

# Глава 6

---

## Оцените свои ожидания

В детстве все мы воображали, кем будем, когда вырастем. (Я, например, хотела быть врачом или леди Эйвон\*.) Будучи взрослыми, мы тоже лелеем какие-то ожидания, правда, они (обычно) отличаются от детских.

Ожидания — это стойкие убеждения относительно будущего, события, которые мы предвкушаем. От целей они отличаются тем, что цель — это нечто, чего мы стараемся достичь, а ожидание — это то, что, по нашим представлениям, *обязательно* случится. А если этого не происходит, мы испытываем разочарование. Моя клиническая практика показала, что негибкие ожидания могут лишать способности быть счастливым.

— Все, чего мне хотелось, — это быть пилотом.

Стив, ссутулившись, сидел в моем кабинете. Он выглядел старше своих 52 лет.

Его терапевт заключил, что Стив страдает депрессией. Очень скоро стало понятно, что в этом состоянии он находится давно.

— Сколько себя помню, я знал, что рожден быть пилотом. В детстве мечтал о полетах и постоянно воображал, будто летаю. Я часами собирал игрушечные самолеты. К девяти годам я распланировал всю свою жизнь. Собирался поступить в колледж и получать стипендию ROTC\*\* , а после его окончания

---

\* Здесь: торговый представитель косметической компании Avon. *Прим. перев.*

\*\* Reserve Officers' Training Corps — служба подготовки офицеров запаса. *Прим. перев.*

пойти в воздушно-морской флот и стать морским пилотом, как мой отец.

Все закончилось, когда мне было восемнадцать. Я проходил медосмотр перед колледжем и узнал, что у меня дальтонизм. Мое отклонение называется протонопией — это значит, что я не вижу разницы между красным, оранжевым и желтым. А я даже не догадывался. Но узнав об этом, понял, что вся моя жизнь пошла прахом. Дальтоникам запрещено управлять воздушными средствами.

Мои мечты рухнули. Я чувствовал себя так, будто умер.

Я не представлял, что делать дальше. Родители посоветовали мне заняться бухгалтерской деятельностью. Мне довольно хорошо давалась математика: я думал, что это пригодится, когда стану пилотом. Я занялся бухгалтером и стал дипломированным финансовым аналитиком. Не спору, это приносило неплохой доход [Стив был вице-президентом компании], но я никогда не получал особого удовольствия от работы. Мне всегда казалось, что жизнь закончилась в тот день, когда я узнал о своем дальтонизме.

Стив женился, у него двое детей. Он любил семью, но не мог избавиться от чувства глубочайшего разочарования в себе из-за нереализованной мечты.

А однажды ему сказали, что его сокращают.

— Почти так же я чувствовал себя, когда узнал, что не стану пилотом. Я посвятил им двадцать лет жизни, а они просто вышвырнули меня. Они должны были что-то предпринять, чтобы я мог остаться. Они были просто обязаны после всего, что я сделал для них.

Это случилось за полтора года до нашей встречи. С тех самых пор Стив впал в такое состояние, что не мог искать другую работу. Он погрузился в депрессию, которая истощала и его самого, и близких ему людей. Жена угрожала развестись, если он не найдет работу. Каждый день звонили коллекторы. Одному из детей пришлось бросить колледж, потому что семья не могла больше оплачивать его обучение.

Неоправданные надежды, которые Стив питал в детстве, омрачили остаток его жизни. А несбывшиеся представления о том, как компания должна относиться к своим сотрудникам, еще больше подорвали его благополучие.

А как дела обстоят у вас?

Есть ли у вас разбитая мечта, связанная с работой, спортивными достижениями, отношениями, — нечто, чего вы хотели больше всего на свете?

Приходилось ли вам чувствовать себя угнетенным или даже разбитым, когда желаемое не свершилось?

Послужили неоправданные ожидания источником вины, стыда, злости, чувства беспомощности или даже собственной бесполезности?

В этой главе мы поговорим о том, как некоторые ожидания ведут к глубокому неудовлетворению, стрессу и даже бедности. Мы остановимся на том, как преуспевать, не ориентируясь на ожидания, но сохраняя стремление к положительным переменам.

Здесь важно кое-что уяснить. Нет ничего плохого в том, чтобы хотеть лучшего. Наша задача — исследовать и оспорить саму реакцию перфекционистов на недостигнутые цели и неоправдавшиеся ожидания.

## Если... то...

Перфекционисты любят условные конструкции: «Если я сделаю X, то получу Y». Поэтому многие (включая меня) любили предсказуемость в школе. «Если я буду учить уроки, то сдам экзамен на отлично». И обычно предсказания, связанные с учебой и оценками, сбывались.

Есть множество других ситуаций, в которых действует принцип «если... то...».

- *Здоровье*: «Если буду заниматься спортом пять дней в неделю, то сброшу вес».
- *Счастье*: «Если достигну этой цели, то буду счастлив».
- *Отношения*: «Если продолжу ходить на свидания, то найду свою половинку».
- *Работа*: «Если буду усердно работать, меня повысят».
- *Хобби*: «Если буду держать руки прямыми и разверну корпус, то заброшу мяч в фервей\*».

Вам это знакомо? Что с вами происходит, когда ожидания не оправдываются?

---

\* Fairway — участок игрового поля в гольфе. *Прим. перев.*

Каждый может вспомнить нечто такое, чего сильно хотел, но не получил. Возможно, вы мечтали стать врачом, заработать миллион долларов до тридцати или вступить в брак (снова). А еще в жизни каждого были люди, которые принесли разочарование, потому что не оправдали возложенных на них надежд. Умом мы понимаем, что жизнь не может всегда идти так, как нам хочется. И это расстраивает. Но для перфекционистов любые отклонения от ожидаемого могут стать невыносимыми.

— Я чувствую себя полной неудачницей, — сказала мне Шеннон. Было солнечное утро вторника, наша вторая встреча.

Шеннон в свои 41 достигла невероятных успехов, по крайней мере по общепринятым меркам. Карабкаясь по карьерной лестнице, она разбила множество так называемых стеклянных потолков\*. По меркам любого человека, она зарабатывала прекрасно.

— Ради всего этого мне пришлось хорошенько потрудиться, — сказала она. — Ничто не давалось мне просто так. С юности я знала: чтобы выиграть, нужно работать.

Шеннон сидела в моем темно-синем кресле со слезами на глазах, рассказывая о том, что не может забеременеть.

Люди все чаще и чаще обращаются ко мне с этой проблемой. Согласно данным Центра по контролю и профилактике заболеваний, около 10 процентов женщин в возрасте от 15 до 44 не могут зачать или выносить ребенка. И с годами эта цифра растет.

— Всю сознательную жизнь я делала все, чтобы не забеременеть, — призналась Шеннон. — Теперь ребенок — все, что мне нужно. — В ее голосе звучала беспомощность. — Это невероятно трудно. Я попробовала все, буквально все, что советовали врачи: гормоны, инъекции, иглоукалывание. Том на пять месяцев полностью перекроил свой рабочий график, чтобы мы могли следовать предписаниям врачей. Я изменила рацион питания,

---

\* Стеклянный потолок — термин американского менеджмента, описывающий невидимый и формально никак не обозначенный барьер, который ограничивает продвижение женщин по служебной лестнице. *Прим. перев.*

начала медитировать, я перепробовала все способы. Но ничего не работает!

Для Шеннон стресс из-за невозможности зачать только усиливался ее ожиданиями: если следовать советам врача, то забеременеешь. Когда желаемое не состоялось, она стала чувствовать еще большую беспомощность и безнадежность. И это повлекло за собой не только эмоциональную травму, но и напряжение в браке и сказалось на профессиональной жизни.

Знакомо ли вам нечто подобное?

**УПРАЖНЕНИЕ: запишите собственные ожидания  
в стиле «если... то...»**

*Если я...*

---

*то...*

---

*Если мой супруг (супруга)...*

---

*то...*

---

*Если мой коллега...*

---

*то...*

---

*Если мой друг...*

---

*то...*

---

## Это касается не только вас

Перфекционизм сказывается не только на самом перфекционисте — он может заметно влиять и на тех, кого вы любите, особенно на детях. Вот примеры.

«Моя дочка изучает китайский, испанский и французский. Она умеет считать до десяти на четырех языках. И ей всего четыре года».

«Мы каждый вечер работаем с развивающими карточками с моим трехлетним ребенком».

«В этом полугодии моя семилетняя Сьюзи танцует балет и хип-хоп, играет в соккер, учится фотографии, рисованию и верховой езде, а после школы учит латынь».

Родители хотят видеть своих детей успешными, и в этом нет ничего плохого. Но если при этом они давят на чадо, могут возникнуть нежелательные последствия, потому что стресс, вызванный родительским перфекционизмом, требует от детей больших жертв. Я часто наблюдаю, как это влияет на эмоциональное состояние ребенка (шестилетка, плачущий из-за одной ошибки в тесте по математике) и на его физическое здоровье (измотанные тринадцатилетние подростки, которые вечно сидят допоздна, чтобы справиться со всеми дополнительными занятиями).

---

### **СОВЕТ В ДУХЕ «ЛУЧШЕ СОВЕРШЕНСТВА»: позволяйте детям ошибаться**

В современном обществе мы сосредоточены на том, чтобы помочь своим детям быть довольными собой. Без сомнения, это хороший мотив. Но, к сожалению, мы часто делаем это в ущерб их благополучию. Когда мы позволяем детям «ошибаться», они учатся справляться с неожиданными результатами и, что не менее важно, решать проблемы, чтобы, наконец, достичь желаемого. Поэтому заботьтесь о физическом здоровье детей и позволяйте им ошибаться. Это поможет развить настойчивость, решительность, выносливость, уверенность в себе и смелость.

---

В книге «Как дети добиваются успеха»\* Пол Таф делится результатами исследования, которое показывает, какие качества действительно определяют успех наших детей. Оказывается, знание таблицы умножения в шестилетнем возрасте к ним не относится. Выносливость, упорство, желание учиться, оптимизм, самоконтроль — вот условия успеха сегодня и завтра.

Как насчет уроков? Продолжайте помогать своим детям в учебе. А вместе с тем развивайте в них оптимизм, выносливость, любознательность и настойчивость. Позволяйте им играть, фантазировать, испытывать страстную увлеченность тем, что они изучают и чем занимаются. И дайте им возможность совершать ошибки — достаточно часто, чтобы они поняли: 1) даже когда ожидания не оправдываются, можно получить хороший результат; 2) ошибка не означает, что нужно все бросить; 3) на ошибках можно учиться. В сущности, неудача не означает, что ты неудачник. (Мы подробнее поговорим об этом в главе 8 «Учитесь на ошибках».)

Не только чрезмерное давление на ребенка чревато проблемами. Родители-перфекционисты могут действовать и противоположным образом, отговаривая детей даже от попыток достичь большой амбициозной цели.

— Мой сын хочет стать адвокатом, — пожаловалась мне моя парикмахер, щелкая ножницами. — Я не устаю повторять, что это совершенно невозможно. Ну как я буду платить за колледж, не говоря об университете?

У Джессики есть определенные представления о будущем ее сына: он никогда не сможет стать адвокатом, потому что она не в состоянии оплатить учебу. Стараясь не обнадеживать его напрасно, Джессика тем самым разрушает его мечты.

*Мои герои — это люди, которые выжили, хоть и не все делали верно. Они допускали ошибки, но учились на них.*

Боно, музыкант, вокалист рок-группы U2

---

\* Таф П. Как дети добиваются успеха: любознательность, оптимизм, настойчивость, сила характера. — М.: Эксмо, 2013. Прим. перев.

## Чувство собственной значимости

Ожидания могут проявиться и через ощущение своей значимости. Это когда вы считаете, что у вас есть право на определенные привилегии или выгоды. Все мы слышали о всемирно известных оперных певицах, которые настаивают, например, на том, чтобы в гримерке у них была бутилированная вода определенной фирмы или только зеленые M&M's. Однако ощущение собственной значимости характерно не только для суперзвезд. Я часто вижу эти проявления, например, у представителей поколения миллениума.

— Она сводит меня с ума!

Дуг, 57-летний управляющий компании, имел в виду не жену, а 27-летнюю подчиненную Эмбер.

— Она сомневается во всем, что я говорю и делаю. Отказывается задерживаться на работе, потому что у нее фитнес. Постоянно ждет от меня похвалы, даже если просто выполняет текущую работу. Кроме того, она полагает, что может указывать мне, что делать, когда речь заходит об осуществлении планов компании. Ку-ку, вообще-то я здесь босс!

Одно из самых востребованных направлений в моем бизнес-коучинге — помогать разным поколениям плодотворно работать вместе. Для того чтобы снять напряжение, важно понять разницу в интересах и подходах. Важную роль тут играет эмоциональный интеллект.

— На днях она спросила, когда ей ждать повышения. Повышения?! Она уже продвинулась в прошлом году и с тех пор не сделала ничего выдающегося, чтобы заслужить следующее. Что она о себе возомнила?

Представители поколения миллениума — те, кто родился между 1980-м и 1990-м, — смотрят на мир иначе, чем Дуг и его ровесники. Дети миллениума ценят образование, наставничество, творческий подход, размышления. Они скорее живут, чтобы работать, а не работают, чтобы жить, и стремятся найти высшую цель в том, что делают. Они любят работать в команде и не верят в иерархическую систему. Они ждут, что к ним будут относиться как к равным и постоянно поощрять. А еще они любят новые технологии.

Дуг продолжал:

— Она и другие молодые сотрудники приходят на совещание и немедленно кладут телефоны на стол. Конечно, с выключенным звуком, но все равно это неуважение. Они постоянно посматривают на свои гаджеты, набирают сообщения и хихикают, когда что-то появляется на экранах. Мне хочется кинуть их телефоны на пол и раздавить.

Несмотря на недовольство самонадеянностью Эмбер, Дуг не отрицает, что она работает хорошо. Она не единожды выдвигала оригинальные идеи, которые повысили продуктивность команды.

Прежде чем приходить в негодование из-за чьего-то чувства собственной значимости, важно понять, откуда оно произрастает. Чувство значимости часто идет рука об руку с ожиданиями: «за это я должен получить то-то».

Многое в этом мировоззрении — побочный продукт образования и уроков, усвоенных в детстве, о чем мы говорили в главе 5 «Вскройте свое прошлое». Вот продолжение истории Дуга.

Часть моего рабочего процесса с Дугом заключалась в общении с Эмбер.

— Итак, Эмбер, — сказала я, — как бы ты описала свои рабочие отношения с Дугом?

— В целом все неплохо. Но он так недоволен, когда я задаю вопросы. Разве не ясно, что я просто стараюсь понять, почему он просит меня сделать именно так, а не иначе?

И он вышел из себя, когда я спросила о повышении. Меня это взбесило. Я работаю как проклятая и хорошо делаю свое дело. Я заслуживаю повышения. Не говорите ему, но я ищу другую работу и уже рассылаю резюме.

Поколение миллениума привыкло получать награды просто за то, что они вообще приходят на работу. Для них нормально, когда всем в команде выдают медали. Поэтому есть рациональное зерно в том, что они чувствуют свою значимость и в других сферах жизни. (Конечно, даже если в этом есть смысл, я не говорю, что это полезно!)

По большому счету самонадеянность Эмбер — уверенность в том, что она заслужила новое повышение, — оказалась настолько сильной, что она решила искать другую работу, несмотря на то что получала хорошую зарплату, любила свою работу и коллег и в целом чувствовала, что ее ценят.

Чувство собственной значимости вскоре начинает мешать ощущению счастья. Не получая то, что, как вам кажется, заслужили, вы испытываете разочарование, злость, стыд и подавленность.

---

### **СОВЕТ В ДУХЕ «ЛУЧШЕ СОВЕРШЕНСТВА»: как обращаться с «этими детьми»**

Если мужчины — с Марса, а женщины — с Венеры, то представители послевоенного поколения\* — с Сатурна, а дети миллениума — с Юпитера. Каждое поколение по-своему смотрит на мир. Секрет плодотворного общения в том, чтобы изучить язык друг друга. Вот несколько советов о том, как лучше обращаться с представителями миллениума. (Однако помните, что каждый человек уникален, несмотря на общие характеристики его поколения.)

- Обеспечивайте руководство и управление. Дети миллениума тянутся к наставникам. Им нравится учиться и развиваться.
- Фокусируйтесь на цели. Объясняйте, почему они выполняют ту или иную задачу. Детям миллениума претит братья за дело просто «потому, что так надо». Они хотят понимать причину, которая стоит за действием. Когда у них есть это понимание, мотивация возрастает.
- Поддерживайте их уверенность в себе и осознание своей состоятельности. Игнорируя эти потребности, вы рискуете потерять их заинтересованность. Лучше используйте это, чтобы помочь им оптимизировать свою работу.
- Будьте гибкими. Готовьтесь получать обратную связь от них.

---

Если бы я попросила Эмбер оформить в виде таблицы ответ на вопрос, почему она начала рассылать резюме, то это выглядело бы так:

---

\* Речь идет о так называемых baby boomers (от англ. baby boom — «пик рождаемости») — детях, рожденных после Второй мировой войны, в период с 1946 по 1964 год. *Прим. перев.*

### Образец: «Я заслуживаю этого, потому что...»

Я заслуживаю...	потому что...	Когда этого не произошло, я...
повышения	я хорошо делаю свою работу.	почувствовала, что меня недооценили, и решила искать новую работу.

### УПРАЖНЕНИЕ: «Я заслуживаю этого, потому что...»

Нарисуйте собственную таблицу. Запишите несколько ситуаций, в которых вы думали: «Я заслуживаю X, потому что Y», но не получали желаемого. Как вы чувствовали себя? Что делали?

Я заслуживаю...	потому что...	Когда этого не произошло, я...
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____

Умом мы понимаем, что в жизни не всегда происходит то, чего нам хотелось бы. Жизнь не читала учебного пособия по жизни, а потому не все события следуют логике и порядку. Но осознание этого редко помогает нам в эмоциональном плане.

## Чей это свод правил?

Перфекционистские ожидания связаны со сводом правил в большей мере, чем с предположениями о том, что должно случиться. У всех нас есть некоторые правила, описывающие, какой, в нашем представлении, *должна* быть жизнь. Например, правила о том, как любящий супруг, заботливый друг или успешный человек *должен* себя вести. Эти правила влияют на наше восприятие себя и окружающих, на наши чувства, реакции и даже мировоззрение.

Представитель новостной программы в Нью-Йорке брал у меня интервью. Мужчина-журналист спросил: «Почему женщины составляют своды правил?» Я ответила: «Все мы составляем их — и женщины, и мужчины. Отличие лишь в том, что мужской свод правил больше похож на памфлет, а женский — на манифест».

В нашем воображении эти ожидания выглядят не столько как правила, сколько как факты. Эти убеждения настолько сильны, что мы порой забываем: они скорее *интерпретации*, чем правда. Для нас они негибки и незыблемы. Но, как бы правила ни влияли на нашу жизнь, мы зачастую даже не догадываемся об их существовании, по крайней мере пока правило не будет нарушено.

Нина развелась четыре года назад, и недавно у нее завязались отношения, которые обещали стать серьезными. Но вдруг ситуация ухудшилась. Во всяком случае Нина так думала.

Она чувствовала себя несчастной, потому что ее мужчина, казалось, не был заинтересован в ней так, как ей хотелось бы. «За последние три недели он дважды встречался с друзьями. Сразу видно, что я не так уж важна для него».

Это шутка?

У Нины было правило — или убеждение: мужчины, которые проводят время с приятелями, не хотят проводить его со своими подругами. По ее мнению, любящий мужчина хочет всегда находиться рядом. И никаких исключений. Даже во время череды футбольных матчей.

Когда Нина облекла свое правило в слова, мы разобрались, насколько оно соответствует действительности и, что не менее важно, насколько полезно его придерживаться.

Нина признала свое правило несостоятельным. Конечно, если бы Дэйв всегда уклонялся от совместного времяпрепровождения, это означало бы, что его интерес невелик. Но желание побыть с друзьями вполне естественно, и даже хорошо, что так оно и есть.

В следующий раз, когда Дэйв собрался посмотреть игру с приятелями, Нина, вместо того чтобы расстраиваться, поощрила его: «Звучит многообещающе. Хорошо провести время!» — сказала она совершенно искренне.

Реакция Дэйва? Он крепко обнял ее и пригласил на ужин следующим вечером.

Нина не отдавала себе отчета в том, что установила строгое правило касательно свиданий. Когда Дэйв нарушил правило, она безосновательно расстроилась и почувствовала себя несчастной.

## Сила слова «должен»

Другой индикатор правил, которые мы создали для себя и других, — слово «должен».

На днях, когда я выходила из дома, мне в нос ударил едкий запах гнили. Я и раньше чувствовала неприятный запах, но решила, что он идет от мусорного бака в гараже. Вскоре выяснилось, что дело не в нем.

Подобно охотничьей собаке, я начала принюхиваться, стараясь найти источник. Зашла во все комнаты в доме, заглянула во все шкафы и спустилась вниз. Наконец, поняла, что невыносимое зловоние источал пакет равиоли, случайно оставленный на холодильнике в подвале. Ими пропахло все вокруг!

*Я росла, прислушиваясь к тому, кем хотят видеть меня другие, а затем становилась этим человеком. Мне потребовалось много времени, чтобы перестать оценивать себя чужими глазами.*

Салли Филд, актриса, режиссер и продюсер

Подобно испорченным равиоли, слово «должен» кажется безобидным, но оно невероятно мощное и едкое. Проблема заключается еще и в том, что оно выходит за пределы простых ожиданий и содержит сильный налет осуждения.

Когда мы применяем его к себе, то чувствуем вину или стыд. Мы считаем, что недостаточно хороши или, еще хуже, вовсе бесполезны. И такие суждения очень неприятны. Когда мы считаем, что кто-то другой *должен* сделать что-то, испытываем злость и возмущение по отношению к этому человеку. Нам кажется, что он сделал *очень* плохо (даже если в масштабе всей жизни это нечто малозначительное).

Помните игру «Крокодил»? В ней каждый участник старается показать своей команде слово, фразу или имя собственное, не прозвоня его вслух. Если бы я объясняла слово «должен», то изобразила его в виде грозящего указательного пальца. «Долженствование» четко ассоциируется с этим оценивающим пальцем.

---

### **СОВЕТ В ДУХЕ «ЛУЧШЕ СОВЕРШЕНСТВА»: забудьте о том, что вы «должны» делать**

Кажущееся безобидным, слово «должен» на деле может оказаться разрушительным. И это не пустые слова. Суждение, которое слово несет в себе, по сути, выражает мысль о том, что «ты недостаточно хорош». И даже если вы не принимаете это суждение осознанно, подсознание расценивает его как реальное. Выполняйте упражнения этой главы, старайтесь забыть, что вы «должны» делать, и вы заметите, как улучшатся ваше эмоциональное и физическое состояние, отношения и даже работа. Почему? Потому что чувство, что ты *должен*, влияет не только на эмоции, но и на поведение.

---

Если вы, например, думаете: «Муж должен погулять с Петунией вечером, раз я гуляла с ней днем», — но в обычный час супруг не вскакивает и не тянется добровольно за ошейником, вы можете расстроиться, а в голове у вас, вероятно, прозвучит: «Ты на полном серьезе не собираешься этого делать?» Потом вы надеваете на собаку поводок и бормочете себе под нос раздраженно: «Как приятно, наверное, иметь прислугу».

*Вы можете быть или счастливым, или правым. Если вам хочется сохранить отношения и выигрывать в каждом споре, то у вас проблемы.*

Стив Харви, писатель, сценарист, актер

Несмотря на нюансы каждой отдельной ситуации, слово «должен» приводит только к напряжению и разногласиям.

Помните ли вы, как расстроились из-за своего понимания того, что другой человек *должен* сделать? В рубрике «Руководство к действию» мы подробнее разберем, как лучше всего справляться с такими ситуациями.

А пока спросите себя, как часто вы используете слово «должен».

В течение следующих трех дней замечайте, насколько часто окружающие и вы сами произносите слово на «д». Результаты наверняка удивят вас не меньше, чем моего клиента Карла, который сказал:

— Трудно поверить, что я так часто произношу это. И другие тоже. Я начал указывать на это своей девушке каждый раз, когда она говорит «должен».

Я не призываю вас «играть в психотерапевтов» со своими близкими (это может *по-настоящему* выводить их из себя!). Я лишь прошу больше внимания обращать на то, как легко мы бросаем направо и налево это осуждающее слово. Затем двигайтесь дальше. Всякий раз, когда «должен» вылетает у вас изо рта, задумайтесь и спросите себя, какое правило это слово выражает в данном случае. Одна из моих клиенток представляла себе гигантский осуждающий указательный палец всякий раз, когда произносила «должен». Эта картинка вызывала смех и позволяла оглянуться, чтобы более объективно проанализировать свое правило.

## Правила для других

Присмотримся к правилам, которые мы в течение долгих лет устанавливаем для других. Что приходит вам на ум, когда вы читаете эти предложения?

### **УПРАЖНЕНИЕ: что, по-вашему, должны делать люди**

*Настоящий друг должен...*

---

*Любящий супруг должен...*

---

*Хорошие люди должны...*

---

*Теща/свекровь должна...*

---

*Незнакомец должен...*

---

*Специалист по продажам должен...*

---

*Политики должны...*

---

Нет ли таких ответов, которые вас удивили?

На свод придуманных вами правил влияет масса факторов, включая культуру, в которой вы выросли, ваше детство, правила ваших родителей, друзей, средств массовой информации и прошлый опыт (даже тот, который вы успели получить сегодня). Наши правила так глубоко укореняются в подсознании, что зачастую мы даже не догадываемся об их существовании. Они кажутся нам фактами, а не субъективными установками, каковыми являются на самом деле. Когда я спрашиваю новых клиентов об их правилах, они представления не имеют, о чем я говорю.

Откуда берутся эти правила, устанавливающие, как другие должны себя вести?

И снова в игру вступает принцип «недо-пере». В большинстве случаев у нас есть положительный мотив: мы хотим знать, как интерпретировать слова и действия окружающих. Если мы кому-то не нравимся или, наоборот, кто-то в восторге от нас, нам, естественно, хочется быть в курсе. С помощью «правил» нам легче расшифровать то, как нас видят другие.

Настоящая проблема не в причине этих негибких ожиданий, а в их последствиях. Когда мы реагируем на нарушение *наших* правил так, словно они *настоящие*, то есть такие, о которых все знают и которые все принимают, мы основываемся на ложной информации.

Представьте себе следующее. Как финансовый директор компании вы делаете отчет о финансовом состоянии предприятия и создаете план на следующий год. Но что если все свои отчеты вы построили на основании ложных цифр — тех, что не дают истинного представления о прибылях и убытках? Насколько эффективной будет ваша работа? Согласитесь, не очень.

Когда эмоционально и поведенчески мы реагируем так, будто придуманные нами правила настоящие, мы фактически делаем то же самое. И это не только вызывает ненужный стресс у нас и окружающих, но и приводит к тому, что мы действуем не лучшим образом и говорим то, что не является правдой.

Моя подруга была явно мною недовольна. Когда я спросила, в чем дело, она ответила:

— Ты мне так и не перезвонила.

— Извини, — сказала я, — почему-то я не получила твое сообщение. Когда ты его оставила?

— Я не оставляла сообщения. Я позвонила тебе на мобильный трижды. Ты наверняка видела пропущенные звонки, но не связалась со мной. Разве это дружба?

Что, серьезно?

Я задумалась о ее своде правил. И вместо того чтобы расстраиваться из-за ее реакции, поначалу показавшейся мне смешной, решила проявить понимание.

— Прости. Теперь я понимаю, что тебе нужно было поговорить. Просто мне каждый день звонит масса людей, и я даже не просматриваю пропущенные звонки — только прослушиваю голосовую почту. Отныне, если тебе захочется поболтать, можешь оставлять голосовые сообщения? А лучше пиши SMS. Мне очень важна наша дружба, и я хочу быть на связи.

Я предпочла не ставить собственные правила выше правил подруги и не стала объяснять, почему, на мой взгляд, ее обвинение было беспочвенным. Такой подход помог мне убить одним выстрелом трех зайцев: 1) я избежала сильного раздражения; 2) подруга почувствовала, что ее любят и 3) стало ясно, как в подобных ситуациях вести себя в будущем.

## Правила для самого себя

Для себя у перфекционистов заготовлено еще больше правил, чем для других. Какие из перечисленных вам близки?

- Я должен быть более успешным.
- Я должен держать себя в лучшей форме.
- Я должен помогать соседям.
- Я должен был это знать.
- Я должен больше спать.
- Я должен всегда выглядеть презентабельно.
- Я должен больше успевать за день.
- Я должен готовить ужины для семьи.
- Я должен лучше следить за чистотой в доме.
- Я должен испытывать больше благодарности.
- Я должен чувствовать себя счастливее.

Как часто вы применяете к себе слово «должен»? Что вы чувствуете, когда не достигаете ожидаемого результата: стыд, вину, беспомощность, безнадежность, бесполезность?

Правила помогают придать смысл жизни. Но если что-то идет не по плану, они способны создать проблемы.

## Цена эмоций

Вспомните случай, когда вы рассчитывали на то, что так и не случилось; ждали события, которое не произошло; предсказывали результат, которого не получили.

Какие эмоции вы испытывали?

- Злость
- Страх
- Недовольство
- Вину

- Беспомощность
- Безднадежность
- Негодование
- Грусть
- Стыд
- Бесполезность

Что вы сделали под влиянием этих чувств?

- Действовали, открыто проявляя гнев или подавляя его.
- Отстранились от окружающих.
- Прекратили попытки.
- Сдались.
- Поклялись никогда больше не допускать ничего подобного.
- Слишком много ели или погрузились в какое-то другое нездоровое занятие.

Когда их правила нарушены, перфекционисты реагируют очень бурно и негибко. Они склонны к приступам депрессии, вспышкам гнева и психическим срывам.

Почему ожидания вызывают столько эмоций? Тому есть несколько причин. Во-первых, ожидания помогают составить представление о том, что может случиться в будущем, и тем самым дают ощущение контроля в часто абсурдном и непредсказуемом мире. Если вы *думаете*, что, сделав X, добьетесь Y, и все происходит именно так, это очень приятно. Вы чувствуете себя комфортно и безопасно, зная, что произойдет.

Для перфекционистов непредсказуемость сродни потере контроля. (Это еще один пример мышления по типу «все или ничего».) А потеря контроля пугает. В психологии это называется «приобретенной беспомощностью» — термин обозначает чувство бессилия, когда вы ничего не можете сделать, чтобы улучшить положение вещей. То есть вы понимаете, что совершенно не властны над происходящим. Приобретенная беспомощность усиливает стресс, подавленное настроение и желание сдаться. Именно поэтому мы выходим из себя, когда кабельщик не является в назначенный час. И это основная причина, почему клиенты

авиаперевозчиков кричат на билетных кассиров, даже когда понимают, что те не виноваты в задержке или отмене рейса.

Кроме того, обманутые ожидания вызывают у перфекционистов сильные эмоции из-за склонности принимать все на свой счет. Ожидания помогают перфекционисту определить свою значимость. По его представлениям, отказ в трудоустройстве, полученный от компании мечты, не имеет отношения ни к требованиям предприятия, ни к сплоченности уже существующей команды; причина только одна: он недостаточно для них хорош. Или, как это было у Нины, желание ее мужчины провести время с приятелями не связано ни с мужской дружбой, ни с футбольным сезоном; она решила, что Дэйв просто ее не любит.

Сила ожиданий перфекционистов значительно превышает силу ожиданий не перфекционистов.

## Принятие реакции окружающих на свой счет

Новогодняя пора — замечательная возможность изучить свои ожидания. Ежегодно журналисты и клиенты атакуют меня с вопросом: «Как пережить праздники?» Я считаю, что причина стресса в это время — в перфекционизме.

Знакомо ли вам что-то из перечисленного?

- «Я должна подарить ей идеальный подарок».
- «Я должна приготовить вкусный ужин».
- «Мы должны испытывать больше благодарности».
- «Моя мама должна оказывать мне больше поддержки».
- «Моя семья должна собраться вместе».

Откуда все эти «должна» и «должны»? Если копнете глубже, вы увидите, что эти утверждения — правила, которые описывают ваше отношение к себе. Например, что может случиться, если вы не купите подруге «идеальный подарок»?

Когда я задала этот вопрос клиентке, она ответила: «Тогда она задумается, насколько хорошо я ее знаю. Если я подарю то, что

ей совсем не понравится [опять мышление в ключе «все или ничего»], она усомнится, что я знаю ее достаточно хорошо.

— Если человек дарит другу то, что ему совершенно не нравится, о чем это говорит? — спросила я.

— Что он плохой друг.

— И что говорит о человеке тот факт, что он плохой друг?

— Что он неудачник.

Для моей клиентки подарить неидеальный подарок означало признать себя неудачницей. Уф!

*Когда вы осуждаете другого, вы даете определение не ему, а самому себе.*

Уэйн Дайер, автор книг о саморазвитии

Знакомо ли вам это?

Перфекционистам в высокой степени свойственно осуждение. Они легко судят всех, кто не соответствует их стандартам, включая самих себя. По сути, именно строгое самоосуждение приводит к тому, что они так оценивают других.

Представьте: если вы постоянно критикуете себя, то обязательно будете критиковать и окружающих. Критика попросту становится вашей формой мышления. Как сказал автор бестселлеров Уэйн Дайер, «когда вы осуждаете другого, вы даете определение не ему, а самому себе».

## **Руководство к действию: измените своим правилам**

**Шаг 1.** Выявите свой свод правил.

**Шаг 2.** Отложите молоток судьи.

**Шаг 3.** Придумайте, как иначе обрести чувство контроля.

Так что записано в вашем своде правил? Как я уже говорила, многие из нас даже не догадываются, что таковой у них имеется, и тем более не знают, из каких правил он состоит. Выявляя пункты свода правил, помните: дело не в том, «хорошие» у вас правила или «плохие». Давайте постараемся полностью отказаться от оценок

и сфокусируемся на том, насколько эти правила близки к истине и полезны. Ведь нам важно, чтобы все наши мысли основывались на реальном положении вещей и приносили пользу.

### ***Шаг 1. Выявите свой свод правил***

Закончите приведенные предложения. Пишите первое, что приходит в голову. Не фильтруйте и не оценивайте свои мысли. Просто записывайте.

#### **УПРАЖНЕНИЕ: выявляем свод правил**

*Когда мне грустно, хороший друг должен...*

---

*Если у меня был трудный день, мой партнер должен...*

---

*Нет ничего плохого в том, чтобы расслабиться, если...*

---

*В доказательство любви партнер должен...*

---

*Чтобы быть высокого о себе мнения, у человека должно быть...*

---

*Если родитель работает, ребенок должен...*

---

*Я должен...*

---

*Я никогда не должен...*

---

*Нет ничего плохого в том, чтобы отдохнуть, если...*

---

*Чтобы добиться успеха, человек должен...*

---

*Люди демонстрируют свое уважение, когда...*

---

*Если я буду делать, что должен, то...*

---

Какие-то из ваших ответов удивили вас?

Теперь обдумайте каждый из них и ответьте на следующие вопросы:

- Что общего с действительностью имеет это правило?
- Насколько это правило гибко?
- Насколько это правило полезно? Какие последствия оно влечет?
- Как я могу скорректировать правило, чтобы сделать его более реальным и полезным?

Вот, например, что мог сказать Дуг, руководитель бизнеса, о котором я рассказала в предыдущей главе, о том, что его сотрудники пользуются телефонами во время совещаний.

#### Образец: выявляем свод правил

Мое правило	Насколько оно полезно, гибко и отражает действительность?	Мой новый, улучшенный принцип действия
Если кто-то приходит на совещание с телефоном, это признак неуважения. Люди должны понимать, что для телефонов есть более подходящие места, например в их кабинетах.	Это выводит меня из себя, потому что я воспринимаю это как пощечину. Но вообще-то я понимаю, что для нового поколения это всего лишь часть повседневной жизни.	Я предпочитаю не принимать использование другими людьми новых технологий на свой счет. Вместе с тем я собираюсь быть более предприимчивым. Я не буду надеяться, что сотрудники поймут, насколько мне мешают их телефоны, а просто сделаю зону совещаний свободной от их использования.

Ваша очередь. Заполните таблицу.

### УПРАЖНЕНИЕ: выявляем свод правил

Мое правило	Насколько оно полезно, гибко и отражает действительность?	Мой новый, улучшенный принцип действия
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____

### ***Шаг 2. Отложите молоток судьи***

Какой стала бы ваша жизнь, если бы вы перестали так строго судить себя и других? Многим такой подход кажется неестественным и даже невозможным. Вот что однажды сказал один из моих клиентов: «Суждение помогает мне отличать верное от неверного. Если я не стану судить, откуда буду знать, как мне действовать?»

Однако существует разница между анализом и суждением. *Анализ* подразумевает способность ясно видеть события, выделяя общие и отличительные черты в разных ситуациях. *Суждение* идет дальше, оценивая событие как плохое или хорошее.

Один из способов уменьшить силу суждений — избавиться от слова «должен». Попробуйте заменить его на «хотелось бы» или «было бы хорошо/замечательно/идеально, если бы...» — и посмотрите на эффект.

Поразмышляйте над следующим примером.

### Образец: превращение слова «должен» в «хотелось бы»

Утверждение со словом «должен»	Последствия	Утверждение с фразой «хотелось бы»	Последствия
Я должен получить повышение	Стресс. Попытки достичь желаемого любой ценой. Готовность переступить через других. Действия с чувством собственной значимости. Разговор с боссом. Злость и ощущение стыда в случае отказа	Мне хотелось бы получить повышение	Упорная работа. Разговор с боссом о новой должности. Просьба об обратной связи, если вероятность в повышении возрастет. Хотя неполучение должности станет разочарованием, я получу обратную связь и буду самосовершенствоваться

Замена слова «должен» более нейтральным немедленно снимает «привкус» осуждения. При меньшем стрессе высвобождается энергия, которую можно направить на достижение цели.

Теперь ваша очередь. Выберите утверждение с «должен», которое использовали недавно (или в принципе привычное для вас), и заполните таблицу.

### УПРАЖНЕНИЕ: превращение слова «должен» в «хотелось бы»

Утверждение со словом «должен»	Последствия	Утверждение с фразой «хотелось бы»	Последствия
_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____

---

## СОВЕТ В ДУХЕ «ЛУЧШЕ СОВЕРШЕНСТВА»: прекратите твердить «Я должен»

Я воспринимаю слова «нужно» и «следует» как родственные слову «должен». Как сказал бы Стюарт Смолли\* в юмористическом шоу «Субботним вечером в прямом эфире» (Saturday Night Live): «Не засыпай себя долгами».

---

### ***Шаг 3. Придумайте, как иначе обрести чувство контроля***

Когда ваши ожидания или надежды обмануты, нетрудно ощутить свое бессилие. Однако важно понимать: вы не в состоянии всегда контролировать происходящее, однако кое-что предпринять можно.

В психологии проводится различие между *борьбой, ориентированной на решение проблемы, и борьбой, ориентированной на стабилизацию эмоций*. В рамках первой мы делаем все, чтобы улучшить самую трудную ситуацию; в рамках второй — стабилизировать свою эмоциональную реакцию на проблему. Для того чтобы понять разницу, рассмотрим пример.

В деловом мире один из величайших источников стресса для сотрудников компаний — сокращение штата. Объявление о грядущей реструктуризации часто приводит к чувству неопределенности и беспомощности. Работники кадровых отделов часто обращаются ко мне за помощью из-за резкого падения духа и работоспособности, вызванных сокращением штатов.

Перспектива остаться без работы кого угодно способна привести в смятение. Когда сотрудники узнают о приближающихся переменах, появляется ощущение беспомощности. Почему? Потому что большинство из нас не знакомо с методом борьбы, ориентированным на стабилизацию эмоций, когда человек спрашивает себя: «Что я могу сделать, чтобы чувствовать себя лучше в этой обстановке?»

---

\* Стюарт Смолли — вымышленный персонаж, сыгранный американским писателем, комиком, радиоведущим и политиком Аланом Франкеном. Прим. перев.

В противном случае многие автоматически начинают чувствовать себя беспомощными, будто «нет никакого способа улучшить ситуацию». Когда это происходит, у нас остается меньше сил и на то, чтобы прибегнуть к проблемно ориентированному методу, который подразумевает эффективную адаптацию к сложившимся обстоятельствам.

Я проводила тренинг в компании, осуществляющей кадровые перестановки, и попросила участников определить варианты решения, используя оба подхода. Вот к чему они пришли.

### Образец: борьба, ориентированная на решение проблемы и стабилизацию эмоций

Проблемно ориентированная борьба	Борьба, ориентированная на эмоции
Поговорить с руководством	Предпринять шаги для уменьшения стресса
Обновить резюме	Больше поддерживать окружающих и положительно влиять на обстановку, используя свои сильные стороны и ценности
Позвонить друзьям, работающим в аналогичных компаниях, и узнать о вакансиях	Не забывать делать паузы, чтобы восстанавливать энергию
Присоединиться к целевой рабочей группе на добровольных началах	Сосредоточиться на благодарности судьбе за то, что у меня до сих пор есть работа

Хотя каждый подход имеет свои преимущества, мы нередко игнорируем борьбу, ориентированную на стабилизацию эмоций. И зря, поскольку, как говорилось в главе 4 «Страх против страсти», при перегрузке стрессом мы не способны мыслить и действовать так же творчески и эффективно, как могли бы. А творческий подход и эффективность как раз могут спасти ситуацию.

---

#### СОВЕТ В ДУХЕ «ЛУЧШЕ СОВЕРШЕНСТВА»: как взять ситуацию под контроль

Всякий раз, когда вы теряете контроль над происходящим, напомните себе, что у вас всегда есть выбор.

---

## УПРАЖНЕНИЕ: борьба, ориентированная на решение проблемы и стабилизацию эмоций

Теперь ваша очередь. Вспомните ситуацию, связанную с работой, взаимоотношениями или здоровьем, которая, как вам казалось, вышла из-под контроля. Затем подумайте, как рассмотренные подходы помогли бы лучше справиться с проблемой. Не забывайте, что ваша цель — не оценивать или критиковать то, что вы действительно сделали тогда, а просто увидеть новые варианты, которые помогут в будущем.

Опишите ситуацию.

---

---

---

Проблемно-ориентированная борьба

Борьба, ориентированная на эмоции

<hr/>	<hr/>

В следующий раз, если вы почувствуете, что потеряли контроль, вспомните, что выход есть всегда. Сделайте паузу, глубоко вдохните и постарайтесь найти способы задействовать оба подхода, чтобы начать управлять сложившимся положением.

Хотя происходящее не всегда зависит от нас, мы всегда можем выбрать, как реагировать на ситуацию, просто редко это осознаем. Помню, как проводила тренинг в некоммерческой международной организации Dress for Success, призванной содействовать «экономической независимости женщин, оказавшихся в неблагоприятных условиях, предоставляя им деловую одежду, сеть поддержки, а также инструменты создания карьеры, чтобы помочь процветать в работе и жизни».

Участницы делились своими историями. Джоан рассказала о том, как прошла путь от употребления курительного кокаина

и жизни на улице к компании Dress for Success и поискам работы, чтобы поддержать семью.

Когда я спросила, что она чувствовала, кардинально меняя свою жизнь, она посмотрела на меня так, словно я говорила на незнакомом ей языке. «У меня не было выбора», — ответила Джоан.

Нет, выбор у нее был: она могла остаться на улице. Однако она приняла решение пойти на трудные перемены. Осознание важности этого достижения придало ей силы и гордости за все, что она делала для достижения цели. Джоан явила собой замечательный пример жизни в духе «лучше совершенства».