

АЛЕКСАНДР  
БАДМАЕВ

ЧТО Я САМ

СЕБЕ

ГОВОРЮ

КАК МЫСЛИ  
ВЛИЯЮТ НА НАСТРОЕНИЕ  
И МОТИВАЦИЮ

«У нас нет готового сценария, как лучше прожить свою жизнь. Наша жизненная история складывается из выбора, который мы делаем каждый день. Какие мы и наша жизнь сейчас — это результат наших решений. Но любой шаг начинается с внутренней речи, с того, что мы сами себе говорим».



**Александр Владимирович Бадмаев**  
**Что я сам себе говорю.**  
**Как мысли влияют на**  
**настроение и мотивацию**  
**Серия «Матрица психологии»**

*Текст книги предоставлен правообладателем*  
*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=67203062](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=67203062)*

*Что я сам себе говорю. Как мысли влияют на настроение и  
мотивацию: АСТ; Москва; 2022  
ISBN 978-5-17-145374-9*

### **Аннотация**

Александр Бадмаев – журналист, консультант по управлению персоналом. Победитель в номинации «Лучший HR-новатор – 2015» конкурса «HR года – 2015». Входит в топ-10 авторов e-executive.ru 2020 года. Магистр НИУ ВШЭ и руководитель проекта happyatwork.ru. Прошел обучение по экзистенциальному анализу у А. Лэнгле (сертификат IFR и GLEInternational).

Александр предлагает отправиться в необычное путешествие, которое приведет к пониманию своей внутренней речи. Вам предстоит взглянуть на то, что вы сами себе говорите, как бы со стороны. Это поможет вам разобраться со своими мыслями

и понять, что вы сами можете выбирать, о чем думать, на что направлять свое внимание и как реагировать на происходящее.

Из книги вы узнаете:

- Как и почему появляются те или иные мысли?
- С каким «багажом» из детства идете по жизни и как его разобрать?
- Почему привыкли именно так «объяснять» себе происходящее, а не иначе?
- Как додумываете, обманываете себя, повышаете тревогу и усугубляете стресс?
- Что такое голос негативного опыта и в какие его ловушки можно попасть?
- Как перестать быть заложником навязчивых мыслей, привычек, принципов и правил?
- Как изменить внутреннюю речь, если она ограничивает и не дает быть счастливым?
- Почему нет ничего однозначного, а ценности, убеждения и принципы – относительны?

*В формате PDF А4 сохранен издательский макет.*

# Содержание

О чем книга	6
Введение	12
Как читать книгу	15
Часть 1	21
Глава 1	21
Глава 2	43
Конец ознакомительного фрагмента.	49

**Александр  
Владимирович Бадмаев  
Что я сам себе говорю  
Как мысли влияют на  
настроение и мотивацию**

*Посвящаю своей бабушке Огородниковой Нине  
Григорьевне*

**\* \* \***

© Бадмаев А. В.

© ООО «Издательство АСТ»

# О чем книга

Наша жизнь существенно зависит от того, что мы сами себе говорим. Не окружающая реальность влияет на наше настроение, мотивацию и поведение, а то, как мы сами ее воспринимаем, интерпретируем и оцениваем.

Эта книга поможет вам разобраться со своей внутренней речью. Понять, откуда этот «внутренний голос». Почему вы привыкли именно так «объяснять» себе происходящие с вами события, а не иначе. И что делать, если негативный опыт не дает двигаться дальше, а текущий ход мыслей ограничивает и не делает счастливым.

## Из книги вы узнаете:

- как и почему у вас появляются те или иные мысли;
- с каким «багажом» из детства вы идете по жизни и как его разобрать;
- как вы «объясняете» себе происходящее и как это влияет на настроение, мотивацию, ожидания и поведение;
- что такое голос негативного опыта и в какие его ловушки вы можете попасть;
- как изменить свой внутренний голос, если он ограничивает и не делает вас счастливым;
- почему нет ничего однозначного, а ваши ценности,

убеждения и принципы – относительны.

\* \* \*

Когда вы принимаете решение, вы это делаете осознанно или под влиянием механизмов выживания / эмоций / инстинктов? Задумывались когда-то об этом? Не спешите отвечать. Возможно, вам кажется, что вы – хозяин своей жизни. Но чувствуете ли вы себя счастливо? Не ограничиваете ли себя убеждениями, взглядами и представлениями? Не поступаете ли иногда не так, как запланировали?

Вы не виноваты, что иногда бросаете бегать по утрам, худеть или заниматься саморазвитием – вами управляет ваш мозг! Да-да, хотя может казаться, что он действует в ваших интересах – нет. Его работа регулируется очень многими факторами, начиная с опыта наших предков и заканчивая нашим личным.

Это не пустые слова: в книге Александра Бадмаева вы найдете много экспериментов, подтверждающих это. В частности, эксперимент учёного-нейробиолога Б. Либета на открытом мозге. Вы убедитесь, что на самом деле уже за 7 секунд до того, как человек примет решение, можно точно сказать, что он решит.

У вас когда-нибудь было такое ощущение, что вы ходите по кругу? Вот, вроде растете, а потом снова скатываетесь, вроде меняете привычки, а через время срываетесь? Всему

виной мышление, которое, основываясь на негативном опыте, загоняет нас в ловушку выученной беспомощности. И подобные ловушки подстерегают нас на каждом углу.

Как сломать этот негативный сценарий? Как начать думать по-другому? Как найти и обезвредить когнитивные искажения? Как наконец перестать обобщать, клеить ярлыки, заикливаться, сомневаться в себе и начать принимать объективные решения? Узнаете из этой книги. Здесь концентрат рекомендаций и опыта Александра Бадмаева, журналиста, методолога, который с 2012 г. работает в сфере HR и был удостоен премии «Лучший HR-новатор».

В подобных книгах обычно пишут заурядные советы в стиле «Настройся на позитив», «Поверь в себя», но, к большому сожалению, они не работают по принципу «загипнотизировал себя и сделал». Мы порой пытаемся найти мотивацию где-то вне, в песнях или аффирмациях, и находим, только вот работает она недолго. Чтобы действительно научиться контролировать свою жизнь и реализовывать идеи, к которым стремишься всей душой, нужно в первую очередь работать с внутренней речью.

Становясь осознаннее, формируя самостоятельно свою реальность и принимая объективные решения, мы ощущаем уверенность. Мы ощущаем прилив сил. И счастье.

Можно и дальше продолжать жить по накатанной, смотреть на мир через фильтры и проживать бесконечный день сурка. А можно приобрести эту книгу и начать жить, а не

существовать. Выбор за вами.

*Владимир Якуба,  
единственный в России «реалити» бизнес-тренер,  
коуч, бизнес-тренер года (2020), провел обучение в 134 го-  
родах, 18 странах.*

\* \* \*

Скажите честно, вы себя часто изводите мыслями? Ругаете? Запугиваете? Согласитесь, иногда с таким «другом», как тот, что у каждого из нас внутри, и реальных врагов не надо.

Поэтому, узнав название книги, я тут же согласилась прочитать ее и написать отзыв. Потрясающая идея – поговорить, наконец-то, начистоту с голосом в своей голове!

Но, стоило мне углубиться в рукопись, как я... начала спорить с автором! Даже позвонила Александру, чтобы выразить свое несогласие.

– Желание превзойти кого-то – не лучшая стратегия успеха, – сказал он.

– Но именно такой подход работает в высококонкурентном мире, – возражаю я. И слышу в ответ:

– В книге я описал свой опыт: я постоянно сравнивал себя с другими и завидовал, и это приводило к невероятному стрессу. Сотрудничество и взаимодействие оказались не просто экологичнее, но и гораздо эффективнее.

Александр приводит в пример кейсы бирюзовых компа-

ний, где отказались от жесткой системы власти, но стали в итоге еще более успешными. И, хотя такой путь к успеху потребует, возможно, больше ресурсов и внимания к другим людям, конечно, он прав. Так что читать книгу опасно – есть риск стать намного лучше! Именно поэтому я хочу, чтобы как можно больше людей ее прочитали.

И ни в коем случае не пропускайте во время чтения задания! Не ленитесь, ответьте на все вопросы и, главное, будьте честны с собой. Для меня, признаюсь, одним из самых непростых пунктов оказались установки, с которыми автор предложил разобраться. «Я не могу быть счастлива, если упускаю в жизни много хорошего» – хм, чего в этом утверждении больше: стремления к полноценной жизни или, все-таки, невротического перфекционизма?

Спасибо Александру за возможность иначе взглянуть на многое, что уже давно казалось очевидно правильным. Ведь привычку думать определенным образом, как походку – очень трудно изменить. Но когда ты понимаешь, что некорректные движения влияют на то, болят ли у тебя колени и поясница, то начинаешь разбираться: а что ты делаешь не так, когда идешь? Работашь над собой, стараешься двигаться иначе и в какой-то момент замечаешь, что походка стала легкой, боль ушла, а качество жизни – значительно выросло!

Наш внутренний голос – это тоже про привычные паттерны: реакция на события и поступки людей, прогнозы и опасения часто лишают нас легкости и причиняют боль. Поэто-

му так важно, что в книге даны конкретные практики, которые позволят эти паттерны сначала выявить, а потом изменить, – причем не на бессмысленно оптимистичные, а на конструктивные и работающие.

*Шекия Абдуллаева,*

*журналист, обладатель премии «Золотое перо».*

*Автор тренингов по коммуникациям. PR-Консультант.*

*Писатель. Спикер TEDx (лицензия Нью-Йорк)*

# Введение

Вы держите в руках книгу, которая посвящена нашей удивительной способности говорить с самим собой. В любой момент времени и в любой ситуации мы о чем-то думаем, что-то оцениваем, говорим себе, как следует себя вести и что делать. С помощью внутренней речи мы «объясняем» себе происходящие с нами и вокруг нас события. У нас появляются самые разные мысли, идеи, цели и планы, которые мы называем своим внутренним голосом.

Я приглашаю вас отправиться в необычное путешествие, которое приведет вас к пониманию своей внутренней речи. Что же такое «внутренняя речь», спросите вы? Во-первых, это наши мысли, то, о чем мы думаем и что сами себе говорим. Это наши переживания, решения, цели, планы, ожидания, оценки и привычки мышления. Возможно, читая эти строки вы параллельно думаете о чем-то своем.

Во-вторых, это голос жизненного опыта, который на уровне памяти, ощущений и эмоций влияет на наш сегодняшний выбор. Хотим мы того или нет, но негативный и положительный опыт направляет нас по жизни. Мы детерминированы своим опытом, поэтому часто ходим по одному и тому же маршруту. Так работает мозг.

И, наконец, в-третьих, это наши убеждения, правила, ценности и принципы. Это все то, во что мы верим, что счита-

ем важным и значимым, что готовы отстаивать и за что даже бороться. Мы воспринимаем, интерпретируем и оцениваем все вокруг через эти рамки. Они выступают критериями и диктуют нам, как должно быть, что правильно, а что нет.

Мы недооцениваем возможности своей внутренней речи. То, что мы сами себе говорим, может без труда:

- стать источником негативных эмоций (грусть, обида, злость) и плохого настроения;
- повысить тревогу и усилить стресс;
- лишить мотивации и веры в себя;
- понизить самооценку и вызвать неудовлетворенность собой;
- привести к недопониманиям и конфликтам, сложностям в коммуникации;
- загнать в ловушки беспомощности, безнадежности и самокритики;
- втянуть в порочный круг навязчивых размышлений;
- препятствовать росту, развитию и изменениям.

Самое удивительное, что не сами события, жизненные обстоятельства и другие люди влияют на наше поведение, эмоции и настроение, а связанные с ними мысли. Мысли – это то, чем мы можем управлять. Мы сами выбираем как воспринимать, интерпретировать и оценивать происходящие с нами события. Это наш выбор и уникальная возможность жить

в гармонии с самим собой и с другими людьми. Почему бы ими не воспользоваться?

Несколько лет назад я открыл для себя метод самоинструкций Д. Мейхенбаума. В основе этого метода лежит наша способность ко «внутреннему проговариванию». По мнению психолога, не события и последствия влияют на поведение и эмоциональное состояние, а что человек говорит сам себе об этих последствиях, как он эти события оценивает и интерпретирует. Поэтому необходимо внимательно прислушиваться к своему внутреннему монологу, что мы до, при и после своих действий говорим себе. Внутренний монолог – это то, с чем мы можем работать.

Поэтому в нашем путешествии я предлагаю вам стать наблюдателем и попытаться взглянуть на то, что вы сами себе говорите, как бы со стороны. Так вы сможете распознать свои привычки мышления, то, как вы привыкли «объяснять» себе происходящее. У знаете, как вы интерпретируете сигналы своего внутреннего голоса. У видите, какими правилами, ценностями и принципами вы руководствуетесь в жизни. И самое главное, сможете понять, как это все влияет на вашу жизнь.

Из книги вы также узнаете, как изменить свою внутреннюю речь. Возможно, это пригодится вам, когда поймете, что текущая внутренняя речь ограничивает вас и не делает счастливым, не дает реализовать себя и получить то, что вы хотите.

# Как читать книгу

Книга состоит из шести частей.

В первой части **«Кто это говорит»** рассмотрим основные принципы и механизмы работы мозга. Это поможет понять, почему и как у нас появляются те или иные мысли. Определим структуры головного мозга, которые отвечают за мышление и нашу способность говорить с самим собой. Рассмотрим модели поведения, на которые мы запрограммированы эволюцией. В этой части вы найдете ответ на главный вопрос: откуда этот внутренний голос, который говорит нам, что следует делать и не делать, к чему стремиться, а что следует избегать.

Вторая часть **«Багаж из детства»** посвящена тому, как важен период детства в жизни человека. С разных сторон рассмотрим, как на нас влияет социальная среда, какой «отпечаток» окружающие люди оставляют на наших представлениях о себе, других людях и жизни в целом. Также затронем тему воспитания, как родители «программируют» своих детей на определенные модели мышления и поведения. Это часть поможет вам понять, как часто во взрослой жизни мы слышим голос детского опыта, родителей, условных ценностей, стремления к превосходству.

Третья часть **«Объясняя происходящее»** открывает глаза на то, как мы привыкли объяснять себе происходящие с нами и вокруг нас события и как это «объяснение» влияет на поведение, эмоции и настроение. Вы узнаете о «привычных» моделях мышления, прибегая к которым мы делаем себе только хуже. Речь пойдет о том, как мы додумываем, обманываем себя, повышаем тревогу и обостряем стресс. Разберемся, как на настроение, мотивацию и уверенность в себе влияют собственные ожидания и объяснения причин неудач и успехов.

Четвертая часть **«Голос негативного опыта и его ловушки»** посвящена последствиям негативного опыта. Рассмотрим, как неудачи, препятствия, трудности, сложные жизненные ситуации формируют предвзятый негативный взгляд на себя, свои действия и будущее. Поговорим о трех типичных ловушках, в которые можно попасть под влиянием негативного опыта. Также вы узнаете, почему важно прислушиваться к голосу негативного опыта, но не давать ему полностью завладеть нашим вниманием.

В пятой части **«Как изменить свою внутреннюю речь»** вы узнаете, как изменить свою внутреннюю речь, если она не делает счастливым, а только ограничивает. Поговорим о мотивации – как начать действовать, пробовать и экс-

периментировать, чтобы обогатить свой опыт и увеличить вероятность достижения желаемого. В этой части также приводятся практики, которые помогут осознать прелесть и ценность каждого мгновения жизни и насладиться им. Эта часть поможет вам осознать, что мы сами выбираем, о чем думать, на что направлять свое внимание и как реагировать на происходящее.

В заключительной части **«Вишенка на торте»** поговорим о том, насколько относительными являются наши личные убеждения, представления, правила, оценки и интерпретации. Все то, во что мы верим, что считаем важным и значимым, что готовы отстаивать и за что готовы даже бороться. Разберемся, почему важно оставлять место для критического взгляда на себя, окружающих и жизнь в целом, и проявлять гибкость. Эта часть поможет вам определить, не являетесь ли вы заложником своих ценностей, принципов и правил, и не слепо ли вы им следуете.

Рекомендую начать с первой части, так как она поможет вам сделать важные выводы, к которым вы будете обращаться на протяжении всей книги. Все остальные части вы можете читать последовательно одну за другой или в любом другом порядке, исходя из своих запросов, потребностей и интересов.

В каждой главе я делюсь своими размышлениями и на-

блюдениями, опираясь на теории известных российских и зарубежных ученых. В книге я буду ссылаться на рефлексивную теорию Сеченова-Павлова, теорию оперантного бихевиоризма Б. Ф. Скиннера, учение А. А. Ухтомского о доминанте, классификацию биологических потребностей П. В. Симонова, теорию социального научения А. Бандуры, идею о родительском сценарии Э. Берна, гуманистические идеи К. Роджерса, теорию личности А. Адлера, теорию рационально-эмоциональной поведенческой терапии А. Эллиса, когнитивную психотерапию А. Бека, метод самоинструкций Д. Мейхенбаума, теорию функциональных систем П. К. Анохина, идеи позитивной психологии М. Селигмана и многих других. Но не пугайтесь, непонятно и скучно не будет, так как все это я разнообразил примерами жизненных ситуаций, простыми и наглядными схемами, интересными научными фактами из нейрофизиологии, психологии и антропологии, результатами удивительных экспериментов.

В конце каждой главы есть блок «Основные мысли», который содержит ключевые ее идеи и выводы. Подвожу итоги и по каждой части книги. На мой взгляд, это поможет вам еще раз вспомнить, систематизировать прочитанное и прийти к своим идеям.

Также после каждой главы вас ждут задания и упражнения, которые будут возвращать вас к себе и предлагать вам «вспомнить», «подумать», «понаблюдать» и «попробовать». Они помогут вам использовать полученную информа-

цию для осознания и изменения своей внутренней речи. Не пропускайте их, выделяйте время на их выполнение. Так вы сможете получить от книги максимум.

Будет идеально, если вы вооружитесь отдельным блокнотом, где будете записывать свои ответы. Обязательно записывайте все те мысли и идеи, которые будут приходить вам в голову. Делитесь своими эмоциями и ощущениями. Это самая ценная информация! Делайте чек-листы, схемы, выделяйте ключевые мысли и не забывайте делать свои выводы.

Итак, вы готовы отправиться в путешествие? Тогда я начинаю.

# КАК ИСПОРТИТЬ СЕБЕ НАСТРОЕНИЕ?

подумайте вот о чем:

<ul style="list-style-type: none"><li>▪ как у вас что-то не получилось;</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ что будущее безнадежно;</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ что ничего нельзя изменить;</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ как вас обманули или предали;</li></ul>
<ul style="list-style-type: none"><li>▪ что кто-то лучше вас;</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ как совершили ошибку;</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ что в жизни нет радостных событий;</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ как вам было стыдно;</li></ul>
<ul style="list-style-type: none"><li>▪ что вы ни на что не способны;</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ что сталкиваетесь с одними неудачами;</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ что вам предстоит делать то, что вы не хотите;</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ как с вами обошлись несправедливо;</li></ul>
<ul style="list-style-type: none"><li>▪ что упускаете возможности;</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ как не смогли получить то, что хотели;</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ как попали в неловкую ситуацию;</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ как получили отказ.</li></ul>

# Часть 1

## Кто это говорит

### Глава 1

#### Голос материален

Нет, в этой главе речь пойдет не про то, что мысли материальны и если постоянно думать о чем-то, то это появится в реальности. Здесь я хочу подробно остановиться на принципах и механизмах работы мозга. Показать те его области, которые отвечают за мышление и нашу способность говорить с самим собой. Только так мы сможем понять, **как и почему** у нас появляются те или иные мысли. Спойлер: можете спокойно выдохнуть, в вашей голове никто не живет.

Итак, наше поведение формируется по рефлекторному принципу, который можно описать простой формулой: **стимул (S) – > реакция (R)**. С самого рождения, когда мы взаимодействуем с внешней средой, у нас создаются временные связи (ассоциации).

## РЕФЛЕКТОРНАЯ ТЕОРИЯ СЕЧЕНОВА-ПАВЛОВА

Первым сформулировал рефлекторную теорию И. М. Сеченов. Именно он впервые выделил два вида рефлексов (постоянные, врожденные, и изменчивые, приобретенные), обозначил процессы возбуждения и торможения и ввел понятие «ассоциация рефлексов». Однако И. П. Павлов экспериментально подтвердил и дополнил идеи И. М. Сеченова. Он сформулировал их в научную концепцию условного рефлекса, обосновав лабораторным опытом. Все текущие мировые исследования и открытия в области поведения были сделаны на основе теории выдающихся русских ученых.

И. М. Сеченов первым предположил, что все проявления нашей сознательной и бессознательной жизни – это рефлекс. Человек, как и любой другой живой организм, находится под решающим влиянием внешней среды. Так, постоянный контакт с внешней средой создает памятные следы или так называемые «следы прежних воздействий». Они формируют «историю» организма, его жизненный опыт, который участвует в последующей регуляции целенаправленного поведения. На основе памяти в головном мозге происходит интеграция предыдущего опыта с текущим восприятием.

Мы действуем, принимаем решения, строим планы, исхо-

дя из модели, которая складывается в ходе жизненного опыта, постоянного контакта с внешним миром. То, какие мы есть сейчас, – это результат нашего взаимодействия с внешней средой, в котором ключевую роль играет прежний жизненный опыт, запечатленный памятью. Как писал сам ученый: «... понять это легко, если взглянуть на жизнь как на согласование жизненных потребностей с условиями среды»<sup>1</sup>.

То, как на наше поведение влияет внешняя среда, показано в знаменитом эксперименте И. П. Павлова. Что будет, если собаке дать кусок мяса? На этот безусловный раздражитель у нее начнет выделяться слюна. Это обычная реакция, которая является врожденным (безусловным) рефлексом, возникающим автоматически. А что будет, если параллельно с этим предъявлять другой раздражитель, не имеющий отношения к данному рефлексу, например, звонок или вспышку света? В своем эксперименте Павлов показал, что после многократного предъявления подобного сочетания этот новый (условный) раздражитель начинает вызывать ранее несвойственную ему реакцию – выделение слюны. У собаки слюна начинала выделяться уже без предъявления куска мяса, а в ответ на условный сигнал – звонок или зажигание лампочки.

Это пример формирования классического (ассоциативного) условного рефлекса, когда условный сигнал вызыва-

---

<sup>1</sup> Соколова Л. В. Психофизиология. Развитие учения о мозге и поведении: учебное пособие / Л. В. Соколова. – М.: Издательство Юрайт, 2019. – 210 с.

ет безусловную реакцию, в данном случае слюновыделение. Это происходит по механизму **установления временной связи** или **формирования «ассоциации»**, что и возникло в процессе эксперимента у собаки. Звук и свет у нее теперь «ассоциируются» с пищей и вызывают соответствующую физическую реакцию.

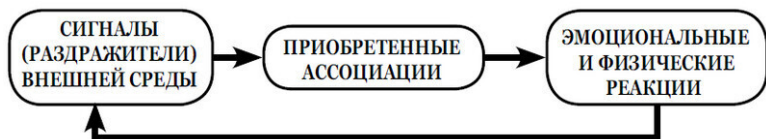


Схема 1.1.

Механизм формирования условных рефлексов проще объяснить на примере того, как образуются у нас страхи и фобии.

## КАК ОБРАЗУЮТСЯ СТРАХИ?

В истории психологии известным является следующий эксперимент:

Джон Б. Уотсон, изучая эмоции младенцев, заинтересовался возможностью формирования реакции страха применительно к объектам, которые ранее страх не вызывали. С коллегами психолог проверил возможность формирования эмоциональной реакции страха белых мышей у одиннадцатимесячного младенца по имени Альберт. Ранее к белым мышам

Альберт был абсолютно безразличен. В качестве безусловного раздражителя, вызывающего страх и плачь, в этом эксперименте использовали громкие звуки. Стучали молотком по железной полосе за спиной у младенца и одновременно с громкими звуками Альберту показывали условный стимул – белую мышку. Вскоре Альберт начал плакать лишь при виде белой мышки.

Уотсон предположил, что по аналогии с этим очень многие страхи, антипатии и тревожные состояния у взрослых формируются еще в раннем детстве. Далее Уотсон обнаружил, что обусловленная реакция страха белых мышей очень легко распространялась на смежные объекты – белые листы бумаги, кролика, белую шубу, бороду Деда Мороза – и оказалась удивительно стойкой.

Возможно, у вас возник следующий вопрос: как условный рефлекс может объяснить наше сложное поведение? Мы же не просто реагируем на все имеющиеся внешние раздражители, а действуем избирательно и целенаправленно. Своими экспериментами И. П. Павлов доказал, что новые формы поведения могут возникнуть в результате установления связи между врожденными формами (безусловными рефлексами) и новыми (условными) сигналами внешней среды. Теорией условных рефлексов ученый обосновывал приспособление организма к постоянно меняющимся условиям среды.

Сформировавшийся условный рефлекс в дальнейшем

служит базой для формирования условных рефлексов второго и высших порядков, комплексов системных реакций – динамического стереотипа. Это целая цепь сложных условно-рефлекторных реакций, выработанных путём многократных повторений. Например, вождение автомобиля или езда на велосипеде. То есть условный рефлекс – это что-то вроде элементарного «кирпичика», из которых складывается все наше сложное поведение. Ученый считал, что наше поведение может быть понято, изучено и предсказано на основе знания цепочки условных рефлексов, механизмов их формирования и затухания.

Павлов считал, что с любым стимулом внешней среды, невзирая на его природу, может быть установлена временная нервная связь, т. е. образован условный рефлекс. Причем «ассоциации» образуются не только с помощью конкретного сенсорного образа раздражителя, но и в виде понятий.

Ученый также является основоположником теории о первой и второй сигнальных системах. Первая сигнальная система – это система конкретных сенсорных образов (зрительный, слуховой, вкусовой и т. д.), фиксируемых мозгом. Она присуща человеку и животным. Вторая же система – эта система обобщенного представления в виде понятий, содержание которых фиксируется в словах. Эта система есть только у человека и связана с речью и мышлением. Например, собака может условно «понимать», что такое мячик (по форме, цвету, звукам). Но она точно не знает, что мячик – это иг-

рушка, а к игрушкам еще относятся куклы, машины и т. п. С помощью второй сигнальной системы мы обобщаем огромное количество поступающих сигналов первой.

Итак, согласно рефлекторной теории, мы детерминированы внешней средой. Наши действия и выбор определяются внешними сигналами и актуальными потребностями. С самого рождения, взаимодействуя с внешней средой, мы устанавливаем временные связи (ассоциации). Сначала у нас формируются «ассоциации» на конкретные сенсорные образы (работает первая сигнальная система), так, например, у нас образуются страхи. Затем с развитием речи формируются ассоциации на уровне понятий (подключается вторая сигнальная система).

Получается, что наше поведение и мышление – это совокупность ассоциативных связей, которая является результатом индивидуального жизненного опыта. Сформировавшаяся у нас по принципу условных рефлексов **система ассоциативных связей** представляет собой что-то вроде навигатора с проложенными маршрутами во внешней среде. С приобретением жизненного опыта этих маршрутов становится все больше. Обозначения и знаки на маршрутах – это сигналы внешней среды. Они, как спусковые сигналы, дают нам команды для осуществления тех или иных действий. Каждый маршрут приводит к удовлетворению той или иной потребности.

Эта глава не случайно называется «Голос материален».

Далее я хочу подробно остановиться на тех областях мозга, которые отвечают за формирование этих ассоциативных связей.

Ассоциативные связи формируются в ассоциативной теменной коре. Если посмотреть на традиционное деление коры больших полушарий на пять долей (лобную, теменную, затылочную, височную и островок<sup>2</sup>), то ассоциативная теменная кора представлена задней частью теменной и височной долей – **1**.

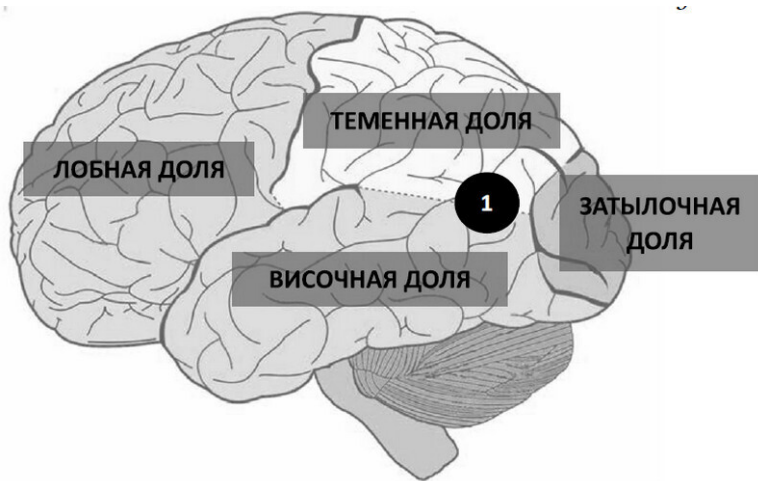


Рисунок 1.2.

---

<sup>2</sup> «Островок» – это инсулярная кора, которая не выходит на поверхность полушария. Поэтому эта доля не показана на рисунке.

Информацию о внешнем мире мы получаем благодаря работе сенсорных систем. Мы видим (затылочная доля), слышим (височная доля), ощущаем прикосновения (передняя часть теменной доли), можем попробовать на вкус (островковая доля, которая не выходит на поверхность полушарий).

Зона	Кора	Функции
<b>Сенсорные (проекционные) зоны, получающие сигналы от органов чувств</b>		
Затылочная доля	Зрительная кора	Видим
Височная доля	Слуховая кора	<ul style="list-style-type: none"> <li>— Слышим;</li> <li>— сенсорный центр речи — центр Вернике (верхняя височная извилина на границе со слуховой корой), отвечает за понимание и восприятие своей и чужой речи. При поражении центра Вернике возникает сенсорная афазия. Появляются трудности в понимании чужой устной речи, в письме под диктовку. Речь становится беглой и бессмысленной, так как человек не замечает своих дефектов. Также возникают проблемы с названием цветов.</li> </ul>

Зона	Кора	Функции
Передняя часть теменной доли	Сомато-сенсорная кора	Кожная, мышечная и болевая чувствительность
Островковая доля	Вкусовые зоны	Вкус и вестибулярная чувствительность
<b>Ассоциативные зоны, осуществляющие высший уровень анализа и интеграции сигналов, а также высшие психические функции</b>		
Передняя часть лобной доли	Ассоциативная лобная кора	<ul style="list-style-type: none"> <li>— Принятие решения о запуске поведенческих программ (с учетом сенсорных сигналов, сигналов от центра потребностей, памяти и мышления);</li> <li>— организация целенаправленного поведения: планирование и программирование, прогнозирование последствий и контроль поведения, функция принятия решения;</li> <li>— центр воли и инициативы.</li> </ul>
Задняя часть теменной и височной долей	Ассоциативная теменная кора	<ul style="list-style-type: none"> <li>— Объединение и анализ сигналов из разных сенсорных систем;</li> <li>— формируются целостные образы предметов и явлений;</li> <li>— речевые центры и центры речевого обобщения;</li> <li>— центры мышления;</li> <li>— благодаря ассоциативным нейронам в этой зоне формируются сложные комплексные условные рефлексы;</li> <li>— в установлении ассоциативных связей активное участие принимает дофамин, при повреждении этой области нарушается способность комплексного восприятия предметов во всей совокупности их</li> </ul>

Зона	Кора	Функции
<b>Моторная (двигательная) зона, посылающая сигналы о движении к скелетным мышцам</b>		
Задняя часть лобной доли	Моторная кора	<ul style="list-style-type: none"> <li>— Двигательная активность;</li> <li>— повреждение моторной коры у человека приводит к параличам соответствующей мускулатуры;</li> <li>— моторный центр речи — центр Брока, который регулирует моторную сторону речевого процесса (произнесение речи). Поражение центра Брока приводит к развитию моторной афазии. При поражении этой зоны человек с трудом произносит слова, но понимание речи не нарушено. Человек начинает говорить с трудом и мало, большую часть ошибок осознает. Также возникают сложности плавного переключения с одного элемента высказывания на другой, человек теряет способность формулировать высказывания, переводить свои мысли в развернутую форму.</li> </ul>

Получаемая от сенсорных систем информация объединяется в ассоциативной теменной коре. Именно в этой зоне создаются ассоциации, целостные образы предметов и явлений, формируется представление о внешнем мире. Здесь находится та самая вторая сигнальная система по И. П. Павлову, которая связана с обобщением разных сенсорных сигналов в виде понятий.

По мере формирования ассоциативных связей у человека в ассоциативной теменной коре развиваются **речевые центры**. В слуховой коре и зрительной коре на основе поступающей информации от нейронов, воспринимающих зрительный и слуховой образ, формируются соответствующие нейроны слухового обобщения и зрительного обобщения. Эта информация от нейронов слухового и зрительного обобщения объединяется в ассоциативный «речевой» нейрон в ассоциативной теменной коре. Так мы обобщаем информацию, объединяем ее по схожим признакам и свойствам в какое-то одно слово.

Например, собаки, благодаря наличию у них нескольких десятков речевых центров, могут «понимать» 5–10 слов. Такие как «мячик», «палка», «косточка». Обезьяны способны понимать до 500–700 слов, что соответствует уровню двухлетнего ребенка. Человек в два года понимает 200–500 слов, в 3 года – 2000 слов. Далее по мере формирования новых ассоциаций у человека возникает множество речевых центров. К 17 годам большинство людей владеют примерно 60000 слов.

За понимание и восприятие своей и чужой речи отвечает центр Вернике – **3**, а говорим (произносим речь) мы благодаря работе центра Брока – **2**. Эти две зоны тесно связаны между собой. При поражении зоны Вернике нередко наблюдаются и проблемы с подбором и произнесением нужных слов.

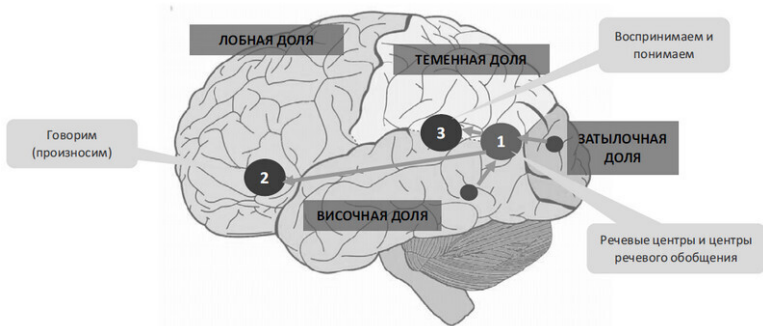


Рисунок 1.3.

Наше мышление связано со способностью к **речевому обобщению**, т. е. мы можем объединять слова разного уровня. Например, кукла – это игрушки, игрушки – это предметы, предметы составляют окружающий мир, окружающий мир – это Земля, а Земля – это часть Вселенной и так далее. Н. П. Бехтеревой были открыты нейроны обобщения, которые в процессе экспериментов реагировали на группу связанных между собой слов.

Речевое обобщение позволяет нам создавать дополнительные ассоциации. Мы можем отдаться полету фантазии, синтезировать и анализировать информацию, придумать что-то новое. С помощью речевого обобщения в ассоциативной теменной коре у нас создается речевая модель внешнего мира. Психологи еще называют ее «картина мира».

Эта модель выступает основой нашего мышления. Именно этой речевой моделью человек руководствуется, когда объясняет себе происходящее и принимает те или иные решения. Поэтому так важно, какая у человека формируется речевая модель внешнего мира. Особенно в детстве, так как с формированием речевой модели усваиваются культурные и социальные нормы, правила и модели поведения, которыми будет руководствоваться человек на протяжении всей своей жизни.

Рассмотрим, как у человека развиваются речевые центры и центры речевого обобщения.

## **КАК МЫ УЧИМСЯ ГОВОРИТЬ?**

Всем языкам присуща одна и та же базовая структура. Например, во всех языках есть существительные и глаголы. Поэтому последовательность речевого развития примерно одна и та же во всех культурах. Начинается все с отдельных слов, обозначающих людей и предметы, и к году у детей накапливается немало таких слов. К двум годам они формулируют предложения из двух-трех слов. Грамматические предложения используют дети трех лет, а к четырем годам ребенок может строить предложения, как взрослые.

**Первый год** жизни считается доречевым этапом формирования речи, когда взаимодействуют образные

и эмоциональные компоненты, связанные с правым полушарием и подкорковыми центрами. Условные реакции на слова появляются только во второй половине первого года жизни. Подготовительный период для развития речи начинается в 2–4 месяца. Вначале появляются гуление и лепет.

**К одному году** ребенок понимает названия нескольких десятков действий, имена близких людей, понимает значения слов «нельзя», «можно», «дай», «покажи». В один год словарный запас ребенка составляет обычно около 10–12 слов. Девочки овладевают моторной речью (говорением) раньше мальчиков.

**К концу первого – началу второго года** у ребенка появляется способность заменять словом обозначаемый им предмет. Но при этом слово заменяет только конкретный предмет (например, именно эту куклу, а не куклу вообще). На этом этапе слово выступает как интегратор первого порядка.

**На втором году** начинает развиваться пассивная речь. Ребенок понимает речь взрослого, накапливает словарный запас. На втором году жизни ребенок соединяет слова во фразы. Вначале они состоят из 2–3 слов, «речевые цепи» еще короткие. К концу второго года словарный запас достигает 200–500 слов, а к концу третьего – 2000 слов и больше.

**В конце второго года** жизни слово становится интегратором второго порядка («в сигнал сигналов»). Для этого необходимо, чтобы на него было выработано

несколько условных связей (около 15). Ребенок должен научиться оперировать различными предметами, обозначаемыми одним словом. Таким образом он начинает обозначать словом «кукла» разные игрушки, а не одну конкретную. Быстрыми темпами развивается активная речь.

Между **тремя** и **четырьмя годами** появляются слова, которые выступают интеграторами третьего порядка. Ребенок начинает понимать такие слова, как «игрушка», «цветы», «животные».

**К пятому году жизни** у ребенка возникают более сложные понятия. Он начинает понимать слово «вещь» и способен относить его и к игрушкам, и к мебели, и к посуде. Критическим возрастом в отношении развития речи считается возраст до 5–7 лет. Если ребенок не слышит устную речь до этого периода, то никогда не сможет овладеть языком в полной мере.

Если в ассоциативной теменной коре объединяются и анализируются сигналы из разных сенсорных систем, формируются целостные образы предметов и явлений, устанавливаются ассоциативные связи, создаются речевые центры и центры речевого обобщения, которые лежат в основе нашего мышления, то за планирование, принятие решений, самоконтроль и целенаправленное поведение отвечает ассоциативная лобная кора. Находится эта кора в передней части лобной доли – **4**. Часто эту область головного мозга еще называют «префронтальная кора».

Благодаря работе этой области, мы можем контролировать свои эмоции и внутреннее состояние, держать под контролем импульсивное поведение и привычки. То есть от бесперебойной работы передней части лобной доли зависит адекватность нашего поведения. Также с этой областью связывают регуляцию социального поведения и взаимодействия. Поражение передней части лобной доли приводит к неспособности планировать свои действия и принимать решения, апатии и безынициативности. Серьезные повреждения ведут к прекращению способности выбирать вообще. В этой ситуации мозг начинает «зависеть» от команд извне либо от появления сильной внутренней потребности.

Для бесперебойной работы передняя часть лобной доли нуждается в серотонине, который укрепляет волю, мотивацию и важен для контроля за нашими импульсами и привычками. Чем больше данного вещества в этой области, тем легче нам контролировать свои эмоции, импульсы и привычки. Необходимую порцию серотонина можно получить, принимая солнечные ванны, когда кто-то делает нам массаж (массаж усиливает синтез серотонина до 30 %), занимаясь физической активностью, вспоминая приятные и счастливые моменты из прошлого, на сеансе у психотерапевта.

Так ассоциативная лобная кора (передняя часть лобной доли) на основе информации, полученной от ассоциативной теменной коры (анализ сигналов сенсорных систем, имеющих ассоциативных связей), сигналов от центров потреб-

ностей (миндалина, гипоталамус) и памяти (гиппокамп) принимает решение о выборе и запуске программы поведения. В этой зоне также находится «центр воли и инициативы». Работа этой зоны позволяет нам выбирать поведенческие программы, которые приведут нас к удовлетворению потребностей.

Совершаем действия благодаря работе моторной коры (задняя часть лобной доли – 5), которая посылает сигналы о движении к скелетным мышцам.

Таким образом, то, как мы осуществляем целенаправленное поведение, можно условно представить в виде следующей схемы. Эта упрощенная схема, так как сам процесс выглядит намного сложнее и является результатом целостной работы всего мозга. Этой же схемой я хочу показать, как мы действуем и что на это влияет.

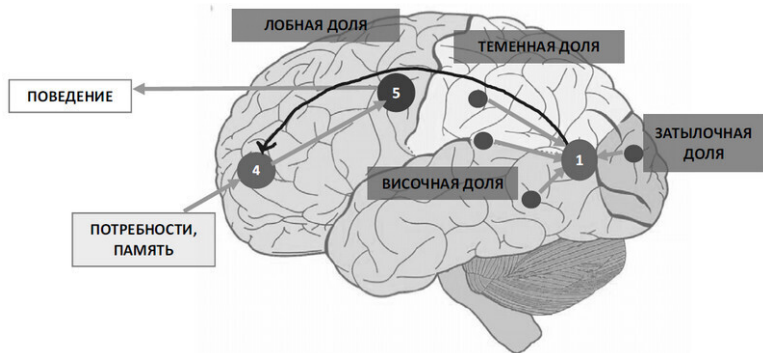


Рисунок 1.4.

Итак, в самом начале нас интересовало, почему и как у нас возникают те или иные мысли. Мы увидели, что здесь нет ничего загадочного и эти мысли не появляются из ниоткуда.

Наши мысли – это отражение имеющихся ассоциативных связей, которые были сформированы жизненным опытом в процессе активного взаимодействия с внешней средой. Это говорит наша «речевая модель внешнего мира», «картина мира» или «вторая сигнальная система». Почему этот голос материален? Потому что за формирование ассоциативных связей отвечает конкретная область головного мозга – задняя часть теменной и височной долей.

### **Основные мысли:**

- *мы детерминированы внешней средой;*
- *внешние стимулы, благодаря приобретенной ассоциации, вызывают у нас определенную автоматическую, физическую или эмоциональную реакцию. Так, например, формируются страхи и вредные привычки;*
- *с самого рождения от взаимодействия с внешней средой у человека создаются временные связи (ассоциации);*
- *в ассоциативной теменной коре (задняя часть теменной и височной долей) создаются ассоциации, целостные образы предметов и явлений, формируется представление о внешнем мире, здесь также находятся речевые центры и*

центры речевого обобщения;

- наше мышление связано со способностью к речевому обобщению, т. е. мы можем объединять слова разного уровня. Только к концу второго года жизни слово становится интегратором второго порядка, когда ребенок начинает обозначать одним словом различные предметы;

- речевое обобщение позволяет нам создавать дополнительные ассоциации, с помощью речевого обобщения в ассоциативной теменной коре у нас создается речевая модель внешнего мира или «картина мира»;

- в ассоциативной лобной коре (передняя часть лобной доли) планируем, принимаем решения, контролируем себя, осуществляем целенаправленное поведение, здесь находится центр воли и инициативы;

- на основе информации, полученной от ассоциативной теменной коры (анализ сигналов сенсорных систем, имеющих ассоциативных связей), сигналов от центров потребностей (миндалины, гипоталамуса) и памяти (гиппокампа) ассоциативная лобная кора (передняя часть лобной доли) принимает решение о том, как мы будем действовать. С помощью моторной коры мы действуем.

# ПРАКТИКА

## Задание. Автоматические реакции

Понаблюдайте за своими автоматическими реакциями (физические ощущения, эмоции и поведение) и проанализируйте их.

*Шаг 1.* Запишите свои автоматические реакции.

---

*Шаг 2.* Запишите внешние стимулы, которые побуждают вас к этим реакциям.

---

*Шаг 3.* Почему вы начинаете так реагировать? С какими ассоциациями они связаны?

Особое внимание обратите на свои страхи, тревогу, беспокойство. С чем связано их появление? Какие ассоциации у вас?

Можно сделать в виде таблицы по схеме «стимул (S) → реакция (R)»:

<b>Внешний стимул</b>	<b>Приобретенная ассоциация</b>	<b>Автоматическая реакция (физическая, эмоциональная, поведенческая)</b>

## Глава 2

### «Не хозяин в своем доме»

Именно так говорил З. Фрейд, считая, что у человека масса неосознанных потребностей, реально руководящих им по жизни. Человек думает, что руководствуется разумом и моралью, в то время как им владеют влечения. Инстинкты и бессознательные влечения управляют человеческим поведением в обход рациональной рефлексии. И в чем-то Фрейд оказался прав. Мы неосознанно стремимся к тому, что имеет для нас приятные последствия (комфорт, положительные эмоции, удовольствие), и избегаем всего того, что связано с дискомфортом, вызывает страх и стресс.

### КТО ПРИНИМАЕТ РЕШЕНИЯ?

Американский ученый-нейробиолог Б. Либет проводил эксперименты на открытом мозге. В одном из экспериментов он прикладывал к мозгу электроны и измерял скорость реакции. Ученый пытался понять, через какое время после электрического импульса произойдет то или иное мышечное сокращение в теле пациента. Выяснилось, что задержка между импульсом и движением составляет **0,5 секунды**.

В другом эксперименте Либет один датчик подвел

к голове испытуемого, а второй прикрепил к запястью. Испытуемый смотрел на большой белый циферблат, по которому двигалась зеленая точка. Он должен был засечь тот момент, когда примет решение сознательно пошевелить кистью. Мы уверены, что сначала мы принимаем решение пошевелить кистью, затем мозг дает соответствующую команду и уже потом кисть начинает шевелиться. Но Либет доказал, что мозг принимает решение раньше нашего сознания. Сначала мозг принимает решение, затем проходят те самые 0,5 сек., после которых мы принимаем осознанное решение пошевелить кистью. После этого (спустя еще 0,2 секунды) уже реагирует датчик на запястье – кисть пошевелилась. Это удивительно, полсекунды между реакцией мозга и реакцией сознания. Другой эксперимент, с применением уже функциональной магнитно-резонансной томографии, показал, что, регистрируя активность мозга, мы уже за **семь секунд** можем сказать, что сейчас решит сделать человек.

В предыдущей главе мы узнали, что на формирование ассоциативных связей влияет внешняя среда и конкретный опыт взаимодействия с ней. Но это не все. Человек, активно взаимодействуя с внешней средой, сталкивается с теми или иными последствиями. Поэтому большую роль играют и последствия этого взаимодействия. Так позднее на основе рефлекторной теории Сеченова-Павлова начала развиваться идея об инструментальном условном рефлексе. Ее смысл не

в простом реагировании на внешние стимулы (как при классическом условном рефлексе), а в реализации такого действия, которое позволяет либо получить положительное подкрепление, либо избежать отрицательного.

Согласно теории оперантного бихевиоризма<sup>3</sup>, именно от подкрепления зависит вероятность повторения той или иной модели поведения в будущем. По результатам многочисленных исследований Б. Ф. Скиннер пришел к выводу, что главным фактором формирования поведения выступает подкрепление одного из трех видов – позитивное и негативное подкрепление, наказание.

## **ЯЩИК СКИННЕРА**

В одном из экспериментов Скиннера лабораторная крыса помещалась в пустой ящик с педалью внутри. Крыса получала полную свободу действий и могла свободно перемещаться по ящику. В ходе такого хаотичного исследования ящика крыса задевала педаль и получала порцию пищи. После нескольких таких случайных нажатий на педаль у крысы сформировалась новая форма поведения.

При этом она не была связана ни с

---

<sup>3</sup> Изучается влияние последствий поведения на само поведение. Под последствиями понимают изменения в окружающей среде (изменение стимула), которые происходят сразу после поведения и влияют на частоту возникновения этого поведения в будущем.

какими предшествующими стимулами. Теперь, проголодавшись, крыса целенаправленно следовала к педали и, нажав на нее, получала пищу.

Согласитесь, чаще всего мы повторяем то поведение, которое имеет приятные для нас последствия. Так работает позитивное подкрепление – когда мы получаем то, что позволяет удовлетворить те или иные потребности, нечто, связанное с положительными эмоциями. Это могут быть «первичные» подкрепления (пища, вода, физический комфорт, секс) и «вторичные», или еще их называют «условные». К ним относится похвала, одобрение, оценка, деньги. Психологи отмечают, что наиболее сильным среди условных подкреплений для нас является социальное одобрение. Все, что вызвало положительные эмоции в прошлом, мотивирует на повторение этого опыта в настоящем.



Схема 1.5.

В случае с негативным подкреплением человек стремится устранить или избежать неприятных для себя последствий. Например, дискомфорта, боли, плохой оценки, критического замечания, неудачи. Как только удалось избежать неприятных последствий, новое поведение успешно закрепляется,

и мы повторяем его в схожих ситуациях.

И, наконец, наказание предусматривает применение таких неприятных последствий, как выговор, штраф, лишение прав, тюрьма, которые снижают вероятность повторения нежелательного поведения. При этом сам Скиннер отмечал, что наказание является не лучшим способом формирования поведения, так как оно не учит тому, что нужно делать, а только показывает, чего делать не следует. Главное, чему учит нас наказание – это то, как избежать его в будущем.

Экспериментируя с разными типами подкрепления, Скиннер вывел следующую закономерность: образцы поведения, вслед за которыми следуют приятные последствия, в будущем встречаются чаще. Чаще всего мы повторяем то поведение, которое имеет приятные для нас последствия и позволяет удовлетворить актуальные потребности.

→ что имеет приятные для нас последствия

← что имеет неприятные последствия

Эту закономерность Скиннера и теорию оперантного обусловливания в целом можно легко объяснить работой нашего мозга.

В предыдущей главе мы говорили о коре больших полушарий. Узнали, что эта часть мозга представлена сенсорными (зрительная, слуховая, соматосенсорная и вкусовая кора), ассоциативными (ассоциативная лобная и ассоциативная теменная кора) и моторной (моторная кора) зонами. Эти зоны отвечают за формирование ассоциаций, речь, нашу способ-

ность планировать, действовать и контролировать эмоции. Не случайно кору часто называют «думающий» или «современный» мозг.

Но в головном мозге есть и подкорковые структуры, которые достались нам от наших далеких предков-млекопитающих. Это уже так называемый «древний», «чувствующий» или «реактивный» мозг, который помогал древним людям на подсознательном уровне понимать, что приносит пользу, а чего следует избегать («Вот эти ягоды очень вкусные, а в ту пещеру лучше не соваться!»).

Самое удивительное, что этот мозг и на сегодняшний день в значительной мере определяет то, кем мы являемся, так как в ряде ситуаций именно он побуждает нас к действию. Активность этих подкорковых структур и подтверждает представление З. Фрейда о том, что большая часть нашей психологии подчиняется подсознательным процессам – мотивации, желаниям, эмоциям и импульсам.

# 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.