

Джуді Хо

# **ГЕТЬ САМОСАБОТАЖ!**

**ЯК ЗА 6 КРОКІВ РОЗБЛОКУВАТИ  
МОТИВАЦІЮ І СИЛУ ВОЛІ**

*Переклав з англійської  
Дмитро Кожедуб*

УДК 159.923.2(0.062)

X 68

### Хо Джуді

X 68 Геть самосаботаж! Як за 6 кроків розблокувати мотивацію і силу волі / пер. з англ. Дмитро Кожедуб. — К. : Наш Формат, 2021. — 240 с.

ISBN 978-617-7866-68-7 (паперове видання)

ISBN 978-617-7866-69-4 (електронне видання)

Не схудли на десять кілограмів, не вивчили англійської, не зустріли своєї людини — це розчарування, які повторюються з року в рік. Люди загадують бажання і ставлять цілі, але спотикаються на перших кроках і саботують досягнення мети.

Чому так відбувається? Чому ми заважаємо собі? Через які шкідливі звички проживаємо навіть не дні, а «роки бабака»? Як розірвати це зачароване коло й нарешті нормалізувати вагу, заговорити англійською, змінити роботу чи налагодити стосунки? Про це розповідає нейропсихологиня Джуді Хо. Вона не тільки описує всі пастки, у які ми потрапляємо, а й пропонує шестикрокову програму, що змінить наше мислення і звички, а отже — і стиль життя.

УДК 159.923.2(0.062)

Перекладено за виданням: Judy Ho. *Stop Self-Sabotage: Six Steps to Unlock Your True Motivation, Harness Your Willpower, and Get Out of Your Own Way* (NY, Harper Wave, 2019, ISBN 978-0-06-287434-4).

ISBN 978-617-7866-68-7 (паперове видання)  
ISBN 978-617-7866-69-4 (електронне видання)

Усі права застережено. All rights reserved  
© 2019 by Judy Ho  
© ТОВ «НФ», виключна ліцензія на видання,  
оригінал-макет, 2021

# ЗМІСТ

<i>Передмова. Що вас стримує?</i> .....	9
<i>Вступ. Чому ми собі заважаємо</i> .....	14
<b>КРОК 1</b>	
Визначення тригерів самосаботажу .....	44
<b>КРОК 2</b>	
Деактивація тригерів і перезавантаження термостата .....	75
<b>КРОК 3</b>	
Позбудьтеся звичок! Повторення основ .....	111
<b>КРОК 4</b>	
Заміна, а не повторення .....	142
<b>КРОК 5</b>	
Цінності, які тримають самосаботаж на відстані .....	167
<b>КРОК 6</b>	
Складаємо план змін .....	194
<b>ВИСНОВКИ</b>	
Озираємося назад і дивимось уперед .....	207
<i>Подяки</i> .....	210
<i>Додаток 1. План змін</i> .....	212
<i>Додаток 2. Пастки для самосаботажу</i> .....	213
<i>Додаток 3. Список приемних занять</i> .....	219
<i>Додаток 4. Оцінка мотиваційних змінних</i> .....	221
<i>Додаток 5. Картки цінностей</i> .....	224
<i>Примітки</i> .....	227
<i>Література для додаткового читання</i> .....	236

Ця книжка містить інформацію, що стосується людського здоров'я. Її слід використовувати як доповнення, а не як заміну порад вашого лікаря, психотерапевта чи іншого дипломованого фахівця. Якщо ви знаєте чи підозрюєте, що маєте проблеми зі здоров'ям, слід спершу звернутися саме до фахівця. Авторка і видавництво доклали всіх зусиль, аби інформація, що міститься в книжці, була якомога точнішою та актуальнішою. Авторка і видавництво не несуть відповідальності за будь-які наслідки застосування методів, запропонованих у книжці.

## Передмова

# ЩО ВАС СТРИМУЄ?

**Ч**и ставили ви собі колись за мету позбутися зайвої ваги, влаштуватися на нову роботу, економити гроші або зав'язати з кимось нормальні стосунки? А чи траплялося так, що зрештою ви просто розчаровувалися, коли ваші зусилля не давали жодного результату? Чи бувало так, що ви намагалися триматися на відстані від людей або навпаки, так хотіли з кимось зблизитися, що ваша невпевненість та очевидна потреба у схваленні їх відштовхувала? У вас колись виникали проблеми через те, що ви не вмієте розпоряджатися грошима чи не знаєте, як отримати підвищення на роботі? А чи думали ви про те, чому тягнетеся до печива замість чогось корисного або перетворюєте перерву в роботі на багатогодинний перегляд серіалу, через що провалюєте дедлайни?

Якщо таке з вами траплялося, ви потрапили в маховик самосаботажу. Говорячи просто, самосаботаж — це слова або дії, які ведуть підривну діяльність щодо наших інтересів. Ви колись думали «я не зможу цього зробити» і через це навіть не намагалися? Це і є самосаботаж. Чи робите ви те, що вам шкодить? Наприклад, з'їдаєте половину пирога за раз, хоч знаєте, що мусите правильно харчуватися. Це також самосаботаж. Ми часто у повсякденних розмовах кажемо, що хтось саботує. Постійно бачимо це явище в житті своїх друзів і коханих. З якоїсь причини люди впускають руйнівний самосаботаж у свій побут, навіть не помічаючи цього. А оскільки він діє «за лаштунками», ми навіть не бачимо, як самі

собі заважаємо. Така саморуйнівна поведінка зазвичай показує свою огидну личину в стресових ситуаціях, коли ми паскудно почувуємося. Навіть дуже успішні люди часом займаються самосаботажом у різних сферах життя. У вас може бути чудова кар'єра та міцний шлюб, але водночас ви, наприклад, не стежите за своєю фігурою чи не вмієте поводитись у товаристві.

Із часом самосаботаж убиває нашу мотивацію діяти. Коли нам знов і знов не вдається досягти мети й ми навіть не розуміємо чому, то почувуємося розгублено та перестаємо старатися. Якщо ви впевнені, що ніяк не зумієте досягнути бажаного, навіщо взагалі докладати зусиль? Поступово ви припиняєте навіть мріяти про великі звершення. І погоджуєтеся на те, що вже маєте, хоча воно вас і не влаштовує. Так ви ніколи не дізнаєтеся, як би покращилося ваше життя. Через самосаботаж ви втрачатимете нагоди повернутися на правильний шлях.

Не розуміючи, як саме діє принцип самосаботажу, ви й далі з'їдатимете той зайвий шматок пирога чи гулятимете допізна напередодні важливої зустрічі. Ця поведінка аж ніяк не наблизить до мети. Вас може почати дратувати успіх інших людей. Ви вважатимете, що у вашому житті вже ніщо не зміниться на краще. У відсутності успіху та щастя звинувачуватимете примхи долі та невезіння або, що ще гірше, якісь особисті вади. Можливо, ви все ж усвідомили, що самосаботаж — це серйозна біда, але потім просто стенули плечима, глибоко зітхнули й нічого з цим не зробили. Якась частина вас може вірити, що ви не здатні розв'язати цю проблему.

Якщо з цього вам щось притаманно, у мене є чудова новина: відсьогодні ви можете почати змінювати своє життя. Я покажу, як виявити проблеми, що спонукають вас до самосаботажу, і розповім, як змінити своє мислення та поведінку, щоб виправити шкоду, якої вони вже встигли вам завдати. Часто до мене звертаються клієнти, думаючи, що не можуть розібратись у собі, а потім дізнаються, що річ у самосаботажі. Коли вони бачать, як діяли проти себе, то усвідомлюють, що можуть перепрограмувати свій мозок. Я навчу вас абсолютно чітко визначати бажання, зосереджуватися на найважливіших цілях і розробляти

плани, що приведуть до успіху. Ви дізнаєтеся, як припинити самосаботаж і запустити процес змін, що зробить ваше життя таким, як ви й хотіли.

Я вирішила написати цю книжку, щоб висвітлити проблему самосаботажу та допомогти людям стати найкращими можливими версіями себе самих — мати успішні кар'єри, хороші стосунки, міцніше здоров'я, отримати задоволення і щастя. Науковий підхід, багаторічна робота з пацієнтами та розмови з родиною, друзями й колегами показали мені, яке поширене явище самосаботажу. Я побачила, до чого призводять шкідливі звички, негативне мислення та невміння наполегливо йти до мети. Я спостерігала, як люди потрапляють в емоційні ями, що підбивають їхню впевненість, знищують самооцінку та спричиняють хронічний смуток і тривогу. До мене дійшло, що я просто повинна зарадити стільком людям, скільком зможу допомогти зрозуміти суть самосаботажу, розірвати порочне коло та скуштувати успіх на смак — тоді вони знову повірять у себе та відчують, що можуть досягати цілей.

За роки досліджень і клінічної практики я розробила програму боротьби із самосаботажем, яка складається із шести кроків. Заснована на наукових принципах і практичних інструментах, вона допомогла сотням пацієнтів скинути вагу, покінчити з прокрастинацією, почати займатися спортом, зав'язати нормальні стосунки, досягти успіху на роботі та кардинально змінити своє життя на краще. Кожен крок програми складається з перевірених методик, які ви можете використовувати, щоб виявити ознаки самосаботажу, припинити його та запобігти рецидиву. Ця програма допомагає моїм пацієнтам, і я знаю, що вам вона теж допоможе.

## **КОРОТКО ПРО ВПРАВИ**

Схильність займатися самосаботажем не виникає за один день. Відповідно, щоб повернути мозок на потрібні рейки, теж потрібен час. Отут і знадобиться досвід різних людей, описаний у цій

книжці. Він допоможе вам правильно оцінити власні думки й дії, а виконуючи спеціальні вправи, ви зможете зрештою перепрограмувати себе і припинити самосаботаж.

Кожен крок цієї програми спирається на попередній, тож треба пройти їх усі по черзі. У кожному кроці будуть вправи, які я попрошу вас виконати. Десять треба буде швидко відповідати, а десять — копнути глибше і як слід подумати. Постарайтеся виконувати всі вправи, навіть ті, які здаватимуться дивними, надто простими, складними чи нелогічними. Чимало клієнтів казали мені, що сумніваються в моєму методі, але потім були вражені тим, як він їм допоміг. Одне слово, не хвилюйтеся, якщо не кожна вправа буде вам до душі. У всіх є потреби, цілі та особисті риси, тож абсолютно природно, що деякі завдання вам більше згодяться, ніж інші. Однак треба спробувати все, тож глибоко вдихніть і виконайте кожну вправу від початку до кінця. Може трапитися так, що вправа, яка найменше сподобалася, виявиться найкориснішою для вас. Власне, найкраще в багатьох вправах те, що ви можете не лише виконати їх у програмі, а використовувати в повсякденному житті.

Коли ви починаєте самосаботувати, ці вправи можуть бути вашим рятівним кругом. Щоб у вас завжди були під рукою необхідні «інструменти», я склала список таких собі пасток для самосаботажу. Це суміш технік, які ми пройдемо в наступних розділах, і додаткових вправ, особливо ефективних у моменти, коли ви от-от засаботуєте. Це буде ваш набір для критичних ситуацій.

Наприкінці кожного кроку буде три види завдань: швидке (яке треба виконати за десять хвилин), коротке (виконати за добу) та довге (виконати за тиждень). Вони взаємопов'язані, тож виконуйте їх по черзі.

Читаючи книжку, ви можете захотіти якомога швидше проковтнути матеріал. Та хіба можна вас за це картати? Звісно ж, вам хочеться припинити самосаботаж тут і зараз! Але пам'ятайте, що це не перегони. Не поспішайте, охопіть усю інформацію, щоб дізнатися, як її можна застосувати. Хоч ви і маєте прогресувати, не пропускайте кроків чи окремих вправ. Рухайтесь в зручному темпі, звертайте увагу на кожен фрагмент матеріалу та набивайте



руку, доки нові навички не стануть для вас звичкою. Що більше зусиль ви докладете, виконуючи ці завдання, то ефективнішою ця програма буде для вас. А отже, не поспішайте, повертайтеся до тих чи інших кроків за потреби. Це як тренування в спортзалі. Ви ж не сподіваєтеся бути в шикарній формі до кінця життя після одного заняття?! Потрібно тренуватися регулярно. Так і з цією книжкою. Мозок обожнює звички, а отже, регулярна практика допоможе зрозуміти природу самосаботажу та набути необхідних нових навичок. Ви ніби розвиватимете витривалість, аби не допускати згубних думок і дій у майбутньому та впевнено йти до своїх цілей.

І ще один момент, перш ніж ми почнемо. Можете назвати мене старомодною, але я наполегливо рекомендую записувати свій прогрес у паперовий щоденник. Дослідження показали, що люди краще засвоюють матеріал, коли нотують рукою, а не друкують на комп'ютері. Коли ми пишемо, нам доводиться постійно сповільнюватися (адже ми не можемо писати так швидко, як друкувати). У ці моменти ми ретельніше обробляємо інформацію та виділяємо для себе ключові аспекти. Ця додаткова стадія обробки сприяє кращому запам'ятовуванню. А пізніше, переглядаючи записи, ви легше пригадаєте матеріал.

Я щиро сподіваюся, що ця програма допоможе вам змінити життя на краще, хай би які проблеми ви мали. Ви озброїтеся прийомами, завдяки яким не заважатимете собі ж. Допомога вже поруч, і я знаю, що у вас усе вийде!

Починаємо.

## Вступ

# ЧОМУ МИ СОБІ ЗАВАЖАЄМО

**У**сі ми чогось прагнемо — скинути кілька зайвих кілограмів, домогтися підвищення, піти на друге побачення із цікавою людиною, поїхати в омріяну відпустку. Ми ставимо близькі своєму серцю цілі, а потім постійно прокручуємо їх у голові та повторюємо в розмовах. Записуємо наші цілі на наліпках, у списках і календарях. Можливо, навіть додаємо до них яскраві ілюстрації, які чіпляємо на «дошки бажань», дзеркала та холодильники, аби вони нас надихали. Ми ділимося цілями з друзями, рідними, кажемо, що саме цього року повинні досягти мети. Іноді навіть просимо їх пильнувати, щоб ми не збивалися зі шляху. То чому ж зрештою ми стаємо самі собі на заваді? Щоб зрозуміти, звідки ростуть ноги самосаботажу, треба засвоїти кілька ключових моментів людської поведінки.

Бет, впливова юристка, яка працює на одну з найпрестижніших адвокатських фірм у своєму регіоні, добре знайома із самосаботажем. У себе в офісі вона завжди діє блискавично, вкладається в терміни та одночасно займається кількома проектами. Вдома у неї панує гармонія. Бет дуже близька зі своїм чоловіком. Цього року вони святкуватимуть шістнадцяту річницю з дня весілля.

Однак, попри весь цей успіх, вона не може привести до ладу фізичну форму. Бет то худне, то знову набирає вагу, відколи я її знаю. Бувало так, що за рік її вага коливалась у діапазоні 15 кілограмів. Вона випробувала купу різних дієт і тренувальних програм, але тривалого результату вони не дали. І хоча Бет має

чудовий вигляд з будь-якою вагою, лікар, узявши до уваги історію хвороб її родини та результати аналізу крові, застерігає, що у неї може розвинутися діабет. Попри таку серйозну небезпеку рік у рік вона лише присоромлено опускає голову в його кабінеті, коли вчергове розповідає, чому не схуднула.

На перший погляд щось тут не сходиться. Зрештою, ця жінка довела, що здатна досягти всього, що забажає. Але коли доходить до її ваги, ми бачимо класичний приклад самосаботажу.

То що не так із людьми на зразок Бет, які заважають собі досягати поставлених цілей? Вас, мабуть, здивує той факт, що схильність до самосаботажу «зашита» в нашу нейробіологічну материнську плату. Вона вплетена в кожну клітину, яка робить нас людьми. Власне, коріння в неї не таке й страшне. Джерело самосаботажу — це частина типового процесу еволюційної адаптації, який дозволив нашому виду вижити! Щоб розібратися, як самосаботаж пов'язаний з людським еством, треба розглянути два прості принципи, завдяки яким ми досі існуємо: прагнення винагород і уникнення загроз.

## ПРАГНЕННЯ ВИНАГОРОД

Мозок щоразу винагороджує нас, коли ми робимо те, що сприяє нашому фізичному чи соціальному процвітанню. Він дає нам дозу хімічної речовини під назвою дофамін. Під її дією в нас виникає бажання повторювати свої вчинки, щоб отримати ще одну дозу. Дослідження показали: коли ми їмо, займаємося сексом, граємо у відеоігри та обіймаємося, рівень дофаміну в нашому мозку зростає<sup>1</sup>. Потім ми намагаємося повторювати ті чи інші дії, щоб знову отримати винагороду. Винагорода — це позитивні явища, події та досвід, які викликають приємний емоційний стан<sup>2</sup>. Виживання нашого виду частково залежить від максимізації кількості винагород, тож не дивно, що мозок налаштований постійно їх шукати.

Сприяють цьому процесу так звані нейромедіатори, тобто хімічні речовини, що транспортують сигнали між нейронами. Ваш

мозок використовує нейромедіатори, щоб змусити серце битися, щоб ви зосереджувалися на роботі та навіть щоб закохувалися! Нейромедіатор дофамін, який ще називають речовиною щастя, дуже важливий для підтримки системи винагород. Коли у відповідь на винагороду дофамін потрапляє в мозок, він викликає відчуття радості та задоволення.

Винагороди можна розділити на два основні види: первинні та вторинні. Первинні винагороди необхідні для виживання, наприклад, їжа чи статеві стосунки. Вторинні винагороди мотивують нас рухатися до цілей, які цінує суспільство (гроші, престижна робота). Ефект від отримання вторинних винагород можна спостерігати на прикладі інших людей або ж на власному досвіді. Коли ми усвідомлюємо цінність вторинних винагород, вони стають для нас не менш біологічно важливими, ніж первинні, і так само мотивують нас. Обидва види винагород серйозно впливають на наш фізичний і психологічний добробут. Мозок любить їх однаково.

Цікаво, що дофамін продукується не лише тоді, коли ми виконуємо дії, які асоціюються з винагородами. Мозок дає нам дозу дофаміну навіть за наявності *потенційної* винагороди. Коли ви бачите на вечірці привабливу людину чи відчуваєте запах свіжого печива, минаючи улюблену кондитерську, мозку цього достатньо, аби підштовхнути вас до дій, які гарантують дозу дофаміну. Наприклад, ви запросите ту людину на побачення чи з'їсте печиво. Підвищення рівня дофаміну підказує вам звернути увагу на оточення та діяти. Також дофамін покращує пам'ять, аби наступного разу, опинившись у ситуації зі схожою винагородою, ви знову вхопили приз. Дофамін виділяється у великій кількості до, під час та після отримання винагороди, аби ви регулярно її прагнули.

Отже, біологічні особливості спонукають нас прагнути до своїх цілей, адже коли вони втілюються в життя, це дуже приємно. Дофамін — це стимул повторювати ту чи іншу поведінку. Однак штука в тому, що наша біохімія не завжди розрізняє приємне відчуття від реалізації своїх цілей і схоже відчуття, що виникає, коли ми уникаємо речей, які здаються небезпечними.

## УНИКНЕННЯ ЗАГРОЗ

Уміння уникати загроз — це одна з ключових навичок, необхідних для виживання людей і тварин. Ми відточуємо її впродовж життя, учимося передбачати небезпеку та реагувати на різні її види. Коли йдеться про уникнення загрози, хай то буде акула, поганий відгук на роботі чи відмова дівчини/хлопця йти з вами на побачення, вашим другом може бути страх. Страх — це емоція, яка готує нас до битви, виручає в потенційно небезпечних ситуаціях і змушує захищатися. Без страху ми не робили б усього необхідного для виживання.

Учені довели, що в мозку є фізичні структури, які активують навички виживання. Так, таламус виявляє загрозу, а мигдалеподібне тіло вмикає відповідну реакцію<sup>3</sup>. Це, своєю чергою, запускає симпатичну нервову систему та швидко готує тіло й свідомість до захисту.

У процесі еволюції люди виробили три стратегії реакції на загрози. Перші дві чудово вам знайомі — битись і тікати. Ми б'ємось у ситуаціях, коли вважаємо, що наших навичок достатньо, аби впоратися з небезпекою. Коли ми відчуваємо, що не можемо подолати загрозу, то обираємо тікати якнайдалі. Але є й менш відома третя реакція на страх — завмерти. Ця стратегія найдоречніша, коли ви надто розгублені, щоб наважитися хоч на якусь дію. Деякі тварини вміють прикидатися мертвими, адже якщо вони не лезуть у бійку, хижак-нападник може втратити до них інтерес.

Однак, на відміну від тварин, яких цікавить лише фізичне виживання, люди переймаються ще й своїм психологічним добробутом. Ситуація, яка загрожує психологічно, також може спровокувати реакцію в стилі «бий або тікай». Коли люди обирають варіант «завмерти», вони можуть на якийсь час дистанціюватися від психологічного дискомфорту, щоб його наслідки були менш болючими. Це пояснює, чому іноді ми не робимо абсолютно нічого, аби виправити незадовільну ситуацію, наприклад, кинути роботу, що висмоктує душу, чи розірвати стосунки, у яких давно минув термін придатності.

Не обов'язково стикатися з реальною загрозою своєму виживанню, щоб на авансцені з'явився страх. Його можна відчутти, коли ми просто пригадуємо якийсь жажливий епізод з минулого чи сприймаємо ситуацію як загрозову, хоча насправді вона не така (наприклад, боїмося кроликів чи ватних кульок. Такі випадки дійсно траплялися, як описують дослідження доктора Джона Ватсона<sup>4</sup>). Наш мозок особливо уважний до страшних спогадів. У такий спосіб він швидше та ефективніше вчить нас виживати. Дослідження показали, що спогади, пов'язані зі страхом, яскравіші за решту. Подумайте, що вам легше пригадати: звичайнісіньку поїздку на роботу чи той випадок дванадцять років тому, коли ви мало не збили жінку з немовлям у візочку на пішохідному переході? Коли нам страшно, активізується кортизол (який ще називають «гормоном стресу»)<sup>5</sup>. Кортизол змушує мозок бути пильним і готуватися до дій, аби ви зуміли вибратися із ситуації живими. Крім цього, він чітко закарбовує ці спогади у пам'яті, аби в разі повторення ситуації ви швидко ввімкнули захисну реакцію.

Страшні спогади та корисні дії, які ви застосовували в загрозових обставинах, пригадуються швидше за інші: наш мозок миттю реагує на потенційну небезпеку. Однак саме через це ми набагато краще пам'ятаємо погані моменти минулого, ніж хороші. Тому часто налаштовуємо себе на негатив, міркуючи, як можна було покращити своє становище в якійсь ситуації: ми не знаємо, чи впораємося, якщо ситуація повториться. Будь-який новий досвід оновлює нашу систему передбачення потенційних загроз. Із часом цей відсік у банку пам'яті стає все більшим. Ми прагнемо триматися за відоме і не бажаємо шукати нові способи покращити життя.

Прагнення винагород і уникнення загроз — це дві сторони медалі. Їх не можна назвати незалежними системами. Мозок постійно намагається встановити між ними рівновагу. Коли цей баланс існує, у нас усе гаразд, ми собою задоволені та впевнені у своєму фізичному і психологічному добробуті. Однак коли ці два прагнення не в нормі, ми стаємо схильними до самосаботажу. Бажання

уникати загроз ціною втрати винагород віддаляє нас від реалізації цілей. Самосаботаж починається тоді, коли прагнення обходити небезпеки стає сильнішим, ніж бажання отримати винагороду. Тут ідеться про конфлікт типу «наближення — уникання».

## НАБЛИЖЕННЯ ТА УНИКАННЯ

Процеси прагнення винагород та уникання загроз нерозривно пов'язані з конфліктом типу «наближення — уникання». Цю теорію першим запропонував у 1935 році психолог Курт Левін<sup>6</sup>. Доктор Левін стверджує, що внутрішній конфлікт виникає тоді, коли ціль людини матиме і позитивні, і негативні наслідки, а тому прагнення цієї мети одночасно приваблює та відштовхує. Наприклад, є плюси та мінуси в таких цілях, як переїхати в іншу країну заради цікавої роботи, пробігти марафон чи розірвати невдалі стосунки. Якщо ви прагнете чогось, що має як приємні, так і неприємні сторони, ви можете водночас і дуже хотіти, і дуже не хотіти це отримати.

На відміну від рішень дітей, рішення, які ухвалюють дорослі люди, зазвичай складні. І, як виявляється, більшість цілей, здатних змінити життя, мають переваги і недоліки. Ці складні цілі змушують нас писати довгі списки плюсів і мінусів. Складаючи їх, ви бачите хороші та погані наслідки своїх потенційних рішень. Це вже початок конфлікту «наближення — уникання».

Більшість людей стикалася із цим конфліктом. Його перша фаза, наближення, особливо складна. Коли ми ставимо перед собою велику мету, це так захоплює! Думаю, що ви чи принаймні хтось із ваших знайомих обіцяв почати займатися спортом після Нового року. І от ви купуєте річний абонемент у спортзал, на піку ентузіазму кажете собі, що займатиметеся щонайменше п'ять разів на тиждень, щоб скинути набрані за свята кілограми. У вас починає паморочитися голова від фантазій про нове здорове життя.

Зазвичай, коли ми тільки-но ставимо цілі, нас переповнює енергія, ми пишемо списки завдань, розповідаємо про свої плани

та переживаємо сплески мотивації, стикаючись із будь-чим, що підштовхне нас до мети. Але коли ми починаємо наближатися до втілення планів, у свідомість прориваються неприємні аспекти досягнення нашої мети, і вони вбивають весь ентузіазм. Ми починаємо розуміти, що доведеться сильно жертвувати своїм часом та енергією. Або усвідомлюємо, що, діставшись цілі, отримаємо нову порцію відповідальності, а це вже додатковий стрес. Захоплення, яке було на початковій стадії, розсіюється, і ми бачимо прозаїчну реальність. І от уже вигадуємо виправдання, щоб не йти до мети, або ставимо нову ціль і забуваємо попередню.

Повернімося для прикладу до новорічної обіцянки схуднути. Коли залишаються останні кілька кілограмів, люди часто перестають ходити в спортзал, адже це виснажливо, а прогрес уже майже непомітний. Щоб позбутися цих останніх кілограмів, доведеться йти на нові компроміси, наприклад, відмовитися від десертів. Не дуже тішить думка, що для подальшої втрати ваги ви мусите кардинально змінити раціон або підвищити інтенсивність тренувань. Ви починаєте думати, чи варті того всі ці зусилля, і переконуєте себе, що маєте повно інших справ і надто зайняті, аби щодня годину стовбичити в спортзалі. Тож вирішуєте змиритися з тими кількома кілограмами та намагаєтеся не перейматися через них. Та біда в тому, що ви таки переймаєтеся. Щоразу, як ви бачитимете в гаманці абонемент спортзалу чи одягатимете джинси, які на вас не налазять, згадуватимете, що так і не досягнули мети. Ви перестанете купувати одяг в улюбленій крамниці й сховаєте абонемент якомога далі, аби не мучитися неприємними думками.

Уявіть, що стадія наближення до мети — це частина мозку, яка хоче отримати винагороду, а стадія уникання — та, яка прагне будь-що оминати загрози. Часом ми все ж пробиваємося через тернисті стежки та досягаємо мети. Але іноді, коли бажання уникати небезпеки сильніше за бажання здобути винагороду, трапляється самосаботаж. Причина — сотні тисяч років еволюційного програмування. У прадавні часи вміння передбачати загрози та уникати їх було обов'язковим для виживання, тож людський мозок зробив його своїм пріоритетом<sup>7</sup>. Сьогодні ж ми не знаємо,



що робити, коли боїмося психологічних загроз на кшталт відмови, дискомфорту, стресу, суму й тривоги, хоча насправді вони не можуть нас убити. Наприклад, хтось до дрижаків боїться виступати перед великою аудиторією, адже переживає, що його можуть висміяти чи не зрозуміти. Однак, попри шалене гупання серця та спітнілі долоні, виступ на публіці не становить такої загрози, як, скажімо, напад тигра. Та хоч ці сучасні «небезпеки» не такі й страшні, наш мозок все одно часто прагне уникати всього потенційно загрозливого, як у прадавні часи.

## Н.В.С.Н.

То чому ж ми іноді переоцінюємо ступінь загрози та дозволяємо їй ставати на шляху до мети? Відповідь — **Н.В.С.Н.** Під час досліджень і роботи з клієнтами я постійно переконуюся, що конфлікт між прагненням рухатися до намічених цілей і бажанням відступити через страх спричиняють чотири чинники:

- Низька чи нестабільна самооцінка
- Внутрішні переконання
- Страх змін і невідомого
- Надмірна потреба контролю

Ці чотири чинники визначають аспекти вашої особистості й те, як ви сприймаєте світ. Це ніби операційна система, що працює у фоновому режимі та відповідає за ваші переконання й поведінку. Зазвичай ми набуваємо чинників Н.В.С.Н. у юному віці, іноді навіть не усвідомлюючи цього. Я радила б не ігнорувати їх, щоб знати, як вони впливають на ваші рішення, уявлення про себе, вчинки, сприйняття тих чи інших обставин і, що найважливіше, вашу схильність до самосаботажу. Розуміння особливостей Н.В.С.Н. допоможе зберігати голову на плечах, коли ви переоцінюєте потенційні загрози.

Читаючи опис цих факторів далі, визначте, які з них підштовхують до самосаботажу *саме вас*. Деякі складові Н.В.С.Н. у вашому

випадку можуть бути важливішими за інші. Або ж якийсь чинник Н.В.С.Н. може серйозно впливати на один аспект вашого життя, але не грати жодної ролі в решті. Наприклад, *Страх змін і невідомого* може вмикатися, коли думаєте кинути роботу. Натомість ви охоче наважуєтеся на невідоме, плануючи пригоди під час відпустки.

### **НИЗЬКА ЧИ НЕСТАБІЛЬНА САМООЦІНКА**

Самооцінка — це те, як ви себе уявляєте і ким себе вважаєте. Соціальний психолог Рой Баумайстер описує її як «переконавання індивіда щодо себе, включно з особистими якостями та власним “я”»<sup>8</sup>. Сюди входить уявлення про те, що ви відрізняєтеся від оточення, маєте унікальні характерні ознаки. Деякі з цих ознак розкривають, як ви себе цінуєте, ваше бачення себе й те, якими ви хотіли б бути<sup>9</sup>. Ми маємо більш ніж одне бачення себе, адже у нашої особистості багато граней, яким притаманні різні рівні впевненості. Самооцінка складається з багатьох компонентів, що переважно пов'язані з соціальними ролями, кожна з яких формує загальну самооцінку. Усе залежить від того, які з цих ролей пріоритетні для вас і як, на вашу думку, ви даєте їм раду. Наприклад, ваша самооцінка може складатися з таких ролей: підприємець, батько, друг, партнер, спортсмен, наставник і домашній кухар. Ви визначаєте важливість ролі залежно від її значущості для вас. Кожна пов'язана з рівнем упевненості в собі (наприклад, ви цілком упевнені в собі як у батьку, але сумніваєтеся, що є пристойним спортсменом). Те, як ви задоволені своїм виконанням певної ролі, визначає, далеко чи близько ви від досягнення «ідеального себе». А це вже впливає на те, як ви себе сприймаєте загалом. Ваше ідеальне «я» — це досконала версія вас, ким ви хочете бути. Її формує життєвий досвід, навколишня культура та риси, якими ви захоплюєтеся в інших. Що ближче ви до ідеальної версії себе, то більше вам подобається ваше життя.

Коли у нас усе гаразд із самооцінкою, ми сприймаємо свій образ позитивно. Ми віримо, що зазвичай десь недалеко від свого ідеалу. Ми впевнені, що можемо досягати цілей, оптимістично

налаштовані щодо роботи, життя та стосунків. Ми не надто переймаємося тим, що про нас думають інші люди, адже ми впевнені в собі. З другого боку, коли самооцінка низька чи нестабільна, ми вважаємо, що наша ідеальна версія себе — це нездійсненна мрія. Нам бракує впевненості у своїх здібностях, ми сумніваємося, що з нами може трапитися щось хороше. Наше самопочуття та уявлення про себе визначається зовнішніми обставинами і подіями (наприклад, чи хвалить нас бос за виконану роботу). Через низьку самооцінку ми не знаємо, хто ми такі, де наше місце в цьому світі. Ми не впевнені, чи здатні змінити життя на краще. Іноді навіть вважаємо, що не заслуговуємо нічого доброго.

Самосаботаж підіймає свою гидку голову саме тоді, коли ми маємо низьку самооцінку — загальну або щодо конкретної соціальної ролі. Якщо в більшості з них ви оцінюєте себе добре, але вважаєте себе поганим спортсменом, вам буде складно займатися п'ять разів на тиждень або пробігти марафон, навіть якщо ви застосуєте бездоганні навички планування, які приносять вам успіх в інших сферах. Якщо ж хвибує загальна самооцінка, самосаботаж проникатиме в різні сфери життя, від роботи до стосунків. Якщо він вражає кілька граней життя одночасно, вам буде все важче впоратися. І що довше ви самосаботуєте, то більше підривається ваша самооцінка. Вам стає все тяжче витягувати себе з болота. Низька або нестабільна самооцінка живить схильність до самосаботажу.

## **ВНУТРІШНІ ПЕРЕКОНАННЯ**

Теорія навчання, що пояснює, як люди здобувають знання, показала, що наша поведінка дуже залежить від спостереження. Інакше кажучи, ми вчимося, спостерігаючи за наслідками поведінки інших<sup>10</sup>. Ми приходимо в цей світ чистим аркушем! Не знаємо, що тут до чого, і коли відбувається нова для нас подія, маємо змогу засвоювати інформацію, яку потім зможемо використовувати в схожих ситуаціях. Саме так ми розвиваємося з когнітивного та соціального поглядів. Саме так ми дізнаємося, як треба поводитися щодня.