

МАРВИН МАРШАЛЛ

Жизнь без Стресса

КАК НАСЛАЖДАТЬСЯ
ПУТЕШЕСТВИЕМ



Марвин Маршалл

**Жизнь без стресса. Как
наслаждаться путешествием**

ИГ "Весь"

2017

УДК 159.9
ББК 88

Маршалл М.

Жизнь без стресса. Как наслаждаться путешествием /
М. Маршалл — ИГ "Весь", 2017

ISBN 978-5-9573-3577-1

Стресс способен убить радость жизни, уничтожить важные отношения и карьеру, подкосить ваше здоровье. Выражение «все болезни от стресса» – преувеличение лишь отчасти. Список заболеваний, которые предположительно вызваны стрессом, растет с каждым годом. В состоянии стресса становится невероятно сложно бороться с вредными привычками и приносить в свою жизнь какие-либо положительные перемены. Кажется, что для этого необходимы огромные волевые усилия. А этот ресурс уже подточен стрессом. Получается замкнутый круг, по которому многие бродят годами. Марвин Маршалл просто и с юмором объясняет, что делает стресс с нашими умом и телом. И советует, с какого конца нужно взяться за дело, чтобы бережно размотать клубок физических, эмоциональных и моральных проблем, которые могут казаться неразрешимыми. Автор предлагает эффективную программу разнообразных упражнений – от актерских техник до визуализации и смехотерапии. Практикуясь в новом взгляде на себя и окружающую действительность, вы не только повысите свою самооценку и продуктивность, но и сможете значительно улучшить свое здоровье. Вспомните период, когда вы в наибольшей мере наслаждались жизнью, – вы можете жить так всегда. Потому что причина вашего состояния не во внешних обстоятельствах, а в вас.

УДК 159.9
ББК 88

ISBN 978-5-9573-3577-1

© Маршалл М., 2017

© ИГ "Весь", 2017

Содержание

Предисловие	8
Введение	9
Часть I. Представления, которые уменьшают стресс	11
Вступление. Представления, которые уменьшают стресс	11
1. Предположения	12
2. Связь мозга с телом	16
3. Мотивация внешняя и внутренняя	19
Резюме и выводы	23
Конец ознакомительного фрагмента.	24

Марвин Маршалл

Жизнь без стресса. Как наслаждаться путешествием

Marvin L. Marshall

Live Without Stress: How to Enjoy the Journey

© 2017 Marvin L. Marshall

© Перевод на русский язык, издание на русском языке, оформление. ОАО «Издательская группа «Весь», 2020

* * *



Дорогой Читатель!

Искренне признателен, что Вы взяли в руки книгу нашего издательства.

Наш замечательный коллектив с большим вниманием выбирает и готовит рукописи. Они вдохновляют человека на заботливое отношение к своей жизни, жизни близких и нашей любимой Родины. Наша духовная культура берёт начало в глубине тысячелетий. Её основа – свобода, любовь и сострадание. Суровые климатические условия и большие пространства России рождают смелых людей с чуткой душой – это идеал русского человека. Будем рады, если наши книги помогут Вам стать таким человеком и укрепят Ваши добродетели.

Мы верим, что духовное стремление является прочным основанием для полноценной жизни и способно проявиться в любой области человеческой деятельности. Это может быть семья и воспитание детей, наука и культура, искусство и религиозная деятельность, предпринимательство и государственное управление. Возрождайте свет души в себе, поддерживайте

его в других. Именно это усилие создаёт новые возможности, вдохновляет нас на заботу о близких, способствуют росту как личного, так и общественного благополучия.

Искренне Ваш,
Владелец
Издательской группы «Весь»
Пётр Лисовский

A stylized, handwritten signature in black ink, consisting of a large, flowing loop followed by a series of sharp, intersecting strokes that end in a small, wavy flourish.

*Посвящается Эвелин – моей жене и возлюбленной на протяжении
вот уже шести десятков лет*

*Если бы вы спросили, в чем ключ к долголетию, я бы ответил:
в том, чтобы избегать беспокойств, напряжения и стрессов. Впрочем,
если бы вы и не спросили, я все равно сказал бы это.
Джордж Бернс, американский предприниматель, 1896–1996*

Предисловие

Представьте на минутку, что вы открываете дверь в незнакомое помещение. А войдя, понимаете, что оно нравится вам куда больше того, в котором вы недавно обитали.

Эта книга и станет для вас дверью в новое обиталище, где вы обретете совершенное иное представление о том, *как жить без стресса*.

Введение

Пожалуй, самое знаменитое изречение во всей истории философии и медицины – знаменитое утверждение Рене Декарта «Я мыслю, следовательно, существую». Этот афоризм и сегодня по-прежнему влияет на умы, являясь основой убеждения, что мозг не воздействует на тело. Теперь у нас есть убедительные доказательства того, что мышление (познание) оказывает серьезнейшее влияние на чувства (эмоции), которые в свою очередь влияют на организм, вызывая стресс.

Обстоятельства оказываются проблемами или же интересными задачами – в зависимости от нашей точки зрения. Вблизи Земля выглядит плоской; если смотреть из космоса – это шар. Разница в ракурсе. Так же и мы, не разобравшись в происходящем, создаем собственное представление, которое часто приводит к стрессу.

Стресс может быть причиной головных болей, лишнего веса, бессонницы, астмы, болезней сердца, язв, депрессии, мигрени, синдрома раздраженного кишечника и многих других расстройств иммунной, пищеварительной и центральной нервной систем. Кроме того, все больше статистических данных свидетельствуют о том, что все эти заболевания развиваются прежде всего в результате повреждений, которые стресс наносит нейронам головного мозга.

Предвкушение или беспокойство могут вызвать стресс. Человеческий разум обладает такой мощью, а связь между восприятием и физиологической реакцией настолько сильна, что мозг, просто представив угрожающую ситуацию, дает телу команду дать деру, встать грудью или застыть на месте. Эта его способность может в равной степени и расширить возможности организма, и привести к болезни.

Правильно используя свой ум, можно выздороветь; однако, даже встав на путь исцеления тела, мы нередко все портим, возвращаясь к ложному, но такому привычному руководству разума. Недомогания, которые мы обычно считаем телесными, вполне устранимы силой мысли. Очагом или причиной многих болезней часто является именно психика. Неоспоримое тому доказательство – головная боль, которая моментально проходит, стоит нам уйти в отпуск.

Стресс заставляет нас постоянно чувствовать себя плохо. Из-за него мы становимся все более и более раздражительными, а повседневные дела превращаются в тяжкую повинность. Мы начинаем избегать обычных действий – даже тех, что нам нравятся.

Кроме того, стресс вынуждает нас принимать необоснованные, неразумные решения, в том числе и те, которые напрямую влияют на наши финансы и работу. Он портит нам аппетит, заставляя считать, что мы переедаем или недоедаем. Иногда мы даже начинаем пренебрегать своим внешним видом.

Порой мы даже не подозреваем, какие наши действия могут вызывать стресс. Пользуясь каким-то устройством или чем-то увлекшись, мы забываем, что это устройство или это занятие – в нашей власти, а не наоборот. Неслучайно многочисленные исследования совершенно четко связывают зависимость от смартфона с тревожностью, стрессом и ослаблением умственной деятельности.

Эта книга продемонстрирует несколько простых способов значительно снизить стресс, повысить ответственность и работоспособность, улучшить отношения и по-настоящему наслаждаться всем тем, что дает нам жизнь. Однако есть одно условие. Вы должны упражняться в том, что здесь предлагается.

И напоследок – немного терминологии. У слова «стресс» множество определений, оно в том числе является сокращением от слова «дистресс», которым медики называют и очень сильную физическую боль, и душевное смятение, и утомление, и психические страдания или трав-

матические переживания. Примерами могут служить отклонения, вызванные разными причинами, от форс-мажорных обстоятельств до некоторых внешних и временных физических состояний. Однако даже в таких ситуациях эта книга поможет справиться со стрессом, который мешает вам наслаждаться жизнью и общением с другими людьми.

Часть I. Представления, которые уменьшают стресс

Вступление. Представления, которые уменьшают стресс

Сначала мы создаем себе привычки, а потом наши привычки создают нас.

Джон Драйден

Начнем с *предположений*. Нашим поведением руководят предположения. Они могут уменьшать или увеличивать стресс и делать жизненный путь менее или более приятным. Переходя улицу, мы предполагаем, что нас не собьет машина. Направляясь в кино, предполагаем, что фильм нам понравится. А если предположим, что не сможем что-то сделать, то, скорее всего, даже и не попытаемся. Предположения оказывают на нашу жизнь негативное или позитивное влияние. *И самое главное – их осознать, потому что мы не сможем ничего изменить, пока не поймем и не оценим положение вещей.* Глава 1 «Предположения» посвящена тому, как следует понимать наши предположения и как они влияют на уровень стресса.

Понимание *связи между мозгом и телом* помогает снизить стресс. Как сказал мудрец, «наше тело там, где мы находимся физически; ум же там, куда направлены наши мысли». То, как мы думаем, напрямую влияет на наши чувства. В главе 2, «Связь мозга с телом», объясняется, как мозг влияет на тело, как тело влияет на ум, что связывает их друг с другом и их обоих – со стрессом.

Мотивация, как станет понятно из дальнейшего текста, может быть внешней или внутренней. Иногда мы делаем что-то потому, что хотим чувствовать себя комфортно рядом с окружающими, а значит, вести себя так же, как и они. А порой мы совершаем поступки, противоречащие тому, чего хотят от нас другие. Мотивы наши различны, и, поняв, почему мы поступаем именно так, мы сможем быть увереннее в себе и проявлять больше самостоятельности. Связь мотивации со стрессом – тема главы 3 «Мотивация внешняя и внутренняя».

Чтобы уменьшить стресс, важно понять, какие предположения мы делаем, как мысли влияют на эмоции и какова наша мотивация.

1. Предположения

Хоть предположения и необходимы, но именно они – причина ненужного стресса.

Марвин Маршалл

Как-то субботним утром моя жена отправилась в медицинскую лабораторию. В памятке, которую ей дали, указывалось, что лаборатория будет открыта. Приехав же, она обнаружила, что все закрыто: в памятку вкралась опечатка. Прислушайся она повнимательнее к своему предположению (подозрению), сначала позвонила бы туда и тем самым сэкономила время и силы.

Предположения – это убеждения, воспринимаемые как должное. Они настолько естественны и произвольны, что, как правило, толком не осознаются. Мы предполагаем, что, встав с постели, упрямся ногами в пол, который будет под нами, а когда отправим по почте письмо, адресат его непременно получит. Тем не менее существуют и предположения неестественные или недопустимые. Например, человек резко нам ответил или хмуро взглянул, и только лишь потому мы предполагаем, будто он на нас сердится. Между тем человек этот, возможно, расстроен событием, совершенно с нами не связанным, и просто срывается на первом встречном – в данном случае на нас. Вас направляют на ежегодный медосмотр, и вы можете предположить, что все анализы вполне рутинны и результаты будут, как обычно, благоприятными, а можете заподозрить, что с вашим здоровьем не все в порядке, раз врач назначил обследование.

Важно помнить: поняв, что мы делаем предположение, мы можем осознанно решить, полезно ли оно нам. Это понимание позволит лучше контролировать собственную жизнь и, следовательно, уменьшать стресс.

Поведением управляют предположения

Дуглас Макгрегор, ныне покойный профессор менеджмента Массачусетского технологического института и известный эксперт по поведению, изучал подходы к управлению людьми и пришел к выводу, что в них содержится два набора предположений, которые он назвал «метод Х» и «метод Y». (Хотя в реальной жизни между этими противоположными позициями обычно есть и промежуточные. Ко множеству факторов, влияющих на наши предположения, относятся, в частности, жизненный опыт, пол, возраст и социальное положение.)

Впрочем, макгрегоровские методы Х и Y четко прослеживаются в отношениях между начальником и подчиненным, родителем и ребенком, учителем и учеником, между супругами и вообще в любых взаимоотношениях.

Метод Х

Для тех, кто авторитарен в отношениях с другими, Макгрегор определил следующие предположения:

1. Среднестатистический человек работу не любит и будет всячески ее избегать.
2. В силу этого большинство людей, как правило, необходимо заставлять, контролировать, направлять или даже грозить наказанием, чтобы они прилагали необходимые усилия.
3. Среднестатистический человек избегает ответственности, предпочитая, чтобы им руководили, и превыше всего нуждается в безопасности.

Награда зависит от соответствия ожидаемому, а наказания являются следствием отклонения от него. Стили метода Х варьируют от «жесткого» до «мягкого». Сержант, муштруя

новобранцев, использует «жесткий» подход. «Мягкий» же характерен для менее жестких стратегий, где для контроля применяются вознаграждение или подкуп.

Принуждение и манипулирование по методу Х часто приводят к стрессам и сопротивлению и портят отношения.

Метод Y

Идеи метода Y точнее соответствуют современным исследованиям и ведут к большему успеху. Этот подход создает условия, чтобы *люди проявляли самостоятельность*, и ориентирован на *сотрудничество, а не принуждение*.

Согласно концепции метода Y:

1. И физические, и умственные усилия в работе так же естественны, как и в игре. А выполнение обязанностей приносит удовлетворение.

2. Люди проявляют самостоятельность и силу воли в деле, к которому относятся со всей серьезностью.

3. Ответственность и серьезность отношения зависят от награды за достижения. *А самая главная награда – когда человек доволен собой.*

Большинство людей склонны пользоваться методом Х. Пусть и неосознанно, но они пытаются управлять, что и лежит в основе этого метода. Метод Y, напротив, опирается на влияние. Люди чувствуют себя свободными, избавившись наконец от принуждения и манипулирования по методу Х с его стрессами, сопротивлением и испорченными отношениями. А вот сотрудничество, доверие и предоставление возможностей, характерные для метода Y, уменьшают стресс, улучшают отношения, да и в целом намного эффективнее.

Приведенные ниже примеры помогут вам определить, в соответствии с каким методом – Х или Y – вы больше привыкли обращаться с людьми.

- Вы руководитель и приказываете подчиненным закончить новый проект к определенному сроку (метод Х) или же *объясняете причину, по которой проект необходимо закончить к определенному сроку* (метод Y).

- Вы родитель и заявляете ребенку, что накажете его, если он не будет поступать как полагается (метод Х), или же *выясняете, почему и как именно ребенок поступил, и этим помогаете ему разобраться и исправить все самому* (метод Y).

- Вы препираетесь с супругом(ой), настаивая на своей правоте (метод Х), или же *обсуждаете проблему так, чтобы каждый из вас мог прояснить собственную позицию* (метод Y).

Проверка предположений

Допустим, утром вам говорят, что днем вас вызывает руководство. Вы можете предположить, что эта встреча лишит вас уверенности в себе или, наоборот, сделает вас увереннее в своих силах. Если вы опасались, что после встречи будете расстроены, а этого не произошло, значит, вы переживали напрасно. Если же, напротив, полагали, что встреча вас порадует, а этого не случилось, вы будете разочарованы. Тревоги и других эмоций, вызывающих стресс, можно избежать, если вообще не предполагать, о чем пойдет речь. *Но как же совсем не думать о предстоящей встрече?*

Самый простой способ – перенаправить мысли. Как известно (и об этом мы подробнее поговорим в следующей главе), эмоции следуют за восприятием, за осознанием, за осмысливанием. Проще говоря, подумайте о чем-то другом, и эмоции последуют за мыслью. Например, представьте, что выходите из комнаты после встречи, широко улыбаясь. Весь ваш стресс или беспокойство немедленно как рукой снимет.

Предположения становятся причиной многих проколов, потому что часто они основаны на ложных убеждениях. В результате – халтурная работа, упущенные возможности и испор-

ченные отношения. Мы-то точно знаем, что думаем и имеем в виду, а вот у другого человека может быть совершенно иная точка зрения. В старом комиксе «Кельвин и Хоббс» Кельвин говорит маме: «Я есть хочу. Можно перекусить?» Мама отвечает: «Конечно. Сам возьми». На следующей картинке Кельвин проходит по гостиной, жуя печенье, а другое держит в руке. И слышит, как мама из соседней комнаты продолжает: «Достань из холодильника яблоко или апельсин». Кельвин стоит и думает: «Вот мы вроде бы оба говорим по-английски, но явно не на одном языке». Для него «перекус» – это печенье. А для матери – яблоко или апельсин.

Другой пример. Отец гулял по лесу с трехлетней дочерью. По дороге он то и дело повторял, чтобы она не сходила с тропинки. Девчушка же бродила повсюду. Рассматривала зеленый папоротник, красный куст и резвилась то здесь, то там. Отец постоянно говорил: «Не сходи с тропинки. Иди все время по тропинке». В конце концов он так на нее разозлился, что схватил за плечики, легонько встряхнул и закричал: «Я же велел тебе не сходить с тропинки!» Малышка взглянула на него глазами, полными слез, и пролепетала: «Папочка, а что такое тропинка?»

ПРИМЕЧАНИЕ. Иногда слово «предположение» можно заменить на «ожидание». Однако следует понимать, что эти два понятия все же различаются по смыслу: ожидание означает предвкушение, надежду, прогнозирование, в то время как предположение подразумевает нечто само собой разумеющееся. Здесь важно понять главное: четко формулируя мотивацию действий другого человека, вы одновременно высказываете и предположение, и догадку. Чем он руководствуется в своих поступках, в точности неизвестно никому, а во многих случаях люди и сами-то не могут толком объяснить, почему поступили так или иначе. Чужая мотивация другим неведома.

В школе ложные предположения распространены среди преподавателей разных классов. (Я сам это наблюдал, когда руководил начальной, средней и старшей школой.) В частности, объясняя урок, учитель предполагает, что ученики *усвоили* предыдущие уроки, – *и не проверяет, ВСЕ ли знают, как применить полученные знания.*

У моей жены мышление довольно цикличное, у меня – линейное. Чтобы действительно понять, что она хочет мне сообщить, я даже не предполагаю, будто знаю, чего она хочет. Я постоянно проверяю, дабы удостовериться, что понял то, что услышал, то, что она на самом деле имела в виду. Практически как в анекдоте: «Я знаю, вы считаете, что поняли, что я, по-вашему, сказал, но не уверен, что вы понимаете, что услышали совсем не то, что я имел в виду».

Научиться проверять свои предположения – вот что вы можете делать, если сосредоточитесь на этом. Предполагать, будто чужая мотивация нам известна, свойственно всем и в определенных ситуациях даже необходимо. Например, моя жена пишет романы, и для нее объяснить мотивацию зачастую крайне важно, для того чтобы раскрыть характер персонажа. В реальной жизни, однако, предполагать мотивацию другого человека – все равно что гадать на кофейной гуще.

Я больше не трачу ни время, ни силы на попытки понять мотивы других людей. Вместо этого я научился сосредотачиваться исключительно на поведении. И считаю, что такой подход позволяет мне принимать более правильные решения, делать отношения лучше и более грамотно вести разговор.

Споры о предположениях, возможно, лучше всего иллюстрирует знаменитая стихотворная притча, суть которой в том, что ложными могут быть все предположения.

Шесть седовласых мудрецов сошлись из разных стран.
К несчастью, каждый был незряч, зато умом блистал.
Они исследовать слона явились в Индостан.

Один погладил бок слона... Довольный тем сполна,
Сказал он: «Истина теперь как божий день видна:
Предмет, что мы зовем слоном, – отвесная стена!»

Другой, наткнувшись рукой на бивня острие,
Сказал: «Коль интересно вам, вот мнение мое:
Не что иное этот слон, как острое копье!»

А третий хобот в руки взял и закричал: «Друзья!
Гораздо проще наш вопрос, уверен в этом я!
Сей слон – живое существо, а именно – змея!»

Мудрец четвертый обхватил одну из ног слона
И важно молвил: «Это ствол, картина мне ясна!
Слон – дерево, что зацветет, когда придет весна!»

Однако *пятый* мудрый муж был, как гора, высок
И потому достать рукой слоновье ухо смог.
«Слон, без сомненья, веер», – так он медленно изрек.

Тем временем *шестой* из них добрался до хвоста
И рассмеялся оттого, как истина проста.
«Ваш слон – веревка! Если ж нет, зашейте мне уста!»

И, как известно, мудрецам присущ упрямый нрав.
Спор развязав, они дошли едва ль не до расправ.
Но правды ни один не знал, хотя был в чем-то прав.

Джон Годфри Сакс. Слепцы и слон¹

Ключевые моменты

- Работая с другими, помните о подходе. Предположения по методу Х диктуют принуждение. Предположения по методу Y предполагают воздействие и сотрудничество.
- Предположения – это убеждения, принимаемые как должное.
- От неправильных предположений бывают огорчения.
- Предположения о мотивации другого человека – это гадание на кофейной гуще. Вместо этого лучше присмотритесь к его поведению.

¹ Перевод с английского Шрипада Бхакти Бимала Авадхута Махараджа. – *Примеч. пер.*

2. Связь мозга с телом

Функция тела – повсюду таскать с собой мозг.
Томас Алва Эдисон

Но вернемся к афоризму Рене Декарта «Мыслю, следовательно, существую». Заложенное в нем неправильное представление все так же сильно влияет на наше мышление и сегодня, поскольку отвергает тот факт, что мозг и тело связаны настолько тесно, что их невозможно разделить.

Теперь у нас есть неопровержимые доказательства того, что мысли влияют на тело: мозг настолько оплетен целой сетью систем, что тело и мозг неразделимы. Чувства (эмоции) нельзя отделить от познания (мыслей). Иными словами, мышление значительно влияет на эмоции, что, в свою очередь, оказывает воздействие на уровень стресса в теле. Чтобы научиться уменьшать стресс, крайне важно понять эту связь, в частности (1) как мысли влияют на тело и (2) как здоровье тела влияет на мозг.

Почему мы ведем себя так, а не иначе

Вот три ситуации. *Первая:* предположите на минуту, что с нетерпением ждете, когда по телевизору начнется какая-то особенно интересная для вас программа. Вы уже поужинали, удобно устроились в любимом кресле и погрузились в просмотр. Вдруг звонит телефон. У вас три варианта естественной реакции: ответить на звонок, проигнорировать его (позвонит-позвонит, да и перестанет) или включить автоответчик. *Вторая* ситуация: вы дома, и тут звонят в дверь. Ваша естественная реакция – посмотреть, кто же это пришел. В *третьей* ситуации вы за рулем, подкатываете к светофору, на котором горит красный; ваша естественная реакция – остановиться. Фактически все три ваши первичные реакции – (1) ответить на звонок, (2) посмотреть, кто там пришел, и (3) остановиться на красном сигнале светофора – это реакции на раздражители. Раздражители же эти являются внешними и служат поводом, но *не причиной вашей реакции*. И здесь крайне важно осознавать, что вовсе не раздражители (стимулы) заставляют вас реагировать.

В течение трех лет я каждый месяц наезжал в Нью-Йорк, чтобы работать с клиентом. Бывая там, я обычно навещал двоюродного брата, старшего редактора крупного международного делового журнала.

Мой брат, несомненно, был парень сообразительный. Несмотря на это, мне так и не удалось убедить его в том, что звонок телефона, в дверь или красный сигнал светофора – просто информация и она отнюдь *не управляет* его поведением автоматически.

Для сравнения приведу пример.

Много лет назад, когда автоответчиков еще не было, некто часто навещал друга. И вот как-то они беседуют, и тут звонит телефон. Хозяин, не обращая на это внимания, продолжает говорить. Гостя же непрерывные трели, очевидно, отвлекают и нервируют, он не понимает, почему хозяин на них не реагирует, и наконец выпаливает: «Ты что, не собираешься ответить на звонок?» – «Нет, – качает головой тот. – Я поставил телефон для собственного удобства, а сейчас мне отвечать неудобно».

Осознанно или неосознанно², мы сами выбираем, как реагировать на внешние раздражители. На практике совершенно не важно, являются ли упомянутые реакции осознанными или

² В такого рода дискуссиях обычно употребляют термин «бессознательный, бессознательно». Но когда я предложил нескольким специалистам по исследованию мозга пользоваться термином «неосознанный, неосознанно» как более точным,

неосознанными. *Однако если мы считаем, что нашими реакциями автоматически управляют внешние раздражители, возникает проблема.* Мы начинаем вредить себе, когда делаем вывод, будто причиной нашего поведения служит телефонный звонок, звонок в дверь или красный свет – словно какая-то внешняя сила или человек *заставляет* нас действовать именно так. Позже мы обсудим и свои варианты реакции на них, но вот прямо сейчас важно понять, что вести себя так нас ничто не принуждает, что к этому нет никаких причин. И хоть мы часто слышим «выбора не было», факт остается фактом: пока мы живем, выбор есть всегда, а варианты заканчиваются только вместе с жизнью. Мы перебираем их тысячи каждый день – действительно ежеминутно. Начав осознавать этот факт, мы делаем второй шаг в понимании стресса. Первый – просто осмыслить предположения, второй же – понять, что ничто не заставляет нас вести себя каким-то определенным образом. Мы действуем, руководствуясь своими мыслями (внутренними раздражителями) и реакциями на внешние раздражители.

Физиология

Эта книга в первую очередь о том, как уменьшить стресс. Если же вас заинтересовали медицинские, или биологические, последствия стресса, в интернете можно найти много информации. Прекрасным источником послужит книга Брюса Макьюена «Конец стресса, каким мы его знаем».

Чтобы у вас все-таки было некоторое представление о физиологических основах связи тела и мозга, вот простое объяснение того, как организм создает стресс (то, что ученые называют «пагубными раздражителями»). Зарождается стресс глубоко в головном мозге, когда его отдел, называемый гипоталамусом, посылает сигнал надпочечникам, расположенным в верхней части почек. Они начинают вырабатывать гормоны, и больше всего – адреналина. Имеются убедительные доказательства, что именно адреналин является гормоном стресса, вызывающим страх, панику или ощущение угрозы.

Другой гормон, кортизол, не только пробуждает страх, но и активизирует участок, где эта эмоция вспыхивает впервые. Кортизол воздействует на миндалевидное тело (миндалину, амигдалу), которое играет важную роль в формировании долговременных воспоминаний, связанных со страшными или травмирующими событиями. Миндалевидное тело – это хранилище эмоциональной памяти, главным образом как раз страха. Участвует оно и в том, что можно назвать тревожными ожиданиями, страхами и беспокойствами, которые мы испытываем, независимо от того, есть ли для этого реальные основания. Таким образом, повышенный уровень гормона стресса в миндалевидном теле заставляет нас беспокоиться еще больше, усиливая стресс, который мы и без того уже испытываем.

Когда адреналин увеличивает частоту сердечных сокращений, насыщая кровью мышцы и органы, пульс начинает скакать. Бронхиолы в легких расширяются, их начинает захлестывать кислородом, который в избытке поступает и в мозг. Волосы встают дыбом, потому что адреналин сужает кровеносные сосуды, выходящие в кожу. Кроме того, адреналин побуждает организм интенсивнее вырабатывать глюкозу, обеспечивая готовый источник энергии. Весь этот процесс, создающий стресс, неизменно вызывает негативные эмоции.

Разочарование, тревога, депрессия, враждебность, непредсказуемость и ощущение, что ты собой не владеешь, – вот основные причины, по которым гормоны в большом количестве попадают в кровоток.

Мозг пластичен, то есть податлив, эластичен и отзывчив. Новые связи формируются не только переживаниями, но и мыслями, которые образуют в нем новые нейронные связи. Эти связи (цепочки) на протяжении всей нашей жизни выращивают новые клетки – процесс, называемый нейрогенезом и тесно связанный с обучением и запоминанием.

Итак, *стресс мы выучили и запомнили*. А повторяющиеся мысли и действия изменяют нейронные связи и функционирование мозга.

Фитнес для ума

Есть только один верный способ улучшить психическую форму и уменьшить стресс: двигаться! Человеческое тело эволюционировало не для того, чтобы пролеживать бока на диване или отращивать зад перед компьютером (телевизором).

Упражнения стимулируют выработку гормонов роста, которые, в свою очередь, способствуют образованию белка, а он играет ключевую роль в наращивании мышц. Большее количество белка в организме положительно влияет на развитие нейронов, улучшается память, повышается работоспособность мозга.

Последствия малоподвижного образа жизни хорошо изучены и удручающи. Те, кто мало двигается, больше подвержены различным видам рака, сердечно-сосудистым заболеваниям и даже болезни Альцгеймера. Далеко не в престарелом возрасте недостаточная подвижность может привести к обострению симптомов артрита, болей в пояснице, к депрессии и тревоге. Один из наиболее эффективных способов уменьшить стресс, а также снизить риск сосудистой деменции – это, в частности, выполнение аэробных упражнений.

Поскольку малоподвижный образ жизни в наше время свойствен многим, следующая история должна побудить нас больше двигаться и делать упражнения.

У фермера упал в колодец осел. Пока фермер размышлял, что делать, животное жалобно ревел. Наконец, решив, что, осел уже старый, а колодец все равно нужно засыпать, фермер взял лопату и стал закидывать его землей.

Ослиное «иа-а-иа-а-иа-а» какое-то время продолжалось, а потом стихло. Бросив в колодец еще несколько лопат земли, фермер заглянул в него – и очень удивился.

Оказывается, осел просто стряхивал землю, падавшую ему на спину, и с каждой лопатой поднимался все выше. Фермер продолжал сыпать землю, а осел все так же ее стряхивал, пока не выпрыгнул из колодца, – только его и видели.

Мораль сей истории: *жизнь порой забрасывает тебя землей. Секрет в том, чтобы стряхнуть ее себе под ноги и двигаться дальше.*

Ключевые моменты

- Мышление (познание) и чувства (эмоции) неразделимы.
- Эмоции – результат взаимодействия мозга с телом.
- Мозг податлив, эластичен и отзывчив, но стресс способен замедлить его развитие.
- Движение уменьшает стресс.
- Для эффективной работы мозга необходимы физические упражнения.

3. Мотивация внешняя и внутренняя

*Мотивация – это искусство заставлять людей делать то, что нужно ВАМ, потому что ОНИ сами этого хотят.
Дуайт Дэвид Эйзенхауэр*

В первой главе мы узнали, что на мышление влияют предположения. Во второй главе мы получили представление о том, как мышление влияет на чувства и уровень стресса. Теперь обратимся к третьему, крайне важному для снижения стресса фактору – к своей мотивации.

Разберемся с понятиями

Понятию «мотивация» даются разные определения. Обычно различают мотивацию *внешнюю/несвойственную* и *внутреннюю/истинную*.

Строго говоря, вся мотивация исходит от человека. Это и в самом деле так, хотя людей часто вдохновляет или влияет на них кто-то или что-то *извне*. В таких случаях они получают стимул. Однако тех, кто дает этот стимул, мы обычно не называем «стимуляторами». Мы говорим о них как о мотиваторах, например: «Она потрясающий мотивирующий оратор», а не «Она потрясающий стимулятор и вдохновитель».

Внешняя/несвойственная мотивация – та, которую вызывает какой-то стимул *извне*. Нас склоняют к чему-то, провоцируют, вдохновляют, воодушевляют, уговаривают, подстегивают, прищипывают, улещивают, поощряют и даже наказывают. Внешняя мотивация подразумевает зависимость желания сотрудничать от воздействия среды и мощное давление со стороны окружающих.

Внутренняя/истинная мотивация возникает, когда человек действует по какой-то *внутренней* причине, вызванной интересом, любопытством, желанием, той или иной необходимостью, например в еде или сне. Такая мотивация – врожденная, она подразумевает естественную склонность заниматься чем-то, что *не* подвержено влиянию извне.

В этой книге понятия *внешней* и *внутренней* мотивации используются для того, чтобы различать, *внешними* или *внутренними* мотивами руководствуется человек, поступая так или иначе. Осознав разницу между ними, вы и начнете учиться понимать, когда поддаться внешнему влиянию и действовать соответственно, а когда воспротивиться. Разобравшись, каков *источник* мотивации, вы сможете уменьшить стресс, оказывающий на вас негативное воздействие.

В своих поступках люди руководствуются как внешней, так и внутренней мотивацией. Например, ваш муж (жена) знает, что вы пошли за продуктами. Вернувшись, вы *попросили* его (ее) взять у вас сумку с покупками, что он (она) и сделал(а). Сравните это с ситуацией, когда муж (жена) забирает у вас сумку *без вашей просьбы*. Обратите внимание, что в обоих случаях *поведение было идентичным*. В первом примере мотивация *внешняя*, потому что исходит от вас, во втором – *внутренняя*, не зависящая от внешнего влияния. Крайне важный для понимания момент: хоть действия и оказались одни и те же – покупки у вас забрали, но *мотивация* оказалась разная.

Внешняя мотивация

Не стоит сбрасывать со счетов значение внешней мотивации в нашей жизни. Человек – существо общественное, ему изначально свойственно желание *нравиться окружающим* и им

соответствовать. А самый простой способ добиться этого – быть похожим на других и делать то же, что и другие.

Все начинается еще в юности и работает примерно так. Юноше (девушке) нравится компания, в которой все курят. Он (она) не хочет отличаться от остальных, поэтому тоже начинает курить. *Никто из курящих, возможно, и не предлагал ему (ей) сигарету*. Человек начал курить сам, потому что *к этому его подтолкнуло подспудное влияние окружающих*.

Вы замечаете, что ваш близкий друг (подруга) похудел(а), и говорите ему (ей) об этом. Друг (подруга) рассказывает вам о своем новом режиме питания и тренировок. Позже, посмотревшись в зеркало, вы решаете присоединиться к нему (к ней); вас побудило это сделать внешнее влияние.

Последние достижения в развитии технологий оказали очень сильное влияние на общество. Демонстрация насилия и мгновенное воздействие множества видеоигр, фильмов и телепрограмм, несомненно, направлены на молодых людей. Молодежный маркетинг как особый пласт культуры уже совершенно очевидно сформировался в индустрии развлечений и моды. Взгляните на рекламу практически любого модного продукта – она откровенно нацелена именно на молодежь. Когда сын/дочь просит, а то и требует у родителей купить вещь «правильного» бренда и злится, если они купили «не то», это красноречиво свидетельствует о сильном желании молодежи «соответствовать» тому, что популярно среди сверстников. То же самое можно сказать и о взрослых, которые не хотят «отставать от соседей». В теленовостях мы видим и другие примеры внешней мотивации, когда, оказавшись в толпе, следующей стадному инстинкту, человек заражается ее агрессией и идет бить, громить, а то и убивать.

Внутренняя мотивация

Концепцию внутренней мотивации четко сформулировал Абрахам Маслоу, создавший знаменитую теорию психологического здоровья: «Человеческую жизнь невозможно понять, не принимая во внимание высшие жизненные устремления. Развитие, самоактуализация, стремление быть здоровым, поиски самоидентификации и самостоятельности, жажда совершенства и другие пути „наверх“ – сегодня уже не вызывает сомнений всеобщий, а возможно, и универсальный характер этих человеческих стремлений».

Самореализация – это высший уровень хорошо известной «иерархии потребностей» Маслоу. В течение жизни мы учимся различать типы мотивации. И с возрастом и жизненным опытом возникает естественное стремление к самореализации, *достичь которой можно только с внутренней мотивацией*. Этот вид мотивации делает жизнь более значимой.

Уильям Эдвардс Деминг, создатель системы «бережливого производства» и 14 принципов повышения качества, полагал, что внутреннюю мотивацию стремления к повышению производственных показателей, производительности и качества работы *нельзя закрепить законодательно, навязать или использовать в своих целях*. Он считал, что все люди рождаются с внутренним желанием учиться, гордиться своей работой, экспериментировать и совершенствоваться. И это только служит подтверждением эффективности метода Y.

Томас Армстронг, эксперт в области образования, пишет, что даже в работе с подростками, которые уже получили ярлыки «Синдром дефицита внимания (СДВ)» и «Синдром дефицита внимания с гиперактивностью (СДВГ)», гораздо эффективнее использовать поведенческие стратегии, способствующие *возникновению внутренних стремлений*, чем внешние средства контроля.

В книге «Почему мы делаем то, что делаем: понимание внутренней мотивации» Эдвард Деси и Ричард Флейст доказывают, что в основе творчества, ответственности, правильного поведения и устойчивых изменений лежит именно внутренняя, а не внешняя мотивация. И именно она является ключом к успешному обучению. В качестве иллюстрации снова при-

веду цитату из познавательного комикса о Кальвине и Хоббсе. Кальвин говорит учителю: «Вы можете дать мне знания, но не заставляйте меня учиться». Кальвин прав: невозможно силой привлечь к обучению другого человека. Однако на подростка, безусловно, можно повлиять, чтобы он стал проявлять интерес к учебе. На сегодняшний день наиболее эффективная стратегия обучения и изменения поведения современных молодых людей – это *влиять без принуждения*, то есть использовать метод Y, а не метод X, который опирается как раз на принуждение.

Представьте, что вам задают вопросы, которые вы прочтете далее. После каждого из них курсивом выделены принципы, на которых построена эта книга, и большинство основано на *внутренней мотивации*. Кроме того, здесь обозначены и другие темы для размышления. Это упражнение призвано подтвердить слова Аристотеля о том, что такая эмоциональная реакция, как счастье, – результат всех наших поступков, поскольку она приносит *внутреннее* удовлетворение. Какими бы приятными ни были для нас *внешние поощрения*, очень немногие из них по ощущениям могут сравниться с теми, которые мы получаем в результате собственных усилий, – с наградой *внутреннего* удовлетворения.

• Вам поручили важный проект, за который вы несете ответственность. Что вы предпочтете?

А. Чтобы вам в помощь выделили сотрудников.

Б. Чтобы вы самостоятельно выбрали себе помощников.

Выбор придает уверенности в себе.

• В каком случае ваша работа будет более эффективной?

А. Если ваш руководитель скажет, где вы допустили ошибку.

Б. Если вы сами поймете, где ошиблись, – без указаний на это со стороны.

Для устойчивых улучшений очень важен самоанализ.

• Вы раздраженно бросили через всю комнату смятую в комок бумагу. И начальник это видел. Что окажется более действенным, чтобы в дальнейшем вы лучше себя контролировали?

А. Если начальник предложит вам убрать за собой.

Б. Если начальник ничего вам не скажет и вы сделаете это сами.

Наиболее удачный способ изменить поведение – самокоррекция.

• Вы замечаете, что корзина для мусора валяется на боку. Что принесет вам большее удовлетворение?

А. Если вас кто-то попросит ее поднять.

Б. Если вы поднимете ее сами без чьих-либо просьб.

Ответственный поступок приносит больше удовлетворения, если продиктован внутренней, а не внешней мотивацией.

• Вы подросток и хотите вечером, после школы, зайти к другу. Что бы вы предпочли услышать от родителей?

А. Нет, ты не можешь пойти, пока не доделаешь домашнюю работу.

Б. Конечно, иди, как только доделаешь домашнюю работу.

Позитив гораздо конструктивнее негатива.

Большинство людей предпочитает вариант Б в силу двух динамических мотиваторов, причем оба – внутренние. Первый подразумевает искренность и ощущение, что это честная игра. Второй – чувство самоконтроля, которое тесно связано с возможностью выбора. Лишите человека такой возможности – и он лишится мотивации.

Наибольшее удовлетворение приносит внутренняя мотивация. Вот как это объяснила одна женщина, приславшая мне письмо с описанием того, что с ней произошло.

Я накупила много всего в продуктовом магазине. Уже собиралась достать пакеты из тележки, чтобы сложить их в машину, и вдруг заметила, что сжимаю в руке лайм, который забыла выложить на конвейерную ленту и, значит, не заплатила за него.

Лаймы стоили всего-то доллар за десяток, поэтому один тянул аж на десять центов. Первой мыслью было, что из-за этого дайма³ идти обратно к кассе мне совсем не хочется. Магазин не обеднеет, если лишится этой мелочи. Но я все же вытащила из кошелька монетку, вернулась и отдала ее кассиру, объяснив ситуацию. Та улыбнулась и сказала: «Да благословит вас Бог за честность».

Я не могу внятно объяснить, почему я ощутила, что поступить именно так будет правильно, – просто ощутила, и все. Но потом чувствовала себя намного лучше, чем если бы уехала, не заплатив эти несчастные десять центов.

Хотя человеческая мотивация часто связана с моралью, этикой и свойствами характера, меня беспокоит только, *понимаете ли вы разницу между тем, когда действуете руководствуясь внутренним побуждением, и когда – внешним стимулом.*

Ключевые моменты

→ Практически *любая* мотивация исходит от человека, но для выражения разных понятий мы используем разные определения.

→ Применительно к влиянию извне в этой книге используется понятие «внешняя мотивация».

→ Побуждение, исходящее исключительно изнутри человека, обозначается здесь понятием «внутренняя мотивация».

→ На нас воздействует как внутренняя, так и внешняя мотивация.

³ *Дайм* – аналогично русскому слову «гривенник». – *Примеч. пер.*

Резюме и выводы

Предположения влияют на мысли, а те, в свою очередь, как на эмоции, так и на уровень стресса. Осознавая предположения и связь между мыслями и чувствами, вы помогаете себе уменьшить стресс. Понимая разницу между внутренней и внешней мотивацией, люди учатся принимать более ответственные решения, что также снижает уровень стресса.

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.