AUTORKA ŚWIATOWEGO BESTSELLERA „SIŁA WOLI”

KELLY MCGONIGAL

SIŁA STRESU

JAK STRESOWAĆ SIĘ MĄDRZE I Z POŻYTKIEM DLA SIEBIE

sensus

Tytuł oryginału: The Upside of Stress: Why Stress Is Good for You, and How to Get Good at It

Tłumaczenie: Katarzyna Rojek

ISBN: 978-83-283-5960-4

Copyright © 2015 by Kelly McGonigal, Ph.D

All rights reserved including the right of reproduction in whole or in part in any form.
This edition published by arrangement with Avery, an imprint of Penguin Publishing Group, a division of Penguin Random House LLC.

Polish edition copyright © 2016, 2019 by Helion S.A.
All rights reserved.

Wszelkie prawa zastrzeżone. Nieautoryzowane rozpowszechnianie całości lub fragmentu niniejszej publikacji w jakiejkolwiek postaci jest zabronione. Wykonywanie kopii metodą kserograficzną, fotograficzną, a także kopiowanie książki na nośniku filmowym, magnetycznym lub innym powoduje naruszenie praw autorskich niniejszej publikacji.

Wszystkie znaki występujące w tekście są zastrzeżonymi znakami firmowymi bądź towarowymi ich właścicieli.

Autor oraz Wydawnictwo HELION dołożyli wszelkich starań, by zawarte w tej książce informacje były kompletne i rzetelne. Nie biorą jednak żadnej odpowiedzialności ani za ich wykorzystanie, ani za związane z tym ewentualne naruszenie praw patentowych lub autorskich. Autor oraz Wydawnictwo HELION nie ponoszą również żadnej odpowiedzialności za ewentualne szkody wynikłe z wykorzystania informacji zawartych w książce.

Materiały graficzne na okładce zostały wykorzystane za zgodą
Shutterstock Images LLC.

Drogi Czytelniku!
Jeżeli chcesz ocenić tę książkę, zajrzyj pod adres
http://sensus.pl/user/opinie/sistrv
Możesz tam wpisać swoje uwagi, spostrzeżenia, recenzję.

Wydawnictwo HELION
ul. Kościuszki 1c, 44-100 GLIWICE
tel. 32 231 22 19, 32 230 98 63
e-mail: *sensus@sensus.pl*
WWW: *http://sensus.pl* (księgarnia internetowa, katalog książek)

Printed in Poland.

• Kup książkę
• Poleć książkę
• Oceń książkę

• Księgarnia internetowa
• Lubię to! » Nasza społeczność

Spis treści

WSTĘP 13
O książce 22
Czy ta książka pomoże mi radzić sobie ze stresem? 27

CZĘŚĆ I Rewizja poglądów 33

1. JAK ZMIENIĆ ZDANIE O STRESIE? 35
Osiągamy takie efekty, jakich się spodziewamy 38
Od placebo do nastawienia psychicznego 46
Jakie jest Twoje nastawienie do stresu? 51
Pierwsza interwencja w nastawienie psychiczne do stresu 56
Sztuka zmiany nastawienia psychicznego 60
Dlaczego interwencje w nastawienie psychiczne bywają trudno zauważalne? 65
Jak zmienić swoje nastawienie psychiczne? 68
Uwagi końcowe 77

Kup książkę Poleć książkę

2. WIĘCEJ NIŻ WALKA LUB UCIECZKA 81
Co zniszczyło reputację stresu? 85
Czy reakcja stresowa to coś złego? 94
Wybierz sobie reakcję stresową 109
Uwagi końcowe 114

3. ŻYCIE SENSOWNE TO ŻYCIE STRESUJĄCE 117
Czy Twoje życie ma sens? 120
Jak rozmawiamy o stresie? 133
Koszty unikania stresu 142
Uwagi końcowe 145

CZĘŚĆ II Transformacja doświadczeń 149

Co to znaczy „umieć się stresować"? 150

4. ZAANGAŻOWANIE. O TYM, DLACZEGO LĘK POMAGA STAWAĆ NA WYSOKOŚCI ZADANIA 157
Pobudzenie czy rozpad? 160
Spełnienie marzeń: odkrycia naukowe w życiu codziennym 168
Jak przemienić zagrożenie w wyzwanie? 174
Czy akceptacja lęku ma jakieś granice? 190
Uwagi końcowe 201

5. BLISKOŚĆ. O TYM, DLACZEGO TROSKA DAJE ODPORNOŚĆ 205
Jak postawa opieki i przyjaźni wpływa na stres? 209
O tym, jak cele wyższe przekształcają stres 216
Cele wyższe w miejscu pracy 223

Kup książkę Poleć książkę

Troska daje odporność 228
Kiedy doświadczasz samotności w swoim cierpieniu 242
Stwórz społeczność, która da Ci wsparcie, jakiego potrzebujesz 251
Uwagi końcowe 260

6. ROZWÓJ. O TYM, DLACZEGO PRZECIWNOŚCI LOSU WZMACNIAJĄ 263
Co nas nie zabije, to nas wzmocni 266
Pielęgnowanie nastawienia psychicznego na własny rozwój 274
Rozwój pourazowy 283
Decyzja o tym, żeby widzieć dobre strony przeciwności losu 290
Co robić, żeby rozwój i odporność stały się zaraźliwe? 299
Uwagi końcowe 308

PODSUMOWANIE 311

PODZIĘKOWANIA 319

PRZYPISY KOŃCOWE 325

Kup książkę Poleć książkę

Kup książkę Poleć książkę

1

Jak zmienić zdanie o stresie?

Kup książkę Poleć książkę

Pewnego razu stałam sobie w pomieszczeniu Behavioral Research Lab na Columbia University i trzymałam prawą rękę uniesioną na wysokość barku. Psycholożka Alia Crum, naciskając, próbowała ściągnąć moją rękę w dół. Zmagałyśmy się tak przez kilka chwil. Kobieta, chociaż dość drobna, okazała się zaskakująco silna. (Dopiero później dowiedziałam się, że w czasach college'u grała w hokeja na lodzie w najwyższej lidze, a obecnie uczestniczy w triatlonie Ironman).

Moje ramię ostatecznie się poddało.

— A teraz, zamiast siłować się ze mną, wyobraź sobie, że wyciągasz rękę w stronę osoby albo rzeczy, na której ci zależy — powiedziała Alia Crum. Poleciła mi również, abym w czasie, kiedy ona próbuje ściągnąć moją rękę w dół, wyobraziła sobie, że kieruję energię odczuwanego nacisku tam, gdzie chcę sięgnąć. Ćwiczenie to powstało z inspiracji ojca Crum, który był sensei w aikido, czyli sztuce walki opierającej się na zasadzie przekształcania szkodliwej energii. Kiedy już wyobraziłam sobie, co mi zasugerowano, podjęłyśmy kolejną próbę. Tym razem okazałam się znacznie silniejsza, a psycholożce nie udało się ściągnąć mojego ramienia w dół. Im mocniej naciskała, tym silniejsza się czułam.

— Czy i tym razem ciągnęłaś tak samo mocno? — zapytałam.

Crum się uśmiechnęła. Właśnie po raz kolejny udowodniła koncepcję kluczową dla wszystkich swoich badań: to, w jaki sposób o czymś myślimy, decyduje o sile oddziaływania tego czegoś na nas.

Kup książkę Poleć książkę

Z Alią Crum spotkałam się w jej laboratorium, które mieści się w piwnicach Columbia Business School, aby porozmawiać o prowadzonych przez nią badaniach nad stresem. Jak na tak młodego naukowca psycholożka mogła się pochwalić nadzwyczajną listą poważnych odkryć. Dokonania Crum wzbudzają zainteresowanie, bo dowodzą, że nasza rzeczywistość fizyczna ma znacznie bardziej subiektywny charakter, niż nam się wydaje. Zmieniając sposób, w jaki ludzie myślą o danym doświadczeniu, można kształtować reakcje ich ciał. Odkrycia Crum są tak zaskakujące, że zapoznawszy się z nimi, wiele osób skrobie się po głowie i pyta: „Że co? Czy to w ogóle możliwe?".

Taka reakcja na wyniki badań jest dobrze znana naukowcom, którzy się zajmują nastawieniem psychicznym. Nastawienie psychiczne to przekonania, które kształtują naszą rzeczywistość, w tym obiektywne reakcje fizyczne (takie jak opór mojego ramienia, kiedy Alia Crum próbowała je ściągnąć w dół), a nawet postrzegane długofalowo zdrowie, szczęście i sukces. Co ważniejsze, odkrycia w nowo powstałej dziedzinie nauki, która dotyczy nastawienia psychicznego, dowodzą, że nawet pojedyncza krótka interwencja obliczona na zmianę naszego myślenia o czymś może korzystnie wpłynąć na nasze zdrowie, szczęście i sukces na wiele lat naprzód. W tej dziedzinie mnóstwo jest ważnych odkryć, które sprawiają, że trzeba się dwa razy zastanowić nad pielęgnowanymi przekonaniami. Czy przywołamy efekt placebo, czy samosprawdzającą się przepowiednię, nasz sposób percepcji po prostu ma duże znaczenie. Po tym zwięzłym kursie poświęconym odkryciom naukowym w zakresie nastawienia psychicznego zrozumiesz, dlaczego Twoje przekonania dotyczące stresu odgrywają w Twoim życiu tak ważną rolę, i dowiesz się, jak zacząć je zmieniać.

Kup książkę Poleć książkę

OSIĄGAMY TAKIE EFEKTY, JAKICH SIĘ SPODZIEWAMY

Thinking Away the Pounds („Skuteczne odchudzanie za pomocą myślenia") czy *Believe Yourself Healthy* („Wystarczy wierzyć, że się jest zdrowym") to tylko dwa przykładowe nagłówki tekstów, w których omawiano wyniki jednego z najwcześniejszych badań Alii Crum[1]. Psycholożka zaprosiła wtedy osoby sprzątające z siedmiu hoteli w różnych częściach Stanów Zjednoczonych do udziału w eksperymencie poświęconym temu, czy przekonania oddziałują na stan zdrowia i na masę ciała. Sprzątanie to ciężka praca fizyczna: przez godzinę spala się ponad 300 kilokalorii. Ten wysiłek więc jako formę aktywności fizycznej można postawić w jednym rzędzie z podnoszeniem ciężarów, aqua aerobikiem czy chodem z prędkością około 5 kilometrów na godzinę. Dla porównania warto dodać, że w ciągu godziny pracy biurowej — czyli na przykład przesiadywania na spotkaniach czy przy komputerze — spala się około 100 kilokalorii. Mimo to dwie trzecie sprzątaczek, które uczestniczyły we wspomnianym eksperymencie, uznało, że nie trenuje regularnie. Pozostałe badane stwierdziły, że nie ćwiczą w ogóle. Ich ciała odzwierciedlały to przekonanie. Ciśnienie krwi przeciętnej osoby sprzątającej, proporcja obwodu talii do bioder oraz masa ciała były dokładnie takie, jakich należałoby się spodziewać u ludzi, którzy mają pracę siedzącą.

Alia Crum za pomocą opracowanego przez siebie postera pokazała, dlaczego sprzątanie można uznać za aktywność fizyczną. Dźwiganie materaców podczas ścielenia łóżek, podnoszenie ręczników z łazienkowych podłóg, pchanie ciężkich koszy, odkurzanie — wszystkie te czynności wymagają niemałej siły i wytrzymałości. Na posterze psycholożka podała nawet liczbę kilokalorii spalanych przy poszczególnych czynnościach (przykładowo: kobieta ważąca

Kup książkę Poleć książkę

około 60 kilogramów, sprzątając łazienkę przez kwadrans, spala 60 kilokalorii). W ramach piętnastominutowej prezentacji Crum przekazała te informacje osobom sprzątającym w czterech z siedmiu hoteli objętych badaniem. Dodatkowo rozwiesiła kopie postera (zarówno po angielsku, jak i po hiszpańsku) na tablicach informacyjnych w pokojach socjalnych wybranych hoteli. Ponadto wytłumaczyła, że sprzątaczki mimowolnie przestrzegają ogólnych zaleceń lekarskich, które dotyczą ćwiczeń fizycznych, a niekiedy robią jeszcze więcej, powinny więc dostrzegać zdrowotne korzyści płynące z tej formy ruchu. Osoby objęte badaniem z pozostałych trzech hoteli stanowiły grupę kontrolną. Zostały poinformowane o znaczeniu ćwiczeń fizycznych dla zdrowia, ale już *nie* o tym, że ich pracę można uznać za aktywność fizyczną.

Po czterech tygodniach Alia Crum sprawdziła, jak się miewają osoby sprzątające, które uczestniczyły w badaniu. Otóż u tych kobiet, które zostały poinformowane, że ich praca stanowi formę aktywności fizycznej, zaobserwowano spadek masy ciała oraz ilości tkanki tłuszczowej. Poza tym okazało się, że mają niższe ciśnienie niż dotychczas, że jeszcze bardziej polubiły swoją pracę — i że nie wprowadziły żadnych innych zmian w swoim stylu życia. Przemianie uległ wyłącznie sposób myślenia: badane zaczęły postrzegać siebie jako aktywne fizycznie. Z kolei u sprzątaczek z grupy kontrolnej nie zaobserwowano żadnych tego rodzaju zmian.

Czy to oznacza więc, że jeśli sobie powiemy, iż spalamy dużo kilokalorii podczas oglądania telewizji, to schudniemy? Przykro mi, ale nie. Alia Crum powiedziała uczestniczkom badania prawdę. One rzeczywiście wykonywały ćwiczenia fizyczne. Mimo to kiedy się spotkała z tymi kobietami po raz pierwszy, te przeważnie postrzegały sprzątanie zupełnie inaczej — jako aktywność obciążającą dla ciała.

Kup książkę Poleć książkę

Prowokacyjną hipotezę Alii Crum można streścić następująco: jeżeli w grę wchodzą dwa potencjalne rezultaty — w przypadku wspomnianego badania byłyby to korzyści zdrowotne z ćwiczeń fizycznych albo ciężka praca fizyczna — to nasze oczekiwania będą determinowały, który okaże się bardziej prawdopodobny. Na podstawie wspomnianego badania psycholożka doszła do wniosku, że postrzeganie przez sprzątaczki swojej pracy jako zdrowej formy ruchu fizycznego oddziałało na ich ciała. Innymi słowy: *osiągamy takie efekty, jakich się spodziewamy*.

W następnym badaniu, które odbiło się szerokim echem, Alia Crum poszła krok dalej[2]. W laboratorium o ósmej rano, po całej nocy na czczo, pojawili się uczestnicy badania Shake Tasting Study („Degustacja shake'ów dla dobra nauki"). Podczas pierwszej wizyty zostali poczęstowani shake'ami mlecznymi o nazwie Indulgence: Decadence You Deserve („Przyjemność: dekadencja, na którą możesz sobie pozwolić") wraz z informacją o wartości odżywczej napoju, zgodnie z którą shake między innymi dostarczał 620 kilokalorii i zawierał 30 gramów tłuszczu. Tydzień później podczas drugiej wizyty badani wypili mleczne shake'i o nazwie Sensi-Shake: Guilt-Free Satisfaction („Sensi-Shake: zadowolenie bez poczucia winy") dostarczające 140 kilokalorii i całkowicie beztłuszczowe.

Uczestnikom badania założono wenflony, za pomocą których pobierano krew, kiedy ci sączyli mleczne napoje. Alia Crum chciała w ten sposób zbadać ewentualne zmiany we krwi ilości greliny, czyli hormonu głodu. Gdy poziom greliny spada, czujemy się nasyceni; kiedy zaś rośnie, zaczynamy się rozglądać za przekąską. Po zjedzeniu czegoś bardzo kalorycznego albo tłustego ilość greliny gwałtownie spada. Im mniej sycący jest spożywany pokarm, tym słabszy wywiera wpływ na poziom hormonu głodu.

Kup książkę Poleć książkę

Można by się spodziewać, że shake'i o tak różnej kaloryczności będą oddziaływały zupełnie inaczej na poziom greliny we krwi badanych — i tak też się działo. Wypicie Sensi-Shake'a tylko trochę zmniejszyło ilość hormonu głodu, „dekadencki" napój zaś wywołał znacznie wyraźniejszy spadek poziomu greliny.

W tym miejscu trzeba dodać, że podano fałszywe wartości odżywcze. W obu przypadkach badani pili napoje mleczne, które dostarczały po 380 kilokalorii. Układy trawienne wszystkich uczestników eksperymentu powinny więc zareagować tak samo. Mimo to kiedy wypijano shake'i, które można by scharakteryzować jako „kaloryczną przyjemność", ilość greliny we krwi okazywała się trzykrotnie mniejsza niż wtedy, gdy wypijano napoje rzekomo dietetyczne. Zatem i w tym przypadku uczestnicy eksperymentu osiągnęli taki efekt, na jaki nastawione były ich umysły. Badanie przeprowadzone przez Alię Crum dowiodło, że nasze oczekiwania mogą oddziaływać nawet na tak konkretne zjawiska, jak ilość hormonów wydzielanych przez komórki układu trawiennego.

Podczas obu badań — i związanego ze sprzątaniem, i dotyczącego shake'ów — kiedy zmieniała się percepcja, zmieniała się także reakcja ciała. W obu eksperymentach pojedyncze przekonanie zdawało się wywoływać maksymalnie adaptacyjną reakcję organizmu: dostrzeżenie w pracy fizycznej pewnej formy ruchu pomogło ciału doświadczyć płynących z niej korzyści. Z kolei potraktowanie shake'a jako wysokokalorycznej przyjemności pobudziło organizm do wysyłania sygnałów sytości.

Zachęcona interesującymi wynikami dotychczasowych badań, czyli spadkiem masy ciała i produkcją hormonu głodu, Alia Crum postanowiła drążyć dalej, by sprawdzić, jakie jeszcze rezultaty przynosi nasz sposób percepcji. Czy jesteśmy w stanie poprzez swoje przekonania oddziaływać na własne zdrowie w jeszcze większym

Kup książkę Poleć książkę

zakresie? Psycholożka wzięła pod lupę stres. Oczywiście wiedziała od samego początku, że większość ludzi widzi przede wszystkim negatywne strony doświadczanej presji, choć bywa ona czasem korzystna. Byłyby to więc dwa potencjalne rezultaty. Czy zatem wpływ, jaki wywiera stres na nasze samopoczucie, jest zdeterminowany, choćby częściowo, przez to, jakich skutków presji się spodziewamy? I skoro Crum była w stanie zmienić sposób czyjegoś myślenia o stresie, to czy dałaby radę zmienić reakcję fizjologiczną ciała danej osoby?

*

Właśnie z powodu tego pytania znalazłam się pewnego słonecznego kwietniowego poranka w laboratorium Alii Crum. Po tym, jak zeszłam po schodach do piwnicy bez okien i przywitałam się z sympatycznym zespołem laborantów, zostałam opleciona czymś, co zewnętrzny obserwator mógłby uznać za narzędzia tortur. Metalowe paski, które przylegały ciasno, po dwa, do mojej klatki piersiowej i do szyi, połączone były z urządzeniem do kardiografii impedancyjnej rejestrującym pracę serca. Jeden mankiet do pomiaru ciśnienia krwi umieszczono mi na lewym ramieniu, drugi na palcu wskazującym tej samej ręki. Elektrody po wewnętrznej stronie łokcia, na opuszkach palców i na nogach miały monitorować przepływ krwi i wydzielanie potu. Termometr przy małym palcu prawej ręki pokazywał temperaturę mojego ciała. Następnie pobrano ode mnie próbkę śliny, aby ją zbadać pod kątem obecności hormonów stresu.

A wszystko po to, abym mogła osobiście doświadczyć tego, przez co przeszli uczestnicy najnowszych eksperymentów przeprowadzonych przez Alię Crum[3]. Miały one na celu najpierw manipulację poglądami badanych na temat stresu, a następnie obserwację, jak ich ciała zareagowały na sytuację stresową.

Kup książkę Poleć książkę

Taką sytuacją miała być symulowana rozmowa kwalifikacyjna. Aby pomóc mi maksymalnie wczuć się w rolę, podstawieni rekruterzy mieli przekazywać informacje zwrotne w czasie rozmowy. Nie było to jednak zwyczajne odgrywanie scenki. By sytuacja stała się naprawdę bardzo stresująca, rekruterzy mieli mi dawać (tak jak wcześniej wszystkim badanym) wyłącznie negatywne informacje zwrotne, bez względu na to, co powiedziałam czy jak się zachowałam. W efekcie prawie nie utrzymywałam kontaktu wzrokowego z rozmówcami. Podałam zły przykład. Za często mówiłam „eee" czy „yyy". Moja postawa świadczyła o braku pewności siebie. Rekruterzy zadawali mi pytania typu: „Czy uważa pani, że nierówność kobiet i mężczyzn w miejscu pracy nadal jest problemem?". Bez względu na to, co powiedziałam (bądź co powiedział każdy inny uczestnik wcześniejszych badań), odpowiedzi były krytykowane. Chociaż wiedziałam, że cała scena stanowiła starannie wyreżyserowany eksperyment, który miał wytrącić mnie z równowagi, rozmowa pozostawała stresująca.

Przed symulowaną rozmową kwalifikacyjną wszyscy badani oglądali jedno z dwóch losowo wybieranych nagrań wideo na temat stresu. Trzyminutowy film, który dane mi było obejrzeć, zaczynał się stwierdzeniem: „Większość ludzi uważa, że stres jest szkodliwy (...), tymczasem badania naukowe dowodzą, że stres bywa korzystny". W dalszej części nagrania opisywano, jak stres może się przyczyniać do podnoszenia osiąganych wyników, poprawy samopoczucia oraz intensyfikowania samorozwoju. Film, który oglądali pozostali badani, zaczynał się złowieszczym stwierdzeniem: „Większość ludzi uważa, że stres jest szkodliwy (...), tymczasem badania naukowe dowodzą, że jest jeszcze groźniejszy, niż się wydaje". Następnie omawiano, jak stres szkodzi zdrowiu, szczęściu i wydajności w pracy.

Kup książkę Poleć książkę

W obu przypadkach cytowano wyniki badań, które faktycznie zostały przeprowadzone, i w tym sensie filmy mówiły prawdę. Niemniej jednak każdy z nich został przez Alię Crum opracowany tak, aby wywołać określoną percepcję stresu — aby wywrzeć wpływ na sposób, w jaki ciała badanych zareagują na doświadczane napięcie.

Wzięłam udział w symulowanym eksperymencie ładnych kilka miesięcy po tym, jak psycholożka zakończyła to badanie. Oznaczało to, że tuż po „rozmowie kwalifikacyjnej" i po ściągnięciu elektrod mogłam usłyszeć wstępne wyniki. Jedno z odkryć wprost mną wstrząsnęło.

Na podstawie pobranej ode mnie próbki śliny zmierzono poziom dwóch hormonów stresu: kortyzolu i dehydroepiandrosteronu (DHEA). Oba są wydzielane przez nadnercza w sytuacjach stresowych, lecz odgrywają odmienne role. Kortyzol pomaga przekształcać cukier i tłuszcz w energię oraz zwiększa zdolność ciała i mózgu do wykorzystania tego zasobu. Ponadto spowalnia pewne funkcje biologiczne, które są mniej istotne w obliczu stresu, takie jak: trawienie, reprodukcja czy wzrost. Z kolei DHEA to neurosteroid, który wspomaga rozwój mózgu. Jak testosteron pomaga ciału wzmacniać się przez ćwiczenia fizyczne, tak DHEA pomaga mózgowi wzmacniać się przez stresujące doświadczenia. Równoważy przy tym pewne skutki działania kortyzolu. Przykładowo: DHEA przyspiesza gojenie się ran i wzmacnia odporność.

Zarówno kortyzol, jak i DHEA są równie ważne i potrzebne, dlatego nie można mówić o „dobrych" czy „złych" hormonach stresu. Niemniej jednak proporcje, w jakich one występują, często determinują długofalowe konsekwencje stresu, zwłaszcza jeżeli ten jest chroniczny. Wysoki poziom kortyzolu może się wiązać z zaburzeniami funkcjonowania w postaci słabszej odporności bądź depresji. Z kolei wysoki poziom DHEA bywa łączony z mniejszym

Kup książkę Poleć książkę

ryzykiem wystąpienia lęku, depresji, chorób serca, neurodegeneracyjnych i innych, które zazwyczaj kojarzą się nam ze stresem[4].

Stosunek ilości DHEA do kortyzolu nazywa się *wskaźnikiem wzrostu* reakcji stresowej. Osobom, które mają wyższy wskaźnik (czyli więcej DHEA), łatwiej funkcjonować w sytuacjach stresowych. Ponadto ten wskaźnik pozwala przewidywać konsekwencję i odporność w zakresie uczenia się u studentów college'ów, jak również wyższą średnią ocen[5]. W kontekście treningu przetrwania, jakiemu są poddawani żołnierze, wyższy wskaźnik wzrostu jest łączony z lepszą koncentracją, ze słabszą skłonnością do rozpraszania się, z lepiej rozwiniętymi umiejętnościami rozwiązywania problemów oraz z mniejszą liczbą występujących później objawów stresu pourazowego[6]. Wskaźnik wzrostu pozwala przewidywać nawet odporność w sytuacjach skrajnych, takich jak pokonywanie traumy wykorzystywania seksualnego w dzieciństwie[7].

Alia Crum chciała sprawdzić, czy zmiana sposobu percepcji stresu wpływa na wspomniany miernik ludzkiej odporności. Czy trzyminutowy film o stresie rzeczywiście oddziałuje na tak ważne proporcje ilości hormonów stresu?

Odpowiedź brzmi (o dziwo!): tak.

Okazało się, że filmy obejrzane przez badanych nie wywarły żadnego wpływu na poziom kortyzolu w ich organizmach. Jego ilość — zgodnie z przewidywaniami — zwiększyła się u wszystkich uczestników eksperymentu podczas symulowanej rozmowy kwalifikacyjnej. Zarazem organizmy osób, które przed rozmową obejrzały film o korzystnym wpływie stresu, wydzieliły więcej DHEA, co przełożyło się na wyższy wskaźnik wzrostu reakcji stresowej niż u tych, które widziały wideo o negatywnym oddziaływaniu napięcia. Zadecydowało o tym pozytywne postrzeganie stresu — i to nie w sposób subiektywny, zgłaszany przez badanych, ale

Kup książkę Poleć książkę

na poziomie proporcji ilości hormonów wydzielanych przez nadnercza uczestników eksperymentu. Krótko mówiąc: uznanie stresu za czynnik pomocny wywołało odmienną reakcję fizjologiczną.

OD PLACEBO DO NASTAWIENIA PSYCHICZNEGO

Badanie przeprowadzone przez Alię Crum można interpretować między innymi jako ilustrację efektu placebo: film o pozytywnym wpływie stresu zmienił nastawienie uczestników eksperymentu do tego, jak działa na nich napięcie, i w konsekwencji, niczym cukrowa tabletka, wywołał oczekiwaną reakcję.

Efekt placebo bywa oczywiście bardzo silny i nie wolno go lekceważyć, niemniej pozostaje swoistą manipulacją, która polega między innymi na tym, że ktoś nam mówi, co trzeba myśleć w danej sytuacji. Często dostaje się coś, na temat czego nie ma się wyrobionego zdania. Po prostu wręczają tabletkę, mówiąc: „To pomoże", więc się w to wierzy. Jeżeli jednak chodzi o stres, to chyba każdy ma jakąś opinię na ten temat. Zawsze, kiedy się stresujesz, uruchomione zostają Twoje opinie w tej sprawie. Pomyśl tylko, ile momentów w ciągu dnia odbierasz jako stresujące. Jak często mówisz: „To jest takie stresujące" albo „Odczuwam naprawdę silny stres"? Tymczasem w każdej z tych sytuacji sposób, w jaki myślisz o stresie, może zmienić reakcje fizjologiczne Twojego organizmu, a w konsekwencji także Twoje zachowanie w obliczu przyczyny doświadczanego napięcia.

Przekonanie, które ma tak dużą moc, to coś więcej niż efekt placebo. To efekt nastawienia psychicznego. W przeciwieństwie do efektu placebo, który krótkofalowo wpływa na określony rezultat,

Kup książkę Poleć książkę

konsekwencje nastawienia psychicznego kumulują się i coraz silniej oddziałują na znacznie dłuższą metę.

Wiemy już, że nastawienie psychiczne to przekonanie, które determinuje nasz sposób myślenia, odczuwania i zachowania. Przypomina filtr, przez który patrzymy. Nie każde przekonanie staje się nastawieniem. Niektóre przekonania po prostu nie są tak ważne. Możemy na przykład uważać, że smak czekoladowy jest lepszy od smaku wanilii, że niegrzecznie jest pytać kogoś o wiek albo że ziemia jest okrągła, a nie płaska. Te przekonania — jakkolwiek kurczowo się ich trzymamy — wywierają jednak względnie niewielki wpływ na to, co myślimy o własnym życiu.

Przekonania, które przybrały postać nastawienia psychicznego, to z kolei coś więcej niż preferencje, wyuczone fakty czy wyrobione opinie. To przekonania fundamentalne, które odzwierciedlają filozofię życia. Nastawienie zazwyczaj bazuje na określonej teorii działania świata, czyli — przykładowo — że świat staje się miejscem coraz mniej bezpiecznym, że pieniądze dają szczęście, że wszystko, co się wydarza, ma jakąś przyczynę, że ludzie nie są w stanie się zmieniać. Wszystkie tego rodzaju przekonania mogą oddziaływać na to, jak się interpretuje swoje doświadczenia i jak się podejmuje decyzje. Gdy określone nastawienie zostaje uruchomione — choćby przez jakieś wspomnienia, przez bieżące położenie, przez uwagę, którą ktoś robi — wówczas podcina lawinę myśli, emocji i celów, które kształtują sposób reakcji na wydarzenia życiowe. To z kolei może pociągać za sobą długofalowe konsekwencje między innymi dla zdrowia, szczęścia, a nawet długości życia.

Jako przykład weźmy Twoją opinię o procesie starzenia się. Jak już wspomniałam, pozytywne zdanie na ten temat wydłuża życie średnio o prawie osiem lat. Ponadto pozwala też przewidywać inne ważne konsekwencje zdrowotne. Przykładowo: Baltimore

Kup książkę Poleć książkę

Longitudinal Study of Aging — badanie, w ramach którego przyglądano się dorosłym w wieku od 18. do 49. roku życia aż przez 38 lat — wykazało, że w przypadku osób o najbardziej pozytywnej opinii o procesie starzenia się ryzyko ataku serca jest mniejsze o 80%[8]. Przekonania na ten temat również wpływają na proces rekonwalescencji po poważnych chorobach i wypadkach. W pewnym badaniu dorośli, którzy łączyli starzenie się z pozytywnymi stereotypami, takimi jak „mądry" czy „kompetentny", zdrowieli po ataku serca szybciej niż ci, którzy przywoływali negatywne stereotypy, takie jak „bezużyteczny" czy „skostniały"[9]. W innym badaniu pozytywne zdanie o procesie starzenia się było predyktorem szybszego i pełniejszego powrotu do zdrowia fizycznego po osłabiających organizm chorobach czy wypadkach[10]. Co istotne, w obu tych badaniach mierzono postępy w procesie rekonwalescencji za pomocą obiektywnych rezultatów, takich jak prędkość chodzenia, równowaga czy wykonywanie codziennych czynności. (Nawiasem mówiąc, jeżeli te odkrycia sprawiają, że chcesz spojrzeć przychylniej na proces starzenia się, weź pod uwagę jeszcze to: z kolejnych badań konsekwentnie wynika, że ludzie stają się z wiekiem szczęśliwsi, chociaż młodszym dorosłym trudno w to uwierzyć)[11].

Jak przekonanie dotyczące starzenia się — nierzadko wyrobione dziesiątki lat wcześniej — wpływa na statystyki ataków serca, inwalidztwa czy ryzyka śmierci? We wspomnianych badaniach uwzględniono tak ważne czynniki, jak początkowy stan zdrowia, depresja bądź jej brak oraz status społeczno-ekonomiczny, nie tłumaczą więc one uzyskanych wyników.

Jedna z możliwych odpowiedzi na postawione wyżej pytanie brzmi: za sprawą działań prozdrowotnych. Ludzie, którzy mają negatywną opinię o procesie starzenia się, częściej uważają kiepskie zdrowie za stan nieuchronny. Ponieważ uznają, że z upływem

Kup książkę Poleć książkę

lat tracą zdolność pielęgnowania czy polepszania swojego stanu zdrowia, inwestują mniej czasu i energii w dobre samopoczucie w przyszłości. Tymczasem ludzie o pozytywnym podejściu do starzenia się podejmują więcej działań sprzyjających dobremu zdrowiu, takich jak regularne ćwiczenia fizyczne czy przestrzeganie zaleceń lekarskich. Zmiana czyjejś opinii na ten temat może nawet wspierać działania prozdrowotne. Przykładowo: u uczestników interwencji mającej na celu zmianę opinii o procesie starzenia się na pozytywniejszą zaobserwowano wzrost aktywności fizycznej[12]. Jeżeli się patrzy przychylnym okiem na starość, to częściej się podejmuje działania, które procentują w dalszej przyszłości.

Przekonania o procesie starzenia się wywierają szczególnie silny wpływ na postawy ludzkie po doświadczeniu poważnego problemu zdrowotnego. Naukowcy z Deutsches Zentrum für Altersfragen w Berlinie obserwowali przez pewien czas starszych dorosłych pod kątem skutków poważnych chorób albo wypadków, takich jak złamanie kości udowej, choroba płuc czy nowotwór[13]. Okazało się, że osoby mające pozytywną opinię na temat starzenia się reagowały na tego rodzaju kryzysy zwiększoną troską o własne zdrowie. Przyjmowały postawę bardziej aktywną i w większym stopniu angażowały się w proces rekonwalescencji. Z kolei starsi dorośli, którzy mieli raczej negatywne zdanie o starzeniu się, rzadziej podejmowali działania prozdrowotne. Te postawy oczywiście miały wpływ na proces rekonwalescencji. Badani o bardziej optymistycznym podejściu deklarowali później większe zadowolenie z życia, jak również cieszyli się lepszym zdrowiem fizycznym i wyższym poziomem funkcjonowania fizycznego po chorobie czy wypadku.

Sposób myślenia o starzeniu się może wpływać nawet na chęć życia w miarę upływu lat. Ludzie, którzy trzymają się negatywnych opinii, kiedy są w średnim wieku, po pewnym czasie deklarują

Kup książkę Poleć książkę

słabszą wolę[14]. Jako starsi dorośli częściej postrzegają własne życie jako puste, beznadziejne, bezwartościowe. W pewnym badaniu psycholodzy z Uniwersytetu Yale przyjrzeli się wpływowi przekonań dotyczących starzenia się na chęć życia, przekazując podprogowo starszym dorosłym negatywne bądź pozytywne stereotypy. Następnie poprosili badanych o podjęcie hipotetycznych decyzji medycznych. Starsi dorośli, którym przekazano pozytywne stereotypy, częściej zgadzali się na interwencje wydłużające życie w potencjalnie śmiertelnej chorobie. Z kolei ci, których wystawiono na oddziaływanie negatywnych stereotypów, częściej odrzucali proponowane leczenie[15].

Tego rodzaju odkrycia sugerują, że sposób myślenia o starzeniu się wpływa na zdrowie i długość życia nie dzięki mistycznej sile pozytywnego myślenia, ale poprzez oddziaływanie na cele, które się sobie wyznacza, i wybory, których się dokonuje. To doskonały przykład efektu nastawienia psychicznego. Jest on znacznie silniejszy niż efekt placebo, bo kształtuje nie tylko bieżące doświadczenie, ale także przyszłość.

Okazuje się, że sposób myślenia o stresie także należy do tych fundamentalnych przekonań, które mogą oddziaływać na zdrowie, szczęście i sukces. Jak się wkrótce przekonasz, Twoje nastawienie do stresu kształtuje wszystko: od emocji w sytuacji napięcia do sposobu radzenia sobie ze stresującymi wydarzeniami. To z kolei może determinować, czy stres Cię zmobilizuje, czy też wycieńczy i dobije. Dobra wiadomość jednak brzmi następująco: nawet jeżeli żywisz silne przekonanie o szkodliwości stresu, wciąż możesz wybrać takie nastawienie, które pozwoli Ci dobrze funkcjonować pod presją.

Kup książkę Poleć książkę

JAKIE JEST TWOJE NASTAWIENIE DO STRESU?

Psycholożka Alia Crum ze współpracownikami stworzyli Stress Mindset Measure, czyli narzędzie, które służy do oceny opinii na temat stresu. Przyjrzyj się przez chwilę dwóm poniższym modelom nastawienia do stresu i pomyśl, który zestaw stwierdzeń jest Ci bliższy — a przynajmniej był Ci bliższy, zanim niniejsza książka trafiła w Twoje ręce[16].

Model 1: stres jest szkodliwy.

Doświadczany stres osłabia moje zdrowie i odbiera mi energię.

Doświadczany stres obniża moją skuteczność i wydajność.

Doświadczany stres przeszkadza mi się uczyć i rozwijać.

Powyższe skutki oddziaływania stresu mają negatywny charakter i należy ich unikać.

Model 2: stres jest pomocny.

Doświadczany stres poprawia moje zdrowie i dodaje mi energii.

Doświadczany stres zwiększa moją skuteczność i wydajność.

Doświadczany stres sprzyja mojemu uczeniu się i rozwojowi.

Powyższe skutki oddziaływania stresu mają pozytywny charakter i można je wykorzystywać z pożytkiem dla siebie.

Nastawienie psychiczne do stresu jako doświadczenia szkodliwego okazuje się znacznie powszechniejsze. Alia Crum ze współpracownikami odkryli, że chociaż większość ludzi dostrzega ziarna prawdy w obu modelach, to jednak wciąż uważa stres raczej za niekorzystny niż pomocny. Nie zaobserwowano w tym zakresie żadnych różnic związanych z płcią badanych ani zależności preferowanego nastawienia od wieku[17].

Kup książkę Poleć książkę

Obserwacje Alii Crum okazują się spójne z odkryciami innych amerykańskich naukowców. Badanie przeprowadzone w 2014 roku przez Robert Wood Johnson Foundation i Harvard School of Public Health ujawniło, że 85% Amerykanów zgadza się ze stwierdzeniem o negatywnym wpływie stresu na zdrowie oraz życie rodzinne i zawodowe[18]. Wyniki badania Stress in America przeprowadzonego przez American Psychological Association pokazały, że większość ludzi ocenia własny poziom stresu jako niezdrowy. Nawet ci badani, którzy postrzegali doświadczane napięcie jako słabe, wyrażali przekonanie, że idealny poziom jest niższy od tego, który pozostaje obecnie ich udziałem[19]. Okazuje się, że poziom stresu uważanego za zdrowy spada wraz z upływem czasu. Kiedy American Psychological Association przeprowadziło pierwsze doroczne badanie poświęcone percepcji stresu w 2007 roku, ankietowani wskazywali na średni poziom doświadczanego napięcia jako idealny; obecnie respondenci oceniają średni poziom stresu jako niezdrowy.

Niemniej jednak udało się zgromadzić dowody naukowe, które świadczą o tym, że ludzie potrafią dostrzegać także pewne korzyści płynące z doświadczanego stresu. W 2013 roku zaprosiłam do badania dyrektorów generalnych, prezesów i kierowników najwyższego szczebla, którzy wzięli udział w programie Executive Leadership Development na Uniwersytecie Stanforda. Okazało się, że 51% uczestników uważa, że osiąga najlepsze wyniki, kiedy pracuje w stresie. W badaniu z 2014 roku przeprowadzonym przez Harvard School of Public Health 67% ankietowanych, którzy deklarowali najwyższy poziom doświadczonego stresu, twierdziło, że był on w przynajmniej jednym aspekcie dla nich korzystny[20]. Zarazem uczestnicy obu badań byli przekonani, że powinni robić więcej na rzecz obniżania poziomu doświadczanego stresu. Takie podejście jest zresztą charakterystyczne dla nastawienia psychicznego nie

Kup książkę Poleć książkę

tylko Amerykanów. Spotkałam podobne opinie w Kanadzie, Europie i Azji. Nawet kiedy ludzie dostrzegają pewne korzyści płynące ze stresu, i tak mają na jego temat ogólnie negatywne zdanie.

Co istotne, z negatywnej opinii o stresie zdają się wynikać zupełnie odmienne doznania i postawy niż z opinii pozytywnej. Eksperymenty przeprowadzone przez Alię Crum dowodzą, że ludzie, którzy postrzegają stres jako pomocny, rzadziej są przygnębieni, za to czerpią więcej satysfakcji z życia niż ci, którzy uważają stres za szkodliwy. Ci pierwsi mają więcej energii i mniej problemów zdrowotnych. Są szczęśliwsi i wydajniejsi w pracy. Ponadto mają inne relacje ze stresem na co dzień: częściej postrzegają sytuacje pełne napięcia jako wyzwania, nie zaś jako przytłaczające problemy. Głębiej ufają we własną zdolność radzenia sobie z takimi wyzwaniami i okazują się skuteczniejsi w znajdowaniu sensu, nadawaniu znaczenia w trudnych okolicznościach.

Jeżeli mamy coś wspólnego, to Twoją pierwszą reakcją na tego rodzaju odkrycia jest zapewne sceptycyzm. Wydaje mi się, że moja pierwsza reakcja wyglądała jakoś tak: „Ludzie, którzy uważają stres za pozytywne doświadczenie, są szczęśliwsi i zdrowi, ponieważ w rzeczywistości wcale się nie stresują. Jeżeli ktoś ma pozytywną opinię na temat stresu, to znaczy, że jeszcze nie doświadczył w życiu naprawdę silnego napięcia. Wystarczy, że zazna trochę więcej cierpienia, a od razu zmieni zdanie".

Chociaż mój sceptycyzm wynikał w większym stopniu z własnego nastawienia psychicznego niż szlachetnej postawy naukowej, wciąż wydaje się rozsądną postawą. Alia Crum zbadała, czy pozytywna percepcja stresu może wynikać z tego, że komuś żyje się łatwiej. Gdy przyjrzała się danym, okazało się, że opinia o stresie w niewielkim tylko stopniu zależy od własnej oceny doświadczanego stresu. Psycholożka zauważyła też bardzo słabą korelację między

Kup książkę Poleć książkę

liczbą stresujących wydarzeń (takich jak: rozwód, śmierć bliskiej osoby, zmiana pracy), które stały się udziałem badanych w minionym roku, a tym, jak negatywne były ich opinie o stresie. *Nieprawdą* jest więc, że ludzie pozytywnie postrzegający stres nie zaznają w życiu cierpienia. Mało tego, Crum odkryła, że taka percepcja okazywała się korzystna bez względu na to, czy badani doświadczali obecnie słabego, czy silnego napięcia, oraz niezależnie od tego, czy w minionym roku doszło w ich życiu do wielu stresujących zdarzeń, czy też nie pojawiły się one wcale.

Być może więc nastawienie psychiczne do stresu nie tyle wynika z refleksji nad tym, jak często doświadcza się stresu, ile stanowi swego rodzaju stałą cechę charakteru. Wszak niektórzy ludzie po prostu mają częściej pozytywne podejście do wszystkiego, w tym do stresu. Poza tym badania naukowe dowodzą, że optymiści żyją dłużej niż pesymiści. Prawdopodobnie jednak tego rodzaju ogólny optymizm nie chroni przed szkodliwymi skutkami oddziaływania stresu. Alia Crum wzięła pod lupę i to zagadnienie. Otóż ludzie o pozytywnym nastawieniu psychicznym do stresu, owszem, częściej okazują się optymistami, lecz ta korelacja jest słaba. Z pozytywną opinią na temat stresu zdają się łączyć jeszcze dwie inne cechy charakteru, a są to: uważność oraz zdolność akceptacji niepewności. Zarazem badania Crum wykazały, że żadna z tych cech nie pozwala wyjaśnić wpływu nastawienia do stresu na zdrowie, szczęście czy wydajność w pracy. O ile sposób myślenia może zależeć od pewnych cech charakteru bądź osobistych doświadczeń, o tyle wpływ nastawienia na zdrowie czy szczęście nie daje się wytłumaczyć przez żaden z tych czynników.

Wyniki badań przeprowadzonych przez Alię Crum wskazują na bardziej prawdopodobną możliwość: nastawienie psychiczne do stresu odgrywa tak ważną rolę, bo kształtuje nie tylko sposób

Kup książkę Poleć książkę

myślenia, ale także sposób postępowania. Negatywna percepcja stresu sprawia, że ten staje się doświadczeniem, którego trzeba unikać; staje się sygnałem do ucieczki albo do podjęcia próby obniżenia napięcia. Ludzie, którzy odnoszą się do stresu negatywnie, częściej usiłują sobie z nim radzić poprzez unikanie[21]. Częściej też między innymi:

- starają się odwracać uwagę od przyczyny stresu, zamiast spróbować sobie z nią poradzić;
- koncentrują się na eliminowaniu doznań związanych ze stresem, zamiast zająć się ich źródłem;
- sięgają po alkohol albo inne substancje odurzające bądź pogrążają się w nałogach, aby uciekać w ten sposób przed doświadczanym napięciem;
- przestają się angażować, a nawet zaczynają ignorować wszelkie relacje, cele bądź odgrywane przez siebie role, które stanowią przyczynę stresu.

Z kolei osoby, które uważają stres za pomocne doświadczenie, częściej deklarują, że radzą sobie w sposób aktywny. Oznacza to, że bardziej są skłonne:

- akceptować fakt, że sytuacja stresowa rzeczywiście zaistniała;
- planować strategię radzenia sobie ze źródłem stresu;
- szukać informacji, prosić o pomoc czy radę;
- podjąć kroki na rzecz usunięcia, ominięcia bądź przemiany źródła stresu;
- zrobić możliwie najlepszy użytek z sytuacji stresowej, patrząc na nią w pozytywniejszy sposób albo wykorzystując ją jako okazję do rozwoju osobistego.

Kup książkę Poleć książkę

Różne sposoby radzenia sobie ze stresem przynoszą bardzo odmienne rezultaty. Kiedy od razu stawiasz czoła trudnościom, zamiast starać się ich uniknąć albo zaprzeczać ich istnieniu, gromadzisz zasoby przydatne do radzenia sobie w ogóle ze stresującymi doświadczeniami. Pogłębiasz ufność we własną zdolność podejmowania życiowych wyzwań. Budujesz silną sieć wsparcia społecznego. Problemy, którymi da się zarządzać, zostają opanowane, zamiast się mnożyć i wymykać spod kontroli. Sytuacje, których nie jesteś w stanie skontrolować, stają się szansami na rozwój osobisty. W ten sposób, jak w przypadku wielu innych modeli nastawienia psychicznego, przekonanie o tym, że stres jest pomocny, to samospełniająca się przepowiednia.

PIERWSZA INTERWENCJA W NASTAWIENIE PSYCHICZNE DO STRESU

Aby naprawdę zweryfikować konsekwencje nastawienia psychicznego do stresu, trzeba zmienić czyjeś zdanie na jego temat, po czym obserwować tę osobę przez pewien czas. Właśnie to zrobiła w dalszej kolejności Alia Crum wraz ze swoimi współpracownikami.

Pierwsza interwencja w nastawienie psychiczne do stresu miała miejsce w UBS, międzynarodowej firmie z branży finansowej, w okresie najgłębszego kryzysu gospodarczego w 2008 roku[22]. Branża ta jest szczególnie stresującym środowiskiem. Pewne badanie ujawniło, że w ciągu 10 lat od podjęcia pracy w tej branży 100% bankierów inwestycyjnych doświadczyło przynajmniej jednego z objawów wypalenia zawodowego, w tym między innymi: bezsenności,

Kup książkę Poleć książkę

alkoholizmu, depresji. Kryzys gospodarczy 2008 roku tylko zwiększył presję. Pracownicy branży finansowej deklarowali, że doświadczają znacznie silniejszego stresu w miejscu zatrudnienia, strachu przed zwolnieniem, wyczerpania i wypalenia[23]. W całej branży często pojawiały się doniesienia o nasilonych lękach, depresji, samobójstwach[24].

Jak większość firm świadczących usługi finansowe, tak i UBS silnie odczuła skutki kryzysu gospodarczego. Według jej corocznego sprawozdania z 2008 roku wartość akcji spadła o 58%, duża liczba pracowników została zwolniona, a pensje obniżono o 36%[25]. Gdzieś pomiędzy tymi wszystkimi przykrymi zdarzeniami pracownicy UBS otrzymali od działu zarządzania zasobami ludzkimi e-mail z zaproszeniem do udziału w programie poświęconym zarządzaniu stresem. Zgłosiło się 388 osób (pół na pół mężczyźni i kobiety), których średnia wieku wyniosła 38 lat. Pracownicy UBS, którzy postanowili zostać królikami doświadczalnymi w badaniu nastawienia psychicznego do stresu, musieli się zmagać z większą liczbą obowiązków, nieokreślonymi oczekiwaniami ze strony firmy oraz z dotkliwym brakiem pewności co do swoich losów w miejscu pracy. Z całą pewnością starannie dopilnowano, aby dobrze zrozumieli, czym jest stres.

Badani zostali losowo podzieleni na trzy grupy[26]. Pierwsza, złożona z 164 osób, wzięła udział w szkoleniu online, w ramach którego otrzymała komunikat często przekazywany na zajęciach zarządzania stresem, czyli wzmacniający przekonanie o jednoznacznie negatywnym wpływie stresu. Druga grupa, licząca 163 osoby, wzięła udział w szkoleniu online, które miało na celu przekazanie korzystniejszego obrazu stresu; była to właśnie interwencja w nastawienie psychiczne. Najmniejsza grupa kontrolna, w której znalazło się 61 osób, nie uczestniczyła w żadnym szkoleniu.

Kup książkę Poleć książkę

W ciągu tygodnia pracownicy uczestniczący w szkoleniach online otrzymali e-maile z linkami do trzech trzyminutowych filmów. Pierwszą grupę zapoznano ze statystykami typu: „Stres to główny problem zdrowotny w Stanach Zjednoczonych" czy też: „Stres znajduje się wśród sześciu najczęstszych przyczyn śmierci". W filmach ostrzegano, że może on prowadzić do huśtawki nastrojów, wyczerpania emocjonalnego i utraty pamięci. Podawano również przykłady liderów, którzy nie byli w stanie dobrze funkcjonować w stresujących warunkach.

Pracownicy w grupie, w której przeprowadzono interwencję w nastawienie psychiczne, obejrzeli trzy zupełnie inne filmy — a mianowicie takie, w których wyjaśniano, jak stres sprzyja wzrostowi wytrzymałości fizycznej i koncentracji, pogłębianiu związków z innymi ludźmi oraz umacnianiu wartości osobistych. W filmach podawano też przykłady firm, którym udało się wykorzystać trudne warunki z pożytkiem dla siebie, a także ludzi wykazujących się odwagą w sytuacji silnego napięcia.

Wszyscy uczestniczący w badaniu pracownicy przed szkoleniami i po nich wypełnili ankietę. Na pierwsze pytanie postawione przez badaczy — „Czy można zmienić czyjeś zdanie na temat stresu?" — padała odpowiedź twierdząca. Przy czym osoby, które obejrzały filmy o negatywnych skutkach doświadczanego napięcia, tylko utwierdziły się w przekonaniu o szkodliwości stresu. Z kolei pracownicy z grupy, w której przeprowadzono interwencję, spojrzeli na stres pozytywniej.

Jaką skalę miała ta zmiana nastawienia psychicznego? Niewielką. Pracownicy nie zapomnieli nagle wszystkiego, co wiedzieli o szkodliwości stresu. Nie zaczęli błagać o zwiększenie presji. Ich opinia stała się jednak bardziej wyważona niż przed interwencją. Zmiana była statystycznie istotna, lecz nie miała charakteru radykalnego.

Kup książkę Poleć książkę

Zamiast uważać stres przede wszystkim za szkodliwy, badani po interwencji dostrzegali zarówno jego dobre, jak i złe strony.

Drugie ważne pytanie brzmi: czy zaobserwowana zmiana nastawienia psychicznego szła w parze z jakimiś innymi przemianami? I w tym przypadku odpowiedź okazała się twierdząca. Pracownicy, których poddano interwencji, przejawiali mniejsze przygnębienie i słabszy lęk. Poza tym zgłaszali mniej problemów zdrowotnych, takich jak ból pleców czy bezsenność. Zauważali u siebie zarazem wzrost koncentracji, zaangażowania, chęci współpracy i wydajności w miejscu zatrudnienia. Co szczególnie istotne: wszystkie te zmiany na lepsze zaszły w okolicznościach bardzo silnego stresu. U pracowników, którzy obejrzeli filmy o szkodliwości stresu, jak również u tych, którzy nie uczestniczyli w żadnym szkoleniu, nie zaobserwowano żadnych tego rodzaju zmian.

Alia Crum przeprowadzała kolejne interwencje w nastawienie psychiczne do stresu i organizowała warsztaty w bardzo różnych środowiskach, w tym w gronie przedstawicieli opieki zdrowotnej, studentów college'ów, pracowników szczebla kierowniczego, a nawet żołnierzy amerykańskiej marynarki wojennej. Ponadto wypróbowała szereg innych metod służących zmianie sposobu postrzegania stresu; części z nich przyjrzymy się dalej w tym rozdziale. Wszystkie badania przeprowadzone przez Crum dowodzą, że bardzo krótkie interwencje w nastawienie psychiczne mogą prowadzić do trwałych zmian w sposobie myślenia i doświadczania stresu. Pozytywniejsze spojrzenie zmniejsza znaczenie tego, co zazwyczaj uważamy za problemy wynikające ze stresu, jak również pomaga dobrze funkcjonować w sytuacji silnego napięcia.

Odkrycia, takie jak dokonane przez Alię Crum we wczesnych badaniach, być może sprawią, że zaczniesz się skrobać po głowie, rozmyślając, na czym właściwie to wszystko polega. Aby zrozu-

Kup książkę Poleć książkę

mieć, dlaczego interwencje w nastawienie psychiczne mogą wywierać tak duży wpływ — oraz jak zacząć zmieniać własną opinię na ten temat — przyjrzyjmy się bliżej temu, co nauka mówi o sztuce zmiany zdania.

SZTUKA ZMIANY NASTAWIENIA PSYCHICZNEGO

Greg Walton, psycholog z Uniwersytetu Stanforda, jest — podobnie jak Alia Crum — wybitnym specjalistą w dziedzinie nastawienia psychicznego. Spędził on minioną dekadę, doskonaląc sztukę zmiany zdania za pomocą jednorazowych, a zarazem bardzo silnie oddziałujących interwencji. Interwencje Waltona — często trwające zaledwie godzinę — pozwalają wprowadzić zmiany na lepsze w dowolnej dziedzinie, od zadowolenia z małżeństwa do średniej ocen w szkole, zdrowia fizycznego, a nawet siły woli. W niektórych przypadkach rezultaty utrzymywały się jeszcze przez wiele lat. Realizując własną pasję w postaci przekładania odkryć naukowych na wymierne zmiany życiowe, Walton przedstawił swoje dokonania w Białym Domu i — za pośrednictwem Center for Social Psychological Answers to Real-World Questions działającym przy Uniwersytecie Stanforda — pomógł stworzyć katalog porad, które bazują na dowodach naukowych i mają ułatwiać politykom, pedagogom i organizacjom stosowanie wiedzy psychologicznej do rozwiązywania życiowych problemów.

W ramach każdej swojej interwencji Greg Walton bierze na warsztat jedno przekonanie, które — według badań naukowych — może się okazać przeszkodą na drodze do dobrego samopoczucia

Kup książkę Poleć książkę

czy sukcesu; przykład stanowi choćby przekonanie o tym, że inteligencja jest stałą cechą i daje się rozwijać. Psycholog opracowuje krótką interwencję, która ma między innymi odsłonić alternatywne spojrzenie na jakąś kwestię i pomóc wcielać nową optykę w życie. Tyle. Cały pomysł Waltona można streścić następująco: oto pewna koncepcja, której być może nie zdarzyło Ci się dotąd brać pod uwagę; jak myślisz, czy może znaleźć zastosowanie w Twoim życiu? Po interwencji psycholog obserwuje badanych przez pewien czas, aby zobaczyć, jak dana koncepcja się zakorzenia[27].

Kiedy zapytałam Grega Waltona, którą z interwencji lubi najbardziej, natychmiast wskazał na tę, w której wzięli udział studenci pierwszego roku uczelni należącej do Ivy League. Psycholog przekazał wówczas uczestnikom prosty komunikat: „Jeżeli czujesz się tutaj obco, nie jesteś sam. Większość ludzi tak właśnie się czuje w nowym otoczeniu. Z czasem się to zmieni"[28].

Greg Walton wziął pod lupę przynależność, bo wiedział, że w szkole, w pracy czy w każdej innej społeczności ludzie często się czują *obco*. Mimo to niewiele osób mówi o tym otwarcie, większość uważa, że tylko oni mają wrażenie nieprzystawania do grupy.

Poczucie obcości może oddziaływać na interpretację właściwie wszystkiego, czego się doświadcza. Rozmowy, komplikacje, nieporozumienia — prawie każde zdarzenie da się potraktować jako dowód na to, że nie pasuje się do jakiejś grupy. Przekonanie o własnej obcości idzie w parze z wieloma destrukcyjnymi stanami umysłu, od syndromu oszusta („Jestem oszustem, wkrótce wszyscy to odkryją") do myślenia stereotypami („Wszyscy są przekonani o tym, że mi się nie uda") i samoutrudniania („Po co się starać?"). Te zaś prowadzą często do zachowań autodestrukcyjnych, jak na przykład unikanie wyzwań, ukrywanie własnych problemów, ignorowanie informacji zwrotnych, rezygnacja ze wspierających relacji. Zacho-

Kup książkę Poleć książkę

wania te z kolei zwiększają ryzyko porażki oraz izolacji, które stają się „dowodami" na to, że nie pasuje się do danej grupy. Jest to samosprawdzająca się przepowiednia, którą Walton pragnął wyeliminować, zmieniając sposób myślenia pierwszorocznianków uczelni z Ivy League o poczuciu obcości.

Najpierw w ramach interwencji w nastawienie psychiczne Greg Walton poprosił studentów pierwszego roku o przeczytanie fragmentów ankiety, w której studenci przedostatniego i ostatniego roku wypowiadali się na temat swoich dotychczasowych doświadczeń na uczelni. Wszystkie teksty zostały dobrane tak, aby tworzyły komunikat o tym, że każdy zmaga się z problemem przynależności do różnych grup, lecz z czasem to mija. Przykładowo jeden ze studentów ostatniego roku napisał:

> Kiedy tu trafiłem, bałem się, że jestem zupełnie inny od reszty studentów. Nie byłem pewny, czy się odnajdę. Po pierwszym roku zacząłem sobie zdawać sprawę z tego, że wiele osób, kiedy zaczynało naukę, też obawiało się, czy się odnajdzie. Z obecnej perspektywy zakrawa to na ironię. Każdemu studentowi pierwszego roku wydaje się, że jest inny od reszty, tymczasem — przynajmniej pod pewnymi względami — wszyscy jesteśmy tacy sami.

Po lekturze fragmentów ankiety prowadzący eksperyment poprosił uczestników o napisanie eseju o tym, pod jakim względem ich doświadczenia z college'u przypominają te, na które wskazywali studenci przedostatniego i ostatniego roku. Kiedy badani skończyli pisać, prowadzący powiedział, że uczelnia tworzy reklamę informacyjną, która zostanie pokazana podczas kursu wprowadzającego dla pierwszorocznianków w przyszłym roku akademickim. Film ten ma pomóc podejmującym naukę zrozumieć, czego się mogą spo-

Kup książkę Poleć książkę

dziewać w college'u. Prowadzący eksperyment zapytał uczestników, czy byliby gotowi przeczytać swoje eseje przed kamerą, aby mogły się znaleźć w tej reklamie. „Jak zapewne wiecie, kiedy człowiek znajduje się w zupełnie nowej sytuacji i nie wie, czego się po niej spodziewać, bywa mu trudno; wy zaś, jako starsi studenci, którzy to doświadczenie mają już za sobą, możecie znakomicie pomóc pierwszoroczniakom — wytłumaczył. — Czy bylibyście gotowi to zrobić?".

Na tym polegała cała interwencja w nastawienie psychiczne: studenci pierwszego roku przeczytali fragmenty ankiety, napisali esej i przekazali przyszłorocznym pierwszoroczniakom komunikat na temat poczucia przynależności do grupy.

Kiedy interwencja ta została przeprowadzona po raz pierwszy, Greg Walton obserwował jej efekty w grupie studentów Afroamerykanów, którzy zwykle mają najsilniejsze poczucie obcości na uczelni Ivy League. Wyniki okazały się zadziwiające! Jednorazowa interwencja przełożyła się na wyższe oceny uczestników, lepsze zdrowie fizyczne, jak również większe poczucie szczęścia w ciągu trzech kolejnych lat w porównaniu ze studentami, którzy nie zostali losowo zaproszeni do udziału w interwencji. Na koniec nauki średnia ocen badanych, którzy wzięli udział w interwencji, była wyraźnie wyższa niż w przypadku studentów Afroamerykanów, którzy w tej interwencji nie uczestniczyli. Mało tego, średnie ocen tych pierwszych były tak wysokie, że całkowicie wypełniły pojawiającą się zazwyczaj lukę między studentami reprezentującymi mniejszość i większość w szkole.

Przyglądając się potencjalnym przyczynom zaobserwowanych zjawisk, Greg Walton zauważył, że interwencja w nastawienie psychiczne zmieniła dwie rzeczy. Po pierwsze, sposób reakcji studentów na problemy akademickie i społeczne: stali się oni bardziej

Kup książkę Poleć książkę

skłonni do postrzegania doświadczanych trudności jako przejściowych elementów życia studenckiego. Po drugie, interwencja wpłynęła na przestrzeń relacji społecznych. Studenci, którzy uczestniczyli w interwencji, częściej znajdowali mentorów i nawiązywali bliskie przyjaźnie. „Cały proces ma na początku charakter psychologiczny — powiedział mi Walton — a na końcu socjologiczny, społeczny".

Greg Walton ze swoimi współpracownikami przeprowadzał podobne interwencje w wielu różnych środowiskach[29]. W jednej ze szkół eksperyment okazał się skuteczniejszym sposobem zatrzymywania studentów w college'u niż stypendium w wysokości 3500 dolarów. W innej placówce obniżył o połowę liczbę osób rzucających naukę. Po interwencji Waltona i współpracowników słuchaczki studiów inżynierskich uznały swoje wydziały za przyjaźniejsze; ponadto zaczęły nawiązywać więcej znajomości z kolegami ze studiów, a nawet stwierdziły, że rzadziej słyszą seksistowskie dowcipy. „W ten sposób zmienia się przestrzeń relacji społecznych" — wyjaśnił Walton[30].

Być może najważniejsze w tego rodzaju interwencjach w nastawienie psychiczne okazuje się jednak to, że zostają zwykle zapomniane przez uczestników. W ostatnim okresie obserwacji studentów uczelni z Ivy League, czyli kiedy już kończyli oni naukę, Greg Walton zapytał ich, czy pamiętają, że na pierwszym roku brali udział w pewnym badaniu naukowym. Pamiętało o tym 79% uczestników, ale tylko 8% było w stanie powiedzieć, czego ono dotyczyło. Nowe nastawienie psychiczne po prostu stało się elementem sposobu myślenia studentów o samych sobie i o swojej uczelni. Zapomnieli o interwencji, ale zinternalizowali przekazany za jej pomocą komunikat.

Kup książkę Poleć książkę

Myślę, że jest to jeden z najbardziej obiecujących aspektów badań naukowych nad nastawieniem psychicznym: gdy idea się zakorzeni, wówczas nie trzeba już pracować nad nią tak ciężko. Nie jest to bowiem świadoma strategia, którą należy stosować w praktyce, ani wewnętrzna dyskusja, którą się toczy każdego dnia. Nowe nastawienie wystarczy wprowadzić; potem zaczyna ono kiełkować i żyć własnym życiem.

Greg Walton przyznaje, że wielu ludzi odbiera wyniki jego badań raczej jako fantastykę naukową niż jako naukowe fakty. Niemniej jednak interwencje w nastawienie psychiczne nie mają cudownego czy magicznego charakteru. Przypominają one katalizatory: zaszczepienie nowego nastawienia uruchamia bowiem szereg procesów, które z czasem utrwalają pozytywną zmianę.

DLACZEGO INTERWENCJE W NASTAWIENIE PSYCHICZNE BYWAJĄ TRUDNO ZAUWAŻALNE?

Psycholodzy, którzy przeprowadzają interwencje w nastawienie psychiczne, już przywykli do sceptycznych reakcji. Wielu ludzi bowiem uważa za absurd, że krótka, jednorazowa interwencja, której jedyną treścią jest nowy sposób *myślenia* na jakiś temat, może zmienić czyjekolwiek życie. Nawet jeżeli interwencje odnoszą sukcesy, które przerastają najśmielsze oczekiwania samych naukowców, to laikom i tak trudno uwierzyć w skuteczność takich działań.

David Yeager, który prowadzi badania naukowe nad nastawieniem psychicznym w University of Texas w Austin, opowiedział mi historię, która dobrze ilustruje, jak daleko posunięty bywa ludzki

Kup książkę Poleć książkę

sceptycyzm. Przywołaną przez Yeagera interwencję przeprowadzono w szkole średniej, która zajmowała przedostatnie miejsce w rejonie San Francisco pod względem dochodów uzyskiwanych przez tego rodzaju placówki. Osiągane przez uczniów tej szkoły wyniki w testach należały do najniższych w stanie. Prawie trzy czwarte uczniów kwalifikowało się do darmowych obiadów w szkole. Wielu miało powiązania z gangami, a 40% twierdziło, że nie czuje się bezpiecznie w szkole.

Psycholog pragnął przekazać uczniom pierwszych klas nastawienie psychiczne, zgodnie z którym ludzie są w stanie bardzo się zmienić. W tym celu poprosił uczestników interwencji o przeczytanie krótkiego artykułu zawierającego kilka kluczowych koncepcji: to, że jesteś taką a nie inną osobą w tej chwili, nie oznacza, że będziesz nią w przyszłości; to, jak cię ludzie traktują albo postrzegają, nie musi być wyznacznikiem tego, kim jesteś teraz albo kim będziesz kiedyś; ludzka osobowość może z czasem bardzo wyraźnie się zmienić. Uczniowie przeczytali także wyznania swoich kolegów ze starszych klas napisane w pierwszej osobie i zawierające opisy doświadczeń odzwierciedlających wspomniany komunikat o możliwości zmiany. Na koniec zostali poproszeni o wypowiedź pisemną na temat własnych doświadczeń dotyczących tego, że ludzie (w tym oni sami) są w stanie się z czasem zmieniać.

David Yeager przeprowadził tę półgodzinną interwencję w nastawienie psychiczne na początku roku szkolnego w sali gimnastycznej szkoły; udział wzięło 120 uczniów IX klasy ubranych w spodenki sportowe. Kiedy czytali pierwszy tekst, jeden z nauczycieli wychowania fizycznego, który nie znał szczegółów, podszedł do psychologa i powiedział: „Co pan tu właściwie robi? Dlaczego nie pójdzie pan do podstawówki? Przecież dla tych dzieci jest za późno na cokolwiek. Marnuje pan czas". Opowiadając tę historię,

Kup książkę Poleć książkę

Yeager się śmiał, chociaż samo zdarzenie go oczywiście zasmuciło: „To była jakaś straszna ironia losu. Przecież przyszedłem tam właśnie po to, żeby powiedzieć tym dzieciakom, że ciągle mają szansę się zmienić".

Mimo sceptycyzmu nauczyciela wuefu interwencja wywarła głęboki i trwały wpływ[31]. Pod koniec roku szkolnego uczniowie, którzy uczestniczyli w interwencji, byli bardziej optymistycznie nastawieni do życia i mniej przytłoczeni codziennymi problemami. Mieli mniej kłopotów ze zdrowiem i rzadziej doświadczali przygnębienia czy depresji niż osoby losowo przydzielone do grupy kontrolnej. Aż 81% uczestników zaliczyło algebrę na koniec IX klasy (z grupy kontrolnej tylko 58%). Wpływ interwencji na osiągnięcia naukowe okazał się najsilniejszy w przypadku tych uczniów, których nastawienie psychiczne najbardziej się zmieniło: zaczynali oni pierwszą klasę z mniej niż dostateczną średnią ocen 1,6 (czyli C–), a kończyli z niezłą średnią 2,6 (czyli B–).

Rezultaty interwencji były tak imponujące, że zrobiło mi się żal dzieci losowo przypisanych do grupy kontrolnej. Oczywiście, zadziwiły też szkołę i wpłynęły na zmianę stosunku nauczycieli do potencjału uczniów. Mimo to, zdaniem Davida Yeagera, tego rodzaju wyniki często nie robią wrażenia. Psycholog zawsze pokazuje zgromadzone przez siebie dane pracownikom szkół, gdzie przeprowadza interwencję. Jest pasjonatem edukacji, a zanim został badaczem naukowym, uczył angielskiego w Tulsie, w stanie Oklahoma, w tak zwanej *middle school*, czyli w szkole dla dzieci w wieku 12 – 14 lat. Po zakończeniu eksperymentu psycholog przekazuje szkołom wszystkie materiały potrzebne do kontynuowania interwencji, lecz wiele placówek nie stawia kolejnego kroku. Według Yeagera pomysł, że półgodzinna interwencja może zmienić trajektorię czyjegokolwiek życia, wielu osobom nie mieści się w głowie.

Kup książkę Poleć książkę

„Ludzie po prostu nie wierzą, że taka jest prawda" — wyjaśnił psycholog.

Na tym polega problem z interwencjami w nastawienie psychiczne: wydają się zbyt piękne, aby mogły być prawdziwe. Sprzeciwiają się przekonaniu, które na stałe jest wpisane w naszą kulturę i które dotyczy procesu przeprowadzania zmiany: uważamy, że wszystkie poważne problemy trudno rozwiązać, bo mają naprawdę głębokie korzenie. Wiele kłopotów *rzeczywiście* ma głębokie korzenie, niemniej jednak nieprzypadkowo jeden z wątków powracających na kartkach tej książki dotyczy drobnych korekt w nastawieniu, które mogą wywołać całą lawinę zmian tak wielkich, że z pozoru prawie niemożliwych. Przywykliśmy myśleć, że najpierw musimy wszystko w swoim życiu przeorganizować i dopiero wtedy zdobędziemy szczęście, zdrowie czy cokolwiek innego, co nam się marzy. Tymczasem z naukowych badań nad nastawieniem psychicznym wynika, że rozumujemy na wspak. Zmiana zdania na jakiś temat może być katalizatorem wszelkich innych przemian, których pragniemy dokonać. Wcześniej jednak powinniśmy przekonać samych siebie, że ta pierwsza jest w ogóle możliwa.

JAK ZMIENIĆ SWOJE NASTAWIENIE PSYCHICZNE?

Kiedy mój wykład dla TED Talk o akceptacji stresu, który wygłosiłam w Edynburgu w czerwcu 2013 roku, został udostępniony szerokiej publiczności, pewne pytanie zaczęło wracać do mnie znacznie częściej niż jakiekolwiek inne, a mianowicie: *jak* zmienić własną percepcję stresu?

Kup książkę Poleć książkę

W ramach interwencji w nastawienie psychiczne do stresu, którym się dotąd przyglądaliśmy, tak kierowano uczestnikami, aby zmienili swoją postawę. Nikt nie mówił: „Dostrzeganie dobrych stron stresu jest dla ciebie dobre". Komunikat był znacznie prostszy: „*Stres jest dobry* dla ciebie". Czy modyfikacja nastawienia okaże się skuteczna, jeżeli ktoś podejmie próbę samodzielnej zmiany sposobu postrzegania stresu, czy też trzeba zostać na nią nakierowanym przez kogoś innego?

Jednym ze sposobów na znalezienie odpowiedzi jest ponowne przywołanie efektu placebo. Przez długi czas lekarze i naukowcy uważali efekt placebo za dopuszczalne oszustwo. Tabletka z cukru miała być skuteczna, pod warunkiem że pacjenci byli przekonani, że przyjmują prawdziwe lekarstwo. Okazuje się jednak, że to nie oszustwo jest „składnikiem aktywnym" — że efekty są pozytywne także wtedy, kiedy pacjenci wiedzą, iż przyjmują placebo.

W ramach otwartych badań efektu placebo pacjenci otrzymują opakowanie z wyraźnym opisem: „Placebo". Lista składników jest krótka: celuloza mikrokrystaliczna (cukier). Lekarz mówi pacjentowi, że tak, jest to placebo, i że nie, nie zawiera ono żadnych składników aktywnych. Zarazem wyjaśnia, iż umysł i ciało są zdolne przeprowadzać samodzielnie wiele procesów uzdrawiających, a placebo tylko je inicjuje. Na końcu lekarz zachęca pacjenta, aby otrzymane tabletki z cukru przyjmował regularnie.

Co ciekawe, tabletki wyraźnie opisane jako „Placebo" przyniosły ulgę w bólach migrenowych, w zespole nadwrażliwości jelita grubego oraz w depresji, i to często porównywalną do efektów działania najlepszych rzeczywistych metod leczenia[32]. Wtajemniczenie pacjentów poprzez wyjaśnienie, czym jest placebo, nie zmniejsza jego skuteczności. A nawet może ją zwiększyć.

Kup książkę Poleć książkę

Badania naukowe nad interwencjami w nastawienie psychiczne dowodzą, że to samo zjawisko może dotyczyć świadomego wyboru nowej postawy. Gdy tłumaczy się ludziom, na czym polega interwencja w nastawienie, oraz zachęca się ich do przypominania sobie na co dzień nowej postawy, nie obniża to jej skuteczności[33].

Alia Crum — która w pierwszych interwencjach w nastawienie psychiczne do stresu wykorzystała filmy o stronniczym przekazie, aby wpłynąć na percepcję stresu u badanych — uważa, że idealna interwencja wiąże się w mniejszym stopniu z manipulacją, a w większym ze świadomym wyborem. Metoda, którą psycholożka wraz ze swoimi pracownikami stosują obecnie, jest bardziej przejrzysta niż ta, którą zastosowali w firmie UBS w 2008 roku w okresie kryzysu gospodarczego. W ramach nowej techniki opowiadają badanym o potędze nastawienia psychicznego oraz zachęcają do pozytywniejszego spojrzenia na stres.

Pierwszy raz „otwarta" interwencja w nastawienie psychiczne została wypróbowana w pewnej firmie z listy Fortune 500. Zaproszono wtedy pracowników do udziału w szkoleniu z zarządzania stresem. Zgłosiło się 229 osób, głównie w średnim wieku. Mniej więcej połowa z nich została losowo przydzielona do dwugodzinnej interwencji w nastawienie psychiczne do stresu; pozostali trafili na listę oczekujących.

Szkolenie rozpoczęto od przedstawienia pracownikom wyników badań zarówno nad złymi, jak i dobrymi stronami stresu. Następnie opowiedziano o potędze nastawienia psychicznego oraz o wynikach wcześniejszych badań przeprowadzonych przez Alię Crum. Powiedziano wprost, że celem szkolenia jest udzielenie pomocy w zmianie percepcji stresu na pozytywniejszą.

Aby pomóc pracownikom pielęgnować nowe nastawienie psychiczne, poproszono ich o refleksję nad własnymi stresującymi

Kup książkę Poleć książkę

doświadczeniami, w tym nad sytuacjami, kiedy presja okazała się pomocna. Ponadto nauczono uczestników przeprowadzać trzyetapowy proces, który miał pomagać we wdrażaniu nowej postawy, kiedy tylko poczują się zestresowani. Pierwszy etap tego procesu polega na uświadomieniu sobie, że doświadcza się stresu. Po prostu pozwalasz sobie zauważyć stres poprzez świadome odczuwanie, jak wpływa on na Twoje ciało. Drugi krok polega na zaakceptowaniu stresu poprzez potraktowanie go jako reakcji na coś, na czym Ci zależy. Czy jesteś w stanie dotrzeć do pozytywnej motywacji u źródeł stresu? Co takiego wchodzi w grę i dlaczego Ci na tym zależy? Trzeci etap opiera się na tym, aby wykorzystać energię, jaką daje stres, zamiast ją marnować na zmagania z nim. Co możesz zrobić tu i teraz, co odzwierciedlałoby cele, do których dążysz, i wartości, które wyznajesz? Podczas interwencji zachęcono pracowników, aby przeprowadzali ten proces za każdym razem, kiedy doświadczają stresu, oraz aby dokonywali tych trzech refleksji co najmniej raz dziennie.

Trzy tygodnie później naukowcy sprawdzili, jak się miewają badani. Otóż u tych, którzy uczestniczyli w szkoleniu, zaobserwowano zmianę w nastawieniu psychicznym do stresu. Przed szkoleniem większość pracowników postrzegała presję jako szkodliwą, a po nim częściej zauważali jej dobre strony. Ponadto przedstawiciele tej grupy lepiej sobie radzili ze stresem. Deklarowali niższy poziom lęku i depresji, za to lepsze zdrowie fizyczne. Stwierdzali, że w miejscu pracy czują się bardziej skoncentrowani, kreatywni i zaangażowani. U pracowników, których nastawienie ewoluowało w największym stopniu — z bardzo negatywnego na pozytywniejsze — zaobserwowano najwyraźniejsze zmiany na lepsze. W ramach ostatniej kontroli sześć tygodni po interwencji te korzyści utrzymywały się.

Kup książkę Poleć książkę

Dla porównania należy dodać, że u pracowników, którzy znaleźli się na liście rezerwowej, nie zaobserwowano żadnych tego rodzaju zmian — dopóki nie wzięli udziału w takim samym dwugodzinnym szkoleniu. Po nim uczestnicy wskazywali na identyczne zmiany na lepsze oraz na ewolucję nastawienia psychicznego, jakie zaobserwowano w pierwszej grupie. Co ważne, żadnej z tych korzyści nie da się wyjaśnić redukcją stresu zgłaszaną przez pracowników. Interwencja więc nie tyle obniżyła napięcie, co je przewartościowała.

*

Najskuteczniejsze interwencje w nastawienie psychiczne składają się z trzech części:

1. przyswojenie nowego punktu widzenia;
2. wykonanie ćwiczenia, które sprzyja uwewnętrznieniu i stosowaniu nowego nastawienia psychicznego;
3. stworzenie okazji do podzielenia się daną koncepcją z innymi ludźmi.

Jak już wiesz, nowe nastawienie psychiczne jest zwykle wprowadzane za pomocą wyników badań bądź opowiadanych historii. Niniejsza książka — podobnie jak mój kurs New Science of Stress — zasadza się właśnie na tym trzyetapowym procesie. Zresztą zajęcia, które się składają na wspomniany sześciotygodniowy kurs na Uniwersytecie Stanforda, też są tak naprawdę jedną wielką interwencją w nastawienie psychiczne. Podczas pierwszego spotkania otwarcie mówię uczestnikom kursu, że mam zamiar podjąć próbę zmiany ich zdania o stresie. Co tydzień wygłaszam wykład o odkryciach naukowych, które przywołuję również w tej książce, i przedstawiam strategie, które mają pomagać w pielęgnowaniu nowego

Kup książkę Poleć książkę

sposobu postrzegania stresu. Na następnych zajęciach proszę uczestników o skomentowanie koncepcji, które omawialiśmy w poprzednim tygodniu. Czy zdołali wykorzystać którąś ze strategii? Czy weryfikacja własnej percepcji stresu pomogła poradzić sobie w trudnej sytuacji? Ponadto proszę, aby zwracali szczególną uwagę na wszelkie okoliczności, w których mogą opowiedzieć innym osobom o tym, czego się uczą podczas naszych spotkań. W ramach ostatniego zadania słuchacze mają wskazać, co z kursu okazało się dla nich najbardziej pomocne oraz jak dzielili się danym pomysłem z innymi osobami albo wcielali go w życie z kimś bliskim.

Anonimowe ankiety wypełniane przez uczestników przed kursem i po jego zakończeniu pokazują, że — uśredniając — nastawienie psychiczne do stresu staje się pod koniec kursu rzeczywiście bardziej pozytywne. W ankiecie kontrolnej słuchacze rzadziej się zgadzają z takimi stwierdzeniami, jak: „Przez problemy, z jakimi się borykam, trudno mi wieść życie, które ma dla mnie sens" albo: „Gdyby się dało usunąć wszystkie bolesne doświadczenia z mojego życia, to zrobiłbym/zrobiłabym to". Z tego rodzaju zmianą nastawienia idą w parze inne korzyści. Uczestnicy kursu deklarują głębszą wiarę w to, że są w stanie poradzić sobie ze stresem na co dzień, oraz twierdzą, iż czują się mniej przytłoczeni przez problemy, którym muszą stawiać czoła. Częściej przyznają, że energicznie dążą do ważnych dla siebie celów. Jeden z moich ulubionych komentarzy pochodzi od kursanta, który w ramach oceny końcowej kursu napisał: „Nie boję się stresu nawet w przybliżeniu tak, jak bałem się kiedyś". Wszystkie te zmiany zaszły, mimo że wielu słuchaczy odczuwa przerażenie, kiedy podczas pierwszych zajęć uświadamia sobie, że kurs, na który się zapisali, dotyczy umiejętności akceptowania stresu, a nie jego redukcji.

Kup książkę Poleć książkę

Również w anonimowych ankietach po zakończeniu kursu uczestnicy informują mnie, jak wykorzystują nowe nastawienie w życiu codziennym. Zaskoczyła mnie — a zarazem dodała mi otuchy — różnorodność sytuacji, z którymi lepiej sobie radzą. Przykładowo: jedna z osób ma syna, który pełni służbę wojskową w siłach specjalnych armii amerykańskiej. Zdarza się, że rodzina nie zna miejsca jego pobytu. Osoba ta stwierdziła, że kurs okazał się dla niej pomocny w zakresie radzenia sobie ze stresem, który wynika z rozłąki i braku wieści. Inna uczestniczka niedawno zakończyła nieudane małżeństwo i właśnie zaczynała życie w pojedynkę. Nowa percepcja stresu wzmocniła w tej kobiecie przekonanie, że jest zdolna iść dalej, oraz pomogła jej śmielej spojrzeć w przeszłość. Jeszcze inny kursant został przeniesiony na niższe stanowisko; w konsekwencji zaczął minimalizować swoje wysiłki w miejscu zatrudnienia, a przy tym izolować się od współpracowników. Wmawiał sobie, że nieangażowanie się w obowiązki zawodowe jest korzystne, bo pozwala unikać stresu związanego z degradacją. Kurs pomógł temu mężczyźnie zdać sobie sprawę, jak bardzo sam sobie szkodzi, oraz ponownie stać się bardziej produktywnym pracownikiem. To tylko kilka przykładów, z jakiego rodzaju wyzwaniami mierzą się słuchacze mojego kursu. Nowe nastawienie psychiczne nie zmieniło samego położenia tych osób, lecz zmieniło ich stosunek do tych przeżyć. Z mojego doświadczenia wynika, że gdy ludzie są gotowi rozważyć nowy sposób postrzegania stresu, płynące z tego korzyści mogą się ułożyć w potencjalnie dowolny scenariusz, jaki dałoby się wymyślić.

Oczywiście, nie zawsze występuje tego rodzaju gotowość. Sama dobrze wiem, jak niesamowicie trudna, a nawet przerażająca bywa perspektywa weryfikacji przekonania, które jest tak istotne, że ma

Kup książkę Poleć książkę

charakter *nastawienia psychicznego*. Jeżeli od zawsze uważasz stres za swojego wroga, to decyzja o dostrzeganiu w nim dobrych stron może się okazać dla Ciebie skomplikowana i dezorientująca. Niniejsza książka, podobnie jak mój kurs, ma Ci pomóc przejść ten proces decyzyjny — pod warunkiem że tego właśnie chcesz. Ćwiczenia zatytułowane *Rewizja poglądów*, które znajdziesz w kolejnych dwóch rozdziałach, dadzą Ci możliwość wypróbowania nowego nastawienia; z kolei ćwiczenia *Transformacja doświadczeń* z części II książki pomogą Ci zrobić krok naprzód, to jest zacząć wcielać w życie omówione koncepcje. Ostatni etap drogi do zmiany swojego nastawienia polega na opowiadaniu innym ludziom o rozwiązaniach, które się okazały najprzydatniejsze dla Ciebie, toteż tu i ówdzie w całej książce zamieszczam podpowiedzi, jak to robić, choćby przywołując szczególnie interesujące badanie, rozmawiając o osobistych wyzwaniach czy pomagając innym oswajać stres.

Poznaj własne nastawienie psychiczne do stresu

Pierwszy etap drogi do zmiany swojej percepcji stresu polega na zauważeniu, jak obecne nastawienie psychiczne przejawia się w Twojej codzienności. Zwykle nie widzimy skutków danego nastawienia, ponieważ za bardzo się utożsamiamy z przekonaniami, które leżą u jego podstaw. Nie odbieramy nastawienia psychicznego jako wyboru, którego dokonujemy, ale raczej jako własną trafną ocenę tego, jak funkcjonuje świat. Nawet jeżeli masz pełną świadomość tego, co myślisz o stresie, to prawdopodobnie nie zdajesz sobie sprawy, jak to wpływa na Twoje myśli, emocje i czyny. To zjawisko nazywam „ślepotą na nastawienie psychiczne". Problem ten można rozwiązać, praktykując uważność — zwracając uwagę na to, jak obecny stosunek do stresu oddziałuje na Twoje życie.

Kup książkę Poleć książkę

Aby poznać swoje nastawienie psychiczne do stresu, zacznij zauważać, co o nim myślisz i jak o nim mówisz. Ponieważ działa ono jak filtr, który zabarwia każde doświadczenie, najpewniej odkryjesz, że Twój sposób myślenia i mówienia o stresie jest standardowy. Co mówisz głośno albo myślisz sobie o stresie? (Jeszcze zanim zaczęłam na poważnie weryfikować własne poglądy na ten temat, powtarzałam jak mantrę w sytuacjach pełnych napięcia: „To ponad moje siły!"). Zwróć uwagę na to, jak nawykowy sposób myślenia o stresie wpływa na Twoje samopoczucie. Czy Cię motywuje? Inspiruje? Czy może pozbawia energii? Paraliżuje? Jak oddziałuje na Twój stosunek do siebie i do własnego życia?

Twoje nastawienie psychiczne do stresu będzie również wpływało na to, jak reagujesz na cudze napięcie. Zwracaj więc uwagę na to, jak się czujesz, co mówisz i co robisz, kiedy przebywasz w towarzystwie podenerwowanych osób. Czy kiedy inni narzekają na stres, też odczuwasz lęk? Czy namawiasz te osoby, aby się uspokoiły, nie stresowały tak bardzo? Czy starasz się unikać ludzi, którzy bardzo się denerwują? Czy może traktujesz cudzy stres jako pretekst do dania upustu frustracji z powodu własnych problemów, jako „zaproszenie" do rywalizacji, kto ma gorzej? Bez względu na to, jakie zachowanie u siebie zaobserwujesz, postaraj się dostrzec także jego skutki. Jak wpływa ono na Twoje samopoczucie albo na Twoje relacje z innymi ludźmi?

Następnie zacznij wypatrywać wokół siebie różnych modeli nastawienia psychicznego do stresu. Jakiego rodzaju komunikaty dotyczące tego, co trzeba myśleć o stresie, odbierasz na co dzień? Gdy zaczniesz, wówczas odkryjesz, że są wszędzie: w mediach, w rozmowach innych ludzi o ich życiu, a nawet w reklamach, w których obiecuje się redukcję stresu, niezależnie od sprzedawanego

Kup książkę Poleć książkę

produktu, od szamponu po meble biurowe. Kiedy pracowałam nad tym rozdziałem, ktoś przysłał mi artykuł pod tytułem *10 Reasons Why Stress Is the Most Dangerous Toxin in Your Life* („10 przyczyn tego, że stres jest najniebezpieczniejszą trucizną w twoim życiu"), który okazał się reklamą jakiegoś antidotum. Nie wiem, czy ten tekst wpłynął na wzrost sprzedaży, ale już sam tytuł stanowił arcyskuteczny sposób na wywołanie stresu z powodu stresu. Warto zwrócić uwagę na to, co wynika ze słuchania takich komunikatów. Czy mobilizują Cię do troski o siebie, czy też podsycają obawy o własne zdrowie? Kiedy ktoś inny mówi o stresie z pewnego punktu widzenia, to jak to wpływa na Twoje odczucia względem własnego stresu?

Praktyka tego rodzaju uważności nie wymaga niczego innego poza ciekawością. W tej chwili dopiero zaczynasz odkrywać, jak przekonania o stresie — Twoje i otaczających Cię ludzi — wpływają na to, jak się czujesz i jak sobie radzisz. Na kolejnych stronach książki dowiesz się, jak neutralizować mniej pomocne przekonania i wprawiać w ruch te pozytywniejsze.

UWAGI KOŃCOWE

Mniej więcej rok temu wyznałam Alii Crum, że czasami przyłapuję się jednak na tym, że narzekam: „Jestem taka zestresowana!" albo: „To jest takie stresujące!". Publicznie już się wyrzekłam negatywnego nastawienia psychicznego do stresu jako czynnika szkodliwego, lecz stary sposób myślenia wciąż się podkrada, zwłaszcza kiedy czuję się przytłoczona. Nie wiedziałam, czy powinnam z tego

Kup książkę Poleć książkę

powodu mieć poczucie winy, dlatego zapytałam psycholożkę, czy w jej przypadku zmiana nastawienia przebiegła płynniej.

Alia Crum pomyślała przez chwilę i odpowiedziała: „Tak, czasami nadal narzekam, jaka to jestem zestresowana, ale wtedy też słyszę samą siebie i daję sobie chwilę na refleksję, dlaczego właściwie tak się czuję. Potem zaś mówię: »No tak, jestem taka *zestresowana*«".

Nie potrafię opisać tonu, jakim wypowiedziała te słowa, niech więc wystarczy, że nie miało to nic wspólnego z rozpaczliwym biadoleniem *mojej* wersji: „Jestem taka zestresowana". Gdy Alia Crum wypowiedziała tych kilka słów, sprawiała wrażenie pogodnej. Zaśmiałam się wtedy i zapytałam, czy nie żartuje. Nie żartowała. Następnie psycholożka wyjaśniła mi, że jej zdaniem najbardziej pomocne nastawienie do stresu jest elastyczne, nie zaś czarno-biało: warto widzieć obie jego strony, lecz wybierać jasną; warto rzeczywiście poczuć tę naprawdę przykrą reakcję, a jednak skupić się na tym, że stres idzie w parze z tym, na czym nam zależy. Crum ma przeczucie, że dokonanie celowej zmiany swojego nastawienia, kiedy odczuwa się stres, dodaje jeszcze więcej sił niż samo pielęgnowanie pozytywnej opinii na ten temat.

Zarazem warto zaznaczyć, że w ramach wszystkich interwencji w nastawienie psychiczne do stresu (w tym prowadzony przeze mnie kurs na Uniwersytecie Stanforda) ludzie nie zmieniają całkowicie swojej percepcji. Korzyści płynące z takiej przemiany uwidaczniają się, kiedy tylko zacznie się dostrzegać dobre strony stresu. Nie jest jasne, czy istnieje jakiś krytyczny poziom interwencji ani czy radykalniejsza zmiana zapewnia większe korzyści. Najważniejsze jednak moim zdaniem jest to, że zauważanie w stresie tego, co dobre, nie wyklucza świadomości tego, że w pewnych przypadkach

Kup książkę Poleć książkę

bywa on jednak szkodliwy. Wartościowa zmiana nastawienia psychicznego pozwala wypracować bardziej zrównoważoną opinię na temat stresu — mniej się go obawiać, wierzyć w swoje możliwości poradzenia sobie z nim oraz wykorzystania go jako zasobu, dzięki któremu ma się siły, aby czerpać z życia pełnymi garściami.

Kup książkę Poleć książkę

Kup książkę Poleć książkę

PROGRAM
PARTNERSKI
GRUPY HELION
1. ZAREJESTRUJ SIĘ
2. PREZENTUJ KSIĄŻKI
3. ZBIERAJ PROWIZJĘ
Zmień swoją stronę WWW w działający bankomat!
Dowiedz się więcej i dołącz już dzisiaj!
http://program-partnerski.helion.pl
GRUPA
Helion

STRES NASZ POWSZEDNI...

Stres szkodzi, powoduje choroby, wysysa siły, jest bezproduktywny, więc unikasz go za wszelką cenę. Ale czy na pewno dobrze robisz? Okazuje się, że stres nie jest toksyczny i nie zabija. Pomaga za to skutecznie się uczyć, pokonywać trudności, osiągać cele i poprawiać relacje z innymi. Brzmi niewiarygodnie? Czytaj dalej. Stres to objaw mobilizacji, woli i mocy! Zrób z niego swojego sprzymierzeńca, a wesprze Cię w drodze do osobistego szczęścia oraz uczyni Twój świat lepszym i piękniejszym.

Czy wiesz, czym jest stres i jak go wykorzystywać? Jak bardzo jest ważny i jak może być pożyteczny, jeśli podejdziesz do niego z głową? Ta książka Ci o tym opowie. Autorka opiera się na obszernych badaniach naukowych nad naturą stresu, które dały podwaliny nowych koncepcji mechanizmów jego działania. Dzięki lekturze stopniowo zaakceptujesz stres i nauczysz się go wykorzystywać do osiągania kolejnych celów. Poznasz naturę stresu, a dzięki ćwiczeniom, które przekują poznane koncepcje w praktykę, będziesz wiedzieć, jak radzić sobie w trudnych sytuacjach.

- Jak zaakceptować stres powszedni?
- Jak stres pomaga sprostać wyzwaniom?
- Jak stres poprawia relacje i więzi między ludźmi?
- Dlaczego życie z sensem musi być stresujące?
- W jaki sposób stres pomaga w rozwoju?
- Dlaczego unikanie stresu za wszelką cenę jest poważnym błędem?

DR KELLY MCGONIGAL jest psycholożką zdrowia i autorką książki *Siła woli. Wykorzystaj samokontrolę i osiągaj więcej!*, która w wielu krajach stała się bestsellerem. Wykłada na Uniwersytecie Stanforda. Z prawdziwą pasją przekłada najnowsze odkrycia naukowe w dziedzinie psychologii, neurologii i medycyny na praktyczne strategie zachowania zdrowia, szczęścia i odnoszenia sukcesów.

OSOBOWOŚĆ ODNOWA

sensus

Księgarnia internetowa:
http://sensus.pl

Zamówienia telefoniczne:
0 801 339900
0 601 339900

Sprawdź najnowsze promocje:
http://sensus.pl/promocje
Książki najchętniej czytane:
http://sensus.pl/bestsellery
Zamów informacje o nowościach:
http://sensus.pl/nowosci

Helion SA
ul. Kościuszki 1c, 44-100 Gliwice
tel.: 32 230 98 63
e-mail: sensus@sensus.pl
http://sensus.pl

ebook dostępny wyłącznie na:
ebookpoint.pl

ISBN 978-83-283-5960-4

cena 49,00 zł