

Перегляд ПОЗИТИВНОГО МИСЛЕННЯ

НА ОСНОВІ НОВОЇ НАУКИ
ПРО МОТИВАЦІЮ



Гебріел Еттінген

Книжка про бажання і про те, як їх здійснювати

Перегляд ПОЗИТИВНОГО МИСЛЕННЯ

НА ОСНОВІ НОВОЇ НАУКИ
ПРО МОТИВАЦІЮ



Гебріел Еттінген

Книжка про бажання і про те, як їх здійснювати

АНОТАЦІЯ

Американський психолог, професор Гебріел Еттінген, яка викладає в Нью-Йоркському університеті, понад двадцять років досліджує складний феномен людської мотивації. Установки на позитивне мислення здобули популярність не лише в adeptів нейро-лінгвістичного програмування, але й у запеклих оптимістів і мрійників. Однак на практиці приємні очікування чомусь не здійснюються. Чому так відбувається, що стає перепорою для досягнення бажаного і як уникнути негативних наслідків – основні питання, на які авторка відповідає детально й аргументовано, використовуючи дані найновіших наукових досліджень. Окрім того, вона розповідає цікаві історії з життя, відстежуючи причинно-наслідкові зв'язки між очікуваннями та результатами. Ця книжка – про бажання та перевірені механізми їх здійснення. Якщо у вас немає досвідченого коуча, який би допоміг вам досягнути цілей, або не діють випробувані методики, аналізуйте невдачі разом із Еттінген – і змінійте мислення, себе та життя.

Для психологів, коучів, керівників і всіх, хто мислить позитивно.

**Перегляд позитивного мислення:
на основі нової науки про мотивацію**

Ґебріел Еттінґен

Переклад з англійської Леся Герасимчука



КИЇВ 2015

www.nashformat.ua

УДК 159.955:161.223.1

ББК 88.3+87.4

E88

Еттінген Гебріел

E88 Перегляд позитивного мислення: на основі нової науки про мотивацію / пер. з англійської Леся Герасимчука. — К. : Наш формат, 2017. — 184 с.

ISBN 978-617-7279-20-3 (паперове видання)

ISBN 978-617-7388-02-8 (електронне видання)

Американський психолог, професор Гебріел Еттінген, яка викладає в Нью-Йоркському університеті, понад двадцять років досліджує складний феномен людської мотивації. Установки на позитивне мислення здобули популярність не лише в адептів нейро-лінгвістичного програмування, але й у запеклих оптимістів і мрійників. Однак на практиці приємні очікування чомусь не здійснюються. Чому так відбувається, що стає перешкодою для досягнення бажаного і як уникнути негативних наслідків — основні питання, на які авторка відповідає детально й аргументовано, використовуючи дані найновіших наукових досліджень. Окрім того, вона розповідає цікаві історії з життя, відстежуючи причинно-наслідкові зв'язки між очікуваннями та результатами. Ця книжка — про бажання та перевірені механізми їх здійснення. Якщо у вас немає досвідченого коуча, який би допоміг вам досягнути цілей, або не діють випробувані методики, аналізуйте невдачі разом із Еттінген — і змінійте мислення, себе та життя. Для психологів, коучів, керівників і всіх, хто мислить позитивно.

УДК 159.955:161.223.1

ББК 88.3+87.4

Редактор *Олена Замойська*. Коректор *Анастасія Бабченко*. Обкладинка і макет *Миколи Савчука*. Відповідальний за випуск *Антон Мартинов*

Надруковано в Україні видавництвом «Наш формат» у типографії «Фактор-Друк» (61030, Україна, м. Харків, вул. Саратовська, 51). Підписано до друку 29.12.2016. Тираж 2 000 прим. Термін придатності необмежений. Замовлення № 10575. ТОВ «НФ», пров. Алли Горської, 5, м. Київ, Україна, 01032, тел. (044) 222-53-49, pub@nashformat.ua. Свідоцтво ДК № 4722 від 19.05.2014. Висновок Держ. сан.-епідем. експертизи № 05.03.02.-04/51017 від 16.11.2015.

Науково-популярне видання
Серія «Світоглядна література»

ISBN 978-617-7279-20-3 (паперове видання)
ISBN 978-617-7388-02-8 (електронне видання)

Всі права застережено. All rights reserved
© Gabriele Oettingen, 2014
© Герасимчук Лесь, пер. з англ., 2015
© ТОВ «НФ», виключна ліцензія на видання,
оригінал-макет, 2015

Ентоні, Джейкобу та Пітеру

Від автора

У своєму творі я використовувала дані з наукових статей і розділів книжок, написаних разом із моїми колегами й виданих протягом останніх двадцятьох років. У описах дослідів, їхніх результатах та відповідних висновках я подаю посилання на використані матеріали, щоб читачі за бажанням могли переглянути оригінальні тексти. Я також визнаю величезний інтелектуальний внесок моїх співавторів і супутників у перегляд позитивного мислення.

Передмова

Яке найбільше ваше бажання? Як ви собі уявляєте майбутнє? Ким ви хочете бути або що ви хочете робити? Уявіть-но, що мрія ваша здійснюється. Наскільки це було б чудово. Як приємно.

Що заважає вам здійснити своє бажання? Що саме в вас самих заважає здійснити мрію?

«Перегляд позитивного мислення» — це книжка про бажання і про те, як їх здійснювати. Вона є результатом наукового вивчення проблем мотивації протягом двадцятих років. Ця книга приведе вас до одної дивовижної думки: те, що, на наш погляд, найбільше заважає нам реалізувати найдужчі наші бажання, може насправді пришвидшити їхнє здійснення.

Коли до нас звертається по пораду людина, яка прагне здійснити якусь свою мрію, ми, фахівці, радимо одне: мисліть позитивно! Не чіпляйтеся за перешкоди, бо вони вас лише знеохотять; будьте оптимістами та зосередьтесь на тому, чого ви хочете досягти, уявіть собі щасливе майбутнє, в якому провадите активну діяльність, уявіть, наскільки краще ви виглядатимете, коли схуднете кілограмів на десять, наскільки краще почуватиметесь, коли на роботі одержите підвищення, наскільки привабливішим вважатиме вас партнер, коли ви кинете пити, — не встигнете й оком змигнути, як усі ваші бажання здійсняться й ви досягнете поставленої перед собою мети.

Проте мрійники — не завжди люди дії. Мої досліді свідчать про те, що ті, хто просто мріють про майбутнє, менш здатні втілювати власні мрії й бажання в життя (зупиняючись радше на перепонах, які чекають на них на цьому шляху). Є багато причин, чому далеко від дійсності мрійництво заважає рухатись у потрібному напрямі. Мрійництво — вельми приємний процес, що дозволяє нам подумки реалізувати наші бажання, але водночас він поглинає енергію, яка потрібна для важкої праці, скерованої на розв'язання проблем у реальному житті.

Існує також інший спосіб візуалізувати наше майбутнє: у результаті наукового вивчення мотивації людини я виявила інший, складніший підхід до справи. Я називаю цей метод «ментальним контрастуванням»; згідно з цим методом, ми маємо спочатку мріяти, а потім візуалізувати індивідуальні перепони й перешкоди, які заважають нам ці мрії здійснити. Може, ми боїмося, що, зіставляючи мрії з дійсністю, відіб'ємо собі охоту й

станемо ще апатичнішими, немотивованими та нам важче буде рушити з місця. Але насправді це не так. При ментальному контрастуванні в нас якраз з'являється енергія діяти. У нас більшає сили, коли ми конкретизуємо дії, які потрібні для подолання перешкод.

Під час своїх дослідів я виявила, що люди, які вдавалися до ментального контрастування, одержували більше мотивацій, щоб кинути палити, схуднути, отримувати кращі оцінки, підтримувати стосунки, корисніші для здоров'я, ефективніше проводити ділові переговори тощо. Простіше кажучи, якщо люди, які створюють собі позитивний образ майбутнього, додадуть до цього процесу трохи реалізму, то саме ментальне контрастування дозволить їм бути не лише мрійниками, але й людьми практичної дії.

У «Перегляді позитивного мислення», що спирається на мої наукові дослідження, я прагну довести, що характер ідеалістичного мрійництва має зазнати змін. Далі у своїй книжці я вивчаю й документую важливе значення нібито простого завдання: зіставляти наші мрії з перешкодами, які заважають їх реалізації. Потім я докладно пояснюю, чому таке ментальне контрастування працює, особливо на рівні підсвідомої психічної діяльності, і пропоную доцільний процес планування, що робить його ще ефективнішим. У двох останніх розділах книжки я застосовую метод ментального контрастування до трьох напрямів зміни особи — покращення стану здоров'я, налагодження кращих взаємовідносин, поліпшення успішності в навчанні та на роботі; я також раджу, з чого людині слід починати. Зокрема пропоную чотирикрокову процедуру, яка спирається на ментальне контрастування і яку я назвала БРПП (бажання, результат, перешкода, план). Її нескладно вивчити й застосувати до власних бажань, розрахованих на коротку й тривалу перспективу. Як свідчать мої наукові дослідження, це додасть вам сили й зробить вас цілеспрямованішими.

Я написала книжку «Перегляд позитивного мислення» для людей, які застрягли на одному місці та не знають, як цьому зарадити. Книга також буде корисною тим людям, яким добре ведеться у житті, але які хотіли б досягти більшого. Вона стане в пригоді й тим людям, які зіштовхнулися з проблемою, яку намагалися й не змогли розв'язати або не знають, як за її розв'язання братися. Власне, я написала цю книжку для всіх нас. Нам усім потрібна допомога, щоб ми не збочили зі шляху та рухались уперед.

До чого я веду? У традиційних спільнотах діє чимало механізмів (обряди, звичаї, правила, закони, норми), які окреслюють межі

індивідуальної свободи й визначають роль і обов'язки кожної людини. Це саме стосується й репресивних спільнот, як Північна Корея чи колишня Східна Німеччина. Коли в нас нема свободи дії, наш власний вибір мало важить, бо саме зовнішні сили або спонукують нас до дії, або не дають нам діяти. Людям у таких суспільствах головне — зберегти свої моральні якості й вижити.

Сучасні західні спільноти зовсім інші, їм доводиться мати справу з таким явищем, яке дехто називає «прокляттям свободи». Зменшилася сила спонукання до дії, що походить від традиції та влади. Багато хто з нас має нині більше свободи, ніж будь-коли раніше, але тепер нам доводиться діяти на власний ризик: шукати в собі спонуку, щоб зберігати вмотивованість, снагу, зацікавленість і зв'язок зі своїм оточенням. День при дні нам ніхто не каже, що саме робити, щоб берегти здоров'я, домагатися успіхів на роботі або створювати свою сім'ю. Ніхто над нами не стоїть і не пояснює, як зробити життя змістовним. Увесь тягар лягає на наші плечі. Нам конче треба не збитися з курсу та відродити нашу здатність до конструктивної дії, навіть якщо ми потрапляємо у безвихідь.

Марне фантазування про майбутнє не допомагає. У короткочасній перспективі фантазії здаються непоганою розвагою, але вони виснажують нас і примушують раз по раз зашпортуватися. Через них ми потопаємо в нерішучості, опиняємось на межі апатії, імпульсивно хапаємось то за те, то за інше, виходимо за межі своїх можливостей, нас переслідує фрустрація, ми не розуміємо, чому нас обсідають нещастя. Але якщо нам вдасться узгодити мрійливість із неунікною реальністю, у нас з'являться сили дати раду життєвим викликам, перейти до того, що є найреальнішим і конечним у нашому житті.

Якщо вам дошкуляють і заважають серйозні проблеми або ви просто хочете відкрити в собі, випробувати й оптимізувати приховані спроможності й можливості, ця книжка поглибить ваші уявлення про мотивацію у людей і допоможе сміливо прокладати шлях у майбутнє. Як у багатьох учасників моїх досліджень, у вас побільшає мотивацій співпрацювати з іншими, стати частиною світу довкола вас і діяти. І починається все з простого, парадоксального запитання: «Що заважає вам реалізувати ваші мрії?»

Розділ перший

Мрії, бездіяльність

Один мій приятель, котрому за сорок, — назву його Беном, — пригадує, як йому в око запала студентка, і він дух ронив за нею, коли наприкінці вісімдесятих навчався в коледжі. Він кілька разів її бачив, коли обідав із друзями в кав'ярні студмістечка. Коли Бен уранці голився або намагався зосередитись на лекціях, думки його линули далеко, і він уявляв собі, як йому було б гарно з тією дівчиною. Чоловік уявляв собі, що вона художниця і вони вдвох відвідують руїни римських споруд, милуються Сікстинською каплицею. Або ще уявляв, як вона схотіла б намалювати, як він лежить на осонні у дворі коледжу й читає книжку або — ще краще — грає на фортепіано джазову композицію, що він часто робив у вікенд, прагнучи підзаробити. Як було б чудово ділити тихі хвилини з кимось, хто б зрозумів і поділяв його творчі поривання! А хіба не чудово було б мати жінку, з якою можна піти в кіно, дивитися, як сонце сідає, або скочити в автобус і поїхати до сусіднього міста?

Бен не ділився з друзями своїми мріями, які вважав власною маленькою таємницею. Це було напрочуд приємне видиво, але, на жаль, видивом воно і залишалось. Розумієте, Бен не міг наважитись запросити жінку на побачення. Він собі втовкмачував, що вона ж зовсім чужа людина, отож, залицяючись, він може пошитися в дурні. Та й надто він був зайнятий навчанням, аби ходити на побачення. Головне для нього було — гарні оцінки, бо друзів, із якими можна було тусуватись у вихідні, йому не бракувало.

Чому Бенові забракло енергії зробити крок назустріч? Бо він робив те, що багато хто з нас вважає найважливішим для успіху: мріяв про здійснення своїх мрій. Що ж його стримувало?

Культ оптимізму

Сьогодні досить поширена думка: якщо уявляти здійснення наших найпотаємніших бажань, то нам буде легше їх реалізовувати. Такі бестселери, як «Таємниця»[\[1\]](#) і «Курячий бульйон для душі»[\[2\]](#), стверджують, ніби ми можемо реалізувати гарні речі, просто мислячи про них позитивно, і ніби ці позитивісти насправді «здоровіші, активніші,

продуктивніші, за що їх більше шанують ті, хто їх оточує»[3]. І справді, багато хто з нас мислить позитивно, як свідчить щирий, усміхнений оптимізм учасників шоу «Американський ідол», які впевнено говорять про свої таланти, про те, як вони мріють, аби їх відкрили, або учасниць шоу «Неодружений», в якому багато дівчат висловлюють абсолютну впевненість у тому, що саме вони затьмарять конкуренток і виграють головний приз. Учасники цих шоу користуються чималою популярністю серед глядачів не тільки тому, що мають неймовірні фантазії про свій майбутній успіх, але й тому, що живуть в омані цих фантазій і анітрохи не сумніваються, що колись їхні марення справдяться.

Культ оптимізму на цьому не зупиняється. Реклама пропагує щасливих оптимістів як взірці успіху. Політики на всіх рівнях тішать громадськість своїми заявами про мантию надії та настирливим вихвалянням приваб «американської мрії». Економісти будують графік «довіри споживача» та опитують лідерів підприємництва, наскільки оптимістичний їхній прогноз на майбутнє; саме ці дані призводять до зростання й падіння фінансових ринків. Популярна музика прославляє здатність мрійництва та мрійників урятувати світ. Із самого молоду й на кожному повороті життя нас попереджають, що треба позбутися шкідливого «негативного внутрішнього діалогу» або «закуту негативного мислення», якщо ми хочемо досягти чогось у житті[4]. На стіні мангеттенської середньої школи хтось вивісив заклик, який надихає дітей «летіти на Місяць, бо якщо ви пролетите повз, то однаково опинитеся серед зірок».

Оптимізм не вгамовується навіть перед лицем надзвичайного лиха. 2008 року під час серйозної рецесії компанія PepsiCo розпочала опитування американських споживачів у рамках свого проекту «Оптимізм Пепсі». 2010 року 94 % опитаних вважали, що «оптимізм важливий для творення нових ідей, які можуть справляти позитивний вплив на світ». Майже три чверті респондентів сказали, що «вони сподіваються на найкраще в непевний час». І понад 90 % сказали, що, «на їхню думку, оптимізм може справляти поважний вплив на поступ суспільства в позитивному напрямі»[5]. До 2013 року деякі оглядачі применшували значення смерті «американської мрії» та американського оптимізму, проте опитування, проведене того ж року за підтримки Північно-західної компанії взаємного страхування життя, виявило, що 73 % американців трактують життя як «наполовину повну склянку», а 79 % вважали, що американська мрія ще жива[6]. Згідно з опитуванням Геллапа, 2013 року 69 % респондентів оптимістично

висловлювалися щодо власного майбутнього[7].

Поклоніння оптимізму — не нове і не виключно американське явище. До цієї теми зверталися автори від Марка Аврелія («Замислись над красою життя»)[8] до Семюела Джонсона («звичка бачити все із кращого боку щонайцінніша»)[9] і д-ра Сьюза («Коли щось починає відбуватися, не хвилюйся та не зупиняйся. Прямуй далі — і ти відбудешся теж»)[10]. Проте американці ніби за традицією схильні до оптимізму. «Песимізм досі не вигравав жодної битви», — зауважив якимось президент Дуайт Ейзенхауер. Чарлі Чаплін також схилився до позитивного мислення: «Дивлячись дотолу, ви ніколи не побачите веселку»[11].

Віра в силу оптимізму спирається на просту ідею: дивлячись у майбутнє, ми сьогодні вистоїмо й покажемо себе якнайкраще. І якщо ми вже збираємось дивитися в майбутнє, то найкраще в цьому разі — мислити позитивно. Який інший вихід? Мислити, що ми приречені на невдачу та злидні? Хіба це дасть нам мотивацію? А от в мережі є така лаконічна приповідка (її ще й на тенісах друкують): «Мрій. Бажай. Роби».

Оскільки скрізь панує оптимізм, то в інститутах і організаціях інколи навіть ризиковано висловлювати свої помірковано негативні погляди. Якщо ви перебуваєте на робочому місці й мислите як «реаліст», то вам ще й наліпку повісять: скиглій або буркун. Часто-густо кіно й телепродюсери відмовляються від трагічних тем і сумних фіналів, побоюючись, що глядач вважатиме твір надто песимістичним і відвернеться від нього. Із цих же міркувань жоден політик не схоче поставити під сумнів корисність оптимістичного погляду або порвати з традиційним підходом на зразок «буде зроблено».

Як німецька громадянка, котра приїхала до США вже у зрілі роки, я була вражена, наскільки більше позитивне мислення тішиться популярністю в США, ніж в Європі. У Німеччині, якщо ви запитаете людину, як вона ся має, вам щиро скажуть «Я погано спав цієї ночі» або «У мене цуценя занедужало, це мене непокоїть». А в Америці, як я помітила, люди відкажуть «Нівроку», навіть якщо в них щось не так. Помітила я й те, що людей дратує будь-яке відхилення від неписаного правила позитивності. 1986 року, коли я працювала науковою співробітницею з ученим ступенем у Філадельфії, одна професорка розповіла мені про збори професорсько-викладацького складу, на яких вона згадала про деякі труднощі в її житті. Колеги тоді вельми критично до неї поставилися через «негатив», висловлений у професорському середовищі. Розумілося, що їй треба було

навчитися тримати весь той негатив при собі, аби це не дошкуляло іншим людям.

Докладніше про оптимізм

Хоча настільки поширений оптимізм і був новиною для мене, я відчувала вдячність за це та не розглядала його присутність у суспільстві як контрпродуктивну. Я трактувала це як тактовність людей, які не хочуть обтяжувати інших своїми проблемами. Вони натомість цінують свій і чужий добрий настрій. Але коли в середині вісімдесятих років минулого сторіччя я взялась досліджувати оптимізм, то побачила більш нюансовану перспективу. Спочатку мене надихало побачене у Східній Німеччині під час Холодної війни. Я вивчала крос-культурні відмінності залежно від рівня депресивної поведінки та порівнювала песимістичні погляди респондентів, які жили за комуністичного режиму у Східній Німеччині, з поглядами західнонімецьких мешканців, які жили у відкритішому демократичному суспільстві[\[12\]](#). У рамках свого дослідження я відвідувала бари (що їх німці називають кнайпами), розташовані в сусідніх районах Західного і Східного Берліна, щоб виявити й відстежити ознаки депресивності серед барменів[\[13\]](#).

За тих часів дехто в Західній Німеччині й деінде волів знати, чи мала комуністична система переваги з погляду добробуту людей і відчуття захищеності. У цьому суспільстві всі були нібито рівні й усіма опікувалася держава, усім гарантувалася робота і житло. Однак я виявила ознаки депресії, як-от: сутулість і сумний вираз обличчя, помітніші у східнонімецьких барменів, ніж у західнонімецьких. Цікаво, що багато хто, з ким я розмовляла у Східній Німеччині, аби вижити в скруті, покладалися на сліпий активізм і вільні візії кращого майбутнього.

В одному випадку східнонімецький художник бідкався, що застряг у Східному Берліні. Йому для творчості бракувало полотен, фарб та всіляких надібок, а влада знеохочувала його працювати з ідеологічних міркувань. Цей митець, який малював маленькі привабливі фігурки в стилі Міро або Клее, розповідав мені про невідпорні мрії виїхати зі своєї країни, щоб мати можливість творити. Він усміхнувся й тихо промовив: «Коли-небудь я відвідаю Париж». Після цього він відвернувся, уп'явся поглядом у вікно та зітхнув. Цей зворушливий момент показував, наскільки тривкими можуть бути позитивні фантазії.

Такі розмови надихнули мене на чіткіше окреслення мого розуміння оптимізму. Мартін Селігмен, засновник позитивного напрямку в психології та мій науковий консультант у Пенсільванському університеті у Філадельфії, трактував оптимізм як віру в майбутнє або його очікування на підставі минулого успішного досвіду[14]. Селігмен встановив, що нам притаманний найбільший оптимізм, коли ми оцінюємо дійсність у такому вигляді, як знали її досі, і приходимо до логічного висновку, що майбутнє, схоже, працюватиме подібним же чином. Якщо результативність бетера в бейсболі становить 0,300 за двадцять гоумранів за останні три місяці сезону, керівник команди, готуючись до великої гри, поставить його на вигіднішу позицію, ніж гравця з показником 0,200 при трьох гоумранах. На підставі свого досвіду керівник команди вважає ймовірнішим, що перший бейсболіст добіжить до базового дому, тобто він має «позитивне сподівання на успіх». Але люди в Східному Берліні, з якими я зустрічалась, продовжували сподіватись навіть розуміючи, що їхні надії на майбутнє навряд чи справдяться. Мій знайомий художник ніколи не був у Парижі, а на підставі минулого досвіду не міг сподіватися поїхати туди. Радше на підставі саме минулого досвіду він навряд чи колись виїхав би зі Східної Німеччини. А проте чоловік уявляв, ніби міг вільно займатися художньою творчістю — малювати, коли йому заманеться, відчувати натхнення та потяг до своєї праці, відвідувати Лувр. Його надію живили позитивні фантазії: вільний злет думок і образів майбутнього, яке в нього може бути, і це теж поривало його до Парижа. Надія художника зводилася до мрійливого передчуття дива, хоча він і знав усе про своє минуле та похмурі реалії майбутнього.

На цьому тлі визначення Селігмена здавалося корисним, проте воно не могло охопити весь феномен оптимізму. Це визначення стало панівним, і чимало фахівців опинилось у сліпій зоні. Психологи, які орієнтувалися на емпіричні кількісні дослідження, майже не писали про позитивні фантазії або мрії та не вивчали їх. Під впливом аналізу людської поведінки вони зосередилися на розумінні раціональних суджень про варіанти власного майбутнього, які люди висловлювали на підставі власного досвіду. Очікування легше було вимірювати та вивчати, тоді як фантазії здавалися химерними та нематеріальними, а отже, непридатними для об'єктного аналізу. Фантазії також повертали дослідників до Фрейда[15], у якого тоді (як і тепер) була репутація вченого, який висуває ідеї, що емпірично не підтверджуються.

Я зрозуміла, що позитивні фантазії були важливим складником людського досвіду, і хотіла ґрунтовно дослідити їхній механізм та способи впливу на нашу поведінку. У цій справі мене надихнуло звернення до витоків сучасної психології, а саме до Вільяма Джеймса, мислителя кінця дев'ятнадцятого сторіччя. У розділі під назвою «Сприйняття дійсності», що в другому томі його плідної праці «Засади психології», Джеймс зауважив: «Усі знають про відмінність між уявленням про річ і вірою в її існування, між припущанням пропозиції та мовчазною згодою про її істинність»[\[16\]](#). Джеймс говорив про погляди людей на минуле й теперішнє, але схоже, що ця відмінність дійсна й для майбутнього. На підставі цього я зрозуміла, що належало вивчати два різновиди оптимізму: позитивні очікування на ґрунті минулого досвіду й вільний плин думок та образів, укорінених у людських бажаннях і мріях.

Зокрема мене цікавило, чи позитивні мрії, позбавлені зв'язку з минулим досвідом, можуть вплинути на бажання та здатність людей вдаватись у своєму житті до активних дій. Такі вчені, як от Альберт Бандура[\[17\]](#) і Мартін Селіґмен[\[18\]](#), розглядали зв'язок між позитивними сподіваннями та вчинками; вони дійшли висновку, що очікування збільшували зусилля й реальні досягнення. Згідно з цими дослідженнями, люди, які, спираючись на минулий досвід, вважали свої шанси на успіх кращими, докладали більших зусиль і легше досягали своєї мети. Чи збільшить таким же чином фантазування про щось шанси на реалізацію бажаного? Чи може політ уяви, мрія, відірвана від реального минулого досвіду, спонукати людину до дії та реалізувати цю мрію?

Я вважала, що таке можливо. Не було підстав думати, що мрії істотно відрізнялися від очікувань своїм практичним впливом; власне, усі форми позитивного мислення здавалися корисними. Я захотіла дослідити це питання глибше, і для цього вивчала групу з двадцяти п'яти опасистих жінок, які брали участь у програмі схуднення[\[19\]](#). Перед початком програми я поцікавилася в учасниць, наскільки сильно вони хочуть схуднути і яка ймовірність того, що їм вдасться цього досягти. Потім попросила кожен окремо вибрати свій варіант у кількох запропонованих сценаріях із кількома відповідями. В одних сценаріях їм пропонувалось уявити, ніби вони успішно завершили програму, а в інших вони опинялися в ситуаціях, коли їх спокушали порушити дієту.

«Ви щойно завершили програму схуднення Пенна, — йшлося в одному сценарії. — Увечері ви плануєте зустрітись з давнім приятелем, якого вже

близько року не бачили. Чекаючи на його приїзд, ви уявляєте...» В іншому варіанті я запропонувала учасницям уявити, ніби вони бачать перед собою тарілку з пончиками. Що вони тоді подумують, відчують, зроблять? Заохотивши учасниць дослідження до самостійної оцінки того, наскільки позитивні або негативні були їхні фантазії, я оцінювала, чи мріяли вони про ідеалізований результат, чи фантазували, наскільки простий сам процес схуднення. Це була суб'єктивна оцінка учасницями своїх мрій (позитивні вони, на їхню думку, чи негативні), — тобто мене цікавила саме їхня оцінка, а не моє трактування як дослідниці позитивного чи негативного характеру їхніх мрій[20].

Мою увагу привернули результати цього початкового дослідження. Через рік виявилось, що жінки, які вважали, що можуть схуднути, дійсно скинули майже на дванадцять кілограмів більше, ніж ті жінки, які не вірили, що зможуть набагато схуднути. І ось що важливо. Незалежно від їхніх суджень на основі минулого досвіду, жінки, які мали потужні позитивні фантазії про схуднення, — тобто ті, які найбільш позитивно змальовували себе стрункішими й привабливішими, коли підуть на побачення з другом, або ті, хто уявляв, як вони йдуть повз пончики, не змигнувши оком, — схудли на одинадцять кілограмів менше, ніж ті жінки, які змальовували себе негативно.

Мрія про досягнення мети насправді не сприяла здійсненню цієї мрії. Навпаки: вона стояла цьому на перешкоді. У нашому досліді наївні мрійниці були менш охочі поводитися у спосіб, який сприяє схудненню.

Результати цього дослідження я опублікувала ще 1991 року, проте вони жодною мірою не спонукали психологів або ширший загальний ретельніше придивитися до оптимізму. Це сталося через те, що поширена віра в силу оптимізму виявилася надто сильною. У той час майже всі безумовно погоджувалися з тим, що позитивне мислення про майбутнє збільшує шанси на успіх. Тому дехто з моїх колег заохочував мене відкоригувати моє дослідження. Вони казали: «Тримайся ближче до усталених концепцій. Вивчення мрій — справа ризикована, бо наближає тебе до псевдонауки й спекуляцій. Якщо ти хочеш, аби люди ставилися до тебе поважно, зосередься на позитивних очікуваннях». Але мені здавалось, що досліджувати мрії справді важливо і що моя робота зможе допомогти людям.

Попри те, що перша моя робота була надрукована в науковому часописі, який практикував внутрішнє експертне рецензування, наступна моя

доповідь на цю ж тему кілька разів відхилялася, а рецензенти зазначали, буцім результати й аргументи притягнуті за вуха. Дехто з колег казав, що їм навіть не хотілося дочитувати її, тому що основна ідея безглузда й навіть бридка. Я була засмучена та розчарована, але однаково хотіла зробити свої ідеї надбанням загалу.

У науці специфічні результати повинні бути відтворюваними, щоб наукова спільнота, включно зі мною як авторкою, погодилася з ними. Не можна просто відразу довіряти кільком дослідженням. На висновки може вплинути ідіосинкразія до даних або їхнього аналізу. Аби переконати своїх найскептичніших колег (і себе саму), а також привернути до своєї роботи більше уваги, я хотіла провести низку точних широких досліджень. Я знала, що не можу просто взяти за основу попередню роботу інших вчених; мені належало ретельно вибудувати всю систему аргументації, послідовно муруючи стіну зі шлакоблоків, щоб на неї могли зіпертися мої результати.

Я взялася до роботи й протягом двадцятьох років спостерігала за людьми різного віку, у різних контекстах у Німеччині та в Сполучених Штатах Америки. Я змінювала методи досліджень, щоб запобігти будь-яким мислимим запереченням з боку вчених. Якби мені вдалося провести дослідження з усіма варіаціями й одержати такий самий результат, я нарешті упевнилася б у тому, що це значущий психологічний феномен. Саме це й сталося.

Раз по раз — спочатку я навіть дивувалася — результати виявлялися ті самі. Позитивні фантазії, бажання й мрії у відриві від оцінки минулого досвіду не перетворювались у заходи, направлені на те, щоб життя стало активнішим і продуктивним. Наслідок такого підходу був протилежний.

Пригадуєте Бена, який мріяв про свою таємничу жінку, але ніяк не міг відволіктися на деякий час від наукової праці, щоб запросити її на побачення? Я вивчала, чи позитивні фантазії людей у його ситуації справді заважають їм переходити до дії. Я залучила до досліду 103-х студентів коледжу, які, за їхніми словами, закохалися по вуха у представницю / представника протилежної статі, але не ходили з нею / з ним на побачення[21]. Спочатку я попросила їх оцінити за шкалою від 0 до 100 %, наскільки ймовірно, що саме вони стануть ініціаторами стосунків із тією особою (тобто йдеться про очікування чогось у майбутньому на підставі минулого досвіду). Потім я попросила їх завершити низку гіпотетичних сценаріїв, пов'язаних із побаченнями. В одному сценарії йшлося про таке: «Ви — на вечірці. Спілкуєтеся з ним або з нею, і в цей час бачите, що до

кімнати входить хлопець або дівчина, який / яка може, на вашу думку, подобатися вашому співрозмовникові чи співрозмовниці. Коли цей хлопець або дівчина підходить до вас, ви уявляєте...» Я запропонувала учасникам за шкалою від 1 (дуже негативно) до 7 (дуже позитивно) оцінити в кожній ситуації, наскільки негативне або позитивне було їхнє уявлення.

У деяких студентів, котрі брали участь у цьому досліді, така інструкція дослідника викликала позитивні уявлення: «Ми обоє йдемо з вечірки, усі на нас дивляться, особливо та дівчина. Ми виходимо надвір, сідаємо на лавку, довкола нікого, він обіймає мене однією рукою...» тощо. Натомість у інших уявлення виявилось негативним: «Він із нею почав балакати про абсолютно невідомі мені речі. Йому з нею приємніше, ніж зі мною, і в них нема особливого бажання залучити мене до розмови».

Через п'ять місяців я зустрілася з тими ж студентами та запитала, чи зійшлися вони з тією особою, яка була їм до душі. Результати були подібні до тих, які я отримала в досліді з повними жінками. Що більше студенти сподівалися на підставі розумної оцінки минулого досвіду, що налагодять стосунки, то частіше в їхніх відповідях ішлося про ініціювання знайомства. Але що більше студенти, як-от Бен, у рамках нашого досліді поринали у позитивні фантазії, то рідше в їхніх відповідях ішлося про ініціювання стосунків. Ініціювання стосунків — класичний виклик, який потребує мотивації та сміливих дій. Те саме стосується й пошуку роботи. Чи збільшують шукачі роботи свої шанси бути найнятими, поринаючи в позитивні уявлення, як вони проскочать інтерв'ю, як сидітимуть у чудовому новому офісі, як роздаватимуть свої нові бізнес-візитівки? У 1988 році я найняла вісімдесят трьох аспірантів чоловічої статі з німецького університету. Більшості з них було років по двадцять п'ять. Я запитала, яка ймовірність того, що вони знайдуть роботу, і як важливо для них мати роботу. Я також попросила їх вигадати й записати будь-які позитивні фантазії про знаходження роботи та оцінити за шкалою від 1 (дуже рідко) до 10 (дуже часто) їхню періодичність. Через два роки я знову перевірила результати. Що частіше в аспірантів з'являлися позитивні фантазії, то меншого успіху вони досягали. Вони повідомили мені, що розсилали менше заяв із проханням узяти їх на роботу й одержували менше пропозицій. Зрештою, вони розповіли мені також про менші заробітки. Їм шкодили мрії про успіх.

Деякі зі згаданих вище досліджень — студенти коледжу, що страждають від нерозділеного кохання, шукачі роботи — надавали дані, генеровані

ними самими. Тобто я оцінювала кінцевий результат на підставі того, що мені повідомляли самі учасники. А якщо учасники, яких я вивчала, зробили щось не так? Що, як щось, пов'язане з позитивними фантазіями, змушувало їх применшувати чи перебільшувати їхній успіх? Це внесло б плутанину в мої результати і, можливо, поставило б під сумнів мої важливі висновки.

Я вирішила вивчити феномен позитивних фантазій об'єктивніше, досліджуючи роль оптимізму стосовно академічних успіхів. Я запитала 117 студентів коледжу, які слухали вступ до психології, яку оцінку вони хотіли б отримати на іспиті за півсеместра, який мав відбутися за два дні, і як вони збиралися цього досягти. Їхні фантазії я оцінювала так: просила дописати гіпотетичний сценарій. Один сценарій розпочинався так: «Іспит уже позаду й сьогодні день оприлюднення оцінок. Ви наближаєтеся до корпусу, де знаходиться дошка оголошень навчальної частини, і ви собі уявляєте...» Один студент дописав мій сценарій своєю негативною фантазією: «А якщо я завалив іспит? Може, треба було краще вчитися... де моя оцінка? Хай йому біс — у мене трійка. Як я її виправлю?» Інші студенти були налаштовані позитивніше. Я попросила студентів оцінити, наскільки, на їхню думку, позитивні або негативні були ці фантазії.

Також я взяла результати студентських іспитів за півсеместра й остаточні оцінки за півтора місяця; я не покладалася на те, що студенти самі мені їх повідомлять. Як і очікувалося, що позитивніші були студентські фантазії про майбутні оцінки, то меншими виявлялися їхні досягнення та зусилля, за їхніми словами, вони доклали до навчання.

В усіх моїх дослідженнях дотепер брали участь переважно молоді люди. Тепер мені треба було довідатись, чи перешкоджали позитивні фантазії також і старшим людям досягати своєї мети, і тому я звернулася до галузі охорони здоров'я. Люди старшого віку досить часто хворіють на артрит кульшового суглоба; вони потерпають від такого страшного болю, що доводиться вдаватися до хірургічного лікування із заміною ураженого суглоба. Ця хвороба вражає навіть найактивніших людей, ускладнюючи їхнє життя й доводячи їх до розпачу. Одужання в усіх пацієнтів відбувається по-різному; воно залежить від таких факторів, як вік пацієнта, вага, передопераційний стан кульшового суглоба та рівень попередньої активності. У післяопераційний період пацієнти протягом багатьох тижнів повинні проходити фізіотерапію та робити вдома фізичні вправи. Вони день у день привчаються до нових рухів: як стояти, ходити, спускатися

сходами, сидіти на різних видах стільців, вправлятися на велотренажері, поратися по дому та займатися щоденними справами. Шляхом до швидкого й успішного одужання є максимально активний спосіб життя в післяопераційний період, але без надмірностей, а також адаптація рухів свого тіла, що дозволить зняти навантаження зі стегна[22].

Вирішивши з'ясувати, наскільки позитивні фантазії впливають на якість одужання після хірургічної остеопластики кульшового суглоба, я знайшла у німецькому шпиталі 58-х пацієнтів, яким уперше мали робити цю операцію. Я запитала їх про сподівання на одужання: чи зможуть вони через два тижні після операції підійматися сходами й ходити з ціпком і чи зникне, на їхню думку, за три місяці біль. Відповіді пацієнтів спиралися на їхню оцінку відомих їм рівнів болю та знерухомлення, а також на очікування, що їх прогнозували лікарі на підставі минулих спостережень. Я також попросила пацієнтів уявити себе після операції: вони прокидаються в післяопераційній кімнаті, ідуть купувати газету, прогулюються з друзями, пораються по дому.

Як і в попередньому дослідженні, учасники оцінювали в числовій формі, наскільки позитивні або негативні були їхні вільні думки й бачення. Через два тижні після операції учасники дослідження ще перебували в шпиталі, і я перевірила поступ їхньої реабілітації. Із дозволу пацієнтів, я зв'язалася з їхніми фізіотерапевтами й попросила пацієнтів оцінити за шкалою від одного до п'яти, наскільки добре функціонував їхній кульшовий суглоб (діапазон руху розглядався як класичний показник поступу одужання пацієнта після остеопластики). Я спитала також терапевтів, скільки східців угору та вниз можуть тепер подолати пацієнти і як виглядав загальний стан їхнього одужання на тлі інших пацієнтів. Наскільки сильний біль вони терпіли? Як зміцніли їхні м'язи? Чи добре вони почували себе фізично? Я вирішила проконсультуватися з фізіотерапевтами, бо саме вони могли надати мені об'єктивну й неупереджену інформацію про поступ одужання пацієнтів. Ці фахові медики нічого не знали про моє дослідження та про мою гіпотезу. Вони просто, виконуючи свої професійні обов'язки, вимірювали здатність пацієнта рухатися, підійматися й спускатися сходами тощо.

Маючи таку інформацію від фізіотерапевтів, я здійснила порівняльний статистичний аналіз фантазій і результатів з урахуванням таких факторів: вага, стать пацієнтів і функціональний стан суглобів до операції. І знову я виявила, що, схоже, позитивні фантазії заважали людям досягти мети. Що

більше вони сподівалися на гарне одужання після остеопластики на основі розуміння потрібних для цього кроків, то краще їм вдавалося, за оцінкою їхніх фізіотерапевтів, рухати кульшовим суглобом, долати більше східців і кращим був поступ одужання. Що більше вони уявляли собі швидке та просте одужання, то менше ознак одужання зауважували їхні фізіотерапевти.

Наприкінці дев'яностих років почали накопичуватися результати. Я вивчала дітей, які страждали на хронічні шлунково-кишкові хвороби, астму та рак; юнаків із низькими статками в Німеччині, які не закінчили середню школу й хотіли закінчити ПТУ. Я вивчала жінок із низькими заробітками, які хотіли одержати добрі оцінки за американською програмою основ бізнесу[23]. У кожному з перелічених випадків позитивні фантазії або не сприяли або істотно заважали людям досягти мети. І хоч як дивитися на цю проблему, усталені погляди в психології й популярні поради помиляються: позитивне мислення допомагає не завжди. Звісно, інколи таке мислення корисне, але у вигляді довільної мрії, на яку здебільшого перетворюється позитивне мислення, воно у дальшій перспективі заважає людям рухатися вперед. Власне, такі люди домріялися до безвиході.

Біль втрачених десятиліть... і змарновані кошти

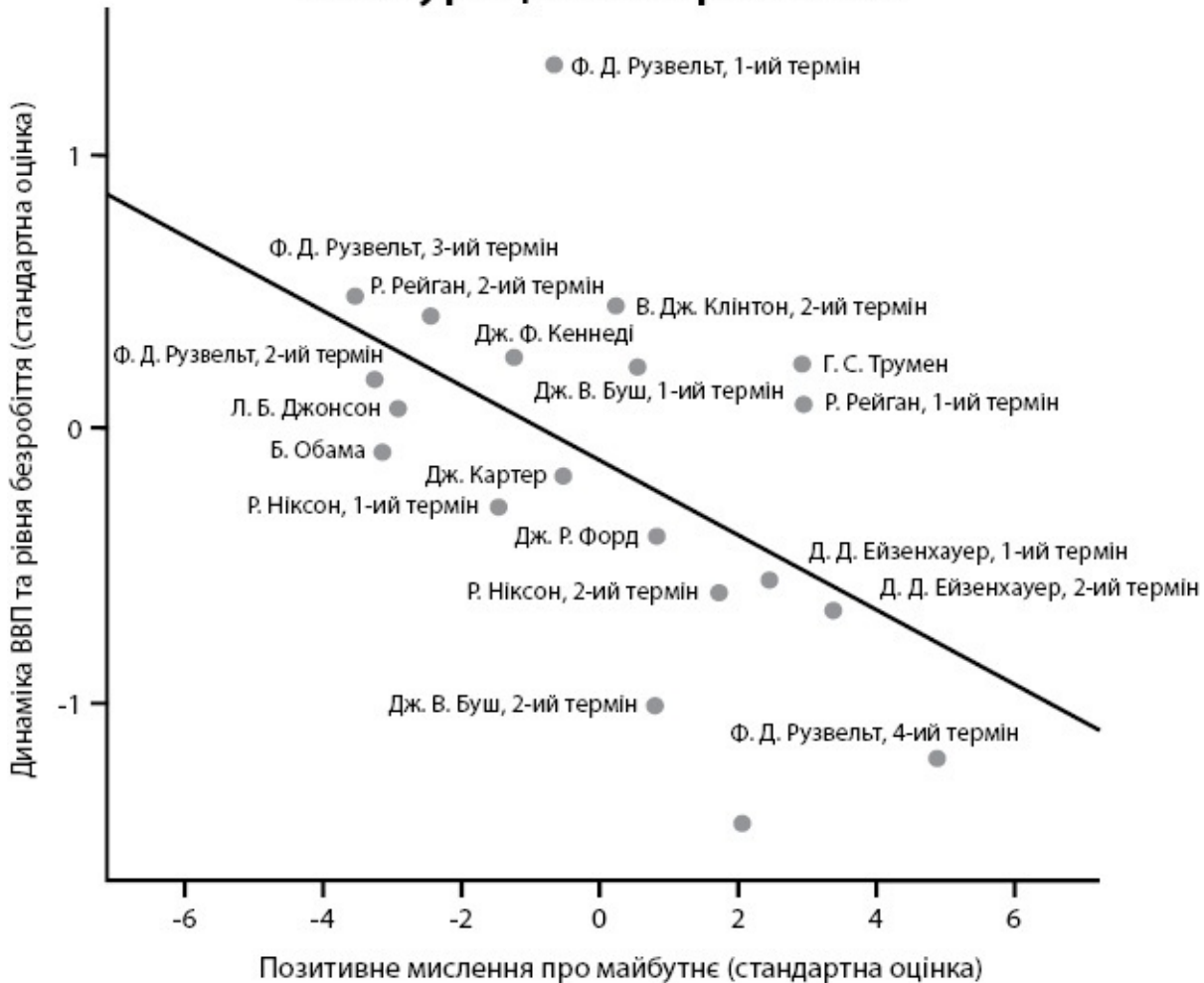
Протягом 1990-х і на початку 2000-х років, коли я розповідала про результати дослідів, люди лише висловлювали своє здивування з домішкою скепсису. Вони бадьоро заявляли: «Та невже?! А я вважала, що позитивне мислення завжди допомагає!» Проте цим слухачам не до того була вся важливість одержаних результатів. Здатність підтримувати мотивацію — не така проста справа. Плин життя кожної людини залежить від того, яких заходів вона вживає. Якщо людина поринає у позитивні фантазії, вона тим самим заважає собі повністю розкритися. Вартість такого ставлення до життя чимала й цілком реальна. Подумайте-но, наскільки краще почувалися б повні жінки в моєму дослідженні, якби вони менше фантазували, а худли б. Або наскільки більше випускників відчули б піднесення, знайшовши гарну роботу. Або наскільки краще почувалися б під час реабілітації пацієнти після остеопластики.

Після глобальної рецесії 2009 року[24] всі заходилися обчислювати вартість надмірного оптимізму. Тепер небезпеки й прикрі наслідки позитивного мислення очевидні, принаймні на рівні всього суспільства.

Мене зацікавив сукупний ефект позитивних фантазій, а тому ми з моїм співробітником А. Таймуром Севінсером провели кілька експериментів із використанням новітніх дослідницьких методик[25]. Ми проаналізували статті на шпальтах USA Today, присвячені фінансовим проблемам від самого початку фінансової кризи 2007-2009 років, використавши комп'ютерну програму, яка знаходить у тексті слова з певним значенням і зазначає їх[26]. Виокремлюючи слова, що стосувалися майбутнього або мали позитивну семантику, а також усі слова, що мали негативну семантику або стосувалися минулого, ми створили індекс «позитивного майбутнього». Ми його використали для статистичного аналізу, досліджуючи, чи позитивне мислення на фінансових шпальтах корелювало з динамікою промислового індексу Доу-Джонса. І знаєте що? Ми виявили виразну кореляцію: що позитивніші були дані, опубліковані в газеті за тиждень, то більше знижувався промисловий індекс Доу-Джонса протягом наступного тижня або місяця.

Тоді ми вирішили подивитися, чи підлягає ця тенденція реплікації; для цього використали ту саму методику й проаналізували промови президентів за 1933-2009 рр. Зокрема, ми хотіли подивитися чи зафіксоване в промовах позитивне мислення корелювало з «довготерміновими показниками ефективності економіки». І знову ж таки ми виявили виразний зв'язок: що позитивніша була інавгураційна промова з нагоди нового президентського терміну, то гірші були протягом наступного президентського терміну показники ВВП й рівня безробіття. (див. мал.1).

Позитивне мислення в президентських інавгураційних промовах



Джерело: Sevincer, Wagner, Kalvelage & Oettingen (2014, Study 2).
У вид.: Psychological Science, 25, 1010-1017.

Мал.1. *Що позитивніше мислення про майбутнє в інавгураційних промовах президентів, то нижча ефективність економіки в подальший період.*

Важко собі уявити, наскільки позитивні фантазії зменшують ефективність бізнесу і яка вартість економічних втрат при цьому, бо насправді ці фактори вивчалися дуже мало. Проте ми можемо припустити, що фантазії марнують чималі кошти. Культуролог-антрополог Маргарет Мід відверто заявила, що нам «не слід сумніватися, що невеличкий гурт вдумливих і відданих громадян здатен змінити світ, це єдине, що можна стверджувати напевно»[\[27\]](#). Але спитайте менеджера або адміністратора про їхню думку з цього приводу — і почуєте, що вони піддають сумніву

твердження Мід. Точні цифри відшукати важко, але, на загальну думку, щороку змарновується приблизно половина корпоративних ініціатив, спрямованих на зміни[28]. Хоча така оцінка вельми приблизна, її широко використовують розмаїті консультанти та експерти, які намагаються визначити винних у хронічній неспроможності компаній змінюватися. В одному нещодавньому огляді керівництва учасники називали низку причин, як-от «брак чітко окреслених та / або досяжних віх і цілей для оцінки поступу», «брак відповідальності у вищого керівництва», «погана взаємодія», «опір працівників», «недостатнє фінансування»[29]. Особливо важко впроваджувати інноваційні ініціативи, як про це йдеться у записі в блозі на Huffington Post, де перелічено не менше п'ятдесяти шести причин невдач[30].

Або візьмімо підприємництво. Відомо, що понад 50 % нових фірм зазнають невдачі протягом перших п'ятих років[31], а як щодо незліченної кількості ідей, які так і не втілились у реальне підприємство через позитивне фантазування? Ось що думає з цього приводу один старший бізнес-радік: «Я бачив, що для декого ідея змін приємна сама по собі. Це може бути інновація, задум нового продукту, нова стратегія, — саме ідея іноді настільки впадає в око, що люди майже не бачать рації втілювати її в життя, що необхідно, аби її реалізувати. Виходить так, ніби здійснення відбувається через сам факт наявності ідеї»[32]. Так само і в приватному житті — наша здатність діяти на робочому місці замикається на наших мріях.

Ми ще не знаємо повної економічної та соціальної вартості фантазування, але ми вже напевно знаємо, що для вашого успіху як політичного лідера в економічній сфері — вам не варто розписувати майбутні економічні досягнення в інавгураційній промові. Якщо ви як журналіст або аналітик хочете процвітання економіки, то не треба на людях із захватом просторікувати про велич перспектив. І якщо ви хочете досягти якоїсь мети, як-от: схуднути, одужати, знайти роботу, втішитися гарним побаченням, то не обмежуйте себе сидінням і поринанням у мрії. Як постійна мотивація для досягнення мети ідеалізація майбутнього не працює ні на індивідуальному рівні, ні на корпоративному, ні на рівні цілих громад.

Я не хочу при цьому сказати, ніби ідеалізація майбутнього «прирікає» кожную людину на невдачу. Мої результати спираються на статистичну ймовірність успіху й невдачі, що пов'язано з шансами на поступ або

бездіяльність. Але ця ймовірність — вагомий чинник. На основі результатів дослідів, що проводилися протягом двадцятьох років, і реплікованих у дослідженнях із різними учасниками, у різних контекстах і за допомогою різних методик, можна все-таки порадити вам не поринати в даремні мрії про досягнення мети, вважаючи, ніби ви таким чином наближаєтеся до успіху. У реальному житті так не буває.

¹ Rhonda Byrne, *The Secret* (New York: Atria Books, 2006).

² Jack Canfield, Mark V. Hansen and Amy Newmark, *Chicken Soup for the Soul: Think Positive: 101 Inspirational Stories About Counting Your Blessings and Having a Positive Attitude* (Chicken Soup for the Soul Publishing, 2010).

³ Там само, VIII.

⁴ Valdemar Galvan, *How to Think Positive: Get Out of the Hole of Negative Thinking and Find Your Ultimate Potential* (Create Space Independent Publishing Platform, 2012).

⁵ З проекту «Оптимізм Пепсі»: «Американці вважають, що ідеї порядних людей врятують ситуацію»; вид. PepsiCo, опубліковано 11 січня 2010 року, інформація одержана для використання 19 лютого 2014 року. Див.: <http://www.pepsico.com / PressRelease / From-Pepsi -Optimism-Project-POP-Americans-Believe-Ideas-from-Regular-People -Will01112010.html>.

⁶ Michael De Groote, «Optimism and American Dream Surviving Pragmatism, Survey Shows», *Deseret News*, May 22, 2013, інформація одержана для використання у 2014 р., <http:// www.deseretnews.com / article / 7656303 82 / Optimism-and-American-Dream-surviving-pragmatism-survey-shows.html? pg=all>.

⁷ Frank Newport, «Americans Optimistic About Life in 2013: Democrats, Younger Adults Most Positive», *GALLUP Politics*, 3 січня 2013 року, інформація одержана для використання 19 лютого 2014 року, <http://www.gallup.com / poll / 159698 / americans-optimistic-life-2013. aspx>.

⁸ Marcus Aurelius, *Meditations*, trans. Martin Hammond (London: Penguin Books Limited, 2006).

⁹ Цит. за виданням: *Uncle Jabez; or The Teachings of Adversity* (London: The Religious Tract Society, 1799), 7, інформація одержана для використання 21 лютого 2014 року, <http://books.google.de / books? id=aEUDAAAQAAJ&printsec=frontcover&hl=de>.

¹⁰ Dr. Seuss, *Oh, the Places You'll Go!* (New York: Random House, 1990).

¹¹ Charlie Chaplin, «Swing Little Girl» — звукова доріжка до фільму *The*

Circus («Цирк»), 1968 © 1954, Bourne Co.

- ¹² Gabriele Oettingen et al., «Causality, Agency, and Control Beliefs in East Versus West Berlin Children: A Natural Experiment on the Role of Context», *Journal of Personality and Social Psychology*, 66 (1994): 579-595; Gabriele Oettingen, «Cross-Cultural Perspectives on Self-Efficacy» у вид.: *Self-Efficacy in Changing Societies*, ed. Albert Bandura (New York: Cambridge University Press, 1995), 149-176.
- ¹³ Gabriele Oettingen and Martin E. P. Seligman, «Pessimism and Behavioral Signs of Depression in East Versus West Berlin», *European Journal of Social Psychology*, 20 (1990): 207-220.
- ¹⁴ Martin E. P. Seligman, *Learned Optimism* (New York: Knopf, 1991).
- ¹⁵ Sigmund Freud, *On Psychopathology* (New York: Penguin Freud Library, 1993).
- ¹⁶ William James, *The Principles of Psychology*, vol. 2 (London: Macmillan, 1891).
- ¹⁷ Albert Bandura, *Self-Efficacy: The Exercise of Control* (New York: Freeman, 1997).
- ¹⁸ Seligman, *Learned Optimism*.
- ¹⁹ Результати цього дослідження описані в статті Гебріел Еттінген і Томаса Веддена: «Очікування, фантазії, схуднення: чи завжди позитивне мислення дає позитивні результати?» у вид.: *Cognitive Therapy and Research*, 15 (1991): 167-175. Скориставшись нагодою, я хочу визнати внесок у це дослідження Томаса Веддена з кафедри психіатрії Пенсільванського університету, котру очолював професор психології Олберт Станкард. Я використала також дані, вже викладені раніше в моїй статті «Майбутні зміни в мисленні й поведінці», опублікованій у вид.: *European Review of Social Psychology*, 23 (2012): 1-63.
- ²⁰ Текст цього вступу — це запозичення без лапок із: «Зміни майбутнього мислення і поведінки» Гебріел Еттінген.
- ²¹ Цей і наступні три досліді описані в публікації: Гебріел Еттінген, Доріс Мейер «Мотиваційна функція мислення про майбутнє: зіставлення очікувань і фантазій»; див. вид.: *Journal of Personality and Social Psychology*, 83 (2002): 1198-1212. Я хочу також віддати належне вкладу в цю роботу Анетт Лозерт і Доріс Мейер. Доріс Мейер — моя колега і наукова співробітниця Центру наукового вивчення мотивацій в Гамбурзькому університеті в Німеччині.
- ²² «Activities After Hip Replacement», *American Academy of Orthopaedic*

Surgeons, OrthoInfo.org, інформація одержана для використання 27 лютого 2014 року, [http://orthoinfo.aaos.org / topic.cfm?topic=a00356](http://orthoinfo.aaos.org/topic.cfm?topic=a00356).

²³ Heather Barry Kappes, Gabriele Oettingen, Doris Mayer, «Positive Fantasies Predict Low Academic Achievement in Disadvantaged Students», див. у вид.: European Journal of Social Psychology, 42 (2012): 53-64.

²⁴ Charles Gore, «The Global Recession of 2009 in a Long-Term Development Perspective», у вид.: Journal of International Development, 22 (2010): 714-738.

²⁵ James W. Pennebaker et al., «The Development and Psychometric Properties of LIWC2007» (Austin, TX: LIWC.net, 2007).

²⁶ Це й наступне дослідження описані в публікації A. Timur Sevincer et al., «Positive Fantasies About the Future in Newspaper Reports and Presidential Addresses Predict Economic Downturn», у науковому часописі Psychological Science, 25 (2014): 1010-1017. А. Ефмур Севінсер — колишній аспірант, а тепер старший викладач у Центрі вивчення мотивації Гамбурзького університету. Я також хочу визнати внесок у нашу роботу Грети Вагнер і Йоганни Кальвелаге. Грета Вагнер — аспірантка у Центрі вивчення мотивації Гамбурзького університету.

²⁷ Nancy C. Lutkehaus, Margaret Mead, «The Making of an American Icon» (Princeton, NJ: Princeton University Press, 2008), 261.

²⁸ Josep Isern, Mary C. Meaney, Sarah Wilson, «Corporate Transformation Under Pressure», mckinseyquarterly.com, квітень 2009, інформація одержана для використання 21 лютого 2014 року, [http://www.mckinsey.com / insights / organization / corporate_ transformation_ under_ pressure](http://www.mckinsey.com/insights/organization/corporate_transformation_under_pressure).

²⁹ «Leaders of Change: Companies Prepare for a Stronger Future», Report from the Economist Intelligence Unit, 2011, інформація одержана для використання 21 лютого 2014 року, [http://www.managementthinking.eiu.com / sites / default / files / downloads / Celerant_LeadersOfChange_final%20final.pdf](http://www.managementthinking.eiu.com/sites/default/files/downloads/Celerant_LeadersOfChange_final%20final.pdf).

³⁰ Mitch Ditkoff, «56 Reasons Why Most Corporate Innovation Initiatives Fail», Huffington Post, October 12, 2012, інформація одержана для використання 21 лютого 2014 року, [http://www.huffingtonpost.com / mitch-ditkoff / post_3992_b_1960239.html](http://www.huffingtonpost.com/mitch-ditkoff/post_3992_b_1960239.html).

³¹ «Frequently Asked Questions About Small Business», SBA Office of Advocacy, September 2012, інформація одержана для використання 21 лютого 2014 року, [http://www.sba.gov / sites / default / files / FAQ_Sept_2012.pdf](http://www.sba.gov/sites/default/files/FAQ_Sept_2012.pdf).

³² Телефонне інтерв'ю Голови Групи наскрізної освіти Стіва Джейкобса 11

жовтня 2013 року.

Розділ другий

Переваги мрійливості

Тож чи приносить мрійливість лише шкоду? Чи треба людям уникати позитивних фантазій і відчувати провину, коли такі фантазії з'являються?

Деякі психологи, починаючи із Зигмунда Фрейда, саме це й мали на увазі. Фрейд вважав, що фантазії здатні задовольняти людей лише тимчасово, але в довшій перспективі вони гальмують розвиток особистості й породжують тривогу та інші види невротичної поведінки. На думку Фрейда, люди вдаються до фантазій або видінь, аби компенсувати неприємності в реальному житті; під час цього їхня поведінка ставала сумнівною чи ірраціональною з раціонального погляду. Вирішення проблеми полягало в униканні позитивних фантазій[33]. Неофрейдисти й послідовники школи, що називається гуманістичною психологією, підхопили цю думку в середині двадцятого сторіччя, вважаючи, що лише думки, які співвідносяться з реальністю, а не з фантазіями, можна вважати «ментально здоровими» й такими, які здатні привести до самоактуалізації. Соціопсихолог Марія Ягода пише: «...сприйняття реальності вважається ментально здоровим, якщо те, що бачить особа, відповідає тому, що є насправді»[34], і зокрема якщо людина визнає елементи своєї особи, які їй не дуже до вподоби. Добре відомий гуманістичний психолог Абрахам Маслоу стверджував, що «здорові особи здатні сприймати себе й свою природу без засмучування та скарг»[35]; таку позицію можна тлумачити, як імпліцитно критичну щодо жаданих мрій та фантазій[36].

Такий спосіб мислення зберігається до сьогодні й не лише в академічній психології. З часу глобальної рецесії 2009 року коментатори заповзялися на ідеалізацію й мрії, що не спираються на «реальність». У книжці Барбари Еренрайх «Оптимісти: як постійна підтримка позитивного мислення підірвала Америку», що вийшла у світ 2009 року, піддано нищівній критиці те, що Еренрайх називає «масовим обманом, що полягає в позитивному мисленні». Еренрайх обстоює думку, що ми «виходимо поза себе й бачимо речі такими, якими вони є», або, «у міру можливості, позбавленими кольору через наші відчуття й фантазії...» Ми повинні відволіктися від наших емоцій і наблизитися до об'єктивних фактів, включно з тими, які нам можуть бути й не до смаку. «Реалізм, аж до захисного песимізму, є передумовою виживання не лише людини, а й усіх видів тварин.

Поспостерігайте хоч трохи за якоюсь дикою твариною, і ви будете вражені передусім її вігільністю»[\[37\]](#).

Одне діло дикі тварини, а інше — студенти коледжу. Познайомтеся з Рейчел, двадцятитрирічною випускницею коледжу, яка живе в місті в Новій Англії. Чотири роки тому, ще школяркою, вона тяжко пережила ув'язнення її друга Тіма за порушення закону про обіг наркотиків. Тім був не лише приятелем, а й найбільшим коханням Рейчел (принаймні їй так здавалося). Вона розповідала в неопублікованому есе: «Ми закохалися, і все інше було позбавлене значення. Ми закохалися, бо були потрібні одне одному».

Засудження Тіма стало приголомшливою подією, бо доти в нього не було проблем із законом. Він не був ані наркоманом, ані гангстером, а був трудівником, гарував разом із Рейчел у господарчій крамниці, де вони вперше зустрілися. «Тім почувався непотрібним, якщо він не займався чимось, не докладав до чогось рук, — згадує Рейчел. — Він завжди працював». На жаль, рецесія тяжко вдарила по сім'ї Тіма. Тепер йому доводилось жити своїм коштом і самому сплачувати за навчання. Він чимало працював на півставки, але однаково коштів на покриття всіх витрат не вистачало. І тому він почав приторговувати канабісом.

«Тіма можна було по-різному називати, — згадує Рейчел, — трудівник, коханець, босць, син, працівник, приятель, найближчий друг, але я в найстрашніших снах не могла собі уявити, що до цього можна було додати продавець канабісу. Але ж це сталося». Він кілька місяців продавав марихуану, як іще кілька юнаків у їхньому містечку. Коли Рейчел намагалася зупинити його, Тім пояснював, що вона не знає, що таке фінансова скрута. Він мав рацію в тому, що родина Рейчел була заможніша, проте дівчина доводила, що наркотики в кожному разі — це погано. Тім і слухати не хотів, а вона поступалась і схрещувала пальці, сподіваючись, що Тім хутко заробить потрібну суму, а тоді покине наркоторгівлю, перш ніж почнуться проблеми. Вона не схвалювала його дії, але ставилася з розумінням до його позиції, і кохання її не меншало.

Тім і справді покинув ту справу, минули місяці. Аж ось, без попередження, поліція наскочила й арештувала його через три дні після того, як йому минуло дев'ятнадцять. Поліція, за допомогою агента під прикриттям, «узяла» Тіма під час останньої обгородки. Попри те, що це було його перше порушення закону, суддя дав йому під зав'язку й призначив Тімові півроку за ґратами й три роки випробувального терміну.

Усе ще безтямно його кохаючи, Рейчел відчувала, що зобов'язана

підтримати Тіма. Їй страшно було під час читання вироку: боялася, що їй буде соромно, боялася побачити розпач родини Тіма, але не могла лишатися осторонь. Я листувалася з Рейчел за допомогою електронної пошти й запитала, як вона пережила тривожні й гнітючі дні перед вироком. Виявляється, вирішальну роль відіграли позитивні фантазії. «Мені ввижалося, що суддя чи прокурор казали щось жахливе про Тіма, якесь гидке зауваження, а я раптом скочила на рівні ноги й закричала: «Агов! Ви ж особисто його не знаєте! Він у душі гарна людина, він просто спіткнувся!» І тоді підвелася його мати й розповіла про свою дитину, і друзі встали й сказали, яким він був підлітком... Гуртом, ми створили б потужну групу підтримки, і на суддю таке враження справили б наші любові і співчуття до цього гаданого злочинця, що він відпустив би Тіма й засудив натомість поліцаїв, які так тяжко помилилися з його арештом».

Усім відомі ситуації, коли здається, що ви потрапляєте у безвихідь і лишається тільки чекати на розв'язок. Одні ситуації, як-от у Рейчел, пов'язані з деякими незручностями, а в інших ідеться про життя або смерть. У будь-якому разі, коли не йдеться про якусь доцільну дію, а просто треба взяти себе в руки й не виходити з гри, позитивні фантазії можуть виявитися корисними й навіть необхідними. Вони можуть придатись і в інших випадках: на короткий час справити людині приємність або дати можливість винахідливо розглянути варіанти майбутніх дій. Позитивні фантазії є важливим і корисним складником життя, хоча і в незвичному для людей розумінні. Є з них хоч якийсь користок? Вони не все можуть, але й невжитковими їх не назвете. Усе залежить від ситуації.

Я маю мрію

Як добре подумати, то багато людей, які не керують своїм життям, виживають завдяки уявленню ідеалізованих результатів. Іноді поривання мрії може здатися перебільшеним або нереалістичним, але воно може допомогти виживати. Мій східнонімецький приятель уявляв собі поїздку до Парижа, аби одержати те, чого його позбавила політична система: можливості виражати фарбами ідеї й почуття. Часто-густо жінки, які потерпають від насильства, на щодень виживають завдяки фантазіям, і вони навіть починають вірити, що колись їхні чоловіки зміняться на краще. Знайомий священник, тридцятирічний син якого страждає на квадриплегію, розповідав мені, що йому легше, коли він мріє про нову технологію, котра

дозволить його синові ходити[38].

У своїй відомій промові «Я маю мрію»[39] Мартін Лютер Кінг-молодший визнав, що «кайдани сегрегації й дискримінації» усе ще гнітили чорношкірих американців і що «чорношкірий усе ще поневіряється по закутках американського суспільства та відчуває себе вигнанцем у власному краї». Проте Кінг закликає своїх слухачів не «стояти безрухом у долині розпуки». Він стверджує, що в нього є позитивна фантазія, мрія, і промову свою він завершує поясненням ідеї, що колись «запанує свобода» і «всі діти Бога, чорні люди й білі люди, євреї й неєвреї, протестанти й католики, зможуть узятися за руки й заспівати давній негритянський спіричуел: «Нарешті вільні! Нарешті вільні! Дяка Всемогутньому Богу: ми нарешті вільні!»

Іще один разючий приклад того, як позитивні фантазії заохочують витривалість, походить із нацистських концтаборів. У таборах панував голод, через який гинуло багато в'язнів. Як сказав один із тих, хто вижив: «У нас у Біркенау був календар. Це голод... Ранок — голод. Полудень — голод. Вечір — голод»[40]. Але деякі в'язні долали відчуття голоду, роблячи щось неймовірне: збираючи улюблені рецепти до кулінарної книги. Зшита вручну кулінарна книга з концтабору Терезієнштадт містила рецепти шоколадного пирога, мигдалевого печива, картопляних галушок і картопляного салату. Майкл Беренбаум, директор Американського науково-дослідного інституту Голокосту, дивився на збирання старих рецептів як на «акт дисципліни, який змушував [в'язнів] тлумити в собі відчуття голоду й думати про звичайний світ до концтаборів, а також, можливо, наважуватися мріяти про світ після концтаборів»[41]. Інші робили акцент на фантазійному аспекті збирання рецептів і суперечок про складники. Як пише один із тих, хто вижив у концтаборі, записування рецептів «...було мрією і, думаю, це у свій спосіб давало їм силу вижити»[42].

Як саме допомагають мрії, коли люди не можуть діяти? Розгляньмо, звідки походять позитивні фантазії. На початку моїх досліджень мені здавалося, що вони є фізіологічною або психологічною потребою. Для перевірки цієї гіпотези ми разом із моєю співробітницею Гітер Баррі Кеппс найняли групу зі сімдесятьох студентів-випускників і попросили їх не їсти й не пити чотири години до початку досліду[43]. Прийшовши до лабораторії, студенти відповідали на запитання, покликані виміряти рівень їхньої спраги. Тоді ми пропонували їм різні страви, зокрема сухі солоні крекери. Ми включали крекери, бо, як відомо, вони посилюють спрагу.

Одним студентам давали воду, щоб утамувати спрагу, а іншим — ні. Тоді членам обох груп запропонували придумати завершення наступного сценарію: «Ви у ресторані, і офіціантка приносить вам велику склянку води з льодом. Ви берете склянку й п'єте воду...» Ми також вилучили всі фантазії, не пов'язані зі спрагою учасника, і запропонували дописати сценарій, у якому приятель питає їх, чи не піти б їм краще до спортзалу. Ми також запропонували учасникам оцінити за числовою шкалою, наскільки позитивні або негативні, відповідно, були їхні фантазії, а також доручили незалежному судді проробити те саме.

За нашою гіпотезою більш спрагли студенти мали більше фантазувати про питну воду, ніж менш спрагли студенти. Так і сталось. Потреба напиться викликала позитивні думки та образи про тамування спраги.

Як концептуалізують теоретики, як от Абрахам Маслоу[44], спрага — «базова фізіологічна потреба» на противагу потребам вищого рівня, наприклад, безпеці, належності, оцінці й самоактуалізації. У новіших дослідженнях наводяться інші потреби вищого рівня, такі як почуття повноправності, особистої анонімності та можливість стосунків з іншими людьми[45]. Мене зацікавило, чи люди з потребами вищого рівня фантазуватимуть більш позитивно про їхнє задоволення.

У всіх нас є спільна потреба вищого рівня: сенс або мета життя. Наскільки ми відчуватимемо радість або снагу в собі, якщо в нас не буде причини вставати вранці? Ми з Гітер Баррі Кеппс знайшли 85 дорослих у приймальнях різних урядових установ у великому німецькому місті. Ми запропонували кожному з них уважно прочитати вступ тексту під назвою «Що виповнює життя сенсом?» У тексті йшлося, що праця робить нас такими, якими ми є, і поволяє наповнює життя сенсом. Проте не всі одержали тотожний текст. Довільно вибрана половина учасників отримала текст, який мав формувати потребу мети у житті. Інша половина учасників просто читала текст, у якому імпліцитно стверджувалося, що життя людей осмислене.

Як і в попередніх дослідях, ми пропонували учасникам придумати завершення того чи іншого сценарію. У цьому випадку один сценарій був такий: «Ви сидите у фірмі на рецепції й чекаєте на співбесіду щодо цікавої вам вакансії. Інтерв'юер виходить, тисне вам руку, веде до офісу, щоб розпочати інтерв'ю...» Ми запропонували учасникам оцінити, наскільки позитивні або негативні були їхні фантазії. Фантазії деяких учасників виявилися вельми позитивними, як-от: «Я дуже вмотивований і покладаю

надії на співбесіду. Я маю шанс одержати улюблену роботу, і тому так добре до цього підготувався. Ніякого страху в мене нема». Інші фантазії були негативніші: «Я себе налаштовую так, аби в чомусь не помилитися. Я подолаю це випробування. Завжди приємно усміхайся та поведься природно. Кава... так чи ні? Хай йому грець, увесь пакет потрібних документів зіпсуто!»

Як і очікувалося, учасники, в яких ми досліджували потяг до пошуку сенсу життя, фантазували більш позитивно про щасливе завершення уявного інтерв'ю щодо найму на роботу. Ми реплікували ці результати у двох додаткових дослідках, в одному з яких вивчали залучення до соціуму (соціальна потреба), а в іншому — почуття людей, коли вони можуть впливати на поведінку або емоції інших (різновид соціальної потреби). В обох випадках особи з активною потребою намагалися фантазувати більш позитивно щодо задоволення цієї потреби. У нашій статті ми зробили висновок, що потреби — «одна зі змінних, що впливають на ментальну налаштованість на позитивне майбутнє».

Якщо потреби поступаються позитивним фантазіям, ці фантазії мають допомогти нам задовольнити основні потреби. Коли ми мріємо про задоволення наших потреб, ми приділяємо їм більше уваги, як і відповідним стимулам, що могли б приводити до їхнього задоволення. Як зауважив Вільям Джеймс: «Те, що привертає нашу увагу, визначає наші дії»[\[46\]](#). Мандрівник, який знемагає в пустелі й фантазує про воду, швидше втамує спрагу, бо звертатиме пильну увагу на всі ознаки ймовірної присутності води неподалік. Таким же чином священик, у якого син страждає на квадриплегію, каже, що через своє фантазування він відстежує потенційно корисні для сина новітні наукові досягнення, коли читає новини або під час серфінгу в Інтернеті[\[47\]](#).

Тут треба зробити важливе уточнення. У той час як фантазування могло б допомогти нам задовольнити деякі потреби, воно не може заспокоїти ті потреби, які тягнуть за собою великі витрати енергії, зусиль і необхідність значних зобов'язань. Ми вже побачили, що просте мрійництво про позитивні результати не допомагає людям здійснити бажане. Як я показала в одному своєму дослідженні, у позитивних фантазіях є щось таке, що заважає впоратися зі складними завданнями та спонукує нас виконувати простіші завдання. Якщо спраглий людині в пустелі варто лише зупинитися й нахилитися, щоб напиться з невеличкої водойми, поринання в позитивні фантазії може допомогти їй помітити воду, а також бути уважнішою,

шукаючи водойму. Проте якщо в людини нема життєвої мети, а уява зосереджується лише на провідній ролі у фільмі разом із Анджеліною Джої (таке досягнення зазвичай вимагає принаймні аудіювання день у день протягом місяців або й років), то поринання у позитивні фантазії лише заважатимуть здійсненню мрії.

Існує ще одне пояснення того, як фантазії допомагають залишатися в грі, не вживаючи жодних заходів: вони відволікають нас від обтяжливої рутини чекання. Аби не збожеволіти й не дезорієнтуватися від розпуки, ми можемо уявити приємний результат, щось, що ми воліли б побачити на власні очі. У випадку Рейчел дні чекання перед винесенням вироку її приятелеві були довгі, сповнені хвилювання, а завдяки мріям про те, що суддя може зглянутися на зростаючу підтримку приятеля, дівчина не здалася. Вона пригадує: «Я й не думала, що зможу стільки витерпіти». Під час лікування посттравматичного стресового розладу лікарі заохочують пацієнтів уявляти себе в безпеці, у приємному живильному середовищі, що впливає на всі п'ять відчуттів. Така образотворча методика дозволяє пацієнтам упродовж місяців або й років витримувати лікування, скероване на роботу з глибинною травмою та її подолання[48].

Усі ці приклади пов'язані з надзвичайними обставинами, але позитивні фантазії здатні також допомогти нам відволіктися від рутини очікування в буденніших ситуаціях. Згідно з доповіддю про стан робочих місць у США 2013 року, на підставі опитувань Геллапа, сімдесят відсотків американських робітників «не зацікавлені» або «не люблять» свою роботу[49]. І як же їм витримати той довгий, нудний робочий день? Джером Сінгер[50], піонер у дослідженні того, що роблять люди, коли відволікаються від виконання службових обов'язків, зауважив, що коли робоче завдання не обходить людей і їм стає вкрай нудно, розрадою стають позитивні думки й марення, які дозволяють із приємністю перебути робочий час. Ерік Клінгер[51] теж вказує на таке явище, як «поточні клопоти», тобто не досягнуті цілі й нездійснені бажання; вони породжують ніби випадкові думки, у той час як ми займаємось якоюсь потрібною на щодень роботою. Інколи ці думки допомагають нам без зайвих проблем витримати нудьгу, але, буває, заважають працювати й робити щось важливе. Я пропоную вам порівняти результати, про які йшлося в цьому розділі, із вашим повсякденням.

Задля вправи подумайте про щось невідвладне вам, про ситуацію, в якій вам доводиться чекати без надії на допомогу. Подумайте про потребу, яка залишається не вдоволеною і яку ви не в змозі заспокоїти. Може, ви юрист-

студент, який чекає на результати свого іспиту на адвоката. Пацієнт, що нервує, чекаючи на результат аналізу. Покупець житла, який очікує прийняття його застави. Сядьте на мить і пофантазуйте про бажаний результат. Звільніть свій розум. Нехай линуть образи. Уявіть, як вам відлягло, коли ви дізналися, що склали іспит або одержали висновок лікаря, у якому зазначено, що ви цілком здорові. Уявіть, як вас стискає в обіймах ваша подруга. Уявіть, як святкуєте за вечерею. Уявіть, як усміхаються та пишаються ваші батьки, походжаючи вашим новим домом. Вам відлягло? Час минає швидше? У такій ситуації цілком можна вдаватися до мрійництва як важливого тимчасового ресурсу, навіть якщо тим мріям і не судилося справдитись.

Багато людей питали мене, чи можуть позитивні фантазії допомогти виживати з такою тяжкою хворобою, як рак. Мої початкові дослідження не виявили чіткого зв'язку між позитивними фантазіями й успіхом у лікуванні таких хворих. Власне, багато форм раку, — навіть ті, що мають негативний прогноз, — піддаються деяким видам лікування. За винятком термінальної стадії хвороби, коли пацієнт отримує паліативне лікування, завжди є поле для дії. Хворі на рак зазвичай випробовують різні види альтернативного лікування, бо звичайні методи не здаються надійними, і серед більшості тяжких хворих на рак завжди живе надія, що можна потрапити до невеличкого відсотка пацієнтів, яким справді вдається вижити. Для досягнення оптимального результату хворим на рак потрібно не просто «залишатися в грі», а треба бути мотивованими доглядати себе й шукати допомогу. Позитивних фантазій про одужання недостатньо, бо саме вони можуть гальмувати потрібні корисні дії.

Задоволення стимулює

Є принаймні ще один випадок, коли позитивні фантазії корисні. Аби це зрозуміти, зупинімося на мить і розглянемо проблему, поширену сьогодні серед американського юнацтва. Дослідники в одній роботі 2013 року вивчали 123 000 студентів коледжів та університетів; у певний час протягом попереднього року 56,6 % студентів були «дуже засмучені», 31,3 % потерпали від «такої депресії, що не могли нічого робити», а 45 % відчувало «повну безнадію». Більшість опитаних студентів — 83,7 % — вважали, що їх «пригнічував обсяг того, що треба було зробити», і 79,1 % відчували «виснаження (не від фізичної роботи)»[\[52\]](#).

Ми з моєю співробітницею Доріс Мейєр вирішили подивитися, чи мрії про ідеальне майбутнє можуть полегшити депресію в юнаків. Ми попросили 88-х студентів американського університету заповнити анкету, в якій пропонувалося уявити себе в ситуації дванадцятьох сценаріїв[53]. Вони мали візуалізувати кожний сценарій, подумки його програти та записати пов'язані з ним мрії. В одному сценарії йшлося про таке: «Ви працюєте над важливим проектом. Ви бачите, що не встигаєте й просите клієнта продовжити термін. Ви знаєте, що є ймовірність, що він піде на цю поступку. Сьогодні клієнт сповістить вас про своє рішення. Доки ви чекаєте в офісі на його дзвінок...» Ми також запропонували студентам заповнити анкету, що, як відомо, є ефективним способом виміряти ступінь депресії.

Через чотири тижні ми перевірили цих студентів і виміряли за допомогою тієї самої анкети ступінь їх депресії. І виявили: що позитивніші були фантазії в студентів, то вищий був у них ступінь депресії. Але ми також виявили частіше кореспондування мрій і зниження ступеня депресії у процесі самого мріяння. Здавалось, мрії про позитивне майбутнє захищають на короткий час від суму, але збільшують його в подальшій перспективі. Це збігається з короточасним стимулом задоволення, яке швидко минало й призводило до поглиблення депресії.

Мрії про майбутнє здатні на короткий час послабити депресію; вони працюють як механізми копіngu, що допомагають людині боротися з сильним болем. З'ясовано, що такі процеси мислення й поведінки, як заперечення існування проблеми, наприклад, пияцтва чи вживання медичних препаратів, із часом посилюють депресію[54]. Люди стають пасивними й майже нічого не роблять, щоб усунути причину болю; із часом це починає впливати на їхній настрій. Але і короточасне полегшення депресії має своє значення. Спонукання людей до мрій може бути важливим тимчасовим терапевтичним засобом, коли пацієнтам потрібна негайна допомога.

Якщо поглянути поза проблему депресії, позитивні фантазії присутні скрізь у нашому повсякденному житті, та багато хто заповзятो це доводитиме. Історики й дослідники громадської думки здавна говорять про те, що сучасна культура споживання спирається на продаж продуктів і досвіду шляхом заморожування людей фантазіями про те, що вони могли б мати, ким би могли бути або що зробили б у майбутньому. Такі бренди легкових автомобілів преміум-класу, як BMW, Mercedes, Lexus, підтримують фантазію про те, що просто сидячи в їхній неймовірній

машині, можна долучитися до світу смаку, престижу й влади. Протягом десятиріч виробники побутової хімії та кухонного начиння адресують свою рекламу жінкам, які працюють, підкидаючи їм фантазію про те, що, вживаючи їхні товари, вони стануть хорошими матерями для своїх дітей і гарними дружинами для своїх чоловіків. Так само відеоігри пропонують гравцям швидкоплинну, але й приємну фантазію, ніби вони гонщики, секретні агенти або професійні футболісти. Маркетинг пива Corona пропонує стомленим протягом робочого дня споживачам фантазію про розслаблення з пляшкою. Варто сколупнути покришечку та зробити ковток, і людина уявляє себе на білому пляжі під палким сонцем, вона пожбурює мобільку в прибійну хвилю і бавить час, як їй заманеться.

У контакті з дійсністю

Для декого розповідь про швидкоплинну насолоду від мрій може здатися дивним способом доведення, що мрії мають цінність. Хіба люди вже не надто гедоністичні й не достатньо тверезі й обачні? Як каже Барбара Еренрайх, ми настільки при звичаїлися до зручності позитивного мислення, що втрачаємо зв'язок із реальністю довкола нас і підважуємо нашу здатність вирішувати нагальні соціальні й політичні проблеми.

Але насправді позитивні фантазії можуть допомогти вам налагодити контакти з реальністю. Я маю на увазі певний її різновид: те, що ви справді хочете. Мрії — важливий спосіб вимагати те, що вам належить, що суголосне вам на глибшому, прихованому рівні. Це також ефективний, навіть критичний спосіб з'ясувати, що саме ви не вважаєте реальним.

Скажімо, ви студент коледжу, який збирається вступати до медичного інституту. Ваші батьки — лікарі, а тітка — старша медсестра. Лікарський фах у вашій родині — спадкова традиція. Якось ви сидите самотою та їсте подвійний чизбургер і починаєте мріяти про майбутню кар'єру. Ви уявляєте себе лікарем у ясно-білій одежі з монограмою на лівій вилозі піджака, де до імені додано ще й «доктор медичних наук». Уявляєте собі, як ви біля ліжка пацієнтки міряєте їй пульс, дивитесь її медичну картку, відповідаєте на непрості запитання. Наразі чизбургер ви вже до половини упорали, ширяючи в мріях і не помічаючи, що діється довкола вас у кафетерії. Ви уявляєте себе на нічному чергуванні в яскраво освітленій кімнаті, де пахне шпиталем, і вдруковуєте дані про пацієнтку у формуляр бази даних на комп'ютері. Аж ось розумієте, що ви не сова, не любляєте яскраве світло

в приміщенні й через шпитальні запахи не можете дихати. І знову вам ввижається, буцім ви біля ліжка пацієнтки, котру нудить і котра зригує все на себе. Ви думаєте... Власне, ви знаєте, що праця в шпиталі марудна. Кому подобається весь час доглядати хворих? Ви замислюєтесь над цим, доїдаючи чизбургер. Уявляєте, як буде важко й нудно, скільки всього доведеться запам'ятовувати в медичному інституті, як вільно дихатиметься на свіжому повітрі, коли вийдете із задущливого шпиталю після довгого чергування.

За той час, що ви їсте чизбургер, багато чого може перемінитися. Змініте свою думку чи ні, відбудеться це відразу чи мріятимете про це протягом місяців, чи взагалі не схочете нічого змінювати, — яскраве уявлення свого потенційного майбутнього дає нагоду подумки відчувати, що вам доведеться робити і ким ви станете, розглянути можливі варіанти й оцінити, наскільки це все вам імпонує. Це дає цінну інформацію та готує вас до прийняття правильного рішення про власне майбутнє.

Фантазування — потужний засіб вивчення проблеми, бо ви можете віртуально пережити свої бажання без потреби реально діяти й брати на себе зобов'язання. Ці бажання можуть розкритися в найближчому майбутньому, навіть у наступну годину або день. Джинні, маркетолог великої швейної фабрики, іноді сидить у своєму офісі й фантазує, що їй варто зробити завтра. Знаючи, що завтра надвечір вирушає у тривале відрядження, вона уявляє, як уранці пакуватиметься, розмовлятиме з колегами по телефону та зустрінеється з трьома підлеглими, щоб попрацювати над їхніми звітами. Дивлячись у вікно офісу, вона фантазує, як почуватиметься в літаку, знаючи що встигла зробити все; вона уявляє відчуття полегкості, з яким попиватиме холодний напій, не кваплячись гортатиме газету й поринатиме в сон.

Аж ось, поволі переглядаючи електронну пошту, Джинні з подивом збагне, що чогось бракує. Її син, якого вона рідко бачила останнім часом, зараз у місті й насправді вона хоче бути з ним. Вона уявляє, як вони разом їдуть на велосипеді до улюбленого французького бістро, щоб з'їсти пізній сніданок. Він, як завжди, замовляє багет із джемом або, як він робив це ще малям, круасан із шоколадом, посипаний згори мигдалем, а Джинні обирає подвійне еспresso. Вони мовчки чекають, а коли приязний офіціант приносить замовлення, поринають у розмову про те, що сталося у їхньому житті впродовж тижнів, коли вони не бачилися. Авжеж, саме цього Джинні й хоче. І тоді вона змінює свої бажання... і свої плани.

Уважніше придивляючись до свого життя, кожен може знайти приклади, коли мрії допомагають дивитися на події глибше. Коли старшокласники вирішують, до якого коледжу вступати, вони, як правило, відвідують кампуси, щоб на власні очі побачити, як воно там буде. Під час відвідин потенційні студенти роздивляються навчальні корпуси, книгозбірні, гуртожитки та зазвичай уявляють себе тут наступного року. Їх полонять позитивні мрії про те, як вони щодня прокидаються в гуртожитку, їдять у їдальні або в ресторані поруч, ідуть на лекції до сповитих плющем корпусів, чують запах дерев'яних сходів у книгозбірні, бавляться у фризбі на галявині або розмовляють із друзями. Повертаючись додому після відвідин кампусу, учні пам'ятають свої фантазії й можуть їх поглибити, збираючи відомості про інші інститути й готуючись до остаточного рішення. Увесь цей процес робить вибір коледжу випадковим; якщо учениця відвідувала кампуси холодного дощового дня, її фантазії істотно відрізнятимуться від тих, які виникають у вологу й хмарну погоду або сонячного спекотного дня, коли всі студенти перебувають на галявині.

Люди назагал ставляться до планування свого майбутнього раціонально. Вони укладають довгий список того, що збираються здійснити, й іноді роблять додаткові списки можливих «за» і «проти» для кожного варіанту вибору. Фантазування — інший процес, що має свої переваги. Спостерігаючи подумки вільний перебіг уявних картин, люди поступово переходять до всебічного й інтуїтивного розуміння того, чого вони хочуть, що саме важливо для їхніх практичних дій і життя. Вони починають бачити, що має значення і що здається правильним.

І так само, як гарна книжка чи фільм дають вам змогу подумки відвідати далекі краї, ви можете пізнати власне ймовірне майбутнє. І хтозна, які відкриття ви зможете зробити.

Задля тренування я пропоную вам зручно вмотитись і визначити важливе для вас бажання. Заплющіть на мить очі й пофантазуйте про його здійснення. Як ви собі уявляєте процес реалізації? Які почуття пов'язуються у вас із цим? Хто ще з'являється у вашій уявній картині? Уявіть собі якомога більше деталей, що впливають на ваші п'ять відчуттів. Але не чиніть опору, якщо ваші уявлення поширяться на інші бажання або на негативні картини, пов'язані з первісним бажанням. Дайте волю уяві й просто спостерігайте за своїми фантазіями, не висловлюючи ніяких суджень.

Спробуйте записати свої фантазії. Увімкніть таймер і записуйте виниклі

образи, не звертаючи уваги на граматику й логіку (сюрреалісти, які мрійництву приділяли велику увагу, називали такий процес «механічним писанням»). Або, якщо маєте смартфон, запишіть ваші думки на нього. У такий спосіб ви зможете потім прослухати перебіг ваших мрій. Ви могли б віддати перевагу своїм первісним бажанням і надалі зосередитися на них. Або можете побачити, що наймиліші вам бажання істотно відрізняються від початкових і поривають вас дужче, ніж ви могли собі уявити.

Завершивши цей процес, обдумайте його. Позитивні фантазії можуть подолати наші щоденні турботи й поточні страждання. Мрії породжені невідкладними людськими потребами, тому можуть допомогти у складних ситуаціях, коли ми втрачаємо контроль над перебігом подій і змушені чекати на допомогу ззовні. У легших ситуаціях вони дарують нам приємність ескапізму, допомагають «не відриватися від реальності», даючи змогу віртуально дослідити глибинні бажання, тобто визначити, що ми хочемо насправді, що нам належить і де наше місце.

Мрії корисні в багатьох ситуаціях, але все залежить від специфіки контексту. Вони не можуть допомогти нам схуднути, кинути палити або знайти роботу, але вони справді допомагають вижити в пустелі, не загинути під час політичних репресій і не втрачати віру, чекаючи на вирок суду другу-наркоторговцю. Головне — не вимагати від фантазій більше, ніж вони можуть дати. Доки ми розуміємо силу й межі позитивних фантазій, вони можуть прислужитися нам як помічні, а не обмежувальні засоби. Не слід позбуватися мрій, але не варто сліпо вірити, що мрійництво може зробити все.

³³ Sigmund Freud, *Introductory Lectures on Psycho-Analysis* (Penguin Freud Library 1, 1991; original work published 1915), 419.

³⁴ Marie Jahoda, «Current Concepts of Positive Mental Health» (New York: Basic Books, 1958), 49.

³⁵ Abraham H. Maslow, «Self-Actualizing People: A Study of Psychological Health», *Personality Symposia: Symposium No. 1 on Values* (1950): 11-34.

³⁶ Варто при цьому застерегти, що гуманістичні психологи, неофрейдисти й фрейдисти не обов'язково зосереджувалися на фантазіях як таких, а радше на «ілюзіях», які вважалися способом втечі від «реальності». Натомість у цій книжці йдеться про фантазії щодо майбутнього, які визначаються як вільні думки й образи майбутніх подій і сценаріїв. З цього погляду фантазії не мають інгерентного стосунку до того, наскільки можуть бути реальними

або нереальними запам'ятовані або очікувані події та сценарії. Це скоріше думки про подію, ніж судження про те, чи сталась ця подія в минулому, чи відбудеться в майбутньому.

³⁷ Barbara Ehrenreich, «Bright Sided: How the Relentless Promotion of Positive Thinking Has Undermined America» (New York: Henry Holt, 2009), 196.

³⁸ Телефонне інтерв'ю з рабином Чарльзом Шерманом, яке провела Сет Шулман у Сиракузах, штат Нью-Йорк, 8 серпня 2013 року.

³⁹ Мартин Лютер Кінг-молодший, «Я маю мрію» (промова, виголошена у Вашингтоні, округ Колумбія, 28 серпня 1963 року), інформація одержана для використання 27 лютого 2014 року, див.:

<http://www.americanrhetoric.com/speeches/mlkihadream.html>.

⁴⁰ Цит. за вид.: Dr. Myrna Goldenberg, «Cookbooks and Concentration Camps: Unlikely Partners». Віртуальна єврейська бібліотека, інформація одержана для використання 21 лютого 2014 року. <http://www.jewishvirtuallibrary.org/jsources/Holocaust/cookbook.html>.

⁴¹ Майкл Беренбаум, передмова до вид.: In Memory's Kitchen: A Legacy from the Women of Terezin, ed. Cara DeSilva (Lanham, MD: Rowman & Littlefield, 2006), XVI.

⁴² Євгенія Галсей, «Родичі бережуть рецепти, що лишилися після жертв Голокосту»; див. на сайті CNN.com за 24 жовтня 1996 року; інформація одержана для використання 21 лютого 2014 року; <http://edition.cnn.com/WORLD/9610/24/holocaust.memories/index.html>.

⁴³ Цей і три наступні досліді описані у вид.: Heather Barry Kappes, Bettina Schworer and Gabriele Oettingen, «Needs Instigate Positive Fantasies of Idealized Futures», European Journal of Social Psychology, 42 (2012): 299-307.

Гітер Баррі Кеппс — колишня аспірантка Лабораторії мотивації Нью-Йоркського університету, де я викладала разом з чоловіком, Пітером М. Голвітцером, професором психології Нью-Йоркського університету. Вона тепер старша викладачка з маркетингу в Лондонському інституті економіки й політології. Я хочу також віддати належне науковому внеску в ці досліді Беттіни Шворер, аспірантки Науково-дослідного центру мотивації в Гамбурзькому університеті.

⁴⁴ Abraham H. Maslow, «A Theory of Human Motivation», Psychological Review, 50 (1943): 370-396.

⁴⁵ Edward L. Deci and Richard M. Ryan, «The 'What' and 'Why' of Goal Pursuits: Human Needs and the Self-Determination of Behavior», Psychological Inquiry, 11, (2000): 227-268.

- ⁴⁶ William James, *Psychology: Briefer Course* (New York: Henry Holt & Co., 1920), 448.
- ⁴⁷ Телефонне інтерв'ю з рабином Чарльзом Шерманом, яке провела Сет Шулман у Сиракузах, штат Нью-Йорк, 8 серпня 2013 року.
- ⁴⁸ Mary Beth Williams and Soili Poijula, *The PTSD Workbook: Simple, Effective Techniques for Overcoming Traumatic Stress Symptoms*, second ed. (Oakland, CA: New Harbinger Publications, 2013).
- ⁴⁹ Gallup, «State of the American Workplace: Employee Engagement Insights for U. S». Business Leaders, Gallup.com, інформація одержана для використання 22 лютого 2014 року, <http://www.gallup.com / file / strategicconsulting / 1630 07 / State%20of%20the%20American%20Workplace%20Report%202013.pdf>.
- ⁵⁰ Jerome L. Singer, *Daydreaming* (New York: Random House, 1966).
- ⁵¹ Eric Klinger, «Consequences of Commitment to and Disengagement from Incentives», *Psychological Review*, 82 (1975): 1-25.
- ⁵² American College Health Association, «American College Health Association — National College Health Assessment II: Reference Group Executive Summary Spring 2013» (Hanover, MD: American College Health Association, 2013), інформація одержана для використання 28 лютого 2014 року, [ACHA-NCHA-II_ReferenceGroup_ExecutiveSummary_Spring2013.pdf](#).
- ⁵³ Цей дослід описаний у статті Gabriele Oettingen, Doris Mayer, and Sam Portnow, «Positive Fantasies About the Future Predict Depressive Symptom», що зараз перебуває на рецензуванні. Я хочу окремо відзначити дослідницький внесок у цю роботу Сема Портнова.
- ⁵⁴ Inge Seiffge-Krenke and Nicolai Klessinger, «Long-Term Effects of Avoidant Coping on Adolescents' Depressive Symptoms», *Journal of Youth and Adolescence*, 29 (2000): 617-630.

Розділ третій

Обдурювання власного розуму

Чому наші позитивні мрії про майбутнє не допомагають нам кинути палити, стати стрункішими й покращити наші стосунки? Чому мрійництво — на противагу оптимізму на основі обґрунтованих надій на майбутнє — заважає людям здійснювати свої бажання? Як мрійництво впливає на нас на когнітивному, емоційному, навіть на фізіологічному рівні?

Ми з Гітер Баррі Кеппс шукали відповіді, звернувшись до незвичайного джерела: до жіночих черевиків. Багато жінок витрачають чимало часу на фантазування про взуття, особливо — на те, що на елегантних високих підборах. Бажаючи краще зрозуміти захоплення жінок стильними черевиками, ми залучили до досліджу 164-х студенток коледжу[55]. Довільно поділили їх на дві групи й запропонували заповнити на комп'ютері анкету. Протягом трьох хвилин на екрані висвітлювалося прохання уявити себе на казкових високих підборах. Потім їм пропонувалося записати свої спонтанні думки й марення. Одна жінка написала: «Я взула улюблені черевики з чорної лакованої шкіри. До них я одягла чорну сукню — і впевнено та зручно почуваюся в такому взутті на вулиці. Я можу йти вулицею швидко, і перехожі помічають мене. Я почуваюсь вищою, вишуканішою та впевненішою. Завдяки підборам мої ноги здаються довшими і тоншими».

Коли три хвилини минали, ми пропонували одній групі студенток придумати ще щось позитивніше про ці підбори. А інша група одержала наступні інструкції: «Може, не все так чудово із цими черевиками на високих підборах. Вони справді такі чудові, як ви собі думали? Вам вони пасують? Усі захоплюються вами? Будь ласка, подумайте про це та запишіть якісь негативні думки щодо цього». Друга група майже відразу перейнялася цим проханням і відразу пригадала всі прикросі, пов'язані з ходінням на високих підборах. Одна студентка написала: «Мені страшенно болять ноги, і на підборах я обов'язково раз чи двічі спотикаюсь. Не кожний помічає ті високі підбори чи зауважує, які вони гарні. Інколи на людях мені ніяково. Я хочу роззутися, щоб зняти біль, а на правій нозі я понатирала водянки».

До і після трихвилинного сеансу ми зробили те, що мало кому спаде на думку робити під час марення: виміряли систолічний тиск крові.

Систолічний тиск крові — це параметр, що характеризує роботу кровоносної системи та показує, наскільки людина стимульована або мотивована[56]. Коли ми збуджені й щось робимо, наше тіло споживає більше кисню й поживних речовин; у відповідь на це наша серцево-судинна система активізується й качає більше крові[57]. Ми не вдавалися до з'ясування — реальні чи ні захоплення студенток черевиками. Ми хотіли подивитися, як мрії про черевики впливають на жінок: роблять їх енергійнішими або втомленішими. Якби мрійництво зменшувало енергію, це допомогло б пояснити зв'язок, який ми бачили між мрійництвом і зниженням активності. Можливо, пацієнти худли або їхнє одужання сповільнювалося після остеопластики тому, що мрії їх розслабляли, тож їм важче було підводитися з ліжка та йти до своєї мети.

Саме це ми й виявили. Спочатку кров'яний тиск у студенток обох груп був однаковий (середні величини в групах). Але після вправ із мрійництвом у студенток, які лише позитивно фантазували про носіння взуття на високих підборах, систолічний тиск крові був нижчий. І навпаки, у дівчат, чії позитивні фантазії ми приглушили, попросивши критичніше поставитися до високих підборів, кров'яний тиск не змінився. Піддослідні студентки, які позитивно фантазували протягом шістьох хвилин — лише шістьох хвилин — виходили з приміщення менш енергійними, ніж заходили до нього. Зазвичай одна сигарета підвищує кров'яний тиск на п'ять-десять пунктів (або міліметрів ртутного стовпчика при офіційних вимірюваннях)[58]. Вправи з позитивного фантазування знизили кров'яний тиск майже вдвоє від цієї величини.

Примітно, що позитивні фантазії допомагають нам розслаблятися до такої міри, що це виявляється у фізіологічних тестах. Якщо ви хочете заспокоїтися, вам треба кілька разів глибоко вдихнути, піти на масаж або прогулятися, але можна також спробувати просто заплющити очі й пофантазувати про якусь приємність у майбутньому. Але як бути, коли ваша мета — здійснити своє бажання? Ви зовсім не хочете розслаблятися. Вам хочеться бути якомога енергійнішим, щоб підвестися з ліжка та схуднути, знайти роботу, готуватися до іспиту, а ще вам хочеться бути достатньо мотивованим, аби не здаватися навіть перед лицем неунікних перешкод і випробувань. Ми переконалися, що принцип «Мрій. Бажай. Роби» не діє, і тепер ми знаємо чому: мрійництво відбирає енергію, що потрібна вам для дії. Ви самі занурюєте себе у стан тимчасового блаженства, спокою... і летаргії.

Нема сили в пупі

В іншому дослідженні ми з Гітер Баррі Кеппс підтвердили, що позитивні фантазії роблять нас неспроможними впоратися з важкими завданнями, які потребують зосереджених зусиль. Ми запропонували вісімдесят одному студенту коледжу прочитати статтю з New York Times за 2007 рік про людей у Сьєрра-Леоне, які потерпають від катастрофічного браку анаболіків у країні[59]. Уявіть, що у вас болить зуб і вам треба поставити пломбу. У США вам ніколи не робитимуть лікувальні процедури, які передбачають помірний рівень болю, без новокаїну або інших знеболювальних препаратів. У Сьєрра-Леоне люди, які потерпають від нестерпних уражень, як-от опіки третього ступеня, або таких хвороб, як правець, часто-густо не мають доступу до звичайнісіньких безрецептурних анаболіків[60].

Ми запропонували одним студентам пофантазувати про ситуацію, коли проблема з ліками вирішена, а іншим — просто перелічити факти подолання кризової проблеми, без фантазування. Після цього вони прочитали, що організація «Лікування для всіх» працювала над тим, щоб допомогти населенню Сьєрра-Леоне, та потребувала пожертв. Одній групі довільно вибраних студентів ми запропонували дати лише по долару, а іншій групі — дати соліднішу суму в 25 доларів.

Ті, хто позитивно фантазував про те, що проблема з ліками вирішена, схилились до того, аби дати лише 1 долар, їм менше хотілося давати 25 доларів, ніж тим учасникам контрольної групи, які зважали на факти. Долучаючи цей результат до нашого попереднього дослідження, ми можемо припустити, що учасники, які фантазували позитивно, були менш налаштовані долати ускладнення у вигляді більшої пожертви (сьогодні для перевантажених студентів, які мають чималі витрати, 25 доларів — значна сума). У другому досліді ми запропонували учасникам безоплатно приділити свій час (п'ять хвилин або годину), а не гроші, й одержали ті самі результати.

У подібний спосіб ми можемо поміркувати, чи позитивні фантазії впливають також на споживачів сервісу колективних знижок, як-от Groupon. Коли люди купують купон на знижку в локальних закладах, вони сподіваються дешевше придбати той чи інший товар або послугу. Але чимало споживачів цього сервісу (21,7 %) так і не викуповують свої

купони, можливо, під впливом фантазій, бо реальна логістика використання даного товару або послуги до певної дати виявляється надто складною за умов повсякдення[61].

І в інших ситуаціях життєві фантазії можуть створювати непоборні перешкоди й приголомшувати нас. Чи знижується наша здатність як водіїв виконувати складні маневри, якщо ми дві години сидимо у темряві кінозалу й фантазуємо на тему перегонів легкових автомобілів? Чи одержують підлітки, які складають іспит на рівень знань, гірші оцінки після прочитання книжки про хлопчину, який проліз у Гарвард? Чи впливають негативно на політичних коментаторів, які мелють про поточні новини, фантазії у передефірний час про те, які вони незрівнянні у своїй галузі? Чи знижується здатність працівників надавати складні послуги клієнтам, коли ближче до обіду вони вже стомлені й фантазують про просування по службі, бо вправно розв'язують конфлікти? Чи слід рекомендувати кардіохірургам, інженерам на АЕС, авіадиспетчерам та іншим подібним фахівцям, які протягом робочого дня виконують відповідальні завдання, не фантазувати на тему їхніх досягнень у своїй галузі? Чи їхні працедавці виграють, якщо вчитимуть цих працівників не фантазувати зайве про свою компетентність?

Подумайте про час, коли ви сидите в офісі й тяжко працюєте над якимось нудним завданням. Подумки ви вже на обідній перерві й смакуєте шаурму з курчати, соковите м'ясо, хрусткі свіжі овочі, гострий екзотичний соус і теплий свіжий хліб. У вас слина котиться, ви схоплюєтеся зі стільця, біжите до ліфта та спускаєтесь із п'ятнадцятого поверху до виходу на вулицю. Наближаючись до дверей, ви пригадуєте, що будівельники заблокували хідник, і вам доведеться далеко обходити, аби потрапити до кав'ярні на розі. Замість того, щоб ласувати шаурмою, ви опиняєтесь біля остогидлого старого харчового візка у вестибюлі вашого хмарочоса, розгортаєте пластикову упаковку півфабрикатного сендвіча з нудотного черствого хліба, зів'ялого салату й дешевої м'ясної закуски.

Чому ж ви не доклали зусиль, щоб з'їсти шаурму? Тепер ви знаєте: саме позитивна фантазія, що відволікла вас від нудної роботи, позбавила вас енергії, яка була потрібна, щоб купити шаурму. Ви закінчили тим, що повернулись до офісу: і роботу не завершили, і, що гірше, давилися холодним, нестравним ланчем. Дозволю собі порадити, що наступного разу, коли трапиться нудна робота, не поринайте у позитивні фантазії, що відволікають, бо лише погіршите складну ситуацію. Або, принаймні,

розберіться у своїх фантазіях, у справжніх прагненнях. Може, у дійсності ви жадаєте впоратися з нудною роботою, а тоді вже насолодитися приємним, спокійним ланчем.

Мартіні за чотири долари і заспокійливі поїздки потягом

Дослід із черевиками дав дивовижні результати, але досі ми не вивчали, чи позитивні фантазії дозволяли людям відчувати полегшення, і не досліджували, чи вони були схильні до дії. Задля розгляду першої проблеми ми з Гітер Баррі Кеппс залучили п'ятдесятьох студентів-випускників[62]. Ми сказали їм, що частина досліду — це конкурс есе з призом у 200 доларів і що під час підготовки вони мають виконати вправу, яка допоможе їм упоратися з письмовим завданням. Вправа містила звичайні підказки до фантазування. Одній групі студентів запропонували позитивно помріяти про те, що вони одержали 200 доларів і їм все вдалося. Вони мали необмежений час на запис фантазій, на відміну від трьох хвилин, які давалися в досліді з черевиками. Один студент написав: «Найприємніше те, що, одержавши 200 доларів, не треба більше бути скупердягою. Я можу піти пообідати з друзями й знову зустрічатися з людьми. Останнім часом мені доводилося заощаджувати, і я ніби віддалився від друзів, ОДНАК ТЕПЕР ми підемо до улюбленого бару й по зав'язку нап'ємося мартіні по чотири долари». Дуже примітна фантазія.

Задля контролю ми запропонували другій групі студентів уявити, що вони можуть і не одержати приз у 200 доларів і що їм може не поталанити. Один студент написав: «Двісті доларів — це купа грошей, яким я дав би раду й чимось би собі догодив. Я постійно працюю, і мені нема коли й перепочити. Мені треба взяти приз або в четвер о першій або в п'ятницю о першій. Я не можу його забрати. Працюю в четвер, а в п'ятницю в мене інтернатура. Тільки-но мені починає таланити, мій щільний графік не дозволяє мені забрати приз. А мені він дуже потрібний. Мені не так гроші потрібні, як почуття радості від того, що мені щастить». Досить розхристані думки. Я вже згадувала про те, що позитивні фантазії (і негативні теж) — це вільний плин образів, що можуть мати несподівані повороти й накладатись один на одного.

Одразу після вправ із фантазуванням, ми запитали учасників, наскільки енергійними вони себе почували. Використовуючи шкалу від 1 до 5 (1-повний брак енергії, 5 — надзвичайний приплив енергії), вони вказували,

чи відчували «збудження», «ентузіазм», «потребу активності». Як і у випадку досліду з черевиками, студенти, які фантазували позитивно, повідомляли про значно нижче відчуття енергійності, ніж ті, хто фантазував на тему негативної ситуації.

Залишалося питання: чи студенти, мрійництво яких вплинуло на зменшення їхньої енергійності, насправді не схильні братися до активної дії? Щоб відповісти на нього, ми провели наступний експеримент. Ми поділили сорок дев'ять студентів-випускників на дві групи. Одній групі ми запропонували уявити, що наступний тиждень буде чудовим, що всі їхні заходи завершаться успішно. Студенти написали про гарні оцінки, одержані на іспитах, перегляд улюблених телепрограм, про те, як вони гарно бавилися на вечірках, як приємно було з'їздити потягом на вікенд додому. Студентам другої групи запропонували «подумати й записати ці свої думки й мрії про наступний тиждень, — усе, що спаде на думку. Один учасник написав: «Думаю, що моя музична вікторина мине нівроку та сподіваюся закінчити чернетку курсової з курсу створення креативних текстів. Я збуджений, тому що наступного тижня відбудуться останні лекції в цьому семестрі. Я давно чекав на літо, і чудово, що лекції закінчуються. Сподіваюсь, погода буде гарною, а це вже добрий мотиватор. Проте у понеділок синоптики обіцяють дощ, що, зрештою, типово».

Як і в попередньому досліді, ми запропонували студентам оцінити, наскільки вони відчували в собі енергійність. Ми також запропонували їм прийти за тиждень і відповісти на запитання психологічного тесту, щоб виміряти, наскільки добре вони можуть упоратися з повсякденними викликами. Тест містив такі запитання: «Наскільки вдалим був для вас минулий тиждень?»; «Наскільки вас розчарував минулий тиждень?» Студенти також сповіщали, чи ситуація була їм підвладна і чи все встигали минулого тижня.

Як ми й сподівалися, студенти, яким пропонували позитивно фантазувати, повідомили, що були не такі енергійні, як ті, кого спрямовували на нейтральні фантазії. Крім того, менш енергійні студенти повідомили, ніби відчують, що за звітний тиждень вони зробили менше. Позитивні фантазії вели до нижчих рівнів енергійності, що дозволяло передбачити нижчу продуктивність. Це разючий результат, якщо зважити на те, що ми пропонували піддослідним студентам витратити на фантазії лише кілька хвилин. Але й цього вистачило, щоб знизити їхню енергійність і продуктивність наступного тижня.

Ці результати кореспондують із щоденним досвідом багатьох людей. Перед лицем поважного виклику або клопотів люди часто фантазують про те, що вже з усім упорались. Фантазувати приємно, і можна розслабитись, а це призводить до бездіяльності.

Спробуйте проробити це самі просто зараз: поставте таймер на п'ять хвилин і визначте важливе бажання, яке було у вас на думці протягом останнього часу. Уявіть-но, що ви задовольнили своє бажання та закрили це питання. Відчуйте задоволення від цього. Нехай вас полонить плин образів. Запишіть свої позитивні думки та посталі образи. Як ви ся маєте, коли минуло п'ять хвилин? Вам відлягло? Розслабилися? Розворушилися? Якщо ви маєте манжетку для вимірювання кров'яного тиску, виміряйте свій тиск до і після. А тоді ще раз самі себе перевірте за кілька днів чи за тиждень. Наскільки ви були вмотивовані діяти для задоволення бажання? Чи відчували млявість і брак натхнення? Чи таки вдалися до якоїсь дії? Якщо так, то як саме це сталося?

З одного боку, може здатися несподіваним той результат, що мрійництво знижує нашу енергію й дарує нам приємний стан релаксації. А як же бути з тими натхненними мовцями, які виголошують усілякі візії трансцендентного майбутнього та кажуть нам, ніби й ми «там будемо»? Хіба Президент Барак Обама як кандидат у президенти 2008 року не запалював американців і весь світ своїми палкими промовами про «відважність надії»? Дехто вважає, що мрії покликані нас поривати, а не заспокоювати. Проте наші дані свідчать, що це далеко не так. Позитивні фантазії можуть на мить збудити, однак це відчуття не кореспондує з процесами, що відбуваються в нашому тілі і, на несвідомому рівні, у мозку. Найчастіше все навпаки: ми позбуваємося енергії. Я постійно дивуюсь, що ми можемо вимірювати зниження енергійності й мотивації майже відразу після того, як фантазія про задоволення бажання завершується у мозку людини.

Ментальна підготовка

Здатність наших мрій зменшувати мотивацію та бажання діяти наштовхує на питання про те, які процеси у нашому мозку приводять до підвищеної релаксації. «Реалісти» критично ставляться до позитивних фантазій і часто говорять про мрійництво як про гедоністичну та навіть кепську звичку, але здебільшого вони не заглиблюються в те, як мрійництво

насправді працює. У мене була гіпотеза: мрійництво про майбутнє відбувається на підсвідомому рівні та впливає на нашу пізнавальну здатність, тобто на те, як ми сприймаємо світ. Коли про щось мріємо, то не просто втішаємося уявним майбутнім, а починаємо підманою думати, ніби вже досягли цього майбутнього. У нашому мозку мрії набувають вельми переконливих рис (хоча й на короткий час) і замінюють собою дії. Ми вже з цим зустрічались; заміна дій мріями дає змогу позитивним фантазіям допомогти нам у вивченні можливих варіантів майбутнього.

Я не перша, хто розглядає ідею так званої «ментальної підготовки». У вісімнадцятому сторіччі філософ Девід Юм доводив щось схоже, стверджуючи, що уявні відчуття здатні так само збуджувати, як і реальні[63]. Протягом двадцятого сторіччя в академічній психології розробляли теорію, що фантазія — це такий самий тип поведінки, як і дія. Дослідники підтримали думку Юма, виявивши, що безпосередньо ментальне моделювання фізичної діяльності змінює частоту дихання й пульсу в людей так само, як під впливом реальної діяльності[64].

Якщо дивитися ширше, стає зрозумілим, що наші уявлення достатньо потужні, аби впливати на реальне життя. Останні дослідження в психології встановили, що повторюване уявлення акту споживання смачної страви знижує її реальне споживання (спробуйте це проробити самі, якщо намагаєтеся позбутися звички споживати шоколад)[65]. Наші результати свідчать, — далєбі йдеться не про виклик появи чогось у дійсності, як дехто вважає, — що акт уявлення може зупинити появу чогось. Зокрема, через оманливі думки про те, що успіху ми вже досягли, ми втрачаємо мотивацію та енергію робити те, що насправді треба для успіху.

В одному дослідженні ми з Гітер Баррі Кеппс і Андреасом Кеппсом вивчали, чи може позитивне мислення ввести нас в оману й змусити думати, буцім ми вже здійснили наші мрії[66]. Це дослідження складніше за описані вище, бо наразі ми намагалися виміряти несвідомий когнітивний процес. Ми не могли напряду запропонувати учасникам розповісти, чи вважають вони, що фантазування про бажання дозволило їм ментально його здійснити, бо вони б тоді знали про несвідомий характер явища, а це порушувало наш експеримент. Нам треба було знайти спосіб безпосередньо спостерігати або вимірювати несвідомий процес.

Ми запропонували групі студентів-випускників прочитати вступ про чоловіка, що приходить додому й виявляє, що його партнерка спить із його найкращим другом. Запропонували студентам уявити, що вони є цим

чоловіком, і що все описане відбувається з ними насправді. Після цього ми протестували їх, показуючи у швидкій послідовності слова або словоподібні сукупності літер (напр., «varrish» або «suilly»). Студенти мали натиснути на кнопку «так», коли сукупність літер була справді словом, і «ні», якщо це просто сукупність літер. Деякі запропоновані слова були пов'язані з насильством (наприклад, жорстокий, кулак), а інші такого зв'язку не мали.

Тим самим учасникам ми дали прочитати другу частину сюжету, в якому чоловік помстився кривднику, прилюдно затаврувавши зрадливого найкращого друга або поламавши його велосипед. Учасники знов уявили себе цим чоловіком і пройшли тестування словами. Ми поцікавилися, наскільки позитивно вони сприйняли фантазії про помсту. За допомогою цього досліді ми хотіли побачити, чи студенти, які вдалися до позитивніших фантазій про помсту, повільніше впізнаватимуть слова, пов'язані з насильством або агресією. Як показали інші вчені[67], коли люди досягають мети, до мозку починає потрапляти менше слів, пов'язаних із метою, а тому їм потрібно більше часу на ідентифікацію цих слів. Тобто швидкість впізнання студентами слів, пов'язаних із агресією буде показником того, чи вони подумки досягли мети помсти найкращому другові й зрадливій партнерці. Як ми й сподівалися, що позитивніші були фантазії студентів про помсту, то повільніше вони ідентифікували слова, пов'язані з насильством і агресією, а це свідчило про те, що подумки вони вже досягли мети.

Тепер ми можемо зрозуміти, чому наші мрії так часто нас розслабляють і знижують показники нашої діяльності попри те, що ми дуже сильно бажаємо їх здійснити. Через мрійництво наш мозок каже, що нам не треба правильно вправлятися та харчуватися, аби схуднути. Нема потреби ходити до знемоги з однієї співбесіди на іншу в пошуках роботи. Якщо людина — корпоративний лідер, який мріє змінити свою організацію, то не треба братися до дуже важкої роботи з кимось розмовляти, знаходити фінансові ресурси, скеровувати менеджерів на впровадження змін. Подумки ми все це перескочили й перебуваємо на фінальній стадії успіху й звершення. Ми розслабляємось і тішимося своїм досягненням, тоді як у дійсності роботи ще непочатий край. Самі того не відаючи, ми стаємо напрочуд не готові до того єдиного, що може допомогти нам досягти успіху: до реальної дії.

Чи замкнулися ми на наших мріях?

Мрійництво вельми руйнівне для нашої заангажованості та поступу в житті, через те, що воно спотворює спосіб пошуку інформації про світ, роблячи наш погляд незбалансованим і, можливо, нереалістичним. Наші мрії породжують приємний стан релаксації, в якому ми уявляємо собі, ніби вже здійснили наші бажання, і через це здається логічною наша потреба залишатися в цьому стані якомога довше та звертати більше уваги на інформацію, яка нібито продовжує цю фантазію. Якби ми схотіли податися на віртуальне африканське сафарі, то шукали б у газетах статті, які змальовують приваби сафарі, а не статті про те, наскільки це дорого, небезпечно й некомфортно. З часом ми оселилися б у «світі мрій» власного виробництва, запозичуючи ззовні дійсню, але викривлену інформацію. Нюанси й складнощі реального життя будуть втрачені, а це негативно вплине на наші дійсні рішення.

Для перевірки цих ідей ми з Гітер Баррі Кеппс повернулися до того, з чого почали — до черевиків.

Ми запросили 77-х студенток і запропонували їм відповісти на низку запитань на комп'ютері про те, наскільки часто вони збиралися носити черевики на високих підборах наступного року й чи носили вони їх торік [68]. Ми не хотіли повідомляти їм мету дослідження, і тому порозкидували ці запитання поміж іншими, запитуючи, наскільки часто студентки завбачували носіння інших предметів одягу, як от обтислі джинси або бюстгальтер з кісточками. Після цього ми запропонували студенткам пофантазувати про те, як чудово було б носити дивовижну пару черевиків на високих підборах. Через три хвилини учасниці взяли участь у наступному тесті. Одній групі запропонували записати свої мрії про те, які гарні ці дивовижні черевики і якою увагою користуватимуться ті, хто їх узує. Іншій групі потрібно було записати свої сумніви або негативні фантазії про черевики.

Після цього ми запропонували учасницям подивитися на спеціально створений веб-сайт під назвою «Факти про моду», бо вони нібито зможуть висловити свої думки про якість тексту на сайті. Ми подбали, щоб на сайті була також інформація про те, як чудово носити черевики на високих підборах (наприклад, «У жінок, які принаймні тричі на тиждень ходили на високих підборах, покращився м'язовий тонус литкових м'язів і сідниць»), і про те, які були вади («Носіння підборів може призвести до прикрих

наростів на ногах, як-от мозолі, шкірні нарости, молотоподібне викривлення пальця ноги, бурсит і «гузка»^[69]). Сайт мав десять сторінок: по сторінці на «за» і «проти» п'ятьох модних товарів, серед яких були й черевики. Студентки читали по сторінці за один раз, причому читати її могли тільки один раз. І тоді ми вимірювали, як довго вони залишалися на кожній сторінці. Як і очікувалося, студентки, які про черевики фантазували позитивно, довше читали текст «за», ніж «проти».

Мушу відзначити, що цей ефект спостерігався не в усіх студенток, а тільки в тих, які не надто хотіли насправді взувати черевики на високих підборах. Тобто, якщо ви мрієте поплавати на власній яхті по Карибському морю й у вас є яхта, на якій ви плануєте провести відпустку, то опрацювання інформації у вас вийде обґрунтованим. Але якщо у вас, як у більшості людей, нема яхти та дуже сумнівно, що ви зможете невдовзі провести відпустку на яхті, то опрацювання інформації у вас вийде хибним.

Так, люди, які фантазують про майбутнє позитивно, — а до таких людей, либонь, усі ми належимо, — опиняються перед дилемою. З одного боку, вони обов'язково розслабляються й оманом змушують мозок думати, ніби бажання вже вдоволені. Тим часом, мрії когнітивно прив'язують їх до цих же бажань, підтримуючи фантазії шляхом усунення інформації, яка в іншому випадку підказала б їм поглянути на справу збоку, подивитися на бажання в якійсь перспективі та, можливо, переглянути свої наміри й діяти інакше. Надто часто тоді люди відчують фрустрацію, поразку та, у крайньому разі свою нездарність. Ми мріємо влізти в обтислі джинси, маємо намір схуднути, плекаємо фантазії про те, як чудово було б виглядати гарними в тому «прикиді», але раз по раз не можемо зменшити замовлені порції смаженої картоплі чи змусити себе після важкого дня в офісі відвідати танцклас. Ми дивимосся довкола та дивуємося: чому всім іншим вдається реалізувати свої амбіції, а нам — ні.

Є давній жарт про чоловіка, який мріє про великий виграш у лотереї. Він мріє про те, яке чудове було б у нього життя, якби він виграв джекпот у багато мільйонів доларів. Чоловік собі уявляє: «Усі мої проблеми зразу вирішаться. Я житиму у великому маєтку й не турбуватимуся про сплату кредиту на автомобіль та зможу купити новий одяг». Минає тиждень за тижнем, і його фантазії поглиблюються. «Якщо я придбаю новий одяг, то виглядатиму краще і зможу частіше ходити на побачення. Ми полетимо на вікенд до Парижа. Ласуватимемо розкішними стравами у тризіркових ресторанах». Проте минає місяць, минає другий, а виграшу нема. Він чекає

й фантазує далі. Рік минув, а удачі нема. Нарешті, майже у розпачі, він звертається з молитвою до Бога: «Будь ласкавий, Боже, дай мені виграти в лотерею. Чому досі Ти не зробив це для мене? Що в тебе є проти мене? Що я Тобі заподіяв?»

І ось диво: хмари розступаються й чутно небесні арфи. Сліпуче світло. Гримким голосом Бог у розпуці питає: «Ти, нарешті, придбаєш квиток?»

Сидіти й мріяти замало; треба діяти й чимось жертвувати, щоб купити квиток у життя. Наші мрії можна реалізувати, але для цього слід відповісти на виклики, себто братися до діла й діяти. Добра новина, як побачимо, полягає в тому, що можна з усією енергією братися за втілення наших бажань, а для більшої ефективності треба визначити, які бажання варті наших зусиль, а які — ні. І, як показало багато моїх дослідів, рішення не в тому, щоб покласти край мріям і позитивному мисленню. Радше треба максимально використовувати ці фантазії, зіставляючи їх із тим, що більшість із нас вчилися ігнорувати або применшувати: з перешкодами на нашому шляху.

⁵⁵ Це дослідження описано у статті: Heather Barry Kappes and Gabriele Oettingen, «Positive Fantasies About Idealized Futures Sap Energy», *Journal of Experimental Social Psychology*, 47 (2011): 719-729.

⁵⁶ Rex A. Wright and Leslie D. Kirby, «Effort Determination of Cardiovascular Response: An Integrative Analysis with Applications in Social Psychology» in *Advances in Experimental Social Psychology*, ed. Mark P. Zanna (San Diego, CA: Academic Press, 2001), 33: 255-307.

⁵⁷ Kimberly A. Brownley, Barry E. Hurwitz and Neil Schneiderman, «Cardiovascular Psychophysiology» in *Handbook of Psychophysiology*, 2nd ed., ed. John T. Cacioppo, Louis G. Tassinary and Gary G. Berntson (New York: Cambridge University Press, 2000), 224-264.

⁵⁸ «How Do Alcohol, Coffee and Smoking Influence Blood Pressure?», *MedicineNet.com*, 8 серпня 2002 року, інформація одержана для використання 22 лютого 2014 року,
<http://www.medicinenet.com / script / main / art. asp?articlekey=20340>.

⁵⁹ Це і наступне дослідження описані у статті: Heather Barry Kappes, Eesha Sharma and Gabriele Oettingen, «Positive Fantasies Dampen Charitable Giving When Many Resources Are Demanded», *Journal of Consumer Psychology*, 23 (2013): 128-135. Я хочу віддати належне внескові у це дослідження Іші Шармі, яка була аспіранткою в Інституті бізнесу ім. Леонарда Н. Стерна

- при Нью-Йоркському університеті. Тепер вона доцент з адміністрування бізнесу Інституту бізнесу ім. Амоса Така при Дартмуському університеті.
- ⁶⁰ Caryl M. Stern, *I Believe in ZERO: Learning from the World's Children* (New York: St. Martin's Press, 2013).
- ⁶¹ Utpal M. Dholakia, «How Businesses Fare with Daily Deals: A Multi-Site Analysis of Groupon, LivingSocial, Opentable, Travelzoo, and BuyWithMe Promotions» (June 13, 2011), Rice University — Jesse H. Jones Graduate School of Business, інформація одержана для використання 3 березня 2014 року, <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1863466>.
- ⁶² Цей і наступний досліді описані у вид.: Kappes and Oettingen, «Positive Fantasies About Idealized Futures Sap Energy».
- ⁶³ David Hume, *A Treatise of Human Nature*, Vol. 1 of the Understanding (London: John Noon, 1739).
- ⁶⁴ Jean Decety et al., «Vegetative Response During Imagined Movement Is Proportional to Mental Effort», *Behavioural Brain Research*, 42 (1991): 1-5; Eric Klinger, *Structure and Functions of Fantasy* (Oxford: Wiley-Interscience, 1971); Eric Klinger, «The Nature of Fantasy and Its Clinical Uses», *Psychotherapy: Theory, Research & Practice*, 14 (1977): 223-231; David C. McClelland, «Longitudinal Trends in the Relation of Thought to Action», *Journal of Consulting Psychology*, 30 (1966): 479-483; C. E. McMahon, «Images as Motives and Motivators: A Historical Perspective», *American Journal of Psychology*, 86 (1973): 465-490.
- ⁶⁵ Carey K. Morewedge, Young Eun Huh and Joachim Vosgerau, «Thought for Food: Imagined Consumption Reduces Actual Consumption», *Science*, 330 (2010): 1530-1533.
- ⁶⁶ Це дослідження описане у ще не опублікованій доповіді: Heather Barry Kappes, Andreas Kappes and Gabriele Oettingen, «When Attainment Is All in Your Head». Андреас Кеппс — колишній аспірант у Центрі вивчення мотивації в Гамбурзькому університеті. Тепер він науковий співробітник з ученим ступенем в університетському коледжі в Лондоні.
- ⁶⁷ Markus Denzler, Jens Forster and Nira Liberman, «How Goal-Fulfillment Decreases Aggression», *Journal of Experimental Social Psychology*, 45 (2009): 90-100; Richard L. Marsh, Jason L. Hicks and Martin L. Bink, «Activation of Completed, Uncompleted and Partially Completed Intentions», *Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory and Cognition*, 24 (1998): 350-361.
- ⁶⁸ Це дослідження є в статті: Heather Barry Kappes and Gabriele Oettingen,

«Wishful Information Preference: Positive Fantasies Mimic the Effects of Intentions», Personality and Social Psychology Bulletin, 38 (2012): 870-881.

⁶⁹ Гузка з'являється на п'ятці, де ремінець торкається шкіри.

Розділ четвертий

Розумне бажання робити мрії дійсністю

Давайте-но швиденько зробимо одну нову вправу. Виберіть тихе місце й зручно вмотіться. Візьміть аркуш паперу й ручку. Тепер дайте відповідь: яке ваше найважливіше бажання на наступний тиждень щодо стосунків з іншими або вашого трудового життя?

Може, чоловік запропонував піти у вікенд на обід до його однокурсника додому? Кілька місяців тому ви з тим однокурсником посварились і відтоді не розмовляли. Ви справді хочете вибачитись і помиритися.

Може, ваша начальниця дуже хвалила вас півроку тому за пророблену роботу над проектом. Тоді ж вона наодинці сказала, що ви заслуговуєте на підвищення, але ось уже й річний звіт позаду, а очікуваного досі нема. Тим часом ваша колега, в якої показники гірші, підвищення отримала. Ви хотіли б обговорити це з начальницею і, можливо, одержати нарешті бажане.

Або, може, новий клієнт дасть вашій фірмі настільки цікаве замовлення, що прибуток фірми зросте відразу на 25 %. Хтось має востаннє виступити перед радою директорів клієнта. Ви хочете показати себе й остаточно підвести ризику. Може, зійде ваша зірка й ви станете «героїнею», котра принесе на фірму нові гроші. Напишіть для кожного випадку по три-чотири ключових слова.

А тепер подумайте, що буде, як усе спрацює. Який результат найпозитивніший? Ви вибачитеся перед другом чоловіка, який визнає, що теж не без провини, і він обійме вас та попросить усе забути. Розмова з начальницею теж відбудеться без ускладнень, вона подякує за те, що ви прийшли поговорити, здійсниться давно заслужене підвищення, ще й додатковий бонус «у зв'язку з тим, що...» Ви робите таку презентацію перед радою директорів, що вони аплодують вам стоячи й одразу пропонують вашій фірмі контракт. Що ви, попри побоювання, відчуватимете після здійснення вашого бажання? Будете пишатися? Відчуватимете задоволення? Радітимете? Будете схвильовані? Визначте найкращий результат і занотуйте кілька ключових слів. Тепер заплющте очі, уявіть його якомога виразніше й занотуйте ваші поточні думки з цього приводу. Не стримуйте думки й образи, що виникатимуть. Нехай ніщо не обмежує мислення.

Звичайно, реальне життя нам не завжди до вподоби. Тож що саме

заважає вам реалізувати бажання? Що цьому перешкоджає? Що вас стримує й не дає реалізувати бажання? Це ваше обурення тим, що чоловік підтримує зв'язок зі своїми однокурсниками, а ви — ні? Страх самоствердитись у стосунках із начальством? Звичка пригадувати під час публічного виступу, як у дитинстві старший брат казав вам: «Твої думки нікого не цікавлять»?

Подумайте двічі: чи зосередилися ви на реальній перешкоді? Чи є ще важливіша проблема? Гарненько подумайте й визначте критичну перешкоду на вашому шляху. Зосередьтеся на ній. А тоді уявіть, що ви на неї наштотхнулися. Тепер не стримуйте свої фантазії. Якомога виразніше уявіть пов'язані з цим події та сценарії.

Пам'ятайте про те, що однієї, об'єктивно вагомої, «правильної» перешкоди нема. Ви просто шукаєте перешкоду в собі, що ніби стосується цього випадку, а всі можливі виправдання вже вичерпали. Коли її знайдете, то відразу це знатимете, бо зрозумієте це інтуїтивно, відчуєте наснажений спокій чи навіть епіфанію.

Ще 1990 року, коли мої досліді тільки-но почали доводити, що позитивні фантазії не допомагають людям здійснювати свої бажання, я була розчарована. Я взялася досліджувати мрії не лише тому, що вважала це цікавим, бо передусім сподівалася, що мрійництво може допомогти людям, яким складно задовольняти великі й малі бажання. Важко було зосереджувати роботу на фантазіях, знаючи про те, що вони змушували людей боротися, і мені стало цікаво, чи можу я в якийсь спосіб змінити процес мрійництва, аби він допомагав людям здійснювати свої бажання. Оскільки позитивні фантазії розслабляли людей, я шукала спосіб використати мрійництво, щоб пробудити їх, заохотити й мотивувати для досягнення успіху.

Я вважала, що найкращий спосіб заохотити людей до дії — запропонувати їм мріяти, а тоді показати реальність, яка заважає ці мрії здійснювати. Я назвала таке зіставлення методом ментального контрастування. Якби я змогла обіперти фантазії на реальний ґрунт за допомогою ментального контрастування, мені вдалося б подолати заспокійливий вплив мрійництва та використати мрії як спосіб спонукати людину до цілеспрямованої дії.

Аби практично перевірити цю ідею, треба було експериментально перевірити ментальне контрастування. Проте я вагалася щодо способу перевірки. Зазвичай психологи планують свої досліді, запозичуючи анкети,

експериментальні процедури й теоретичні парадигми, розроблені й перевірені іншими науковцями. Наприклад, вивчаючи заспокійливий вплив позитивних фантазій, я вимірювала в учасників систолічний кров'яний тиск, бо попередні роботи виявили його зв'язок із емоційною активністю особи[70]. Ментальне контрастування було новою ідеєю, і мені належало створити свою методику його проведення та вимірювання у людей; науковці називають це операціоналізацією змінних. Така робота, звісно, цікава й дає нагоду виявити свої творчі можливості, але водночас вона дуже нервова. Проведення дослідів потребувало витрат часу й коштів, а я ще навіть не уявляла, який буде результат. Якщо дослід спланувати некоректно, я не одержу вагомих результатів.

Я витратила чимало часу на моделювання експериментів і пошук парадигм дослідження. Для зменшення можливості альтернативних тлумачень знадобиться певна кількість контрольних груп. По-перше, висунувши гіпотезу, що людям допоможе поєднання мрійництва та уявлення перешкод, а не просто фантазування про майбутнє або роздуми тільки про реальність, я вирішила створити одну контрольну групу, члени якої фантазуватимуть лише про майбутнє, і другу групу, в якій думатимуть про реальність. Мені також здавалося, що реальні факти осмислюватимуть як перешкоди в житті людей лише в тому разі, якщо люди думатимуть про них після фантазій про здійснення бажання. Інакше відчуття реальних фактів буде нейтральне; люди не трактуватимуть їх як перешкоди на шляху до щасливого завершення. Лише тоді, коли подумки розглянуть успіх і відчують при цьому полегшення й радість, вони трактуватимуть щось у поточному житті як справжню перешкоду. Для перевірки цієї ідеї я створила третю групу, яка почне з уявлень про реальність за допомогою оберненого контрастування, а тоді перейде до фантазування. Якщо ментальне контрастування спрацює, я побачу зміну поведінки людей, які вдаються до ментального контрастування, а не в членів інших груп.

Окремо поставала проблема того, як спонукувати учасників до фантазування. Про що мають бути ті фантазії і якими словами заохочувати учасників до фантазування? Цими проблемами я переймалася протягом кількох тижнів, раз по раз повертаючись до них у вільну хвилину протягом дня. Я розмірковувала про зміст власних фантазій і фантазій моїх студентів, питала знайомих про їхні бажання й потреби. Більшість друзів і знайомих розповідали про свої стосунки, академічні або професійні бажання: запрошення на побачення, налагодження стосунків із родичем або

подружжям, складання іспиту, початок або кінець роботи над статтею. Розуміючи, що різні люди мають цілком відмінні бажання, я вирішила на початку не націлювати людей на мрії про якесь конкретне бажане майбутнє. Якщо я дозволю учасникам спонтанно генерувати свої бажання, навіть сильні жадання, вони зможуть витворити найповніші та найдокладніші фантазії.

Я також розуміла, що люди відчувають своє зобов'язання раціонально розглядати власні емоції й почуття в процесі їхньої появи. Моїм друзям і знайомим важко було відразу поринути в мрії; у процес втручалися їхні розумові особливості, що вело до сумнівів про те, яке бажання, результат, перешкоду слід відкласти та як їх краще оформити. Часто люди посеред процесу переходили від одного бажання до іншого або називали розмаї результати і перешкод, не знаючи, які з них найважливіші. Пропонуючи учасникам мріяти, мені треба буде обережно формулювати інструкції, щоб не завадити вільному плину образів[71], — це Вільям Джеймс називав «плином думки, свідомості, суб'єктивного життя», — і не втручатись у думки й роздуми про те, що вони робили або мали робити.

Я вирішила запропонувати учасникам деяких дослідів придумати по кілька ключових слів про позитивні результати їхніх бажань і перешкоди на шляху їхнього здійснення. Така процедура давала додаткову перевагу: деякі мої колеги могли б доводити, що вже самого називання позитивного майбутнього й перешкоди могло б вистачити для змін в енергетиці й поведінці; я натомість вважала, що пари слів недостатньо, бо вся магія починалася з докладного ментального розгляду бажаного результату й перешкоди за допомогою вільних асоціацій (тобто в серії породжених образів). Аби перевірити, чи мала рацію, я запропонувала всім учасникам подати ключові слова про результати й перешкоди, але тільки група ментального контрастування розмірковуватиме про результати й перешкоди поглиблено. Якщо вистачить називання майбутнього й реальності, то глибоке розмірковування за допомогою образів не мало вирішального значення, тоді в усіх групах, а не тільки в групі ментального контрастування, наслідки будуть ті самі.

Після кількох тижнів приготувань я зі своїми співробітниками протестувала 168-х студенток у двох берлінських університетах[72]. Ми запропонували їм назвати найважливіше наразі бажання або зацікавленість, а тоді попросили оцінити у відсотках від 0 до 100, наскільки, на їхню думку, реально здійснити це бажання. Кожна студентка генерувала по

чотири серії ключових слів про позитивне майбутнє, котрі асоціювала із задоволенням свого бажання (наприклад, «у нас буде більше часу одне для одного», «відчуття, що тебе люблять», «відчувати себе потрібною»), і чотири серії ключових слів про негативну реальність, які вони асоціювали з перешкодами на шляху до задоволення бажання (наприклад, «зніжковіння», «надмірна емоційність», «завантаженість роботою»). Одній групі студенток запропонували вдатися до ментального контрастування, фантазуючи на тему двох ключових слів про позитивне майбутнє та двох — про негативну реальність, перемикаючись між цими двома завданнями (починаючи з ключового слова про позитивне майбутнє) й занотовуючи все, що спало на думку. Ми навіть сказали цим студенткам: «Пишіть, скільки треба, і не зважаєте на час, — тільки-но опишіть сценарій. Якщо вам треба більше місця, то пишіть на звороті аркуша».

Це була група ментального контрастування. Друга група студенток фантазувала лише про чотири ключових слова, що стосувалися успішної реалізації їхніх бажань (задоволення); третя група фантазувала лише про чотири ключових слова, які стосувалися реальності, що стояла на їхньому шляху (затримка перед перешкодою); четверта група вдавалася до «зворотного контрастування», спочатку подумки міркуючи про ключове слово про негативну реальність, а потім — ключове слово про позитивне майбутнє, і робила це двічі. Відтак усім учасницям запропонували подумати про міжособистісні бажання й зацікавлення та оцінити свій рівень енергії й активності. Через два тижні після дослідів ми роздали анкету, пропонуючи учасницям перелічити, яких заходів вони вжили для здійснення своїх бажань. Учасниці вказали на два найважчі для реалізації заходи й коли саме вони вчинили ці дії.

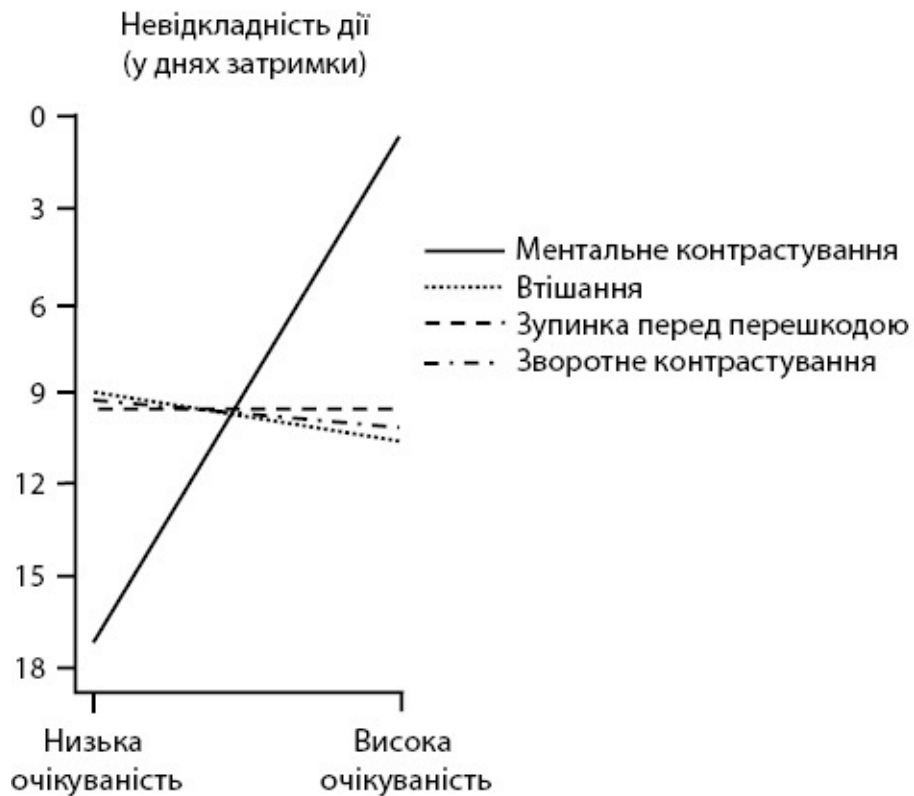
Результати були дивовижні. Ми сподівалися, що ментальне контрастування дасть усім учасницям поштовх до дії, але, коли ми розглянули одержані дані, то побачили, що лише деякі студентки, які вдавалися до ментального контрастування, відчували більше енергії й негайно спробували реалізувати свої бажання. Ключ був такий: чи вважають вони, що мають для початку гарний шанс на успіх. Якщо в студенток були надії на успіх, що спиралися на минулий досвід, то ментальне контрастування дало їм змогу відчувати себе набагато енергійнішими та більш схильними до дії, ніж учасниці інших груп. Якщо студентки, які вдавалися до ментального контрастування, вважали успіх малоімовірним, то відчували в собі менше енергії та робили для

здійснення своїх бажань менше, ніж інші учасниці (див. мал. 2).

Отже, цей дослід свідчить, що ментальне контрастування навіть корисніше, ніж ми передбачали. Власне, вам не конче потрібно якогось запалу, щоб реалізувати своє бажання. Якщо мрія не дуже реальна або її неможливо здійснити, то чи не краще покинути її й зосередитися на іншому бажанні, котре ви зможете задовольнити? Якщо ви гарний баскетболіст і не вельми вправний музикант й вам треба обрати перспективне поле діяльності, то чи варто по чотири години на день вправлятися на скрипці, сподіваючись потрапити до Джульєррдської школи? Подумайте-но про стан фрустрації, у якому ви опинитеся, коли приймальна комісія раз у раз відхилятиме вашу кандидатуру. Чи не краще націлитися на бажання, котре ви зможете реалізувати й котре вам більше до душі, — наприклад стати центровим у баскетбольній команді в коледжі своєї громади?

Міжособистісне зацікавлення

Міжособистісне зацікавлення



Джерело: Oettingen, Pak & Schnetter (2001, Study 3). Journal of Personality and Social Psychology, 80; 736-753.

Мал. 2. *Що вища очікуваність успіху, то частіше учасниці ментального контрастування намагалися вдовольнити свою зацікавленість. Такого зв'язку не спостерігалось в мисленні учасниць, котрі діяли в контрольних умовах (втішання, зупинка перед перешкодою, зворотне контрастування).*

Схоже, що найбільше користі люди одержують від скеровування зусиль на реалізацію не першого-ліпшого, а здійсненого бажання. Звичайно, ви знаєте людей, які переймаються мріями, які мають мало шансів на здійснення, прирікаючи себе на роки розчарувань; аж нарешті вони полишають їх і успішно беруться до здійснення інших, що реалізуються з меншими зусиллями. Батько одного мого приятеля Кевіна був засновником і генеральним директором великої корпорації. Коли Кевіну було десять років, його батько, котрому переступило за сорок, помер від серцевого

нападу. Відтоді Кевін мріяв заснувати власну несамовито успішну компанію. Кевін гарно вчився й після закінчення школи захопився чудовою, на його думку, ідеєю створити новий веб-сервіс. Він намагався знайти банки, які позичать йому гроші на стартап, але всі йому відмовили, сказавши, що його сервіс подібний до багатьох, що вже є на ринку. Тоді він узяв якусь суму з сімейного бюджету й позичив у друзів, але того бракувало для покриття всіх витрат сервісу. Минуло кілька років, Кевін заробляв на себе, але від проекту особливої віддачі не було. У респектабельній школі він склав іспити на магістра бізнесу і йому вдалося одержати посаду початкового рівня у великій компанії. Сьогодні він не підприємець і не виконавчий директор компанії, але в нього добре оплачувана улюблена робота менеджера середньої ланки. Він розуміє, що батькові було до снаги заснувати компанію, а йому — ні. Після кількох невдач він знайшов свій шлях у житті, і нічого більшого йому не треба.

На початку 1990-х років психологи вивчали питання, як мотивувати людей, але науковці залишили поза увагою проблему того, як людям на щодень виплутуватися зі скрути. Наше дослідження довело, що ментальне контрастування могло б допомогти людям в обох випадках: активніше діяти, коли для цього є підстави, і відходити від справи, коли це потрібно. Це було знаряддям саморегуляції, яке допомагало людям ефективніше використовувати свою енергію й не просто скеровувати свої зусилля на реалізацію бажань, але й робити це розумно. Люди, чиї ідеї створення нового бізнесу виявлялися новими й практичними, відчули в собі приплив енергії для укладання бізнес-планів, пошуку інвесторів і початку роботи з їхніми стартаповими компаніями. Інші, як-от Кевін, на певному рівні відчули, що їм не пасує бути підприємцями, а правильний вибір бажання їм буде до снаги й заощадить роки безплідних і недоцільних зусиль.

Мені здавалося, що за межами довготривалих проєктів, як-от заснування власного бізнесу, ментальне контрастування здатне допомогти з багатьма щоденними складнощами. Людина, яка має з кимось не зовсім робочі стосунки, могла б удатися до ментального контрастування, зрозуміти завади в собі, які перешкоджають гармонізувати стосунки з партнером, розійтися, звільнитися й налагодити задовільніші стосунки з іншою людиною. Або ось шкільна вчителька стояла в черзі по каву, о восьмій ранку починаються уроки, а в неї ще десять людей стоїть попереду. Вона могла або дочекатися своєї черги й спізнитися, або відмовитися від кави та встигнути на урок. У цьому разі вона відмовилася б від свого

бажання напитися кави й могла б зробити це після уроку. У будь-якому випадку вона рішуче робила б своє. Вона знайшла б свій шлях і рухалася в цьому напрямі. А якби кожен так робив? Чи не було б щоденне життя простішим, багатшим й повноціннішим? Отакий потенціал я побачила в ментальному контрастуванні.

Перевірка теорії

Перш ніж я могла запропонувати людям ментальне контрастування як знаряддя саморегуляції, щоб зробити щоденне життя простішим, а розвиток на роки вперед повноціннішим, мені треба було підтвердити, що мої початкові результати можна припасувати до різних бажань і способів вимірювання націленості на них. Насамперед я вивчала бажання, з приводу яких людям було б найпростіше генерувати позитивні фантазії, та вимірювала, який вплив ментальне контрастування справляло на рівень енергійності людей, націлених на здійснення бажання.

Я почала з того, хоч як це дивно, що подалася до модельної агенції й попросила надати мені світлини привабливих чоловіків-моделей. Зібравши журі зі студенток, я попросила дівчат оцінити, наскільки ці моделі принадні, ставні та симпатичні, на їхню думку. Щасливець, котрий полонив наше журі, одержував найвищий загальний бал.

Після цього я залучила іншу групу зі 143-х першокурсниць й показала їм світлину гарного молодого чоловіка[73]. До світлини я додала наступну вигадану інформацію: Майкл С., 27 років, докторант у тому ж інституті, в якому я проводила дослідження — Інститут розвитку й освіти людини ім. Макса Планка в Берліні. Майкл С. проводив своє дослідження й здійснював підбір учасниць для нього. Усі наші дівчата могли, якщо хотіли, зустрітися з Майклом С. і теж взяти участь у досліді. Цю інформацію я долучила для того, щоб учасниці думали, ніби вони справді можуть зустрітися з Майклом С. Учасниці спочатку кілька хвилин роздивлялися світлину Майкла С., а тоді заповнювали тричастинну анкету. Аби виміряти їхні сподівання на можливість знайомства з Майклом С., я ставила їм запитання на кшталт: «Якщо ви зустрінете цього чоловіка, то, на вашу думку, наскільки ймовірно, що ви познайомитися з ним поближче?» Я також запропонувала учасницям оцінити, наскільки вони вважали Майкла С. принадним, симпатичним і цікавим.

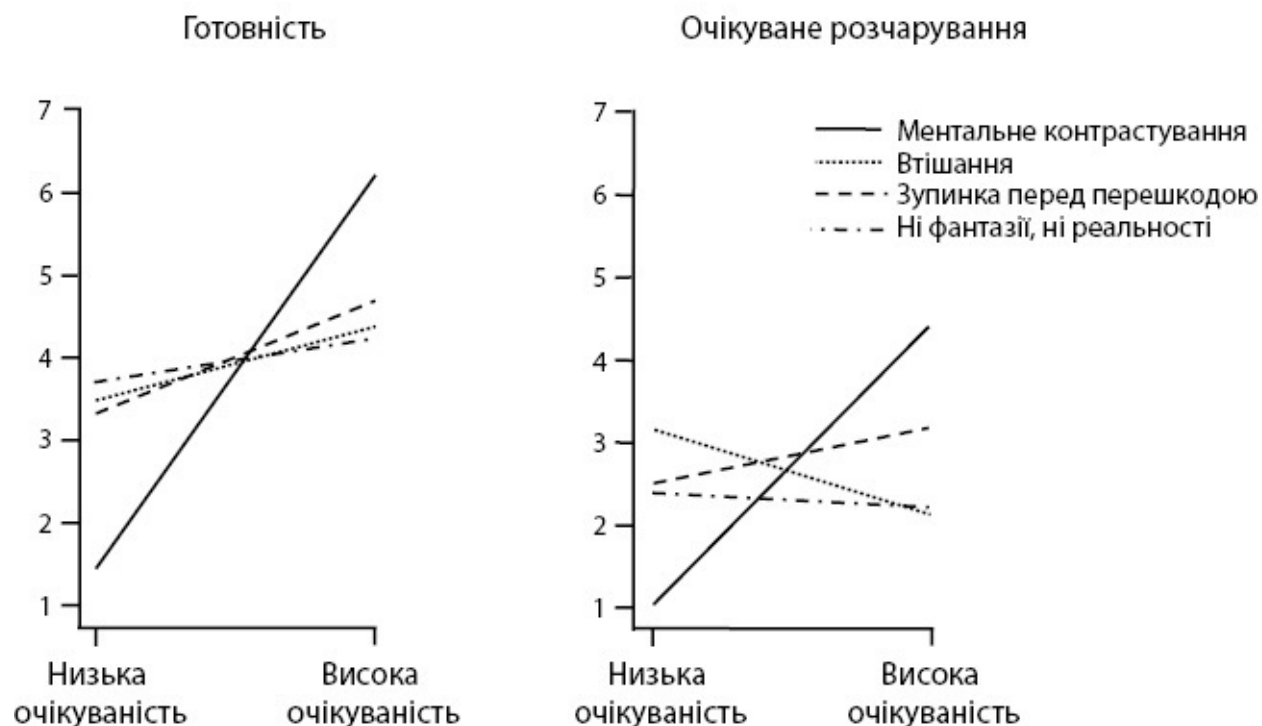
Наступна частина досліді була веселішою: я запропонувала учасницям

уявити, буцім вони дійсно зустріли Майкла С. і мають нагоду познайомитися з ним. Їм запропонували занотувати шість ключових слів, які відповідали їхнім відчуттям, наскільки чудово було б із ним запізнатися (наприклад, відчуття, що «втьопалася в нього»), а потім — шість ключових слів про те, що могло б стати на заваді знайомству (наприклад, «моя сором'язливість», «я недостатньо зваблива, аби привернути увагу Майкла»).

Подібно до описаного вище досліджу, одній групі учасниць належало поглибити свої думки з приводу двох ключових слів, що стосувалися майбутнього (у цьому випадку — знайомство з Майклом С.), і двох ключових слів, що стосувалися можливих перешкод на їхньому шляху. Вони могли вільно записувати свої думки та уявлення, перемикаючись між ключовими словами про позитивне майбутнє та негативну реальність. Друга група записувала думки та фантазії з приводу чотирьох ключових слів стосовно позитивного майбутнього (втішання). Третя група розмірковувала про те, що заважає зустрітися з Майклом С. (зупинка перед перешкодою). А четверта група, котру я назвала «ні фантазій, ні реальності», виконувала низку оригінальних арифметичних завдань. Через тиждень усі чотири групи заповнили анкету. Аби виміряти, наскільки вони сповнилися енергії й наскільки їм було цікаво, я запитувала, як палко студентки хотіли познайомитися з Майклом С. і як гірко вони розчарувалися б, якби їм ніколи не випало його зустріти. Що більше учасниці відчували, що в них є гарний шанс познайомитися з Майклом С., то більше прагнули його зустріти. Цей результат підтвердив усталене в психології розуміння того, що позитивні сподівання на реалізацію бажання активізують зусилля та збільшують шанси реалізації бажання. Але студентки з високими сподіваннями на успіх, які вдавалися до ментального контрастування (зосереджувалися як на своїх фантазіях про зустріч із Майклом С., так і на перешкодах), мали набагато більший сплеск у жаданнях, ніж представниці інших груп. У них також був більший сплеск очікуваного розчарування через те, що зустріч не відбулася, а сподівання зростали. Ментальне контрастування посилювало ефект, який зазвичай буває при позитивних сподіваннях на майбутнє. Просто фантазування або зупинка перед перешкодами (або завантаженість роботою, яка не давала змоги ні фантазувати, ні втішатися) не змогли заохотити студенток до дії. Так само учасниці з низьким рівнем сподівань на зустріч із Майклом були не дуже схильні зустрічатися з ним і очікували, що розчарування від

зустрічі, що не відбулася, буде меншим, якщо вони перед тим вдавалися до ментального контрастування. Вони відмовилися від цього бажання, яке здалося їм нереальним (див. мал. 3).

Знайомство з привабливим чоловіком



Мал. 3. *Що вищі їхні очікування на успіх, то більше учасниці, які вдавалися до ментального контрастування, поривалися познайомитися з Майклом С. (ліворуч) і то більше було в них очікуване розчарування при невдачі (праворуч). За контрольних умов ми таких зв'язків не спостерігали (втішання; зупинка перед перешкодою; ні фантазії, ні реальності).*

При вивченні позитивних фантазій ми виявили їхній заспокійливий ефект на фізіологічному рівні, показавши, що систолічний кров'яний тиск падає після мрійництва. Ми з А. Таймуром Севінсером дослідили це для випадку ментального контрастування: виміряли кров'яний тиск шістдесятьом трьом студенткам у Німеччині до й після вправи на поглиблені роздуми[74]. У цьому випадку ми мали дві групи: групу, яка

вдавалася до ментального контрастування, та групу, у якій студентки лише міркували з приводу своїх позитивних фантазій. У студенток, які лише втішались фантазіями, падав кров'яний тиск — незважаючи на те, чи могли вони, на їхню думку, задовольнити свої бажання. Поринання у фантазії давало їм змогу краще розслабитися. У студенток, які вдавалися до ментального контрастування, патерни результатів були інші: що досяжнішою здавалася мета, то сильніше підвищувався кров'яний тиск після вправи на ментальне контрастування. Воно збагачувало ресурси студенток на фізіологічному рівні, якщо дівчата ладні були рухатися в напрямі досяжної мети, але заощаджувало ресурси, якщо мета була недосяжною. Подальше дослідження виявило, що вплив на кров'яний тиск тривав принаймні двадцять хвилин[75].

Аби підтвердити висновок про те, що люди, які вдаються до ментального контрастування, об'єктивно продуктивніші у своїх діях, ніж ті, хто або втішався мріями або зупинявся перед перешкодами, коли бажання здавалося здійсненнішим, ми запросили 90 учнів чоловічої статі з німецьких училищ комп'ютерних наук для вивчення їхніх мрій про математику[76]. Ми запропонували їм оцінити, наскільки ймовірно, що вони покращать свої досягнення в математиці та наскільки їх обходив цей результат. Вони уклали перелік чотирьох позитивних результатів покращення досягнень у математиці, серед яких були «примноження знань», «відчуття гордості», «вища кваліфікація, що допоможе знайти роботу». Ми також запропонували учням перелічити чотири негативні аспекти дійсності, які заважали їм стати знавцями математики. Вони назвали, наприклад, «ледачість», «неуважність», «відволікання на інших учнів».

Як і раніше, ми довільно поділили учасників на три групи та запропонували вдаватися до ментального контрастування, втішатися й зупинятися перед перешкодою на основі створених ними списків. Через півмісяця ми з викладачами оцінили їхнє завзяття до математики й успіхи з цього предмету. За шкалою від 1 (неправда) до 5 (правда) викладачі оцінили, наскільки наступні твердження можна прикласти до кожного учня за останні два тижні: «Учень щиро цікавився математикою»; «Учень виявляв наполегливість у вивченні математики»; «Учень відволікався за першої нагоди». Ми також спитали викладачів, яку оцінку вони поставили б кожному учневі, якби того дня їм треба було подавати табель успішності.

Як ми й передбачали, ті, хто вдавався до ментального контрастування,

вчилися наполегливіше, якщо відчували, що успіх досяжний, і вчителі також погоджувалися, що вони досягли більшого. Ті, хто поринав у позитивні фантазії або зупинявся перед перешкодою через негативну реальність, не докладали більших зусиль із збільшенням очікування успіху, і показники їхньої успішності не змінювалися. Уявіть-но собі фрустрацію учнів у групі, що втішалася: у мріях вони бачили себе відмінниками, і їм ставало легше від того, що клопотам із математикою настав край. Вони ніяких зусиль не докладали й надалі застрягли на місці та не перетворили свої мрії в життя.

Інші види корисного впливу ментального контрастування

Наші досліді підтверджували мої ідеї про ментальне контрастування, проте мене цікавили ситуації, коли на людей чекали не зовнішні перешкоди, а перепони й завади, що виникли через їхні емоції або вірування. Наприклад, багато хто неохоче звертається до сторонньої допомоги, але не через те, що чужі люди не нададуть їм допомоги, а через те, що їм із якоїсь причини незручно по ту допомогу звертатись[77]. В одному британському дослідженні стверджується[78], що чоловіки менше за жінок звертаються по допомогу до фармацевтів і лікарів невідкладної. Розповідаючи про це дослідження, британська газета The Guardian зауважила, що «більше чоловіків, ніж жінок, визнає, що погано знаються на ліках; вони удвічі частіше беруть нові виписані ліки, не читають спочатку інформацію для пацієнтів і не вдаються до професійної поради». Дев'яносто відсотків чоловіків у цьому дослідженні «не схильні турбувати лікаря чи фармацевта, якщо в них нема нічого поважного», а отже, вони не використовують можливостей профілактичної медицини[79].

Студенти коледжу — це ще одна група осіб, які не вдаються по допомогу, якщо можуть впоратися самі[80]. Те саме стосується дітей і підлітків. Згідно з однією публікацією Національної асоціації шкільних психологів, «...у величезній кількості досліджень стверджується, що підлітки з емоційними й поведінковими розладами мало звертаються до послуг психіатрів»[81]. Ще в одному дослідженні виявлено, що школярі в класі не завжди звертаються по допомогу, що впливає на результати їхнього навчання[82].

Он-лайнкові блоги й дошки оголошень показують, скільки мук і хвилювань пов'язано з елементарним актом звертання по допомогу до

колег, начальства й навіть коханих. Як одна мати в розпачі питає: «Не розумію, чому не попрошу про допомогу й чому уникаю зайнятися собою... У чому моя проблема? Ми з чоловіком живемо вісім років, із них п'ять років одружені й тільки лічені рази він був напихваті та я змогла звернутися до нього по допомогу (рази три-чотири). Мені здається, що я мушу негайно створювати групу підтримки для працюючих матерів, які не звертаються по допомогу»[83]. Одна жінка сказала: «Скільки себе пам'ятаю, я намагалась уникнути будь-якої допомоги. І це від відповіді у дитинстві «Я сама!», коли батьки хотіли допомогти мені, побачивши, що мені важко з чимось, до силювання дістати з верхньої полиці пластівців у продуктовій крамниці, не звертаючись до продавця, і до випадків, коли я вдавала, ніби все зрозуміла, але потім годинами морочилась, аби з усім самотійно розібратися»[84].

Ми звернулися до 135 студентів випускного курсу й попросили назвати шкільну проблему, яку вони хотіли б розв'язати протягом наступних двох тижнів (типові відповіді були: «скласти складний іспит» і «вступити до інтернатури»)[85]. За умовами досліджу, вони мали визначити особу, яка могла б допомогти їм із цим завданням. Називати її слід було «Особа Х». Щоб виміряти сподівання учасників досліджу, ми запропонували їм оцінити в числовому вигляді, наскільки Особа Х могла б їм посприяти. Як і в інших наших досліджах з ментального контрастування, ми попросили учасників перелічити позитивні майбутні результати, якщо їм вдасться успішно звернутися по допомогу, а також аспекти «поточної дійсності», які заважають їм це зробити. Ми довільно поділили студентів для виконання трьох ментальних вправ на основі поданих ними переліків: ментальне контрастування, поринання лише у свої фантазії або виключно розмірковування про реалії, що заважали їм звернутися по допомогу. Проінструктували учасників, аби вони уявляли результати і / або перешкоди якомога повніше, даючи волю своїм думкам і образам та не обмежували себе ні часом, ні розміром тексту, занотовуючи все, що з ними відбувалося.

Через два тижні ми розіслали їм контрольні запитання, і дві третини студентів повернули нам заповнені анкети. Ми попросили їх оцінити, що їм вдалося зробити для розв'язання проблем за допомогою Особи Х. Порівняно з тими, хто лише втішався й зупинявся перед перешкодами, студенти, які вдавалися до ментального контрастування, повідомили про одержання набагато більшої допомоги, особливо коли розраховували її

отримати. Ментальне контрастування дозволило студентам, які дуже сподівалися на сприяння Особи Х, звернутися по допомогу й одержати її. Студенти, які не мали надій на допомогу, зверталися по неї менше, не докладаючи таким чином жодних зусиль і уникаючи фрустрації.

Досі я аналізувала досліди, які показували, що ментальне контрастування взаємодіє з надіями, які люди накопичували протягом свого життя, допомагає вибирати потрібний варіант і рухатися в напрямі бажаного майбутнього. Тільки-но подумайте, що цей феномен означає. Люди часто піддаються впливові минулого досвіду; те, що з ними вже відбулося, обмежує те, чого вони могли б, на їхню думку, досягти в майбутньому. Часто ці обмеження корисні, але часом — ні; вони заважають нам розвивати бажання, що їхнє вдовolenня могло б покращити наше життя й при тому вони цілком здійсненні.

Подумайте про чоловіка, котрому в дитинстві не повелося кілька разів у грі в теніс. Уже в дорослому віці він може відмовлятися від нагоди грати в теніс, хоча після кількох уроків він мав би добру забаву й нове хобі. Серйозніша справа, коли чоловік, котрому казали, ніби він не такий тямущий, як інші люди, не докладатиме зусиль, аби закінчити коледж, вважаючи, буцім це однаково не допоможе йому зробити кар'єру, бо він уже й не сподівався, що зможе показати себе на певних посадах. Це трагедія, що він вдовольняється низькооплачуваною роботою, бо не може подолати вкорінені в ньому очікування.

Інколи такі очікування настільки глибоко вкорінюються в людині, що позбутися їх вельми важко. На підставі минулого досвіду люди переконані, буцім їм не вдасться реалізувати певні бажання, а закінчується це тим, що вони відчують себе пригніченими й вибитими з колії. А що як у таких ситуаціях ми змогли б наснажити людей, скерувавши їхню увагу на інше бажання, коли ще не зрозуміло, які в них шанси на успіх? Ми марно хотіли б допомогти випускникові коледжу, якщо йому завжди говорили, що він не пройде відбір, але може ми б його зацікавили новою галуззю чи діяльністю, з якою він не мав справ раніше. Ми могли б принаймні дати йому позитивний початковий досвід, що з часом його заохотить і дозволить відкрити для себе нове захоплення.

Мій син Антон ніколи особливо не шанував співи. Аж ось якось у церкві він спонтанно заспівав разом із парафіянами. Жінка, яка сиділа поруч із ним, сказала: «У вас неймовірний голос. Вам варто брати уроки співу». Вона познайомила Антона з учителем і відтоді він брав уроки.

Тепер спів для нього — пристрасть, але цього не сталося б, якби не було того початкового позитивного досвіду, який породив надії на майбутній успіх.

Власне, жінка, яка сиділа поруч із Антоном, пробудила його сподівання своєю позитивною реакцією. На робочому місці керівники також вдаються до заохочення, щоб посилити в підлеглих упевненість у собі, готуючись до досягнення нової мети. Тренери спонукають своїх підопічних до потужніших звершень, кажучи їм: «Тобі це до снаги!» У психології десятиліття експериментувань дозволили визначити, наскільки дієвий такий зворотний позитивний посил, як спосіб підсилювати очікування[86]. Я хотіла з'ясувати, чи може ментальне контрастування краще перевести позитивний зворотний зв'язок у реальну активну дію, ніж просто зворотний зв'язок.

Я звернулася до проблеми, яка протягом останніх років привертає посилену увагу громадськості: очевидне зниження креативності американських школярів. Це явище істотно впливає на економіку: опитані керівники корпорацій підтвердили, що у своїх працівників хотіли б розвинути саме креативність та новаторство[87]. Економіка двадцятого першого століття потребує насамперед знань; тож чи залишиться наша країна економічно конкурентоздатною без мільйонів розумних, завзятих, креативних працівників, які щодня стають до роботи? Ми досі й не почали враховувати особисте задоволення від творчості й культурний внесок у справу творчих людей. Деякі коментатори навіть вважають креативність джерелом здоров'я й довголіття[88].

У мене були інші мотиви братися до вивчення креативності: чимало людей не надто переймаються тим, притаманна їм креативність чи ні. Деяким людям замолоду казали, що вони особливо обдаровані, але школи часто-густо не беруться тестувати дітей на креативність, як роблять це для виявлення розумових здібностей та успішності в навчанні. Багато американців знають свої оцінки зі стандартних тестів на рівень оволодіння знаннями й для вступу до коледжів та університетів США, а також при переведенні з одного навчального закладу в інший, але вони собі погано уявляють, як підступитися до нових і різних рішень посталих проблем або як встановити нові зв'язки між непов'язаними між собою умовами та концептами. Ви, скажімо, бухгалтер. Маєте міркування про те, чи змогли б ви з нуля створити нову закуску для свого кликаного обіду? Чи впевнені, що можете намалювати картину чи написати вірша? У більшості такої

впевненості нема. Креативність — така царица, у якій можна сприяти очікуванням, аби люди рухалися до своєї мети.

Я зі своїми співробітниками запросила 158-х студентів коледжу взяти участь у дослідженні, у якому належало виконувати різні завдання та вправи; учасники працювали за комп'ютерами, відгороджені один від одного[89]. Ми висвітлювали на екрані слова з відомої анкети, названої «шкалою творчої особистості», яку психологи використовують для вимірювання креативності[90], і пропонували студентам оцінити, наскільки кожне з цих слів їх стосувалося (приклади: «винахідливий», «проникливий»). Зібравши відповіді студентів, ми дуже похвалили одну групу доволіно вибраних учасників за їхній творчий хист. Ми їм казали: «Із можливих 31 бала ви отримали 28. Ваш відсотковий рейтинг становить 90. Ваш потенціал креативності набагато вищий за пересічний показник». Друга група одержала помірно позитивну оцінку; ми їм сказали, що вони одержали 15 балів за нашим тестом на креативність, що становить 60 відсотків, тобто «трохи вище середнього рівня».

Ми пішли далі, ніж у попередніх дослідках із ментальним контрастуванням. Вимірювали очікування студентів щодо успішного виконання завдань на креативність, котрі ми мали їм дати, й запропонували їм оцінити, наскільки висока ймовірність успішного виконання ними завдань і наскільки успіх у цьому для них важливий. Потім ми, як і раніше, прохали вдаватися до ментального контрастування, втішання чи зупину перед перешкодою і, відповідно, заохотили учасників не стримувати свою уяву.

Нарешті ми протестували креативність студентів, даючи їм двадцять чотири задачі для вирішення, тобто три групи по вісім задач. На кожну категорію задач — вербальні, математичні, просторові — припадало по десять хвилин. Ми використовували задачі з попереднього нашого тесту, який показав, що ці задачі середньої складності й потребують на розв'язання щонайбільше три хвилини. Ось, скажімо, приклад математичної задачі: «Як розподілити 27 тварин на 4 загони таким чином, щоб у кожному загоні опинилася непарна кількість тварин»[91].

Оскільки ми вимірювали реальний творчий потенціал студентів за шкалою творчої особистості, нам треба було зробити статистичну поправку на цю змінну. Ми побачили, що ментальне контрастування справді посилювало вплив позитивного заохочення. Студенти, які вдавалися до ментального контрастування і яким сказали, що вони вельми креативні,

розв'язували більше задач за виділений час, ніж ті, хто втішався мріями або зупинявся перед перешкодами — 6,5 задач проти 5 задач у випадку учасників, які втішалися мріями, і 4 задачі у випадку учасників, які зупинялися перед перешкодою. Заохочені учасники, які вправлялися в ментальному контрастуванні, також розв'язали більше задач, ніж будь-хто зі студентів у групі, котрих заохотили лише трохи.

Результати досліду здалися мені незаперечними, але насправді ми знехтували однією можливістю: а що, як вже самого заохочення вистачило для активізації креативності — без допомоги ментального контрастування? Для перевірки такого альтернативного пояснення наших результатів нам знадобилася ще одна група студентів, яка не брала участі в жодній з наших стратегій реалізації фантазій. Ми провели ще один дослід, що мав такий же зміст, за винятком того, що четверта група студентів брала участь у сліпому експерименті; студенти розмірковували по черзі про позитивні й негативні аспекти пейзажу. Закономірність результатів у цьому досліді лишилася незмінною: студенти, які вдавалися до ментального контрастування та яких ми заохотили, розв'язали більше креативних задач, ніж студенти в будь-якій іншій групі. І причина полягала саме в ментальному контрастуванні, а не просто в заохоченні.

Негативні фантазії про майбутнє

З проаналізованих раніше досліджень випливає, що люди радше генерують позитивні фантазії. Думаю, що так може бути, але вряди-годи дехто з нас або й усі ми маємо мрії, пов'язані з труднощами. У нас бувають періоди депресії й хвилювань, коли здається, що добре вже не буде. Навіть люди, у яких нема ні депресії, ні хвилювань, можуть переживати такі періоди, коли їм і на гадку не спадає помріяти про позитивне майбутнє, бо вони звикли думати лише про погане; їм тоді здається, що нема надії на краще майбутнє. У такі періоди ми схильні породжувати негативні фантазії про припущання помилок, страждання, відчуття себе в пастці.

Наприклад, сором'язливий чоловік, якому переступило за сорок, може впадати у відчай із приводу того, що ніколи не ходив ні на які заходи, де міг би познайомитися з жінкою і, можливо, одружитися. Поліцейський, якого було поранено під час виконання службових обов'язків і який змушений був піти у відставку, може розпрощатися з надією колись знайти таку ж роботу до душі, як поліцейська служба. Студент, котрому ніби не судилося

отримати добру оцінку на іспиті з математики, завжди матиме клопіт на іспитах, його обсядуть негативні фантазії й хвилювання, що знов оцінка буде погана. Маля боїться йти до педіатра, бо знає, що там його вакцинуватимуть.

Відвідуючи Східну Німеччину, я цікавилася випадками, коли люди піддавалися своїм страхам і їм було важко вдаватися до позитивних фантазій. Мені стало цікаво: чи може ментальне контрастування допомогти людям, які бажали не досягти позитивного стану, а радше протистояти негативному майбутньому, — аби їхні невиправдані страхи минулися?

Ми часто зустрічаємося з людьми, які перебирають собі страхи, властиві представникам інших соціальних та етнічних груп. У всьому світі через такі страхи члени різних груп уникають один одного, а іноді ще й ненавидять і ворогують між собою. У Німеччині та інших європейських країнах є серйозна проблема ксенофобії, яка призводить до вуличних бійок і появи груп із ідеологією насильства[92]. Ми запросили взяти участь у досліді 158-х юнаків у етнічно однорідній частині Берліну[93]. Ми запропонували їм спершу прочитати наступний текст: «У Берліні живе багато чужинців, як-от іммігранти, прохачі політичного притулку, біженці від громадянської війни. По районах біженці розподіляються нерівномірно, а у Вайсензее їх живе найменше. Тому надалі, протягом наступного року, іммігрантів і прохачів політичного притулку можна оселяти передусім у Вайсензее. У цьому дослідженні ми з'ясуємо, чи мешканці Вайсензее хочуть приймати у своєму районі чужинців. Передусім нас цікавитимуть думки й переконання молоді».

Щоб перевірити, наскільки, на думку учасників, вони зможуть подолати свої страхи стосовно чужинців, ми спитали їх просто в лоба: «Якщо протягом наступного року у Вайсензее спорудять кілька осередків для біженців, наскільки ймовірно, що ви допоможете інтегрувати біженців у Вайсензее?»

Далі учасники вдавалися до негативних фантазій з приводу наступного тексту: «Уявіть-но, що у Вайсензее спорудили кілька готелів для іммігрантів і шукачів політичного притулку. Подумайте, які негативні наслідки це матиме для вас особисто. Насільки погіршиться ваша ситуація? Як це може погіршити ваше щоденне життя? Будь ласка, не стримуйте плин своїх образів, фантазій і думок. А тоді занотуйте на наступній сторінці свої негативні думки й образи стосовно майбутнього. Якщо треба буде більше місця, то пишіть на звороті».

Щоб допомогти студентам уявляти образи позитивної реальності, які не дадуть справдитися негативним мріям, ми показали їм дванадцять розповідей, які нібито надійшли від юнаків, які вже мали досвід спілкування з чужинцями в своєму районі. Ці розповіді описували позитивні стосунки між молоддю й чужинцями (наприклад, «Із цими хлопцями ми чудово грали у футбол. Зрештою, ми мали сильних і чесних суперників» або «Коли ми переїздили до нового помешкання, двоє чужинців охоче взялися допомогти нам винести важкі меблі нагору»).

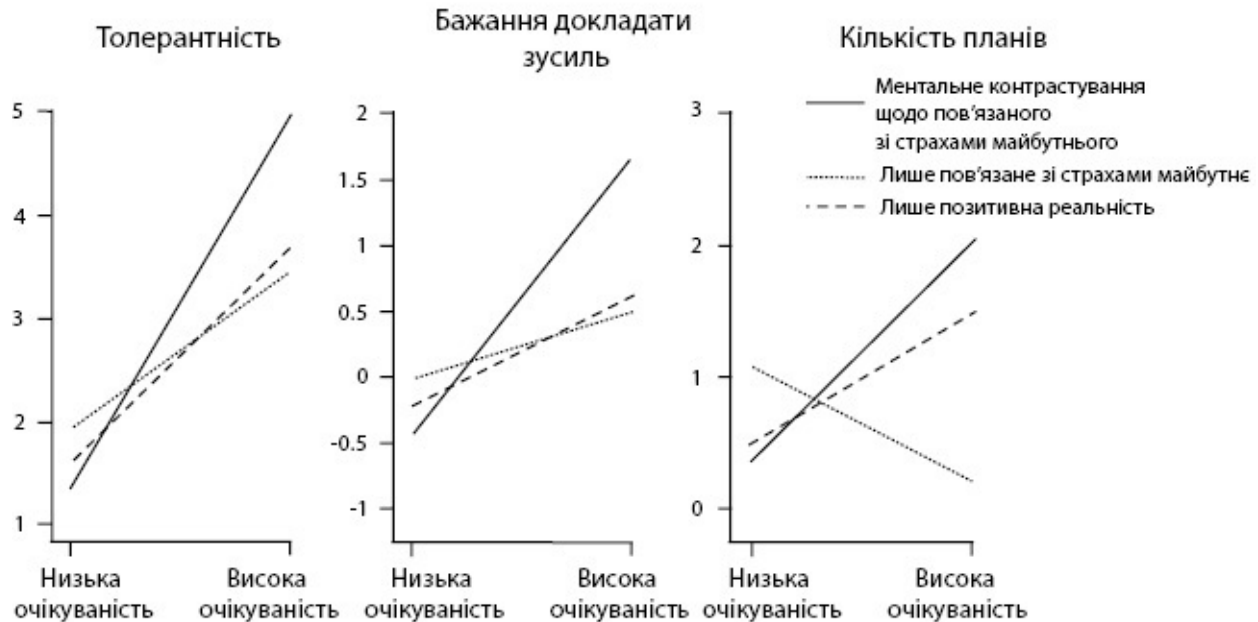
Тепер ми запропонували одній групі студентів удатися до ментального контрастування, іншій — поринути в свої сповнені страхів фантазії про появу іммігрантів, а третій — поміркувати лише про позитивні реалії, які завадять здійснитися страхітливим фантазіям. Студентам, які мали зосередитися на негативному боці майбутнього, ми показали одну розповідь, яка дозволяла піддати сумніву позитивну реальність: «Яку проблему хоче приховати інтерв'юйована особа? Будь ласка, опишіть свої думки!» Ми запропонували учасникам, які мали розмірковувати про позитивну реальність, із особливою увагою поставитися до заяв молоді й проінструктували їх: «Будь ласка, опишіть ваші думки про те, чи знайдете ви спільну мову з чужинцями у Вайсензее».

Через два тижні після цієї вправи ми зв'язалися з усіма учасниками й виміряли рівень їхньої толерантності до чужинців, питаючи: «Наскільки вам зашкодить, якщо протягом наступного року у Вайсензее спорудять кілька осередків для біженців?» Ми також вимірювали, наскільки охоче учасники докладали б зусиль, аби взяти чужинців, запитували, наскільки їх зацікавив би часопис, створений разом з юнаками-чужинцями, а також скільки годин на тиждень вони самі ладні були б витратити, аби писати для часопису й редагувати його. Нарешті, ми вимірювали, які плани були в студентів щодо взаємодії з чужинцями попри їхні страхи, аналізуючи їхні відповіді на наступне питання: «Будь ласка, подумайте, як складатиметься ваше співжиття з юнаками-чужинцями у вашому районі. Не стримуйте свої думки й образи й опишіть їх. Якщо вам треба більше місця, пишіть на звороті аркуша».

Як ми й сподівалися, студенти з групи ментального контрастування, які припускали, що їм вдасться подолати пов'язані з чужинцями страхи, були толерантніші, охочі докладати більше зусиль і мали більше планів щодо співпраці з молодими чужинцями, а ті, хто мав нижчі вихідні очікування й вдавався до ментального контрастування, не відрізнялися від контрольних

груп (див. мал. 4).

Покращення толерантності



Джерело: Oettingen, Mayer, Thorpe, Janetzke & Lorenz (2005, Study 2).
Motivation and Emotion, 29, 237-267.

Мал. 4. *Що вищі очікування успіху, то більше учасників, які вдавалися до ментального контрастування щодо пов'язаного зі страхами майбутнього, виявляли толерантність (ліворуч), бажання докладати зусиль (посередині) і укладали плани (праворуч) приймати своїх однолітків-чужинців. Ми не виявили подібних зв'язків в учасників контрольної групи (одні лише переймалися майбутніми страхами, а інші — зупинялися перед перепонами позитивної реальності).*

Лише кілька хвилин ментального контрастування допомагало студентам подолати сповнені хвилювань невмотивовані фантазії та наблизитися до об'єкта своїх побоювань. Якщо взяти до уваги, наскільки поширена ксенофобія, не кажучи вже про те, скільки людей потерпає від незліченної кількості інших безпідставних і роздутих страхів, то захоплює думка про те, що ментальне контрастування могло б бути простим, дешевим та ефективним способом надалі протистояти тим страхам і повною мірою перейматися, власне, життям.

Випробуйте цю методику самі. Подумайте про страх щодо майбутнього, який дошкуляє вам і про який ви знаєте, що він безпідставний. Висловіть цей страх трьома-чотирма словами. Наприклад, скажімо, ви — батько, який розлучився і поділив права опіки з колишньою дружиною, котра одружилася знову. Задля блага вашої доньки ви хочете налагодити приятельські стосунки з її вітчимом, але емоції заганяють вас у безвихідь. Ваш страх може полягати в тому, що «моя донька відійде від мене й прихилиться до вітчима». Ну ж бо, уявіть тепер найгірший результат. У вашому випадку це може бути: «Я віддаляюся від доньки. При зустрічі вона мене ігнорує, але натомість охоче бавить час із вітчимом». Гаразд, а тепер подумайте про позитивну реальність, котра стоїть на заваді здійсненню цього побоювання. Що саме у вашому нинішньому житті підказує вам, що ваш страх не справдиться? Який саме ключовий момент? У вашому випадку це може бути «той факт, що донька дуже до мене прихильна й любить мене, і це ні в кого не викликає сумніву». Заплющіть очі й поміркуйте над цим.

А тепер зробіть крок назад. Вам допомогла ця вправа? Думаю, коли вам нагадають про позитивну реальність на вашому шляху, ви менше будете перейматися фантазією, сповненою хвилювань. Коли я проводила таке ментальне контрастування з людьми в Німеччині, вони повідомляли, що це їх заспокоювало, як тепла ванна або масаж. «Я відчуваю себе набагато спокійнішою й упевненішою, — сказала мені одна жінка. — Я тепер відчуваю ґрунт під ногами і стала зосередженішою».

Ментальне контрастування може давати результат і у випадку необґрунтованих страхів, і тоді, коли в перебільшеному страхові лише крихта правди. Якщо в дитинстві ви страждали, кілька разів відвідавши стоматолога та зазнавши болю, то й тепер можете боятися замінити пломбу, і цей страх може стати таким невідпорним, що ви почнете відкладати відвідини лікаря на потім, доки не будуть кінці вкрай. Ментальне контрастування допоможе вам розібратися з необхідністю відвідин зубного лікаря. Але якщо побоювання виправдані, ментальне контрастування зможе їх підтвердити, і вже тоді ваш страх справдиться. Тож такі вправи допоможуть вам ужити запобіжних заходів або взагалі уникнути навислої небезпеки.

Осторога: ментальне контрастування найбільше підходить при наявності сильних і оглушливих страхів. У дуже багатьох дослідженнях доведено, що брак тривоги відволікає від активної дії, як і дуже сильна

тривога (особливо якщо завдання складне)[\[94\]](#). Якщо вас як студента паралізує страх перед іспитами, ментальне контрастування може допомогти вам розглянути об'єкт ваших страхів, і ваші показники покращаться. Але якщо тривога незначна або пересічна, то трохи хвилювання вам не завадить, а ментальне контрастування з приводу страхів може вас розслабити й знизити мотивацію до підготовки. При спробі ментального контрастування з приводу ваших страхів, я раджу спершу чесно оцінити: чи ці страхи необґрунтовані або чи не могли б вони стимулювати вас докласти більше зусиль і покращити свої показники.

Історія з Чарлі

У низці досліджень доведено, що ментальне контрастування — ефективна стратегія задоволення бажань, та набагато ефективніша за звичайне втішання мріями про щасливе майбутнє. Я показала це для широкого діапазону різних бажань і контекстів — від вирішування особистих проблем і до професійно-технічної освіти та креативності. Згадане наукове дослідження та інші мої досліді підтвердили ці результати для учасників різного віку, соціально-економічного статусу, культурної приналежності та довели, що ментальне контрастування допомагає з'ясувати наші реальні бажання, а тоді збільшує енергію й поглиблює планування для дійсної реалізації найдорожчих бажань і мрій.

Сама природа ментального контрастування робить ці результати особливо цікавими. Багато хто думає: якщо складно реалізувати бажання й досягти мети, варто протягом багатьох місяців або років лікуватися або відвідувати сеанс за сеансом психотерапії або читати нескінченні книжки про самовдосконалення. Ці методики можуть допомогти, але ми теж досягли вимірюваних результатів, виконуючи вправу, на яку йде від п'яти до двадцяти хвилин (як побачимо далі, у щоденному житті на це може піти й менше часу). Уявіть-но, що сталося б, якби ви виробили звичку щодня швидко виконувати ментальне контрастування з приводу різних бажань, турбот, тривог — від того, як хотілося б провести вечір, до того, як хотілося б прожити наступні двадцять років.

Чарлі, який вчився в магістратурі, вважав ментальне контрастування особливо корисним у той складний період, коли його бабуся хворіла на рак яєчника. Він переїхав додому, аби доглядати за нею під час двох хірургічних операцій та тривалого періоду одужання. Протягом цього часу

йому треба було щодня ходити коло неї, а також ставити катетери й зонди для штучного живлення. Магістрант розповідав: «Ми зовсім не спали. То був найжахливіший період у моєму житті, коли доводилося бачити в такому стані дорогу мені людину. І, власне, не було з ким поділитися. Усі в сім'ї відсторонилися, а друзів не хотілося обтяжувати. Понад усе я хотів дати собі раду, щоб зберегти силу для бабусі, але не знав, як це зробити».

Чарлі намагався подолати стрес, звертаючись до психотерапевтів, але в його випадку це не дуже допомогло. «Я просто шукав друга, аби поговорити про всю ту дивину, що я бачив, але приятелі скеровували розмови на інше, на пусте, наприклад, як я ставлюся до батьків. Вони зосереджувалися на минулому, а мені треба було йти вперед. Ми не могли поговорити про те, що насамперед цікавило мене». Чарлі відлягло, коли він вдався до ментального контрастування, котре дозволяло розглядати небезпеки та інші внутрішні проблеми, що ставали йому на заваді. «Це було так, ніби різко знімаєш бактерицидний лейкопластир і бачиш те, що вже тривалий час намагаєшся взяти під контроль».

«Мені, наприклад, важко було виділити для себе час, аби залишатися здоровою людиною. У мене було відчуття провини, коли я просив дядька посидіти з бабусею кілька хвилин, аби я міг відійти. Ментальне контрастування допомогло мені роздивитися реальну перешкоду на шляху до мети — звільнитися від усього цього; ця перешкода — провини, яку я відчував через бажання просто звільнитися. Це мені допомогло, бо дозволило внутрішньо перебудуватися й дати собі те, чого мені бракувало. Я нічого не міг вдіяти з хворобою бабусі — вона мала померти. Але я міг знайти спосіб дати цьому раду та з честю витерпіти її недугу».

Як переконливо сказав Чарлі, шлях до реалізації бажань, — чи великі вони, чи малі, чи в добру годину з'являються, чи в лиху, — не лежить через відсування перешкод убік і зосередження лише на бажаннях, а через те, що треба і те й те визнати та зіставити між собою: спочатку бажання, а потім реальність. Коли так робите, відбувається диво. Ви робите усе самі, без допомоги лікаря, наставника чи ліків, відчуваєте приплив енергії та насагу самотійно реалізувати бажання (наприклад, відійти на кілька хвилин від хворого родича) і бачите реальність нездійснених бажань (як одужання того родича — мов на помах чарівної палички). В останньому випадку ви себе звільняєте для того, щоб зосередитися на здійснених бажаннях. Ви регулюєте свої дії, більше переймаєтеся життям, витрачаєте свій час на розумну реалізацію мрій.

- ⁷⁰ Wright and Kirby, Effort Determination of Cardiovascular Response.
- ⁷¹ William James, The Principles of Psychology, vol. 1 (London: Macmillan, 1890), 239.
- ⁷² Це дослідження описане в публікації: Gabriele Oettingen, Hyeon-ju Pak and Karoline Schnetter, «Self-Regulation of Goal Setting: Turning Free Fantasies About the Future into Binding Goals», Journal of Personality and Social Psychology, 80 (2001): 736-753. Я віддаю належне внескові у це дослідження Хіеон-джу Пак, Каролін Шнеттер та Аннет Лозерт. Хуеон-джу Пак — колишній науковий співробітник із науковим ступенем у Центрі вивчення мотивації Гамбурзького університету.
- ⁷³ Цей дослід описаний у вид.: Gabriele Oettingen, «Expectancy Effects on Behavior Depend on Self-Regulatory Thought», Social Cognition, 18 (2000): 101-129. Я хочу подякувати за внесок у це дослідження Бірріт Борінгер.
- ⁷⁴ Цей дослід описаний у вид.: Gabriele Oettingen et al., «Mental Contrasting and Goal Commitment: The Mediating Role of Energization», Personality and Social Psychology Bulletin, 35 (2009): 608-622. Я віддаю належне внескові у це дослідження Доріс Меєр, Елізабет Дж. Стівенс, Хіеон-джу Пак та Мейке Гейджена.
- ⁷⁵ Цей дослід описаний у розділі: A. Timur Sevincer and Gabriele Oettingen, «Future Thought and the Self-Regulation of Energization», у вид.: Handbook of Biobehavioral Approaches to Self-Regulation, ed. G. H. E. Gendolla, M. Tops and S. Koole (New York: Springer, друкується).
- ⁷⁶ Цей дослід описаний у вид.: Oettingen, Pak and Schnetter, «Self-Regulation of Goal Setting: Turning Free Fantasies About the Future into Binding Goals».
- ⁷⁷ Arie Nadler and Jeffrey D. Fisher, «The Role of Threat to Self Esteem and Perceived Control in Recipient Reactions to Aid: Theory Development and Empirical Validation», in Advances in Experimental Social Psychology (vol. 19), ed. L. Berkowitz (New York: Academic Press, 1986), 81-124.
- ⁷⁸ National Pharmacy Association, «An Interim Review by the National Pharmacy Association of Men's Uptake of Pharmacy Services» (November 2012), npa.co.uk, доступ до інформації одержано 3 березня 2014 року; http://www.npa.co.uk / Documents / Docstore / AYP2012 / AN_INTERIM_REVIEW_BY_THE_NPA_OF_MEN%E2%99%95_UPTAKE_OF_PHARMACY_SERVICES_NOVEMBER%202012_.pdf.
- ⁷⁹ Jamie Doward, «Men Risk Health by Failing to Seek NHS Help, Survey Finds», The Observer [UK], 3 листопада, 2012, доступ до інформації

одержано 23 лютого 2014 року, <http://www.theguardian.com / society / 2012 / nov / 04 / men-failing-look-nhs-help>.

⁸⁰ Justin Hunt and Daniel Eisenberg, «Mental Health Problems and Help-Seeking Behavior Among College Students», *Journal of Adolescent Health*, 46 (2010): 3-10.

⁸¹ Christy M. Walcott and Ajlana Music, «Promoting Adolescent Help-Seeking for Mental-Health Problems: Strategies for School-Based Professionals», *Communique* 41, issue 1 (September 2012): 6-7; Marieke Zwaanswijk et al., «Help Seeking for Emotional and Behavioural Problems in Children and Adolescents: A Review of Recent Literature», *European Child & Adolescent Psychiatry*, 12 (2003): 153-161.

⁸² Kimberly A. Schonert-Reichl, Daniel Offer and Kenneth I. Howard, «Seeking Help from Informal and Formal Resources During Adolescence: Sociodemographic and Psychological Correlates», *Adolescent Psychiatry*, 20 (1995): 165-178.

⁸³ Katie Schuck, «Can't Ask for Help», huffingtonpost.com, August 28, 2012, accessed February 23, 2014, http://www.huffingtonpost.com / ct-working-moms / asking-for-help_b_1821559.html.

⁸⁴ Danielle Rondeau, «It's Not OK, I'm Not Fine, I Can't Do Life Alone — Why the Reasons We Don't Ask for Help Just Aren't Good Enough!», *Trash Your Stress*, доступ до інформації одержано 18 вересня 2013 року, <http://trashyourstress.com / 2013 / 05 / 12 / its-not-ok-im-not-fine-i-cant-do-life-alone-why-the-reasons-we-dont-ask-for-help-just-arent-good-enough / .>

⁸⁵ Цей дослід описаний у публікації: Gabriele Oettingen et al., «Mental Contrasting and the Self-Regulation of Helping Relations», *Social Cognition*, 28 (2010): 490-508. Я хочу віддати належне внескові у цей дослід Елізабет Дж. Стівенс, Доріс Меєр, Лінди Шмідт і Бабетти Бринкман. Бабетта Бринкман — колишня студентка магістратури в Гайдельберзькому університеті в Німеччині.

⁸⁶ Albert Bandura, «Self-Efficacy: Toward a Unifying Theory of Behavioral Change», *Psychological Review*, 84 (1977): 191-215.

⁸⁷ Barbara J. Lombardo and Daniel J. Roddy, «Cultivating Organizational Creativity in an Age of Complexity: A Companion Study to the IBM 2010 Global Chief Human Resource Officer Study», *IBM Institute for Business Value*, доступ до інформації одержано 3 березня 2014 року, <http://www-935.ibm.com / services / us / gbs / thoughtleadership / ibv-organizational-creativity.html>.

⁸⁸ Gene D. Cohen, «Research of Creativity and Aging: The Positive Impact of the Arts on Health and Illness», *Generations*, 30 (2006): 7-15; Nicholas A. Turiano, Avron Spiro III, and Daniel K. Mroczek, «Openness to Experience and Mortality in Men: Analysis of Trait and Facets», *Journal of Aging and Health*, 24 (2012): 654-672.

⁸⁹ Опис цього і наступного дослідів опублікований у вид.: Gabriele Oettingen, Michael K. Marquardt and Peter M. Gollwitzer, «Mental Contrasting Turns Positive Feedback on Creative Potential into Successful Performance», *Journal of Experimental Social Psychology*, 48 (2012): 990-996. Я хочу визнати внесок у ці дослідження Майкла К. Маркардта й Пітера М. Голвітцера. Майкл К. Маркардт — колишній аспірант з Університету Констанци в Німеччині, а Пітер М. Голвітцер — професор психології з Нью-Йоркського університету й Університету Констанци.

⁹⁰ Harrison G. Gough, «A Creative Personality Scale for the Adjective Check List», *Journal of Personality and Social Psychology*, 37 (1979): 1398-1405.

⁹¹ Відповідь на цю задачу така:

Розташуйте по дев'ять тварин у кожному з трьох маленьких загонів. Тоді спорудить більший загін, котрий оточить три менші. У кожному з менших загонів буде непарна кількість тварин (по дев'ять у кожному), а у великому загоні опиниться двадцять сім тварин.

⁹² Bernd Baumgartl and Adrian Favell, *New Xenophobia in Europe* (London: Kluwer Law International, 1995).

⁹³ Це дослідження описане у праці: Gabriele Oettingen et al., «Turning Fantasies About Positive and Negative Futures into Self-Improvement Goals», *Motivation and Emotion*, 29 (2005): 237-267. Я віддаю належне внескові у це дослідження Доріс Маєр, Дженифер С. Торп, Ганни Янецке й Солвіг Лоренц. Дженифер С. Торп — колишня аспірантка факультету психології Нью-Йоркського університету.

⁹⁴ Michael W. Eysenck, *Anxiety: The Cognitive Perspective* (London: Erlbaum, 1992); Donald O. Hebb, «Drives and the C. N. S. (Conceptual Nervous System)», *Psychological Review*, 62 (1955): 243-254.

Розділ п'ятий

Залучення несвідомого

Нелегко присвятити себе меті, навчитися переходити до дії й робити певний поступ. Компанії витрачають мільйони на навчання керівних кадрів, щоб допомогти лідерам подолати погані звички й вирішити міжособистісні проблеми за допомогою невеличких систематичних досліджень, показуючи, що наставництво спрацьовує[95]. Пацієнти, які хочуть кинути палити, бажають схуднути, позбутися ігromанії, можуть десятиріччями випробовувати різні способи й зазнати невдачі. Чи може так бути, що повсякденна діяльність — низка кроків, скерованих на «псування» позитивних фантазій» — істотно впливає на рівень бажань, наснаженість, досягнення? Чи можуть кілька хвилин, витрачених на уявлення великого або малого, довготермінового чи короткотермінового бажання, а потім — перешкод для його реалізації, привести вас до розумніших рішень і вживання осмисленіших та доцільніших заходів? Як може щось настільки просте так багато змінювати?

Для психологів проблема полягала не в тому, що ментальне контрастування надто просте, а в тому, що воно надто складне. Наші результати перевертали догори дригом звичайну мудрість про те, що віра в можливий успіх радше змусить вас рухатися в напрямі реалізації бажання; як ми показали, такий зв'язок справді існує лише тоді, коли люди вдавалися до ментального контрастування, а не тоді, коли вони поринали в позитивні фантазії або зупинялися на негативній реальності. Багато психологів звикло думати про мотивацію в лоба: що більше ви позитивно мислите, то більше у вас мотивації, снаги й досягнень. А якщо позитивного мислення менше, то менше і мотивації, снаги й досягнень. Моє дослідження дало набагато деталізованішу картину, звело до купи позитивні думки й образи про майбутнє з уявленнями про негативну поточну реальність.

Ментальне контрастування було новиною, і колеги відступалися від нього, але я надалі хотіла зрозуміти, як і чому воно працює. Водночас феномен ментального контрастування здавався достатньо захопливим і вимагав вивчення механізмів, які лежали в його основі. Учасники дослідження раз у раз розповідали, як допомогло їм ментальне контрастування. Ми помітили, що вони охоче поринали в нього й заглиблювалися в процеси своєї уяви. Коли в межах дослідження учасники

мали відбути контрольне опитування, погоджувалися 80-90 % студентів, а це набагато вище за норму для такого типу дослідів. Дехто з них так захопився ментальним контрастуванням, що пішов працювати науковим асистентом до моєї лабораторії та записався на магістратуру з психології.

Спостерігаючи, як учасники виконують ментальне контрастування, ми за виразом їхнього обличчя могли сказати, що в них у голові щось відбувається. Учасникам часто вдавалося проникнути в сутність, очі блищали, вони виструнчувалися на своїх стільцях, що свідчило про незвичайне поєднання почуття полегшення й зосередженості. Я підозрювала, що ментальне контрастування працювало не лише на рівні свідомості, але й на рівні неусвідомленості, що змінювало спосіб світоспоглядання. Несвідоме сприйняття могло змінювати поведінку людей, коли вони відчували, що бажання можна здійснити: усе відбувалось мов від помаху чарівної палички, і виконання бажання було простим. Але що означали такі переходи в перцепції?[\[96\]](#) Що відбувалося на когнітивному рівні?

Коли треба враховувати мілісекунди

Уявіть собі американську пару років під тридцять: Нік і Ліз. Нік живе в Брюсселі й працює фахівцем із міжнародного права в одній з інституцій Європейського Союзу, а Ліз навчається в аспірантурі в Бостоні. У Нік і Ліз серйозні стосунки, і коли на свята або під час тижневої відпустки вони зустрічаються в його чи її місті, то годинами лежать у ліжку або сидять у кав'ярні та разом мріють про спільне майбутнє: двоє дітей, гарний будинок у колоніальному стилі з червоними жалюзіями у Вермонті, Ліз працюватиме директором школи, а Нік — професором у коледжі, можливо, біля дому буде яблуневий садок чи принаймні достатньо площі, аби Нік міг відродити своє давнє хобі — садівництво. А коли вони не разом, Нік і Ліз менше переймаються мріями, а більше — складнощами реального життя, які пов'язані з підтримкою стосунків на такій далекій відстані. Майже щодня вони спілкуються по Скайпу, нарікаючи на самотність і на те, що не можуть розділити прості радощі життя, як от домашня вечеря вдома. Нікові бракує обіймів із Лізою і переглядів ТБ, їй теж не вистачає розслаблення з Ніком, і коли вона увечері кудись іде, жінці бракує Ніка поруч. Інколи в них виникають розбіжності, відчуття, що такий зв'язок не триватиме вічно і що їхні стосунки можуть почати пробуксовувати.

Отак Нік і Ліз і живуть: між періодами мрійництва та фрустрації. Аж ось одного дня Нік прозріває. Він розуміє, що побоювання піти з гарної роботи змушує їх жити за тисячі миль один від одного. Виходить, його побоювання — основна причина того, що вони не можуть досягти жаданого щастя. Нік каже про це Ліз по Скайпу, і вона також прозріває. Відтепер характер їхньої бесіди змінюється. Зрозуміло, що пара більше не може жити так далі, якщо обоє хочуть, аби їхні мрії справдились. Вони оцінюють свої можливості й приходять до згоди. Можливості кар'єри в Європі для Ніка вже вичерпані, тож він піде звідти й шукатиме викладацьку посаду в Новій Англії. Ліз прискорить роботу над кандидатською дисертацією. Вони поберуться наступного року, почнуть відкладати гроші на білий будинок у колоніальному стилі й створювати сім'ю.

Передивіться шлюбні оголошення в газеті й побачите історії, схожі на історію Ніка й Ліз: пари, які підтримують стосунки на великій відстані й одружуються тільки після того, як один із партнерів зіставить бажання щодо життя в майбутньому разом із емоціями, породженими їхнім життям нарізно. Я від самого початку вважала, що люди й гадки не мають про «магічну» здатність ментального контрастування майбутнього з реальністю. Уявляючи спочатку бажання, пов'язані з майбутнім, а потім — поточну реальність, ми змушуємо себе поміркувати над тим, чи справді здатні подолати нинішні умови, які заважають нашим бажанням, активуючи надії на майбутнє на основі минулого досвіду. Коли ми думаємо, що наші бажання здійсненні, майбутнє й нинішня дійсність сполучаються на рівні несвідомого; коли вони нездійсненні, майбутнє й дійсність не сполучаються, а роз'єднуються.

Зверніть увагу на те, що в цьому випадку має значення послідовність. Я вважала, що зворотне контрастування, — спочатку думки про реальність, а потім про мрію або бажання, — породить у мозку наступну асоціацію: «для здійснення бажання слід подолати цю перепону». Студентці, яка мріяла про те, що її запросять на велику вечірку, а потім, що добре було б скласти іспит з філософії, цікаво було, який ґатунок пива подаватиме господар. Вона не конче сприйматиме саму вечірку (котра відбере час, призначений для навчання) як перешкоду для її бажання скласти іспит. У її голові реальність і майбутнє не сполучаться. І їй не схочеться пропустити вечірку, щоб натомість повчитись. Але якби вона спершу подумала про бажання скласти іспит, запрошення на вечірку могло б набути зовсім іншого значення. Подіяв би підсвідомий зв'язок між бажанням і перешкодою.

При такому ментальному зв'язку студентка не могла б більше так мріяти, автоматично не згадавши про перешкоду, а перешкода була б за константу, і несвідоме спонукало б до дії. Тільки-но вона подумає про бажання — воно несвідомо активує реальність, даючи ресурси наблизитися до виконання бажання. У такий спосіб ментальне контрастування діятиме за межами свідомості, допомагаючи досягти відчутних результатів у нашому житті. Якби зв'язок у голові між майбутнім і реальністю не спотворювався або несуттєво змінювався, думки про бажання не активували б відразу поняття про реальність, що заважає зробити те, що треба, для наближення до бажання.

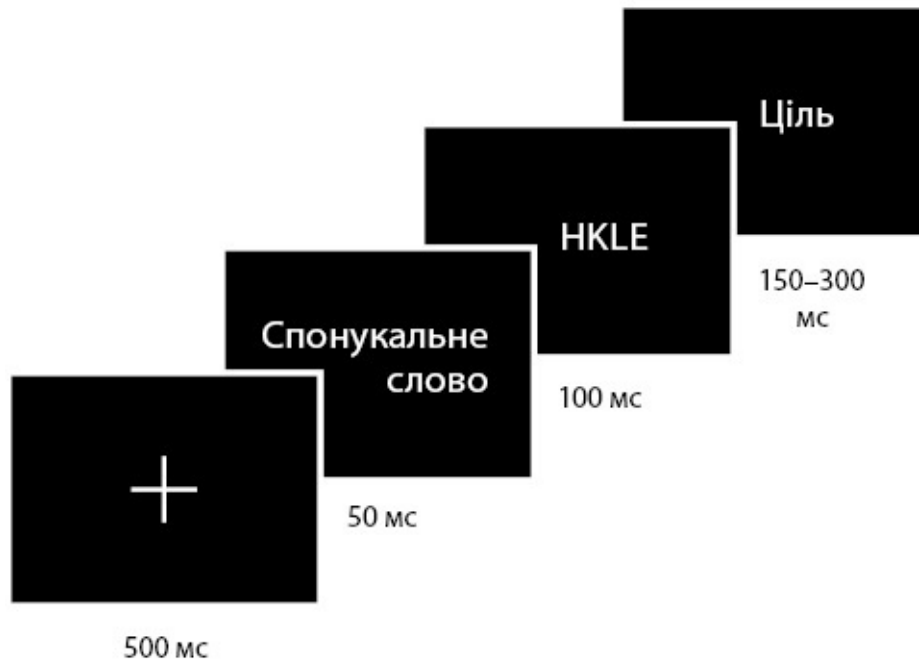
Ми з моїм співробітником Андреасом Кеппсом запропонували 134 студентам коледжу подумати про найважливіше бажання стосовно свого соціального життя[97]. Вони назвали, наприклад, «знайти собі подругу», «потоваришувати з іншими студентами», «стати самостійнішими». Як і в інших дослідженнях, ми насамперед попросили студентів оцінити, наскільки, на їхню думку, здійсненні ці бажання. Потім вони уклали перелік слів або фраз, які асоціювали з найкращим результатом (наприклад, «радість і щастя», «довірливі стосунки»), і перелік слів або фраз, які вони асоціювали з реаліями, що стояли на перешкоді (як-от «сором'язливість», «брак часу на себе»). Студенти скоротили ці фрази до двох окремих слів, що, відповідно, підсумовували найкращий результат і поточну реальність (тобто «щасливий» і «сором'язливий»).

Ми попросили деяких студентів провести ментальне контрастування на основі визначених ними найкращого результату й реальності. Друга група вдавалася до зворотного контрастування, уявляючи спочатку поточну реальність, а потім — найкращий результат. Третя група взяла участь у сліпому експерименті, спочатку уявляючи гарні стосунки зі шкільним вчителем, а потім — неприємні.

У наступній частині досліджу ми вимірювали, наскільки сильні були асоціації майбутнього з реальністю в голові учасників. Ми використали метод «завдання пріоритетного лексичного вибору»[98], тобто вимірювали, як швидко студенти, яким пропонували послідовність літер, котру ми називали «метою», визначать: це слово чи набір літер. До такої послідовності літер включалися також слова, котрі студенти ідентифікували, як такі, що підсумовують, на їхню думку, найкращий результат і реальність. Протягом 500 мілісекунд ми показували на чорному екрані комп'ютера білий хрест, а потім протягом 50 мілісекунд

висвітлювали спонукальне слово (наприклад, «щасливий» або «повага»). Це була завелика швидкість для того, аби учасники встигли це спонукальне слово прочитати. Щоб їхня свідомість не встигла опрацювати спонукальне слово, ми відразу ж маскували його показом послідовності літер (наприклад, ITGPBLF). Потім на кілька мілісекунд висвітлювали червоним цільове слово. Учасники мали зробити «лексичний вибір», визначаючи якомога швидше, чи була ціль, яка зблиснула на екрані словом, чи не-словом. Це вони робили за допомогою двох позначених клавіш перед ними (див. мал. 5).

Завдання пріоритетного лексичного вибору



Мал. 5. Послідовність подій у досліді з пріоритетним лексичним вибором.

Під час такої вправи ми спочатку показували спонукальне слово, що характеризувало майбутнє бажання учасника, а тоді — ціль, яка відбивала поточну реальність. Це дозволяло нам виміряти, наскільки сильно майбутнє асоціювалося в голові учасника з реальністю; якщо цей зв'язок був сильний, то учасник реєстрував би слово «реальність» набагато

швидше після того, як йому зблиснуло б слово «майбутнє». Ми проробили також низку контрольних дослідів і експериментів, у яких цілтю були не- слова. Під час деяких контрольних завдань ми подавали слова в зворотній послідовності, намагаючись виміряти, наскільки швидко миттєве висвітлення слова «реальність» викликало реакцію на слово «майбутнє»[99].

Ми завершили дослід вимірюванням того, наскільки сильно учасники покладалися на свої бажання. Вони відповідали на запитання про те, скільки енергії й готовності діяти відчували задля реалізації окреслених ними бажань, у якій мірі вони контролювали свої бажання й упевненість у тому, що їм треба для здійснення бажань.

Результати дослідів свідчили, що ментальне контрастування справді викликало поєднання поточної реальності з успішним здійсненням бажання в головах людей. Коли студенти приходили до висновку, що майбутні бажання здійсненні, вони найшвидше реагували на слово «реальність», коли їм спочатку висвітлювали слово «майбутнє». Вони відчували присутність реальності, котра непомітно пов'язувалася з позитивною фантазією, яку викликало слово «майбутнє». Коли студенти думали, що їхні бажання нездійсненні, вони реагували не так швидко, як ті, що вдавалися до зворотного контрастування й виконували сліпе завдання. Ментальне контрастування послаблювало зв'язок між майбутнім і реальністю в їхньому несвідомому.

Варто звернути увагу на те, що студенти зі здійсненими бажаннями не реагували швидше на слово «майбутнє», якщо спершу їм показували слово «реальність». Ментальне контрастування пов'язувало майбутнє й реальність, але лише якщо спочатку висвітлювали «майбутнє», а потім — «реальність». Цей метод майже негайно викликає думку про реальність, коли згадується майбутнє; цей процес перебуває за межами можливості нашої свідомості помічати й контролювати.

Як ми й сподівались, студенти, які вдавалися до ментального контрастування, відчували більше енергії, ніж інші, коли їхні бажання були здійсненими, і менш енергійними, коли їхні бажання були непевними. Це саме стосувалося й того, наскільки учасники відчували, що контролюють і розуміють свої бажання. Міцність когнітивних асоціацій між майбутнім і реальністю в свою чергу давала змогу передбачити, наскільки інтенсивним було прагнення студентів досягти мети. Студенти, які не вдавалися до ментального контрастування, пов'язували в своїй голові майбутнє з

реальністю лише помірно й були не вельми налаштовані перейматися бажаннями. І це не залежало від того, чи бажання, на їхню думку, були досяжними.

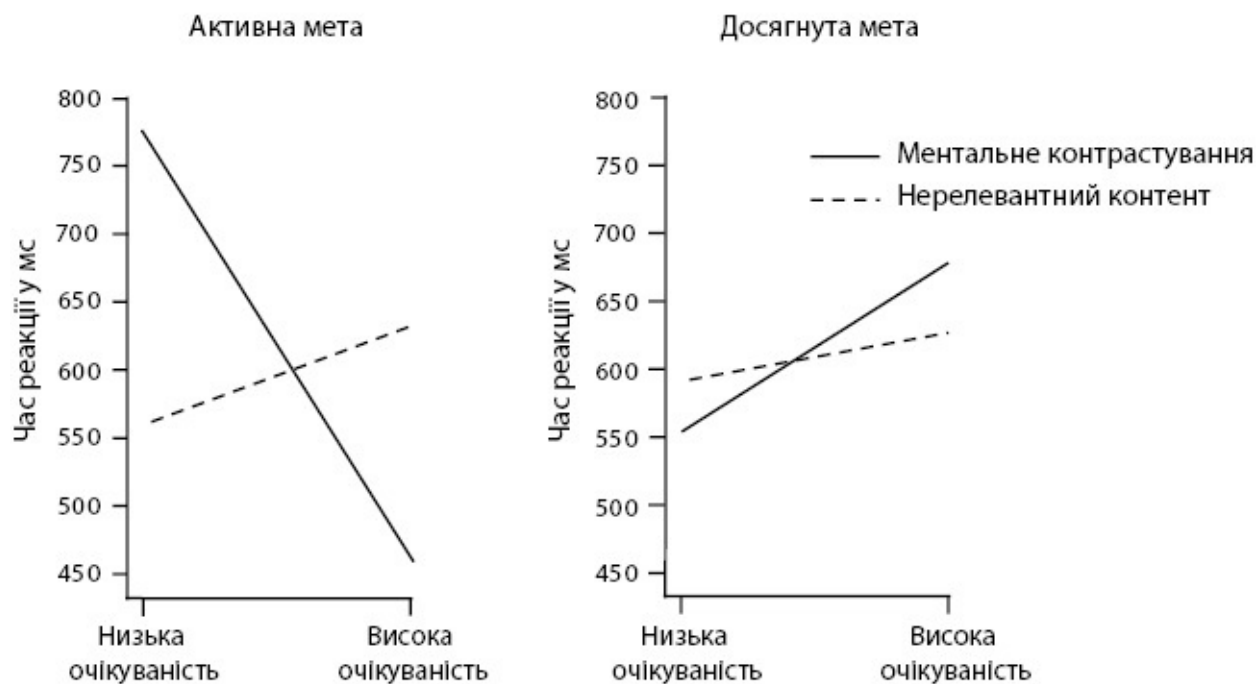
Що ж відбувається в тих щасливих випадках, коли людям вдається здійснити свої бажання? Чи залишається незмінним після досягнення мети когнітивний зв'язок між мрією й поточною перешкодою? Схоже, що він мав би зникнути, оскільки він вже не був би потрібний як джерело енергії та мотивації.

Задля перевірки цієї гіпотези ми дослідили міцність когнітивних асоціацій в учасників досліду, які вдавалися до ментального контрастування щодо конкретного бажання, котре потім задовольнили. Ми порівняли цих учасників із іншими, які теж вдавалися до ментального контрастування, але не здійснили своїх бажань. Визнаючи, що люди майже скрізь хочуть думати про себе як про творчих особистостей, ми попросили 142-х студентів коледжу прочитати, що таке креативність і наскільки вона важлива для майбутніх звершень людини. Ми сказали, що пропонуємо їм тест на креативність, і попросили оцінити ймовірність того, що вони наберуть більше балів за інших. Частина студентів вдавалася до ментального контрастування щодо їхнього бажання одержати гарні бали на іспиті, розмірковувала про те, як чудово було би почути, що вони креативні, а також про реалії, які їм заважали (наприклад, «втома» або «вузькоглядність»), а студенти з контрольної групи думали про позитивні й негативні випадки, пов'язані з якимось їхнім викладачем. Щоб підсилити віру студентів у свої творчі можливості, ми дали їм виконати чотири вправи на креативність, повідомивши, що за останні кілька років понад тисячу студентів із їхнього університету проходили той самий тест. Оцінки вони отримали через дві хвилини після завершення вправ. Декому зі студентів повідомили, що в них лише сорок три перцентилі, тобто не досягли своєї мети, яка полягала у визнанні їхньої креативності. Інших поінформували, що вони набрали вісімдесят сім перцентилів, тобто виявилися досить креативними.

Після цього ми вимірювали когнітивні асоціації між майбутнім і поточною реальністю з використанням описаного вище тесту на пріоритетний лексичний вибір. Звичайно, час реакції на слово «реальність» після заохочення словом «майбутнє» був коротший (що свідчило про міцнішу когнітивну асоціацію між майбутнім і реальністю) у студентів, які вдавалися до ментального контрастування і котрі сподівалися на вищі

оцінки за тест, ніж, відповідно, у студентів контрольної групи. Але це стосувалося лише студентів, у яких були погані оцінки за тести і яким не вдалося вдовольнити свої бажання. У студентів, які задовольнили своє бажання одержати високу оцінку за тест, не було таких відмінностей у часі реакції між групою ментального контрастування та контрольною групою (див. мал. 6). Такий результат свідчить, що когнітивна асоціація між майбутнім і реальністю розпалася у студентів, які вдавалися до ментального контрастування. Коли нам вдається чогось досягти, зчеплення перешкод із бажаннями завершується. Ми йдемо далі, і бажання вже не є пріоритетними в наших думках. Розчищається шлях для інших когнітивних асоціацій, бо ми починаємо думати про інші бажання й перейматися ними.

Асоціація «майбутнє-реальність» виявляється креативною



Джерело: A. Kappes & Oettingen (2014, Study 3).
Journal of Experimental Social Psychology, 54, 25-39.

Мал. 6. Що вище очікування успіху, то міцніші когнітивні асоціації між майбутнім і дійсністю в учасників, які вдавалися до ментального

контрастування, але не в тих учасників з контрольної групи, які фантазували з приводу нерелевантного контенту (ліворуч). Такий розподіл результатів не справджувався, коли студенти досягали мети (праворуч).

Запрошую вас поекспериментувати самим. Подумайте про якесь бажання з приводу наступного тижня: таке, що ви напевно можете його задовольнити, хоча воно усе-таки є викликом для вас. Проведіть ментальне контрастування, даючи собі час на ідентифікацію бажання й чітке уявлення найкращого результату, а тоді ідентифікуйте та уявіть поточну реальність у собі, що не дає вам задовольнити бажання. Це може бути страх або тривога, відчуття ледарства чи якась дразлива звичка. Не поспішайте, коли уявляєте собі результат і поточну реальність. Не стримуйте плин образів. Хай мине день-два, а тоді знов спробуйте подумати про задоволене бажання. Ви можете це зробити, не думаючи знову про ту саму перешкоду? Коли ви замислюєтеся часом вдень про бажане майбутнє, чи думаєте ви водночас про реальність? Чи з'являється у ваших думках реальність зненацька? Не кожний у такий спосіб помітить, що його / її мрія «зруйнувалася»; пам'ятайте, що цей когнітивний процес відбувається на рівні несвідомого. Але якщо зауважите, що раз по раз подумки повертаєтеся до перешкоди, то знайте, що спрацьовує ментальне контрастування, аби підштовхнути вас до задоволення бажання.

Ідучи сходами

Повернімося до історії зі студенткою, в якої наближається іспит з філософії та яка одержала запрошення на несамовиту вечірку. Зараз субота, а іспит призначений на наступний понеділок. Студентка — назвімо її Джоні — сидить у бібліотеці й мріє про іспит: як чудово було б одержати найвищу оцінку, як би вона пишалася перед сусідкою по кімнаті Кейті, котра завжди складає іспити на відмінно, але іншим про це ніколи не нагадує. Джоні родом із провінційного містечка в Індіані й одна з небагатьох тамтешніх дівчат, котрі вступили до коледжу. Відмінна оцінка на іспиті означатиме відмінну оцінку за весь прослуханий курс, а це гарантуватиме Джоні повну стипендію протягом усього другого курсу. Вона зможе повернутися додому після першого семестру в коледжі й побачити, як усі члени великої родини — дідусі, тітки, дядьки, двоюрідні брати й

сестри — пишаються її досягненнями в престижному коледжі. Як чудово буде розповісти всій родині про свої успіхи, побачити в їхніх очах гордість і захват і якось віддячити їм за підтримку. Крім того, якщо Джоні складе філософію на відмінно, їй не треба буде більше турбуватися про середній бал, який потрібний, щоб і надалі одержувати ту саму стипендію. Вона почуватиметься набагато комфортніше й безпечніше, коли повернеться до закладу на другий семестр.

Джоні дається філософія — закінчуючи школу, вона писала курсову по Джону Стюарту Міллю — і тому вона цілком упевнена, що якщо вчитиметься наполегливо, їй вдасться одержати відмінну оцінку. Тоді вона згадала про сьогоднішню вечірку. Усі подруги збираються йти й гульма гуляти. Це кінець семестру, всі подруги вже поскладали іспити. Господар планує запросити популярних місцевих музик пограти три години. Там будуть сотні людей, включно з найкрутішими хлопцями з її гуртожитку. Але якщо вона піде на вечірку, то в неділю буде похмілля й наука голови не триматиметься, та й на іспитах тоді може не повестися. А їй же ще лишається ціла купа філософів із доби просвітництва та романтизму. А вивчити все до вечірки вона не подужає. Тільки на Руссо піде години тричотири.

Відповідь неприємна, але зрозуміла: доведеться пропустити вечірку чи принаймні прийти наприкінці та напитися лише імбирного елю. Гаразд, «пропустити» звучить надто жорстоко. Вона прийде пізно, візьме пиво й попиватиме собі до півночі, а тоді піде раніше за інших. Вона вже так робила, подругам байдуже, а вона на попередніх тестах одержувала високі оцінки. Чудово. Попивати допізна пиво — це «інструментальна поведінка», яка потрібна Джоні, щоб задовольнити своє бажання.

Утворення зв'язку між бажаним майбутнім і поточною реальністю — це єдиний спосіб, у який ментальне контрастування впливає на наше несвідоме. Дослідження також виявило, що ментальне контрастування утворює міцні несвідомі асоціації між поміченими перешкодами та інструментальною поведінкою, котра потрібна нам, аби подолати ці перешкоди. Своєю чергою, асоціація пояснює поточні, видимі зміни поведінки. Якби Джоні вдавалася до ментального контрастування, її розум наблизився б до усвідомлення того, як подолати перешкоду. Їй не треба було б спеціально замислюватися над цим чи приділяти особливу увагу, — до досягнення цілі. Якби Джоні тоді наштотхнулася на подруг, які планували відвідати вечірку і які заохочували її йти з ними, вона була б

більше схильна подолати перешкоди, рано йдучи з вечірки чи навіть перепрошуючи, що не зможе піти. І в неї з'явилося би більше шансів успішно скласти іспит.

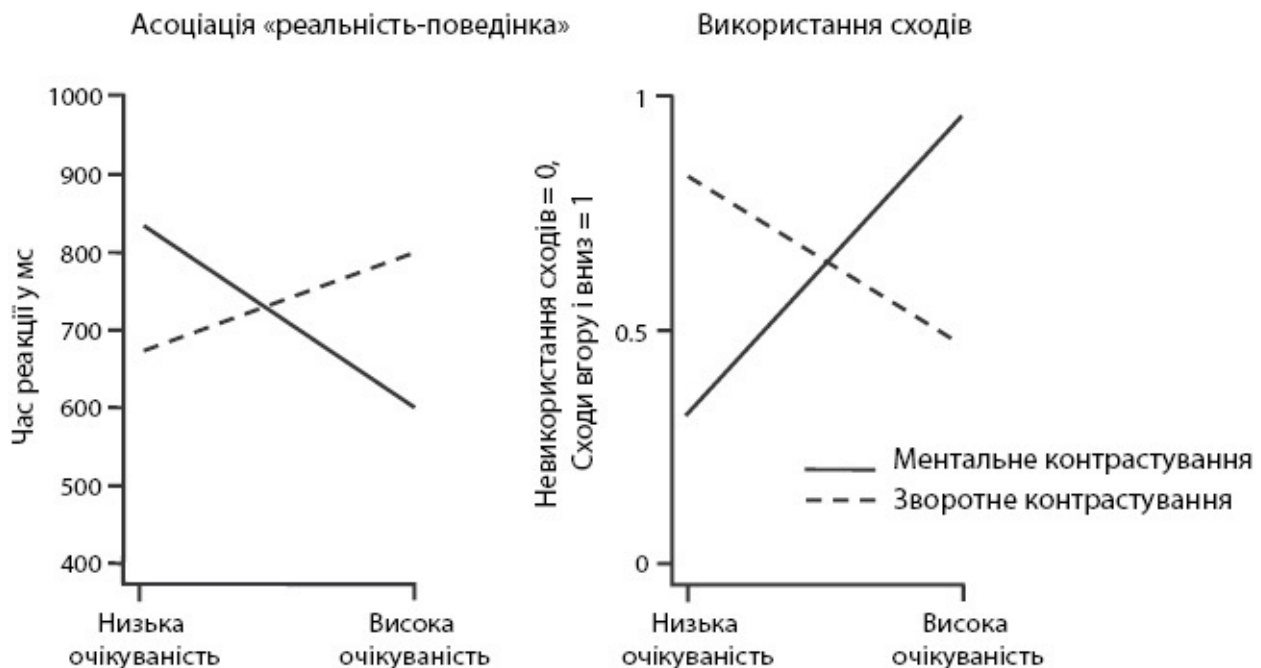
Для перевірки цієї гіпотези ми з Андреасом Кеппсом розробили дослід, що дозволяв нам спостерігати за інструментальною поведінкою людей у лабораторних умовах. Ми запросили до участі 99-х студентів і поінформували їх, що студентське життя в коледжі негативно впливає на їхнє здоров'я, але ВООЗ встановила, що студенти зберігають кращу форму, якщо на півгодини довше роблять щодня фізичні вправи[100]. Певні види поведінки, як от звичка користуватися ліфтом, позбавляють студентів додаткового фізичного навантаження, котре їм потрібне для підтримання належної форми. Ми їм пояснювали: «Студенти, такі ж як ви, які щодня дають собі навантаження, користуючись сходами, кажуть, що почуваються набагато краще». У такий спосіб ми не тільки підштовхнули їх до бажання мати кращу фізичну форму, але й вказали на перешкоду (користування ліфтом) та потрібну інструментальну поведінку (давати собі по змозі більше фізичне навантаження, ідучи по сходах).

Потім, як і в попередніх дослідях, ми вимірювали те, наскільки ймовірним вважали студенти, що їм вдасться покращити свою фізичну форму, і тоді запропонували кільком студентам вдатися до ментального контрастування, а іншим, з контрольної групи, — до зворотного контрастування. Після цього, за описаною вище методикою, студенти пройшли тест на пріоритетний лексичний вибір, що включав слова, які стосувалися перешкоди (наприклад, ліфт) та інструментальної поведінки (наприклад, фізичні вправи). Відтак ми оцінювали те, що студенти робили, коли зустрічалися з такою перешкодою, як ліфт. Ми попросили їх спуститися вниз на три поверхи, щоб виміряти індекс маси тіла (ІМТ). Вони могли або зійти сходами, або скористатися ліфтом, — і сходовою кліткою, і ліфт знаходилися навпроти приміщення, в якому ми проводили експеримент. Щойно учасники вийшли з приміщення, двері за ними зачинилися, і студенти могли самі вирішувати, що робити далі. Студенти спустилися до кабінету, де мали вимірювати ІМТ, але там висів папірець, на якому було написано: «Вимірювання ІМТ скасовано!» Тоді студенти повернулися до приміщення, де проводили експеримент, після чого ми вислухали їхні розповіді та подякували за участь. Прихованою камерою ми записували, чи спускались і піднімались вони по сходах.

Як і передбачалося, у студентів, які вдавалися до ментального

контрастування і які сподівалися покращити свою фізичну форму, була міцніша когнітивна асоціація між перешкодою у вигляді ліфту та інструментальною поведінкою у вигляді фізичної вправи (тобто час їхньої реакції в тестах на час реакції із застосуванням цих слів був коротший). У студентів, які не вважали фізичну форму вартісним бажанням, була слабша когнітивна асоціація. У групі зворотного контрастування не виявлено залежності сили когнітивної асоціації від сподівань на майбутній успіх. Коли ми поглянули на поведінку студентів, то побачили: що оптимістичнішим було налаштування студентів, які вдавалися до ментального контрастування, на покращення фізичної форми, то частіше вони ходили по сходах. Такої залежності в контрольній групі ми не виявили. Наш аналіз показав, що частота використання сходів, принаймні частково, залежала від міцності когнітивної асоціації між реальністю та інструментальною поведінкою (див. мал. 7).

Асоціація «реальність-поведінка» покращує фізичну форму



Джерело: A. A. Kappes, Singmann & Oettingen (2012, Study 2).
Journal of Experimental Social Psychology, 48, 811-818.

Мал.7. *Що вище очікування успіху, то міцніші когнітивні асоціації між реальністю та інструментальною поведінкою в учасників ментального контрастування (ліворуч), то частіше використання ними сходів (праворуч). Цей патерн результатів не спостерігався у групі зворотного контрастування.*

А як щодо шахів?

Повернімось на хвилинку назад. Джоні, яка дуже хоче успішно впоратися з іспитом із філософії, відразу розуміє, що грандіозна вечірка, на котру її запросили, є перешкодою для бажання. У її голові: пиво + друзі + залишатися до гупої ночі = неуспішність. Але ви пам'ятаєте, що Джоні — сильна студентка з філософії. Її однокласниця Келлі, студентка-відмінниця, спеціалізується з економіки сільського господарства й записалася на додатковий, непрофільний курс із філософії. Повністю завантажена за своєю основною спеціалізацією з економіки сільського господарства, вона хотіла також прослухати легший курс, де читати треба небагато й викладач не ставив оцінки нижчої за «добре». Вона чула, ніби курс «філософія 101» є саме таким. Та ба, чогось вона недочула. Тепер Келлі в скруті. Більшість часу вона приділила профільним предметам, а на читання «Про суспільний договір, або Засади політичного права» Руссо часу не вистачило. А «Феноменологія духу» Гегеля могла бути з таким же успіхом написана класичним санскритом. Власне, на іспиті їй уже нічого не світить, бо за той час, що лишився, надолужити все вона не зможе. Для неї участь у вечірці не є перешкодою на шляху до гарної оцінки, бо вона однаково таку оцінку одержати не зможе. Тому зможе пуститися берега на вечірці, вихилити з друзями по кілька бляшанок пива й поласувати в китайському нічному клубі смаженим курчам під кисло-солодким соусом. Що з того, що в неділю в неї буде похмілля? Коледж є коледж, напередодні вона склала свій профільний іспит з економіки сільського господарства, а іспит із філософії, на котрий викладач її запросив, відбудеться аж за три тижні.

Поза впливом на несвідомі асоціації, про що вже йшлося, я також думала, що ментальне контрастування вплине на значення реальності як перешкоди у свідомому і несвідомому людей. Якби люди, подібно до Джоні, вдавалися до ментального контрастування, поточна реальність здавалася би більш негативною та сприймалася б радше як перешкода. А в

людей на кшталт Келлі ментальне контрастування подавало б реальність більш позитивною, і вона менше сприймалася б як перешкода. Оскільки частина цього когнітивного процесу відбувалася несвідомо, змінене значення реальності могло б підштовхувати людей до їхніх бажань або відштовхувати від них без усіляких свідомих зусиль із їхнього боку.

Коли ми з Андреасом Кеппсом опитали 130-х студентів, наскільки ймовірно, на їхню думку, отримати бажану їм оцінку на заняттях[101], то деяким із них запропонували вдатися до ментального контрастування, а іншим — або до зворотного контрастування, або поміркувати про реальність, що заважала отримати бажану оцінку. Потім ми просто попросили студентів оцінити, наскільки приємною їм здавалася поточна реальність (перешкода для їхнього бажання). Ми також виміряли, наскільки студенти були підготовлені до підсумкового іспиту. За кілька днів до екзамену ми розіслали студентам електронного листа, у якому запитували, наскільки інтенсивно вони вчилися, скільки зусиль доклали й наскільки зосередженими почувалися під час іспиту.

Студенти, які вдавалися до ментального контрастування, бачили реальність, яка заважала готуватися до іспиту, у більш негативному світлі, якщо вони були оптимістичні щодо отримання гарної оцінки, і в менш негативному, якщо не були налаштовані оптимістично. Для студентів із інших груп значення реальності істотно не змінювалося. Студенти, які вдавалися до ментального контрастування, докладали певних зусиль, аби підготуватися до іспиту; їхня активність у цьому напрямі залежала від того, наскільки вони сподівалися на успіх від самого початку. Студенти в інших групах діяли незалежно від їхніх сподівань, що є не найкращим способом задовольнити здійснення бажання. Наш статистичний аналіз показав, що зміна значення реальності, принаймні частково, відповідала за дії студентів під час підготовки до іспиту. Ментальне контрастування впливало на студентів, які вдавалися до нього, даючи відчутний результат.

Хіба ментальне контрастування просто не нагадує учасникам про бажання, перешкоду та, імпліцитно, про шляхи подолання перешкоди? Хіба будь-який процес, який включатиме глибші роздуми про майбутнє бажання й поточну реальність, не приверне більше уваги людей до поведінки, яка потрібна для здійснення їхніх бажань? Наші дослідження свідчать про протилежне. Зворотне контрастування також нагадує учасникам про бажання, перешкоду та, імпліцитно, інструментальну поведінку. Але в студентів, які вдавалися до зворотного контрастування, значення реальності

не змінювалося, бо студенти були більш упевнені в тому, що здійснять свої бажання.

Вельми цікаво, що студенти відверто сказали, що після проведення ментального контрастування сприймали поточну реальність більш-менш негативно. Ми також мали нагоду спостерігати цей зсув значення на рівні несвідомого. У межах окремого дослідження ми запропонували їм виконати вправу, яку дослідники називають «перемиканням завдань»[\[102\]](#). Пояснити цю процедуру досить важко; вистачить сказати, що це категоризаційне завдання, яке дозволяє дослідникам вимірювати найменші відмінності у швидкості інтерпретації людьми вхідної інформації. Ми попросили 119-х студентів сказати, до якої аспірантури вони хотіли б вступити наскільки це, на їхню думку, можливо. Ми створили три групи: одні студенти вдавалися до ментального контрастування, інші — до зворотного, а третя група виконувала сліпу вправу. Потім ми запропонували виконати на комп'ютері вправу на перемикання завдання, що дало нам змогу виявити, чи могли вони несвідомо ідентифікувати реальність як перешкоду. Ми вимірювали інтенсивність прагнення досягти своєї мети, попросивши студентів радше оцінити ступінь впливу зовнішніх обставин, а не їхніх зусиль, на вступ до аспірантури.

І знову ми побачили вплив ментального контрастування на несвідоме учасників. Студенти, які вдавалися до ментального контрастування, із більшою впевненістю сприймали поточну реальність як перешкоду, якщо вони вважали малоімовірним свій вступ до аспірантури. Вони не так гостро сприймали поточну реальність як перешкоду, якщо були впевненіші в тому, що вступлять до аспірантури. Урешті-решт, схильність студентів сприймати реальність як перешкоду, принаймні частково, залежала від інтенсивності їхнього прагнення досягти своєї мети. У студентів із групи ментального контрастування, які гостріше бачили поточну реальність як перешкоду, спостерігалось більше відчуття відповідальності за те, чи вступлять вони до аспірантури, а ті, хто не вважали поточну реальність аж такою сильною перешкодою, були не схильні визнавати власну відповідальність за вступ до аспірантури. Отже, ментальне контрастування формувало погляд учасників на реальність, допомагаючи розпізнати, що їм заважає, і додаючи сил здійснити своє бажання.

Завдяки ментальному контрастуванню Джоні змогла відчувати, що вечірка їй зашкодить, ба більше: вона й надалі зможе розпізнавати перешкоди на шляху до задоволення своїх бажань. Ми попросили 69-х

дітей у шістьох німецьких шахових клубах сказати, скільки часу вони вже грають у клубі в шахи, і за допомогою початкових тестів виміряли рівень їхньої підготовки. Після цього ми пообіцяли дітям приз за участь у лотереї, в якій вони могли виграти комп'ютерну програму для гри в шахи[103]. Що швидше вони розв'язували шахові задачі, які ми їм давали, то більше лотерейних квитків вони одержували. У відповідь на наші запитання, діти сказали, скільки квитків хотіли б виграти, а також оцінили, наскільки цей виграш був імовірний. Потім група дітей вдалася до ментального контрастування, думаючи про бажання виграти квитки, а решта вдалася до зворотного контрастування.

Відтак ми запропонували всім дітям дві задачі. Перша задача була на виявлення «перешкоди»: треба було зрозуміти, що власний ферзь заважає їм поставити мат. Вони грали білими й мали розв'язати двоходівку, причому першим мав бути хід ферзем. У другій задачі «перешкоди» не було: граючи чорними треба було загнати короля в пастку. Мат могли поставити і білі, і чорні, дітям запропонували виграти триходівку. Попри те, що перша задача була двоходівкою, а друга — триходівкою, рівень складності в обох випадках був однаковий (див. мал. 8).

Шахові задачі

Задача з перешкодою



Хід білих

Задача без перешкоди



Хід чорних

Мал. 8. Дві задачі, запропоновані дітям.

Аналізуючи результати, зробили статистичну поправку на відмінність рівня підготовки дітей. Ми побачили, що ті, хто вдавалися до ментального контрастування, швидше знаходили свою фігуру, яка заважала поставити мат, сподіваючись виграти лотерейні квитки, а хто сумнівався в цьому, реагували не так швидко. У випадку задач без перешкод результати учнів у групі ментального контрастування були такі самі, як і в контрольній групі. Ментальне контрастування заохочувало дітей знаходити перешкоди на шляху до задоволення здійсненого бажання, а коли бажання було нездійсненне, їхня здатність знаходити перешкоди знижувалася. Таким чином, діти, які вдавалися до ментального контрастування, мали ширші можливості для досягнення мети та подолання неочікуваних перешкод.

Зосередьтеся на бажанні, яке здається вам здійсненим, але таким, що потребує від вас певних зусиль. Проведіть протягом кількох хвилин ментальне контрастування. Тепер нехай мине тиждень-два. Укладіть на ноутбуку перелік усіх додаткових перешкод, які ви змогли помітити й подолати. Скільки їх у списку? Якщо ви хотіли побільше порозминатися після роботи, а перешкоджало вам бажання розслабитися перед телевізором, то чи розглядали ви інші можливості розслабитися, як-от піти на запрошення друга на обід або почитати спокусливий цікавий часопис, що лежав удома на столі?

Раптом вам кортітиме стати кращим...

Досі я пояснювала вигоди ментального контрастування, показуючи, яка швидка й проста ця вправа на свідоме мислення людей та несвідоме сприйняття реальності. Але ментальне контрастування спрацьовує й на зовсім іншому рівні, допомагаючи людям докладати зусиль і задовольняти своє бажання. Джоні ще могла добре скласти іспит із філософії завдяки кращій реакції на негативний відгук свого викладача, однолітків та інших. Попереднє дослідження довело, що люди, котрі йдуть до мети, виграють від негативного відгуку, бо він їм дозволяє коригувати власну поведінку й робити те, що треба, щоб здобути нове знання[104]. Проте, залежно від змісту цього негативного відгуку та способу його висловлення, інколи він шкодить: може ставити під загрозу самосприйняття людини, впливати на

віру в свої можливості та нашоувхувати на думку, що здійснення бажання не до снаги. Люди схильні забувати негативний відгук, навіть коли в ньому нема нічого особливого, а запам'ятовувати натомість щось позитивне, що про них кажуть інші[105]. В окремих випадках вони, чуючи негативний відгук, знеохочуються та з меншим завзяттям задовольняють свої бажання.

Я хотіла довідатись, чи здатне ментальне контрастування захистити людей від збайдужіння у відповідь на негативний відгук і навіть допомогти їм використати конструктивну інформацію, котра може бути в негативному відгуку. У першому досліді ми зі співробітниками попросили 153-х студентів визначити важливе міжособистісне бажання або питання, як-от налагодження стосунків із другом чи знайомство з сусідами по кімнаті[106]. Запропонувавши їм самим оцінити ймовірність задоволення бажання, ми сказали частині студентів вдатися до ментального контрастування з приводу цього бажання, іншій частині — тішитися майбутнім, і третій групі — зосередитися на поточній реальності, котра стоїть їм на заваді. У другій частині експерименту студенти одержали комп'ютерне завдання для гаданого вимірювання їхньої соціальної компетентності. Частина випробування полягала в тому, що студенти (ми використали тест, уже розроблений психологами[107]) мали відреагувати на низку малюнків. Вони дивилися на зображення жінки (див. мал. 9) й намагалися визначити примітні риси її вдачі; вони дивилися на краєвид і нотували свої відчуття; дивилися на фото обіймів пари й казали нам, як довго, на їхню думку, ці двійко разом; вони розглядали фото чоловіка перед відкритим вікном і пояснювали, що, на їхню думку, він робитиме протягом наступних п'яти хвилин.

Студенти одержали відгук за результатами проходження тесту. На моніторі перед їхніми очима висвітилося дванадцять відгуків, включно з тими, у яких ішлося про складність певних соціальних ситуацій (наприклад, «Вас приголомшують ситуації соціального виклику»), та інші — про сильний бік (наприклад, «Ви неупереджені в міжособистісних стосунках»). Ми запропонували студентам ретельно вивчити весь перелік одержаних відгуків. Потім ми запропонували їм пригадати фрагменти окремих відгуків, підказуючи, наприклад, «у міжособистісних стосунках ви...», і їм треба було вставити прикметник.

Тест із фото на створення відгуку:

Дайте відповідь без роздуму на наступне запитання.

Подивіться, будьте ласкаві, на це фото протягом однієї хвилини.
Дайте відповідь без роздумів на наступне запитання.



Яка вдача в цієї жінки?

Обведіть відповідний кружечок на лінії нижче.

Тепла ○○○○○○○○○○○○○○○○○○○○○ Холодна

Тендітна ○○○○○○○○○○○○○○○○○○○○○ Сильна

Пасивна ○○○○○○○○○○○○○○○○○○○○○ Активна

Нетерпляча ○○○○○○○○○○○○○○○○○○○○○ Терпляча

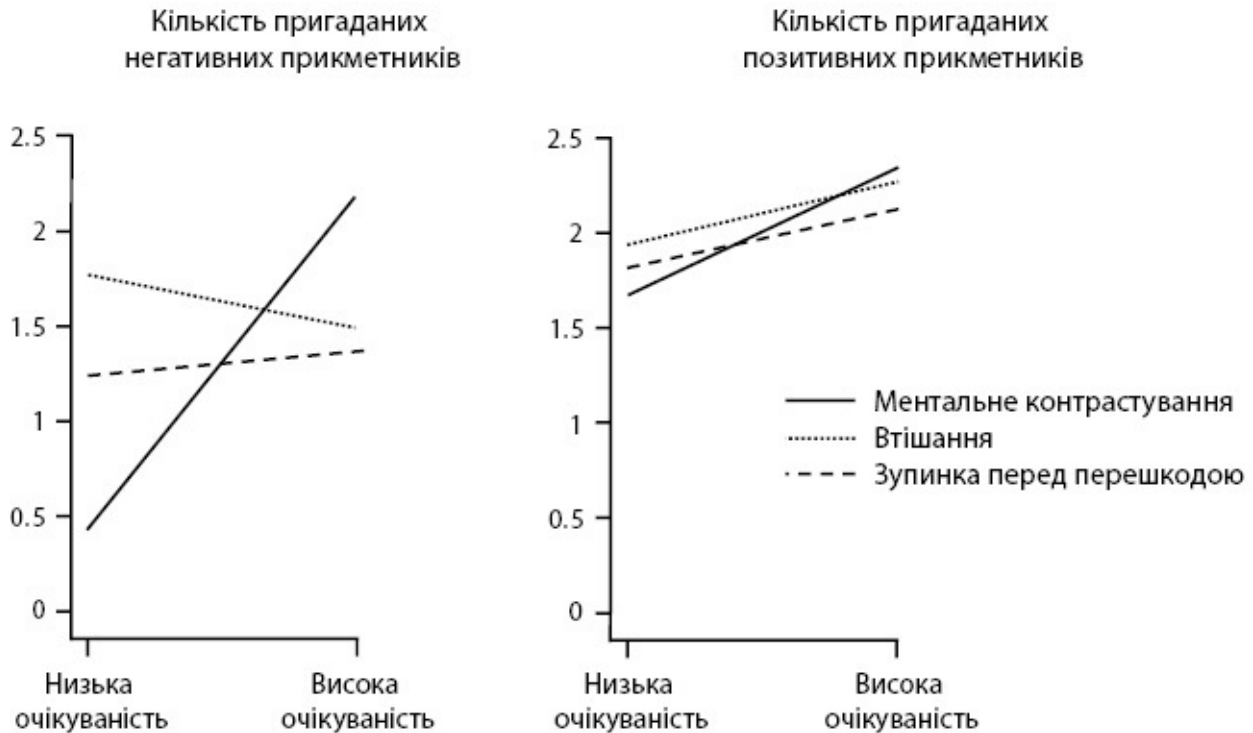
Залежна ○○○○○○○○○○○○○○○○○○○○○ Незалежна

Ревнива ○○○○○○○○○○○○○○○○○○○○○ Віддана

Мал. 9. Приклад фото, які давали студентам на відгук.

Студенти, які вдавалися до ментального контрастування, пригадували набагато більше фрагментів негативних відгуків, які ми їм давали, коли в них був високий рівень очікування здійснення своїх міжособистісних бажань, і менше, коли рівень очікувань був низький. Студенти, які втішалися майбутнім або зупинялися перед перешкодою, пригадували середню кількість фрагментів негативних відгуків незалежно від того, чи сподівалися вони на успіх. Усі пам'ятали позитивний відгук (див. мал. 10). Таким чином, ментальне контрастування допомагало їм краще обмірковувати негативний відгук, що стосувався певних їхніх цілей.

Пригадування негативного і позитивного відгуку



Джерело: A. Kappes, Oettingen & Pak (2012, Study 1).
Personality and Social Psychology Bulletin, 38, 845-857.

Мал. 10. Що вищі очікування успіху, то більше прикметників із негативного відгуку пригадували учасники ментального контрастування (ліворуч). Цей патерн результатів не спостерігався у студентів, які втішалися майбутнім чи зупинялися перед перешкодою. За обох умов не помічалася залежність пригадування прикметників із позитивних відгуків від очікувань (праворуч).

Подібні експерименти підтвердили, яким корисним було ментальне контрастування для обдумування негативного відгуку. Вдаючись до ментального контрастування, студенти краще чули негативні відгуки й використовували їх для ефективного планування реалізації своїх бажань. У них також була вища самоповага, і вони відчували себе більш

компетентними, ніж учасники контрольних груп. Вони конструктивно сприймали негативний відгук, розуміючи його як брак чогось, що можна надолужити в майбутньому, як щось, пов'язане лише з поточною ситуацією і що можна усунути, доклавши зусиль. Тим часом через ментальне контрастування негативний відгук сприймався важче, якщо успіх був малоімовірним, але це також спонукало учасників облишити нереалістичні мрії й узятися за щось реальніше.

Сповна використовуйте свій розум

Моя подруга Бренда нещодавно вдалася до ментального контрастування. Вона сказала, що хоче відновити свою давнішу звичку щодня робити фізичні вправи. Коли була молодшою, то більше уваги приділяла фізкультурі, а зараз — ні. Я поцікавилась, що їй заважало вправлятися щодня, вона відповіла — «лінощі, не хотілося більше витрачати годину-дві на ці фізичні навантаження. Але передусім, звичайно, не мала бажання вставати й робити вправи».

«І чому ж тобі не хочеться докласти до цього зусиль? — запитала я. — Адже в інших сферах життя ти працюєш по-справжньому наполегливо».

На мить вона замислилася. «Раніше я робила вправи, але вони мені остогидли, і я припинила. Думаю, тепер мені заважає відновити свою звичку та давня знеохота».

Я почала розпитувати, як виникло те збайдужіння. Вона відповіла, що замолоду страждала на розлад харчування, через що доводилося весь час тренуватися до знемоги. Вона ненавиділа це, але продовжувала вправлятися. І це дуже прикро, бо до проявів розладу харчування Бренда дуже любила заняття спортом. А тепер самі відвідини гімнастичної зали викликали болючі спогади про важкі часи в її житті, коли вона примушувала себе тренуватися понад свої фізичні можливості.

Коли Бренда почала уявляти справжню перешкоду, очі в неї широко розплющилися. Обличчя їй розпромінилось. «О! — вигукнула вона. — Я щойно зрозуміла. Я можу подолати лінощі й нехіть до тренування. Треба тільки зрозуміти, що зараз усе не так, як було тоді. Тепер я контролюю свої почуття й знаю сама — тренуватись мені чи ні». Просто Бренда мала усвідомити, що фізичні вправи — це «не щось обов'язкове», а те, що «я сама хочу робити». Відтепер вона могла займатися саме стільки, скільки сама хотіла.

Такі відкриття, поглиблене розуміння й відвертість трапляються в людей під час і після ментального контрастування. Вище у цьому розділі я вже писала, що воно викликає серйозні зміни в людях, впливаючи на сприйняття дійсності й реакцію на відгуки інших. У мозку з'являються нові асоціації: майже миттєві зв'язки між мрією й перешкодою, між перешкодою й засобами її подолання. Раптом, у якийсь невимовний спосіб, перешкода стає більш видимою. Оце і є «магія» ментального контрастування, котра пояснює, яким чином після короткої ментальної вправи, яку може проробити кожен бажаючий, молодий і старий, незалежно від професії, починає діяти ця саморегулювальна стратегія здійснення бажань і вирішення будь-яких проблем.

Ми звикли свідомо діяти для досягнення наших цілей, докладати рук, праці. Звичайно, нічого особливого в цьому нема. Але як засвідчать Бренда та інші учасники наших дослідів, ми здатні звершити набагато більше, ліпше використовувати свою енергію, скеровувати зусилля на справді важливі для себе речі, які дійсно досяжні, коли виходимо за межі свідомого й раціонального. Трохи мрій та уявлення перешкоди дозволяють виявити в собі такі нові можливості, які годі було собі уявити. Раніше ви використовували в житті лише частину потенційних можливостей свого розуму. Натомість ментальне контрастування дозволяє вам з усією силою братися до задоволення своїх здійснених і щирих бажань.

⁹⁵ Karol M. Wasylyshyn, «Executive Coaching: An Outcome Study», Consulting Psychology Journal: Practice and Research, 55 (2003): 94-106.

⁹⁶ Вживаючи термін перцепція, я маю на увазі те, як люди назагал сприймають дійсність, а не те, як вони організують, ідентифікують та інтерпретують чуттєву інформацію (Daniel L. Schacter, Daniel T. Gilbert and Daniel M. Wegner, Psychology [New York: Worth Publishers, 2010]). У своїй науковій роботі психологи зазвичай використовують термін перцепція в останньому, вужчому розумінні.

⁹⁷ Це й наступне дослідження описане у вид.: Andreas Kappes and Gabriele Oettingen, «The Emergence of Goal Pursuit: Mental Contrasting Connects Future and Reality», Journal of Experimental Social Psychology, 54 (2014): 25-39.

⁹⁸ Adrian Spruyt, Anne Gast and Agnes Moors, «The Sequential Priming Paradigm: A Primer», Cognitive Methods in Social Psychology, eds. Karl Christoph Klauer, Andreas Voss and Christoph Stahl (New York: Guilford Press,

2011), 48-77.

⁹⁹ Ми перемішували ці контрольні й експериментальні випробування з іншими контрольними дослідками, у котрих в якості спонукальних ми використовували безвідносні до нашої теми позитивні й негативні слова (наприклад, «дружній», «корупція»), із десятками т.зв. наповнювальних дослідів, що в них використовувалися лише нейтральні слова (наприклад, «парасолька», «полудень»).

¹⁰⁰ Цей дослід описаний у вид.: Andreas Kappes, Henrik Singmann and Gabriele Oettingen, «Mental Contrasting Instigates Goal Pursuit by Linking Obstacles of Reality with Instrumental Behavior», *Journal of Experimental Social Psychology*, 48 (2012): 811-818. Я висловлюю подяку Еріку Зінгману за його науковий внесок у цю роботу.

¹⁰¹ Це й два наступних дослідження описані в публікації: Andreas Kappes et al., «Mental Contrasting Changes the Meaning of Reality», *Journal of Experimental Social Psychology*, 49 (2013): 797-810. Я хочу віддати належне Майку Вендту й Тілману Райнелту за внесок у це дослідження. Майк Вендт — колишній професор з когнітивної психології в Гамбурзькому університеті, а тепер — в Університеті імені Гельмута Шмідта в Гамбурзі.

¹⁰² Andrea Kiesel et al., «Control and Compatibility in Task Switching — A Review», *Psychological Bulletin*, 136 (2010): 849-874.

¹⁰³ Призи були такі: всі діти одержали дипломи учасників, а дев'ятеро переможців лотереї одержали по програмі гри на комп'ютері.

¹⁰⁴ John Hattie and Helen Timperley, «The Power of Feedback», *Review of Educational Research*, 77 (2007): 81-112.

¹⁰⁵ Constantine Sedikides and Jeffrey D. Green, «Memory as a Self-Protective Mechanism», *Social and Personality Psychology Compass*, 3 (2009): 1055-1068.

¹⁰⁶ Цей і два наступних досліді описані у вид.: Andreas Kappes, Gabriele Oettingen and Hyeon-ju Pak, «Mental Contrasting and the Self-Regulation of Responding to Negative Feedback», *Personality and Social Psychology Bulletin*, 38 (2012): 845-856. Я хочу віддати належне внескові у ці досліді Андреаса Кеппса і Хіеон-джу Пак.

¹⁰⁷ Henry A. Murray, *Explorations in Personality* (New York: Oxford University Press, 1938).

Розділ шостий

Магія БРПП

Восени 2013 року я їхала до Міннесоти допомогти групі шкільних психологів, які співпрацювали з департаментом вищої освіти штату. Член однієї з груп, середнього віку жінка на ім'я Таммі, розповіла мені про проблему в її повсякденному житті. Вона повернулася додому після повного робочого дня, і її приголомшило, скільки навалилося хатньої роботи: приготувати обід, попрацювати, купити харчі в бакалії, сплатити рахунки. Стільки роботи й не переробиш, про розваги треба забути, і все це позначається на стосунках із дітьми й чоловіком. Вона хотіла б приходити ввечері додому й бавити час із сім'єю, а не гиріти над цією хатньою роботою.

Таммі спробувала вдатися до ментального контрастування і сформулювала своє бажання на найближчу добу. Вона мріяла повернутися додому з роботи й провести вечір, не беручись до хатньої роботи. Найкраще, що Таммі собі нафантазувала, це бажання відчувати гармонію та спільність зі своєю сім'єю, яка разом смакуватиме домашні страви. Далі вона уявила, що з'явиться додатковий час бавити спільно час із дітьми й чоловіком. Натомість як перешкоду Таммі бачила порання по дому. Зазирнувши в себе глибше, вона зрозуміла, що насправді перешкода в тому, що вона сама на себе тисне, намагаючись усе переробити. Її план подолання перешкоди був простий: якщо знов відчує стрес від неймовірного обсягу хатньої роботи, то нагадає собі, що найважливіше для неї — побути з сім'єю. Жінка відкладе частину роботи на пізніше, а деякі справи зробить іншим разом.

Наступного дня Таммі переповіла мені, що сталося. Як завжди, вона повернулася додому й побачила, скільки треба зробити. Але далі, завдяки згаданій вправі, вона вчинила по-іншому. Щойно почав даватися взнаки звичний тиск від приходу додому, вона взялася за готування вечері. Хатою поширився запах тушкованої смаженини, і зголоднілі син із чоловіком відразу прибули до кухні, і ось уже всі троє сидять біля обіднього столу й про щось гомонять, — такого давно не було. Хоча Таммі довелося прибрати в кухні після вечері та допомогти сину з домашнім завданням, прання вона усе-таки відклала на вікенд. За час, що ще лишався, вона спекла печиво з крихтами шоколаду, яке усім сподобалося. Потім вони з

чоловіком пішли на годинну прогулянку. Як переповіла мені Таммі, їй тепер вдалося краще розподілити свій час, а не зосереджуватися лише на хатній роботі за рахунок усього іншого. Та й сама хатня робота, як не дивно, виглядала тепер для неї по-іншому. Прибирання в кухні більше не було таким обтяжливим, бо решта вечора стала набагато відрадінішою.

У іншої жінки з групи, Леслі, було своє бажання на цю добу. Її цуцикові Джо-Джо треба спати у своєму кошику, бо інакше він гавкає цілу ніч, заважаючи їй спати. Винний у цьому не лише Джо-Джо: удень Леслі не давала йому можливості погуляти, і тому ввечері йти в кошик йому не хотілось. Тож бажання жінки полягало в тому, аби виспатися вночі, а бажаний результат — почуватися спокійною, відпочилою та енергійною наступного дня на роботі. Леслі виявила, що перешкода в тому, що через своє розуміння зайнятості вона не встигає вигулювати Джо-Джо. Її план полягав у наступному: коли вона відчуватиме, що надто зайнята для прогулянок, то нагадає собі, наскільки краще буде для Джо-Джо, якщо він вигуляється.

Наступного дня Леслі розповіла добру новину: вона вигуляла Джо-Джо, і він сам, вихляючи хвостиком, заліз у кошик. Леслі відразу поклатася спати й проспала міцно вісім годин, — такого не було вже протягом багатьох тижнів.

Ментальне контрастування допомагає людям реалізувати здійсненні бажання не тільки в лабораторних умовах. Будь-хто може використати його як засіб розв'язання найрізноманітніших життєвих проблем і викликів. Ментальне контрастування можна викладати, як це роблять психологи, як «метакогнітивну» стратегію, тобто таку, яка дозволяє людям знати й розуміти власні думки та уявні образи[108]. Вдаючись до ментального контрастування Таммі подумала про себе й зрозуміла, що власне її побоювання «коли я все це перероблю» не давало їй розважатись і бути ближче до сім'ї. І тоді вона збагнула, як подолати це побоювання, коли воно починало даватися взнаки. Отак і Леслі змогла сформулювати своє бажання виспатися як слід уночі та зрозуміла, що вона сама стоїть на перешкоді досягненню цієї мети. Жінка збагнула патерни свого мислення й змінила свою поведінку, що покращило її життя.

На основі описаних досі дослідів можна виснувати, що ментальне контрастування здатне допомогти людям реалізувати здійсненні бажання. Але явища, які спостерігаються у строго контрольованих лабораторних умовах, іноді не відбуваються у більш різноманітних і непередбачуваних

умовах реального світу. Розрив між фундаментальною наукою та повсякденним використанням її результатів може бути досить великим; у цьому можна пересвідчитись, розгорнувши науковий часопис і спробувавши розчовпати незрозумілу мову й статистичну термінологію. У випадку ментального контрастування ми не знали, чи люди охоче навчатимуться цьому та чи застосовуватимуть метод для розв'язання своїх проблем. Але виявилось, що вони це робили, і результати були такі ж разючі, як і в лабораторних дослідках. Ми також виявили, що із запровадженням нового елементу — формулювання експліцитного плану у випадку наявної перешкоди — ментальне контрастування діяло ще краще, ніж саме по собі. Таким чином лабораторна магія ментального контрастування перейшла в магію реального життя.

Метод виходить за стіни лабораторії

Кілька років у нас пішло на те, щоб перетворити ментальне контрастування на інструмент для повсякденного вжитку. На початку 1990-х років, починаючи працювати над ментальним контрастуванням, я не переймалася його практичним застосуванням; у мене було мало досвіду в клінічній терапії, консультуванні й тестуванні, а саме це і є полем застосування психології. Я починала як біолог і працювала над фундаментальною тематикою, а коли взялася до психології, то мої експерименти мали радше теоретичний характер і були намаганням пояснити, чому позитивні фантазії знижували результативність, чи здатне ментальне контрастування допомогти і як саме воно діє. Я зі своїми студентами пливла за течією фактів, не знаючи, чи допоможуть колись наші знахідки людям у їхньому житті.

Із плином часу ми побачили, що учасникам дослідження добре ведеться з ментальним контрастуванням, і я замислилася над тим, що набагато більше людей могли б скористатися цим інструментом регулювання поведінки. Я також бачила, як люди на роботі, а також знайомі й друзі намагалися досягти успіху в житті завдяки «позитивному мисленню» й зазнавали поразки. Дехто прагнув зберегти своє здоров'я, уявляючи, що ніякої хвороби нема, а інший, чий дітлашки пускалися берега, намагався їх погамувати, фантазуючи на тему їхньої чудової поведінки. Позитивне мислення — також «метакогнітивний» інструмент, найпоширеніший у популярній культурі, але працює він не дуже добре й не спирається на

якісні наукові свідчення.

Ми зі співробітниками провели початкові дослідження, вивчаючи питання про те, чи змогли б ми навчати ментальному контрастуванню й дати людям змогу використовувати цей метод на повсякдень у випадку будь-якого бажання або проблеми[109]. Ми залучили 52-х менеджерів середньої ланки віком 26-59 років, які працювали в галузі охорони здоров'я. Робота управлінців, які роблять кар'єру в цій царині, сповнена стресів, і їм треба дуже обережно витрачати свої ресурси. Заввідділами чекають від них найвищих показників у роботі; підлеглі часто роблять запити, що інколи розбігаються з політикою компанії. Неважко побачити, що належність до середньої ланки не дає можливості управлінцям користуватися особливими повноваженнями на своїй посаді. Поганий зв'язок, неорганізоване виробниче середовище й ненормований робочий день виснажують їх емоційно, а часом призводять до справжньої хвороби. Багато працівників сьогодні зазнає шалених стресів, але, на нашу думку, саме управлінці середньої ланки в галузі охорони здоров'я мали б з особливою схвальністю поставитися до стратегії, що допомогла б їм із перевантаженнями та емоційними викликами у житті.

Ми сказали учасникам, що досліджуємо «вільне мислення та уяву в щоденному житті». Учасники почали з того, що назвали найпекучішу поточну особисту проблему, як-от конфлікт із працівником, необхідність писати робочий звіт або потреба подати пропозицію. Після цього вони уклали перелік із чотирьох слів або фраз, що асоціювалися з реалізацією відповідних бажань і перелік із чотирьох — на означення перешкод на шляху до позитивного результату. Учасникам запропонували на великому чистому аркуші паперу дати начерк своїх міркувань. Одну групу навчили вдаватися до ментального контрастування з цього приводу, іншу — поринати лише у позитивні фантазії. Після цього ми попросили їх пригадати якомога більше важливих щоденних проблем на підставі особистого й професійного життєвого досвіду. Учасники або вдавалися до ментального контрастування, або втішалися бажаннями з приводу перших шістьох проблем; перший робив це письмово, а решта п'ятеро — подумки. Ми дали учасникам буклет, у якому вони могли робити записи протягом наступних двох тижнів. Щодня працівники мали записувати по найважливішій поточній проблемі та або вдаватися до ментального контрастування, або тішитися тим, що з нею пов'язано, записуючи обраний метод вирішення проблеми. Щодо всіх інших поточних бажань і проблем,

їх просили або вдаватися до ментального контрастування або подумки втішатися за будь-якої нагоди, як-от стоячи в черзі в супермаркеті.

Через два тижні ми попросили учасників заповнити анкету. Ми питали, наскільки успішно їм вдавалося організовувати свій час, скільки вони виконали завдань або підготували проектів, скільки за два тижні завершили протермінованих проектів і наскільки легше було їм ухвалювати рішення. Ми виснували, що ментальне контрастування було корисним інструментом (воно заощаджувало кошти й час), котрий міг стати людям у пригоді для вирішення своїх щоденних проблем[110].

В останньому досліді ментальне контрастування дозволило учасникам краще розподілити свій час: воно допомогло зрозуміти, які бажання залишити, а від яких відмовитися. Нам цікаво було з'ясувати, чи працюватиме методика в групі, коли йдеться тільки про виконання завдання, а відмова від нього навіть не розглядається. Під час досліду, який провадив мій син Антон, ми пішли до однієї німецької державної початкової школи, розташованої в районі для незаможних мешканців. Ми навчили 49-х учнів другого й третього класу застосовувати ментальне контрастування або втішатися мріями про успішне виконання завдання з мови й одержання пакунка з цукерками[111]. Ми сказали учням, що в них буде два тижні на вивчення п'ятнадцяти малюнків із відповідним словом із англійського словника. Після цього в них буде контрольна, і їм треба буде підписати англійським словом відповідний малюнок. Кожен другокласник, який зробить чотири й більше правильних підписів, і третьокласник, який правильно підпише сім або більше слів, одержить у винагороду цукерку.

Діти назахват хотіли взяти участь у нашій роботі, і ми дали кожному по буклету для заповнення. Спочатку діти сказали нам, наскільки вони були впевнені в тому, що виграють цукерку, і наскільки хотіли її виграти. Потім половина учнів написала, що «найкраще» для них станеться в разі виграшу призу, і що буде «на другому місці». Друга половина учнів, яка вдавалася до ментального контрастування, теж написала про «найкраще», а замість того, що б мало бути «на другому місці», вони написали, що саме в їхній поведінці може завадити їм виграти приз.

Через два дні ми дали дітям десять із п'ятнадцяти англійських слів. Через тиждень після початку нашого знайомства дали їм решту п'ять слів і набори для виконання завдання, що містили чисті аркуші паперу. Разом із учителями ми підібрали для учнів англійські слова, які їм нескладно було б вивчити (наприклад, «потяг», «автомобіль», «щасливий», «сумний»). Через

два тижні відбулася контрольна, і всі учні одержали цукерки.

Оскільки завдання для всіх учнів було нескладне й нове (у них раніше таких завдань не було, і вони не могли генерувати очікування успіху на основі попереднього досвіду), ми передбачали, що ментальне контрастування поліпшить показники всієї групи. І наші сподівання справдилися. Учні, які вдавалися до ментального контрастування, краще впоралися з завданням, ніж ті, хто лише фантазував про свій успіх. Такий самий дослід із п'ятикласниками з незаможних родин у США дав такі ж результати. Ці висновки свідчать про те, що шкільні вчителі можуть використовувати ментальне контрастування, щоб поліпшити успішність учнів при виконанні нових і здійснених завдань. Оскільки школи зазвичай заохочують учнів «бути позитивними» й мріяти про майбутні можливості, педагоги вчепилися за цю можливість допомогти дітям уявляти ще й перешкоди.

Низка інших наших дослідів підтвердила корисність ментального контрастування як інструменту саморегулювання. Вони також виявили дивовижний феномен: ментальне контрастування з приводу певного бажання може заохочувати до здійснення бажань і в інших галузях. В одному досліді ми запропонували групі студентів вдатися до ментального контрастування з приводу бажання пройти тест на інтелектуальний розвиток. Інші студенти, що брали участь у нашому досліді, або втішалися позитивними фантазіями, або виконували «сліпе» завдання. У студентів, які вдавалися до ментального контрастування та сподівалися на гарні результати тесту, підвищився систолічний кров'яний тиск, що свідчило про приплив енергії. Вони також ретельніше виконували наше письмове завдання. В окремому дослідженні ми виявили, що ментальне контрастування з приводу бажання «написати есе на відмінно» додавало учасникам наснаги. Як інструмент, ментальне контрастування з приводу здійснених бажань додає людям завзяття[\[112\]](#). Таке збільшення запалу може перекинутися й на інші сфери, де люди не настільки впевнені в успіху. Вдаючись до ментального контрастування в галузях, у яких ви відчуваєте себе впевнено, ви можете збільшити свої шанси на успіх і в царинах, де ви не впевнені. Наприклад, чоловік, який вдається до ментального контрастування з приводу бажання гарно провести вечір із дружиною, матиме кращі шанси написати по обіді складного листа, за якого давно не міг взятися.

Збільшення можливостей ментального контрастування

Попри перспективні можливості ментального контрастування як практичного інструменту, я раз по раз замислювалася над тим, чи є спосіб підвищити його ефективність. У 1990-ті роки, коли я експериментувала з цим методом, мій чоловік, Пітер М. Голвітцер, проводив вельми цікаві дослідження в галузі, що була пов'язана з моєю. Він вивчав концепт, котрий назвав «наміри імплементації»[\[113\]](#), зчеплення експліцитних інтенцій із приводу способу реалізації бажання. Якщо ви розкладете процес, за допомогою якого люди реалізують свої бажання, то виявите дві фази: початкову фазу, коли ви розглядаєте варіанти й вирішуєте досягти певної мети, і другу фазу, коли плануєте братися до здійснення бажання. Десятиліття дослідів довели, що якщо ви сильно переймаєтесь якимось бажанням, то у вас збільшуються шанси його реалізації. Якщо торговий агент Джим хоче зміцнити свої стосунки з регіональним менеджером, а його колега Колін не дуже до цього поривається, то в Джима трохи кращі шанси це зробити. Експерименти свідчать, що наміри людини не набагато збільшують результативність[\[114\]](#). Джим цілком міг би хотіти зміцнити стосунки зі своїм регіональним менеджером, але різні фактори — наприклад, складнощі зі стартапом або якісь інші обставини — можуть заважати йому зробити в цьому напрямі щось путяще.

Пітер зі своєю співробітницею Веронікою Брандштеттер установили, що тільки-но ми твердо вирішуємо досягти мети й заходжуємося планувати наші дії для цього, уже сам процес допомагає братися до роботи й долати перешкоди. В одному початковому дослідженні студентів університету учасникам поставили доволі важке завдання: написати звіт через два дні після свят-вечора про те, як вони провели свята[\[115\]](#). Половині групи запропонували уточнити, де, коли та як вони збиралися писати звіт (тобто подати точний план), а іншій половині такого не пропонували. З учасників, які планували, де, коли та як вони діятимуть, 71 % надіслав звіт дослідникам. З учасників, які не укладали план, звіт дослідникам надіслало 32 %. Така проста дія, як планування, перетворилась на інструмент саморегулювання, що дуже допоміг учасникам просуватись до своєї мети.

Із плином часу Пітер провів нові дослідження й зрозумів, що планування способу досягнення мети (він назвав це «здійсненням намірів») ще дужче впливало на процес, якщо воно набувало логічного вигляду «якщо — то»: «Якщо виникне ситуація *x*, то я зроблю *y* відповідь *y*».

Припустімо, Джим відчуває сильне хвилювання, коли його регіональний менеджер несподівано заходить до офісу, і через це Джимові важко почати розмову або поставити запитання. Наміри імплементації Джима можуть мати наступний вигляд: «Якщо почну нервувати в розмові з регіональним менеджером, то нагадаю собі, що в мене як торгового агента найкращі показники в нашому районі, й продажі в мене виросли з минулого року»; або: «Якщо почну нервувати в розмові з регіональним менеджером, то на хвилинку вибачусь, кілька разів глибоко вдихну для заспокоєння й повернуся до розмови».

Від початку 1990-х років Пітер з колегами провів десятки експериментів, вивчаючи вплив намірів імплементації в ситуаціях із різними цілями, як-от: користування громадським транспортом, споживання знежирених страв, виконання завдання на читання, здійснення новорічних обіцянок, самостійний огляд своїх яєчок для виявлення раку, відвідини занять з техніки безпеки. Статистичний аналіз майже ста таких дослідів показав, що наміри імплементації справляли вплив «від середнього до великого» на реальну поведінку, значно збільшуючи ймовірність досягнення мети. Наміри імплементації допомагали братися за завдання, «що мало вигляд пам'ятання про те, що треба діяти, використання доброї нагоди, подолання початкової нехоті». Воно також допомагало людям не відволікатися, відмовлятися від контрпродуктивної, але звичної поведінки, зберігати енергію для інших цілей, які з'являлися після досягнення попередньої мети[116].

Доведено, що наміри імплементації особливо допомагають людям, яким складно контролювати свої дії. У досліді з двадцятьма наркоманами, які страждали від абстиненції, Пітер із колегами запропонував одній групі написати коротке резюме до 17.00 того дня (шпитальний персонал заохочував наркоманів писати резюме, щоб вони могли працевлаштуватися після завершення лікування)[117]. Інша група теж висловила намір написати резюме, але їй не треба було уточнювати план — де й коли вони писатимуть. На 17.00 восьмеро з десятих наркоманів, котрі спланували наміри імплементації, подали написані резюме. З десятих наркоманів, які не вдавалися до планування, так ніхто нічого й не написав.

Як може така проста річ, як формулювання судження «якщо ситуація, то поведінка», ефективно заповнювати розрив між намірами й поведінкою, збільшуючи результативність дій людини? Схоже, що, подібно до ментального контрастування, наміри імплементації творять дива,

працюючи на рівні автоматизму або несвідомого[118]. Власне, вибудовування процесу намірів імплементації ментально готує нас до дій, заздалегідь викликаючи в нашому мозку ситуацію появи перешкоди або нагоди. Джим, торговий агент, який хоче покращити стосунки зі своїм начальником, налаштовується на появу перешкоди (у цьому випадку — хвилювання) й одержує можливість швидко зреагувати. Він учасно помічає появу хвилювання й відразу реагує так, як собі запланував. Ситуативний сигнал про хвилювання дозволяє проконтролювати свою поведінку, причому це відбувається миттєво, майже рефлекторно. І не треба шукати нагоди, аби почати діяти, — навпаки, йому важко не діяти при появі хвилювання. Він не вирішує діяти: пусковий механізм дії спрацьовує автоматично. Таким чином намір імплементації доповнює свідомі зусилля, яких ми докладаємо для досягнення мети. Подібно до ментального контрастування, намір імплементації програмує наш автоматизм для оптимальної відповіді й кращого регулювання нашої поведінки.

Обговорюючи нашу роботу, ми з Пітером відчували, що ментальне контрастування й наміри імплементації можуть взаємодоповнюватись, створюючи метакогнітивну стратегію. Ми побачили, що ментальне контрастування когнітивно готує вас до здійснення бажань, пов'язуючи у свідомості майбутнє з перешкодами. Наскільки ж вам було б зручніше, якби ви могли експліцитно під'єднувати свій розум до визначеного наперед реагування при появі певних перешкод? Крім того, ментальне контрастування дозволяє людям зосереджуватися на бажанні й перейматися ним, що є передумовою задіяння намірів імплементації[119]. Сумісне використання ментального контрастування й наміру імплементації (ми спочатку придумали для цього трохи неоковирне скорочення МКНІ) може спростити вибір і вдовolenня бажання та зробити цей процес ефективнішим, максимізуючи роботу мозку без ваших свідомих зусиль. Як практична стратегія для повсякдення, МКНІ може дати вам змогу повністю віддатися своїм бажанням, регулюючи свою поведінку, щоб зробити ефективнішими ваші стосунки з оточенням.

Подумайте самі, наскільки важко давати раду намірам, щойно ви їх окреслили. Ви могли б вирішити на пару місяців відмовитися від солодощів, щоб схуднути, але ж у колеги день народження, і хтось під час зустрічі за столом нарад конче подасть вам солодкий бостонський пиріг із кремом. У цій ситуації ви можете пригадати про дієту та свідомо встояти перед куштуванням пирога, але що буде, якщо ви стомлені або перебуваєте

у стані стресу? Що станеться, якщо хтось підсуне вам цей пиріг із кремом саме тоді, коли ви звикли надвечір трохи під'їсти? Інколи вам вистачить стримати своє бажання і свідомо себе обмежити, але в критичних ситуаціях, коли з'являються перешкоди, стриматись буває важко. Потрібно ще щось, щось несвідоме, на зразок намірів імплементації. Але ж пам'ятайте про те, що критичні ситуації — це те, з чим люди мають до діла, коли виконують ментальне контрастування. Як ми бачили в п'ятому розділі, ментальне контрастування також налагоджує у вашій голові несвідомий зв'язок між перешкодою та поведінкою, котра допоможе її подолати. Нарешті ви можете самі побачити, чому ментальне контрастування й наміри імплементації виглядають настільки природним зв'язком, що їх спільне використання є більш дієвим, ніж використання ментального контрастування й намірів імплементації окремо. Ви готуєте свій розум до виявлення та автоматичної й ефективної реакції на перешкоди на вашому шляху в мить їхньої першої появи.

Чи справді подвійна дія МКНІ ефективніша? Щоб це з'ясувати, ми вирішили заглибитися в царину бостонських пирогів із кремом і провели дослід із випускницями університету, які намагалися позбутися нездорової звички споживати підобідки. Ми з Пітером і Марієке Адріаансе попросили учасниць розповісти нам про свою найбільш нездорову звичку споживати підобідки, якої вони, на їхню думку, могли б позбутися наступного тижня, хоча зробити це буде непросто[120]. Ми спитали їх, наскільки вони можуть скоротити споживання певної їжі чи напою і як це для них важливо. Деякі учасниці вдавалися до ментального контрастування, деякі лише формували наміри імплементації (якщо з'явиться перешкода Х, то моя поведінка буде Y), а треті використовували ментальне контрастування й інформували про наміри імплементації.

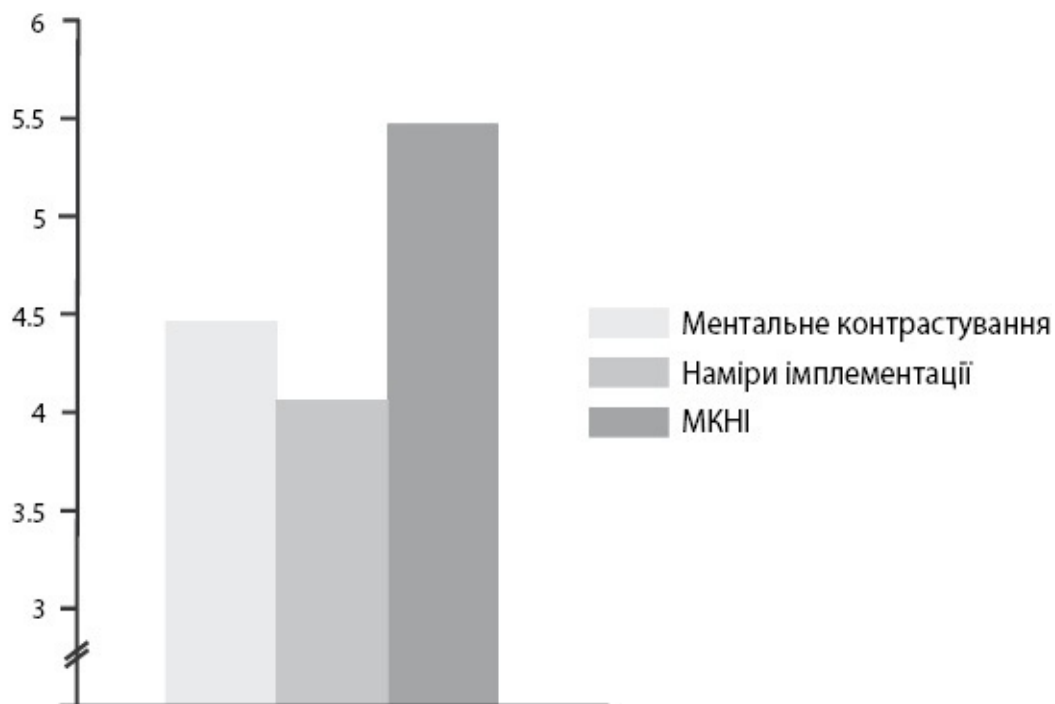
Ми попросили учасниць виконувати цю ментальну вправу щоранку після пробудження. Через тиждень ми прийшли проконтролювати результати й роздали анкету. Ми спитали про їхні успіхи з обмеженням нездорової звички споживати підобідки, а також поцікавились, скільки разів їм вдалося не спожити нездорову їжу, коли їм насправді дуже хотілося, і скільки разів вони все-таки спожили нездорову їжу в порівнянні з попереднім тижнем. Вони також зазначили, наскільки, на їхню думку, щоденна вправа допомогла їм побачити погану звичку в іншому світлі. Нарешті, ми поставили кілька запитань, щоб виокремити факти, які могли б спотворити результати досліджу, як-от — як часто учасниці виконували

вправу, котрої навчилися під час експерименту.

Результати були вражаючі. Усі учасниці, як ми й сподівались, повідомили про успіхи у своїх зусиллях контролювати споживання підобідків. Але поступ в учасниць, які використовували МКНІ, був набагато більший, ніж у тих, хто поокремо виконував ментальне контрастування й формував наміри імплементації (див. мал. 11). Досягнення учасниць не залежали від початкової сили звички. Поступ спостерігався навіть у тих, хто мав усталену звичку споживати підобідки. Учасниці, які вдавалися до ментального контрастування — з або без формування намірів імплементації, — повідомили, що змогли краще впоратися зі своїми звичками. А ті дівчата, котрі ще й здійснювали планування (тобто група МКНІ), змогли перетворити своє нове розуміння у відчутно результативну поведінку.

Пригадування негативного і позитивного відгуку

Покращення (на основі відповідей учасниць)



Джерело: Adriaanse, Oettingen, Gollwitzer, Hennes, de Ridder & de Wit (2010).
European Journal of Social Psychology, 40, 1277–1293.

Знайомство з БРПП

Коли я почала навчати ментальному контрастуванню та формуванню намірів імплементації, розглядаючи їх як єдиний інструмент, я зрозуміла, що потрібна краща назва, ніж МКНІ. На назву БРПП — бажання, результат, перешкода, план — ми випадково наштовхнулися під час польових досліджень. Нам сподобалася доступність БРПП і те, що аббревіатура включала ключові кроки. БРПП як інструмент — це те, що психологи називають «нейтральним контентом», себто він може допомогти з будь-яким вашим великим чи малим бажанням у короткій і тривалій перспективі. Якщо ви професіонал, то можете скористатися цим методом, аби пройти нову віху у вашій кар'єрі, покращити свої навички — усе, що спаде вам на думку. Якщо ви студент, то можете вчитися успішніше. Якщо ви мати чи тато, то можете використати цей метод, щоб краще залагоджувати складні ситуації з дітьми. Кожен може на власний розсуд використати його для будь-чого в своєму житті, — наприклад, налагодження стосунків із людьми або для покращення власного здоров'я.

Я запропоную у восьмому розділі кілька варіантів оптимального використання БРПП, а зараз хочу докладніше зупинитися на самій вправі; це та сама вправа, що за її допомогою на початку розділу дві жінки досягли всього за добу значних змін у своєму житті.

По-перше, БРПП відрізняється від інших вправ, які ви могли випробовувати, тим, що думки й уявлення в жоден спосіб не обмежуються й не потребують витрачання зусиль на раціональне мислення. Вам слід так налаштуватися, щоб плин думок і образів був вільним. Знайдіть затишне місце, де вас ніхто не чіпатиме. Зручно влаштуйтесь, щоб можна було зосередитись. Яке полегшення від того, що можна відкласти електронні пристрої й відволіктися від щоденної метушні. Якщо ви не можете вдатися до БРПП, бо голова заклопотана розв'язанням іншого завдання, спочатку виконайте це завдання, а вже тоді переходьте до БРПП. Якщо ви робите це вперше, то вистачить приділити вправі 15-20 хвилин. Коли при звичаїтеся до БРПП, то зможете звільнитись від зайвих думок і робити це набагато швидше — протягом кількох хвилин або й швидше.

Почнімо з «Б» — із вашого бажання або проблеми. Розслабтеся, зробіть вдих і видих, подумайте про якесь одне бажання або одну проблему у вашому особистому або професійному житті, про щось, що треба

задовольнити або вирішити, про щось, що, на вашу думку, вам до снаги розв'язати за даний проміжок часу. Це може бути те, що подужаєте зробити за рік, за місяць, за тиждень, за день, тобто будь-що, що ви захочете вирішити за допомогою БРПП. Якщо у вас кілька бажань на цей проміжок часу, то виберіть найважливіше. Обійміть це бажання чи цю проблему мисленнєвим зором.

Тепер подумайте про «Р» — результат. Із чим оптимально асоціюється результат або розв'язок проблеми? Обійміть цей результат також мисленнєвим зором. Замисліться над ним, якомога яскравіше уявіть пов'язані з ним події. А тепер не стримуйтеся: дайте волю думкам і уяві. Не кваптесь, якщо хочете — заплющте очі.

Коли приготуєтесь, знову розплющте очі. Час зосередитися на першому «П» — на перешкоді.

Інколи щось іде не так, як ми хотіли б. Що саме вас стримує? Знайдіть критичну внутрішню перешкоду, яка заважає здійснити бажання чи вирішити проблему. Які думки чи поведінка відіграють у цьому роль? Як щодо звичок і упереджених думок? Думаючи про перешкоди, люди зазвичай шукають обставини або якихось осіб поза собою, котрі, здається їм, заважають. Проте, обираючи здійснення бажання, ми вже враховуємо зовнішні обставини (якби існували поза нами поважні обставини, бажання не було б здійсненим). Ця вправа покликана допомогти нам, аби ми самі не заважали собі здійснювати власні мрії.

Шукаючи внутрішню перешкоду, дуже важливо глибоко замислитись і переконатись, що це саме та критична завада. Залежно від ситуації, ця перешкода може бути дуже специфічною, як надто довге сидіння за комп'ютером, або загального характеру, як втома або хвилювання. Перешкодою може бути поведінка, емоція, невідпорна думка, імпульс, погана звичка, хапливе припущення або дурняча, гонориста поведінка. Інколи треба трохи подумати й трохи потерпіти, аби розібратися з внутрішніми перепонами або наскільки неконструктивні ваша реакція чи поведінка. Спочатку буває важко виконувати цю послідовність, тим більше, що нас часто відраджують чесно зазирати в себе, а проте знаходження критичної перешкоди — справа вдячна. Це не так важко, як здається, і багато людей вважає, що виконати це можна та що це дає полегшення. У багатьох випадках ви відкриєте в собі таке, про що ніколи й не подумали б або що раніше до пуття не розуміли. Знайшовши в собі перешкоду, ви одержите те, що німці називають *Durchblick*, тобто у вільному перекладі —

нову й зрозумілішу перспективу бажання чи проблеми або й інших аспектів вашого життя. Будь ласка, обійміть цю перешкоду мисленнєвим зором. А тоді замисліться над нею. Якнайяскравіше уявіть собі пов'язані з нею події й випадки. І знов: не обмежуйте нічим свої думки. Дайте волю роздумам і образам. Якщо хочете, можете заплющити очі.

Коли будете готові, перейдімо до другого «П» — до плану. Що ви можете зробити, аби подолати або обійти перешкоду? Назвіть одну думку або ймовірну дію — найефективнішу — і запам'ятайте її. Відтак подумайте, коли й де може з'явитися ця перешкода наступного разу. Укладіть собі план «якщо — то»: «Якщо з'явиться перешкода х (коли й де), то я вчиню у». Ще раз повторіть собі цей план «якщо — то».

На цьому все. Ви готові. Хіба це не просто? Ви можете виконувати БРПП так часто, як схочете й будь-де, де трохи вільніше думати. Ви можете заплющувати очі й проробляти БРПП в автобусі, у потягу, в літаку, коли вам нудно, чекаючи на колег або друзів. Робіть БРПП щоранку, або коли вкладаєтеся спати. Зробіть собі з БРПП своєрідний ритуал, робіть це вчасно у стресових ситуаціях і коли проблема розпливчаста або вирішення її непевне.

Щойно пророблена нами версія БРПП — це ментальна форма. А можете робити все це й письмово.

На чистому аркуші паперу напишіть назву бажання, що складається з 3-6 слів. Ідентифікуйте оптимальний результат (теж 3-6 слів) і запишіть його. Відтак нехай думки керують вашим пером, і пишіть стільки, скільки треба. Тоді назвіть перешкоду й запишіть її назву. Знов уявіть собі перешкоду й запишіть усі свої думки з її приводу. Аби створити план, запишіть, яка конкретно дія допоможе вам подолати перешкоду. Занотуйте час і місце, коли, на вашу думку, вона з'явиться знову. Після цього запишіть свій план «якщо — то»: «Якщо з'явиться перешкода х (коли й де), то я вчиню у». Ще раз голосно повторіть собі цей план.

Загальна помилка, якої припускаються при формуванні план «якщо — то» полягає в тому, що структуру судження «якщо — то» зберігають, а вказані вище члени судження міняють на інші. Наприклад, адвокат, який хоче почуватися впевнено у залі суду, може помилково думати: «Якщо я підвищу голос і заперечу докази супротивної сторони, то допоможу своєму клієнтові виграти справу». Не забувайте, що ваш план залежить від появи перешкоди або ситуації: *Якщо* перешкода або відповідна ситуація, *то* доцільна поведінка. План адвоката мав би бути таким: «Якщо я відчую

невпевненість, коли адвокат супротивної сторони надасть свої заперечення, то нагадаю собі, що мої компетентність і знання не гірші» або: «Якщо я запанікую, коли суддя піддасть сумніву мій аргумент, то я собі пригадаю, що вже тричі викладала свої докази при її суддівстві й що завжди рішення були на мою користь».

БРПП завжди діє однаково й незалежно від відведеного часу чи характеристик бажання. Укладаючи план «якщо — то», зважте на те, що план може бути скерований на запобігання перешкодам, а не лише на їхнє подолання або обхід. Студентка, яка хоче запобігти перешкоді у вигляді відчуття відстороненості наприкінці останнього курсу, мала б укласти такий план «якщо — то»: «Якщо я увійду в клас (ситуація), то відразу ж зосереджуся на викладачці (поведінка)». Можна також укласти план «якщо — то» для використання нагоди вирішити свою проблему. Студентка, яка схоче використати будь-яку нагоду, щоб відчувати на останньому курсі свою залученість до навчального процесу, могла б укласти такий план: «Якщо я ополудні вийду в Інтернет (ситуація), то зможу відшукати інформацію про специфіку коледжу, до якого хочу вступити (поведінка)».

БРПП можна використовувати в будь-яких життєвих ситуаціях, не тільки тоді, коли долаєте якісь труднощі або відчуваєте потребу покращення. Цей метод можуть використовувати навіть перспективні кандидати на вакантне місце або сильні студенти для збільшення своєї креативності й продуктивності, бо це допоможе подолати ймовірні страхи поразки або інші види ментального блокування, що здатні завадити повному розкриттю їхніх здібностей. БРПП допоможе також розібратися зі своїми бажаннями. Використовуючи БРПП, ви зможете побачити, що бажання, яке ви вважали непростим, але здійсненним, не дуже й здійсненне: як безпосередньо наštовхнетеся на перешкоду, то вона може виявитися складнішою й важчою до подолання, ніж вам гадалося. У такий спосіб БРПП допомагає зробити вашу результативність найбільшою, бо дає змогу покинути нездійсненні бажання й зосередитися на бажаннях здійснених.

Беручись до вправ із БРПП, ніколи не знаєш, що одержиш в результаті. Оскільки люди рідко зустрічаються з перешкодою лицем до лица, ця вправа викликає багато емоцій. Пригадуєте, на початку розділу я писала про міннесотських шкільних консультантів, із якими працювала? Одним із них був тридцятирічний Колін, котрий сказав мені, що хоче разом зі своїм

партнером Дейвідом придбати будинок протягом найближчих півтора року. «Я хочу нарешті мати свою сім'ю, навіть дітей», — сказав Колін. Коли я запропонувала йому уявити собі результат, він оповів, що матиме з Дейвідом щасливу й здорову дитину, і разом у них буде нормальна сім'я.

Перешкода виявилася для Коліна трохи заважкою. Обличчя йому споважніло, він на якийсь час відвернувся, помовчав, а тоді продовжив: «Думаю, проблема в тому, що я не хочу мати нічого спільного зі сім'єю, в якій виріс, бо мені було надто боляче, коли вони не сприйняли мене таким, який я є. Придбавши дім і влаштувавшись у ньому, я зможу нарешті жити на свій розсуд. Стану осілим міннесотцем і постарію тут. Іще не знаю, чи я готовий до цього всього». Я попросила Коліна вибрати одну перешкоду для подальшої роботи; він обрав стривоженість із приводу життя в Міннесоті, а не у великому жвавому місті на кшталт Чикаго. Його план «якщо — то» мав наступний вигляд: «Якщо в мене почнуться хвилювання або стреси через життя в Міннесоті, то я собі нагадаю, що в нас із Дейвідом здорова сім'я й що тут я маю тих, хто переймається мною».

Я не знаю, чи Колін реалізував своє бажання, але впевнена, що після нашої з ним роботи він чіткіше уявляв собі ситуацію. Щезла початкова амбівалентність, і в нього був план, як подолати внутрішні перешкоди. Більше того, у нього є тепер простий інструмент, яким він може користуватися щодня, навіть кілька разів на день, аби задовольнити своє непросте, але здійснення бажання.

Чого вас може навчити БРПП? Куди БРПП може вас завести? Якщо ви такий самий, як і всі люди, часом вам важко реалізувати свої бажання, хоча вони, здавалося б, вам до снаги. Тепер ви можете залучити несвідоме й докласти всіх зусиль для досягнення певної мети. У вас з'явився шанс довідатись, що вас увесь цей час стримувало та як це подолати. Це ваш шанс покращити зв'язки з усім світом і своїм оточенням. На що ви чекаєте?

¹⁰⁸ John H. Flavell, «Metacognition and Cognitive Monitoring: A New Area of Cognitive-Developmental Inquiry», *American Psychologist*, 34 (1979): 906-911;
John H. Flavell, «Theory-of-Mind Development: Retrospect and Prospect»,
Merrill-Palmer Quarterly, 50 (2004): 274-290.

¹⁰⁹ Це дослідження описане у вид.: Gabriele Oettingen, Doris Mayer and Babette Brinkmann, «Mental Contrasting of Future and Reality: Managing the Demands of Everyday Life in Health Care Professionals», *Journal of Personnel Psychology*, 9 (2010): 138-144. Я хочу визнати внесок у це дослідження

Доріс Меєр і Барбет Бринкман.

¹¹⁰ У цьому і в інших дослідженнях, у яких вдавалися до ментального контрастування, ми також пропонували контрольним групам застосовувати цей метод після завершення досліджу.

¹¹¹ Це і наступне дослідження описані у вид.: Anton Gollwitzer et al., «Mental Contrasting Facilitates Academic Performance in School Children», *Motivation and Emotion*, 35 (2011): 403-412. Антон Голвітцер вчиться на останньому курсі в Нью-Йоркському університеті й спеціалізується на психології. Я також хочу визнати внесок у це дослідження Тері А. Кирбі, Анджели Л. Дакворт, Доріс Меєр. Тері А. Кирбі — аспірантка факультету психології Вашингтонського університету в Сіетлі. Анджела Л. Дакворт — ад'юнкт-професор на факультеті психології Пенсільванського університету у Філадельфії.

¹¹² Ці дослідження описані у вид.: A. Timur Sevincer, P. Daniel Busatta and Gabriele Oettingen, «Mental Contrasting and Transfer of Energization», *Personality and Social Psychology Bulletin*, 40 (2014): 139-152. Я хочу визнати внесок у це дослідження А. Таймура Севінсера та П. Деніела Бусата.

¹¹³ Концепт «наміри імплементації» описаний у вид.: Peter M. Gollwitzer, «Implementation Intentions: Strong Effects of Simple Plans», *American Psychologist*, 54 (1999): 493-503.

¹¹⁴ Thomas L. Webb and Paschal Sheeran, «Does Changing Behavioral Intentions Engender Behavior Change? A Meta-Analysis of the Experimental Evidence», *Psychological Bulletin*, 132 (2006): 249-268.

¹¹⁵ Це дослідження описане у вид.: Peter M. Gollwitzer and Veronika Brandstatter, «Implementation Intentions and Effective Goal Pursuit», *Journal of Personality and Social Psychology*, 73 (1997): 186-199. Вероніка Брандштеттер була аспіранткою в Інституті психологічних досліджень імені Макса Планка в Мюнхені. Нині вона — професор психології в Цюріхському університеті, Швейцарія.

¹¹⁶ Peter M. Gollwitzer and Paschal Sheeran, «Implementation Intentions and Goal Achievement: A Meta-Analysis of Effects and Processes», *Advances in Experimental Psychology*, 38 (2006): 69-119.

¹¹⁷ Veronika Brandstatter, Angelika Lengfelder and Peter M. Gollwitzer, «Implementation Intentions and Efficient Action Initiation», *Journal of Personality and Social Psychology*, 81 (2001): 946-960.

¹¹⁸ Peter M. Gollwitzer and Gabriele Oettingen, «Planning Promotes Goal

Striving», у вид.: Handbook of Self-Regulation: Research, Theory and Applications, eds. K. D. Vohs and R. F. Baumeister (New York: Guilford Press, 2011), 162-185.

¹¹⁹ Paschal Sheeran, Thomas L. Webb and Peter M. Gollwitzer, «The Interplay Between Goal Intentions and Implementation Intentions», Personality and Social Psychology Bulletin, 31 (2005): 87-98.

¹²⁰ Це дослідження описане у вид.: Marieke A. Adriaanse et al., «When Planning Is Not Enough: Fighting Unhealthy Snacking Habits by Mental Contrasting with Implementation Intentions (MCII)», European Journal of Social Psychology, 40 (2010): 1277-1293. Марієке А. Адріяансе — доцент Лабораторії саморегулювання в нідерландському Утрехтському університеті. Я хочу визнати внесок у це дослідження Пітера М. Голвітцера, Ерін П. Геннес, Деніз Т. Д. Де Ріддер та Джона Б. Ф. Де Віт. Ерін П. Геннес — у минулому аспірантка факультету психології Нью-Йоркського університету, а тепер — науковий працівник зі ступенем доктора наук у Лабораторії психології та соціальної справедливості Каліфорнійського університету у Лос-Анджелесі. Деніз Т. Д. Де Ріддер — директор Лабораторії саморегулювання в нідерландському Утрехтському університеті. Джон Б. Ф. Де Віт — професор Центру наукових досліджень у галузі охорони здоров'я Університету Нового Південного Вельсу в Сідней.

Розділ сьомий

Застосуйте БРПП до всього свого життя

Ви маєте право ще й досі сумніватися в БРПП. Багато популярних книжок штибу «Допоможи собі сам» і «Як досягти успіху» обіцяють читачам, що в них покращиться стан здоров'я, зміцняться стосунки з людьми, з'являться нові фінансові можливості, здійсняться будь-які їхні бажання. Та й сама природа БРПП може змусити вас поставити методику під сумнів. Щоб навчитися робити БРПП, платити не треба, не доводиться витратити багато часу, побічної шкоди нема, вплив методики відчувається відразу, не треба тренера чи якихось фахівців, допомагає вона при всіх бажаннях. Чи може справді подіяти щось настільки просте й доступне?

Коли я викладала БРПП групам учителів, надавачів медичних послуг, підприємців, шкільних консультантів, люди казали, що вже щодня роблять щось на зразок ментального контрастування й особливих успіхів не бачать. Але чи це справді так? Варто звернути увагу на те, що при всій інтуїтивності ментального контрастування, як показало наше дослідження, люди рідко виконують його спонтанно, нічого не знаючи про саму процедуру, однак намагаючись її застосувати. Ми з А. Таймуром Севінсером в одному дослідженні викликали бажання в учасників, ставлячи таке запитання: «Більшість людей оцінює свої здобутки та переймається своїми професійними або академічними досягненнями. Про яке особисте бажання, пов'язане з вашими професійними або академічними досягненнями, ви думаєте зараз найбільше?»[\[121\]](#) Ми проаналізували відповіді учасників, використавши методики контент-аналізу. Лише 9 % учасників спонтанно вдавалися до ментального контрастування, 36 % втішалися думками про бажане майбутнє, 24 % зупинялися перед перешкодами реального життя, 11 % вдавалися до зворотного контрастування та 19 % використовували інші ментальні процеси. В серії з трьох дослідів ми встановили, що тільки 16 % учасників спонтанно вдавалися до ментального контрастування, а 40 % просто уявляли собі, що вони досягли позитивного майбутнього.

Це зрозуміло: як ми бачили, позитивне фантазування набагато приємніше за ментальне контрастування й потребує менше розумових зусиль. Наше дослідження показує, що певною мірою люди спонтанно вдаються до ментального контрастування; вони роблять це, коли їм сумно

(тобто краще відчують проблеми, що насуваються) або коли треба негайно щось робити із своїм бажанням[122]. Є люди, які більше схильні вдаватися до ментального контрастування — ті, хто полюбає складні інтелектуальні завдання, — але назагал більшість людей не практикує ментального контрастування щодня. Щоб уповні скористатися його перевагами, треба свідомо застосовувати БРПП до приспаних бажань або ситуацій, із якими ви зіштовхуетесь. Власне, наші інструментальні записи реакції мозку на ментальне контрастування показали збільшення активності у відділках, що відповідають за задуми, пам'ять і більш яскраве й цілісне мислення, — ці записи дуже відрізняються від записів під час відпочинку або фантазування про жадане майбутнє[123].

Якщо ви щодня вдаватиметесь до БРПП, то побачите, що це справді діє. Ми з колегами протягом десятих років випробовували цю методику на людях, які належали до різних культур, мали різний вік і жили в різних соціо-економічних умовах; серед них були чоловіки й жінки з різними бажаннями у відмінних ситуаціях, які навчалися методу під час живого спілкування та в он-лайн. І щоразу ми бачили, що БРПП дає людям змогу обачніше ставитися до своїх бажань, отримуючи в близькій та віддаленій перспективі бажані результати, ніж коли люди ставилися до бажань більш традиційно чи взагалі не переймалися цим питанням. Якщо вам потрібний випробований засіб регулювання зусиль, щоб ефективніше задовольняти свої бажання, і щоб засіб цей був безпечний, дешевий і простий, — спробуйте БРПП.

Більше фізичних навантажень і краще харчування

У багатьох людей сьогодні проблеми зі здоров'ям, що, принаймні частково, пов'язано з їхньою поведінкою. За американською статистикою «понад 75 % витрат на лікування пов'язані з хронічними хворобами», як-от діабет, вада серця, гіпертонія, рак. На ці хвороби впливає спосіб життя людей[124]. Вада серця та інсульт — перша й третя за частотою причини смерті, щороку в США від них помирає 30 % хворих»[125]. Проблема в тому, що важко змінювати усталені звички. Люди часто намагаються покращити стан свого здоров'я за допомогою кращого харчування, збільшення фізичного навантаження, відмови від цигарок, але виявляється, що, після початкового успіху, недуга повертається. Наприклад, половина людей, які самостійно вдаються до фізичних навантажень, протягом

півроку це кидають[126]. Чи може БРПП допомогти людині лікуватися або запобігати хронічним хворобам? Чи може ця методика допомогти краще давати собі раду й одужувати після виснажливої хвороби? Чи може вона позбавляти алко- й наркозалежності? Наші дослідження свідчать, що може.

Я розпочала свої дослідження в галузі охорони здоров'я на початку цього сторіччя, коли до мене звернулася велика німецька компанія медичного страхування з пропозицією знайти спосіб кращої мотивації людей переходити до здорової поведінки[127]. Ми з Пітером і Гертраудою Штадлер почали співпрацювати з компанією й запросили її клієнток у віці 30-50 років взяти участь у дослідженні здорового способу життя[128]. Ми довільно поділили 256-х учасниць на дві групи: перша група користувалася методикою БРПП й була поінформована про важливість і можливість регулярних фізичних вправ і здорової дієти, а друга просто одержала загальну інформацію. За допомогою контрольного завдання ми перевірили, наскільки добре обидві групи зрозуміли переваги здорового способу життя.

Методисти, які володіли БРПП, провели з першою групою урок, навчаючи учасниць цьому інструменту. Ми запропонували жінкам за кожної нагоди застосовувати БРПП з приводу бажання робити фізичні вправи та споживати здорову їжу. Спочатку ми дозволили учасницям вибрати на свій розсуд фізичні вправи й заохотили їх подумати про найбільші для них особисто перешкоди. Ми навчили жінок цієї групи трьох типів намірів імплементації. Одне судження «якщо — то» мало допомогти їм подолати перешкоду, яку вони уявили під час ментального контрастування (наприклад, «Якщо відчуватиму, що мені нема коли піти на коротку прогулянку, то нагадаю собі: я зможу більше зробити після прогулянки надворі»). Інше судження «якщо — то» мало допомогти запобігти цій перешкоді (наприклад, «Якщо почую, як офісний дзигар видзвонює п'яту годину, я зберу свої речі й подамся з офісу на пробіжку»). Третє судження «якщо — то» мало допомогти визначити добру нагоду для дії (наприклад, «Якщо буде сонячно, я півгодини бігатиму в парку підтюпцем»). Ми запропонували учасницям сформулювати бажання у зв'язку з фізичними вправами на довшу перспективу й на добу. Вони також застосували цей інструмент до свого бажання краще харчуватися. На мал. 12 і 13 подано приклади застосування БРПП до бажань робити фізичні вправи та споживати здорову їжу.

Використання БРПП

	Бажання давати собі фізичне навантаження сьогодні:	<u>бігати підтюпцем увечері</u>
	Найкращий результат:	<u>почувати себе врівноваженішою</u>
	Перешкода:	<u>втомлена, коли повертаюсь додому</u>
	План: подолати / запобігти / скористатися нагодою	
Якщо	<u>я повернусь додому втомлена о сьомій</u> Ситуація (де й коли)	Тоді <u>взую кросівки й піду надвір</u> поведінка

Мал. 12. Бажання на поточну добу робити фізичні вправи, опрацьоване за допомогою БРПП, і план подолання перешкоди.

Використання БРПП

	Бажання споживати сьогодні здорову їжу	<u>з'їсти три порції фруктів</u>
	Найкращий результат:	<u>здоров'я</u> 
	Перешкода:	<u>вдома нема фруктів</u> 
	План: подолати / запобігти / скористатися нагодою	
Якщо	<u>я вийду з дому на роботу о восьмій</u> Ситуація (де й коли)	Тоді <u>куплю фрукти в бакалії</u> поведінка

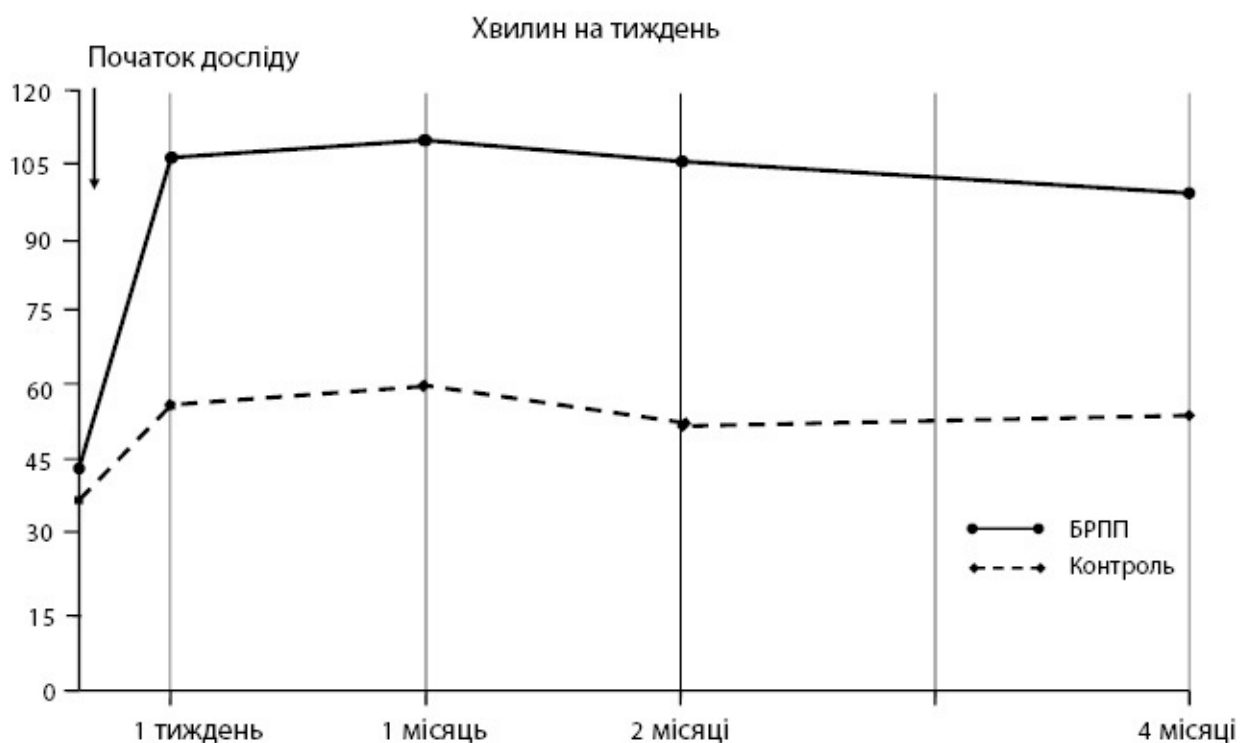
Мал. 13. Бажання на поточну добу споживати здорову їжу, опрацьоване за допомогою БРПП і зі створенням плану запобігання перешкоді.

Ми попросили учасниць записувати до щоденника, яке в них було

фізичне навантаження та скільки порцій фруктів та овочів вони споживали протягом дня. Для того щоб перевірити, як їм велося в близькій і тривалій перспективі, ми записали базові показники, а тоді перевіряли їх через тиждень, місяць, два місяці, чотири місяці й два роки. Результати були надзвичайно цікаві: ті, хто використовував методику БРПП, давали собі удвічі більше фізичних навантажень, ніж ті, хто одержав лише вихідну медичну інформацію, починаючи через тиждень після початку досліду й закінчуючи чотиримісячним терміном (див. мал. 14).

Учасниці групи БРПП споживали більше фруктів і овочів, і з часом ефект лише посилювався. Через два роки учасниці з групи, яка обмежилася вихідною інформацією, споживали приблизно таку саму кількість фруктів і овочів, як і до дослідження, а учасниці групи БРПП значно їх випереджали в цьому, хоча ми й не зв'язувалися з учасницями протягом усього періоду — від позначки «чотири місяці» й до позначки «два роки» (див. мал. 15).

Стан із фізичними вправами через чотири місяці

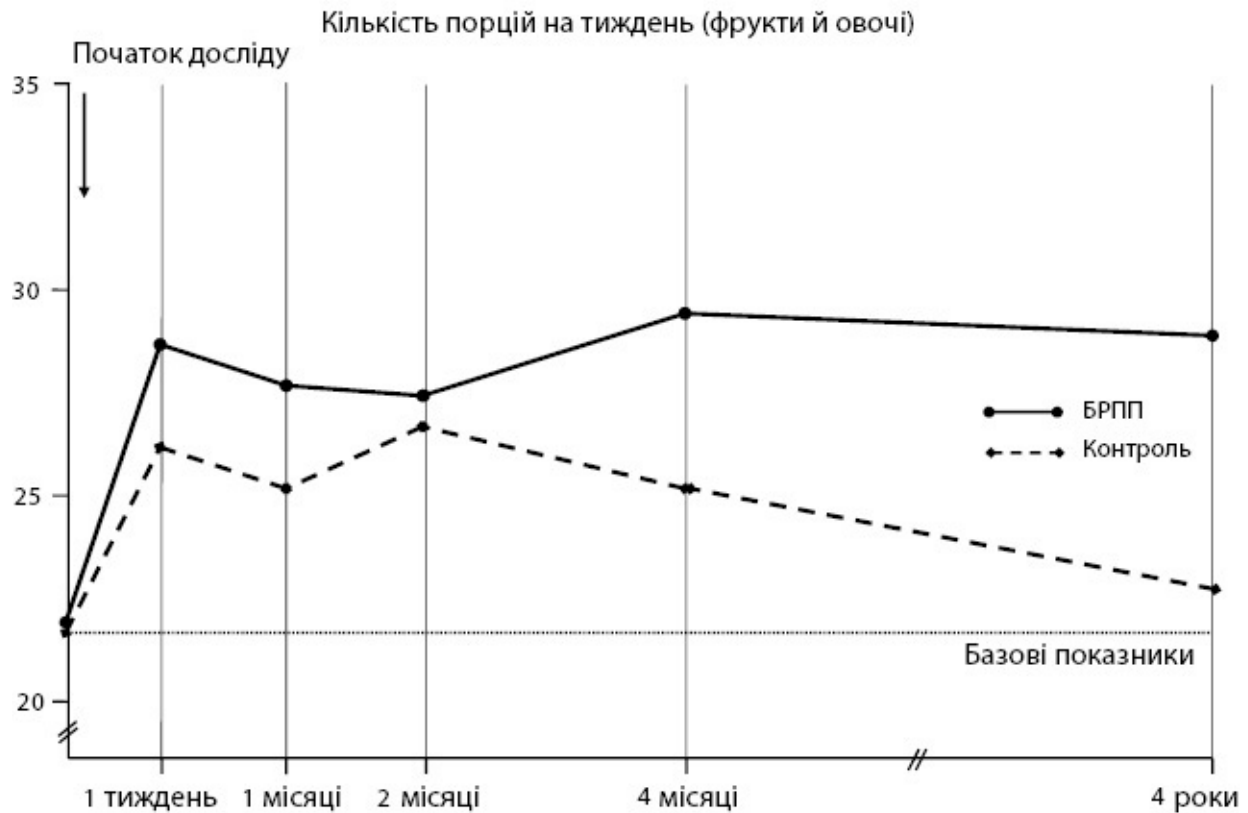


Джерело: Stadler, Oettingen & Gollwitzer (2009).
American Journal of Preventive Medicine, 36, 29-34.

Мал. 14. Учасниці з групи БРПП щотижня займалися на годину довше,

ніж до початку досліду й у порівнянні з контрольною групою, яка обмежилася вихідною інформацією. Ці відмінності з'явилися відразу після початку досліду й зберігалися до кінця дослідження (через чотири місяці).

Здорова дієта через два роки



Джерело: Stadler, Oettingen & Gollwitzer (2010).
Health Psychology, 29, 274-283.

Мал. 15. Учасниці групи БРПП зазначали, що споживали більше фруктів і овочів, ніж до досліду й у порівнянні з контрольною групою, яка обмежилася вихідною інформацією. Ці відмінності з'явилися відразу після початку досліду й залишилися до кінця дослідження (через чотири місяці) та на час останньої перевірки через два роки. Група БРПП зберегла звичку здорового харчування, а учасниці контрольної групи, яка обмежилася вихідною інформацією, повернулися до базових показників.

Враховуючи, що помірні фізичні вправи й здорова дієта допомагають людям контролювати свою вагу, послаблювати стрес, зменшувати ризик

певних типів раку, серцево-судинних захворювань, діабету 2 типу, а також покращувати якість сну, ми виснували, що БРПП міг би бути дуже корисним для покращення загального стану людей на довшу перспективу.

Але треба зазначити ще й таке: через два роки рівень фізичних вправ в учасниць групи БРПП не відрізнявся від рівня в учасниць контрольної групи. Чому? Ми вважаємо, через те, що звикнути робити вправи протягом довшого часу важче, ніж змінити дієту. Одногодинний урок БРПП допоможе людям більше вправлятися протягом кількох місяців, але для того, щоб вправи дали тривалий ефект, потрібно повторювати БРПП. В іншому дослідженні показано, що повторювані заняття дозволяють людям зберігати звичку до значно зміненої поведінки протягом одного року. Добре, що наш інструмент дуже просто вписується в щоденне життя. У наступному розділі ми покажемо, як виробити сильну й тривалу «звичку БРПП».

Як БРПП може допомогти людям стати здоровішими

Для того щоб повністю зрозуміти значення наших результатів, треба розглянути, як відноситься БРПП до існуючих видів медичної інтервенції. У попередньому досліді ми надали контрольній групі інформацію про те, що таке гарний стан здоров'я, бо саме це часто-густо роблять психологи та інші медики, намагаючись допомогти людям вести здоровіший спосіб життя. Біхевіористи запропонували різні теорії, аби зрозуміти, як люди поведуться з власним здоров'ям, що серед них найбільш відомі «теорія мотивації захисту»[\[129\]](#), «соціально-когнітивна теорія»[\[130\]](#), «теорія розумної дії»[\[131\]](#), «теорія спланованої поведінки»[\[132\]](#). Із цих теорій і з новаторських експериментів Едварда Ч. Толмана зі щурами на початку ХХ сторіччя[\[133\]](#) випливає, що для зміни людської поведінки можна зробити три речі: змінити ставлення людини до таких видів поведінки, як харчування й фізичні вправи, щоб вона побачила їхню значущість, змінити потребу або соціальний тиск, який вони відчують у відношенні необхідності здорової поведінки, і допомогти їм довідатися більше та стати більш упевненими в своїй здатності жити здоровим життям. Відповідно до цих теорій, змінюючи ставлення, соціальні норми, своє сприйняття контролю поведінки, люди самостійно зможуть визначати цілі щодо свого здоров'я, а це також пов'язано зі збільшенням фізичної активності.

Проблема в тому, що часто, застосовуючи ці теорії, люди свою

поведінку насправді не змінюють. От, скажімо, фізичні вправи. Вивчення 26 методик зміни поведінки, націлених саме на три згадані елементи, показало, що користувачі ледве чи починали тренуватися більше[134].

Автори іншої праці зосередилися на зміні поведінки у зв'язку зі станом здоров'я; вони пропонують модифікувати, що люди думають про себе у відповідних умовах, або пояснювати їм, як різні цілі конфліктують між собою. Наприклад, вони вважають, що можна лікувати алкозалежність, допомагаючи людям зрозуміти, що дві чарки щодня — це вже понад «норму», як міг би собі визначити пияк, — це набагато вище можливого пересічного споживання. У цій ситуації пияк має збагнути, що перевищує норму, і це спонукає його пити менше[135]. Або адвокат чи терапевт могли б лікувати жінку-п'яницю, допомагаючи зрозуміти, як надмірне пияцтво суперечить її меті бути хорошою матір'ю або визнаним фахівцем[136]. Сильне бажання п'яниці досягти цієї мети може спонукати її менше пити.

Виходячи за межі охорони здоров'я, психологи намагалися змінити поведінку людей, модифікуючи їхні цілі. В освіті, наприклад, Керол С. Двек [137] вважає, якщо дати людям повірити, що вони здатні змінюватися й зростати, вони радше оберуть за мету навчання, а не кінцеві показники. А це допоможе їм протистояти негативним відгукам і не піддаватися. Хто прагне бути гарним студентом (показники як мета) прореагує на невдачу, засумнівавшись у собі; він може відмовитися від пошуку, тому що боїться, що його вже не вважають гарним студентом. За теорією Двека, студент, який обирає навчання як кінцеву ціль, гнучкіше відповість на невдачу: «Як цікаво! Я можу скористатися цим відгуком, аби в майбутньому навчитися більшого».

Промислові й організаційні психологи визначили ще один підхід до зміни поведінки. Вони пропонують, щоб люди, вдаючись до формулювання мети, визначали цілі на засадах SMART (SMART — specific, measurable, attainable, relevant, time-bound), тобто конкретна, вимірювана, досяжна, доречна, визначена в часі ціль. Основна ідея, викладена у відомій праці Едвіна Лока та Гері Летема[138], полягає в тому, що складні й специфічні цілі збільшують продуктивність при виконанні певної роботи, на відміну від простих і невиразних цілей. Якщо ваша мета — просто «докласти всіх зусиль» якогось дня, ви зробите набагато менше, ніж якщо заплануєте зробити 75 % своєї презентації або обдзвонити двадцятьох клієнтів.

Із приводу всіх цих підходів важливо зазначити, що всі вони зосереджуються лишень на частині свідомої настанови особи або системи

постановки цілей. За допомогою нашої методики БРПП ми не намагаємося змінити те, що люди свідомо думають про значення тренування або про вплив пасивного способу життя на інші їхні цілі. Ми також не намагаємося модифікувати віру людей у свої можливості вчитися й зростати, як також не скеровуємо до досягнення якихось цілей, пов'язаних із навчанням, або до специфічно сформульованих цілей, що стимулюють. Натомість ми допомагаємо людям ідентифікувати свої бажання й ментально їх пережити за допомогою специфічного уявлення, щоб задіяти несвідоме, яке стимулює мотивацію. БРПП — це не стільки альтернатива існуючим підходам до проблеми здорової поведінки, скільки доповнення до них. БРПП спирається на свідому віру людей у те, що вони можуть резонно сподіватися на задоволення своїх бажань. Автоматизуючи пізнання, емоцію й поведінку, БРПП допомагає людям повніше використовувати позитивне ставлення та сильні очікування успіху, як-от пов'язані з бажаннями стосовно здоровішого харчування й кращого тренування.

На відміну від традиційних підходів БРПП також допомагає людям покинути непрактичні бажання, щоб скерувати свої зусилля на досягнення розумніших і реалістичних цілей. Використовуючи нашу методику, людина з надмірною вагою може відмовитися від бажання взяти участь у марафоні пізніше цього року, але після цього вона може зосередитися на прагненні схуднути за півроку на 9 кілограмів. Коли це станеться, в людини буде більше шансів успішно здійснити інше реальне бажання.

Що ще корисно для здоров'я

Досі я зосереджувалася на тому, як БРПП може допомогти людям запобігати хронічним хворобам, худнути, краще харчуватися. Але ми також продемонстрували як іще БРПП може допомогти і здоровим, і хворим людям ставати ще здоровішими. Якщо у вас хронічний біль, БРПП може допомогти швидше його позбутися, схилиючи вас до більшої фізичної активності та вживання інших заходів, які сприяють одужанню. Ми зі співробітниками запропонували шістдесятьом пацієнтам реабілітаційної клініки, які лікувалися від хронічного болю в спині, взяти участь у тестуванні за методикою БРПП [\[139\]](#). Згідно з їхнім офіційним діагнозом, усі пацієнти протягом півроку страждали від болю, і їхні лікарі не могли асоціювати його з жодною специфічною недугою, як-от рак або травма. Стандартне лікування протягом трьох тижнів складалося з фізіотерапії,

загального інформування про біль і навчання методикам релаксації.

Половина учасників нашого дослідження одержала це стандартне лікування, а друга половина одержала стандартне лікування та використовувала БРПП. Учасників експериментальної групи ми познайомили з БРПП протягом двох півгодинних індивідуальних уроків. На першому вони виконували ментальне контрастування з приводу бажання більше тренуватися, визначаючи «більше розваг», «більше контактів із різними людьми», «здобуття більшої незалежності» як позитивні аспекти бажаного майбутнього, а також такі перешкоди, як «надто сильний біль не дає рухатися», «боюсь, якщо я рухатимусь, біль посилиться й доведеться вживати більше ліків».

На другому уроці учасники визначали, як вони могли б подолати вказані перешкоди, використовуючи різні методики когнітивної поведінки. Після цього аналізу вони протягом п'ятиох хвилин формували наміри імплементації. Наприклад, один учасник назвав «побоювання болю» перешкодою на його шляху до мети тренуватися більше, щоб подолати біль. «Якщо з'явиться побоювання завдати собі шкоди, я пригадаю, що рух допомагає позбутися болю». «Якщо зараз п'ята година й сьогодні понеділок або п'ятниця, то я після роботи піду до фітнес-зали потренуватися».

Ми перевірили учасників через 21 день, коли вони завершили програму лікування від болю, а потім — у останній день тримісячного періоду, щоб дізнатися, як вони почувалися фізично, виконуючи низку стандартних тестів. Серед тестів була вправа на піднімання п'ятикілограмової коробки з землі на різну висоту стільки разів, скільки вони подужають протягом двох хвилин. Через три тижні пацієнти, які вдавалися до БРПП, у середньому подужали підняти коробку тридцять п'ять разів протягом двох хвилин, а пацієнти з контрольної групи — менше тридцяти. Через три місяці учасники контрольної групи почали підупадати на силі, а пацієнти з групи БРПП міцнішали й вже піднімали коробку майже сорок разів, тобто удвічі більше, ніж пацієнти з контрольної групи. Зверніть увагу на те, що це не ті результати, які повідомляли самі пацієнти, а об'єктивні виміри, які здійснювали професійні лікарі.

Такими ж різючими були результати, коли ми намагалися збільшити обсяг тренувань пацієнтів з інсультом, що мало стати частиною їхнього одужання. Ми залучили до дослідження 201 хворого на інсульт, переважно чоловіків, із німецького реабілітаційного центру[\[140\]](#). Одна група одержувала стандартне лікування від інсульту (медична інформація щодо

методів зменшення стресу й запобігання рецидиву інсульту в майбутньому), друга група — таке саме лікування, але більш структуроване й поглиблене, а третя — більш структуроване лікування та БРПП. Ми мали контрольні зустрічі з обома групами кожні два з половиною місяці — протягом року після початку дослідження. Після року учасники групи БРПП повідомили про свої тренування протягом 170 хв щотижня, що удвічі більше, ніж пацієнти зі стандартним лікуванням, і на 50 хв більше, ніж пацієнти, які одержували більш структуроване стандартне лікування. Інтригує також, що учасники групи БРПП схудли в середньому на 4,6 кг (понад 10 фунтів) протягом року, а учасники інших двох груп навіть трохи поповнішали або схудли тільки на півкіло. І знов-таки, БРПП допомагала людям відновлювати своє здоров'я після виснажливої хвороби, заохочуючи їх долати перешкоди й належним чином поводитися.

У деяких випадках люди можуть стати здоровішими, не вдаючись до конструктивних дій, а втримуючись від дій шкідливих. Паління — найважливіший фактор смерті, якому можна запобігти: «через це вмирає понад 440 000 людей, тобто п'ята частина померлих у США щороку»[\[141\]](#). Надмірне споживання алкоголю теж шкідливе; воно є одним із факторів «понад 54 різних захворювань і травм, як-от раку ротової порожнини, горла, стравоходу, печінки, товстої кишки, грудей, патологій печінки і ще багатьох серцево-судинних, неврологічних, психічних і шлунково-кишкових недуг»[\[142\]](#). Студенти коледжів споживають алкоголь у величезних кількостях, через що падає успішність і трапляються злочини на статевому ґрунті[\[143\]](#). Прагнучи з'ясувати, чи може БРПП зменшити кількість пиятик, ми запросили 72 студентів-випускників взяти участь у дослідженні, рандомізовано розподіливши їх по двох групах[\[144\]](#). Студенти, які повідомили, що зацікавлені в тому, аби пити менше, заповнили анкету, в якій зазначили, що та як пили і як при цьому поводитися минулого тижня. Визначивши важливість зменшення споживання алкоголю, студенти описали свою поведінку, пов'язану з пияцтвом, яку вони хотіли змінити і яку можна було змінити: «Я хотів би зменшити кількість чарок, випитих за одну пиятику» або «Я хотів би не напиватися до такого ступеня, щоб не пригадувати вранці, що робив увечері». Студенти також зазначили найпозитивніший результат зменшення пияцтва (наприклад, «Наступного дня вища працездатність» або «Я заощаджу купу грошей»). Потім вони зазначили перешкоду на шляху до зменшення пияцтва (наприклад, «Однокурсники пресують мене» або «Я

почуваюсь соціально неадекватним») і поведінку, завдяки якій вони могли б подолати перешкоду (наприклад, «Сказати однокласникам, щоб відчепились» або «Наполягати на своєму»).

Студенти однієї групи вдалися до вправ із БРПП, використовуючи позначені ними елементи. Молодь із іншої групи виконала сліпу вправу, котра була структурно подібна до БРПП, але стосувалася іншої теми: позитивні й негативні випадки у стосунках із учителями в школі. Через тиждень ми перевірили, скільки вони випили за минулі сім днів. Студенти з групи БРПП брали участь у значно меншій кількості пиятик: у середньому 1,8 разів за тиждень проти понад 2,5 в контрольній групі. Просто виконуючи швидку ментальну вправу, особи, які хотіли змінити свою нездорову поведінку, одержали мотиваційний поштовх, котрий дав вимірюваний результат.

Подумайте про якусь звичку, пов'язану з вашим здоров'ям, якої ви хотіли б набути. Можливо, це здоровіша їжа, випалювання меншої кількості цигарок, довше перебування на повітрі, приймання ліків, які виписав лікар, восьмигодинний регулярний сон уночі. Спробуйте БРПП, припасовуючи інструкції, що є в останньому розділі, до вашого конкретного бажання щодо здоров'я. Переконайтесь, що це бажання можна виконати, хоч буде це непросто. Ви можете спробувати застосовувати БРПП протягом кількох днів, тижня, місяця, а можна й щодня чи кілька разів на день. Простежуйте, наскільки часто ви поведетеся так, як і хотіли (або відмовляєтеся від шкідливої звички). По змозі занотуйте також динаміку мети, яку можна виміряти: схуднення у фунтах, милі пробіжки, спожиті калорії, випалені цигарки. Наприкінці обраного періоду згадайте патерни своєї нинішньої поведінки, а також обрані вами вимірювані цілі. Чи в правильному керунку змінилися ваші звички? Ви помітили істотний поступ? Ви можете бути приємно здивовані.

Підтримання кращих стосунків

Наше дослідження продемонструвало, що БРПП однаково добре працює на рівні міжособистісних і професійних бажань. Я зі співробітниками досліджувала, чи може БРПП допомогти людям зменшити шкідливі прояви невпевненості в романтичних стосунках^[145]. Така невпевненість спостерігається в багатьох людей: вони сумніваються, чи в їхніх партнерів таке ж сильне почуття до них, їх непокоять певні вчинки й

слова партнерів. Коли є невпевненість, то й некривдна поведінка, як-от «не дзвонить регулярно» або «перепросив, що не зможе увечері прийти на побачення», здатна призвести до суперечок і тривалих конфліктів, чи навіть поставити подальші стосунки під загрозу. Починаються періоди невпевненості, коли людину obsідають неприємні думки і їй болить прикре відчуття незахищеності, адже нарешті вона починає піддавати сумніву щирість будь-якого підбадьорливого висловлювання партнера.

Ми запросили 127-х студентів, які принаймні протягом трьох місяців мали гетеросексуальний зв'язок, узяти участь у дослідженні «думок, почуттів і поведінки в романтичних стосунках». Під час першої лабораторної сесії ми попросили їх визначити притаманну їм поведінку у зв'язку з почуттям невпевненості в собі, якого вони хотіли б на наступному тижні позбутися, і що, як вони вважають, їм до снаги зробити. Учасники перерахували наступні види поведінки: «надто часті дзвінки, аби перевірити, де він знаходиться», «розпитування, із ким вона зустрічалася протягом дня», «перевірка його електронної пошти та сторінки у Facebook», «перевірка у телефоні журналу вхідних і вихідних дзвінків». Учасники визначили, наскільки часто вони вдавалися до такої поведінки. Тоді ми довільно поділили студентів на три групи. У першій студенти вдавалися до БРПП, у другій — робили зворотне контрастування, а третій групі ніяких вправ не пропонували.

Ми не давали студентам стратегію поведінки до вибору в судженні «якщо — то», а лишень запропонували їй далі поводитися так, як вони це робили до появи відчуття невпевненості. Їхні зразки фреймів намірів імплементації включали: «Якщо я стану підозріливим, то й далі робитиму те саме» або «Якщо я ревнуватиму, то й далі робитиму те саме». Ми хотіли допомогти студентам активно позбуватися відчуттів, котрі породжували невпевнену поведінку. Ми розуміли, що, можливо, студенти й самі здатні виробити ефективні стратегії, але, заохочуючи їх продовжувати й ігнорувати стимули, ми пропонували їм стратегію поведінки, корисність якої вже підтвердило попереднє дослідження[\[146\]](#).

Щодня протягом тижня з часу нашої першої сесії ми надсилали їм електронні листи з посиланням на он-лайнове опитування, припасоване до завдань кожної нашої групи. Студентів із групи БРПП ми попросили реконструювати основні елементи їхньої вправи з БРПП. Учасники другої групи розповіли про генеровані ними елементи зворотного контрастування. Третя група просто мала ще раз зазначити, якої поведінки вони хотіли

позбутися чи що саме хотіли б робити не так часто. Наприкінці тижня ми знову запросили студентів до лабораторії. Усі повідомили, що їхня поведінка тепер не так часто базувалася на невпевненості, як тиждень тому, але учасники першої групи повідомили, що у них цей показник був удвічі більший, ніж у студентів із інших груп. Більше того, молодь із групи БРПП більше тепер переймалася своїми стосунками, ніж студенти з решти груп.

Використання БРПП у навчальному закладі та на роботі

В інших наших дослідженнях ми з колегами почали вивчати придатність БРПП у контекстах освіти й професійної діяльності. Структура цих досліджень подібна до вже описаних тут праць, однак варто підсумувати результати. У результаті дослідження середньої й проміжної школи під керівництвом Анджели Л. Дакворт ми виявили, що БРПП допомагала учням після літніх канікул на 60 % краще скласти попереднє тестування на обдарованість, ніж це робили їхні однолітки в контрольній групі[\[147\]](#). Це вражаючий результат, як засвідчить вам будь-хто з батьків, котрі щосили допомагали своїм дітям. У наступному дослідженні в Німеччині батьки оцінювали учнів проміжної школи, які практикували БРПП та виконали за півмісяця більше домашніх завдань; цікаво, що цей результат стосувався дітей із синдромом дефіциту уваги й гіперактивності та дітей поза групою ризику[\[148\]](#). У третьому дослідженні американських учнів проміжної школи з незаможних родин показано, що ті, кого навчили застосовувати БРПП і кому видали маленькі картки з підказками з методики, (див. мал. 16) покращили успішність і відвідуваність порівняно з учнями з контрольної групи[\[149\]](#).

Попри те, що ресурси в дітей із незаможних родин обмежені й що в них скромні результати в освіті, дані дослідження свідчать, що БРПП може виявитися важливим новим інструментом, котрий підвищить шанси дітей на успіх.

Інтервенція БРПП

БРПП		Моє бажання щодо навчання	_____	
		Найкращий результат	_____	
		Перешкода	_____	
		План		
	Якщо _____	Тоді _____		
	Якщо то Перешкода (де й коли)		Дія подолати перешкоду	

Мал. 16. Картка-нагадування з БРПП для учнів.

Іще в одному дослідженні вивчалося питання про те, чи може БРПП допомогти дорослим упоратися з постійними чинниками стресу на робочому місці. Ми продемонстрували, що БРПП може допомогти працівникам охорони здоров'я у складному професійному середовищі зменшувати стрес і зосереджуватися на роботі^[150]. Через три тижні після початку дослідження працівники охорони здоров'я, котрі займались БРПП, повідомили про значне зниження рівнів фізичного й розумового стресу в порівнянні з контрольною групою. Рівні зосередженості на роботі учасників контрольної групи знизилися за цей час, а в групі БРПП — збільшилися.

Перспективи БРПП

Ми з колегами продовжуємо вивчати ефективність БРПП у багатьох різних контекстах і з приводу різних бажань. Тепер це ефективність БРПП для марафонців, напівпрофесійної команди веслувальників, для тих, хто

ухвалює складні рішення, для самотніх і схвильованих, для тих, на кого чекають невідворотні зміни в житті тощо. Методика БРПП нейтральна за своїм змістом і тому може використовуватися у всіх життєвих ситуаціях — від командної співпраці до виховання дітей, від звичок витратити гроші до навчання, від вибору спеціальності до вибору страв на сніданок. Що більше ми вивчимо галузей, то повнішим буде наше розуміння застосовуваності й вигод БРПП. Але попередні висновки після десятирічних досліджень уже зрозумілі. Як інструмент регулювання нашої енергії й зусиль, БРПП має величезний потенціал для людей у різноманітних життєвих ситуаціях і не залежить від того, багаті ви чи бідні, учень чи фахівець на виробництві, європеєць чи американець.

Дуже багато популярних програм і стратегій самодопомоги науково не перевірялись. Якщо у вашому житті є щось таке, що ви хотіли б змінити, або щось, від чого хотіли б мати більшу насолоду, то вам краще відмовитися від модного «позитивного мислення» і спробувати БРПП. Ви також могли б застосувати БРПП і до ширших соціальних контекстів. Розуміючи, наскільки складно буває деяким особам організувати власне життя, ми часто вдаємося до допомоги уряду й вироблення правил соціальної поведінки, щоб примусити людей поводитися більш конструктивно. За допомогою законодавчих актів і постанов ми намагаємося зробити так, щоб люди краще харчувались, не вживали наркотики, більше працювали й опікувалися власною сім'єю. Замінити собою соціальний регулятор БРПП не здатен, але може служити важливим додатковим інструментом, який дозволяє людям краще давати раду своєму життю для добра всього загалу.

БРПП — не панацея, але подумайте, скільки всього могло б змінитися в нашому недосконалому світі, якби мільйони людей регулярно використовували БРПП. Ми не марнували б так життя та гроші, якби могли змусити мільйони людей споживати здоровішу їжу, більше тренуватися, менше палити! А скільки шлюбів можна було б урятувати, якби можна було змусити мільйони партнерів розважливіше поводитись у своїх стосунках і не нагнітати ситуацію. Наскільки продуктивнішим могло б бути наше виробництво, якби мільйони працівників не зазнавали такого стресу й більше зосереджувалися на роботі. Наскільки краще функцінувало б наше суспільство, якби діти старанніше вчилися й енергійніше переймалися б правильним професійним вибором.

Ми тільки-но почали це з'ясовувати.

- ¹²¹ Згадані у цьому вступі дослідження описані у вид.: A. Timur Sevincer and Gabriele Oettingen, «Spontaneous Mental Contrasting and Selective Goal Pursuit», *Personality and Social Psychology Bulletin*, 39 (2013): 1240-1254.
- ¹²² Відповідні дослідження опубліковані у вид.: Heather Barry Kappes et al., «Sad Mood Promotes Self-Initiated Mental Contrasting of Future and Reality», *Emotion*, 11 (2011): 1206-1222. Я віддаю належне внескові у ці дослідження Гітер Баррі Кеппс, Сема Мальйо, Доріс Меєр. Сем Мальйо — колишній аспірант факультету психології Нью-Йоркського університету; тепер він доцент з маркетингу Торонтського університету, Скарборо, Канада.
- ¹²³ Це дослідження описане у вид.: Anja Achtziger et al., «Strategies of Intention Formation Are Reflected in Continuous MEG Activity», *Social Neuroscience*, 4 (2009): 11-27. Я віддаю належне внескові у ці дослідження Ані Ахтцигер, Торстен Фер, Пітера М. Голвітцера та Бригіт Ротстрох. Аня Ахтцигер — професор психології Університету Зеппелін, Фридріхшафен, Німеччина; Торстен Фер — старший науковий співробітник Бременського університету, Німеччина; Бригіт Ротстрох — професор клінічної психології Констанцького університету.
- ¹²⁴ «Chronic Diseases: The Power to Prevent, the Call to Control», National Center for Chronic Disease Prevention and Health Promotion, 2009, доступ отримано 24 лютого 2014 року, <http://www.cdc.gov / chronicdisease / resources / publications / aag / pdf / chronic.pdf>.
- ¹²⁵ Kenneth D. Kochanek et al., «Deaths: Final Data for 2009», *National Vital Statistics Reports*, 60 (2011): 1-117, доступ отримано 24 лютого 2014 року, http://www.cdc.gov / nchs / data / nvsr / nvsr60 / nvsr60_03.pdf; Paul A. Heidenreich et al., «Forecasting the Future of Cardiovascular Disease in the United States: A Policy Statement from the American Heart Association», *Circulation*, 123 (2011): 933-944.
- ¹²⁶ Rod K. Dishman, «Increasing and Maintaining Exercise and Physical Activity», *Behaviour Therapy*, 22 (1991): 345-378, цитата наведена у вид.: Gabriele Oettingen, «Future Thought and Behaviour Change», *European Review of Social Psychology*, 23 (2012), 1-63.
- ¹²⁷ Я хочу подякувати пані Геллі Томас за її дуже конструктивну співпрацю.
- ¹²⁸ Це дослідження описане у вид.: Gertraud Stadler, Gabriele Oettingen and Peter M. Gollwitzer, «Physical Activity in Women: Effects of a Self-Regulation Intervention», *American Journal of Preventative Medicine*, 36 (2009): 29-34; Gertraud Stadler, Gabriele Oettingen and Peter M. Gollwitzer, «Intervention Effects of Information and Self-Regulation on Eating Fruits and Vegetables over

Two Years», *Health Psychology*, 29 (2010): 274-283. У минулому Ґертрауда Штадлер — аспірантка Науково-дослідного центру мотивації Гамбурзького університету, а тепер — молодша наукова співробітниця Колумбійського університету.

¹²⁹ Ronald W. Rogers, «Cognitive and Physiological Processes in Fear Appeals and Attitude Change: A Revised Theory of Protection Motivation», in *Social Psychophysiology: A Sourcebook*, ed. J. Cacioppo and R. Petty (New York: Guilford Press, 1983), 153-176.

¹³⁰ Albert Bandura, «Human Agency in Social Cognitive Theory», *American Psychologist*, 44 (1989): 1175-1184; Albert Bandura, «Self-Efficacy: Toward a Unifying Theory of Behavioral Change».

¹³¹ Martin Fishbein and Icek Ajzen, *Belief, Attitude, Intention and Behavior: An Introduction to Theory and Research* (Reading, MA: Addison-Wesley, 1975).

¹³² Icek Ajzen, «The Theory of Planned Behavior», *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50 (1991): 179-211.

¹³³ Edward C. Tolman, *Purposive Behavior in Animals and Men* (New York: Appleton-Century, 1932).

¹³⁴ Susan Michie et al., «Effective Techniques in Healthy Eating and Physical Activity Interventions: A Meta-Regression», *Health Psychology*, 28 (2009): 690-701, cited in Paschal Sheeran et al., «Gone Exercising: Mental Contrasting Promotes Physical Activity Among Overweight, Middle-Aged, Low SES Fishermen», *Health Psychology*, 32 (2013): 802-809.

¹³⁵ Deborah A. Prentice and Dale T. Miller, «Pluralistic Ignorance and Alcohol Use on Campus: Some Consequences of Misperceiving the Social Norm», *Journal of Personality and Social Psychology*, 64 (1993): 243-256.

¹³⁶ William R. Miller, «Motivation for Treatment: A Review with Special Emphasis on Alcoholism», *Psychological Bulletin*, 98 (1985): 84-107.

¹³⁷ Carol S. Dweck and Ellen L. Leggett, «A Social-Cognitive Approach to Motivation and Personality», *Psychological Review*, 95 (1988): 256-273; Carol S. Dweck, *Mindset: The New Psychology of Success* (New York: Random House, 2006).

¹³⁸ Edwin A. Locke and Gary P. Latham, *A Theory of Goal Setting and Task Performance* (Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall, 1990); Edwin A. Locke and Gary P. Latham, *New Developments in Goal Setting and Task Performance* (New York: Routledge, 2013).

¹³⁹ Це дослідження описане у вид.: Sandra Christiansen et al., «A Short Goal-Pursuit Intervention to Improve Physical Capacity: A Randomized Clinical Trial

in Chronic Back Pain Patients», *Pain*, 149 (2010): 444-452. Я хочу визнати внесок у це дослідження Сандри Крістіансен, Бернгарда Дахме, Регіни Клінгер, котрі були, відповідно, аспіранткою, професором (відставним), старшою науковою співробітницею кафедри клінічної психології в Гамбурзькому університеті.

¹⁴⁰ Це дослідження описане у вид.: Michael K. Marquardt et al., «Improving the Prevention of Secondary Strokes by the Self-Regulation Strategy of MCII: Stroke Patients' Physical Activity After One Year», яке ще не вийшло друком. Я хочу визнати внесок у це дослідження Майкла К. Маркардта, Пітера М. Голвітцера і Йоахима Ліперта. Йоахим Ліперт — професор медицини Клініки Шмідера, Аленсбах, Німеччина.

¹⁴¹ Centers for Disease Control and Prevention, «Annual Smoking-Attributable Mortality, Years of Potential Life Lost, and Economic Costs — United States, 1995-1999», *Morbidity and Mortality Weekly Report*, 51 (2002): 300-303, інформація надана 5 червня 2013 року, <http://www.cdc.gov/mmwr/preview/mmwrhtml/mm5114a2.html>.

¹⁴² «Alcohol Use and Health», Centers for Disease Control and Prevention (CDC), доступ одержано 5 червня, 2013, <http://www.cdc.gov/alcohol/fact-sheets/alcohol-use.html>.

¹⁴³ Ralph W. Hingson et al., «Magnitude of Alcohol-Related Mortality and Morbidity Among U. S. College Students Ages 18-24», *Journal of Studies on Alcohol*, 63 (2002): 136-144.

¹⁴⁴ Це дослідження описане у вид.: Gabriele Oettingen et al., «Mental Contrasting with Implementation Intentions (MCII) Supports College Students in Regulating Their Alcohol Consumption» (презентація відбулася на зборах Товариства експериментуючих соціальних психологів в Остіні, Техас, 27 жовтня 2012 року). Я хочу визнати внесок у це дослідження Сандри Вітледер, Андреаса Кеппса, Пітера М. Голвітцера, Джона Моргенштерна. Сандра Вітледер — аспірантка Науково-дослідного центру вивчення мотивації Гамбурзького університету. Джон Моргенштерн — професор клінічної психології (у галузі психіатрії) у Колумбійському університеті.

¹⁴⁵ Це дослідження описане у вид.: Sylviane Houssais, Gabriele Oettingen and Doris Mayer, «Using Mental Contrasting with Implementation Intentions to Self-Regulate Insecurity-Based Behaviors in Relationships», *Motivation and Emotion*, 37 (2013): 224-233. Я хочу визнати внесок у це дослідження Сильвіани Уссе й Доріс Меєр. Сильвіана Уссе — колишня аспірантка факультету психології Нью-Йоркського університету.

¹⁴⁶ Walter Mischel and Charlotte J. Patterson, «Effective Plans for Self-Control

in Children», Minnesota Symposium on Child Psychology, ed. W. A. Collins (Hillsdale, NJ: Erlbaum, 1978), 11:199-230; Inge Schweiger Gallo et al., «Strategic Automation of Emotion Regulation», Journal of Personality and Social Psychology, 96 (2009): 11-31.

¹⁴⁷ Це дослідження описане у вид.: Angela L. Duckworth et al., «Self-Regulation Strategies Improve Self-Discipline in Adolescents: Benefits of Mental Contrasting and Implementation Intentions», Educational Psychology, 31 (2011): 17-26. Я хочу визнати внесок у це дослідження Гайді Грант Галверсон, Бенджамена Лева, Пітера М. Голвітцера. Гайді Грант Галверсон, колишній науковець-стипендіат з докторським ступенем у Лабораторії мотивації Нью-Йоркського університету, працює тепер помічником директора в Науковому центрі вивчення мотивації в Колумбійському інституті бізнесу.

¹⁴⁸ Це дослідження описане у вид.: Caterina Gawrilow et al., «Mental Contrasting with Implementation Intentions Enhances Self-Regulation of Goal Pursuit in Schoolchildren at Risk for ADHD», Motivation and Emotion, 37 (2013): 134-145. Я хочу визнати внесок у це дослідження Катеріни Говрілов, Катрін Моргенрот, Регіни Шульц, Пітера М. Голвітцера. Катеріна Говрілов, колишній науковий співробітник-стипендіат з докторським ступенем у Центрі вивчення мотивації Гамбурзького університету, працює тепер професором освітньої психології Тюбінгенського університету в Німеччині.

¹⁴⁹ Це дослідження описане у вид.: Angela L. Duckworth et al., «From Fantasy to Action: Mental Contrasting with Implementation Intentions (MCII) Improves Academic Performance in Children», Social Psychological and Personality Science, 4 (2013): 745-753. Я хочу визнати внесок у це дослідження Анджели Л. Дакворт, Тері А. Кирбі, Антона Голвітцера.

¹⁵⁰ Це дослідження описане у вид.: Gabriele Oettingen, Peter M. Gollwitzer and Doris Mayer, «Mental Contrasting with Implementation Intentions (MCII) and Stress Coping», готується до друку. Я хочу визнати внесок у це дослідження Кристайн Е. Грунд, Пітера М. Голвітцера, Доріс Меєр.

Розділ восьмий

Ваш друг на все життя

Ця книжка дозволила вам зазирнути в глибини нової науки мотивації й пройти всі шляхи переоцінки позитивного мислення. Ми розглянули обмеження традиційного позитивного мислення, пояснили, чому воно не таке ефективне, як багато хто вважає, познайомили з новою стратегією ментального контрастування, показали, як вона працює в лабораторних умовах, пізнали, як перетворити ментальне контрастування на практичний інструмент під назвою БРПП, та продемонстрували, як люди успішно використовували БРПП для розв'язання нагальних проблем або як допомогу для здійснення бажань. Тепер я хотіла б розглянути досвід використання БРПП і дати вам низку порад, як ефективно використати цей інструмент у вашому житті. Ці поради спираються не лише на описані вище досліді, а також на мій досвід викладання БРПП людям у різних контекстах на двох континентах.

Наукові дослідження, які підтверджують можливості БРПП, могли б вас переконати в тому, що БРПП — діло просте, як ото ковтнеш пігулку й негайно маєш результат. Ми бачимо в учасників наших дослідів важливі довготермінові зміни в поведінці всього лишень після однієї сесії БРПП: вони їдять більше овочів, більше тренуються, менше п'ють. Але БРПП — це щось більше за одноразовий спосіб вирішити проблему чи вдовольнити бажання. Це екзистенційний інструмент, котрий можна використовувати на повсякдень. Якщо ви протягом певного періоду щодня ним користуєтесь, то зможете не тільки дати раду проблемам і бажанням, а почнете жити врівноваженим, значущим і щасливим життям. Я радше уявляю собі БРПП як собаку-поводиря, що провадить сліпого. Ми з вами сліпі. Ми переймаємося щоденним життям, не розуміючи, хто ми є насправді, що ми насправді хочемо й що нам насправді заважає. Коли ми негайно не одержуємо те, чого нібито бажаємо, то починаємо шукати виправдання й ще більше збиватися на манівці. Ми застрягаємо, раз по раз б'ємося головою об перешкоду, але ні на крок не посуваємося вперед. Ми замикаємось у наших уявленнях про свої бажання, заморочуємося своїми думками, які французи називають ідеєю фікс. Думаємо: «Я маю зробити Х» або «Мені треба закінчити Y, перш ніж я візьмуся за Z» або «Мені не пасує робити W».

І тут з'являється наш пухнастий друженько БРПП. БРПП ні емоційно, ні ідеологічно не зав'язаний на W, X, Y, Z. БРПП не зав'язаний на жодному конкретному рішенні або результаті. Це процес, що допомагає вам обрати власний шлях. Якщо ви приділите свій час і познайомитеся з БРПП, якщо наповните методику своїми ідеями й зважатимете на неї, то можете покластися на те, що вона покаже вам шлях і допоможе приймати рішення. Вам не треба буде потикатися напоями, — усе буде набагато зручніше. Ви почуваетесь не таким самотнім, тому що цей ресурс завжди з вами. Коли ж ваші думки чи дії потраплять на манівці, БРПП завжди напоямі й поверне вас на правильний шлях. У результаті маємо постійний поступ, зростання й задіяність у світі. БРПП працює так само, як і собака-поводир, яка дає сліпому можливість виходити й жити повним життям. Це ваш надійний друг у житті, незалежно від того, чи вам вісім, чи вісімдесят вісім років.

У процесі того, як ви дедалі повніше інтегруєте БРПП в своє життя, ви побачите, що робитимете це все вправніше, адаптуючи методику до своїх мінливих потреб, викликів, життєвих обставин. Специфічні бажання, від початку піддані БРПП, можуть справдитись, а можуть і не справдитись, але — нехай. Слухаючи послідовний курс БРПП, ви починаєте краще розуміти приховані на вашому шляху перешкоди й бачите, що вихідні бажання були нереалістичні або не такі здійсненні, як спочатку здавалося, або що вони суперечили іншим бажанням. Можуть з'явитися нові й привабливіші бажання або цілі. Деякі моменти вихідних бажань можуть вас захопити, а інші — відпадуть, бо реалізувати їх складніше, а користі з того мало. Ви можете застосовувати БРПП протягом сесій не лише до вагомих бажань, але й до дрібніших проблем щодення. Ви можете виявити, що бажання гарні й що перешкоди здолати можна, але час обрано неправильно та для подолання перешкод використано не ті інструменти.

Ви напевно краще зрозумієте власні бажання й проблеми, й те, що у вашому житті заважає дати їм раду. Нав'язливі ідеї відпадуть, і ваш пошук продовжиться, відразу суттєво змінюючи ваше життя. Ви будете перейматися реальними бажаннями, котрі вам більше до душі й котрі можна здійснити. Ви відчуватимете більшу зацікавленість, кращий зв'язок із людьми довкола, спокій та задоволення. Вас більше цікавитиме, що чекає попереду. А це ж і є наука. І це підтверджує мій власний досвід з БРПП.

Починайте спочатку

Ви вже знаєте основи методики БРПП, але з чого почати? Починайте спочатку там, де вам випаде. Багато людей, із якими я зустрічаюсь, вважають за корисне починати застосовувати БРПП до бажання, що приспане й зав'язло в голові або віддавна відкладалося на потім. У всіх нас є й тонші та складніші бажання, що є нашою пристрастю, але які ми не наважуємося продумати. Може, ми прагнемо змінити місце роботи, але уникаємо цього бажання, бо боїмося піти з нинішньої роботи. Може, відчуваємо рану від стосунків, що давно зіпсовані, але не хочемо собі зізнатися, що воліли б їх відновити або завершити по-людськи. Використовуючи БРПП, щоб краще зрозуміти такі сильні бажання, люди одержують інтуїтивний досвід того, що таке БРПП і як це працює. Відтак у них з'являється можливість застосовувати БРПП до буденніших бажань, наприклад, як продовжити неприємну розмову або що краще зробити в обідню перерву.

Часто доводиться потренуватися з БРПП, щоб розкрити емоційні бажання, що не лежать на поверхні. Пияка, який уперше випробовує БРПП, може наступним чином сформулювати своє бажання: «Як гарно було б більше не пити». Природна реакція мала б бути такою: «Атож, гарно було б не пити, але гарно було б і пити!» Тобто пияці важко фантазувати на тему не пити.

А якби зупинитися на цьому й запитати: «А що я наразі хочу насправді?» Він міг би відповісти: «Налагодити стосунки з дружиною» або «Знов бути корисним членом команди на роботі», або «Бути кращим батьком». Емоційно це досить сильні бажання. І виявляється, що на заваді стоїть лише пияцтво; тоді пияк може повторити БРПП, щоб з'ясувати, наскільки сильно він хоче кинути пити.

На додачу до починань із більш ґрунтовним або емоційним бажанням, спробуйте виконати БРПП для невеличкого бажання на одну добу. Ви могли б сказати таке: «Наступної доби я хотів би гарно пообідати з дружиною» або «Наступної доби я хотів би завершити проект, над яким працюю». Який був би найкращий результат, якби бажання справдилось? Запам'ятайте відповідь на це питання й уявіть собі цей результат. Що заважає вам реалізувати ваше бажання? Ідентифікуйте головну внутрішню перешкоду, запам'ятайте її та уявіть. Подумайте, як ви могли б подолати перепони, уклавши собі план: *«якщо перешкода, то дія для її подолання»*. Повторіть

цей план, щоб краще його запам'ятати. Ви можете виконувати БРПП подумки, або записати на картку БРПП для нагадування (див. мал. 17).

Методика БРПП на чотири кроки

Б ажання	_____	
Р езультат	_____	
П ерешкода	_____	
П лан		
Якщо _____	Тоді _____	
Перешкода	подолання перешкоди	

Мал. 17. Картка-нагадування БРПП для щоденного вжитку.

Виробіть власну щоденну звичку

Випробуйте декілька разів методику БРПП і засвойте її, та продовжуйте експериментувати. Спробуйте використати методику для різних бажань, у різний час протягом дня, у різних контекстах або ситуаціях. Виробіть «звичку БРПП». Одні мої знайомі люблять робити це вранці, а інші — вкладаючись спати. Дехто робить це щодня, їдучи вранці до роботи. Знайомий письменник робить це перед початком писання, щоб максимально зосередитись і не давати почуттям заважати роботі. Якщо ви корпоративний менеджер, спробуйте робити БРПП, коли приходите вранці на роботу або коли закінчуєте робочий день. Якщо ви хвилюєтеся з приводу своєї промови, то робіть БРПП перед кожним виступом. А що БРПП — нейтральна щодо змісту, можливості методики безмежні. Що більше ви застосовуєте БРПП в одному контексті, то більше відчуватимете

несподівані наслідки в іншому життєвому контексті.

Якщо БРПП для вас — новина, зробіть це вранці. Я сама так роблю, і це мені дуже допомагає підготуватися до справ, що на мене чекають. Увечері я пригадую ранкову БРПП і оцінюю, як минув день; часто бачу, що моя поведінка скеровувалася бажаннями, підданими БРПП, і кроками, покликаними запобігти перешкодам або подолати їх; причому відбувалося це поза моїми намірами й усвідомленням процесу. Тоді ви справді зрозумієте силу БРПП як способу когнітивного програмування вас самих; ви почуватиметесь так, ніби невидима рука скеровує вас протягом дня. Працюватиме ваше несвідоме, і тому здаватиметься, що все відбувається без зайвих зусиль. І тоді ви побачите, що у вас невимушено формуються нові звички, хоча здебільшого вироблення звички потребує значної практики[\[151\]](#).

Як би ви не експериментували, намагайтеся не виходити за межі основного формату вправи. Залиште собі трохи ментального простору: хоч як кортить писати й читати електронні листи, побудьте трохи на самоті. Тоді пройдіть усі чотири кроки без зупинки. Візьміть себе в руки, якщо думками між кроками починаєте відволікатися. Не змінюйте послідовність кроків і не перестрибуйте, докладно формулюйте бажання, результати та перешкоди. Згідно з нашим аналізом у шостому розділі, не шкодуйте часу на уявлення бажаного майбутнього й перешкод на шляху до нього. Нехай образи вільно плинуть!

Якщо ви хочете почати діяти в ім'я бажаного майбутнього, то обирайте складні, але досяжні для вас бажання. ДРПП не допоможе вам жити за своїм бажанням, якщо ви насправді забажаєте жити на планеті Нептун або стати за рік мільярдером. Хоча й у цьому випадку вам слід експериментувати та вживатися в процедуру БРПП. Іноді нам здається, що бажання ось-ось здійсняться, а БРПП показує, що перешкоди більші, ніж ми сподівалися; у цих випадках БРПП дозволяє нам покинути це бажання й перейти до іншого, більш практичного. Буває, бажання, що, на перший погляд, здалися нам недосяжними, виявляються цілком або принаймні частково досяжними. Ми часто робимо велике відкриття про те, що в нас набагато більше внутрішніх ресурсів, ніж ми будь-коли уявляли.

Показовими є бажання позбутися болю через якусь фізичну недугу. Багатьом і на думку не спаде лікувати біль за допомогою методики візуалізації, бо на те є пігулки. Але ж ми бачили, що пацієнтам від болю в спині краще допомагає БРПП, бо ця методика спонукала їх більше рухатися

й тренуватися. От у моєї подруги був синусит, і вона виконувала БРПП на бажання «щоб минули головні болі». Вони цілком не минули, але їй трохи відлягло. Під час вправи в неї з'явилася перешкода: «Головні болі непокоять мене й завдають стресів». Подруга зрозуміла, що стрес і неспокій не є джерелом болю, але саме через них біль посилювався. Регулюючи свої почуття, вона зменшила свої страждання.

Додайте БРПП мобільності

Для спрощення ваших щоденних вправ, ми розробили безкоштовні програмки для смартфонів[\[152\]](#), які допоможуть вам пройти чотири кроки за методикою і дозволять вам відстежувати бажання в часі та бачити, наскільки вони близькі до завершення (див. woorptylife.org). Спочатку ми розробляли ці програмки[\[153\]](#) для школярів у незаможній окрузі, передусім для учнів середніх шкіл, щоб допомогти їм здійснити своє бажання вступити в коледж (програма «woor to and through college»). Багатьом підліткам важко досягти мети, що потребує самодисципліни; діти з незаможних родин, які хочуть вступити до коледжу, особливо вразливі, бо не знають що для цього треба зробити й де знайти викладачів підготовчих курсів, групи підтримки однолітків та інші джерела допомоги[\[154\]](#). Маючи свідчення про успішність БРПП як інструменту зміни поведінки, ми подумали, що така програмка буде й розвагою, і інтуїтивним способом надати дітям і підліткам нагоду потренуватися. Даючи їм можливість ділитися своїми бажаннями й статусом із іншими на Facebook, програмка дозволяє приєднуватися до спільноти, обмінюватися проблемами й стратегіями їхнього розв'язання.

Нещодавно ми випустили програму для використання дорослими в своєму професійному й особистому житті. Підказуючи, як пройти всі чотири кроки БРПП, вона допомагає уникнути найпоширеніших пасток при виконанні методики. Таке відчуття, що вам допомагає робити вправу надійний друг, що особливо важливо, коли ви втомлені й не можете до ладу зосередитися на БРПП. Вдруковуючи свої бажання, результати, перешкоди й плани у вікно програми, вам треба дуже чітко формулювати відповіді. Вам пропонується також не поспішати для віртуального відчуття вашого майбутнього й самовизначеної перешкоди в думках.

Навіть якщо ви — досвідчений користувач БРПП, програма допомагає вам зосередитися й правильно завершити вправу. Вона дозволяє

реєструвати сеанси БРПП в журналі, класифікуючи проблеми на професійні й особисті, коротко- й довготермінові; ви отримуйте змогу простежувати в часі зміну бажань, назв і формулювань перешкод, а також імовірні повернення до якогось бажання. Це може бути щоденником ваших бажань і вікном на пройдений вами шлях. Програма допомагає включити БРПП у ваш щоденний розклад. Люди, які випробовують БРПП, іноді не бажають робити вправи так часто, як могли б; вони думають, що їм просто слід знайти краще місце й час побути на самоті й подумати, і все це веде до розгубленості. А от коли програма в кишені, вони охочіше вдаються до БРПП — завжди і скрізь.

Хоча умовою проведення БРПП є утворення ментального простору, вам не знадобиться ні абсолютна тиша, ні приватність. Програма у вас напояхаті, і ви бачите на екрані телефону нагадування викроїти для себе дорожочінні миті й провести БРПП доки сидите в аеропорту, коли стоїте в заторі, поки сидите в черзі до зубного лікаря. Так ви зможете робити БРПП у розпал дня, застосовувати методику до невідкладних завдань у міру їхньої появи. У результаті ви робитимете менше дурниць, як-от: не будете намагатися працювати, коли ви втомлені, або зволікати зі складним завданням. Ви зосереджуєтесь щогодини та щохвилини.

Точно налаштовуйте свої бажання

Одна з причин, чому так важливо працювати з БРПП щодня, полягає в тому, що вам потрібна достатня можливість точно припасовувати бажання до змінних умов і результатів. У агента збуту може виникнути бажання робити щодня по десять продажів. У цьому разі найкращий результат для такого бажання буде: «Я буду задоволений тим, що я тяжко працював і наприкінці дня піду до шефа, спокійний за свою продуктивність». Імовірна перешкода звучатиме так: «Мені бракує часу, щоб обдзвонити достатню кількість клієнтів із пропозиціями продажів». Чому вам бракує часу? «Бо я забагато базікаю з колегами». План «якщо — то» матиме наступний вигляд: «Якщо побачу, що забалакався з колегами, то ввічливо перепрошу й піду обдзвонювати клієнтів з пропозиціями продажів». Скажімо, ви впроваджуєте цей план «якщо — то», і вам частково щастить: замість звичайних 3-4, ви зробили 5 продажів. Не треба знеохоти й думок про те, що БРПП не працює, — краще спитайте себе, чи реально робити по десять дзвінків на день із пропозиціями продажів. Може, наступного дня ви

переформатуєте своє бажання й робитимете шість дзвінків на день. І може завтра, ближче до полудня, коли вам почне плужити, і ви зробите 4 із запланованих 6 продажів, ви використаєте БРПП на обідню пору. «У полудень я обдзвоню достатньо потенційних покупців, аби вийти на сім продажів сьогодні». Дайте собі час припасувати власні бажання до конкретних можливостей, котрі ви побачили. У такий спосіб ви зберігаєте гнучкість і наближаєтеся до мети, уникаючи фрустрації, якщо щось піде не за планом.

Інколи це не стільки врегулювання розмірів бажання, скільки уможливлення появи нових і глибших бажань. Рей, який має надмірну вагу і втратив фізичну форму, може забажати схуднути на десять кілограмів за півроку. Він використовує БРПП й розуміє, що перешкода на його шляху — ненаїдність. Але ж яка внутрішня причина змушує його стільки їсти? Він може відкрити для себе, що причина — у «відчутті самотності» або в тому «що він живе не так і тому емоційну пустку заповнює їжею». Що він може зробити, щоб не жити самотою? Рей каже: «Я люблю серфінг і міг би так із кимось там познайомитись». І в нього з'являється план «якщо — то»: «Якщо мені стане самотньо, я вийду в он-лайн і знайду собі серфінг-клуб та стану його членом».

Рей міг також зрозуміти, що наступним його бажанням буде почуватися менш самотнім або налагодити кращі зв'язки зі своїм оточенням. Використовуючи для цього БРПП, він висновує, що критичною перешкодою є його почуття неадекватності через випадки в минулому, коли люди називали його некомпанійським. Він сподівається подолати цю перешкоду, подзвонивши доброзичливому другові. Але це, своєю чергою, викликає цілу низку бажань, бо Рей розуміє, наскільки важко знайти час у його щільному графіку, щоб телефонувати й розмовляти з людьми. Що стоїть на заваді? Він стільки часу марнує щовечора на Інтернет, що на решту часу не вистачає. І ось Рей підходить до задоволення свого останнього бажання, що в остаточному підсумку веде до його вихідної мети — схуднути на десять кілограмів.

Як свідчить цей приклад, точне налаштування наших бажань дає нам нагоду краще зрозуміти внутрішні перешкоди. На нашому шляху нема єдиної, «правильної» перешкоди. Ми можемо визначити «правильність» перешкоди лише після того, як чесно проаналізуємо свої відповіді на запитання: «Що мені заважає?» Якщо ми почнемо з відповіді «Мені бракує часу», то варто запитати: «Чому мені бракує часу?» Часто-густо в основі

лежить внутрішня перешкода, — це може бути страх, котрий змушує нас марнувати час і зволікати. Або теж часу бракує через непевність у наших стосунках: ми на спілкування витрачаємо стільки часу, що вже й не хочемо цього робити. Можемо не заглиблюватися з нашими вправами БРПП, а можемо й заглибитись. Ми можемо поволі пірнати в глибинні перешкоди, раз по раз звертаючись до бажань і клопотів. Коли я вперше навчала свою колегу Барбару БРПП, вона казала, що бажає закріпити свої знання французької, щовечора протягом години завчаючи нові слова. Перешкоду вона визначила так: «Я планую вчитися в певний день, а потім мені не вдається цей план реалізувати». Коли я поцікавилась, чому вона не здійснювала свій план учитися, колега пояснила, що її відволікає різна метушня. «Гаразд, але чому?» — запитала я. Моє питання спантеличило її. Вона до ладу не знала — чому. «Це якось пов'язано зі стосунками з моїм партнером: я зазвичай не наполягаю на своїх бажаннях. Я дозволяю йому диктувати, що мені робити ввечері, увесь мій розклад, а потім мене ще й інші справи відволікають». Їй треба було вибирати: можна було продовжити вправи з БРПП й виробити план, що робити, коли щось її відволікає, або зануритись у з'ясування перешкоди, котра не дає їй стояти на своєму в стосунках з партнером, та виробити з цього приводу план «якщо — то». Якби Барбара проробила цю додаткову роботу, то на поверхню відразу вийшло б чимало її життєвих проблем, а далі — інтегративні рішення, що допомогли б їй просуватися вперед у кількох напрямках одночасно. Барбара вирішила, що до цього емоційно не готова, і тим часом уклала план «якщо — то», який мав допомогти, коли їй заманеться повчитись: «Якщо мене щось відволікатиме від вивчення словника, я поясню партнерові, що я твердо налаштована вивчити французьку, і мені для цього потрібна година ввечері».

Що більше ви вкладаєте в практикування БРПП, то більше ви отримуєте від цієї методики. Якщо ви налаштовані зануритися якомога глибше для ідентифікації перешкоди, то будьте чесні з собою. Що насправді вам заважає? Не обов'язково, щоб хтось знав щиру відповідь, але дайте її собі. Перешкода може виявитися не така улеслива. Відповідь може уразити ваше самолюбство. Це може бути правда, якої ви давно уникали. Хай буде. Тепер час поглянути на відповідь. Скажіть собі, що це — частина вправи БРПП. Ви побачите, що тільки-но ви зрозумієте, що вам насправді заважає, відразу стане зрозумілим, до яких заходів слід вдатися, аби подолати перешкоду. БРПП закликає нас відкинути будь-які вибачення, які ми собі

раз по раз придумуємо; треба припинити звинувачувати інших людей або зовнішні умови та зосередитися на тому, що всередині нас заважає нам рухатися вперед. Щойно зникають вигадані вибачення, перед нами відкривається шлях до наших мрій.

Будьте терплячі

Дехто починає використовувати БРПП не для з'ясування справи, а для миттєвого здійснення певної мрії. Вони можуть розчаруватися, якщо це негайно не спрацює і здатися після першої ж спроби. Якщо ви виконували БРПП й відразу не побачили очікуваних результатів, на це може бути багато причин. Може ви не виконуєте всі вимоги методики, може ваше бажання надто амбітне й вам варто його переглянути. У кожному разі не розчаровуйтеся і не робіть поквапного висновку, боцім БРПП не працює. Натомість зробіть необхідні корективи й спробуйте знову. Коли йдеться про формулювання наших бажань, одна з найсильніших рис БРПП полягає в тому, що ця методика допомагає вам відсіяти нездійсненні бажання й зосередитися на бажаннях реальних.

Наприклад, моя колега Лінда робила вдень БРПП і вибрала собі як бажання підйом завтра о шостій ранку, аби повідповідати на купу електронних листів. Але вона засиділася на робочій вечері й лягла спати пів на першу, а тому вирішила о шостій не вставати, а виспатись як слід перед робочим днем. Коли ми зустрілися наступного дня, вона сказала, що методика БРПП в її випадку не подіяла. Я їй пояснила, що БРПП насправді спрацювала, бо змусила її обрати альтернативний і корисніший для неї шлях. Роблячи БРПП, вона обрала нереалістичне бажання. Перешкода — необхідність бути присутньою на пізній робочій вечері — виявилася для неї занадто великою, і тому вона обрала кращий альтернативний шлях. Відтак вона може трохи підправити свою мету, щоб повідповідати на електронні листи: треба це зробити лише тоді, коли її сон триватиме вісім годин.

Іноді, коли люди кажуть мені, що БРПП не діє, я виявляю, що вони не відмовлялися від свого бажання, — вони насправді несвідомо його виконали. Наприклад, Клер використала БРПП, щоб нарешті справдилося її бажання споживати менше червоного м'яса. Через три тижні я поцікавилася, скільки вона спожила м'яса, вона відповіла: «Ну, із м'ясом усе гаразд, протягом минулого тижня я його й не їла, але за обідом я традиційно випила свій келих вина, тож БРПП не спрацювала, бо свою

дієту я не змінила». У цьому випадку Клер не взяла до уваги, що червоного м'яса вона все-таки з'їла менше, а зосередилася натомість на новому бажанні, яке вона ще не вдовольнила і з приводу котрого не робила БРПП. Не поспішайте скидати з рахунку те, у чому ви досягли певного поступу за допомогою БРПП. Ми вже так звикли, що будь-яке досягнення потребує значних зусиль. А БРПП, як ми переконались, впливає на наше несвідоме. Через це люди можуть робити значний поступ стосовно своїх бажань, навіть не усвідомлюючи цього. Їм могло здаватись, що в них щось не виходить, коли насправді об'єктивні вимірювання свідчать про протилежне. Тож простежуйте бажання, які ви реалізували.

Коли люди починають простежувати свої бажання, то інколи їх вражає те, скільки змін із часом внесла в їхнє життя методика БРПП. Один знайомий адвокат мав ось-ось очолити фірму. Він знав, що в нього є схильність до автократичної поведінки, і хотів стати «м'якшим». Він хотів вислуховувати жалі людей і стати більш співчутливим. У літню відпустку він провів БРПП з приводу цього бажання й забув про це. У грудні, коли вже три місяці очолював фірму, він випадково в шухляді столу наштотхнувся на записаний колись БРПП. Йому було приємно відзначити, що протягом попередніх місяців він гарно й співчутливо ставився до своїх колег. Впливаючи на несвідоме, БРПП невідчутно підводила його до бажаної мети.

Оцінюючи поступ, досягнутий за допомогою БРПП, беріть до уваги все своє життя. БРПП підводить людей до того, що психологи називають «інтегративними рішеннями», тобто такими, які поширюються на багато напрямів і включаються в них. Джил удався до БРПП, бо хотів покращити свій сон. Протягом багатьох років він раз чи двічі через тривогу прокидався вночі, а потім йому було важко заснути. Через місяць після БРПП з приводу сну, який дав би змогу відпочити вночі, він побачив, що тепер регулярно спить сім-вісім годин і вночі не прокидається. Але, крім того, він побачив, що почав більше тренуватися, істотно збільшив час тренувань, покращилася зосереджуваність на роботі й значно зросла продуктивність.

Звичайно, не всім цим він завдячує БРПП. Можливо, усі покращення є результатом здорового сну. Можливо, це наслідок подолання глибокої внутрішньої перешкоди, яка заважала сну, що, своєю чергою, дозволило позбутися перешкод у іншому й покращити якість тренування й роботи. Викликані БРПП когнітивні й поведінкові зміни разом із іншими свідомими й несвідомими діями Джила, скерованими на вирішення проблеми сну,

зробили те, що не вдавалося зробити раніше. Певну роль відіграла й енергія, яку вивільнили вправы з БРПП. Вище було показано, що БРПП спонукує зміни в групах людей, а люди, які виконують правила БРПП самостійно, повинні при оцінці методики звертати пильну увагу на специфічні й унікальні зміни саме в їхньому житті.

Використовуйте БРПП у стресових ситуаціях

БРПП може також допомогти в ситуаціях гострого або тривалого стресу: бізнес-презентація, яку ви збираєтесь робити, необхідна подорож літаком, начальник, який наскіпується на вас, але з яким вам треба працювати. Принагідним користувачам БРПП не часто спадає на думку вдаватися до цього інструменту під час стресу: вони надто переймаються реагуванням на джерело стресу. Але якщо ви користуєтесь методикою щодня, то радше зупинитесь у розпалі події і скажете: «Стривай. Проведи БРПП!»

Скажімо, вам треба вийти на сцену й зробити презентацію для 200 присутніх. Ви викроюєте для себе три хвилини на БРПП. Ваше бажання? Зробити гарну презентацію. Результат? Ви донесете до слухачів те, що вам треба сказати, і відчуєте повний контакт із аудиторією. Уявіть собі результат, поміркуйте над ним. Що всередині вас заважає цьому? Може, це загальне хвилювання через те, що «Я можу все поплутати» або якась технічна завада («Я надто швидко говорю» або «Я забуваю ключові моменти»). Після цього дуже просто вимальовується планування. «Якщо я хвилюватимусь, то нагадаю собі, що в минулому мені вдавалося робити гарні презентації». «Якщо я побачу, що говорю надто швидко, то почну говорити повільніше». «Якщо помічу, що забула про якийсь ключовий момент, то запам'ятаю це і згадаю про нього в кінці презентації». Коли план готовий і в несвідомому утворилися міцні когнітивні зв'язки між майбутнім, перешкодою й допоміжною поведінкою, ви можете подолати перешкоду та впевнено рухатися вперед у стресовій ситуації.

У діловому світі стресові ситуації виникають вельми часто, бо одночасно доводиться робити багато речей. БРПП може допомогти подолати приховані перешкоди та зробити те, що треба, аби впорядкувати послідовність дій. В описаних вище дослідженнях ми зі співробітниками робили ментальне контрастування й БРПП, щоб допомогти працівникам охорони здоров'я краще розподіляти свій час, аби справи не

нагромаджувалися й не призводили до стресу. Аби зрозуміти, як це може працювати, уявіть собі, що ви сидите на засіданні о п'ятій годині й знаєте про те, що через п'ятнадцять хвилин ваша дитина стоятиме на холоді перед дитсадком, якщо ви не закінчите зібрання й не поїдете забирати дитину. Пророблюючи ДРПП з приводу бажання вчасно піти із зібрання, ви виявляєте, що справжньою перешкодою є нерішучість, брак упевненості в собі, аби в потрібний час сказати колегам і начальникам: «Послухайте, за п'ять хвилин мені справді треба йти». Коли ви це зрозуміли, у вас природно вималюється рішення: знайти приязний і ефективний спосіб сказати «до побачення», замість того, щоб марно намагатися протягом десятих хвилин чкурнути із зібрання, аби потім притьма забирати дитину й повернутись у стресі й знесилі. Один раз застосувавши ДРПП, ви знайшли спосіб уладнати стресову ситуацію, що, схоже, трапляється кілька разів на тиждень. Подумайте, наскільки кращим могло би бути ваше життя.

Часто-густо ми опиняємося перед лицем стресових зовнішніх ситуацій, котрі ми не ладні ні змінити, ні подолати: наприклад, начальник нас ненавидить і прилюдно принижує. Навіть якщо з ним нема ради, БРПП може допомогти нам у такий спосіб, що ми й із нашими з ним стосунками якось впораємося і наша самоповага не постраждає. Бажаючи дати собі раду з легітимним і неунікним зовнішнім викликом, ми запитуємо себе, яка перешкода в нас заважає якомога ефективніше впоратися з ситуацією? Можливо, заважає нам схильність відчувати себе жертвою або розмірковувати про своє невдоволення, або побоювання висловитись, щоб усі чули. Ми не можемо змінити світ у таких найважчих ситуаціях, але можемо відновити відчуття того, що і ми маємо право. Робимо це, відкриваючи те, як саме хочемо відреагувати, а тоді, використовуючи БРПП, ми дійсно в такий спосіб відповідаємо.

Використовуйте БРПП, щоб подолати постійні хвилювання

Що робити, якщо ви відчуваєте не стрес, а ірраціональне хвилювання з приводу майбутнього? У четвертому розділі я описала дослідження, в якому ми використовували ментальне контрастування, щоб допомогти людям впоратися зі страхами, передусім страхами підлітків перед однолітками з інших етнічних груп. Якщо ви надто схвилювані через чергову податкову декларацію (а ви знаєте, що у вас достатньо коштів, аби сплатити податки), спробуйте використати БРПП. Замість визначення

спочатку бажання та фантазування про позитивне майбутнє, ідентифікуйте найгірший можливий наслідок одержання цього річної податкової декларації. Обміркуйте як слід цей найгірший результат. Подумайте про ті суми, які, як ви побоюєтесь, заборгували і як важко буде заплатити суму стягнення. Тоді ідентифікуйте та уявіть собі позитивну дійсність, котра не дасть справдитися негативному майбутньому. У цьому випадку ви могли б собі уявити, що у вас на рахунку в банку достатньо грошей, щоб сплатити ймовірні податкові стягнення, або що вам дадуть премію на Різдво, і це зарадить стягненням. Нарешті, укладіть собі план «якщо — то»: «Якщо почну хвилюватися з приводу податків, я нагадаю собі, що в мене на рахунку в банку достатньо грошей для їх сплати».

Ми часто перечіплюємося за небезпечні ідеї й не дозволяємо собі подбати про альтернативні можливості й варіанти. Інколи, коли ми даємо час уяві ширяти, а тоді зосереджуємося на обнадійливій дійсності, ми позбуваємося настирливих думок. А план «якщо — то» дозволяє перейматися звичними страхами. Якщо ви боїтеся невдачі в аспірантурі, нагадайте собі про минулі успіхи й теперішню підтримку колег-аспірантів. Якщо ви ірраціонально боїтеся втратити роботу, нагадайте собі, як щойно підтримав вас начальник у розмові з вами. Не піддавайтеся страху. Спробуйте БРПП з цього приводу. Вам буде спокійніше, не відчуватимете безпомічності, у вас все буде під контролем. Страх щезає, і з'являється відчуття свободи. Якщо ви захлинаєтесь від невинуватого хвилювання, невеличка така перемога поверне вам упевненість у тому, що тепер при появі хвилювання ви дасте йому раду.

Знайдіть зрозумілість і прозорість

ДРПП може допомогти нам діяти (аби не діяти) ефективніше й гамувати страхи, але також — знайти зрозумілість і прозорість в усьому. Часом у нас бувають розпливчасті бажання, — просто хочеться розв'язати проблему або прийняти ухвалу: «Чи треба мені їхати через усю країну, аби побачитися з давнім другом?», «Чи варто весь вечір розмовляти з донькою?» Формулювання можливої послідовності дій як бажання, а потім уявлення перешкод може допомогти розв'язувати такі дилеми. Власне, ми використовуємо не БРПП, а тільки частину методики — ментальне контрастування. У випадку подорожі через усю країну ця подорож стає бажанням. Результат: «Так гарно буде побачити друга: я знову відчуваю своє

коріння та зв'язок із колишнім своїм оточенням». А перешкода ж яка? «Ну, гроші. Якщо куплю квиток на літак, то не зможу собі дозволити новий автомобіль. А він мені справді потрібний, — для мене це найважливіше». Наразі відповідь зрозуміла: «Мені не слід рушати в подорож через усю країну». Таке з'ясування проблеми відкриває шлях до більш рішучої дії, тобто придбання автомобіля. Можливо те, що ви досі не з'ясували до пуття, — це не конкретний пункт проблеми, а просто розпливчате, невиразне відчуття. «Чому мені лячно зустрічатися у вікенд зі шкільним другом Гаррі?» У таких ситуаціях ви можете сформулювати проблему як бажання подолати тривогу. «Чи не гарно було б дотягти до вікенду й повеселитися з Гаррі?»

Далі ви окреслюєте результат. Це може бути щось на кшталт «відчуття цілісності», «відчуття релаксації», «відчуття єднання з Гаррі у вікенд». Наступний крок БРПП — надзвичайно важливе питання: Що саме в тобі заважає цьому? Ви змушені вперше ідентифікувати й подумати про перешкоду, котра лежить у основі непевних відчуттів щодо зустрічі з Гаррі. Коли ви це зробите, то побачите ситуацію по-новому. «Мені лячно зустрічатися з Гаррі, бо він завше каже щось таке, що вибиває мене з рівноваги, і я побоююсь, що він і цього разу це зробить». Обмірковування цього може привести до ще глибших відвертостей: «У присутності Гаррі я відчуваю непевність, бо в нього все до ладу на роботі, а я, порівняно з ним, відчуваю себе людиною другого сорту, хоча знаю, що й у мене діло лагодиться». Відтак ви можете або продовжувати в цьому напрямі, або укласти план «якщо — то», що дозволить приємно бавити час із Гаррі. «Якщо я відчуваю непевненість у присутності Гаррі, то нагадаю собі про все, чого я досяг у житті». Як би вам не повелося під час зустрічі з Гаррі, ви усе-таки зрозуміли власні почуття, що були всередині вас. Для себе розкрили таємницю й певною мірою збагатили своє життя. Хтозна, може ваша звичка відчувати свою меншовартість у присутності Гаррі чи когось іншого перешкоджає ще якимось іншим вашим бажанням.

Починайте використовувати БРПП замолоду

Низка описаних вище досліджень свідчить, що ментальне контрастування й БРПП допомагають дітям регулювати свої зусилля й краще задовольняти бажання. У певному розумінні в дітей є великі переваги порівняно з дорослими стосовно вивчення й роботи з цим

інструментом. Здебільшого дорослі неохоче відкладають убіч раціональне мислення, щоб дати змогу уяві вільно ширяти. Їм важко відсторонити власне Его й назвати внутрішні перешкоди своїх бажань. У них зазвичай не такий сильний зв'язок із мріями, як у дітей, і вони більше соромляться їх називати.

Ми робили дослід з дітьми віком 7-8 років. Разом виконували вправи з БРПП щойно вони навчилися писати, але усно це можна, либонь, робити і з молодшими дітьми. У дітей БРПП допомагає впоратись із емоціями, які можуть вийти з-під контролю та вплинути на успішність у школі. Один третьокласник у школі для дітей із незаможних родин годинами плакав, коли щось було не так у школі. Це тривало протягом років, і вчителі та консультанти нічого не могли вдіяти. Якось директор школи провів із ним БРПП за допомогою програмки у смартфоні. За планом «якщо — то» дитина у випадку фрустрації мала зробити п'ять разів вдих-видих. Через кілька днів дитина засмутилася й благала вчителя дати їй телефон директора. Учитель не міг втямити, про що школяреві йдеться. Нащо йому телефон директора? «Мені потрібний телефон для БРПП, щоб я не засмучувався», — сказала дитина, плачучи. Учитель знав БРПП й порадив учневі проробити БРПП подумки. Учень так і зробив — і заспокоївся[\[155\]](#).

Починаючи робити БРПП з дитиною, пошукайте бажання, котрим дитина (а не ви) щиро перейматиметься. Ви могли б бажати: «Як було б чудово виконати домашнє завдання!» Але виконання домашнього завдання може бути не найпривабливішим завданням для дитини. Я запитала одну маленьку дівчинку, яке в неї найбільше бажання, і вона відповіла: «Хочу бути танцівницею!» Я запитала її про результат, і тоді ми перейшли до перешкоди. «Перешкода, — сказала вона — у тому, що я не закінчу школу й не зможу стати танцівницею». Я спробувала поставити їй навідні запитання, як ми це робимо з дорослими. «Що завадить тобі закінчити школу?»

«Мені не вдаються шкільні завдання».

«Чому не вдаються?»

«Бо в мене погані оцінки з англійської та математики».

«А за що погані оцінки?»

«За те, що я не виконую домашні завдання».

«Чому ти не виконуєш домашні завдання?»

«Бо в другій половині дня дивлюся телевізор».

Ось і перешкода — телевізор у другій половині дня. Тепер нескладно

розробити план «якщо — то». «Якщо почну дивитись телевізор по обіді, то його краще вимкну й виконаю натомість домашнє завдання». Якби ми почали з бажання «виконувати більше домашніх завдань», дитина не втяглася б у цю вправу. Почавши з бажання, яким дитина справді переймалась (і з приводу якого могла позитивно фантазувати), вона змогла побачити перегляд телевізійних програм у новому світлі — як серйозну перешкоду на шляху до її мрій.

Одна з причин, чому я порадила навчати БРПП дітей, полягала в тому, що користь від БРПП зростає, що раніше ви починаєте звертатися до цього методу. Протягом останніх десятиріч деякі експерти з освіти й виховання відмовилися від встановлення обмежень (наприклад, після певної години перебувати вдома), вимог дотримуватися манер (наприклад, не підвищувати голос у ресторані) й щоденних ритуалів (наприклад, обідати у певний час), або не обмежувати свободу дитини у вивченні світу на власний спосіб. У цього підходу є свої переваги, але погано те, що іноді діти не набувають навичок і звичок, які потрібні їм для регулювання своєї енергії й досягнення мети. БРПП дає їм стратегії, що дозволяють покращити успішність. Якщо діти у вас робитимуть БРПП змалечку, вони швидше почнуть іти назустріч своїй мрії. Краще засвоюватимуть основи поведінки, щоб уживатися зі своїм оточенням у світі, як от вчитимуться слухати інших, робити висновки із зауважень, контролювати свої емоції. Коли вони навчаться такої поведінки, вона стане звичкою, на яку діти спиратимуться.

На шляху до свободи

БРПП, як і будь-яке інше знаряддя — молоток, піаніно, велосипед, — люди використовуватимуть по-різному й для різних цілей. У деяких ситуаціях люди використовуватимуть БРПП, щоб уточнити власні бажання, а в інших — щоб ідентифікувати перешкоди, які важко долати, облишити пошуки, які не дають радості, перейнятися мріями, які привабили їх ще в минулому, або просто краще розібратися зі своїми бажаннями. Як би ви не використовували БРПП, пам'ятайте, що в остаточному рахунку ця стратегія скерована на те, щоб налагоджувати стосунки з іншими людьми і з усім світом. Авжеж, ви багато чого дізнаєтеся про себе в процесі ментального контрастування, але це знання слугує ширшій меті — єднанню з іншими людьми та зі світом. Люди сьогодні перебувають у постійному русі,

рухаючись до і від своїх бажань і цілей — до і від зв'язків. БРПП дозволяє вам познайомитися з цим постійним рухом, приєднатися до нього, включитися в загальний плин життя, рухатися в певному напрямі. Використання БРПП для подолання страхів і неспокою дозволяє вам впускати в себе зовнішній світ, ви звільняєте себе для єднання з іншими. Навіть у випадку бажань, котрі, на перший погляд, стосуються лише вас — наприклад, при бажанні про фітнес чи стан здоров'я, як-от кращий сон, схуднення, здоровіше харчування — використання БРПП дозволяє вам жити активнішим життям. Ви відчуваєте себе краще й у вас більше сили, а тому вам хочеться діяти, що раніше вам було невласиво. Навіть саме використання БРПП кладе край замкненості, бо вам пропонується ідентифікувати перешкоду, що здебільшого пов'язана з якоюсь людиною (у випадку Барбари, наприклад, вивчати французьку ввечері заважала динаміка стосунків із її партнером).

БРПП — це нагода почати рухатися й вийти зі своєї шкаралуці. Навіть у суспільствах, де гарантуються певні свободи та є великий вибір способів дії, ми далеко не завжди можемо стати вільними, бо потерпаємо від різних подразників і вразливості. Ми собі кажемо, що певні речі робити не можемо. Не наважуємося зазирнути в очі нашим страхам, за наші фрустрації ми звинувачуємо інших людей і зовнішні обставини. Для звільнення ми маємо докласти зусиль. Нам слід регулювати свій стан так, щоб у перший-ліпший момент ми переймалися саме тим, чого насправді хочемо, а не тим, що кажуть нам робити чужі люди, або що ми думаємо, що вони кажуть. Нам також слід регулювати свій стан так, щоб розумно вибрати свою стежину серед тисяч доступних. А все зводиться до простої речі: треба виділити хвилину та уявити жадане майбутнє й ідентифікувати, що саме блокує наші бажання. Продираючись крізь шари виправдань і неперевіраних вірувань та перелопачуючи конфліктні пріоритети, ми пориваємось у напрямі наших здійснених мрій і віддаляємось від мрій нездійснених. Мобілізуючи наше несвідоме, ми переймаємось досяжними бажаннями й упевнено рухаємось уперед обраною стежкою.

Ми тільки-но починаємо переглядати позитивне мислення, створюючи нову науку мотивації та використовуючи її для покращення життя людей і вирішення їхніх соціальних проблем. Але цілком зрозуміло, що ми знаємо твердо: щоб жити повним життям, ми повинні з'ясувати, яку роль ми самі відіграємо у зменшенні ефективності власних бажань. Робити це не складно, але це глибинний процес, що змінює наше життя. За допомогою

БРПП і ментального контрастування ми мотивуємо себе та заохочуємо до дії тоді, коли це буде справді корисно для нас і тих, хто нас оточує. Ми вивільняємо в собі потужні сили, що дає нам змогу змінити звички мислення й поведінки, вироблені роками. Це звучить як магія і відчувається як магія, але наука доводить, що це реально. Бажаючи вам удачі на шляху відкриттів, я завершу двома надзвичайно важливими питаннями, які, сподіваюсь, ви й самі будете собі повсякчас ставити:

Яке ваше найзаповітніше бажання?

Що перешкоджає вам здійснити його?

¹⁵¹ Judith A. Ouellette and Wendy Wood, «Habit and Intention in Everyday Life: The Multiple Processes by Which Past Behavior Predicts Future Behavior», *Psychological Bulletin*, 124 (1998): 54-74.

¹⁵² Я глибоко вдячна Беттіні Шворер за її творчий підхід, винятковий хист і безмежну підтримку, які уможливили практичне використання БРПП.

¹⁵³ Спонсорували нашу роботу Фундація Білла і Мелінди Ґейтс і Фонд підтримки поширення знань у коледжах. Я вельми вдячна Кайту В. Фроме, співзасновникові Спілки коледжів і директорові-засновнику Чартерної школи «Кінг Сентр» за підтримку нашої роботи над програмою woopthroughtcollege. Я хочу також подякувати Шону Мерей, колишньому керівникові проєктів у «Кінг Сентр», за його дуже корисні вказівки. І, нарешті, я вдячна Селлі Маршал, начальниці департаменту зв'язків з фірмами й фондами Нью-Йоркського університету, за її сприяння в просуванні нашої пропозиції.

¹⁵⁴ Daniel Solorzano, «Pathways to Postsecondary Success Maximizing Opportunities for Youth in Poverty», pathways.gseis.ucla.edu, жовтень 2013, інформація одержана 18 березня 2014 року, <http://pathways.gseis.ucla.edu/publications/PathwaysReport.pdf>; Michael N. Bastedo and Ozan Jaquette, «Running in Place: Low-Income Students and the Dynamics of Higher Education Stratification», *Educational Evaluation and Policy Analysis*, 33 (2011): 318-339.

¹⁵⁵ Електронний лист Кейт В. Фром до мене 30 вересня 2013 року. Я хочу подякувати Кейт за те, що вона поділилася зі мною цим фактом.