12+

ЗАЛОЖНИКИ СОБСТВЕННОГО МОЗГА



Евгения Барановская

Евгения Барановская

Заложники собственного мозга. Почему Вы снова и снова делаете не то, что хотите, и как вернуть себе управление жизнью

https://litres.ru/74986004
ISBN 9785007129275

Аннотация

Почему вы снова выбираете не тех людей, откладываете важное, терпите то, что давно не устраивает, и возвращаетесь к одним и тем же сценариям — даже когда прекрасно понимаете, что делаете себе хуже?

«Заложники собственного мозга» — книга о внутренних программах, автоматических реакциях, которые незаметно управляют вашей жизнью. О том, как увидеть, изменить привычный сценарий и вернуть себе свободу выбора.

Вместо лет бесконечных «проработок» — ясный путь к пониманию причины и реальным изменениям.

Содержание

Введение	5
Глава 1. Почему мы неправильно пользуемся мозгом?	11
Глава 2. Мозг не ищет правду. Он пытается предсказать, что будет дальше	20
Глава 3. Автоматическая реакция	30
Конец ознакомительного фрагмента.	37

Заложники собственного мозга Почему Вы снова и снова делаете не то, что хотите, и как вернуть себе управление жизнью

Евгения Барановская

© Евгения Барановская, 2026

ISBN 978-5-0071-2927-5
Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Введение

Эта книга не о том, как стать лучшей версией себя, не о позитивном мышлении и не о том, как каждое утро убеждать себя, что вы богаты, успешны и счастливы, не о вечных проработках ограничивающих убеждений или рода. Эта книга о том, как мы устроены. Почему в одной ситуации действуем легко, а в другой словно упираемся в невидимую стену. Почему прекрасно понимаем, что нужно делать, но всё равно этого не делаем. Почему хотим одного, а годами получаем совсем другое. Наверняка вы замечали, что некоторые ситуации в жизни повторяются. Меняются люди, города, работа, возраст, обстоятельства, а результат остаётся знакомым: снова похожие отношения, снова проблема с деньгами, снова страх проявиться, снова обещание себе: «Теперь всё будет иначе», а через какое-то время вы оказываетесь почти в той же точке.

Обычно человек спрашивает: «Почему со мной это происходит? или Для чего мне все это?» Но в этой книге мы разберем другой вопрос: **«Какой механизм снова создаёт этот результат?»**

Я не говорю о том, что человек сам виноват во всём, что происходит в его жизни. Речь о другом. Наш мозг постоянно обучается. Он наблюдает за происходящим, делает выводы, запоминает реакции и использует их снова, если считает,

что они работают. Когда ребёнок рождается, у него ещё нет готового представления о мире. Он исследует его: смотрит, трогает, пробует, падает, встаёт и снова пробует. Он ещё не знает, что у него «не получится», что нельзя быть слишком заметным, что деньги достаются тяжело, что любовь связана с болью или что ошибаться стыдно. Всему этому мы учимся позже. Мозг постепенно связывает события между собой. Если я хорошо учусь — меня хвалят. Если спорю — взрослые злятся. Если молчу — дома спокойнее. Если веду себя удобно — меня любят. Если слишком выделяюсь — меня могут высмеять. Так формируется внутренняя карта мира: это безопасно, это опасно, здесь нужно быть осторожным, так я получаю любовь, а здесь могу столкнуться с болью.

Эта способность очень полезна. Благодаря ей нам не приходится каждый раз заново учиться всему. Но вместе с полезными правилами мозг запоминает огромное количество связей, которые потом могут начать влиять на взрослую жизнь. Например, ребёнка часто одёргивали, когда он громко говорил или привлекал к себе внимание. Мозг мог сделать вывод: **быть заметным небезопасно**. Проходит двадцать лет. Человек уже взрослый, строит карьеру или бизнес, и теперь ему как раз нужно быть заметнее. Сознательно он этого хочет. Но как только приходит время записать видео, выступить, назвать цену или рассказать о себе, появляется напряжение. Сразу находятся причины отложить: сегодня не тот день, плохой свет, нужно ещё поучиться, надо сначала

похудеть, лучше начать через месяц. Снаружи это может выглядеть как лень или отсутствие дисциплины. А внутри продолжает работать старая модель: **быть заметным опасно**. Мозг не обязательно говорит это словами. Он просто создаёт состояние, при котором хочется остановиться или спрятаться.

То же самое происходит с деньгами. Человек может искренне хотеть больше зарабатывать, но каждый раз, когда появляется возможность выйти на новый уровень, он может просто пройти мимо, либо начать затягивать переговоры и ее реализацию, бояться назвать цену, не доводить проект до конца или быстро тратить все заработанное.

В одной семье деньги были причиной конфликтов. В другой их постоянно боялись потерять. В третьей успешных людей считали нечестными. Где-то ребёнок видел, что тот, кто больше зарабатывает, одновременно несёт огромную ответственность и постоянно находится в напряжении. Тогда внутри может закрепиться связь: большие деньги — это проблемы, риск, потеря или слишком большая ответственность. Сознание говорит: «Я хочу больше», а система отвечает: «Я не уверена, что там безопасно». И очень часто именно система оказывается сильнее. Поэтому советы вроде «просто начни», «будь уверенным», «возьми себя в руки», «перестань бояться», «проработай свой страх» работают далеко не всегда. Если бы человек мог просто взять и сделать, он, скорее всего, уже давно бы это сделал.

Проблема часто не в том, что мы не знаем, что делать. Мы прекрасно знаем. Человек, который переедает, знает, что можно есть меньше. Человек, который откладывает проект, знает, что нужно начать. Женщина, которая боится проявляться, понимает, что без проявленности ей будет сложно расти. Но знания сами по себе не всегда меняют автоматическую реакцию, потому что внутри существует модель. И прежде чем менять поведение, нужно понять, какую задачу эта модель решает. Если мозг что-то постоянно повторяет, полезно спросить: **зачем ему это нужно?** Не «почему я такая?». Не «что со мной не так? Или для чего мне это». А: «Что эта реакция для меня делает?»

Иногда ответ оказывается неожиданным. Переедание может давать расслабление. Прокрастинация — защищать от возможной неудачи. Контроль — создавать ощущение безопасности. Незаметность — защищать от осуждения. Отказ от больших денег — избавлять от тревоги, связанной с их потерей. Это не значит, что такое поведение полезно. Оно может давно мешать жить, но для мозга оно при этом всё ещё выполняет определённую функцию. И пока мы эту функцию не увидим, борьба с поведением будет напоминать попытку забрать старое решение, не предложив ничего вместо него. Мозг не враг. Он использует то, чему когда-то научился. И если он способен обучаться, значит, он способен обучиться и другому. Мы не уничтожаем старую реакцию. Сначала разбираемся, как она устроена: что её запускает, какое состоя-

ние появляется, что человек получает благодаря ей или чего ему удаётся избежать. А потом задаём главный вопрос:

«Можно ли решить эту же задачу другим способом?»

Если еда давала расслабление — какими ещё способами система может расслабляться? Если незаметность обеспечивала безопасность — как чувствовать себя безопасно и при этом оставаться видимой? Если контроль снижал тревогу — какие ещё способы могут дать ощущение опоры? Старая функция может остаться, но меняется способ её реализации.

Когда что-то происходит, мозг включает знакомую реакцию. Эта реакция помогает получить определённое состояние или избежать другого. Система фиксирует: сработало. И в следующий раз использует тот же путь ещё быстрее. После множества повторений человек перестаёт замечать сам механизм и говорит: «Я просто такой». Но очень многое из того, что мы считаем частью характера, может быть хорошо закреплённой реакцией, а реакцию можно переобучить.

Сначала мы должны увидеть, что именно происходит, потом понять, зачем системе нужна старая реакция, затем найти другой способ решить ту же задачу и дать мозгу новый опыт. Можно прекрасно знать: «Я боюсь проявляться, потому что когда-то меня высмеивали». Это полезное открытие. Но если после него человек продолжает прятаться, мозг не получает никакой новой информации. Для изменения модели нужен опыт. Я проявилась — и ничего страшного не

произошло. Сделала это ещё раз — получила нормальную реакцию. Повторила — появился результат. И постепенно мозг начинает обновлять данные: **оказывается, можно и так**. Мы живая система, которая учится через опыт. Нам не нужно стирать прошлое или бесконечно его прорабатывать. Нужно дать мозгу достаточно нового опыта, чтобы он перестал использовать прошлое как единственный прогноз будущего.

В этой книге мы будем разбирать деньги, отношения, проявленность, переедание, прокрастинацию, контроль, страх перемен и повторяющиеся сценарии. Но подход будет один: не пытаться срочно убрать проблему, либо проработать очередное ограничивающее убеждение, а смотреть, **как устроена система, которая её создаёт**. И потом спрашивать:

«Чему можно научить мозг вместо этого?»

Мне хочется, чтобы к концу книги у вас появилась новая привычка. Когда в жизни снова возникает знакомая ситуация, не говорить автоматически: «Ну вот, опять». А остановиться и спросить:

«Интересно. Что сейчас включилось?»

В этот момент вы перестаёте быть только человеком, который реагирует. Вы становитесь исследователем собственной системы.

Глава 1. Почему мы неправильно пользуемся мозгом?

Мы пользуемся мозгом каждую секунду, но почти никогда не задумываемся, как именно он работает. Нам кажется, что мы просто смотрим на мир, оцениваем ситуацию и принимаем решение. Но в реальности между событием и нашей реакцией почти всегда стоит уже готовая модель. Мозг не начинает анализировать каждую ситуацию с нуля. Он сравнивает происходящее с тем, что уже знает, и очень быстро предлагает объяснение. Например, человек получает сообщение: «Нам нужно поговорить». Один читает это спокойно: «Хорошо, поговорим». У другого мгновенно сжимается живот: «Что случилось?» Третий начинает злиться ещё до разговора: «Опять претензии». Сообщение одно и то же, но реакция разная, потому что каждый человек смотрит на него через свою внутреннюю модель. Модель — это то, как мозг привык объяснять определённую часть реальности. Она создаётся из прошлого опыта, повторений, эмоций, реакций других людей и собственных выводов. Это очень полезный механизм. Благодаря ему мы быстро ориентируемся в мире. Нам не приходится каждый раз заново выяснять, опасен ли огонь, как вести себя на дороге или что означает определённое выражение лица.

Проблема начинается тогда, когда старая модель продолжает работать в новой реальности. Например, человек однажды потерял крупную сумму денег. После этого мозг мог связать большие деньги с риском потери и с неприятными ощущениями. Проходит время. У человека уже больше опыта, знаний, возможностей, но как только появляется серьёзная финансовая возможность, возникает знакомое напряжение. Снаружи он может говорить: «У меня просто хорошая интуиция, я чувствую, что не надо». Возможно, но иногда под видом интуиции говорит старая статистика. И здесь очень важно не верить автоматически ни страху, ни самой красивой психологической версии. Нужно исследовать. Что происходит на самом деле? Есть реальные риски или ситуация просто напоминает прошлое?

Большая часть людей считает свои мысли прямым отражением происходящего.

«Если я думаю, что у меня не получится, значит, наверное, действительно не получится».

«Если мне кажется, что человек отдаляется, значит, он отдаляется».

«Если мне страшно поднимать цену, значит, цена слишком высокая».

Но мысль — это не факт. Очень часто это прогноз, который мозг строит на основе уже известного опыта. Представьте человека, который много лет живёт с мыслью: «Я не умею зарабатывать». Что происходит дальше? Он переста-

ет видеть возможности, может не просить больше, бояться новых проектов, соглашаться на низкую стоимость своей работы, обесценивать себя. В результате доход действительно остаётся небольшим. Тем временем мозг получает подтверждение: «Я же говорил». Модель укрепляется.

То же самое может происходить в отношениях. Женщина уверена: «Мужчины всё равно уходят». В начале отношений она очень внимательно отслеживает любые изменения. Партнёр стал немного менее активным — появляется тревога. Она начинает проверять, задавать вопросы, искать подтверждение, что всё хорошо. Мужчина чувствует давление и постепенно действительно отдаляется. Мозг снова получает доказательство: «Вот видишь. Они уходят».

Так модель может сама участвовать в создании результата, который потом использует как подтверждение собственной правоты. Это не означает, что человек сам виноват во всём происходящем. Другой человек действительно может уйти. Клиент действительно может отказаться. Проект действительно может не получиться. Но важно видеть, какую часть результата создают внешние обстоятельства, а какую — наша автоматическая реакция.

Когда ребёнок рождается, он не знает, как устроен мир, поэтому он исследует. Он смотрит, трогает, пробует, повторяет. Он задаёт огромное количество вопросов и совершенно спокойно живёт с тем, что пока чего-то не знает. Потом у нас появляется всё больше готовых ответов. Это хорошо.

Без этого невозможно нормально жить, но постепенно мозг начинает всё реже исследовать и всё чаще узнавать. И чем больше готовых ответов, тем меньше новых данных мы получаем. Допустим, человек считает, что ему нельзя вести блог, потому что он «не создан для публичности». Он может годами даже не проверять эту идею, не записывать видео, не писать регулярно, не пробовать разные форматы. У него нет нового опыта, но вывод уже есть. Вот, что значит жить внутри модели.

Самое интересное, что знакомое часто ощущается безопаснее нового, даже если знакомое нам не нравится. Человек может годами оставаться на работе, которую ненавидит, потому что там всё понятно, там есть стабильный доход, а вдруг я уйду и будет еще хуже. Может сохранять отношения, которые давно не устраивают, думая еще потерпеть, а вдруг что то изменится. Может жить на определённом уровне дохода и каждый раз откатываться назад после роста. Почему? Потому что мозг очень любит предсказуемость. «Плохо, но понятно» для системы спокойнее, чем «может быть лучше, но я не знаю, что там». Отсюда появляется поведение, которое часто называют самосаботажем. Человек как будто специально мешает себе жить. Но чаще система не пытается разрушить результат, она просто возвращает человека туда, где уже умеет ориентироваться.

Представьте женщину, которая всю жизнь была в отношениях с эмоционально холодными мужчинами. Потом рядом

появляется спокойный, надёжный человек. По логике должно стать легче, а ей почему-то тревожно. Она может начать думать, что «не чувствует любви», что отношения слишком спокойные, что «чего-то не хватает». Хотя системе просто непривычно. Старую любовь она умела распознавать через ожидание, напряжение, страх потерять. Спокойную близость мозгу ещё предстоит научиться считать близостью. Вот почему новое хорошее иногда тоже требует обучения.

Одна из самых опасных вещей — ярлыки.

«Я ленивая».

«Я тревожная».

«Я неуверенная».

«Я не умею обращаться с деньгами».

Как только мы даём себе такое определение, исследование заканчивается. Ну что исследовать, если ответ уже есть? Я просто такая. Но попробуйте заменить ярлык вопросом. Не «я ленивая», а: «В каких именно ситуациях я откладываю действия?» Не «я тревожная», а: «Что именно запускает тревогу?» Не «я не умею проявляться», а: «В какой момент становится сложно?» И картина сразу меняется. Например, женщина говорит: «Я боюсь камеры». Начинаем смотреть. Если видео никто не увидит — страшно? Нет. Если отправить подруге? Тоже нормально. А если опубликовать? Вот тогда страшно. Значит, камера вообще ни при чём. Проблема начинается там, где появляется чужая оценка. Теперь у нас уже есть конкретная точка для исследования. Не «я бо-

юсь камеры». А «мне сложно быть увиденной большим количеством людей». Это намного точнее.

Очень полезно возвращать себе простую фразу:

«Давай посмотрим».

Не «я знаю, почему это происходит». Не «со мной опять одно и то же». А именно: «Давай посмотрим». Что изменилось? Что я сейчас чувствую? Что произошло до этого? Как я обычно реагирую? Что случится, если я сделаю немного иначе? Эта позиция кажется простой, но именно она возвращает мозгу исследовательскую функцию. Пока мы уверены, что уже знаем ответ, новое почти не появляется.

Допустим, женщина хочет поднять стоимость своей работы. Старая модель говорит: «Люди не будут платить, а постоянные клиенты уйдут». Можно годами думать, откуда это убеждение появилось, а можно одновременно провести маленький эксперимент. Назвать новую цену нескольким клиентам. Что произойдёт? Кто-то откажется. Кто-то согласится. Кто-то начнёт задавать вопросы. И у мозга впервые появятся данные, которых раньше не было. Это очень важный принцип. Мы не обязаны менять модель только разговорами. Иногда лучший способ проверить её — дать мозгу новую реальность.

Есть ещё одна вещь, которую важно понимать. Мозг обучается каждый день независимо от того, занимаемся мы собой специально или нет. Каждый раз, когда вы чего-то избегаете и после этого чувствуете облегчение, мозг получает

урок: избегание помогло. Каждый раз, когда после тревоги проверяете телефон и становится спокойнее, система запоминает: проверка работает. Каждый раз, когда после тяжёлого дня еда приносит удовольствие, мозг связывает еду с восстановлением состояния.

Мы всё время чему-то себя обучаем. Именно поэтому необходимо начать не с какой-то сложной техники, а с наблюдения: «Что я постоянно подкрепляю? Какой реакции даю всё больше доказательств? Какой результат мозг получает после моего действия?» Иногда ответ объясняет очень многое.

Например, женщина решила вести блог. Она записала видео, посмотрела на себя и почувствовала сильный стыд. Удалила, и сразу стало легче. На следующий день повторилось то же самое. Что выучил мозг? Не «я хочу стать блогером». Он выучил другое: **удалить видео = почувствовать облегчение.** И чем чаще это повторяется, тем быстрее в следующий раз появляется желание удалить. Вот почему одного сознательного желания мало. Система обучается по фактическому результату. Если мы хотим другую реакцию, ей нужен другой опыт.

То же самое с ценой. Человек хочет больше зарабатывать, но каждый раз, когда клиент говорит «дорого», сразу делает скидку. Что происходит? Напряжение снижается. Мозг получает награду за снижение цены. И через некоторое время этот ответ становится почти автоматическим. Если мы хотим

изменить модель, нужно сначала увидеть эту цепочку. Клиент сказал «дорого» — я почувствовала тревогу — снизила цену — стало легче. Вот уже механизм. А не абстрактное «у меня проблемы с деньгами».

Мне вообще кажется, что чем конкретнее человек смотрит на себя, тем меньше в его жизни становится какой-то мистической невозможности. Большая фраза «я не могу проявляться» кажется огромной. А «я удаляю видео после того, как начинаю оценивать свою внешность» — уже конкретно. «Я не могу зарабатывать» — огромная проблема. «Я снижаю цену каждый раз, когда клиент сомневается» — конкретная реакция. «Я не умею строить отношения» — почти приговор. «Когда человек отдаляется, я пугаюсь и начинаю слишком сильно его контролировать» — механизм. И механизм уже можно исследовать.

Поэтому одна из главных задач этой книги — постепенно вернуть нам способность не верить автоматически всему, что говорит мозг. Не потому, что мозг плохой или постоянно ошибается. Наоборот, он делает ровно то, чему научился. Но старая модель может быть основана на реальности, которой уже нет. И тогда нам нужно обновление. Очень простой вопрос может стать началом такого обновления: **«А если я пока этого не знаю?»** Я не знаю, что клиент откажется, не знаю, что партнёр уйдёт, не знаю, что новый проект провалится, не знаю, что большая сумма обязательно исчезнет, не знаю, что мне не подходит проявленность. Может быть, ста-

рая модель права, а может быть, мир уже изменился. Пока мы не проверили, это только прогноз. И именно в этом «я пока не знаю» появляется пространство для нового опыта.

На мой взгляд, правильно пользоваться мозгом — это не значит заставлять его думать только позитивно и не значит контролировать каждую мысль. Это значит понимать, что мозг строит модели, а потом смотрит через них на происходящее. И время от времени эти модели нужно проверять. Соответствуют ли они реальности? Дают ли тот результат, который мне сейчас нужен? Есть ли у меня сегодня другие варианты? Если да, систему можно доучить. И это, пожалуй, главное, что нужно запомнить из этой главы. Не всё, что кажется очевидным, является реальностью. Иногда это просто очень старая версия мира, к которой мозг привык. А значит, прежде чем сказать «я знаю», стоит хотя бы один раз добавить: **«Давай посмотрим».**

Глава 2. Мозг не ищет правду. Он пытается предсказать, что будет дальше

Мы часто думаем, что сначала видим ситуацию, потом понимаем, что она означает, и только после этого реагируем. Но мозг работает быстрее. Он постоянно пытается предсказать, что произойдёт дальше. Это нужно для выживания. Если бы мы каждый раз ждали полной информации, многие решения принимались бы слишком поздно. Поэтому мозг использует прошлый опыт и заранее строит наиболее вероятный сценарий. Проблема в том, что наиболее вероятный для мозга сценарий не всегда является наиболее вероятным в реальности. Иногда это просто тот сценарий, который ему лучше всего знаком.

Допустим, партнёр не отвечает несколько часов. Сам факт очень простой: сообщения пока нет. Но один человек думает: «Наверное, занят». Другой: «Что-то случилось». Третий: «Он теряет ко мне интерес». Событие одно — прогнозы разные. И именно прогноз запускает состояние. Если мозг решил, что человек просто занят, вы продолжаете заниматься своими делами. Если решил, что отношения под угрозой, начинается тревога, хочется проверить телефон, написать ещё раз, спросить, всё ли нормально. То есть мы очень часто ре-

агируем не на то, что уже произошло, а на то, что, по мнению мозга, **сейчас произойдёт**. И это меняет очень многое.

Очень важно различать три вещи: **факт, интерпретацию и прогноз**. Например, вы опубликовали пост, а реакций оказалось меньше, чем ожидали. Факт: сегодня на публикацию отреагировало мало людей. Интерпретация: «Им неинтересно то, что я делаю» или «у меня никогда не получится». Прогноз: «У меня никогда не получится вести блог». Между этими тремя вещами огромная разница. На публикацию могли мало отреагировать по десятку причин. Время, тема, формат, алгоритм, размер аудитории. Может быть, контент действительно нужно улучшить. Но один результат ещё не означает, что «людям неинтересно всё, что я делаю», тем более что «у меня никогда ничего не получится». Мозг очень быстро достраивает историю. И если мы не замечаем этого перехода, начинаем жить внутри неё как внутри факта.

Наши прогнозы строятся на старом опыте. Если ребёнок рос в ситуации, где денег постоянно не хватало, мозг может очень хорошо выучить: деньги заканчиваются. Во взрослом возрасте доход уже может быть совсем другим. Но как только сумма на счёте уменьшается, человек чувствует ту же тревогу. Он реагирует не только на текущие цифры. Он реагирует на старый прогноз: **сейчас опять не хватит**. Другой человек когда-то сильно обжёгся в отношениях. После этого любое небольшое отдаление партнёра мозг воспринимает как начало того же сценария.

«Я уже знаю, чем это заканчивается».

Хотя на самом деле не знает. Он узнаёт похожий сигнал и достраивает знакомый финал. Вот почему прошлое так сильно влияет на настоящее. Не потому, что оно мистически управляет нашей жизнью, а потому, что мозг использует старый опыт для предсказания будущего и исходя из него принимает решение. Именно поэтому многие страхи на самом деле относятся не к настоящему моменту. Человек боится не самого действия. Он боится того, что, по его мнению, последует за ним.

Например, женщина боится назвать высокую цену. Что страшного в произнесении цифры? Ничего. Страшен прогноз. «Клиент откажется». А дальше? «Я останусь без клиентов». А дальше? «Без денег». И так за одной цифрой стоит целая цепочка будущих событий, которые ещё даже не произошли. То же самое с проявленностью. Человек боится выложить видео не потому, что публикация физически опасна, а потому, что мозг уже построил сценарий: меня увидят, осудят, будут обсуждать, я почувствую стыд. Мы реагируем на фильм, который система уже успела показать внутри.

Самое интересное происходит после того, как человек подчиняется этому прогнозу. Допустим, женщина хотела поднять цену, но испугалась, что клиенты уйдут. Оставила старую стоимость. Тревога снизилась. Что выучил мозг?

«Хорошо, что не подняли. Мы избежали опасности».

Но ведь она так и не узнала, ушли бы клиенты или нет.

Прогноз не был проверен. Наоборот, избегание сделало его ещё сильнее. Это очень важный механизм.

Избегание сохраняет старую модель именно потому, что человек не получает новых данных.

Если я никогда не выступаю, я не узнаю, могу ли нормально выступать. Если не называю более высокую цену, не узнаю, готовы ли люди платить. Если никогда не говорю «нет», не узнаю, действительно ли отношения разрушатся после отказа. Мозг остаётся со старой версией мира. Поэтому облегчение после избегания бывает очень обманчивым, и часто это означает, что вы снова подчинились старой модели.

Нужно смотреть на факты. И здесь возникает сложный вопрос: а как отличить хороший анализ риска от старого страха? Универсального теста нет, но можно начать с нескольких простых вещей. Какие у меня есть реальные данные? Что именно может произойти? Какова вероятность? Что я могу сделать, чтобы уменьшить риск? Есть ли у меня ресурсы справиться, если неприятный вариант всё-таки случится? Это очень отличается от общей мысли: «Мне просто кажется, что всё закончится плохо».

Например, человек рассматривает инвестицию. У проекта нет документов, слишком высокие обещания, непонятно, куда идут деньги. Тревога здесь может быть абсолютно полезной, не нужно убеждать мозг «доверять Вселенной». Нужно проверить документы и отказаться, если риск слишком высокий. А если всё проверено, сумма небольшая, человек по-

нимает риски, но всё равно не может решиться, потому что когда-то потерял деньги, вот здесь уже может работать старая модель.

Иногда люди говорят: «Нужно просто доверять себе». Я бы с этим тоже была осторожна. Какой именно части себя? Спокойному анализу? Опыту? Интуиции? Тревоге? Старой истории? Внутри нас одновременно может происходить очень много всего. Поэтому вместо «просто доверься себе» мне больше нравится: **посмотри, на чём основано твоё решение**. Если есть данные — прекрасно. Если есть опыт — учитываем. Если есть сильное состояние — замечаем его. Но не превращаем автоматически любую внутреннюю реакцию в истину. Есть и обратная сторона. Прогноз может быть не только негативным. Если человек ожидает, что справится, он тоже ведёт себя иначе.

Например, идёт на переговоры не с мыслью «сейчас меня отвергнут», а с мыслью «посмотрим, подходим ли мы друг другу». Он спокойнее говорит, лучше слышит клиента, меньше оправдывается. И это может повысить вероятность хорошего результата. Положительный прогноз не гарантирует реальность. Он просто влияет на состояние и поведение. Наша задача не заменить все плохие ожидания хорошими. Наша задача — сделать прогнозы более гибкими. Не «все откажут» и не «все согласятся».

А: «Некоторые согласятся, некоторые нет. Я посмотрю».

Вот такая модель гораздо ближе к реальности. Жёсткие

прогнозы вообще очень хорошо узнаются по словам «всегда» и «никогда». «У меня всегда всё заканчивается одинаково». «Людям никогда нельзя доверять». «Большие деньги всегда приносят проблемы». «Если я расслаблюсь, обязательно всё развалится».

Такие правила очень удобны для мозга. Они делают мир понятным, но реальность обычно сложнее. Чем жёстче правило, тем меньше система замечает исключения. Если человек уверен, что доверять никому нельзя, он быстро замечает каждый случай обмана, а десятки нормальных взаимодействий может вообще не считать важными.

Старая модель фильтрует реальность и это касается не только плохих событий. Иногда мозг не знает, как прогнозировать **хорошее**. Представьте человека, который всю жизнь жил в финансовом напряжении. Вдруг его доход заметно вырос. Казалось бы, должен расслабиться, а он становится ещё тревожнее. «Это ненадолго». «Надо срочно что-то сделать с деньгами». «Вдруг всё потеряю». Почему? Потому что система прекрасно знает, как жить с нехваткой, и почти не знает, как жить с достатком. Большие деньги создают не только удовольствие, но и неизвестность. Что с ними делать? Как сохранить? Что будет, если доход упадёт? Как изменится отношение других людей? Чем больше неизвестного, тем сильнее мозг пытается вернуть знакомую модель. Именно поэтому иногда человеку недостаточно просто хотеть результат. Ему нужно понять, **что будет после результата**.

То же самое может происходить в отношениях. Человек хочет близости, но близость внутри его модели означает потерю свободы, или ответственность за другого, или риск быть брошенным. Тогда сознательно он ищет отношения, а система одновременно старается держать дистанцию. Чем ближе становится другой человек, тем сильнее напряжение. Если смотреть только на желание «хочу отношения», поведение кажется нелогичным. Если посмотреть на прогноз, всё становится понятнее. Мозг ожидает, что близость закончится чем-то неприятным. Значит, именно это ожидание и нужно постепенно обновлять.

Есть очень простой вопрос, который помогает ловить такие моменты:

«Что, по мнению моего мозга, сейчас произойдёт дальше?»

Например:

Я хочу поднять цену. Что будет дальше?

«Люди уйдут».

Хочу попросить о помощи. Что будет дальше?

«Мне откажут или потом будут считать слабой».

Хочу сказать человеку, что мне не нравится. Что будет дальше?

«Он обидится и перестанет со мной общаться».

Хочу взять выходной. Что будет дальше?

«Всё накопится, я потеряю контроль».

Этот вопрос быстро выводит на прогноз. И очень часто

именно там находится ядро старой модели. После этого можно спросить:

«Я это знаю, исходя из текущих фактов, или мозг сейчас предсказывает?»

Иногда ответ действительно: «Я знаю». Например, человек уже десять раз нарушал договорённость. Тогда прогноз основан на реальных фактах. А иногда мы обнаруживаем, что доказательств почти нет. Есть только ощущение знакомого будущего, и здесь появляется очень важная фраза:

«Я пока не знаю».

Она не обещает хорошего, но и не позволяет старой модели заранее объявить плохой результат фактом. Я пока не знаю, купит ли клиент. Не знаю, как люди отреагируют. Не знаю, получится ли проект. Не знаю, как изменятся отношения после этого разговора. Я могу собрать информацию. Вот здесь мозг снова начинает исследовать.

Очень полезно иногда буквально разделить ситуацию на три части. Что я знаю точно? Что я думаю об этом? И что я предсказываю? Новая модель будущего вообще не должна звучать слишком идеально. «У меня всегда всё получится». «Все люди будут ко мне хорошо относиться». «Я никогда ничего не потеряю». Мозг быстро видит, что это неправда. Мне намного ближе другие модели: «Я могу попробовать и посмотреть». «Не все люди мне подойдут». «Я могу ошибиться и исправить». «Доход может меняться, но я могу учиться им управлять». «Некоторые отношения заканчиваются, но я мо-

гу пережить расставание». Такие прогнозы не обещают идеальную жизнь. Они дают мозгу больше вариантов. Именно это делает систему гибкой. Потому что настоящая устойчивость появляется не тогда, когда человек уверен, что неприятного никогда не произойдёт, а тогда, когда он знает, что сможет что-то делать, если оно произойдёт. Это очень важный разворот.

Например, страх потери денег становится меньше не только тогда, когда человек убеждает себя, что никогда ничего не потеряет. Гораздо сильнее работает другая модель:

«Я могу проверять риски, не вкладывать всё в одно место, иметь резерв. А если всё-таки ошибусь, буду решать проблему». Так у мозга появляется не гарантия, а план и это намного надёжнее. То же самое с чужим мнением. Невозможно сделать так, чтобы вас никогда не критиковали, но можно обучить систему другому: «Некоторые люди могут быть недовольны мной. Я посмотрю, есть ли в их словах что-то полезное, и продолжу». Тогда проявленность перестаёт требовать невозможного условия, что все должны одобрить, а значит, становится гораздо проще. В конечном итоге наша задача не в том, чтобы заставить мозг всегда ожидать хорошего. Это тоже была бы жёсткая модель. Задача — научить его не считать первое предсказание окончательной истиной.

Мозг говорит: «Я знаю, чем всё закончится». А мы отвечаем: «Возможно, но сначала посмотрим». В этой маленькой паузе появляется огромная свобода, потому что пока буду-

щее не произошло, оно остаётся будущим. И если мы перестаём всё время строить его только из прошлого, у нас появляется шанс получить совсем другой опыт.

Глава 3. Автоматическая реакция

Большая часть наших реакций начинается раньше, чем мы успеваем что-то решить. Кто-то говорит неприятную фразу — и внутри уже всё сжалось. Вы видите сообщение от определённого человека — и ещё не открыли его, а тело уже напряглось. Вечером заходите на кухню после тяжёлого дня — и рука сама тянется к сладкому. Смотрите на список дел — и вдруг хочется заняться чем угодно, только не тем, что действительно важно.

Нам кажется, что сначала мы принимаем решение, а потом действуем, но очень часто решение уже почти принято системой до того, как сознание включилось. Ситуация запускает знакомое состояние, а вместе с ним появляется привычный импульс: убежать, проверить, съесть, ответить, замолчать, согласиться, оправдаться, отложить. Вот это и есть автоматическая реакция.

Проблема не в том, что она существует. Без автоматических реакций мы вообще не смогли бы нормально жить. Большая часть привычных действий должна происходить без постоянного контроля. Но если автоматическая реакция снова и снова ведёт к результату, который нам не нравится, её полезно начать замечать, именно замечать, а не сразу подавлять. Потому что если мы видим только последнее действие, мы очень часто пытаемся менять не ту часть цепочки.

Например, женщина говорит: «Я опять написала ему десять сообщений. Почему я не могу просто держать себя в руках?» Но десять сообщений — это уже конец реакции. Что было раньше? Он не ответил. Она почувствовала напряжение, появилась мысль: «Что-то не так». Потом: «Наверное, он отдаляется». Тревога усилилась, и уже после этого возникло желание написать ещё раз. Если работать только с последним действием — «не пиши» — мы оставляем всю предыдущую цепочку нетронутой, и человек просто сидит с той же тревогой, но теперь ещё и пытается силой запретить себе привычное действие. Гораздо полезнее увидеть реакцию раньше.

Допустим, клиент говорит: «Для меня это дорого». У одного человека внутри почти ничего не происходит, он спокойно продолжает разговор. У другого, мгновенно появляется напряжение, а в голове: «Я перегнула с ценой». Потом возникает желание срочно объяснить стоимость, сделать скидку или предложить более дешёвый вариант. Сам клиент ещё ничего не решил, но автоматическая реакция уже начала управлять разговором. Если человек её не замечает, ему кажется, что он просто ведёт переговоры. А если замедлить этот момент, становится видно: клиент сказал одну фразу, а система мгновенно превратила её в угрозу.

Вот почему иногда очень полезно смотреть не только на то, **что вы сделали**, но и на то, **что произошло за несколько секунд до этого**. Что почувствовали? Какая

первая мысль мелькнула? Чего захотелось? Вот там часто и находится точка, где модель включается.

Тело обычно реагирует быстрее мыслей. Мы можем ещё не успеть объяснить себе, что происходит, а плечи уже поднялись, дыхание стало короче, в животе появился неприятный ком, лицо напряглось. Поэтому тело может быть хорошим ранним сигналом. Но здесь важно не впадать в другую крайность и не считать каждое телесное ощущение истиной.

Если мне стало страшно, это не означает автоматически, что ситуация опасна. Это означает, что моя система **определила её как опасную**. Это разные вещи. Именно поэтому страх не всегда требует отступления. Тревога не всегда означает, что нужно срочно что-то исправлять. Чувство вины не всегда означает, что вы поступаете неправильно. Эмоция — часть реакции, но не готовое решение.

Представьте женщину, которая не умеет отказывать близким. Её просят о чём-то, что ей совсем неудобно. Она прекрасно понимает, что не хочет соглашаться, но как только собирается сказать «нет», появляется чувство вины. И дальше происходит очень важная вещь: вина воспринимается как доказательство, что отказ неправильный. Она соглашается. Вина уменьшается. Что получает мозг? Подтверждение: согласиться было правильным решением, потому что стало легче. Так автоматизм закрепляется, но если посмотреть иначе, чувство вины может быть просто старой реакцией на новое поведение. Она не доказывает, что женщина

делает что-то плохое. Она показывает, что система пока не привыкла учитывать её собственные границы. Это большая разница.

Вообще очень полезно разделять **реакцию и решение**. Мне страшно — но я ещё не решила, что делать. Мне неприятно — но я ещё не обязана уходить. Мне стыдно — но это ещё не означает, что нужно удалить публикацию. Я злюсь — но это не значит, что нужно немедленно отвечать. Между первым импульсом и действием может появиться небольшой промежуток. Сначала он совсем маленький. Иногда несколько секунд, но именно в нём появляется выбор. До этого есть только автоматизм.

Например, раньше человек получает неприятное сообщение и сразу отвечает резко, потом жалеет. Новая задача может быть очень простой: заметить момент, когда внутри поднимается злость, и не отвечать хотя бы десять минут. Мы пока не пытаемся стать совершенно спокойными, не ищем идеальную фразу, просто вставляем паузу. И уже этого бывает достаточно, чтобы реакция перестала полностью управлять поведением. Человек перечитывает сообщение позже и вдруг видит его немного иначе. Или понимает, что отвечать вообще не нужно. Вот маленький пример новой архитектуры.

То же самое с деньгами. Человек видит крупный расход — и сразу возникает тревога. Автоматическая реакция может быть разной. Один сразу отказывается от покупки, да-

же если она действительно нужна. Другой, наоборот, хочет быстрее заплатить, чтобы перестать думать. Третий начинает несколько часов пересчитывать все деньги. Сам расход один. Способы снизить тревогу разные. Поэтому нам опять важно не ставить общий диагноз вроде «страх денег». Нужно смотреть на конкретную реакцию. Что именно человек делает, когда становится тревожно? И что с ним происходит после?

Автоматические реакции особенно хорошо заметны в отношениях. Например, один человек во время конфликта начинает приближаться. Ему нужно срочно поговорить, всё выяснить и получить подтверждение, что отношения в порядке. Другой при той же ссоре закрывается и уходит. Ему нужно расстояние, чтобы снизить напряжение. Первый идёт за вторым, второй отдаляется ещё сильнее. Первый пугается ещё больше и начинает давить. Через некоторое время оба уверены, что проблема в партнёре. Хотя огромная часть конфликта создаётся столкновением двух автоматических способов справляться с напряжением. И пока каждый воспринимает свою реакцию как единственно нормальную, изменить что-то сложно.

Очень часто автоматическая реакция маскируется под характер. «Я просто вспыльчивая». «Я закрытый человек». «Я очень контролирующая». «Я такая эмоциональная». Но полезнее спросить: **в каких ситуациях включается эта реакция?** Потому что человек редко одинаковый везде. Женщина может быть совершенно спокойной на работе, но рез-

ко тревожиться в отношениях. Мужчина может легко принимать большие решения в бизнесе, но избегать любого конфликта с родителями. Человек может спокойно выступать перед незнакомой аудиторией и сильно стесняться мнения старых друзей. Это показывает, что дело не только в характере. Есть конкретный контекст, который запускает модель.

Ещё один очень важный момент: автоматическая реакция часто регулирует состояние. Мы уже касались этого, но здесь стоит посмотреть внимательнее.

Тревожно — человек открывает телефон.

Скучно — идёт в социальные сети.

Устал — тянется к сладкому.

Одиноко — пишет бывшему партнёру.

Стыдно — начинает оправдываться.

Страшно — откладывает действие.

После привычного поведения состояние хотя бы ненадолго меняется. Именно поэтому действие повторяется. Допустим, человек весь день находится в напряжении. Вечером приходит домой, ест что-то вкусное и впервые за день чувствует удовольствие. Мозг очень быстро связывает:

вечернее напряжение → еда → облегчение.

Через некоторое время желание поесть появляется ещё до того, как человек успевает понять, что на самом деле устал. Если просто убрать еду, функция никуда не исчезает. Системе всё равно нужно каким-то образом перейти из напряжения в более приятное состояние. Вот почему старую ре-

акцию нельзя рассматривать отдельно от того, что она делает для человека. Иногда само действие выглядит совершенно нелогичным, пока мы не увидим результат сразу после него. Например, человек откладывает важную задачу. В долгосрочной перспективе становится только хуже, сроки приближаются, тревога растёт. Но что происходит в первые минуты после решения «сделаю потом»? Становится легче. Вот и ответ. Мозг ориентируется не только на будущий результат, он очень хорошо запоминает немедленное облегчение. Поэтому прокрастинация может сохраняться годами, даже если человек прекрасно понимает её последствия. Сейчас стало легче, система зафиксировала это.

То же самое с контролем. Женщина переживает за ребёнка и звонит ему несколько раз. Когда он отвечает, тревога снижается. С точки зрения мозга контроль сработал. Проблема в том, что в следующий раз тревога появляется ещё быстрее, потому что система уже знает способ её убрать. Так создаётся замкнутый круг. Чем больше человек контролирует, тем меньше получает опыта: «Я могу не контролировать и всё равно справляться». Поэтому автоматическая реакция иногда становится сильнее именно потому, что слишком хорошо выполняет краткосрочную задачу.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, купив полную легальную версию на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.