал, многое зависит от той среды, в которую попадет человек. Ведь часто «Радую других» хоть и исполнитель, но очень хороший и ответственный исполнитель. Более того, лояльный и честный сотрудник, на которого можно положиться. Нередко бывает, что руководитель видит и ценит качества такого человека, поэтому, продвигаясь вверх по карьерной лестнице, соответственно подтягивает его за собой. В таком случае уровень карьерных достижений может быть довольно высоким. Хотя все равно при этом он будет только хорошим «вторым номером».

В качестве карьерных моментов, характерных для типа «Радую других», я бы отметил еще заниженные ожидания по доходу. Вопрос на собеседовании «Сколько вы хотите зарабатывать?» просто ставит их в тупик.

«Радую других» хорошо себя проявляют в клиентоориентированном сервисе. Правда, иногда желание угождать другим подводит их: они могут уделять больше внимания требовательным, но не самым ценным клиентам.

В числе моих клиентов была одна девушка, которая смогла открыть свое туристическое агентство. Однажды она заметила, что большую часть времени уделяет семейной паре, которая каждый день по многу раз отвлекает ее вопросами по самому дешевому туру в Египет, из-за чего у нее не оставалось времени на общение с VIP-клиентами, которые заказали индивидуальный тур по Южной Америке. «Египтяне» постоянно были чем-то недовольны, а постоянные клиенты были вынуждены ждать.

Личная жизнь и модели построения близких отношений

На специфику построения близких отношений у этого типа сильное влияние оказывает ощущение «недостаточной ценности». Это приводит к тому, что «Радую других» может пытаться компенсировать партнеру то, что тот взял «уцененный товар». Часто это реализуется за счет терпения, когда человеку не нравится поведение партнера, но он терпит и не проявляет

своего недовольства. И конечно же есть привычное стремление соответствовать ожиданиям партнера, ведь это привычный и хорошо смазанный механизм, позволяющий получить принятие.

Подобное поведение зачастую приводит к тому, что партнер ведет себя так, как ему вздумается, а «Радую других» терпит, надеясь, что ситуация изменится. Постепенно накапливается негатив, появляется обида, ведь он/она так старается, а отношения все хуже и хуже. Может чувствовать себя жертвой в отношениях.

Однако терпение «Радую других» не безгранично. Есть, конечно, и те, кто терпит «до победного конца». Хотя многие в конце концов говорят: «Хватит, натерпелись!» – и в итоге выступают инициаторами развода, хотя очень боятся остаться в одиночестве.

Как вы понимаете, в отношениях с «Лучшим» «Радую других» будет позволять себя обесценивать, поэтому, как я уже отмечал, в таких браках часто возникают проблемы в отношениях.

Нередко встречаются варианты, когда «Радую других» выполняют в супружеских отношениях роль матери. Например, в детстве сестре поручили опеку над младшим братом. Она была за все в ответе, и только когда с братом все было в порядке, девочка могла услышать скупое «молодец». Став взрослой, она с большой вероятностью выйдет замуж за несамостоятельного мужчину, которого будет опекать и заботиться о нем.

Еще одна особенность «Радую других» заключается в том, что многие из них не считают себя привлекательными в сексуальном плане, а эмоциональная зажатость может приводить к проблемам в интимной сфере.

Специфика отношений с окружающими и характер коммуникации

Слышали фразу: «Что подумают соседи, Петровы, окружающие!»? Для «Радую других» очень важно мнение окружающих, потому что от этого зависит их самооценка. Они готовы выполнять просьбы других, жертвуя своими интересами, а люди иногда начинают злоупотреблять их готовностью помочь.

Иногда «Радую других» может ставить на второй план не только свои интересы, но даже интересы своих близких, лишь бы угодить подчас незнакомым людям.

В заключение приведу несколько примеров проявления самооценки «Радую других».

«Я+, если я полезный»

Когда родился младший брат, Кате было пять лет. Ее и до этого момента родители не баловали вниманием, а теперь и вовсе решили сделать из нее няньку. На нее была возложена миссия воспитания и ухода за братом. Ее хвалили только за полезные действия при опеке брата. Ругали, если брат испачкался или порвал штаны. Плюс работа по дому вызывала сдержанное одобрение матери.

Пару раз девочка пыталась бунтовать, но в ответ родители долго читали ей нотации по поводу того, что она бессовестная, думает только о себе, а на родителей и брата ей плевать. В итоге она смирилась с ролью няньки и прислуги в семье. Таким образом, сформировалась разновидность самооценки «Радую других» «Я+, если я полезная».

Став взрослой, Катя продолжала считать себя обязанной помогать брату. Сидела с его детьми, когда брат с женой посещали развлекательные программы. Кроме того, брат был уверен, что может использовать ее финансы по своему усмотрению, так что система «занять деньги и забыть вернуть» процветала в их отношениях.

На работе она была на хорошем счету, но ей постоянно поручали дополнительную работу, которая не входила в ее должностные обязанности. В выходные дни она либо выполняла поручения брата, либо просто сидела дома. Личная жизнь не очень-то и ладилась.

Понятно, что Катя воспринимала свою ценность в контексте той пользы, которую она оказывала близким и коллегам по работе. Ей даже было неудобно, когда руководство хвалило ее за качественное выполнение штатных обязанностей. Другое дело – какие-то дополнительные поручения.

Когда Катя поняла структуру своей самооценки, она смогла довольно быстро «уволиться» из няnek брата, обсудить ситуацию с родителями, перевестись в более удобное и перспективное место работы. А самое главное, она начала понимать свои интересы и отдавать предпочтение им.

Чуть позже мы поговорим о том, что нужно делать, чтобы стабилизировать самооценку «Радую других».

Синдром отличника

Пять моих одноклассников, с которыми я учился в институте, получили красные дипломы. И все как один работают рядовыми врачами, так и не развив свой, казалось бы, звездный старт. Почему так происходит? Прежде всего потому, что чаще всего ребята учатся не для себя. Родителям очень важно, чтобы они могли гордиться ребенком, рассказывать всем, какой он у них одаренный, показывать грамоты и медальки.

В школе и институте очень легко быть хорошим и радовать родителей. Есть четкие критерии: «пятерка» – это хорошо, «двойка» – плохо. А что после института? Что считать «двойкой», а что «пятеркой», совершенно непонятно. Да и людям с синдромом отличника это уже не так важно, ведь они выполнили родительскую программу, закончили вуз с красным дипломом. А дальше совершенно непонятно, что делать. Именно поэтому большинство отличников и теряются после института, несмотря на хороший старт. По сути, случается то, что я разбирал в разделе о карьере.

Здесь, правда, нужно отметить, что и «Лучшие» бывают отличниками, но у них отличительным моментом является то, что отметка по поведению может быть неудовлетворительной. Ведь «Лучшему» нужно выделиться, а примерным поведением это сделать не получится.

Краткое резюме по типу самооценки «Я+, если я радую других»

- Ориентируется на мнение других.
- Сдерживает чувства.
- Имеет трудности с отстаиванием своих интересов (подавленная агрессия).
- Не знает, чего хочет.
- Трудно делать что-либо для себя.
- Не верит, что может добиться существенных успехов.

Что надо делать

- Радовать себя.
- Восстановить баланс эмоциональной сферы.
- Отстаивать свои интересы.
- Учиться просить.
- Культивировать собственное «хочу».

- Планировать жизнь.

Типу «Радую других» стоит начать работать прежде всего с восстановления баланса именно в эмоциональной сфере. О том, как это можно сделать, мы поговорим в следующей главе. Здесь же добавлю, что когда вы выполните задание в конце главы, то можете обнаружить у себя проявления «Радую других», но не как основного типа самооценки, а вспомогательного, проявляющегося лишь в некоторых ситуациях.

Самооценка «Я+, если я сильный»

«Сильный» – это тот тип самооценки, который никогда не считает, что у него есть хоть какие-то проблемы. Тем более с самооценкой, ибо этой темой, по его мнению, интересуются слабаки и «хлюпики», а лично он может отсыпать уверенности еще пятерым как минимум.

«Сильные» мужчины очень редко приходят на тренинги и интересуются литературой по развитию. Чтобы это случилось, в их жизни должно произойти что-то экстраординарное, с чем они не смогут справиться самостоятельно, только тогда они могут появиться на тренинге и вообще начать разбираться в себе.

Почти все мужчины этого типа самооценки приходили ко мне с одной проблемой – женщины. Причем их ситуации были довольно типичными: партнерши предпочитали им кого-то другого. Либо это была измена, либо она уходила к кому-то другому, либо только собиралась это сделать. С другими проблемами «Сильные» мужчины предпочитают разбираться самостоятельно, а если не получается, то в крайнем случае могут начать пить.

«Сильные» женщины появляются на тренингах и интересуются психологией значительно чаще, при этом основной акцент, как и у мужчин, на личной жизни. Но если мужчины приходят, когда бросают их, женщины формулируют проблему иначе: «Хочу отношений с сильным мужчиной, а получается выстраивать отношения только со слабыми».

Как я уже говорил, «Сильный» любого пола предпочитает решать свои проблемы самостоятельно. И, пожалуй, тема самооценки была бы последней, на которую они обратили бы внимание, потому как реально не чувствуют в этой сфере никаких проблем. Внешне это действительно так: они просто пышат уверенностью и напором.

Но не все так просто. Есть в самооценке «Сильных» один момент, из-за которого они, в общем-то, и стали «Сильными», хотя они его не чувствуют и не понимают и поэтому с таким трудом контролируют свое поведение.

Чтобы объяснить, какова структура самооценки «Сильного», еще раз вспомним, как формируется этот тип. Пути два, и мы их уже рассматривали ранее: это протест и адаптация. Начнем, пожалуй, с адаптации.

Адаптивный «Сильный»

Классическое воспитание мальчика: ты не должен плакать, ты должен контролировать свои эмоции, ты не имеешь права показывать слабость. Это те требования, которые многие родители предъявляют к сыновьям и в меньшей степени к дочерям. Поэтому они понимают, что быть сильным это хорошо, это означает, что ты крут, ты достойный уважения человек. Слабость проявлять нельзя, слабость – это стыдно, а слабый человек – это что, которое нужно презирать. Именно под воздействием подобного воспитания человек принимает решение быть «Сильным», а любые проявления слабости жестко отрицает и презирает.

Если вы смотрели фильм «Вор», там есть очень наглядный эпизод, который демонстрирует формирование самооценки «Сильный» по адаптивному типу. Вкратце история следующая: мама мальчика лет 7–8 сходится с уголовником. Они всем рассказывают, что они семья,

хотя уголовник остается уголовником. Ему выгодна эта ситуация, потому что к семье больше доверия, а девушке просто нужен сильный мужчина, ибо годы послевоенные, с мужчинами туго, а крепкого плеча – ой как хочется.

В фильме есть эпизод, как «семья» переехала на новое место жительства, мальчик пошел гулять в новый двор и вернулся домой весь в слезах, потому что его поколотили соседские мальчишки. Он пришел за поддержкой матери и временного «отца». Но вместо поддержки уголовник Толян добавил ему по шее и начал учить, как правильно жить. «Ты не должен ныть. Если тебя бьют, возьми палку, кирпич, дерись руками, ногами, кусайся, умри, но отбейся!» – наставлял Толян. Потом вывел парня во двор, поймал мальчишек-обидчиков и заставил их бить. Думаю, что мальчуган выучил урок, что сила хорошо, а слабость – низко. Кстати, потом по сюжету фильма он становится военнослужащим.

Отец моей супруги – тоже военный, и он с детства учил: «Дочка, если что, бей в морду». Не знаю, как было насчет битья морд, но жена у меня с самооценкой «Я+, если я сильный».

В большей степени у взрослых мужчин и в меньшей степени у женщин самооценка «Сильный» формируется именно по механизмам адаптации, когда родители внушают, что вот такое мужское поведение – правильное, а проявление слабости достойно лишь презрения. Соответственно первый вариант поведения одобряется и поощряется родителями, а второй вызывает негативную реакцию.

Забегая чуть вперед, могу сказать, что адаптивный «Сильный» – это еще цветочки по сравнению с протестным «Сильным».

Протестный «Сильный»

Обычно это результат защитной реакции, возникающей на ощущение слабости, после которой ребенок испытал очень сильное чувство стыда и принял решение никогда не быть слабым. Приведу несколько реальных историй.

Отец умер, когда Славику было десять лет. Мать осталась одна с тремя детьми. Родственников не было, поэтому матери приходилось тянуть сыновей в одиночку. В какой-то момент она поняла, что не справляется, и Славика как старшего отдали в интернат. Домой его забирали на выходные, и то далеко не на каждые.

Один важный момент: дело происходило в Дагестане, и Славик был единственным русским среди сверстников. Случались попытки издевательств, особенно после отбоя. «Я помню, в первый раз от меня требовали, чтобы я собрал грязные носки у всего отряда. Особенно нагло вел себя один парнишка, который с презрением смотрел на меня. Он был уверен, что мне некуда деваться: их толпа, а я один. Это было так мерзко... У меня появилась такая злость, что я решил: будь что будет. Пусть забьют до смерти, но я не сделаю то, чего они хотят. И я ударил по его довольной морде. Потом меня бил весь отряд, но я понял, что поступил правильно».

Несколько месяцев чуть ли не каждую ночь он отбивался от «товарищей», но и мысли не было прогнаться. В одну из ночных баталий он схватил тяжелую табуретку и стал крушить нестройные ряды нападавших. Видимо, все почувствовали, что дальше дело может закончиться трагедией, его прозвали «чокнутым», но после этого попытки поломать Славика прекратились окончательно.

Когда пришло время отдавать долг Родине в виде службы в армии, Славу отправили на флот. В первую же ночь после выхода корабля из порта старослужащие решили наглядно продемонстрировать молодежи, что такое дедовщина. Ситуация разворачивалась почти полностью по сценарию интерната, и ни о какой покорности со стороны Славы речи не шло. После первого выяснения отношений он пообещал, что тот, кто к нему еще раз подойдет с нарушением устава, будет выброшен за борт. Один из ветеранов флота не понял серьезности предупрежде-

ния и уже на следующий день не по своей воле купался в открытом море. Хорошо еще, что успели поймать. Слава отправился на гауптвахту и только по стечению обстоятельств не загремел под трибунал.

Всю его дальнейшую жизнь можно описать как конфликт, расставание с партнерами по бизнесу, борьба с «оборотнями в погонах», которую он в итоге выиграл, хотя при этом потерял бизнес. За всю жизнь он ни разу не дал слабину, хотя и успехов особых не добился. Мы познакомились с ним на тренинге, на который он пришел из-за проблемы с женщинами, точнее, с одной, которая ушла к другому.

Другой пример. Мать – очень мягкая женщина, отец – агрессивный алкоголик. Когда напивался, гонялся за женой с топором. Дочка, видя ситуацию, становилась на защиту матери. Даже когда отец яростно требовал отойти и даже заносил над ней топор, она говорила: «Давай руби!» – и стояла на своем. Так прошло детство, и так проходит жизнь: она все время кого-то защищает – или людей, или справедливость.

Другая девочка, наблюдая издевательства отца над матерью, поначалу жалела ее. Но когда после всех гадостей мать умоляла отца вернуться, она стала презирать ее слабость и решила, что никогда не будет такой мямлей.

Парень учился в школе в 1990-е годы, когда процветали бандитские группировки, в которые привлекали и школьников. Те, кто состоял в бригаде, были по сути неприкасаемыми. В случае, если кто-нибудь такого тронет, приезжали взрослые головорезы и очень серьезно избивали обидчика. И вот один из таких неприкасаемых, да еще и на год младше, начал над парнем издеваться, причем даже не бил, а просто вел себя нагло, обзывал. Но тот ничего не мог сделать, потому что понимал последствия. Это вызвало в нем такой жуткий стыд за свою слабость, что на следующий день он попросился в группировку, чтобы тоже стать неприкасаемым.

Мальчик из неполной семьи, маленького роста, худенький. Семья жила небогато. Он чувствовал свою слабость, понимал, что проигрывает сверстникам, поэтому решил заняться боксом. Там он проявил свои бойцовские качества, обзавелся друзьями, которые признали его сильным, что затем постепенно сделали и все остальные. И тогда он понял, что уважают только силу.

Все истории, которые я сейчас привел, демонстрируют механизм формирования протестного «Сильного»: человек принимает решение быть сильным, потому что самое ужасное – чувствовать слабость. Иногда хватало одного эпизода «слабости» в детстве для принятия такого решения на всю жизнь. Причем протестный механизм проявляется гораздо жестче адаптивного.

Фактически самооценка «Сильный» формируется как защита от повышенной ранимости.

Признаки самооценки «Я+, если я сильный» будут одинаковы для обоих вариантов: и для протестного, и для адаптивного, но в первом случае они будут более выражены, чем во втором.

Настрой на борьбу, в которой он должен победить и доказать свою состоятельность. Для этого нужно создавать поле для борьбы, нужны соперники, которых необходимо побеждать, доказывая свою силу. Именно по этой причине конфликтов в жизни «Сильного» гораздо больше, нежели у представителей других типов самооценки. Зачастую он сам их провоцирует, подчас на ровном месте, чтобы потом выйти победителем. Там, где более разумно уступить,

более эффективно и выгодно договориться, он может упереться и гнуть свою линию. **Повышенная конфликтность – характерная черта «Сильных».**

Он постоянно вступает в дорожные конфликты. Если занимается бизнесом, то нередко задействован во множестве судебных процессов, которых можно было избежать.

Победа любой ценой. Это особенно характерно для протестных «Сильных», которые просто не могут уступить, сдать назад, даже если головой понимают, что это разумнее и выгоднее. Они будут гнуть свою линию до победного конца, и самое страшное, что при этом не считаются с последствиями. Они реально готовы из-за незначительного эпизода поставить на карту все. Они готовы рискнуть всем, все потерять, но назад не сдадут.

По этой причине я всегда рекомендую представителям других типов самооценки не вступать в конфликты с «Сильными». Они готовы пожертвовать всем, а вы нет.

«Сильный» стыдится любых проявлений слабости у себя, презирает слабых людей и проявление слабости вообще. Это очень наглядно проявляется на тренингах по сценарному перепрограммированию, когда разные люди зачитывают свою биографию. Когда свою историю читает человек, который постоянно жалуется, что его все обижают, что к нему относятся несправедливо, что он ничего не может сделать, не может взять себя в руки, обязательно встает три-четыре участника и просто выходят из комнаты. Когда я подхожу и спрашиваю, что случилось, они с выражением брезгливости на лице произносят: «Не перевариваю таких безвольных людей».

«Сильный» уважает только сильного, а того, кого считает слабым, он презирает и обесценивает. Часто присутствует базовая агрессивность в поведении, которая носит защитный характер, чтобы никто не подумал, что он слаб. Это как надпись на электрощите: «Не влезай – убьет!»

Для них очень важно «сохранить лицо» в любой ситуации.

Несмотря на презрение к слабым, довольно часто бывает, что он выбирает кого-то из таких и начинает ему помогать. И такую особенность я замечал у многих «Сильных».

Не поддается давлению. Поддаться давлению означает проявить слабость, поэтому «Сильный» в ответ на давление предпринимает совершенно противоположные действия. Даже если он понимает, что неправ, то в жизни это не признает, сколько бы вы этого от него ни требовали.

Не склонен признавать ошибки. Ибо признание ошибок это тоже в его понимании слабость, поэтому проще или не признавать их, или искать причину ошибки во внешней среде, перекладывая ответственность. У некоторых «Сильных» это выливается в постоянный поиск виноватых.

Недоверие к людям. По моим наблюдениям, это характерно в гораздо большей степени для протестных «Сильных». Основная причина в том, что, как я отмечал выше, тип самооценки протестный «Сильный» формируется как защита ранимости. У многих из них в детстве был эпизод, когда они испытывали боль из-за поведения окружающих, и теперь они ждут подвоха от других людей. По этой причине им проще держать всех на дистанции. Причем это касается не только друзей, но и родственников.

Категоричность в суждениях. Некоторые «Сильные» напоминают черно-белый телевизор, деля мир и людей на черное и белое. Что-то лично им нравится и вызывает уважение, а

что-то они не приемлют. Причем все их мнения в довольно категоричной форме, и изменить их бывает крайне сложно.

Мотивация и график самооценки. Для «Сильного» характерен механизм в ситуациях, которые потенциально угрожают падению самооценки – у них возникает резкая мотивация изменить ситуацию в свою пользу и сохранить представление о себе в положительной зоне.

Изначально может показаться, что у «Сильного» самооценка постоянно присутствует в положительной зоне, ведь в «минус» она не уходит. Но тут, что называется, есть нюансы.

Дело в том, что многие «Сильные» довольно ранимы, так как те чувства, которые они испытывали при падении самооценки, доставили им много боли. Именно поэтому в дальнейшем они стараются игнорировать свои «слабые» чувства, ставя мощную защиту на границе положительной и отрицательной зоны на графике самооценки. Как только появляется угроза ухода в отрицательную зону, тут же возникает мотивация ситуацию исправить в свою пользу: победить и остаться сильным.

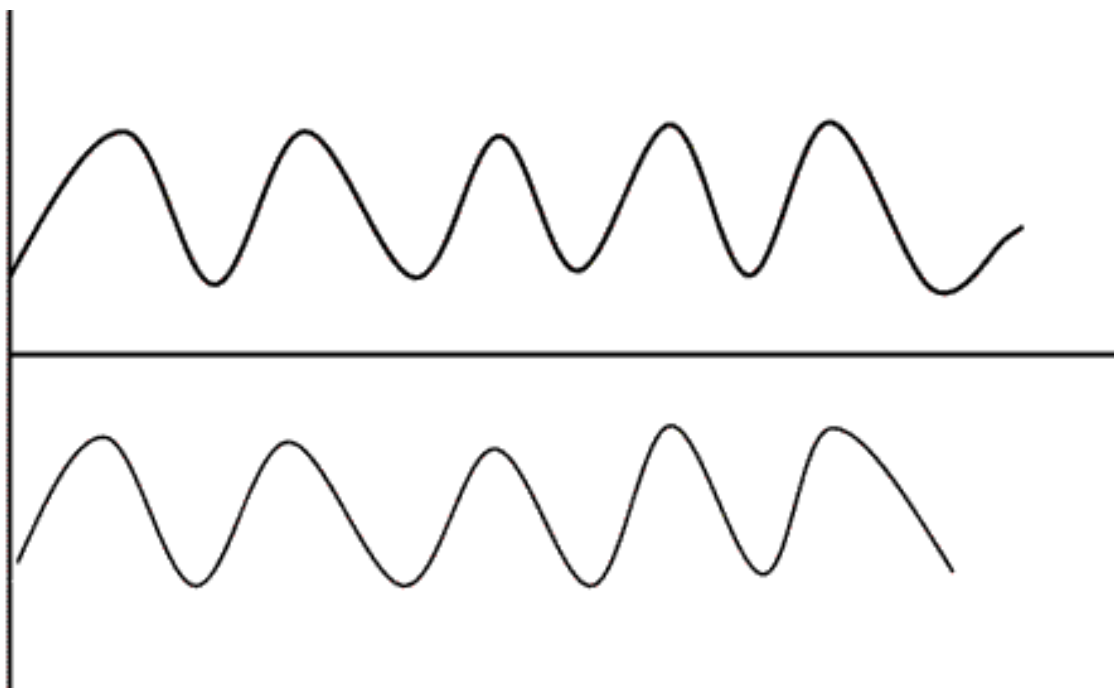


Рис. 6. График самооценки «Сильного»

Многие действительно не чувствуют отрицаемую часть своей личности с ее переживаниями, сомнениями, ранимостью. Это ощущение приходит тогда, когда защита прорывается, как, например, в случае ухода или измены партнерши у мужчин. Тогда они начинают ощущать связь с теми чувствами, от которых бегали долгие годы, и эмоции, которых они всегда стыдились, захлестывают их, как никого другого.

Выбор карьерного пути и уровень достижений

«Сильных» можно встретить в различных сферах, и многое зависит от талантов человека, его карьерных амбиций. Очень много «Сильных» среди бизнесменов, которые, как танки, идут

к своей цели, не щадя ни себя, ни людей, которые на них работают. Понятно, что человек, игнорирующий свои чувства, не очень чувствителен к чувствам других людей.

«Сильные» могут добиться успехов на политическом поприще, а также в спорте.

Справедливости ради надо сказать, что многие «Сильные» не стремятся к карьерным высотам, поэтому могут выбрать, например, рабочие специальности.

Еще одна область, в которой «Сильные» могут достичь высот, – это, конечно же, классические мужские профессии. Помните, мы говорили о том, что когда «Лучшие» выбирают службу в армии, спецподразделениях, правоохранительных органах, то они совершают ошибку, романтизируя профессию? А «Сильные» в этих сферах чувствуют себя – как рыба в воде.

На работе по найму могут возникать проблемы с начальством, особенно если руководитель – человек, который, по мнению «Сильных», не достоин уважения. Многие, даже работая в коллективе, являются, по сути, одиночками, которых волнуют прежде всего свои цели, а в общении с коллегами могут проскальзывать агрессивность и нетактичность.

Модели общения и построения личных отношений

Подсознательное стремление к независимости часто создает «Сильным» немало препятствий в создании гармоничных отношений. И это особенно часто проявляется у женщин.

Представьте ситуацию. Девочка просит отца купить ей туфли, а он агрессивно реагирует: «Решай свои проблемы сама! Только и делаешь, что тратишь мои деньги!» В итоге она вырастает с яростным желанием доказать своему отцу, что она может решить все свои проблемы сама: и туфли купить, и платье, и машину, и дом. И всячески старается ни от кого не зависеть. Такие женщины достигают материального успеха, но в личной жизни этот механизм независимости у них чаще всего проявляется болезненно. Они не дают мужчинам реализовать свои мужские качества, не принимают их помощь, не идут на компромиссы и любого партнера держат на дистанции. Им чрезвычайно сложно решиться на близкие доверительные отношения.

Часто проблема бизнес-леди заключается в том, что ей хочется сильного мужчину сильнее, чем она сама, а отношения приходится строить со слабыми, которых она изначально презирает. С сильным мужчиной она сразу же начинает конкурировать, а так как семья – территория, свободная от конкуренции, мужчину это не устраивает и совместная жизнь не получается. Причем «боевые действия» в такой семье провоцирует чаще всего именно женщина, часто не понимая этого.

«Сильные» мужчины часто выбирают для создания семьи женщин с типом самооценки «Радую других», полностью доминируя в созданной патриархальной структуре. Хотя, если он отважится на брак с «Лучшей» женщиной, то вполне возможны отношения, но уже в формате партнерской семьи.

Одна из характерных особенностей «Сильных» в отношениях: они могут придавливать партнера, требовать от него выполнения всех требований. Они устанавливают свои правила тотально, без учета потребностей других членов семьи. При этом могут даже не замечать, что партнеру такое положение дел совершенно не нравится. Подчас это заканчивается тем, что партнер уходит, понимая, что больше не выдержит в этих отношениях.

Специфика отношений с окружающими и характер коммуникации

Собеседнику нужно пройти по тонкой грани, если он хочет, чтобы взаимодействие с «Сильным» проходило в конструктивном ключе. Если он видит, что кто-то ставит под сомнение его силу, то тут же начинает доказывать, что он сильный, пытаясь подавить собеседника.

У «Сильных» часто наблюдается изначальная агрессивность, враждебность, некорректность, чтобы никто с самого начала даже не подумал сомневаться в их силе. Таким образом, они как бы проверяют партнера, на что тот годен, и дают понять, кто они сами.

В общении с «Сильным» нельзя ставить под сомнение его силу. Лучше избегать конфликтов, «наездов» и прочего арсенала, который автоматически мобилизует его механизм подтверждения силы.

С другой стороны, он терпеть не может тех, кто не просто слабее его, а лебезит, старается понравиться, кого он может задавить в общении, что многие, кстати, и пытаются сделать изначально. Поэтому формулу тонкой грани, которую нужно соблюдать в общении с «Сильными», можно определить следующим образом: «я тоже знаю себе цену и не дам себя в обиду, и я признаю и не оспариваю, что ты сильный». Очень напоминает фразу из сказки про Маугли: «Мы с тобой одной крови».

Сильные и слабые стороны

Перечислим основные сильные и слабые стороны типа самооценки «Я+, если я сильный».

Сильные стороны

Усиление мотивации в случае падения самооценки.

Целеустремленность, готовность достигать высоких целей.

Выносливость, способность преодолевать любые препятствия.

Самостоятельность.

Активность, энергичность.

Слабые стороны

Конфликтность.

Отчужденность, закрытость, недоверие к людям.

Неумение признавать свои ошибки, склонность перекладывать вину на других.

Не всегда могут себя контролировать, точнее – не все.

Жестокость, игнорирование своих и чужих чувств.

Признаки, помогающие в диагностике

Повышенная конфликтность.

Вступает в конфликт, когда разумнее уступить.

Презрение к любым проявлениям слабости.

Победа любой ценой.

Конфликты на ровном месте.

Трудно признавать свои ошибки.

Что надо делать. Предварительные краткие рекомендации

Противоядие для позиции «Я+, если я сильный» – это «Расслабься!».

Вы слишком много сил тратите на доказательство своей силы. Вам нужно научиться принимать себя таким, как есть, со всеми достоинствами и недостатками, это позволит вам избежать лишних переживаний.

Ключевой момент – принятие собственных эмоций. Испытывать грусть или страх, скучать, волноваться, жалеть – нормально для всех людей. Без этих эмоций спектр ощущений человека неполноценен, поэтому необходимо разрешать себе погружаться в них.

Общаясь с людьми, старайтесь больше слушать, чем говорить. Это позволит вам лучше понимать окружающих, их логику мыслей и мотивы поведения, а следовательно, откроет путь к компромиссам.

Попробуйте рассматривать людей вокруг себя и ситуации не с позиции противоположностей: слабый – сильный, выиграл – проиграл, а **с позиции выявления особенностей.** Отмечайте как негативные, так и положительные стороны всего, что вы оцениваете. Это поможет вам научиться делать свободный выбор.

Каждый раз, когда кто-то ведет себя не так, как вам хотелось бы, **отслеживайте свою привычку реагировать агрессивно. Привычка – такая же слабость, которую вам действительно стоит победить.**

В заключение к описанию «Сильных» могу сказать, что, поняв механизм формирования и проявления такой самооценки, они, пожалуй, быстрее других могут пройти весь путь по стабилизации самооценки.

Универсальные механизмы

Механизм «Я сам смогу». Света родилась в исключительно благополучной семье. Отец был очень известным человеком в городе, большим начальником, который мог решить любой вопрос. К детям в семье относились с любовью. Но вот так случилось, что Свету постоянно тыкали и попрекали тем, что она дочь большого человека. И что оценки в школе не ее, а папины, что все ей легко дается, а сама она ничего из себя не представляет.

Это было неправдой, потому как родители детей не баловали и училась Света сама. Но уж очень многие об этом говорили, поэтому решила она доказать всем, и себе в первую очередь, что она сама всего добьется.

Дальше история развивалась по сценарию «у верблюда два горба, потому что жизнь борьба». А борьбы в жизни Светы хватало. Борьба за место в новом городе, борьба со свекровью, которая хотела ее со свету сжить, борьба за здоровье. Борьба на работе. И все молча, все сама.

Во время обеденного перерыва на одном из тренингов мы оказались за одним столом. Тогда она боролась с непосредственным руководством, которое ее выживало. Но она не обращалась к руководителям компании, с которыми была в хороших отношениях, которые ее ценили и уважали. Ведь она должна все свои проблемы решать сама.

Мы поговорили буквально пятнадцать минут. Света быстро поняла механизм, мы обсудили, что делать, и уже на следующий день она инициировала разговор с руководством. Проблема была легко решена. Она получила премию и повышение, ее желание двигаться по карьерной лестнице было воспринято позитивно. Со Светой мы до сих пор общаемся, поэтому я в курсе, каких успехов могут достигать «Сильные», когда начинают контролировать свои механизмы.

Это один из вариантов «Сильного» – «Я сам смогу».

Механизм «Будь занят» проявляется следующим образом.

У меня есть два приятеля, которые к тому же являются еще и партнерами в бизнесе. Сколько мы дружим, столько я слышу от них то шуточные, то серьезные претензии друг к другу. Один говорит: «Вот почему ты уходишь с работы так рано? Ты в пять вечера уже дома, а я сижу до восьми!» Другой парирует: «Ну, а что ты там так долго делаешь?»

Вы, наверное, встречали людей, которые не то чтобы любят работу, но постоянно ее ищут и обязательно находят даже там, где совершенно спокойно можно обойтись без трудового

подвига. Они просто не могут сидеть без дела, потому что иначе чувствуют тревогу, чувство вины из-за того, что понапрасну проводят время.

Даже на отдыхе они умудряются загрузить себя экскурсиями так плотно, что просто не остается времени просто полежать на пляже. Потому что просто расслабиться, просто посмотреть, просто отдохнуть – это не их тема.

Когда-то в детстве родители не могли спокойно смотреть на ребенка, который просто играет, просто смотрит телевизор, просто играет с друзьями. Они все время пихали его: «Не лентяйничай! Займись чем-нибудь полезным». Рассказывали, как им тяжело, или известную историю «чтобы чего-то добиться в жизни, нужно много трудиться». Многие родители на собственном примере демонстрировали каждодневный подвиг настоящего трудоголика.

У детей в итоге формировалась установка «будь занят», то есть ты всегда должен быть «при деле», причем неважно, имеет это смысл в данной ситуации или нет. Ты должен быть занят. Если ты занимаешься не делами, а отдыхаешь, смотришь телевизор, то должно появляться чувство вины. Оно, кстати, и появляется. То есть формируется четкая установка «Я+, если я работаю, если я занят» и «Я—, если я отдыхаю или просто не работаю».

Изначально, когда я разрабатывал теорию нестабильной самооценки, то «Занятых» причислял к разновидности «Радую других». Это было логично, потому что явно налицо адаптивный механизм, который является следствием влияния родителей.

У меня была клиентка, девушка, которая изматывала себя ежедневной учебой до двух ночи. Она была классическим представителем типа «Радую других», особенно в отношении бабушки и мамы. Однажды я дал ей рекомендацию прочитать домашнее задание один раз, а дальше заняться любыми интересными делами, не связанными с учебой. Вы удивитесь, но у нее не получилось! Когда она отложила учебники, через полчаса у нее поднялась температура и ее несколько раз, прошу прощения за подробности, вырвало. Вегетативная буря прекратилась в тот миг, когда она взяла в руки учебники и начала учиться, по родительской схеме.

Но потом я стал замечать, что стремление быть занятым совершенно не монополизировано типом «Радую других». Она встречалась и у «Лучших», и у «Сильных». Наблюдая за клиентами и людьми, которые меня окружали, я пришел к выводу, что механизм «Будь занят» может быть у представителей любого типа самооценки.

Только, например, у «Лучших» и «Сильных» это чаще проявляется в виде «Много работай». Поэтому они как бы случайно постоянно устраиваются на работу, где нужно быть на месте от заката до рассвета. В крайнем случае, они сами себя загружают работой, находя ее подчас на ровном месте.

Чаще всего они считают, что это нормально, а все остальные просто «тунеядцы». Кстати, они никогда и не жалуется на занятость, потому что это для них привычно. Проблемы появляются в личной жизни нередко из-за алкоголя, поскольку человеку трудно расслабиться, он постоянно в тонусе. То есть проблема почти никогда не формулируется так: «Мне кажется, что я много работаю». Это как раз не беспокоит. А вот здоровье, личная жизнь... и рука тянется к стакану.

Сразу хочу сказать, что в таких случаях занятость важнее эффективности. То есть количество времени, которое они тратят на дела, не прямо пропорционально их результативности. Безусловно, они могут многого достигать, но если поднимут голову и оглянутся по сторонам, то обнаружат, что другие люди имеют подчас более высокие результаты, хотя тратят на их достижение гораздо меньше времени.

«Радую других» тоже часто выбирают места работы, где принято «умирать» на рабочем месте. Дома они постоянно чем-то заняты, например, убирают что-то, хотя и так чисто, и смысла в этом никакого нет.

Обычно в комплекте с «Будь занят» идет запрет на получение удовольствия (кроме работы и занятий), то есть формируется установка, что любое действие должно быть целесообразным. У многих при этом также присутствует специфическое отношение к деньгам, которое можно выразить фразой «Легких денег не бывает». Для них это автоматически означает, что деньги достаются тяжелым трудом. Вот именно так они им и достаются.

Кроме того, люди с механизмом «Будь занят» обычно убеждены, что жизнь состоит из обязанностей, что нельзя радоваться жизни, когда вокруг столько незавершенных дел.

Карьерные успехи «Занятых» зависят от конкретного случая, и многие из них добиваются действительно серьезных высот. Если такой человек вдруг становится руководителем, то подобного же рвения он требует и от подчиненных. Если они справились с обязанностями слишком быстро, то он им обязательно найдет дополнительную работу – себе же находит! И вообще ему свойственно избегать легких путей как для себя, так и для других.

Дома «Занятым» трудно расслабиться. Карьеристы берут работу на дом, домохозяйки постоянно занимаются домашними делами. Дела первичны по сравнению с близкими, и семья, конечно, от этого не в восторге, поэтому нередко начинаются проблемы в отношениях. Ситуацию усугубляет то, что загруженность и усталость отодвигают сексуальную жизнь на задний план, и это также не способствует улучшению отношений.

Диагностика

Вы загружены делами, хотя рядом есть люди, которые работают гораздо меньше.

Вы не можете сидеть без дела.

На отдыхе у вас появляются тревога и чувство вины.

Что надо делать? Общие рекомендации

Получайте удовольствие от жизни.

Разрешите себе что-то не сделать.

Дома общайтесь с близкими.

Делегируйте свои обязанности.

Отдыхайте.

Работайте разумней, а не интенсивней.

Некоторым людям с механизмом «Будь занят» я в лечебных целях рекомендовал отдохнуть в Турции. Именно пляжный отдых по системе «все включено», где при всем желании трудно найти себе занятие. И все реагировали примерно одинаково: первый день очень нравилось, второй – было прикольно, на третий – настроение портилось. И это неудивительно: появлялось чувство вины и тревоги.

Каждый из них начинал чувствовать себя «плохим», празднично проводящим время. Хорошо, что к тому моменту было понимание, почему так происходит и что с этим нужно делать. Поэтому большинство представителей «Будь занят», проработав этот механизм, во-первых, начали работать меньше и получать больше, в том числе и денег. А во-вторых, восстановили баланс между различными сферами жизни. В результате улучшились и отношения с близкими, и самочувствие, и даже интимная жизнь.

Самооценка «Я+, если я—»

Я не буду долго расписывать этот тип самооценки, потому что к нему можно отнести людей, детство которых впору экранизировать в жанрах «триллер» или «ужасы». Проблема в агрессивных родителях, которые вымещали зло на детях. Когда такие люди рассказывают о своем детстве, иногда волосы становятся дыбом в буквальном смысле. Например, одной девушке мама выдавила ложкой два зуба, пытаясь накормить ее вареным луком, который та отказывалась есть.

«Я+, если я—». Это не минус, это прочерк. То есть у человека практически нет ситуаций, когда бы он ощущал себя благополучным. Родители только ругали и издевались, а сформировать защиту у ребенка не получилось. Поэтому в жизни таких людей все либо очень плохо, либо просто плохо.

И все плохое, что происходит с подобным человеком (а происходит, подчеркну, только плохое), связано с тем, что с ним что-то не так. Не берут на работу – плохо. Берут – еще хуже. Противоположный пол не обращает внимания – ужасно. Обратил внимание – еще ужаснее.

Я знаю, что представители этого типа самооценки часто фанатично изучают литературу по психологии, стремясь хоть как-то облегчить свое состояние. Но я целенаправленно не буду подробно описывать этот тип самооценки, потому что, на мой взгляд, чтением книг кардинально в данном случае ситуацию не изменишь. Нужно искать хорошего специалиста, психотерапевта, психоаналитика, и работать с ним. Тогда не быстро, но будут происходить реальные изменения.

Ищите специалиста.

«ЛУЧШИЙ», «РАДУЮ ДРУГИХ», «СИЛЬНЫЙ». Самый главный вопрос: «А что, собственно, не так?»

Уверен, что по ходу рассмотрения различных типов самооценки у многих читателей появился примерно такой вопрос: «Разве это плохо? Разве плохо, когда человек стремится быть лучше других?» Ведь это нормально и даже приветствуется. Подобное стремление позволяет достигать в жизни новых высот, повышать уровень своих материальных и карьерных достижений, развиваться, в конце концов.

Разве плохо, когда человек ведет себя так, чтобы другим было приятно и комфортно с ним общаться? Когда он добрый и отзывчивый? А что плохого в стремлении человека быть сильным? Качество, которому позавидовали бы многие, ведь оно определяет внутренний стержень, дает возможность эффективно решать проблемы, не сдаваться в сложных ситуациях, разрешать проблемы в свою пользу, выходить в итоге победителем.

Что плохого в том, что человек много работает? Ведь «терпение и труд все перетрут». Напротив, это качество, которое позволяет за счет трудолюбия добиваться серьезных успехов. Да, для этого нужно поработать, но разве по-другому нельзя добиться выдающихся результатов?

Что действительно не очень хорошо, так это когда у человека все или плохо, или очень плохо. В данном случае никто не видит позитивных моментов и все согласны, что таким людям есть большой смысл поработать над собой.

Я перечислил основные мысли, которые слушатели тренингов озвучивают после ознакомления с типами самооценки. Более того, я считаю, что это вполне закономерные вопросы, потому что в нашем социуме многие проявления нестабильной самооценки, о которых я писал чуть выше, в основном поощряются и приветствуются. Поэтому и возникает недоумение:

«Почему вы описываете это как нестабильную самооценку, разве это не нормальное поведение?»

Думаю, подобные вопросы вполне обоснованы, поэтому считаю важным ответить на них. Для этого мы должны рассмотреть такие понятия, как свобода и осознанность выбора. Ведь наша жизнь является результатом нашего выбора, и важно понимать, почему и какую жизнь мы выбираем. Приведу несколько примеров.

Очень часто к нам обращаются люди с проблемой взаимоотношений с родителями. Мол, я уже взрослый, у меня своя семья, но родители от меня не отстают, все время что-то или просят, или требуют отчитываться, или мне приходится помогать им в каких-то бредовых начинаниях.

Есть у меня один клиент, о котором я уже упоминал выше. У него семья, двое детей, свой небольшой бизнес. Но каждые выходные он ездит на огород к родителям. Сначала помогает сажать картошку, потому удобрять ее, потом собирать вредителей, потом копать. Ему это не нравится, но как противостоять матери, которая говорит: «Очень жаль, Коля, что мы вырастили сына, который не хочет помочь родителям. Мне страшно подумать, что будет, когда мы совсем состаримся. Но ничего, ты вспомнишь нас, когда подрастут твои дети. Искренне желаю тебе, чтобы они были более отзывчивыми, чем ты».

После этой фразы Коля, скрипя зубами, ехал на огород отбывать сельхозповинность. Ему это жутко не нравилось, он искренне считал это идиотизмом, предлагал родителям купить картошку и полностью покрыть потребности родителей в этом продукте на весь год. Но это не помогало, потому что находились контраргументы: «На рынке картошка не такая», «Земля не должна стоять бесхозной».

Был ли у Коли выбор? Выбор всегда есть, но как вы, наверное, поняли, его тип самооценки – «Радую других», в частности, «Радую родителей». Поэтому, к сожалению, выбора-то у него, по сути, нет. Чтобы он мог считать себя хорошим, родители должны быть им довольны. И они четко говорят, что Коля должен сделать, чтобы быть «хорошим сыном». Он не хочет ехать на сельхозработы, но после нескольких фраз, которые вызывают у него чувство вины, он смиряется с судьбой и делает то, что нужно родителям, но совершенно не нужно ему.

Может ли он отказаться и не поехать? Конечно, может, но механизм «Радую родителей» все равно включится: хоть он и не поедет, но будет переживать, будет чувствовать вину и, как результат, что он плохой. Что получается? Правильно, патовая ситуация. Поехал на картошку – чувствуешь себя изнасилованным, не поехал – чувствуешь себя плохим. И самое противное, что, с одной стороны, есть возможность выбора, а с другой стороны, выбор запрограммирован. Он, конечно, будет убеждать себя в том, что нужно помогать родителям, но, по сути, у него нет свободного выбора, он вынужден это делать.

Иногда клиенты, осознав подобную сцепку с родителями, начинают вести себя противоположным образом, следуя девизу «Свободу попугаям!» Если раньше они соглашались на все просьбы родителей, то теперь в рамках борьбы за независимость начинают отказывать, причем даже на вполне обоснованные и разумные просьбы. Однако это тоже не свободный выбор, ведь теперь ты ушел в протест, чтобы отстоять свое «Я», продемонстрировать независимость от мнения родителей. Снова выбор по программе: если раньше ты на все соглашался, то теперь на все просьбы отвечаешь отказом. Но и в том, и в другом случае ты это делаешь, чтобы сохранить самооценку.

В чем проблема помочь родителям? Да ни в чем! Это близкие нам люди, которые, безусловно, заслуживают нашего внимания. Но когда у тебя есть свобода выбора, ты можешь выполнить просьбу, если считаешь ее вполне адекватной и тебе удобно это сделать. Или ты можешь отказать, если расцениваешь просьбу как «чужачество», или тебе неудобно оказывать помощь в настоящий момент.

При этом если ты согласился, то не считаешь себя «продавленным», а если отказал – не чувствуешь вину и ущемленность. Выполнение или невыполнение просьбы определяется принципами целесообразности и удобства, а никак не попытками сохранить самооценку и быть хорошим.

Это и есть свободный выбор: выбор, в котором ты ориентируешься на целесообразность и удобство, а не на стремление сохранить самооценку.

У «Сильного» подчас тоже нет выбора. Когда кто-то ставит под сомнение его силу, он «прет буром», хотя может понимать, что в данном случае можно уступить. От этого страдает и осознанность выбора, потому как главное – победить, настоять на своем, а с последствиями будем потом разбираться.

Один «Сильный» клиент рассказывал мне, как они съездили с женой в ресторан. На парковке возле заведения было одно свободное место, но там стоял молодой человек и разговаривал по телефону. Мой клиент посигналил ему, но тот почему-то отмахнулся и недовольно что-то крикнул. Тогда мой «Сильный», хотя и не слышал, что ему сказали, просто «посадил» наглеца на капот и, резко разогнавшись, скинул на тротуар. Далее начались разборки, парень вызвал своих друзей, а «Сильный» службу безопасности своего предприятия, владельцем которого являлся.

В итоге «наши» победили, но ужин с супругой был испорчен окончательно и бесповоротно, хотя можно было просто не реагировать на действия парня, ибо никакой угрозы и даже агрессии в них не было.

Проблема в том, что «Сильный» не волен отступить. У него нет выбора: вступать в конфликт или нет. Ведь договариваются слабые, отступают хлюпики, не реагируют бесхребетные. Он не может себе этого позволить, ведь тогда он потеряет лицо.

Я уже писал, что в политике довольно много «Сильных», и они очень озабочены сохранением своего имиджа. Они никогда не уступают давлению со стороны, более того, когда на них пытаются давить, не важно кто: другие политики или общественность – они поступают с точностью до наоборот, демонстрируя свою силу. Но опять же, у них нет свободы выбора и нет осознанности, потому что далеко не всегда они просчитывают последствия.

«Быть лучшим или быть лучше?» – вот ребус, который решают «Лучшие». Постоянные сравнения с другими, стремление соответствовать каким-то идеальным стандартам – вот их неосознаваемый выбор. Многие удивляются, как можно брать дорогущую машину в кредит, платежи по которому практически равны твоим доходам. В логике «Лучшего» – можно и нужно, потому что это больше, чем машина. Это индикатор состоятельности, успешности, без которого и ему, и окружающим трудно сориентироваться, кто здесь «крутой перец».

У «Лучшего» нет свободы выбора. Он не может себе позволить задержаться с результатами и стать проигравшим, поэтому выбирает то, что даст быстрый результат, вне зависимости от того, нравится ему сама работа или нет. Ему трудно сдержаться, чтобы не «обгадить» достижения других людей, не покритиковать авторитетов. Он постоянно соперничает со всеми в разных областях, отвечая на извечный вопрос «тварь я дрожащая или право имею?».

Он не может быть хуже кого-то, он жутко боится проиграть, потому что это приведет к падению самооценки. Он не свободен в этом соперничестве и не осознает, что и для чего он делает.

У Стива Джобса есть прекрасная фраза: «Работать нужно не 12 часов, а головой». «Будь полезным» был бы рад последовать рекомендации, но не может. Ведь когда он не занят, ему становится плохо: вина, тревога захлестывают его. Но он знает способ, как снять негативные

чувства: нужно суетиться, что-то делать, и не важно, что. Он не свободен в своей занятости, он вынужден это делать.

Стабильная самооценка – это свобода выбора, это ориентация на рациональность и эффективность.

Человек учитывает интересы и мнение окружающих, но не руководствуется ими в своих действиях, не старается нравиться другим людям. Мнение посторонних, недовольство или одобрение не влияют на его «Я». Он понимает, что кому-то может нравиться, кому-то нет, и это абсолютно нормально. Он делает то, что соответствует прежде всего его интересам, и при этом старается поступать экологично по отношению к окружающим.

Он силен в отстаивании своих границ и интересов. Может сказать «нет», может вступить в конфликт, если это рационально в настоящий момент. Но если он считает, что сейчас лучше уступить, лучше договориться, а не продавливать партнера, он легко это сделает и не будет считать себя слабаком, потому что его «Я» отвязано от внешних событий.

Человек со стабильной самооценкой не сравнивает себя с другими. Для него успех друга не означает личное поражение. Он может порадоваться достижениям окружающих, может учиться у других людей, а не критиковать их. Он держится с людьми на равных, принимая себя таким, какой он есть, и принимая других людей отличными от себя.

К неудачам он относится как к опыту, который необходим и неизбежен для достижения результата. Поэтому не раскисает, не старается сбежать при первой же неудаче, что и определяет его способность доводить дела до логического завершения.

Он не стремится быть лучшим во всех сферах и соревнуется не с другими, а с собой. Развивается и идет в своем темпе, не ориентируясь на окружающих. И самое главное, он спокоен, потому что не пропускает события жизни сквозь свое «Я», поэтому все, что происходит вокруг, не вызывает у него эмоциональных волн, как у человека с нестабильной самооценкой.

Стремление быть сильным, лучшим, радовать других – все это вполне закономерно и нормально, если есть свобода и осознанность выбора. А этого можно достичь только тогда, когда собою управляете вы сами, а не механизмы, запрограммированные в структуре вашей самооценки. Вот почему людям с различными типами самооценки необходимо прорабатывать и корректировать свои реакции, стабилизировать колебания самооценки. После этого у них появятся свобода и осознанность выбора.

Смешанные варианты самооценки

Вот наконец мы добрались до ответа на вопрос: могут ли быть у одного человека разные типы самооценки? Да, могут. Более того, практически не бывает людей с «чистой линией». Чаще всего есть один доминирующий тип самооценки, который определяет основные признаки человека и его жизненный выбор, а также черты других типов, которые выступают как второстепенные и проявляются чаще всего лишь в определенных ситуациях.

Однажды я возвращался домой после тренинга во Франкфурте. У меня была пересадка в другом аэропорту, где я встретил одного известного бизнесмена, с которым у нас были общие дела. Прежде мы встречались либо в переговорной комнате, либо в кафе, но тоже обсуждали деловые вопросы. В обычной жизни мы не дружили и не общались. По результатам наших деловых контактов у меня сложилось стойкое впечатление, что он относится к самооценке «Лучший». Это был его доминирующий тип, а «Сильный» был в качестве второстепенного.

То, что он реально добился очень серьезных успехов в деловой сфере, подтверждает это. Но в тот раз я увидел его с совершенно неожиданной стороны.

Несмотря на то, что рейс был ночной, он постоянно звонил матери и отчитывался о каждом этапе предполетного оформления. Регистрация – звонок. Паспортный контроль – звонок. Вышли в зал ожидания – отчет. Сели в самолет – контрольный звонок. По прилету история повторилась. Видимо, в отношениях с матерью проявляются черты типа «Радую других».

Лично у меня доминирующая самооценка – «Лучший», в числе второстепенных – «Сильный» и проскакивают элементы «Радую других». Последнее – это «наследство» от матери.

Скорее всего, у вас тоже есть доминирующий тип самооценки и второстепенные. Более четко вы сможете их определить, выполнив следующее задание.

Практикум. Задание 7. Индивидуальная структура самооценки.

Используя результаты выполнения предыдущих заданий, заполните нижеследующие таблицы.

Фиксируйте все ситуации из прошлого и настоящего, на которые вы эмоционально реагируете.

Фиксируйте как действия, так и отказ от действий. (Например, хотел подать резюме, но не подал.)

Определите мотив своего поведения.

Определите, для какого типа самооценки характерно подобное поведение.

Заполняйте таблицу регулярно по итогам каждого своего дня. Уже через пару недель вы сможете выделить наиболее характерные для вас реакции и будете знать причину подобного поведения. Определите тип и структуру своей самооценки.

На основании этих данных будет выстраиваться план работы по стабилизации самооценки на следующем шаге.

Тип самооценки	Проявление	Пример	Мотив

Для большей наглядности предлагаю примеры заполнения такой таблицы для разных типов самооценки.

Тип самооценки	Проявление	Пример	Мотив
«Лучший»	Преувеличение своих успехов, достижений, связей.	Хвастался знакомством с известным человеком, хотя на самом деле близко с ним не общаюсь.	Демонстрируя знакомство с известными людьми, поднимаю значимость в своих глазах и в восприятии окружающих.
«Радую других»	Не отстаиваю свои интересы.	Знакомые попросили об услуге, я хотел отказаться, но согласился, хотя мне очень неудобно выполнять их просьбу.	Важно, чтобы знакомые не подумали обо мне ничего плохого и я не испытывал вину, если откажусь.
«Сильный»	Создаю конфликты, которых можно избежать.	На дороге мою машину подрезала другая машина. Начал мстить обидчику. Пытался догнать, подрезать. Хотя этого можно было не делать.	Стремление во всех ситуациях выйти победителем, даже если это не имеет практического смысла.

Рекомендации по заполнению таблицы.

Вы можете начать заполнение таблицы с любого столбца, но будет более логично начать с примера, перейти к общим проявлениям, которые повторяются не только в этой ситуации, определить мотив поведения, а потом уже относить данный пункт к определенному типу самооценки.

Можно начать с колонки общих проявлений, если вы замечаете за собой определенную черту в поведении. Обязательно привести пример, желательно не один, после чего переходить к мотиву, затем к типу самооценки.

Заполнив таблицу, вы будете понимать структуру своей самооценки, исходя из которой мы будем составлять план дальнейшей работы в следующих главах. Конечно, лучше это делать под наблюдением специалиста, хотя практика показывает, что если человек понял материал предыдущих глав, он в состоянии составить матрицу своей самооценки самостоятельно.

Последняя рекомендация. Вы не всегда сможете сесть и сразу вспомнить все ситуации, которые произошли с вами за день. Поэтому есть смысл периодически возвращаться к этой таблице и анализировать ситуации, когда вы эмоционально реагировали (происходило повышение либо падение самооценки) по «горячим следам». Практика показывает, что такой анализ позволяет дополнить и конкретизировать структуру самооценки.

Выполнив задание, вы можете переходить к поиску ответа на вопрос: что делать, чтобы стабилизировать самооценку? Об этом мы поговорим в следующей главе.

Резюме

Основные типы самооценки.

- *«Лучший»* – человек, который оценивает себя с точки зрения достижения и признания в сравнении с другими людьми.
- *«Радую других»* – стремится получить принятие, считывая и выполняя ожидания окружающих.
- *«Сильный»* – жутко боится оказаться слабым, поэтому постоянно доказывает свою силу.
- *«Будь занят»* – должен все время быть чем-то занят, чтобы считать себя хорошим, не испытывая вину и тревогу.

Шаг третий. Планируем изменения

В предыдущих главах мы разобрали, как формируется и в чем проявляется нестабильная самооценка, а также рассмотрели различные типы самооценки. Если вы сделали все упражнения, то к этому моменту уже имеете представление о структуре именно вашей самооценки, то есть знаете, какой тип является основным, а какие вспомогательными.

Думаю, теперь многих интересует закономерный вопрос, что со всем этим делать. Возможно, мысленно этот вопрос вы задавали неоднократно, и сейчас пришло время начать двигаться в сторону более конкретных ответов о том, как же все-таки самооценку стабилизировать.

Существует три основных способа работы с самооценкой, и мы будем использовать их все. Но вначале подробно рассмотрим особенности и ограничения в применении каждого из этих способов.

Быстрые способы

Если вы когда-нибудь до этого момента интересовались темой самооценки и делали запрос в поисковых системах, то очевидно в результатах получали заголовки типа «Как быстро повысить самооценку», «Пять быстрых способов повысить самооценку» и тому подобные. Причем во всех заголовках обязательно присутствовало слово «повысить». Но если помните, еще в начале книги я подчеркнул, что термин «повысить самооценку» некорректен. Мы договорились употреблять фразы «работа с самооценкой» или «стабилизация».

Обычно быстрые способы работы с самооценкой включают в себя различные аффирмации, техники самовнушения и самоубеждения, различные мантры, дневники успеха и прочее. Есть технологии, направленные на граждан, желающих получить быстрые результаты и при этом ничего не делать. Я встречал различные записи шума моря и щебетания птичек, в которых закодированы специальные звуки на специальных частотах: достаточно прослушать в течение 21 дня – и вы с высокой самооценкой. Такие методики я считаю удивительным прорывом в работе с подсознанием. Они пользуются большим спросом и являются очень популярными.

Работают ли быстрые способы? Можно ли поднять свою самооценку с помощью, например, самовнушения? Могу ли я повысить свою самооценку, если начну сам себя убеждать, что я умный, красивый, что все у меня будет хорошо?

Ответ однозначный: да, можно. Более того, это действительно можно сделать быстро. Накачать, убедить себя, что все в порядке. Но у этих методов есть одна особенность, и, думаю, вы уже догадались какая.

Быстрые методы действуют довольно непродолжительное время, поэтому нужно заниматься самоубеждением постоянно, иначе самооценка так и норовит сползти вниз.

Особенно наглядно иллюзорность повышенной таким способом самооценки проявляется тогда, когда человек сталкивается с какой-то проблемой, но вместо героических результатов демонстрирует свои старые, совсем не героические установки. А дело в том, что на первый план выступают глубинные механизмы самооценки, изменить которые с помощью быстрых способов человек просто не может.

Проблема всех этих методов заключается в том, что они не устраняют причины падения самооценки. Механизм нестабильной самооценки как был, так и остался, а все эти способы

лишь дают возможность почувствовать себя в плюсе в рамках этого механизма. Но смазанные рельсы направлены вниз, и сама конструкция в целом остается неизменной, поэтому через некоторое время самооценка начинает сползать на привычное место, точнее, двигаться вверх или вниз в зависимости от ситуации.

Будучи медиком по образованию, я всегда помню о том, что побороть болезнь можно лишь в случае, если работать с этиологией, то есть причиной, а не со следствием, то есть с симптомами. Давайте представим ситуацию: у человека пневмония, воспаление легких, вызванное, например, пневмококками. Но больной еще не знает об этом, его больше беспокоит подымающаяся температура, интоксикация, ему трудно дышать. Диагноз еще не поставлен, и он не в курсе, что бактерии в его организме начали свое черное дело. Поэтому он не принимает антибиотики, а только лишь борется с симптомами: сбивает температуру, пьет препараты, облегчающие интоксикацию. Ему становится легче, но лишь на то время, пока действует жаропонижающее. А так как не устранена причина, развитие пневмонии продолжается и температура неизбежно поднимается снова. И он опять принимает жаропонижающее.

Быстрые способы повышения самооценки – это симптоматическая терапия, которая дает временное облегчение. Но так как не устранена сама причина, а именно фундамент нестабильной самооценки, то симптоматика обязательно вернется и вновь придется повышать ее с помощью очередной дозы приемов.

Нужно ли принимать жаропонижающие препараты больному пневмонией? Может быть, стоит, если уже поставлен диагноз и назначена антибактериальная терапия, которая устранил причину. Одно другому не мешает и даже помогает.

Быстрые способы действительно дают по ощущениям быстрый результат, поэтому их можно и нужно использовать.

Но для чего я так долго описываю ограниченность применения быстрых способов? Прежде всего чтобы вы поняли, что это не конечная цель работы с самооценкой, как это преподносят многочисленные авторы книг и ведущие тренингов. Это психологические костыли, на которые можно опираться до тех пор, пока не срастется нога и вы не сможете на ней уверенно стоять.

Эти способы могут быть вполне эффективны, когда вам нужно быстро войти в ресурсное состояние, настроить себя, пока еще самооценка недостаточно стабильна. Понимая ограниченность их применения, вы сможете эффективно их использовать и в то же время будете понимать, что быстрые способы – это не конечная станция в работе с самооценкой.

У Альберта Эйнштейна есть очень хорошее высказывание, которое звучит так: **«Проблема никогда не может быть решена при помощи того же самого образа мыслей, благодаря которому она возникла»**. То есть «нельзя решить проблему на том же уровне мышления, на котором она возникла». Очень, кстати, глубокая фраза. Теперь давайте разберемся, на каком уровне работают быстрые способы.

Например, существует ряд упражнений (более подробно мы поговорим о них в следующей главе), которые нужно выполнять перед зеркалом, говоря себе различные мотивирующие фразы: «Ты хороший, у тебя все получится, ты можешь! Ты самый обаятельный и привлекательный!» Таким образом, происходит самонастройка. Однако, как я уже говорил, со временем такая самонакачка начинает спускаться, и по этой причине зачастую рекомендуется свой настрой подкачивать: перед зеркалом, регулярно, лучше с утра.

Но здесь есть одно большое «НО»...

Полагаю, эту книгу читают и мужчины, и женщины. Скажите, пожалуйста, кто-нибудь из вас начинает утро с того, что становится перед зеркалом весь в сомнениях и начинает себя убеждать в том, что он мужчина или женщина? Предъявляете ли вы себе доказательства в виде первичных и вторичных половых признаков? Проводите ли опрос по всем органам и системам, чтобы убедиться в своей половой принадлежности? Уверен, что никто подобной ерундой не занимается. Почему? Да потому что вы точно знаете, кто вы: женщина или мужчина. Вы уверены в этом абсолютно и тотально, и это не требует никаких доказательств.

Когда у человека самооценка стабильная, в фундаменте находится «Я+» безо всяких «если», то ему нет смысла убеждать себя, что он хороший, благополучный и т. д. Он и так об этом знает. А вот когда самооценка нестабильная, то есть человек думает, что с ним что-то не так, и нуждается в доказательствах, что с ним все в порядке, вот тогда быстрые способы позволяют ему привести себе доказательства «хорошести» и вынести самому себе приговор – «Я в порядке».

Но основа механизма никуда не делась. В фундаменте как находился базовый «Я—», так и находится. Через некоторое время в какой-то ситуации он возьмет свое, и вам снова придется искать доказательства. То есть быстрые способы действуют на том же уровне мышления, на котором проблема с самооценкой возникла изначально. Поэтому окончательно с их помощью она решена быть не может, как мы уже знаем в том числе и от Эйнштейна.

Быстрый эффект, который обеспечивают эти методы, играет на руку авторам некоторых книг и тренингов. Но здесь как с обезболивающим: рано или поздно возникает привыкание и со временем нужны все большие дозы. Я призываю использовать эти способы как симптоматическую терапию, как фоновую поддержку, пока вы работаете с истинной причиной проблем с самооценкой. После стабилизации самооценки, поверьте, быстрые методы будут вам не нужны.

Выполнение списка «Если»

Второй способ, который позволяет стабилизировать самооценку, довольно прост для понимания, хотя не так прост в осуществлении. Нужно всего лишь выполнить пункты списка «Если».

Например, если в вашем списке перечислены в основном материальные блага, то по мере роста доходов, появления квартир, машин, отдыха на престижных курортах ваша самооценка, безусловно, будет обитать в зоне «+». Падать в «—» она будет значительно реже.

Предположим, вы ориентированы на научные достижения. Тогда с каждой новой публикацией, не говоря уже о защите диссертаций, получении научных регалий, ваша самооценка большую часть времени будет проводить в положительной зоне.

Это путь, который идеально подходит для «Лучших». Правда, и здесь есть свои нюансы.

Во-первых, механизм нестабильной самооценки как был, так и остался, просто за счет достижений произошла относительная фиксация самооценки в положительной зоне. При этом структура нестабильной самооценки никуда не делась и механизм периодически срабатывает. Например, когда кто-то оказывается лучше, успешнее, большего добился.

Во-вторых, человек старается стойко охранять свои достижения, что может проявляться в определенном страхе конкуренции, стремлении подавлять людей, которые могут в чем-то быть более успешными, чем они.

Подобную ситуацию можно наблюдать на многих научных кафедрах. В моей альма-матер было довольно много профессоров заведующих кафедрами, которые благословляли учеников на защиту кандидатской диссертации, потому как выступали в роли научных руководителей. Но те же самые люди безжалостно зачищали всех, кто осмелился подавать на защиту докторской диссертации или просто становился более квалифицированным специалистом. При этом

они довольно жестко конкурировали с другими кафедрами, что даже выливалось в своеобразные войны. Подобное поведение приводило к полной деградации науки на кафедре, возглавляемой неким «хозяином горы», но он просто не мог позволить себе иметь конкурентов. В реальности эти люди боятся проиграть, боятся, что их кто-то сможет обскákat, поэтому устраняют потенциальную опасность на дальних подступах.

Во многих организациях существует негласное правило: у тебя не должна быть машина лучше, чем у шефа. И вообще ничего не должно быть лучше, чем у него, иначе он будет нервничать и это может закончиться печально.

Таким образом, «Лучший», даже достигнув успеха, старается окопаться на занятой территории. Более того, он старается сделать все, чтобы ничто не угрожало его достижениям и, соответственно, представлениям о себе. Вот здесь многих и подстерегает ловушка средних достижений.

Мы писали о том, что для «Лучшего» фактор движения и новизны очень важен, иначе у него возникает ощущение, что жизнь проходит мимо него. Но когда у него ничего не было, ему нечего было терять, поэтому он смотрел только вперед. Появление достижений приводит к тому, что терять уже есть что. И с одной стороны, он хотел бы двигаться дальше, но с другой, любое новое начинание потенциально может сопровождаться потерями и неудачами как материального, так и психологического плана. Сейчас, когда он достиг немалого, он уже может быть не готов к этому, поэтому большинство «Лучших» в определенный момент жизни с развития переориентируются на удержание. При этом им кажется, что они могут гораздо больше, но рискнуть не готовы. Так они оказываются в ловушке средних достижений.

Есть еще одна особенность этого пути – заикленность на атрибутах. Как мы понимаем, что человек добился успеха? Существуют некие индикаторы, на которые можно ориентироваться в этом вопросе. Например, материальный статус подчеркивается дорогими вещами: автомобили, брендовая одежда, швейцарские часы и т. д. Научные достижения мы идентифицируем по регалиям, должностям. Популярность девушки определяет количество ухажеров. Абсолютно не имею ничего против премиальных вещей, но думаю, что вы можете привести массу примеров, когда люди концентрируются на атрибутах успеха, которые фактически не могут себе позволить.

Сколько людей покупают машины в кредит, несмотря на то, что почти весь их доход уходит на обслуживание займа? А когда человек тратит последние деньги на покупку престижной одежды или сумки, хотя есть масса статей в бюджете, которые требуют более приоритетного внимания?

Научный работник старается издать как можно больше публикаций, хотя качество работ оставляет желать лучшего. Писатель начинает штамповать книги, содержание которых вызывает большие вопросы, но его душу греет сам факт того, что после выхода очередного «шедевра» он сможет сказать, что у него не 24, а 25 книг.

Девушка, желающая убедиться в своей популярности у мужчин, может делать упор на их количество, хотя для счастья вполне достаточно одного партнера.

В итоге есть большой риск, что в попытке произвести впечатление на других и считать себя символом успеха человек начнет концентрироваться не на достижениях, а на индикаторах успеха. Дилемму «быть или казаться» он решит в пользу «казаться», но себя-то не обманешь. Он сам будет знать, как дела обстоят на самом деле, и чтобы избавиться от этого чувства, будет еще сильнее налегать на индикаторы благополучия, которые в итоге могут стать чуть ли не основной целью в его жизни.

Так что самооценка «Лучших», безусловно, растет по мере достижений, хотя и не устраняет механизм нестабильности полностью. «Сильные» тоже чувствуют себя сильнее, когда добиваются поставленных целей. Аналогичная ситуация и у «Радую других», хотя их самооценка в большей степени зависит от принятия со стороны окружающих. Есть такой известный афоризм: «Нет единой формулы удачи, но есть единая формула неудачи: постарайтесь понравиться всем». Как вы понимаете, именно эту формулу «Радую других» зачастую и реализуют в жизни.

Достижения, безусловно, влияют на жизнь человека и на его самооценку. Только нужно понимать, ради чего он стремится к успеху, является его выбор путем интереса и реализации своих талантов и предпочтений или способом доказательства собственной состоятельности?

В отношении денег есть два пути: идти к богатству и бежать от бедности. Люди с нестабильной самооценкой, по крайней мере на начальном этапе, бегут от бедности даже не столько материальной, сколько психологической. Деньги – это всего лишь способ компенсации чувства неполноценности, которое остро ощущается, когда денег нет, и гораздо слабее и эпизодически, когда они есть.

Так что достижения действительно могут повысить самооценку. Они могут сгладить механизмы нестабильной самооценки, а могут их еще больше проявить. Например, когда человек, добившись успеха, становится высокомерным, демонстративно заносчивым, когда резко меняется его отношение к людям. Но удовлетворение своего списка «Если», как и первый способ, еще не конечная остановка, потому что изначальный механизм нестабильной самооценки по-прежнему никуда не делся. Он лишь частично компенсировался за счет достижений.

Стабилизация самооценки

На мой взгляд, именно стабилизация самооценки является основной целью работы над собой, потому что позволяет кардинально изменить внутренние механизмы их проявления, о которых мы говорили в предыдущих главах.

Что означает стабилизация самооценки? Прежде всего постепенное изменение фундамента самооценки, переход от болезненного ощущения «Я—», от которого мы вынуждены защищаться с помощью механизма «Я+, если», к фундаменту «Я+», то есть «со мной все в порядке и это не требует никаких доказательств».

Стабилизация самооценки приводит к устойчивым изменениям, которые не нужно постоянно поддерживать различными самовнушениями и самоубеждением. По мере стабилизации самооценки происходит постепенная отвязка «Я» от событий, которые происходят во внешней среде. Если раньше человек реагировал на неприятные ситуации достаточно бурно, подолгу переживал, проходил через периоды апатии и желание все бросить, то после стабилизации самооценки он с удивлением отмечает либо отсутствие «старых» реакций, либо совсем небольшие и краткосрочные переживания.

Вы, наверное, слышали о таком термине, как «принятие себя», что означает «Я принимаю себя таким, какой я есть». Я не хороший и не плохой, Я есть Я. У меня есть свои сильные стороны, у меня есть свои недостатки. Но сильные стороны не подчеркивают, что я лучше других, так же как и мои недостатки не означают, что я хуже других.

Стабильная самооценка вообще убирает из головы человека логику «лучше – хуже», и это в том числе приводит к тому, что человек начинает общаться на равных с различными людьми.

Принимая себя таким, какой он есть, человек и других людей принимает такими, какие они есть, то есть отличными от себя.

Общение на равных – один из признаков стабильной самооценки.

Часто мне приходится слышать вопрос: «Если у меня базовое ощущение «Я+» – это означает, что я идеальный? Мне уже ничего не нужно делать, менять себя, развиваться? Зачем, ведь я же весь в плюсе?»

Это не совсем верная логика. Не в чувстве собственной идеальности состоит принятие себя. Если сформулировать кратко, то:

Принятие себя – это умение ценить свои достижения и сильные стороны, а также принимать свои недостатки, которые не делают тебя недостойным.

Ценить себя и свои достижения

Думаю, стоит немного пояснить смысл этой фразы. В предыдущих главах мы говорили, что большинство людей с нестабильной самооценкой склонны обесценивать либо себя, либо свои достижения.

«Лучшим» постоянно кажется, что они добились не так много, как хотелось бы, и это приводит к хронической неудовлетворенности своими достижениями, собой, своей жизнью.

«Радую других» легче себя ругать, они склонны концентрироваться на своих недостатках и с трудом замечают свои сильные стороны и успехи.

«Будь занят» постоянно думают не о том, что они уже сделали, а о том, что предстоит сделать, вперемешку с тревогой «а вдруг переделать все дела я не успею?». За этими переживаниями им некогда обращать внимание на то, что у них уже есть.

Когда человек не ценит себя и свои достижения, это приводит к хронической неудовлетворенности. Вам кажется, что лучшая жизнь будет потом, после очередного достижения. Я это называю синдромом отложенной жизни, когда человек свое «здесь и сейчас» воспринимает как подготовку к настоящей, счастливой жизни, которая начнется после какого-то события. Практика показывает, что тот, кто не живет сейчас, тот не будет жить никогда.

Что означает ценить собственные достижения? Это прежде всего быть довольным тем, что есть в настоящий момент. На сегодняшний день самая лучшая машина та, которая есть у вас сейчас. Да, возможно, в будущем вы хотели бы более дорогое и красивое авто, но сейчас перемещаетесь на своей машине, и именно на ней вы попадаете из точки А в точку В.

Возможно, у вас пока нет денег на отдых в пятизвездочном отеле на Лазурном Берегу. Но доступный отдых на Черноморском побережье будет приносить вам радость и удовольствие, если вы будете ценить его, а не брюзжать по поводу того, что «это не Ницца».

Понятие «**ценить то, что у тебя есть**» многие путают с понятием «довольствоваться тем, что у тебя есть». Мол, вот этого достиг, сиди и не рыпайся, заставляй себя ценить имеющееся. Однако здесь нарушена логика, потому как умение ценить вовсе не исключает стремление к чему-то лучшему, а подразумевает умение с благодарностью принимать то, что у тебя реально есть. Тогда вы живете и получаете удовольствие от жизни, а не воспринимаете это как мучение в ожидании настоящей жизни.

Свой путь автомобилиста я начинал с машины, которая была на три года старше меня и носила гордое название «Запорожец». Кто в курсе, что это за авто, тот знает, что данный аппарат вызывает чувство брезгливости даже у сотрудников ГИБДД. Когда я начал ездить на нем в институт на занятия, только ленивый не иронизировал надо мной и «Запорожцем». Но

для меня важно было, что я езжу на машине, а не на автобусе, я его ценил и получал в тот момент удовольствие. Хотел ли я более классную машину? Безусловно. Но пока я ездил за рулем «Запорожца», я получал истинное наслаждение и был вполне им доволен. Появилась возможность – купил вазовскую «девятку» и был очень доволен. Да, в тот момент по дорогам уже ездили «Мерседесы», «БМВ» и «Тойоты», и я хотел бы на них ездить. Но на тот момент у меня была «девятка», чему я был очень рад.

Как я уже сказал, многие люди склонны к обесцениванию не только своих достижений, но и самих себя. Им все время кажется, будто они недостаточно... и далее у каждого свой список. Многие постоянно сравнивают себя с окружающими и, проигрывая в подобных виртуальных баталиях, чувствуют внутреннюю неудовлетворенность собой и своей жизнью. Все это влияет на самооценку и приводит к ее колебаниям со всеми вытекающими последствиями. Надеюсь, мне удалось показать важность умения ценить себя и свои достижения.

Принятие своих недостатков

Вторая часть принятия себя состоит в принятии своих недостатков, которые не делают вас недостойными. Это опять же не означает вашей идеальности, не подразумевает «да, я продолжаю писаться в постель, но теперь я этим горжусь». Это означает способность признавать, что есть слабые стороны, недостатки, над которыми надо работать. Но само их наличие не говорит о том, что со мной что-то не так или я хуже других. Если кто-то зарабатывает больше меня, это вовсе не означает, что он лучше, а я хуже. Просто у него больше денег. В данной ситуации никто не лучше и никто не хуже.

Хотя многие люди живут и думают как раз-таки в парадигме «лучше – хуже». Они либо отрицают свои недостатки, либо, напротив, концентрируются на них, ощущая свой проигрыш и меньшую ценность как личности.

Цели стабилизации самооценки

Теперь пришло время поговорить о том, как изменить фундамент самооценки, чтобы она стала стабильной, в теории и на практике.

Теоретически, если у человека в фундаменте самооценки «Я+», то графически это будет выглядеть как прямая линия, ведь внешние события не оказывают никакого влияния на внутреннее состояние. Однажды в Интернете я видел картинку, на которой Дядя Федор из Простоквашино пишет письмо родителям: «Я прошел буддистские практики и избавился от оценочных суждений. Так что дела мои никак». Примерно так же должны были бы обстоять дела у человека с самооценкой «Я+». Но это в теории.

На практике, поскольку мы все же не роботы, а живые люди, неизбежно возникают те или иные реакции на события, происходящие в жизни. Весь вопрос в том, на что мы реагируем, а на что нет. Также важно, в чем эта реакция проявляется, как долго длится и к чему приводит – то есть степень проявления реакции и ее последствия.

Например, человек решил открыть свой бизнес, но что-то пошло не так. Один в такой ситуации проанализировал бы ошибки и исправил ситуацию, а другой впал в протрацию и пустил дела на самотек, после чего поклялся себе больше никогда бизнесом не заниматься.

Кто-то после неприятного разговора с начальством делает выводы, а кто-то два месяца концентрируется на несправедливом отношении к себе.

К чему я это рассказываю? В теории «Я+» по идее должно обеспечивать полную устойчивость самооценки к внешним событиям. Но на практике этого не бывает никогда. По крайней мере я таких абсолютно стабильных людей не видел.

Чего можно добиться в реальности? По нашей практике работы с клиентами могу сказать, что реальные цели стабилизации самооценки состоят в следующем.

Стабилизация самооценки в положительной зоне. Это означает, что колебания, то есть реакция на те или иные события, в любом случае будут, но количество таких событий невелико, а самое главное, человек перестает реагировать на мелочи. Кроме того, самооценка не уходит в минус со всеми последствиями, о которых мы говорили в предыдущих главах.

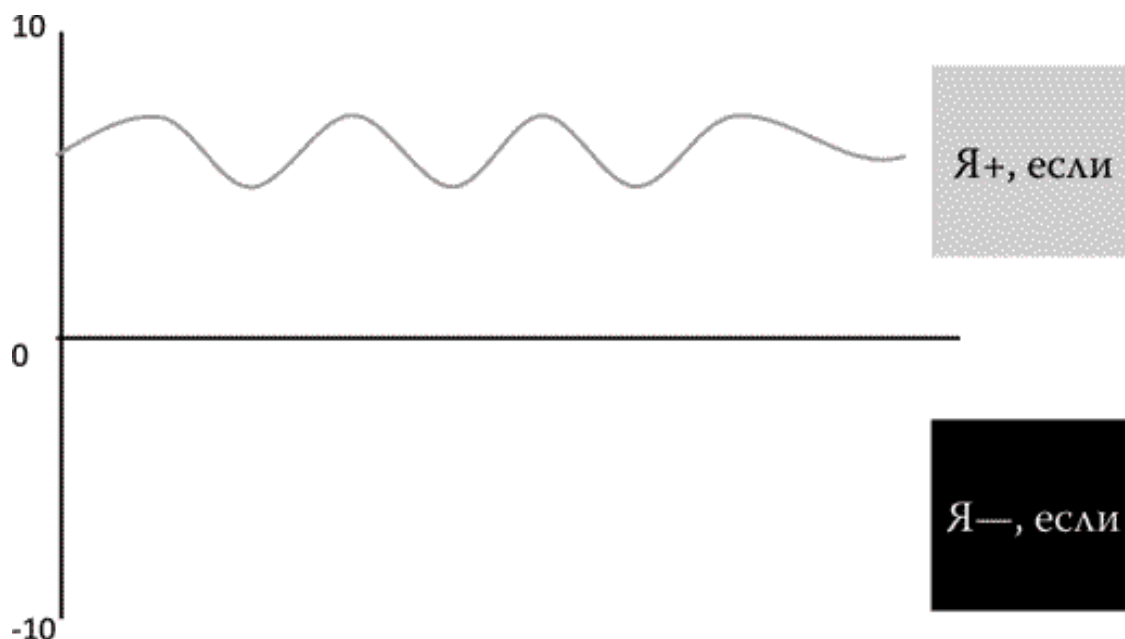


Рис. 7. График колебания самооценки в положительной зоне

Уменьшение амплитуды колебаний самооценки. Нет резких колебаний самооценки, а значит, есть возможность сохранять «светлую» голову и адекватно воспринимать ситуацию.

Ликвидация списка «Если». Это одна из основных задач в стабилизации самооценки, над которой мы будем работать при планировании работы над собой. Можно сколько угодно читать про принятие себя, но, по нашему опыту, все-таки эффективно работают здесь лишь те инструменты, которые позволяют «отвязать» «Я» человека от определенных условий и событий в его жизни. Об этом более подробно поговорим в конце главы.

Определение своих истинных желаний. Один из частых вопросов наших клиентов: «Как понять, чего я хочу?» Могу сказать, что при стабилизации самооценки человек начинает чувствовать и понимать свои истинные желания.

Постановка целей. Стабилизация самооценки и понимание своих желаний приводят к тому, что человек начинает ставить собственные цели и перестает реагировать на навязанные.

Осознанность и свобода выбора появляется, когда человек перестает пропускать все события через призму своего «Я», что позволяет ему ориентироваться на эффективность и рациональность при принятии решений.

В заключение мне хотелось бы отметить, что некоторые проявления нестабильной самооценки уходят полностью, а человек через некоторое время даже удивляется, как он мог так действовать и реагировать раньше. Но некоторые проявления все же остаются, хотя их интенсивность становится гораздо меньше. К тому же человек, как правило, понимает свою специфику и может контролировать эти остаточные проявления.

Резюме

Существует три способа работы с самооценкой.

- *Быстрые способы, которые позволяют быстро поднять самооценку, но не дают долгосрочного эффекта, так как фундамент нестабильной самооценки остается и будет периодически срабатывать.*

- *Выполнение списка «Если» позволяет поднять и стабилизировать самооценку, но, как и быстрые способы, не устраняет проблем с фундаментом самооценки.*

- *Стабилизация самооценки – способ, который позволяет кардинально изменить фундамент самооценки и зафиксировать ее в положительной зоне.*

- *На практике даже после стабилизации самооценки сохраняются остаточные явления предыдущих механизмов. Но теперь человек управляет ими, а не они им.*

Составляем план работы над собой

Для того чтобы стабилизировать самооценку, нужно, во-первых, понимать ее структуру, а во-вторых, требуется время и методичность. Поэтому необходим план работы над собой. Я прекрасно понимаю, что многие из вас хотят увидеть результаты быстро, практически сразу, но так не бывает. Для устойчивых позитивных перемен требуются время и ваши усилия. Хорошая новость в том, что все это дает стабильный результат.

Что включает в себя план работы.

1. Использование всех способов стабилизации самооценки.
2. Специальные упражнения, направленные на получение нового опыта, благодаря которому самооценка будет стабилизироваться.
3. Постоянный мониторинг изменений в процессе ведения дневника и выполнения упражнений. Это позволит сделать процесс изменения методичным и осознанным.
4. План изменений, который позволит восстановить баланс интересов в жизни и сделает процесс изменений необратимым.

Я уже отмечал, что мы будем использовать три основных метода стабилизации самооценки, два из которых дают быстрый позитивный результат на том же уровне мышления, на котором проблемы возникли. С их помощью мы будем создавать благоприятные условия для эффективной работы на глубинном уровне.

Некоторые упражнения, которые мы включим в план, будут направлены на формирование нового опыта, который поможет уменьшить амплитуду колебаний и стабилизировать самооценку. Какой опыт в данном случае может быть для вас новым? Да, именно тот, которого вы все это время подсознательно избегали, поскольку опасались почувствовать падение самооценки в зону «минус».

Проработать проблему как раз и означает, что вы целенаправленно идете в нее, раскладываете на составные части и осознаете, как она действует. Затем регулярно отслеживаете отдельные проявления этой установки в своем поведении, что со временем дает вам возможность управлять своим поведением в критических ситуациях.

Очень важно отнестись к выполнению таких заданий именно как к упражнениям, как к спортивной тренировке, не воспринимая их эмоционально на личный счет.

Согласитесь, когда вы приходите в тренажерный зал, чтобы подкачать мышцы, вы ведь не рассматриваете эту ситуацию как угрозу своей жизни, где необходимо выживать? Вам трудно,

но вы делаете, потому что стремитесь к определенному результату: меньшая цифра на весах, красивый рельеф мышц и так далее. То же самое вас ждет и в работе над самооценкой.

Упражнения, которые вам предстоит выполнить, в определенной степени связаны с самовнушением, что позволит быстро поднять уверенность в себе и войти в так называемое ресурсное состояние, когда у вас прибавляется сил для реализации какой-то цели. Например, это может пригодиться, если у вас впереди серьезный разговор, переговоры или публичные выступления. Также эти методы можно использовать, когда нужно быстро поднять самооценку для профилактики привычной реакции.

Например, вам нужно будет сходить на рынок и поторговаться. Вы стесняетесь и переживаете о том, что о вас подумают, что о вас скажут, как на вас посмотрят. Прямо сейчас вы уверены, что не умеете торговаться и не сможете этого сделать так, как надо. Тогда вы настраиваетесь на выполнение этого задания, например, с помощью аффирмаций, и с этого момента ваши шансы успешно сделать это дело резко возрастают. Знаете, как мужчины говорят себе иногда: «Соберись, тряпка! Мужчина ты или не мужчина?»

Это своего рода разминка, разогрев мышц перед основной нагрузкой. Если вы не разогреты, то велик риск не получить желанный результат или заработать травму. Поэтому такие экспресс-методы нужно использовать, но не останавливаться на быстро достигнутых результатах. Ведь нас интересуют изменения на другом уровне, добиваться которых нужно более продолжительное время, которое потребует от вас сосредоточенности и позитивного настроения.

Возможно, какие-то из этих методов вам понравятся и вы с удовольствием будете их использовать. Но также есть вероятность, что они будут оказывать нужный эффект не всегда, и это будет разочаровывать. В таком случае помните о том, что этот метод вспомогательный и со временем необходимость в нем отпадет.

Как только вы привыкнете анализировать механизм своих реакций, на глубинном уровне самооценка начнет стабилизироваться, и вам больше не надо будет убеждать себя в необходимости соответствия каким-то условиям, чтобы чувствовать себя комфортно. Уверенность в этом и мотивация к дальнейшим действиям будут у вас присутствовать по умолчанию.

Далее, благодаря тому, что вы повысите свою уверенность и научитесь делать свободный выбор, вам будет намного легче определять свои истинные желания и цели. То есть основная мотивация для достижений будет у вас базироваться на желании испытать радость, удовольствие, удовлетворение, а не убежать от внутренней боли или возможного наказания.

Очень важно постоянно отслеживать изменения, которые происходят в сознании, чтобы фиксировать и закреплять положительные сдвиги, не пропуская при этом негативных тенденций.

С этой целью я рекомендую вам завести дневник и постоянно делать в нем записи. Дневник можно вести в электронной таблице на компьютере, в планировщике на смартфоне или в обычной тетради. Главное – регулярно и желательно по горячим следам! **Чем больше живой информации о себе вы соберете, тем эффективнее будет работа.**

Если вам удобнее делать записи в тетради, то я бы посоветовал использовать для этого только одну сторону разворота, оставив соседнюю страницу для ретроспективного анализа. Со временем вы будете возвращаться к своим записям и делать пометки на этой свободной странице.

По своему опыту работы я знаю, что ведение дневника многим дается довольно трудно, и они начинают филонить, поскольку с самодисциплиной у них не очень или им трудно выделить время для себя. В таком случае нужно себя заставлять. Хотя бы раз в день – по напоминанию, установленному в телефоне, – необходимо все откладывать, вспоминать все важные моменты,

на которых заострилось ваше внимание в течение дня, и фиксировать их по обозначенным параметрам.

С одной стороны, ведение дневника делает процесс работы над самооценкой методичным и осознанным, а с другой, помогает отслеживать динамику. Со временем вы ясно увидите свое продвижение вперед, свои результаты, восстановите баланс интересов.

Все это будет вдохновлять вас, поднимая и закрепляя вашу самооценку в положительной зоне. И самое приятное – этот процесс уже будет необратимым, потому что у вас выработается привычка к постоянному самоанализу. Вы получите доступ к свободному выбору и будете действовать во всех сферах жизни конструктивно.

В конце главы будет упражнение, выполнив которое, вы сможете составить собственный план работы над собой, но прежде я хотел бы еще дать некоторые общие рекомендации для различных типов самооценки.

Если вы делали упражнения из предыдущих глав, то уже знаете не только свой тип самооценки, но и то, какие механизмы у вас есть, а каких нет. В таком случае используйте рекомендации именно для тех проявлений, которые вы обнаружили у себя в ходе выполнения заданий.

Рекомендации по планированию

«Я+, если я лучший»

1. Доводите все дела до конца. Это тяжело только в том случае, если вы привыкли разбрасывать свою энергию на кучу дел одновременно. С таким подходом к планированию времени вам становится крайне трудно достичь устойчивых позитивных результатов практически во всех областях жизни.

Обозначайте в своем перечне дел на день не более трех пунктов, которые вы можете реализовать за известный вам промежуток времени. Пусть это будут небольшие дела, но вы должны приложить все усилия, чтобы сделать их на 100 %.

У представителей вашего типа самооценки есть такая характерная особенность: все здорово придумать, активно начать, а затем потухнуть в середине пути, а то и сразу на старте. Например, затеять уборку в шкафу: четыре полки аккуратно разобрать, а на пятую свалить в кучу все, что положить некуда. Поэтому вам полезно начать с относительно маленьких дел.

Допустим, вы испытываете раздражение из-за того, что у вас постоянный бардак на рабочем столе. Выделите себе полчаса и наведите на нем порядок, и при этом поддерживайте достигнутый результат минимум до конца дня, а лучше две недели. Именно это будет считаться выполнением на 100 %.

Пусть вам послужит мотивацией тот факт, что если вы не сможете реализовать такой простой проект, как порядок на письменном столе, то вряд ли сможете достичь успеха в деле, рассчитанном на месяц.

2. Начните с простых дел. Эта рекомендация очень важна для типа «Я+, если я лучший». Она плавно вытекает из предыдущей, поскольку также направлена на умение достигать результата, но подводит к нему немного с другой стороны. Есть масса дел, в полезности и простоте которых никто не сомневается, но лишь действительно целеустремленные люди могут их выполнять.

Например, если вы не ходите в спортзал, начните это делать. Это под силу любому человеку, вопрос только в самоорганизации. Не надо придумывать сказки по поводу того, что у вас не хватает времени. Все очень просто: достаточно встать на час раньше, одеться, позавтракать

и идти заниматься. Через час вы будете в отличной форме и готовы приступать к обычным делам. Ваш график не пострадает.

Многие часто начинают затевать какие-то «танцы с бубнами», чтобы пойти в спортзал. Если вы находите причины, чтобы этого не делать, значит, вам просто нравится заниматься самобичеванием и тратить энергию на переживания. Не сбрасывайте с себя ответственность, пускаясь в рассуждения о причинах, которые вам мешают. Обратите внимание: вы не думаете, как сделать. Вы думаете, почему вы этого не сделаете. Так что вы должны взять на себя ответственность, и не на словах, а на деле.

Придумайте, как вы можете вписать занятия спортом в свой график, чтобы это было вам удобно и доставляло удовольствие. Поставьте небольшую цель: ходить в спортзал один раз в неделю в течение месяца. Это позволит вам войти в форму, и если после первой тренировки ваше тело будет ныть от нагрузки, то спустя месяц ваше тело начнет ныть без нагрузки. Так вы сделаете первый уверенный шаг навстречу большому успеху.

Не стоит сразу завышать планку и ставить перед собой глобальные цели. Ваша задача на начальном этапе: научиться справляться с небольшими целями. Если вы этого не сделаете, то большое вам будет не под силу.

Маленькие победы достаются меньшими усилиями, повышают самооценку и помогают удерживать ее в положительной зоне, в то время как большие победы достаются большим трудом и всегда угрожают падением самооценки.

3. Забудьте слово «не могу». Если вы хотите быть довольны собой всегда и безо всяких условий (а именно такова цель работы по стабилизации самооценки), то вам следует признать, что уверенность в собственном бессилии не приблизит вас к успеху.

Попробуйте заменить частицу «не» на полезный вопрос «как». **Вместо того чтобы утверждать «Я не могу сделать этого», спросите себя: «Как я могу сделать это?»** Это научит вас не сбрасывать с себя ответственность, а искать возможность ее проявить.

4. Освободитесь от перфекционизма. Выполняя то или иное дело, определяйте для себя временные рамки и старайтесь их придерживаться, даже если это вынуждает вас жертвовать качеством сделанного. Иногда у типа самооценки «Я+, если я лучший» возникает проблема в том, что на средний результат они не готовы, а безупречного они пытаются достичь бесконечно, в конечном итоге разочаровываясь и бросая дело незавершенным.

В ситуации, когда у человека есть проблемы с перфекционизмом, я рекомендую такое очень эффективное упражнение: поставьте шкаф для одежды посреди комнаты. Что? Это же неудобно! Да, вас это будет страшно бесить, потому что постоянно будет создавать бардак в комнате. Но со временем, поверьте, вы приспособитесь и поймете, что неидеальный вариант – это тоже вариант, это не конец жизни.

Перфекционизм вынуждает вас неправильно расставлять приоритеты. В итоге, вместо того чтобы двигаться дальше, вы застреваете на каких-то незначительных мелочах, которых никто, кроме вас, без микроскопа не разглядит.

Планируя тот или иное дело, определяйте для себя цель-минимум и цель-максимум, то есть основные важные моменты и менее существенные детали. Сконцентрируйтесь на выполнении главного! Когда цель-минимум будет достигнута, двигайтесь дальше. Вы можете вообще не шлифовать результат или делать это параллельно с другим новым делом.

5. Больше слушайте, меньше говорите. Ироничные замечания, которые любят отпустить представители самооценки «Я+, если я лучший», не только способны довести до конфликта, но еще и часто отвлекают от центральной темы.

Можно сказать, что стремление тут и там вставить свои оригинальные «пять копеек» – это одно из проявлений вашей склонности разбрасываться энергией, которое всякий раз приводит к тому, что на достижение результата сил не хватает.

Поэтому контролируйте свои высказывания. Каждый раз, общаясь с тем или иным человеком, попробуйте больше слушать, чем говорить. Как только у вас созрела очередная шутка или какое-то ироничное замечание, соберитесь с силами и промолчите.

То, что у вас есть чувство юмора и вы умеете развлекать окружающих, – это очень хорошо! Теперь попробуйте отследить, чтобы столь замечательное качество не переходило в деструктивную позицию «мимо тещино дома я без шуток не хожу». Это необходимо, чтобы обрести свободу выбора.

Представьте, вы попали в компанию, где все шутят и прикалываются друг над другом, здесь вы можете дать себе волю и оригинальничать сколько душе угодно. Оказавшись на совещании, где все настроены серьезно, вы этого не делаете. В ситуации, где целесообразно не выпендриваться, чтобы не создать себе лишних проблем, также стоит собраться и настроиться на восприятие информации.

Когда вы можете управлять своей способностью шутить, это качество становится вашим достоинством, а ваше умение владеть собой повышает вашу эффективность не только в общении с другими людьми, но и в более широком смысле.

6. Избегайте сравнивать себя с другими людьми. В данном случае вам особенно поможет ведение дневника, в котором вам необходимо фиксировать такие проявления. В процессе работы над собой вы неизбежно будете задерживать свое внимание на тех качествах в других людях, которые у вас развиты лучше или хуже. Ваша задача будет заключаться не только в том, чтобы один раз отметить это на бумаге, но и в том, что время от времени вы будете возвращаться к этим записям и сравнивать интенсивность своих нынешних чувств с теми, которые были изначально.

Сравнивать себя настоящего с самим собой в прошлом – это лучший способ избежать конкуренции и двигаться по пути личного саморазвития.

7. Цените свои текущие достижения. Обязательно отмечайте в дневнике те свои достижения, которые здесь и сейчас заставляют вас гордиться собой. Возможно, завтра ваш новенький «Форд», вызывающий восторг в вашей душе, перестанет быть источником радости, когда вы встретите одноклассника на «Мерседесе». Но в данную минуту ценность представляет именно ваше ощущение самоуважения и удовлетворенности, которое стоит зафиксировать, чтобы позже вы могли к нему вернуться.

Любые успехи любого человека можно повторить. Поэтому следует признать, что с каждым разом вы будете хотеть от жизни все большего и большего вслед за теми успехами, которые наблюдаете у людей в своем окружении. Отслеживая у себя реакции зависти или, наоборот, пренебрежительной снисходительности, совершайте над собой усилие, чтобы перевести их в искренний интерес к этим людям. И, исходя из этого интереса, общайтесь с ними на равных.

Например, разговаривая с человеком, которого вы считаете ниже себя, старайтесь больше слушать его, дайте ему поговорить с вами, попробуйте обнаружить в нем то, чего нет у вас, чему он мог бы вас научить. Поверьте, в каждом есть уникальная черта, о которой вам будет интересно узнать.

Если вы испытываете неловкость в общении с теми, кого считаете выше, чьи успехи кажутся вам недостижимыми, чаще идите с ними на контакт: задавайте вопросы, просите совета, интересуйтесь их мнением. Со временем вы заметите, что эти люди не требуют пре-

клонения перед собой, с ними просто и приятно общаться, потому что они ценят себя не за свои достижения, а просто так. Именно этому у них и нужно учиться.

Иногда, когда меня просят привести пример стабильной самооценки, я вспоминаю о нашей домработнице. Я очень люблю и уважаю эту женщину, несмотря на то, что ее деятельность связана с уборкой, мытьем полов, унитафов и так далее. Сейчас ей немного больше 60 лет, она много лет отработала на заводе. Знаете, почему я высоко ценю ее? Потому что она выполняет свою работу с большим достоинством и никогда не ставит себя ниже нас. У нее нет комплексов по этому поводу. Она работает также у некоторых моих друзей, в числе которых есть и представители самооценки «Я+, если я сильный», и все они уважают ее, хотя ее уровень доходов несопоставим с их доходами.

Когда вы поймете, что нет плохих людей и нет хороших людей, вы перестанете считать себя хуже или лучше кого-то, и это еще на один шаг приблизит вас к способности делать свободный выбор.

8. Не гонитесь за быстрым результатом. Учитывая то, что тип «Я+, если я лучший» часто бывает сконцентрирован на достижении результатов исключительно с целью блеснуть ими в обществе, то, как я уже отмечал, у него есть склонность игнорировать личную заинтересованность в процессе. Иными словами, он часто делает то, от чего не испытывает удовольствия, только ради того, чтобы впечатлить окружающих. А в итоге теряет мотивацию в середине пути и страдает от того, что не может достичь цели.

На самом деле проблема заключается в том, что он пытается заниматься не своим делом и достичь не своей цели. Отследить собственные интересы – задача непростая, но начать можно с элементарного: просто не гонитесь за результатами.

Сконцентрируйтесь на процессе. Ищите такие виды деятельности, от которых вы будете получать удовольствие в процессе, а не по факту результата.

Отслеживайте такие ситуации, в которых вы наблюдаете за успехами человека, и потом стремитесь его путь повторить. Готовы даже все бросить в своей жизни и начать заново по шаблону этого человека. К чему приводит такая модель поведения? К тому, что вы обесцениваете себя и свой опыт, а это означает, что вы принимаете решения из состояния «Я—», то есть устремляетесь не к успеху, а от собственного провала.

Реально изменить ситуацию в данном случае можно лишь в том случае, если вы сконцентрируетесь на поиске любимого дела, которым будете счастливы заниматься, даже если оно не принесет вам каких-то плодов. А для этого необходимо отказаться от этих плодов заранее.

9. Довольствуйтесь постепенным приближением к цели. Это один из краеугольных камней эффективного планирования. Большие цели неизбежно будут присутствовать у вас в плане, независимо от того, стабилизировалась ваша самооценка или нет. Конечно, не стоит терять время. Двигаться в направлении их реализации можно и нужно уже сейчас.

Как это следует делать? Разбивайте путь к большой цели на маленькие этапы и, что особенно важно, старайтесь всесторонне изучить вопрос, которым собираетесь заниматься.

У представителей типа «Я+, если я лучший» часто бывает такая ситуация: что-то прочитали, где-то услышали, сами еще что-то дофантазировали и уже бегут за результатом. В итоге идей создается много, но почти все они непроработанные, а потому и воплотить их не получается. Часто проблематично даже начать.

Если что-то вам понравилось, загло вас и вы увидели интересную перспективу, то первое, что стоит сделать, изучить вопрос. Посмотрите, делал ли кто-то это до вас, с какими трудностями столкнулся, как их преодолел, работают ли его схемы в нашей стране и так далее. Разбираться в теме нужно основательно.

Этот этап необходим для того, чтобы вы могли подготовиться к выявлению и совершению определенных конструктивных шагов, которые действительно приведут вас к цели. К тому же такое планомерное движение настроит вас на постепенный рост, без резких скачков и соответственно демотивирующих спадов.

В итоге со временем у вас получится стать профессионалом в одной или нескольких областях, в то время как поверхностное нахватывание идей приведет лишь к дилетантским попыткам без результатов.

10. Поддерживайте свою мотивацию. Обязательно отслеживайте свое отношение к той цели, которой занимаетесь в данный момент. Если вдруг появляется желание или хотя бы отдельные мысли, чтобы все бросить и заняться чем-то другим, это говорит о том, что вам необходимо дополнительно питать свой интерес, настраивать себя на позитивный результат, выводить свое самовосприятие в зону «Я+». Это очень важный момент для «Я+, если я лучший».

Если вы будете бросать каждое дело при любой неудаче или первом же сомнении, вы никогда ничего не достигнете. Поэтому отдельно поработайте над своим отношением к неудачам и сомнениям.

Повторяйте как мантру: «Неудачи случаются, это нормально. Надо двигаться дальше».

Приучите себя анализировать такие моменты: что пошло не так, по какой причине, как избежать этого в будущем, какие новые перспективы возникли перед вами в результате этой неудачи. Отслеживайте это в любых моментах своего продвижения, включая свое моральное состояние. Самое главное – избегать демотивации.

Естественно, бывают ситуации, когда дело действительно нужно оставить или перенести на другой срок. Но это не должно происходить только потому, что кто-то вас расстроил и уронил вашу самооценку в «минус».

В данном случае очень эффективно ведение дневника, в котором следует отслеживать динамику приближения к цели и причины отклонения от выбранного плана. Чаще всего мешают как раз внутренние причины. Например, на этапе диагностики вы определили, что в некоторых ситуациях можете брать лидерство на себя, но что-то останавливает. Вы проанализировали и выяснили, что просто боитесь не справиться. В таком случае вам нужно открыто заявить о своих притязаниях и взять ответственность на себя.

Воспринимайте неудачи как тренинг, создание опыта, который станет прочным фундаментом для вас во всех делах.

При таком подходе результаты вас приятно удивят, причем относительно скоро. Вы заметите, насколько более конструктивным стало ваше мышление.

11. Возьмите ответственность на себя. Мы уже много говорили об этом, но я еще раз подчеркну, потому что это очень важно. Забудьте выражения вроде «с этими людьми невозможно что-то сделать», «меня раздражает то-то и то-то», «не могу что-то делать в таких невыносимых условиях» и так далее.

Отслеживая у себя такие мысли, записывайте их и изменяйте формулировки на вопросительные: «А что можно сделать с такими людьми? С такими – это с какими? А почему меня это раздражает? В каком случае не будет раздражать? Какие условия мне нужны, чтобы начать?» и так далее.

Мы перекладываем с себя ответственность на других людей и обстоятельства, когда отказываемся изменять свое отношение к ним. Но над собой надо работать, так что переформулируйте свои проблемы в терминах ответственности: «Мне тяжело, но я сделаю». Вот это будет правильно.

Всегда задавайте себе вопрос: что я могу сделать, чтобы получить желаемый результат? Потому что в подавляющем большинстве случаев при падении самооценки человек склонен искать причину, по которой он это сделать не сможет. **Ищите, как сделать.** Если не можете найти ответ на этот вопрос, то посмотрите, как это делают другие люди. Всегда есть внешний пример. Единственное, чего не стоит искать, – алиби для себя, почему вам это не под силу.

12. Ведите дневник. Я знаю, что вы будете филонить в этом вопросе, поэтому сразу хочу сказать, что для вас это обязательное условие работы над собой.

Дневник – это фиксация ваших проблем и успехов, ваших инсайтов, озарений, позитивных состояний. Если вы не будете их фиксировать, то считайте, что они случились в вашей жизни зря. Так что собирайте их в свою копилочку, без этого вы с мертвой точки не сдвинетесь.

Возможно, вам понадобится несколько дней, чтобы превратить ведение дневника в систему. Хорошо, пусть будет так, но это должно стать вашей первой целью: научиться вести дневник регулярно. Помните, как я приводил пример про порядок на рабочем столе и занятия спортом? Аналогично вам нужно действовать и в этом вопросе: поставьте себе цель в течение 1–2 недель делать записи в дневнике не менее двух раз в день. Это – ваше первое задание.

Будет большой ошибкой, если вы ограничитесь коротким сроком ведения дневника, а дальше снимите с себя эту ответственность. То же самое произойдет и с вашей работой над своей самооценкой: вы встанете на новые рельсы, а потом снова окажетесь на старых.

Надо понимать, что механизмы, которые работали внутри вас на протяжении двух, трех, пяти десятков лет, за одну неделю не изменить. Так что будьте реалистами и настройтесь на глубокую длительную работу.

«Я+, если радую других»

1. Почувствуйте, что вы достойны. Особенность вашего типа самооценки, как я уже отмечал, заключается в том, что вы изначально считаете себя недостойным для обладания теми или иными благами, для расположения тех или иных людей. Именно это и вынуждает вас заслуживать все это. Такая позиция приводит к тому, что вы постоянно ставите себя ниже других людей.

Например, есть комплекс заходить в дорогие магазины, потому что внутренне присутствует ожидание, что вам тут скажут: «Раз у вас нет денег на эти товары, зачем вообще сюда заходите?» Что делать в такой ситуации? Идти в такие магазины, примерять дорогие вещи, активно демонстрировать свои высокие притязания. Например, возьмите дорогую машину на тест-драйв. Это не обязывает вас к покупке, но, сидя за рулем шикарного авто, вы примерите на себя образ по умолчанию достойного человека, к которому вам необходимо привыкнуть.

Ваша задача – адаптироваться к ситуациям высокого достоинства, почувствовать себя полноценным клиентом, а не обладателем свиного рыла, который лезет в калашный ряд. Обслуживающий персонал обязан вас обслуживать независимо от того, будете вы покупать эти вещи или нет, а вот у вас нет обязательства покупать. Так что вам стоит использовать эту удобную ситуацию для повышения своей самооценки.

Именно ваше мнение о себе в данном случае и вызывает у вас затруднения. Вы уверены, будто продавец-консультант сейчас снимет с вас фантик и скажет: «Какой BMW? Вас в автобус пускать нельзя!» Но ведь он так не скажет, правда? И вы это знаете. Это просто задание. И вы должны его сделать.

Ограничиваться аффирмациями и самовнушением здесь недостаточно. Необходимо выйти в реальный мир и начать тестировать достигнутое состояние, чтобы привыкнуть к ощущению «я изначально достоин» и со временем заменить им старую деструктивную позицию.

Многие люди ограничиваются эффектом аффирмаций просто для того, чтобы решать повседневные задачи. «Вкатят» себе дозу позитива и идут на работу. Но этого недостаточно. Нужно воспроизводить свою уверенность в более нестандартных условиях, чем обыденная жизнь. И не в теории, а на практике. Вы можете чувствовать, что вам море по колено и горы по плечо, но задание заключается в том, что вы должны подкрепить эти чувства опытом. Проверить, по колено ли. Или все же по плечо.

Все должно закрепляться на опыте, и чем больше такого опыта вы себе создадите, тем лучше будет эффект. Иначе ничего не получится. Ваши деструктивные установки формировались и закреплялись эмоциональным опытом, так что избавляться от них нужно тем же способом. Аффирмации не дают эмоционального опыта, они действуют только на верхушке сознания. Это просто попытка обмануть мозг, в то время как тестирование достигнутого состояния в реальных условиях – уже настоящая работа в новом качестве.

Я много раз наблюдал, как люди, выполняя подобные задания, полностью меняют картину мира. У них буквально просветление наступает: «Я всю жизнь думал и боялся, что будет вот так, а на самом деле все вообще по-другому!»

Для представителей типа самооценки «Я+, если радую других» очень важно начинать работу над собой с эмоциональной сферы. Как только они получают первые устойчивые результаты здесь, все остальное достигается уже намного быстрее и легче.

2. Разрешите себе быть агрессивным. Глубокая работа в области эмоций в первую очередь предполагает коррекцию установок, которые сформировались из-за заблокированной агрессии. Прежде всего речь идет о вашей способности отстаивать свои границы и интересы, а также об умении изменять внешние условия по своему усмотрению.

Одним из наиболее эффективных упражнений в данном случае я считаю занятие единоборствами. Это может быть дзюдо, каратэ, ушу на ваше усмотрение. Ценность таких занятий заключается в том, что вы на уровне телесного опыта отрабатываете навыки защиты и нападения. Если вы найдете занятия, где обучение включает периодические спарринги, то у вас будет возможность эффективно попрактиковаться в обороне и в атаке.

Если же у вас есть какие-то ограничения по здоровью, то можно использовать другие методы. Например, все в той же роли клиента: торговаться на рынке, выбивать скидки, указывать на недостатки товара и так далее. Покупать не нужно, задача показать окружающим, что у вас есть собственное мнение, которое влияет на ваши действия.

3. Развивайте любопытство. Естественный живой интерес к окружающему миру – это своего рода мирная сторона агрессии.

Возможно, в детстве вы часто слышали в свой адрес требование сидеть смирно, не задавать глупых вопросов и не трогать то, что непременно уроните, испачкаете, испортите. Со временем это привело к тому, что спектр вашего взаимодействия с миром сократился до узкого сектора «угождать другим людям». Что это значит?

Фактически вы используете возможности, которые даны вам от рождения, не по назначению. Вы тратите свои силы на обслуживание чужих интересов. Справедливо ли это? Конечно нет.

Поэтому ваша задача заключается в том, чтобы найти такие занятия, которые будут разжигать у вас огонь в глазах. Для вас эти занятия будут источником мотивации для постановки собственных целей и настойчивого движения к их достижению.

Проанализируйте, что способно вызвать у вас ощущение, будто вы оживаете и раскрываетесь? Возможно, это итальянский язык, игра в шахматы, вождение автомобиля, яркие картинки красивой жизни в журналах или звуки фортепиано. Все это может стать самостоятельным полем для саморазвития, где стоит обозначить цель и с наслаждением погрузиться в процесс ее достижения. При этом следует помнить, что процесс важнее плодов, потому что именно удовольствие, которое вы будете испытывать, занимаясь этой деятельностью, станет питать вашу мотивацию, а значит, поддерживать самооценку в положительной зоне.

Если у вас есть дети – свои, у родственников или у соседей, то они могут оказать вам большую помощь в этом направлении. Играйте с ними на равных и наблюдайте за тем, как мало им надо, чтобы почувствовать себя счастливыми. Просто включите фантазию и вообразите себя коняшкой, драконом или инопланетянином. Детские игры помогают избавиться от эмоциональной зажатости, которая сдерживает ваш интерес к окружающему миру со всем его многообразием возможностей.

Попробуйте реализовать свой интерес. Конечно, не факт, что вам сейчас понравится, но это будет лучше, чем если вы будете только сидеть и рассуждать: «А вот если бы я занялся этим...» Следуйте за своим интересом. Он у вас был, он у вас есть, он где-то внутри вас сидит, так что найдите его.

4. Учитесь давать окружающим обратную связь. Умение достигать взаимопонимания ключевой момент в работе над самооценкой «Я+, если радую других», поскольку, с одной стороны, позволяет вам выходить на уровень общения на равных, а с другой, предполагает вашу инициативу к прояснению ситуации. Что особенно важно в данном случае – это ваши усилия по достижению взаимопонимания на всех этапах общения.

С самого начала выявляйте реальные ожидания людей, с которыми вы взаимодействуете, а затем постоянно поддерживайте связь, учитывая при этом собственные чувства. Цель в данном случае заключается в том, чтобы вы могли создать себе комфортные условия для равноправного общения с окружающими.

Ваша задача идти на контакт первым, задавать уточняющие вопросы, информировать партнера о том, какой вариант вам будет наиболее удобен, словом, активно излагать свое видение ситуации и корректировать ее под свой комфорт.

Если вы испытываете сложности с тем, чтобы проговорить партнеру вслух о своих чувствах и ожиданиях, выписывайте эти ситуации в дневник и прорабатывайте наиболее удачные формулировки для ведения переговоров.

Обратите внимание, что в данном случае очень важно использовать не Ты-высказывания («ты поступил так-то», «как ты мог»), а Я-высказывания («я чувствую, что...», «я воспринимаю эту ситуацию так-то»). Иными словами, формулируйте проблему, ставя себя в центр внимания своего собеседника.

Также в этом направлении эффективно развиваться через командные виды спорта, актерское мастерство, танцы и другие способы выражения себя.

5. Приготовьтесь к тому, что вами будут недовольны. Как уже не раз отмечалось, у представителей типа «Я+, если радую других» есть склонность ориентироваться на ожидания других людей, причем зачастую переоценивая эти ожидания и совершенно недооценивая собственные интересы. Ведь подсознательно они стремились порадовать других, а если говорить точнее, боялись их расстроить или разозлить.

Так что теперь вам предстоит целенаправленно работать над тем, чтобы отстаивать свои интересы, даже если кому-то это не нравится.

Как это можно сделать на практике? Попробуйте купить что-то в магазине, а на следующий день вернуть. Или перепробовать разные виды колбасы на рынке и ничего не купить.

Это тренировочный момент, поэтому приготовьтесь к тому, что люди будут не в восторге от ваших действий. Так и должно быть. Вызовите у людей отрицательные эмоции, и если у вас получится при этом почувствовать себя хорошо, то задание можно считать выполненным.

6. Обращайтесь за помощью. Очень частая проблема для людей этого типа – боязнь потревожить окружающих своей просьбой о какой-либо услуге или помощи. Причина все та же: вы ставите чужие интересы выше собственных. Именно эту ситуацию надо будет исправлять.

Займите денег у знакомых. Пусть это будет 1000 рублей на неделю. Такая просьба обычно вызывает большой дискомфорт у просящего, но в действительности вы таким образом ни у кого последний хлеб не отбираете, никого не обижаете. Это нормальная бытовая ситуация, и вы должны проработать свое неудобство, чтобы ваша самооценка не падала от того, что вы обращаетесь к кому-то за помощью.

Не забудьте сделать в дневнике запись обо всех чувствах, которые вы испытывали и испытываете в связи с этим упражнением. Выполняйте его неоднократно, каждый раз возвращаясь к своим записям и отмечая позитивные моменты.

7. Преодолейте свою застенчивость. Это очень позитивное игровое направление для работы над совершенствованием своих личных качеств, в котором вы можете придумать массу интересных способов. Например, объявляйте остановки в автобусе или громко спросите у прохожих, где туалет. Включите фантазию и усложняйте это задание, придумывая разные варианты. Уточните: «Вы там были? Там прилично?» Или: «Вы не знаете, можно ли там сходить по-большому?»

Также попробуйте:

- Пойти в магазин, перемерить кучу вещей и ничего не купить.
- Купить что-то в магазине, а на следующий день вернуть (можно проделать подобное несколько раз в одном и том же магазине).
- Игровые командные виды спорта.
- Игры с детьми на равных.
- Танцы.
- Кружки актерского мастерства.
- Все игры, которые вызывают эмоции (например, пейнтбол, картинг и пр.).

8. Делайте что-то только для себя. Позволить себе радость в жизни может каждый человек. Но у «Я+, если радую других» с этим проблема, которая заключается опять же в ощущении собственной недостойности, а также в убежденности, будто все всегда должно быть целесообразно.

Очень часто такие люди ставят себе запрет тратить деньги на себя. Я не думаю, что ваш семейный бюджет рухнет, если вы позволите себе разок сходить в парк, покататься там на аттракционах и поесть мороженое. Ваша задача решиться на это.

Проанализируйте в своем дневнике такие ситуации, в которых вы отказываете себе в покупках, развлечениях, каких-то удовольствиях. Почему вы отказываете, чем оправдываете, какие чувства испытываете при этом?

Прорабатывая эту проблему, ежедневно находите возможность сделать себе какой-то подарок просто так. Это важный момент для повышения своей значимости в собственных глазах. Со временем, когда вы войдете во вкус от этого направления работы над собой, вы увидите, насколько приятнее стала ваша жизнь и насколько укрепилась ваша самооценка.

Должен сразу заметить, что не всегда это будет нравиться окружающим. Относитесь к этому как к тренингу. Таково упражнение: радовать себя, несмотря ни на что. Берегите то

чувство уважения к себе и своим интересам, которое развиваете в себе сейчас, и не допускайте, чтобы кто-то мог его подавить. Это очень важный момент.

9. Ставьте цели и двигайтесь к ним. Для людей с самооценкой такого типа жизненно необходимо формулировать для себя Цели личного развития, причем в разных временных масштабах: на 3, 5, 10, 15 лет. Вы должны представлять себе общее развитие своей жизни. Тогда каждый раз в ситуациях, когда ваши интересы конфликтуют с интересами других людей, вы сможете мотивировать себя на активные действия в пользу собственных приоритетов.

«Я+, если я сильный»

1. Не бойтесь проиграть. Звучит как парадокс, но это факт: самое слабое место у типа «Я+, если я сильный» – это его страх оказаться слабым, который буквально закупоривает в человеке его естественные потребности в чувствах, личные интересы и вызывает сильный дисбаланс эмоций.

Поэтому основная работа над самооценкой у этого типа должна быть сосредоточена на проработке этого страха. Чаще всего у людей с ярко выраженной позицией «Сильного» боязнь проиграть распространяется на все сферы его жизни, так что у них будет масса возможностей и ситуаций для работы над собой.

Прежде всего отследите свои эмоции и реакции в тех областях, в которых вы наиболее сильно ощущаете страх оказаться слабым. Записывайте такие ситуации в своем дневнике и старайтесь детально отмечать, какие события запускают у вас сильные негативные эмоции, что вы воспринимаете как угрозу, как на нее реагируете, как развивается цепочка мыслей в связи с этой угрозой. Анализируя таким образом свои реакции, вы должны четко отследить, чего именно вы боитесь.

Для чего мы это делаем? Чтобы затем пойти в этот страх и избавиться от него. То есть в данном случае стоит делать именно то, что вы боитесь делать. Бойтесь расплакаться – расплачьтесь. Бойтесь услышать в свой адрес, что вы слабак, сделайте все, чтобы это услышать. На самом деле скорее всего вы получите от окружающих совсем не ту реакцию, которую ожидаете, и это поможет вам убедиться в том, что проигрывать, проявлять слабость в той или иной ситуации это не смертельно. Это нормально.

2. Обратите внимание, какие чувства вы запрещаете себе испытывать. Чем острее вы реагируете на происходящие события и людей, которые выходят с вами на контакт, тем более ранимое существо живет внутри вас. Собственно, это существо и есть ваша истинная личность, которую вы всеми силами пытаетесь отвергнуть.

Одно из важнейших направлений в вашей работе над собой будет заключаться в принятии этой части себя. Обратите внимание, что вы можете запрещать себе испытывать то или иное чувство, так как неверно его трактуете. Например, у вас периодически возникают конфликты с женой из-за того, что ей не хватает вашего внимания. Вы считаете, что романтические сопли после пяти лет совместной жизни уже неактуальны. В таком случае стоит внимательно присмотреться к тому, что именно и почему вы считаете неуместной романтикой. И чем подобные проявления можно заменить так, чтобы это укладывалось в вашу картину мира. Возможно, попытки повторить памятные свидания действительно не принесут радости вам обоим. Но вот элементарный теплый тактильный контакт дома вполне здоровое явление между супругами в любом возрасте.

Разрешите себе расслабляться в объятиях, рассказывать близкому человеку о своих трудностях и сомнениях, спрашивать его мнения и совета. С одной стороны, это позволит вам

какое-то время побыть без тяжелой маски «Сильного», а с другой, научит быть более внимательным и уважительным к чувствам других людей.

3. Раскрепощайте агрессию. Тема агрессии у нас уже упоминалась в числе направлений, которые мы запланировали для работы над собой у представителей «Я+, если радую других». В случае «Сильных» также следует отметить, что агрессия – это не всегда рукоприкладство, крики и жесткое выяснение отношений.

Агрессия имеет очевидную конструктивную сторону, поскольку является своеобразным проводником намерения. И если у «Радующих» была проблема с тем, чтобы выразить свою агрессию, то есть превратить желание в действие, то у «Сильных» проблема в том, что действие, как правило, резкое и конфликтное, случается автоматически. Вы даже не успеваете осознать источник этого действия. Не разбираетесь в том, что это было за желание, чувство или мысль.

Необходимо уделить внимание тому, чтобы научиться отслеживать причины своих реакций, и в этом также поможет ведение дневника. Постарайтесь замедлить этап реагирования – это даст вам возможность понаблюдать за моментом принятия решения, а значит, научиться делать свободный выбор.

Практикуйте такие техники, как созерцание, медитация, йога. Чаще задавайте себе вопросы: что я сейчас чувствую, почему я чувствую это, что я хочу чувствовать, как поступить правильно?

Старайтесь понимать и контролировать направление агрессии.

4. Не делите людей на слабых и сильных. Если проводить аналогию со спортом, где силу можно измерить и сравнить, то можно заметить, что в некоторых видах спорта это качество не является решающим. Например, шахматист не может дробить кирпичи лбом, однако это еще не гарантия того, что вы выиграете у него в шахматы. То же самое можно заметить и в нашей с вами жизни: сила не является универсальным качеством, по которому можно судить о том, достоин человек уважения или нет.

Следовательно, выбирая ту или иную тактику общения с человеком и рассчитывая на конструктивное взаимодействие с ним, вам необходимо относиться к нему более внимательно, рассматривать его в совокупности его качеств.

Отслеживайте свои эмоции, которые вы испытываете при общении с другими людьми, и отмечайте, какие проявления в них вызывают у вас наиболее острую реакцию. Как правило, это показатель того, что подобные проявления или их варианты в определенной степени свойственны и вам. Возможно, у вас получится вспомнить ситуации из собственной жизни, в которых вы реагировали именно так. Не игнорируйте этот опыт, запишите о нем в дневнике. Чем более подробно вы разложите все эти эмоции письменно, тем быстрее справитесь с ними. Тогда ощутимые улучшения можно будет наблюдать не только в ваших взаимоотношениях с окружающими, но и в вашей жизни в целом.

5. Не берите на себя все! Для представителей самооценки «Я+, если я сильный» очень важно давать себе возможность отдохнуть, заниматься делами, которые доставляют удовольствие, или не заниматься ничем вообще. Ваше стремление доказать всем и вся, что вы способны вынести максимальную нагрузку, приводит в итоге лишь к тому, что вы работаете неэффективно. Из-за постоянной усталости и напряжения вы выполняете свои обязанности медленнее и, вполне вероятно, не так хорошо, как вам хотелось бы.

Составьте список дел, которые в настоящий момент полностью занимают ваше время, включая домашние обязанности. Проанализируйте его по следующим параметрам:

- Все ли эти обязанности соответствуют моему уровню?

- Какие из этих дел я могу сделать только сам, а какие могу доверить другим людям?
- Что необходимо делать в первую очередь, а что во вторую?
- Какие дела можно не делать вообще?

Этот список очень важен. В следующий раз, когда вы будете тратить время на менее важные, с вашей точки зрения, дела, вы можете испытывать чувство тревоги и вины. При том, что это может оказаться отдых, общение с семьей или друзьями, из-за которых якобы у вас простаивают срочные дела на работе.

Крайне важно убрать негативные чувства и стремление к самобичеванию, когда речь заходит о тех областях жизни, которые должны быть для вас источником сил и энергии. Здесь вам необходимо разрешить себе получать удовольствие от отдыха. Вы должны понимать, что трата и накопление энергии должны происходить в разных местах, и вы не можете только тратить свою энергию. Время от времени ее нужно пополнять и накапливать.

Тревога и вина со временем пройдут, жизнь станет гармоничнее, а деятельность эффективнее. Освобождение от механизма, который постоянно вынуждал вас демонстрировать силу в попытке сделать все за всех, также даст вам возможность пересмотреть свое участие в целом списке дел. Вам будет проще делегировать ряд обязанностей, и вы заметите, что такой подход будет открывать для вас новые перспективы для развития.

Вы перестанете грызть себя за то, что не работаете на пределе возможностей. Благодаря этому освободится больше времени, больше сил и возможностей для других занятий.

6. Научитесь просить! Для представителей типа самооценки «Я+, если я сильный» это будет, пожалуй, самым сложным испытанием. Именно поэтому его нужно сделать.

Но ведь вы же сильные, так что справитесь!

Практикум. Задание 8. Составьте свой план изменений

Если вы выполнили задания из предыдущих глав, то теперь лучше понимаете себя. Знаете свои плюсы и минусы, сильные и слабые стороны. Соответственно вы можете более осознанно использовать сильные стороны своей личности, но не менее важным является работа по изменению слабых сторон. Неэффективные, «мешающие» механизмы, которые предопределены структурой вашей самооценки, можно изменить. Более того, вы сами можете их изменить, для чего мы рекомендуем составить план изменений, который впоследствии будет являться для вас руководством к действию.

Как составить план изменений.

Используйте данные, которые вы выявили при выполнении предыдущих заданий. К моменту выполнения этого задания вы уже должны понимать, в чем проявляются механизмы нестабильной самооценки. В дальнейшей работе необходимо больше учитывать конкретные проявления, нежели тип самооценки.

Ме- ха- низм	Описа- ние си- туации	Желае- мая ре- акция	Упраж- нения	Сроки выпол- нения	Отметка о выпол- нении

1 колонка – **Механизм**. Например: «Терплю ситуацию, которая меня не устраивает».

2 колонка – **Описание ситуации**. В этой колонке вы будете фиксировать ситуации, в которых проявляется обозначенный механизм. Это необходимо, чтобы отследить этот механизм в различных обстоятельствах. Например: «Терплю на работе, дома с мужем, в кафе».

3 колонка – **Желаемая реакция**. Подумайте, какая реакция вместо вашей привычной была бы более конструктивной в этой ситуации.

4 колонка – **Упражнения**. Выберите и запишите, какие упражнения вы готовы делать, чтобы разобраться с этим механизмом.

5 колонка – **Сроки выполнения**. Обозначьте временной отрезок, в течение которого вы выполните выбранные упражнения. Например, вы можете себе поставить задачу поторговаться два раза в неделю.

6 колонка – **Отметка о выполнении**. Когда упражнение будет сделано, поставьте себе плюс.

Механизм	Описание ситуации	Желаемая реакция	Упражнение	Сроки выполнения	Отметка о выполнении
Терплю в ситуации, которая меня не устраивает, при этом внутренняя злость.	Начальник поручил работу, которую я делать не должна. Просто другая сотрудница, которая занимается этой работой, технично съехала.	Отказаться выполнять работу либо договориться с начальником, что это разовая уступка с моей стороны.	Торговаться. Возврат товара в магазине. Просить других.	Два раза в неделю	+

Меха- низм	Описание ситуации	Желае- мая реак- ция	Упраж- нение	Сроки вы- пол- нения	Отмет- ка о выпол- нении
	В кафе принесли прокисший суп. Не решилась его поменять.	Вызвать официанта и попросить заменить суп.			

Безусловно, вы можете включать в план и те быстрые способы, о которых мы говорили ранее и к которым еще вернемся. Например, если по утрам у вас случаются приступы неуверенности и плохого настроения, то можете начинать свой день с похвалы себя перед зеркалом.

Планомерная работа над собой в соответствии с планом однозначно дает результат. Главное – постепенно план реализовывать, ведь чтобы научиться плавать, нужно плавать.

Итак, мы наметили основные направления в работе для каждого типа самооценки, на основе которых вы можете составить детальный план работы над собой. Для этого вы должны на основе своих дневниковых записей определить:

- Наиболее болезненные точки своей самооценки, которые проявляются в отрицательных эмоциях в тех или иных ситуациях.
- Желаемое состояние, к которому нужно стремиться.
- Конкретные способы исправления эмоций.

Очень важно при этом действовать постепенно. Не нужно пытаться исправить в себе все и сразу. В ста случаях из ста это приводит к тому, что вся работа ограничивается одним лишь этапом планирования, а вы обязательно должны перевести всю теорию в практику.

Если хотите стабилизировать самооценку, надо ее стабилизировать шаг за шагом, упражнение за упражнением.

Выберите 2–3 направления и действуйте по ним. Когда увидите заметные улучшения, приступайте к проработке следующих направлений.

Обратите внимание, что **приступать к самоанализу лучше всего тогда, когда вы чувствуете себя спокойно и комфортно, когда ваша самооценка присутствует в положительной зоне.**

Помните, что со временем вы можете дополнять свой план новыми направлениями и целями. Искренне вам желаю, чтобы работа над собой в таком духе стала для вас полезной привычкой, которая поможет вам уверенно продвигаться по жизни вперед.

Шаг четвертый. Быстрые результаты

Честно признаюсь, что одно время я довольно скептически относился к приемам из категории «быстрых», потому что быстрые они не только по скорости наступления эффекта, но и по скорости его выветривания. Но со временем я понял, что подобные приемы очень важны для многих людей в процессе стабилизации самооценки. Они становятся временной точкой опоры на пути к устойчивым системным изменениям, поэтому многим будут большим подспорьем в работе над собой.

Данный этап мы посвятим достижению быстрых приятных результатов с помощью нескольких упражнений, которые, подобно разминке перед основной тренировкой, разгоняют энергетику, заряжают уверенностью и мотивацией. Это необходимо для подготовки к системным изменениям.

Вам нужно войти в ресурсное состояние? Вам нужна уверенность в собственных силах? Нужна мотивация, чтобы начать действовать? Тогда приступайте к этим упражнениям.

Упражнения для самомотивации

Давайте начнем с упражнений, которые позволяют быстро поднять самооценку и не требуют активных действий вне зоны комфорта.

Из предложенных упражнений вы можете выбрать то, которое вам будет удобнее выполнять и которое даст максимальный результат в плане быстрой накачки уверенностью. Это будет ваша палочка-выручалочка, волшебная таблетка, которую вы сможете в любой момент принять и быстро войти в ресурсное состояние для достижения нужной вам цели.

1. Ода себе.

Сейчас вам предстоит поднапрячься и, не глядя на часы, писать про себя только хорошее. Многим это дается труднее, чем критика, поэтому придется мобилизовать всю свою память и все красноречие.

Напишите про себя только хвалебные слова, все, что вы хотели бы о себе сказать. Не стесняйтесь. Хвалите максимально. Перечисляйте свои успехи, достижения, положительные качества, все, за что вас хвалили в детстве и хвалят сейчас, чему завидовали ваши бывшие одноклассники и чему завидуют ваши нынешние коллеги.

Каждый день в течение трех недель перечитывайте оду вслух с выражением, и если будете вспоминать что-то, чем могли бы ее дополнить, то обязательно дописывайте.

2. Разговор с собой.

Задача следующего упражнения заключается в том, что вы должны, глядя на себя в зеркало, сказать самому себе как можно больше ободряющих фраз в формате Ты- и Я-высказываний. Говорите примерно такие фразы:

«Ты сегодня просто молодец! У тебя все получится. Я в тебя верю! Я тебя люблю. Ты отлично выглядишь. Ты справишься...»

Вы должны сказать себе минимум 20–25 подобных фраз утром и столько же вечером. Два раза в день минимум, но можно и чаще.

Далее вы это упражнение немного усовершенствуете и адаптируете для более частого практического использования. Те же самые ободряющие высказывания нужно будет записать на видео в телефоне или в компьютере и в течение дня несколько раз смотреть этот ролик. В

идеале вы должны записывать для себя такие ролики снова и снова, используя новые фразы, новые интонации, какие-то новые элементы.

Такое видео может стать для вас отличной поддержкой перед каким-то событием, вызывающим у вас волнение или сомнение в своих силах.

3. Разрешение себе.

Используя технику перед зеркалом или видеообращения к себе, предложенную в предыдущем упражнении, вам следует создать перечень того, что вы себе разрешаете и на что имеете полное право.

Напишите 10 фраз, которые начинались бы со слов «Я разрешаю себе...», и еще 10 фраз «Я имею полное право...».

В этих списках может быть перечислено все, чего вам не хватает: «Я разрешаю себе заниматься только тем, что мне интересно. Я имею полное право общаться с богатыми и знаменитыми. Я разрешаю себе улыбаться людям, которые мне нравятся» – и так далее.

При этом особое внимание следует уделить тем моментам, которые вы так или иначе диагностировали у себя в дефицитном состоянии. Например, вы отследили у себя запрет на траты для себя. Значит, проговариваете: «Я разрешаю себе тратить деньги на личные удовольствия».

Проговаривайте эти утверждения или просматривайте свои видеоролики каждое утро и каждый вечер.

Этих трех упражнений вполне достаточно, хотя в действительности их довольно много. Подобные упражнения можно найти в литературе и выбрать то, которое подходит именно вам. Еще раз подчеркиваю: важно понимать, что эффект, достигнутый на данном этапе не конечный пункт нашей работы, а лишь поддерживающая терапия, которая будет помогать вам в дальнейшей работе над собой.

Трансформации

На коучингах по теме отношений я заметил одну интересную вещь. Ничто так не повышает самооценку женщины, как тот случай, когда она выглядит на все 100 %, когда она сама видит себя красивой и ухоженной. В таком состоянии ей становится гораздо легче выполнять какие-то другие задания по стабилизации самооценки и проработке своих проблем.

Так что совершите маленькую видимую победу над собой: внесите какое-то позитивное изменение в свой образ, в свой привычный распорядок дня. Начните заниматься спортом, хотя бы делайте по утрам гимнастику. Вы увидите, как ваша самооценка тут же сместится в положительную зону. Вы будете себя больше уважать, у вас появится мотивация двигаться дальше.

Вы можете сомневаться, идти или не идти на тренировку, но в одном можете не сомневаться: вы никогда не пожалеете, что все-таки пошли, потому что преодолели себя, получили удовольствие от занятия и почувствовали себя более уверенно. Здесь то же самое.

Сделайте для себя то, на что вы посмотрите с удовольствием: смените гардероб, сделайте новую прическу, поэкспериментируйте с имиджем.

Конечно, крайне важно научиться принимать себя любого, но мы прекрасно понимаем, как это работает. Это добавит вам уверенности и поможет продвигаться по пути системных изменений.

Преодоление

На заре своей тренерской карьеры я довольно активно рекомендовал клиентам упражнения, условно называемые «Навстречу страху». Например, давал такое задание: зайти в автобус и начать объявлять остановки. Конечно, людям было страшно, но они шли и у тех, у кого получалось, был сумасшедший подъем! Какое-то время им казалось, что они все смогут, им все по плечу. Но со временем этот настрой выветривался.

Стало понятно, что одних упражнений недостаточно для закрепления эффекта. Довольно длительное время я не использовал в своей практике подобных упражнений по причине отсутствия стабильного эффекта. Сейчас мы используем эти упражнения, но только в комплексе с ведением дневника и АВС-анализом (см. далее), потому что в системе подобные упражнения позволяют не только вывести самооценку в положительную зону, но и наглядно увидеть свои деструктивные механизмы, а также получить новый опыт.

Как оставить прошлое в прошлом и начать жить?

В жизни многих людей случались неприятные эпизоды. У кого-то были проблемы с родителями, у кого-то травматические события оставили серьезный отпечаток в психике. В общем, не у всех детство было счастливым и безоблачным. К сожалению.

Но еще большее сожаление вызывает тот факт, что многие так и не смогли отпустить свое прошлое. Пусть не очень хорошее, неприятное и весьма болезненное, но это уже прошлое. Люди постоянно вспоминают, обращаются к событиям минувших лет и, увы, делают свое прошлое настоящим. Непережитые обиды, непрожитые и неотпущенные воспоминания, к которым человек возвращается снова и снова, впадая при этом в уныние и испытывая те же чувства, что и в прошлом.

Прошедшее нужно отпустить и жить в настоящем. Правда, для многих это проще сказать, чем сделать. Если вы мысленно возвращаетесь к событиям прошлого и они до сих пор вызывают у вас эмоциональную реакцию, то необходимо поработать над тем, чтобы прошлое осталось в прошлом. Это важно как для настоящего, так и для будущего.

Есть специальный цикл упражнений, который так и называется «Как оставить прошлое в прошлом и начать жить». Если у вас остались непрожитые обиды, вы периодически возвращаетесь к событиям былого, то я настоятельно рекомендую вам его пройти, чтобы воронка из прошлого больше не засасывала вас. Я специально не привожу упражнения из этого курса в данной книге, так как лучше проходить его с помощью специалиста.

Быстрые способы выведения самооценки в положительную зону – хорошая поддержка в процессе работы над собой. Выбирайте тот способ, который вам подходит, который вы внутренне принимаете и готовы реализовывать. Подумайте, какая техника дает прилив уверенности и мотивацию именно вам. Выберите наиболее эффективную и удобную и используйте ее систематически на первых порах. Эта техника впоследствии поможет вам настраиваться в трудных ситуациях.

Шаг пятый. Системные изменения

Наблюдая за людьми, которые приходят на тренинги, интересуются темой развития, я пришел к выводу, что большинство из них нацелено именно на быстрые результаты. Наверное, это заложено в человеческой природе. Мы всегда хотим всего, быстро и сразу и желательно при минимуме усилий. По этой причине люди падки на вау-эффекты и ожидают именно их.

Вау-эффект – это быстрый, а главное, контрастно полученный результат, свидетельствующий об изменении.

Взять тот же пример с упражнением по объявлению остановок в автобусе: если человек справляется, то наступает как раз такой вау-эффект. До упражнения он был застенчив и неуверен, а после – ему море по колено.

Аналогичный эффект наблюдается у людей после модных нынче мотивационных тренингов, на которых их заряжают нехитрыми приемами от «возьми свет» до «поверь в себя, ты можешь больше». Люди выходят с тренинга заряженными, с горящими глазами, но дальше – как у Губермана:

Бывает, проснешься, как птица,
Крылатой пружиной на взводе,
И хочется жить и трудиться;
Но к завтраку это проходит.

Только чаще всего это проходит недели за две-три, хотя у многих все выветривается и в первую неделю.

Я считаю, что вау-эффект важен, но он нестабилен. Истинные изменения происходят незаметно для человека. Только когда он оборачивается назад на свою жизнь, он внезапно замечает, что перестал вообще обращать внимание на ситуации, которые раньше надолго выбивали его из колеи, перестал ориентироваться на мнение других людей и сейчас руководствуется своими интересами.

В какой-то момент он понимает, что не боится ошибиться, хотя раньше жутко боялся неудач, хоть и активно «лайкал» афоризмы в соцсетях по типу «Проиграл не тот, кто потерпел неудачу, а тот, кто сдался». Раньше он его только лайкал, а теперь руководствуется этим принципом. Самое главное, что человек даже не может точно сказать, когда это произошло.

Такой эффект наглядно проявился, когда некоторые участники коучингов изъявили желание пройти программу повторно. Через год или два они пришли на ту же самую программу, выполняли те же задания, которые делали когда-то. Только в этот момент абсолютно все уже понимали, КАК изменились они и их жизнь. Особенно это было заметно по их реакции на те задания, которые они делали год назад. Только в этот момент многие стали понимать масштаб и глубину изменений, произошедших с ними.

Я считаю, что именно такие незаметные, неяркие, постепенные изменения и являются истинными. Если вау-эффект выветривается, то истинные изменения уже никуда не денутся. Они становятся сутью человека, и он даже не понимает, как могло быть иначе.

Но на пути к системным изменениям человек проходит определенные этапы, которые мы сейчас рассмотрим, чтобы понимать, что будет происходить и с вами, если вы, конечно, будете работать над собой. В целом цикл изменений состоит из четырех этапов:

1. Неосознанная некомпетентность.

2. Осознанная некомпетентность.
3. Осознанная компетентность.
4. Неосознанная компетентность.

Неосознанная некомпетентность

Это означает, что у человека есть проблема, которую он проблемой не считает и даже зачастую принимает ее как норму и благо. Примеры.

Застенчивый считает, что он просто скромный, а это добродетель.

Бедный уверен, что честно денег не заработаешь, а «я хоть и бедный, но честный».

Женщина, к которой муж отвратительно относится и в грош ее не ставит, считает, что такова доля женская.

Одинокие любят рассуждать о том, что для них подходящей пары просто не существует (перевелись мужчины и женщины), или о том, что вступать в отношения вообще незачем, ведь от них одни проблемы.

Трудоголик объясняет свою загруженность принципом «хочешь сделать хорошо – сделай сам».

Человек, у которого не ладится карьера, считает, что его окружают одни дебилы, которые не дают раскрыться его гениальному потенциалу.

Руководитель полагает, что дела на фирме идут неважно, потому что подчиненные плохо работают, в то время как он сам, естественно, гений управления всех времен и народов. Просто с подчиненными не повезло.

Или простое убеждение «не могу»...

Этот список можно продолжать бесконечно. Думаю, что суть ясна. Человек рационализирует проблему, дает ей красивое объяснение, поэтому убеждает себя в том, что проблемы как таковой нет или она заключается не в нем.

Пребывая на данном этапе, он либо не ищет способов решения проблемы, либо ищет не там. Многие здесь так и застревают; неудивительно, что никаких изменений у них не происходит. Проблемы-то нет, что менять?

Осознанная некомпетентность

С этого начинается процесс изменений. Как минимум на это появляются шансы. Человек понимает, что проблема есть и она связана с ним. С его психологической либо технологической некомпетентностью.

Это очень важный момент в работе с проблемой. Но самое главное, необходимо, чтобы человек задумался: «Что я могу сделать для решения этой проблемы?» – и начал искать информацию.

Если руководитель понимает, что у него проблемы с управлением, он перестает обвинять подчиненных и начинает изучать современные технологии управления. Осознавая, что под словом «доброта» маскируется чувство вины, человек начинает работать именно с этим чувством. Одинокая женщина, которая вдруг поняла, что боится и избегает мужчин, перестает причитать «перевелись мужики» и начинает работать над собой: разбирается и устраняет причины этого страха.

Правда, есть и те, кто застревает на этом этапе. Проблему вроде бы поняли, но решение поискали-поискали и пришли к выводу, что никто помочь не может. На этом и остановились.

Кто-то ограничивается приемами позитивного мышления по типу «не стойт, зато как болтается». Это, конечно, прекрасно, позитивненько, но больше напоминает переход на этап неосознанной некомпетентности, только под другим соусом.

Многие «быстрые» техники также могут приводить к застреванию на этапе осознанной некомпетентности, потому что позволяют периодически «впрыскивать обезболивающее» без работы над причиной. В любом случае, когда человек осознает проблему, можно говорить, что он становится на путь изменений. А вот пройдет он этот путь или остановится в предбаннике, во многом зависит от него самого.

Осознанная компетентность

Довольно сложный этап, на котором в человеке борются сознание и подсознание.

Привычные механизмы застенчивого говорят ему: «Сиди и не высовывайся», а на уровне сознания он понимает, что ему нужно общаться, контактировать с людьми, избавляться от застенчивости.

Женщине, которая боится мужчин, нужно не только общаться с противоположным полом, но еще и не отдавать поводья внутреннему голосу, который кричит: «Беги, от них одни проблемы».

Руководителю, который решил внедрить на предприятии современную систему управления, нужно начать делегировать полномочия, заниматься развитием персонала. Возможно, придется какое-то время бороться с привычным стремлением «найти виноватого и строго наказать его».

На данном этапе вы уже знаете структуру своей самооценки и механизмы, которые ее формируют. Знаете, в каких поведенческих моментах и в каких ситуациях это проявляется? Думаю, что сейчас вы уже понимаете, как вести себя в этих ситуациях более рационально. Но сразу перейти на новую модель не получится. Вы много лет поступали, реагировали и действовали иначе. И поверьте, первое время вас будет относить на старые рельсы. Этап осознанной компетентности нужно будет пройти при постоянно включенном контроле.

Иногда будут выигрывать старые модели поведения, иногда разум будет побеждать. Но постепенно старое уступит место новому, и это станет вашей сутью. Вам не нужно будет постоянно себя контролировать. Вы перейдете на этап неосознанной компетентности.

Неосознанная компетентность

Кто учился водить автомобиль на «механике», может вспомнить, как проходил переход от осознанной компетентности к неосознанной.

Первое время мы все делали под контролем сознания: так, нажимаем сцепление, включаем первую скорость, давим на газ, медленно отпускаем сцепление. Так, 20 км в час, сцепление, вторая передача, добавляем немного газу. Помните?

А уже через полгода вы уже спокойно ведете машину, общаетесь с друзьями, смотрите по сторонам, а руки и ноги автоматически переключают передачи, почти не задействуя ваше сознание.

В работе над собой, над своей самооценкой у вас будут происходить те же процессы. Сначала придется контролировать себя на уровне сознания, но со временем необходимость в этом исчезнет.

Если человеку трудно отказывать другим людям, то поначалу ему нужно будет включать сознание, чтобы отклонять чужие просьбы и предложения. Но со временем он сможет делать это без мобилизации «морально-волевых» качеств.

Суть системных изменений заключается в постепенном переходе от неосознанной некомпетентности к неосознанной компетентности. И нужно понимать, что сразу туда запрыгнуть не получится. Вы будете планомерно проходить все этапы.

Если вы прочитали предыдущие главы и выполнили все предложенные ранее задания, у вас уже есть план работы по стабилизации своей самооценки. Пора переходить к его претворению в жизнь, то есть выходить на этап осознанной компетентности.

Чуть позже я расскажу еще об одном очень эффективном инструменте, который позволит вам пройти этот этап, но сначала хотел бы остановиться на том, как начинать изменения в жизни. Давайте поговорим о типичных ошибках, с которыми сталкиваются люди на старте системных изменений. Учитывайте это при реализации плана!

Как начать изменения в своей жизни

Каждый из нас хотя бы раз в жизни говорил себе: «Все! С понедельника начинаю новую жизнь». Но каждый раз какая-то мелочь откладывает стальное решение до вторника. Потом еще на день. Потом... Кто ж с пятницы начинает?! А потом новая жизнь откладывается на «неопределенный срок». Признайтесь себе честно – она откладывается навсегда.

Каждый вкладывает в понятие «новая жизнь» свой смысл. Кто-то хочет похудеть, кто-то – выучить английский, кто-то начинает просчитывать план открытия своего дела, кто-то подразумевает продвижение по всем фронтам одновременно. Так почему же для многих продвижение к новой жизни заканчивается в первую неделю пути?

Обычно это объясняют тем, что не хватило силы воли. Или недостаточно мотивации для того, чтобы довести начатое до конца. У кого-то всплывают проблемы неуверенности в себе.

Наш опыт говорит о том, что люди совершают ряд типовых ошибок, пытаясь внести изменения в свою жизнь. Поэтому сначала рассмотрим именно эти ошибки, а потом перейдем к рекомендациям о том, как не сворачивать с пути изменений.

Что такое изменения в жизни? Вы можете это называть личностным ростом, развитием, овладением новым навыком и пр. Все эти процессы связаны с изменениями. А изменения обязательно сопровождаются выходом за границы комфорта. Каждый из нас привыкает к определенному укладу в жизни, в котором все известно, предсказуемо и довольно комфортно. Когда мы начинаем что-либо менять, то нарушаем привычный образ жизни. Любое изменение сопровождается выходом за границы коридора комфорта, что, в свою очередь, связано с определенной «ломкой» себя.

Становясь на путь изменений, нужно понимать, что вы будете в определенном смысле «ломать» себя, свои привычки, свой устоявшийся образ жизни. И вначале будет особенно тяжело. Это похоже на начало движения автомобиля: первая передача самая медленная, ехать быстро на ней не получится. Но без первой передачи невозможно в итоге перейти на пятую!

Важно понимать, что вначале будет определенный дискомфорт. Нужно на это настроиться и не пытаться сбежать обратно в коридор комфорта при первых же проблемах.

Типичные ошибки, приводящие к отказу от изменений

1. Неготовность к дискомфорту. Человек хочет, чтобы изменения проходили легко, комфортно и без напряжения, но так не бывает. Как я уже отмечал выше, любые изменения сопровождаются дискомфортом на первых порах. Потом человек привыкает и чаще всего ему начинает нравиться новое состояние. Но не все готовы преодолеть изначальный дискомфорт.

2. Слишком резкий рывок навстречу изменениям. Например, приходя в спортзал в понедельник, человек сразу дает себе такую нагрузку, что всю оставшуюся неделю ходить на тренировки уже не в состоянии.

3. Стремление получить быстрый результат. накачать кубики на животе за три тренировки, похудеть на 10 кг за неделю, выучить язык за два месяца, начать много зарабатывать за три месяца... Когда человек сталкивается с препятствием, из-за которого не получается сделать задуманное быстро, он его бросает.

4. Попытка достичь изменений по всем фронтам одновременно. Похудеть, бросить курить, укрепить физическую форму, получить дополнительное образование... Каждое из этих действий связано с «ломкой» привычного образа жизни. Попытки изменений сразу в нескольких важных областях жизни приводят к тому, что «ломать» себя приходится очень сильно. В большинстве случаев человек этого выдержать не может. Поэтому как начал одновременно меняться по всем фронтам, так и бросает все одновременно.

5. Тотальная концентрация на изменениях. Попытка включать в свой ежедневный план только новые дела, игнорируя при этом отдых и привычные обязанности, не вызывающие дискомфорта, – рано или поздно это приводит к ощущению загнанности.

6. Демотивация при неудаче. Если что-то не получается, то пропадает уверенность в своих силах, снижается мотивация и возникает стремление все бросить. Естественно, когда человек руководствуется предыдущими пунктами списка, то шансы, что не получится, существенно возрастают.

7. Без помощи и наставников. Попытки изучить что-то самостоятельно, получить новый навык, не обучаясь, и пр., через некоторое время приводят к тому, что человек просто бросает начатое, поскольку не может справиться с задачей на уровне эксперта.

8. Убежденность в том, что настоящая жизнь начнется после изменений. Пока я меняюсь, я руководствуюсь принципом «Все для фронта, все для победы». А вот когда изменюсь, тогда начну жить полноценной жизнью. При таком подходе на определенном этапе человек начинает задавать себе вопрос: «А зачем мне это надо?»

Теперь давайте учтем типичные ошибки и сформулируем...

Рекомендации для тех, кто хочет изменить свою жизнь

1. Настройтесь на дискомфорт. Он обязательно будет, по крайней мере в самом начале. Потом вы привыкнете и начнете получать удовольствие. Но это будет уже на другом уровне развития.

2. Разгоняйтесь постепенно. Начните с малого – с первой передачи. Не стремитесь сразу к масштабным изменениям. Начните с того, что вы гарантированно можете сделать без необходимости «ломать» себя изнутри. Например, придя первый раз в спортзал, просто позанимайтесь в свое удовольствие, без постановки личных рекордов. Постепенно вы начнете добавлять нагрузки, и пройдет не так уж много времени до момента, когда ваши тренировки выйдут на уровень «по-серьезному». Не торопите события. Стремление получить результат

быстро закономерно, но на практике отсутствие видимых стремительных изменений воспринимается человеком как неудача. Результат – демотивация.

3. Внедряйте изменения по очереди. Не нужно начинать делать все одновременно. Не стремитесь изменить свою жизнь по всем фронтам. Вводите новые изменения после того, как привыкли к предыдущим.

4. Сбалансируйте свою жизнь. Ваша жизнь не должна состоять только из изменений, иначе это будет вызывать внутреннее напряжение. Оставляйте время для отдыха, привычных дел, общения и пр.

5. Не расстраивайтесь при неудаче. Если что-то не получается, не бросайте начатое. Поработайте над мотивацией, чтобы столкновение с неудачей не приводило к отказу от работы над собой. Это очень важно!

6. Пользуйтесь помощью других людей и ищите наставников. Безусловно, многие изменения в своей жизни вы не сможете сделать самостоятельно. Гораздо проще учить язык с репетитором, заниматься в тренажерном зале с инструктором, получать образование в специализированном центре.

7. Живите сейчас. Изменение – это и есть жизнь. Не нужно делить жизнь на до и после, между которыми – период мучений, связанных с изменениями. Период «счастливой жизни» начинается не после изменений, а прямо сейчас. Живите и получайте удовольствие, в том числе от происходящих изменений, в этот самый момент.

Поверьте, это очень важные рекомендации. Если вы будете руководствоваться ими в жизни, то сможете не только добиваться запланированных изменений, но и получать от этого удовольствие.

По своему опыту могу сказать, что часто люди совершают те ошибки, которые я привел выше, и в итоге бросают, даже не успев начать. Очень многие люди ЗНАЮТ, что нужно делать, но лишь немногие ДЕЛАЮТ то, что знают. Как же начать делать?

Дневник с ретроспективным анализом

На пути системных изменений вам поможет ведение дневника. Многие слышали, что делать это весьма полезно, но я приведу немного необычную технику ведения дневника.

Если просто записывать в блокнот события, мысли и чувства, то дневник станет чем-то вроде сливной ямы для негатива. Становится немного легче, и все.

Я предлагаю использовать **дневник как инструмент ретроспективного анализа. Это очень эффективный инструмент**, поэтому настоятельно рекомендую его вести, особенно в самом начале.

Знаю, что для многих это довольно утомительный процесс, а для «Лучших» так вообще каторга. Но поверьте, вас приятно удивят результаты. Эта технология позволит не только лучше разобраться в себе, но самое главное – не сползти на «старые рельсы». На большинство вопросов теперь, зная теорию, вы сможете ответить сами. Даже если «вылезет» механизм, с которым будет сложно разобраться самостоятельно, вы по крайней мере сможете, обратившись

к специалисту, четко сформулировать вопрос и привести пример. Это сэкономит вам время и деньги.

Где вести дневник

Кому как удобно, можно письменно в тетради или блокноте. Можно использовать компьютер.

Если вы ведете дневник в блокноте, то, записывая события текущего дня, используйте только левую страницу разворота. Правая пусть остается пустой, чуть позже мы ее будем использовать для анализа.

Если вы будете вести дневник в электронном виде, то рекомендую установить разные цвета шрифтов для описания событий дня и последующего анализа. Например, события набираете черным шрифтом, а анализ синим. Так будет проще ориентироваться по дням.

И постарайтесь защитить файл от чужих глаз. Ведь дневник – это очень личное.

Как часто вести дневник

В идеале нужно записывать событие сразу после того, как оно произошло. Если будет такая возможность, то это было бы идеально. Можно описать события вечером – сразу за весь день.

Делать записи за несколько дней не рекомендую, потому как и эмоции будут уже не те и память человеческая часто со временем искажает события.

Вначале рекомендую вести дневник ежедневно. Когда поймете, что проблемы, над которыми вы работали, в основном решены, то можете обращаться к записям лишь в те дни, когда чувствуете, что нужно разобраться в ситуации, или если «выплыл» какой-то новый механизм.

Что записывать в дневник

Мы разделили дневник на две части. События, которые произошли только что, записываете в раздел «События». В разделе «Анализ» анализируете, почему в этой ситуации среагировали таким образом, в чем причина и как нужно было поступить.

Что записываем в раздел «События»

Любые события, которые вызвали у вас эмоциональную реакцию, уронили самооценку в «минус» или повысили ее в положительной зоне, то есть не только негатив, но и позитив.

Вполне может оказаться, что всплеск положительных эмоций возникает только после чьей-то похвалы. Важно, что была реакция на событие, даже если оно мелкое. Например, вас подрезали на дороге, а вы из-за этого потом целый час успокоиться не могли. Вроде мелочь, но весьма показательная.

Мысли. Все, о чем вы думаете. Особенно это важно для тех, кто любит погонять «мыслительную жвачку».

Фантазии. Как вы представляете свое будущее, кем и с кем вы себя видите? Это может быть очень полезной информацией для анализа.

Когда заполнять раздел «Анализ»

Я рекомендую возвращаться и анализировать события через три дня. Не сразу после записи о событиях, а спустя какое-то определенное время. Например, записи событий, которые вы делали в понедельник, анализируете в четверг.

Для чего это нужно: обычно сразу после ситуации, оказавшей влияние на уровень самооценки, человека захлестывают эмоции, а разум отступает на второй план. Согласитесь, сложно ждать рационального анализа от человека, который обижен. Когда мы возвращаемся и анализируем событие через несколько дней, то к этому моменты эмоции отходят на второй план и появляется возможность сделать более объективный анализ.

Иногда анализ, который делается сразу после возникновения той или иной ситуации, помогает более трезво смотреть на происходящие события. Но «анализ по горячим следам» не заменяет ретроспективного анализа. В любом случае вернитесь к записям через три дня и проанализируйте их.

Как проводить анализ

Я рекомендую использовать технологию **АВС-анализа**. Именно она дает наилучшие результаты.

АВС-анализ предполагает, что вы делаете записи событий и анализируете их в следующей таблице.

А	В	В1
	С	С1

А – ситуация, которая произошла в вашей жизни и привела к эмоциональной реакции и колебанию самооценки.

В – триггер, механизм, установка, отношение к ситуации, которое запускает реакцию.

С – реакция, поведение в ситуации А.

С1 – как вы хотели бы отреагировать в этой ситуации (рациональная реакция).

В1 – как вам нужно относиться и воспринимать ситуацию, чтобы была реакция С1.

Порядок проведения анализа (заполнения таблицы) следующий.

1. **В колонке А** описываете ситуацию.
2. **В колонке С** описываете свою реакцию на ситуацию. Поведение, эмоции и чувства.
3. **В колонке В** отмечаете, какой механизм, какое отношение к ситуации запустило реакцию С.

4. В колонке С1 записываете, как вы хотели бы поступить в этой ситуации. Модель рационального поведения.

5. В колонке В1 пишете, как нужно относиться к ситуации, чтобы была реакция С1.

Разберем ABC-анализ на примере.

А. Позвонила мама и попросила срочно отвезти ее на дачу. Нужно выкопать картошку. Мне это неудобно. Я сначала отказываюсь, но мама начинает обижаться и упрекать, что на нее у меня нет времени. Я соглашаюсь и везу ее на дачу, хотя у меня есть куча важных дел.

С. Я злюсь на маму, но соглашаюсь. Испытываю злость на мать и на себя, что согласился. Тревога по поводу того, что есть много важных дел, а я занимаюсь полной ерундой.

В. Я не хочу везти маму на дачу. Нам проще купить картошку на рынке. Но почему такая реакция? Почему я еду? Ведь у меня есть куча дел. Сработало чувство вины, есть ощущение, что я что-то должен.

В пункте В мы отследили тот момент, который провоцирует нас на возникшую в итоге реакцию. Но это только первый шаг.

С1. Задаем себе вопрос: как бы я хотел отреагировать в этой ситуации? Ведь мы находимся в поиске новой модели поведения. Поэтому спустя 3 дня, когда эмоции основательно улеглись, мы приступаем к поиску ответа.

Например: я хотел бы отказать матери в поездке на дачу, даже понимая, что она будет обижаться. Твердо обозначить свою позицию и не вестись на чувство вины, которое мама попытается вызвать.

В1. Как нужно воспринимать ситуацию и реагировать на просьбу мамы, чтобы отказать ей, не впадая в отчаяние и страх вызвать ее недовольство?

У меня своя жизнь, а у мамы своя. Огород для нее является важным моментом, потому что помимо огорода у нее не так много занятий. Мама может манипулировать мной, вызывая у меня чувство вины, но я не должен подстраиваться, идти у нее на поводу и делать все, что она захочет.

Так что я бы выбрал вариант отказаться от поездки, но купить для нее картошку, чтобы учесть ее интересы.

В итоге последовательность ABC-анализа такова.

А. Фактическая ситуация. Описание ситуации выглядит одинаково в обоих случаях: и когда мы сталкиваемся с ней, и когда проводим ее анализ.

С. По горячим следам мы заполняем этот раздел, вписывая в него все свои реакции, чувства, эмоции, поведение, возникшие в ответ на эту ситуацию.

В. Определяем триггер-причину, которая запустила процесс в данном направлении и привела к возникновению реакции С.

С1. Далее, через три дня, мы определяем желаемую эмоциональную реакцию: как бы вы хотели отреагировать на возникшую ситуацию в идеальном случае?

В1. Чтобы получить реакцию С1, вы должны изменить триггер, то есть найти такой взгляд на ситуацию, при котором отношение к ней будет максимально комфортным для вас.

Таким образом, работа по данной схеме заключается в анализе триггера:

Почему я боюсь? Я соглашаюсь отвезти маму, потому что иначе она обидится и я буду испытывать чувство вины, мне будет плохо, я буду ощущать себя плохим сыном.

Вы можете возразить, что заботиться о маме это нормально. Но на самом деле это неправда. Человек заботится всегда только о себе самом, даже если это выглядит, будто он заботится о маме. Потому что если он не поедет, то будет чувствовать себя виноватым, и вот этого ощущения он пытается избежать.

Очевидно, что отношение В1 – более здоровое, рациональное и правильное. И в этом случае оно уже не связано с возможными колебаниями самооценки. Оно основано на разуме, а не на эмоциях.

Вам не обязательно в каждом пункте расписывать весь ход ваших мыслей, достаточно отметить главные пункты, чтобы пользование этим мощным инструментом не сводилось к одной только писанине и чтобы у вас была возможность более четко сформулировать альтернативу реакции.

По аналогичной схеме вы можете прорабатывать все ситуации, которые приводят к колебаниям самооценки. Причем, как я уже отмечал, не стоит ограничиваться только негативными ситуациями. Причины подъема самооценки тоже могут быть весьма полезны для понимания себя.

Не забывайте и о том, что было намечено на этапе планирования. Прорабатывайте эти направления на практике. Естественно, не все у вас будет получаться с первого раза. Будут ошибки, которые нужно исправлять с помощью описанных выше инструментов, а исправив, еще и закреплять результат оттачиванием нового механизма.

Аналитическую работу со всеми выводами необходимо закреплять в реальном опыте, в формировании новых эмоций, новых навыков. Это обязательное условие для того, чтобы изменения происходили на глубинном уровне.

Часто люди стремятся посещать массу тренингов, читают большое количество книг, смотрят курсы. Но изменения происходят не на тренинге, а в реальной жизни. Я считаю, что об этом нужно помнить и реализовывать новые качества именно в реальной жизни.

Системные изменения происходят не быстро – не рассчитывайте на вау-эффект. Но только такие, на первый взгляд, незаметные изменения уж точно никуда не денутся. Не будет откатов на старые рельсы. А для того чтобы вы смогли отслеживать динамику собственной трансформации, мы внедрили в технологию следующий шаг – «Мониторинг изменений».

Шаг шестой. Мониторинг изменений

Для чего стоит проводить мониторинг изменений? С одной стороны, вполне можно без этого обойтись, а с другой, постоянное отслеживание прогресса дает ощущение динамики, потому что, как я уже говорил, глубинные изменения происходят не так быстро, как нам хотелось бы.

Думаю, вы не раз сталкивались с ситуацией, когда приятель, который давно вас не видел, при встрече удивлялся, мол, как вы похудели или, не дай бог, поправились. Бабушки и дедушки, которые видят внуков только во время летних каникул, при встрече восклицают: «Петя так повзрослел, так вытянулся!» Для родителей ребенка изменения не столь явные, ведь они свое чадо видят каждый день, поэтому и не обращают внимания на постепенно происходящие изменения. Так же как и с весом – ведь мы не худеем на пять килограммов за два дня, все происходит постепенно. Поэтому для нас изменения не столь очевидны, не столь контрастны, как для тех, кто нас давно не видел.

Когда дело касается меня лично, то я тоже могу не чувствовать изменений, хотя на самом деле они есть, и довольно существенные. Просто с собой я контактирую каждый день, поэтому мое восприятие «замыливается» и мне кажется, что я топчусь на месте. А ведь каждому из нас хочется чувствовать, что процесс идет, есть динамика, и техники мониторинга позволяют это наглядно увидеть.

Чтобы почувствовать динамику, необходимо фиксировать происходящие изменения. Причем сравнивать необходимо себя с самим собой, а не с теми, кто вас окружает и на кого, возможно, вы равнялись прежде. Техники довольно простые и не требуют большого количества времени.

Отслеживание позитивных изменений всегда позитивно отражается на мотивации!

Для эффективного мониторинга вам пригодится два полезных инструмента.

1. Дневник успеха.

В нем вы будете фиксировать результаты 1 раз в месяц по тем критериям или сферам жизни, которые вы сами для себя определите как приоритетные. Например, застревание на ситуации, провоцирование конфликтов, неспособность отстаивать свою позицию.

Желательно при этом оценивать динамику по определенной шкале, фиксируя результаты в количественных показателях: циклился на неудачах 20 раз, инициировал 16 скандалов, не смог отказать 4 раза.

Или по другому параметру: переживал по поводу конфликта 2 дня, после конфликта с другом не разговаривал с ним 2 недели.

Со временем вы заметите, что количество сложных ситуаций уменьшается, а вы тратите меньше времени на их эмоциональное переваривание. Когда показатели выйдут в ноль, можете считать, что проблема отработана, а значит, месяца через два, если проблема не вернется, можете вычеркнуть ее из списка актуальных.

После этого можете переходить к работе над другими критериями. И двигаться нужно именно так последовательно, от проблемы к проблеме. Не нужно работать над всеми сразу.

Если вы не наблюдаете положительной динамики по тому или иному критерию либо результаты вас не устраивают, то, возможно, вам придется вернуться к работе над ними чуть позже или обратиться за помощью к специалисту.

Обратите внимание: достаточно ли четко вы обозначили проблему, правильно ли определили ее причины? Возможно, какую-то ошибку вы допустили во время анализа, и теперь вам нужно лишь уточнить направление для эффективной работы.

2. График колебания самооценки.

Этот инструмент предельно прост. Вам необходимо начертить график, на котором ось X будет обозначать время, а ось Y – шкалу изменения самооценки от -10 до +10.

Каждый вечер по результатам дня вы должны отмечать на этом графике уровень своей самооценки за текущий день. График позволит вам наглядно следить за тенденцией: насколько вы стабильны и в какой зоне чаще находится ваша самооценка – в «минусе» или «плюсе».

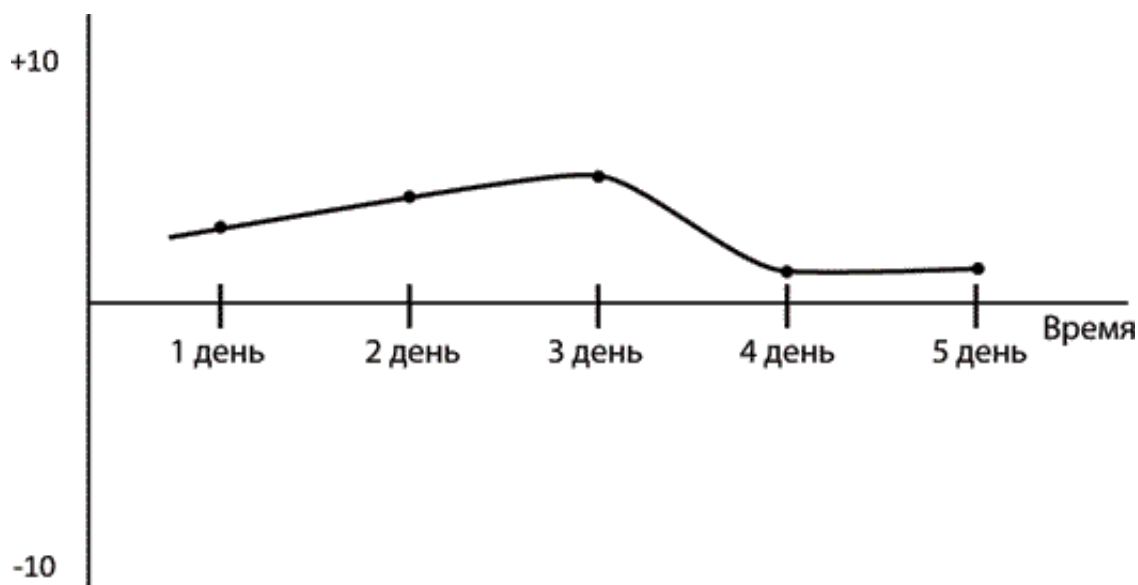


Рис. 8. График колебания самооценки (пример ведения)

Также это позволит вам не только отслеживать основную динамику, но и внимательнее относиться к выбору методов ежедневной работы над собой. Например, если вас так сильно выбило, что самооценка застряла в «минусе» на целую неделю, то есть смысл обратиться к соответствующим инструментам, в числе которых могут быть быстрые способы, которые мы разбирали в предыдущих главах.

Отслеживать колебание самооценки следует изо дня в день, проставляя точки на графике за текущий день. В конце месяца вы можете соединить точки и получите график самооценки за прошедший месяц.

Формируйте такой график на каждый месяц на отдельном листе, чтобы в итоге вы могли наложить один лист на другой и увидеть изменения за более длительный период.

Думаю, что двух способов мониторинга вполне достаточно. Они просты в исполнении и не требуют много времени для заполнения, но при этом позволяют отследить и почувствовать динамику. Где-то, возможно, вы заметите, что топчитесь на месте, это один из индикато-

ров того, что в каком-то механизме вы не смогли разобраться самостоятельно. Вероятно, по этому вопросу стоит обратиться к специалисту, но тогда к нему вы придете с более конкретным вопросом.

Шаг седьмой. Новый уровень развития

Есть категория людей, которые очень любят тренинги, литературу по развитию. Я это называю «синдромом личностного роста», симптоматика которого проявляется в том, что человек активно поглощает любую информацию по психологии, технологиям эффективности. Обожают анализировать себя, свое прошлое, окружающих людей. С воодушевлением воспринимают у себя любую проблему, которую вычитает в книге, либо специалист определит на приеме. Ведь теперь снова есть над чем работать.

Подобное увлечение самоанализом и самокопанием для многих становится самоцелью, при этом в реальной жизни у таких людей мало что меняется. Тема развития становится для них скорее некой иллюзией, самообманом, который дает им возможность рассчитывать на «настоящую» правильную и счастливую жизнь, ведь она обязательно наступит, как только они полностью разберутся со своими тараканами.

Понимание себя, то есть тех механизмов, которые есть у человека, дают ему возможность управлять собой, а соответственно и своей жизнью.

Тренинги и литература по развитию это не самоцель, а инструмент, с помощью которого человек может по-новому взглянуть на свою жизнь. Перестать плыть по течению и начать осознанно управлять ею. В этом смысл.

Ставить новые цели, начинать новые интересные проекты. Не только ставить, но и добиваться этих целей. Улучшить свое материальное положение. Наладить личную жизнь. Сформировать интересный круг общения. То есть реально изменить свою жизнь, сделать ее интересной, насыщенной и сбалансированной. Полагаю, для этого люди начинают изучать литературу по развитию.

Поэтому, на мой взгляд, работа по стабилизации самооценки должна сопровождаться реальными изменениями в жизни. И стабильная самооценка, безусловно, отличный фундамент для новых достижений.

Есть одна схема достижения целей, которая мне очень нравится. Большинство людей ставят перед собой цели. У кого-то они более конкретные и даже написаны на бумаге, кто-то «прописывает» цели в своей голове, поэтому они более размытые, но тем не менее каждый из нас руководствуется в жизни целями. Почему же тогда далеко не каждому и далеко не всегда удается их достичь?

Например, есть у человека цель открыть бизнес. Да только все как-то «руки не доходят». Вроде и интересуется темой своего дела, а вот к реализации приступить не может. Что происходит?

Для того чтобы добиться цели, к ней нужно идти, то есть действовать. Для того чтобы действовать, нужна мотивация.

Будем считать, что это сила развития, стимулирующая человека совершать действия для достижения цели. Если бы схема ограничивалась только этими элементами: цель и человек, мотивированный ее достичь, – то проблем бы не было. Все достигали бы желаемого. Почему тогда не получается?

Кроме сил развития, есть еще силы сдерживания, то есть барьеры на пути к цели. То, что затрудняет наше продвижение к результату. Барьеры могут быть внешними и внутренними.

Например, при открытии бизнеса внешними барьерами могут являться отсутствие стартового капитала или неблагоприятная макроэкономическая ситуация. Но чаще всего не они являются основным препятствием на пути к цели.

Именно внутренние барьеры, такие как страх неудачи, пассивность, ориентация на чужое мнение, страх брать на себя ответственность, независимое критическое мышление чаще всего являются причиной пассивности человека.

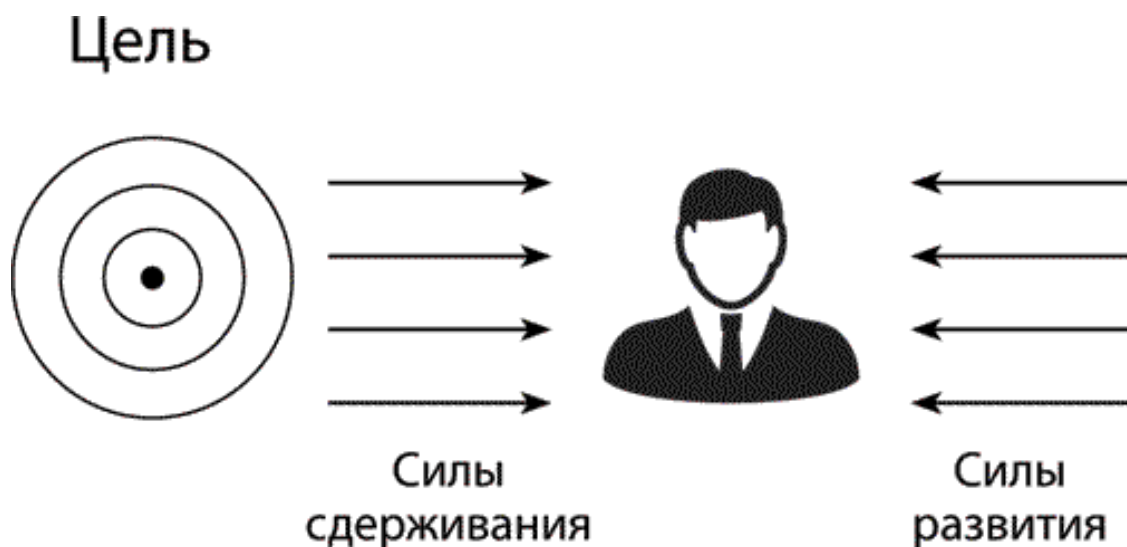


Рис. 9. Схема целедостижения

В итоге действует следующее правило: то место, которое в настоящий момент занимает человек, определяется динамическим равновесием между силами сдерживания и силами развития.

Получается три элемента схемы целедостижения.

1. Цели. Они бывают собственными и навязанными. Когда человек ставит перед собой собственную цель, то к ней автоматически прилагается мотивация. Когда человек ставит навязанные цели, то зачастую мотивацией они не укомплектованы. Человек не чувствует, что это «его» цель, поэтому часто декларирует ее, но никак не приступает к реализации задуманного. Аудит и осознанность цели крайне важны для последующего ее достижения.

2. Силы развития. Пресловутая мотивация – как бензин для автомобиля, без которого даже мощный болид не сможет проехать и метра.

Когда мы были детьми, то с мотивацией у нас все было в порядке. Нет немотивированных детей. Уверен, родители сейчас возразят – мол, как так нет? Попробуйте моего заставить вымыть посуду...

Но давайте смотреть объективно: мыть посуду – это что, интересная работа, которой реально хочется заниматься? Предложите ребенку сделать что-то действительно интересное, и он обязательно увлечется процессом. Но родители считают, что нужно заниматься тем, чем положено, а не тем, что интересно, тем самым убивая стремления ребенка к новому опыту. А мертвый интерес – это мертвая мотивация.

Сейчас большую популярность получили мотивационные тренинги, на которых вас как бы накачивают мотивацией. Но когда нет внутренней мотивации, все это выветривается довольно быстро. Поэтому, к сожалению, у многих людей доминирует внешняя мотивация, без которой делать что-либо, в особенности для себя, очень тяжело.

3. Силы сдерживания. Большинство препятствий на пути к цели находятся в нас самих. Именно наши страхи и ограничения приводят к тому, что мы предпочитаем не выходить из

зоны комфорта. Но к сожалению, многое из того, что мы хотим достичь в жизни, находится вне этой зоны. Барьеры бывают настолько крепкими, что силам развития просто не хватает мощи вывезти нас из зоны комфортной пассивности.

Чем хороша эта схема? Да прежде всего тем, что она наглядно показывает необходимость учитывать все три элемента, а не ограничиваться каким-то одним.

Есть те, кто считает, что самое главное – правильно сформулировать цели. Очень часто все заканчивается на правильной и красивой формулировке, без последующего достижения написанного.

Кто-то заряжается на мотивационных тренингах, но через неделю заряд заканчивается, так как барьеры никуда не делись, и хотя мотивация появилась, сам путь дается тяжело, поэтому человек возвращается в «базовый лагерь».

Третьи предпочитают концентрироваться исключительно на барьерах, годами прорабатывая их в ходе индивидуальной терапии, что в итоге становится для них самоцелью.

Я считаю, что требуется работа со всеми тремя элементами достижения цели. Именно комплексная работа дает наибольший эффект.

Почему начинать работать над собой нужно с самооценки? Потому что, как мы уже знаем, структура самооценки во многом определяет все три элемента системы достижения цели: саму цель, мотивацию, барьеры. По этой причине важно стабилизировать свою самооценку, ведь это основной фундамент будущих достижений.

Показатель стабилизации самооценки заключается не только в том, что человек спокойнее реагирует на события в его жизни, лучше понимает себя, более конструктивно выстраивает отношения с окружающими. Важно еще и то, что теперь он начинает осознанно управлять своей жизнью, ставит перед собой цели и добивается их, тем самым повышая качество своей жизни.

Думаю, что планирование жизни, целеполагание, эффективность – это уже тема другой книги. А стабильная самооценка для вас будет надежной точкой опоры при реализации планов.

Я бы предложил начать с планирования жизни. Знаю, что мало кто об этом задумывается, и еще меньше тех, кто этим занимается. Тем не менее начните с ответа на вопрос: чем бы я хотел заниматься в жизни, чего хочу достичь? Уверен, предыдущие упражнения помогут вам ответить на эти вопросы.

Практикум. Задание 9. Статья в Википедию

Предлагаю сделать последнее задание, которое проложит мостик к следующему материалу по новому уровню развития.

Напишите про себя статью в Википедию, которая будет размещена на ресурсе, когда вы достигнете преклонного возраста. Отпустите воображение и пишите, что хотите. Какую статью о себе вы хотели бы там видеть? Прочитайте ее и проанализируйте, используя материал этой книги.

Заключение

Честно признаюсь, я долго не мог приступить к написанию заключения к книге, хотя даже не знаю, читает его кто-нибудь или нет. Основная технология, теория, упражнения, инструменты уже изложены. Казалось бы, что еще нужно?

По идее, следовало бы дать какое-то мотивирующее напутствие в духе «поверьте в себя – и вы сможете изменить свою жизнь». В общем-то это я и планировал написать. Но одно событие, произошедшее буквально неделю назад, изменило мои планы, так что я не буду завершать книгу мотивирующими лозунгами, а просто расскажу несколько историй.

У меня есть друзья. Они имеют весьма слабое представление о том, чем я занимаюсь. Максимум они знают, что я провожу тренинги по развитию личности, коммуникативных навыков и бизнеса. Минимум – что «кому-то что-то рассказываю». У нас часто возникают споры, дискуссии по поводу того, что дано или не дано человеку.

Дано человеку заниматься бизнесом или не дано? Может он делать карьеру без блата или основа карьеры – это всегда помощь могущественных покровителей? Способен человек самостоятельно мыслить или большинство людей от рождения не наделены интеллектом, а потому чаще всего транслируют чужое мнение?

Особняком во время подобных дискуссий стоит тема, что может женщина, а чего не может. Большинство моих оппонентов утверждают, будто женщине вообще мало что дано, кроме рождения детей и хозяйственных хлопот. У меня на этот счет есть веский аргумент в лице моей жены, являющейся владелицей и управляющей двух предприятий. На что мне всегда возражают, мол, это редкое исключение и «я бы на нее посмотрел без твоей помощи».

Вот в этом и состоит наше кардинальное различие в подходе к вопросу «дано или не дано» человеку зарабатывать деньги, делать карьеру, создавать бизнес и счастливую семью. Я уверен, что человеку дано ровно столько, сколько он считает, что ему дано. Думаю, что именно вера моей супруги в себя, а также моя вера в ее способность добиваться желаемого позволили воплотить ее устремления в жизнь.

Я считаю, что для человека важна базовая установка «не боги горшки обжигают», с которой и начинается внутреннее чувство «могу». Могу научиться, могу в чем-то разобраться, могу создать.

Все начинается с «могу»... и заканчивается убеждением «не могу». Ведь и это является внутренней установкой самого человека. То есть он находит точку опоры внутри себя.

Несколько лет назад на телевидении шла передача о здоровье, которую вел один известный целитель. Он рассказывал, как можно лечить болезни и укреплять организм народными средствами. Откровенно говоря, я смог посмотреть только две передачи, да и то фрагментами.

В одной из них женщина жаловалась на боли в животе. Целитель не растерялся и тут же поставил диагноз: «Кишочки трутся друг об друга, и из-за этого возникает боль». Ну, думаю, красавчик, утер нос гастроэнтерологам с их анализами, колоноскопиями и прочими методами диагностики. И правильно, пустое это все. Кишочки трутся, вот и больно. Шикарное объяснение!

«Чтобы не было больно, когда кишочки трутся, нужно их смазать, – продолжал целитель. – Для этого можно использовать народное средство. Берете кусок сливочного масла и втираете в живот. Масло впитывается, проникает внутрь и смазывает кишочки. Теперь они скользят, а не трутся, и боли нет».

Бурные аплодисменты в зале, благодарность женщины, мающейся с животом. Целитель еще что-то сказал про лечение «кишочек» и перешел к следующему страждущему.

Несколько раз я рассказывал эту историю на тренингах в качестве примера, когда нужно включать критическое мышление и думать своей головой. Как вы понимаете, рекомендации этого целителя – полная глупость. Но я заметил, что некоторые люди после моего рассказа смущались, а в перерыве даже подходили и рассказывали, что верят этому целителю, что многие из его рекомендаций действительно помогают.

Почему люди верили в откровенную глупость и старательно натирали животы сливочным маслом? Большинство отвечают, что они потеряли веру в традиционную медицину, поэтому пытались найти решения своих проблем в других источниках.

Наша вера во что-либо или в кого-либо – это наша точка опоры. Если человек теряет веру в традиционную медицину, то он ищет другую точку опоры. Целители, экстрасенсы, мантры...

Если человек теряет веру в будущее страны, в которой он живет, то он начинает задумываться о переезде, рассчитывая найти точку опоры на новом месте.

Даже когда автомобиль начинает часто ломаться, мы перестаем верить в его надежность и начинаем задумываться о смене авто, чтобы опять же обрести точку опоры.

Аналогичные процессы происходят и во взаимоотношениях. Если мы не верим человеку, то нас будет тяготить общение с ним. Соответственно мы будем стремиться найти человека, которому можно доверять, на которого можно в чем-то положиться.

У всех нас есть определенная вера – точки опоры в различных жизненных ситуациях. В вопросах здоровья кто-то полагается на традиционную медицину, а разочаровавшиеся в ней опираются на тех же целителей. Либо полагаются больше на себя и пытаются разобраться в различных системах оздоровления.

Есть люди, которые верят, что только работа на государство может обеспечить стабильность. Это их точка опоры, поэтому работу в коммерческих структурах они не рассматривают. Но...

Есть основная, базовая точка опоры. Это наше «Я». Наша вера в себя в то, что я смогу разобраться с проблемами, смогу достичь желаемого, смогу создать отношения...

Нас всегда учили, что Я – это последняя буква в алфавите. Буква – да, последняя. А вот вера в себя – это самое важное, что может быть у человека. Это основа. Если человек верит в себя, то он всегда может положиться на себя.

А что происходит, если человек теряет веру в себя либо не верит в свои силы изначально? Правильно, он начинает искать точку опоры, в которую будет верить больше, чем в себя. И он постоянно находится в поиске, а когда находит, то становится зависим от этой точки опоры. Ведь лишившись ее, он будет вынужден искать что-то другое, на что можно опереться, чтобы почувствовать себя увереннее.

Если человек не верит в себя, он может выбирать альтернативные точки опоры, которые будут придавать ему уверенности и наделять его жизнь смыслом. На что, как правило, опираются такие люди?

Чаще всего это *вера в то, что на жизнь человека влияют внешние силы*, которые устанавливают определенные правила, обязательные либо рекомендательные для исполнения. Соблюдение таких правил является обязательным условием достижения счастья и благополучия. Сюда относятся гороскопы, кармы, злые и добрые духи. Но пожалуй, на первом месте стоят религиозные понятия.

Вера в других людей. Довольно широкий спектр: от «удачно выйти замуж» до «найти гуру», который откроет «истинный путь» или даст четкую технологию достижения успеха. К

этой же категории относится стремление приобщиться к авторитету, надежда на то, что тебя заметят и по достоинству оценят, помогут раскрыть потенциал.

Вера в обстоятельства. Многие искренне полагают, что наша жизнь зависит исключительно от везения, а потому активно притягивают его с помощью примет и других обрядов.

Вера в деньги и материальные блага. Распространенная установка, что достойным человеком ты можешь считаться, только если обладаешь большим достатком, нежели остальные.

Вера в силу. Кто сильнее, тот и прав. Постоянная демонстрация силы дает ощущение превосходства и поддерживает веру в себя.

Этот список можно продолжать бесконечно. Всегда, когда человек теряет веру в себя, он пытается найти точку опоры вовне. Он ищет внешние условия благополучия и стабильности, поскольку внутренне понимает, что не может положиться на себя. Большинство считают такой путь правильным, ведь так много людей в этом уверены. Я считаю иначе.

На мой взгляд, основная точка опоры – это ты сам. Если ты веришь себе, веришь в себя, это означает, что ты можешь на себя положиться. Достичь поставленных целей, решить возникающие проблемы. Ты можешь задействовать ресурсы окружающих, воспользоваться чьей-то помощью, но ты не ищешь точку опоры снаружи, потому что уже нашел ее внутри. В самом себе.

Неделю назад мы закончили тренинг, на котором были участники, прошедшие онлайн-курс по технологии семи шагов к стабильной самооценке. Я был действительно поражен результатами, которые увидел. Было заметно, как изменились люди, как преобразилась их жизнь. Как стабилизация самооценки, обретение внутренней точки опоры повлияли на различные аспекты их жизни. Возникли новые планы по развитию карьеры, гармония в личной жизни, внутреннее спокойствие и уверенность.

Тренинг проходил на протяжении недели, и, наблюдая за участниками, я еще больше укрепился в мысли, что человеку **дано**, если он верит. Если он захочет, то он обязательно сможет и добьется поставленных целей.

Начинать нужно с понимания себя.

Уверен, когда вы освоите технологию стабилизации самооценки, сделаете все упражнения и будете выполнять рекомендации, **вы сможете осознанно управлять собой, а значит, и своей жизнью.**

Клуб КРОСС

Литвак Борис Михайлович – директор и ведущий тренер Клуба КРОСС, одного из самых известных тренинговых центров.

Основатель Клуба КРОСС – Литвак Михаил Ефимович. Автор более 30 бестселлеров по темам психологии, общения, развития.

Клуб КРОСС создан в 1984 году. За время работы Клуба подготовку в КРОССе прошли сотни тысяч участников. Миллионы читателей по всему миру. Уникальные авторские методики.

Основные направления деятельности Клуба КРОСС:

Самооценка:

- Семь шагов к стабильной самооценке
- Сценарное перепрограммирование
- Черты и черты характера

Эффективное общение:

- Психологическое Айкидо
- Атакуй и защищайся: манипуляции в общении

Отношения:

- Пять этапов счастливых отношений
- Как вернуть любимого человека

Развитие карьеры. Управление. Бизнес инструменты:

- Новый уровень мышления
- Технологии управления
- Эффективные технологии деловых переговоров
- Интернет маркетинг для владельцев бизнеса

Более подробно с работами автора книги Литвак Бориса Михайловича и Клуба КРОСС вы можете ознакомиться в Интернете:

- Сайт www.cross-club.ru Библиотека статей, курсов, методик – в свободном доступе.
- Наша почта: info@cross-club.info
- Телефон бесплатной линии: 8 (800) 333–49-77

Есть уникальная возможность принять участие в онлайн-курсах Клуба КРОСС

- **Сайт онлайн Академии КРОСС: www.cross-club.info**