

18+

Аншн БЕЗМОЛИТВЕННЫЙ



ЖИЗНЬ ПО СВОИМ ПРАВИЛАМ

Это книга-мотиватор. Книга — мотор для действия. Книга, аккумулирующая энергию и дающая возможность осознанно направить ее на создание своей жизни как проекта.



Антон Сергеевич Безмолитвенный

Жизнь по своим правилам

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=43312759

ISBN 9785005013156

Аннотация

В детстве почти каждый из нас мечтал о чем-то великом и грандиозном: стать великим ученым, полководцем, художником, писателем, артистом, поэтом...Куда все это исчезает потом? Как перейти от вынужденных, спровоцированных внешними обстоятельствами действий к полноценной самореализации? Как выстроить и утвердить свой способ отношения с миром? Как начать жить по своим правилам и воплощать мечты?Обо всем этом – данная книга.

Содержание

Вместо предисловия	8
Введение	10
ГЛАВА 1. Свой Путь	13
ГЛАВА 2. Большая Игра	29
«Проиграть нельзя выиграть» – твоя жизненная пунктуация	34
«Мотивация ОТ» и «Мотивация К»	39
Истоки	42
Пирамида Потребностей	47
Твоя самооценка	52
Каким ты видишь мир?	78
Конец ознакомительного фрагмента.	79

Жизнь по своим правилам

Антон Сергеевич Безмолитвенный

© Антон Сергеевич Безмолитвенный, 2025

ISBN 978-5-0050-1315-6

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

О книге

В детстве почти каждый из нас мечтал о чем-то великом и грандиозном: стать великим ученым, полководцем, художником, писателем, артистом, поэтом...

Куда все это исчезает потом?

Почему некоторым людям все-таки удастся реализовать эти мечты, а другие так и остаются на всю жизнь «у разбитого корыта» обманутых ожиданий?

Как перейти от вынужденных, спровоцированных внешними обстоятельствами действий к полноценной самореализации? Как выстроить и утвердить свой способ отношения с миром? Как начать жить по своим правилам и воплощать мечты?

Обо всем этом — данная книга.

Об авторе

Антон Безмолитвенный – преподаватель МГУ, кандидат наук, заядлый путешественник, психолог, интеллектуал, писатель. Составитель авторских тренинговых программ. Частый завсегдатай телеэкранов и автор многочисленных публикаций и обучающих материалов на темы взаимоотношений и практической психологии.



На текущий момент изданы 3 моих аудиокниги: «Мотивирующие настройки», «Философские притчи» и «Экзистенциальные этюды».

В начале 2013 года вышло первое издание этой книги – «Жизнь по своим правилам».

В 2015 году выпущена программа «Аудиомикстура счастья» для мобильных телефонов (Android и IOS), основанная на принципах гипнотической суггестии.

В 2017 году совместно с супругой издана монография «Английский по-человечески», призванная помочь русскоязычным людям в овладении английским.

В 2019 году наконец-то увидел свет философский роман «Бесконечная мысль», посвященный рецепции буддийских практик медитации и теории измененных состояний сознания.

И в 2021 – фантастическое произведение «Ресакрализация».

За годы преподавательской деятельности (2007 – настоящий момент) тысячи людей изменили свою жизнь к лучшему благодаря моим лекциям и авторским программам.

На настоящий момент обитаю большую часть времени за рубежом. В основном, в странах Юго-Восточной Азии. Но регулярно прилетаю в Россию. Есть во всех мессенджерах, соц. сетях и видеоплатформах – под своим именем-фамилией. Можно написать мне по любому вопросу. Все сообщения читаю.

Вместо предисловия

Это – уже вторая реинкарнация книги «Жизнь по своим правилам», которая была написана еще в далеком 2012 году по мотивам моего авторского тренинга «Твои правила». Чем вызвана необходимость в переиздании? Тем, что на текущий момент достать ее уже практически невозможно.

Книга представляет собой своеобразное пособие по нахождению и отстаиванию своего жизненного пути.

Как пользоваться этой книгой?

Просто вдумчиво читать и осмыслять прочитанное. Когда попадаются Практикумы – выполнять их. То есть приостановиться и потратить свое драгоценное время на то, чтобы натурально **сделать**. Это интересно и, как правило, достаточно весело.

Также в конце есть раздел, названный «фоновые упражнения». Фоновые упражнения представляют собой что-то наподобие личностного тренинга, реализуемого прямо посреди галлопирующей жизни. В каждой главе есть четкие инструкции о том, какое именно из фоновых упражнений следует брать для выполнения на сегодня – имеет смысл стре-

миться по-честному выполнять до конца, делая выводы.

Конечно, это не заменяет полноценного группового тренинга, создающего магическую атмосферу «трансформационной песочницы» – социального пространства, в котором можно спокойно пробовать новое и «падать, не рискуя ушибиться», но даже такая форма самостоятельной дистанционной проработки тоже весьма и весьма полезна.

К книге прилагаются метафорические притчи и настроения в аудиоформате. Ссылки будут даны в конце каждой главы.

Что с ними делать? Просто слушать для обогащения эмоционального состояния и обретения мотивации.

Если прочитанное и услышанное заставляет задуматься и вызывает вопросы – можно и нужно задавать мне их лично. Гугл меня хорошо знает. Я есть во всех основных социальных сетях. Так что можно просто написать. Стараюсь на все отвечать.

Введение

Здравствуй!

Я не случайно обращаюсь к тебе на «ты». Обычно принято считать, что обращение на «вы» свидетельствует о каком-то уважении. Однако мой многолетний опыт ведения тренингов показывает, что все как раз наоборот: часто за «вы» скрывается отстраненность, отсутствие интереса к человеку и желание укрыться от него – настоящего – за социальными условностями. Зачастую это выглядит так, как будто кроме автора и читателя в пространстве книги присутствует кто-то еще. Невидимый контролер. Социальный наблюдатель.

В этой книге есть только мы с тобой. Незримый социальный контролер изгнан. Я намеренно сократил дистанцию, ведь моя задача – искренне поговорить о глубоких и важных вещах. Поэтому и обращаться к тебе я буду доверительно и уважительно – на «ты».

Не возражаешь?

Итак, начнем с главного.

Мы с тобой в некоторой степени сообщники. Уже сейчас.

Начиная с первых строчек. Поясню.

Дело в том, что окружающей реальности абсолютно не нужен твой успех. Не веришь? Представь себе, что ты в одночасье разбогател, стал самостоятельным и вышел из-под контроля родных, близких и друзей, начальников и родственников, из-под контроля общественных стереотипов и статусных установок. Все рычажки и ниточки, за которые тебя дергали раньше, перестали работать. Кому ты такой нужен? Ведь в этом случае ты неуправляем. Окружающим остается только рассчитывать на твою добрую волю. Хотят ли они на это рассчитывать? Вряд ли... Они хотят стабильности и предсказуемости твоего поведения. Как в анекдоте: «меня окружали милые, добрые люди, медленно сжимая кольцо...» Я не дам сжать это кольцо.

Я буду твоим личным заговорщиком. Буду говорить тебе «держишься!» в правое ухо, в то время как весь остальной мир кричит «сдайся!» в левое. Я буду твоим личным ангелом-хранителем. Призывающим восстать и подняться, когда ты упал и обессилел. Я буду идеологом, адептом и предвозвестником твоей личной революции. Переворота твоего внутреннего мира. Так, чтобы ты вспомнил себя, свои планы и устремления. Вышел из-под контроля навязанных целей и отыскал свой путь в этом мире. Начал свободно идти по нему, наполняя каждый миг своей жизни радостью побед

и достижений. Реализовал себя – свои таланты и самые сокровенные цели.

Ты этого действительно хочешь? Не торопись, подумай как следует. Ведь пути обратно уже не будет.

Если ты решился, тогда смело перелистывай страницу – и вперед!

ГЛАВА 1. Свой Путь

*Обиднее всего бывает осознать, что лестница,
по которой карабкался всю жизнь, приставлена
не к тому окну...*

Жизненное наблюдение

Знаешь, на тренинге люди часто жалуются мне на то, что не могут отличить «свое» от «не своего» по жизни. И просят с этим помочь. Действительно, запрос серьезный – ведь от правильно поставленных целей и задач без преувеличения зависит все течение жизни. Но для тебя это, конечно, далеко не новость. Каждый об этом слышал, все про это знают.

Почему же тогда в конкретной жизненной ситуации постоянно ошибаются? Отчего так трудно бывает понять, что именно является твоим – и сделать правильный выбор? Посмотри вокруг: мир переполнен людьми, которые оголтело реализуют не свои цели. А значит, живут не свою жизнь.

Например, Маша, 28 лет – бухгалтер. Вот уже пять лет как бухгалтер. И последние четыре с половиной из них работу свою искренне, всеми фибрами души – ненавидит. Терпит ежедневное бессмысленное высчитывание на калькуляторе и заполнение осточертевших экселевских табличек только

ради денег. При этом давайте спросим Машу, кем она хочет стать. Немного подумав, отвечает: «главным бухгалтером». Как изменится ее жизнь после «повышения»? Да почти никак: придется делать примерно то же – в еще большем объеме и с большей юридической ответственностью. Естественно, за большие деньги. Спрашивается, зачем «главным бухгалтером»? К тому ли окну приставлена лестница Маши? Сомнительно.

Я сейчас привожу типичный для нашего времени пример постановки целей. Маша пришла на тренинг с просьбой добавить ей «мотивации». Мотивации на что? На то, чтобы стать пресловутым «главным бухгалтером». На мой взгляд, такие запросы больше напоминают изощренное самоизнасилование. Если расшифровать, перевести на русский язык эту «замечательную» цель, получится примерно следующее: «научите, как бы мне покруче заставить себя делать то, чего я делать совсем не хочу, чтобы получить результат, который будет меня раздражать, угнетать и выворачивать наизнанку каждый день моей дальнейшей жизни».

Давай задумаемся: что будет через 10 лет, если я (не дай бог) «придам ей мотивации» для реализации этой цели, и Маше (как человеку амбициозному и энергичному) удастся-таки достичь заявленного? А будет вот что: эмоциональное выгорание, тотальное отвращение к работе и жизни в це-

лом, демотивация. Бездумный, механический труд, не приносящий никакого удовольствия, вымывающий остатки радости из серых, унылых, монотонных будней. И это – пять дней в неделю. Напоминаю, из семи. То есть большую часть активного времени бодрствования. И – что характерно – абсолютно добровольно! Никто ведь Машу не заставлял, сама «захотела».

Получается, как в «веселом» детском сочинении:

Анна Каренина бросилась под поезд, и тот еще долго влачил ее жалкое существование...

Может, «в консерватории что-то подправить»? Поработать с образом будущего? Поменять формулировку цели так, чтобы она приносила радость и удовольствие?

Давай уточним, откуда у Маши вообще появилась такая цель.

Если копнуть поглубже, выяснится, что ее мать в юности хотела стать бухгалтером, а стала – швеей-мотористкой. Образования у нее подходящего не было. Поэтому и настояла, чтобы дочка пошла учиться в соответствующий ВУЗ. А у самой Маши в детстве были ярко выраженные художественные способности. Отлично получалось рисовать у девочки. Ее мама до некоторых пор это даже одобряла. В младших классах. Но когда Маша подросла, и серьезно встал вопрос

о профессии, мама озвучила следующее: «Это кем же ты будешь, когда вырастешь, а? Художницей, что ли? Нет уж, дай получи нормальную специальность, чтобы было все, как у людей. А потом уже будешь рисовать и развлекаться в свое удовольствие».

Вот так и получилось, что реализует Маша не свою цель, а мамину. А жизнь-то на это уходит своя...

Как в известной притке:

Мама прожила свою жизнь. Проживет и твою...

И забыла Маша о своих детских мечтах и фантазиях. И после работы рисовать уже как-то не тянет. Сил нет. Силы есть только на то, чтобы завалиться на диван перед телевизором с котом и чем-нибудь вкусненьким и забыться.

М-да... Пример, конечно, невеселый. Но, к сожалению, весьма распространенный. Миллионы людей живут именно так. Поэтому я вынужден был начать именно с него.

Итак, что можно вынести из этого печального примера?

НЕ СВОЯ ЦЕЛЬ – не радует.

Почему? Потому что в этом случае нет удовольствия от самого процесса. Процесса жизни. Ставятся такие цели

только ради результата (обычно значимого для окружающих, например, ради денег). Но давай задумаемся, каков результат жизни? Не в возвышенно-метафизическом смысле («память, живущая в сердцах людей...»), а в самом бытовом, практическом?

Результат один – смерть. Это если по-честному. Вспомним мизантропическую мудрость:

Жизнь коротка, потерпи немного...

Жизнь – это процесс. В таком случае полезно и воспринимать ее как процесс – наслаждаться тем, что есть, а не тем, что «может быть будет». Если относиться к ней, как к игре на результат, она проходит как страшный сон, наполненный каждодневным напряжением и борьбой, и, оглядываясь назад (перед «окончательным результатом»), человек удивляется – где «это все, что должно было быть у меня»? Радость, моменты счастья, экстаза, упоение, вдохновение... Получается как в известном анекдоте:

Поймал мужик золотую рыбку.

– Слушай меня, рыбка! Хочу, чтобы у меня все было!

– Отлично, мужик. У тебя все было.

Кстати, отсюда можно сделать еще один вывод – от противного:

СВОЯ ЦЕЛЬ – доставляет удовольствие.

Собственно, удовольствие и доставляет сам процесс. Процесс жизни. Как в анекдоте про известного жизнелюба поручика Ржевского... Впрочем, хватит уже анекдотов, не буду здесь его приводить.

Давай рассмотрим еще две жизненных истории.

История «Паша»

Родился в обычной семье, учился в школе хорошо – так настаивали родители. Почти золотая медаль – всего 3 четверки в аттестате. Затем выбор института – как подсказывали родители: «надо идти в нормальный ВУЗ на хорошую специальность. Ведь это же залог успеха». В результате в нужный ВУЗ его «пропихнули», хотя сам он никакой радости от «выбранной» специальности не испытывал.

Затем поиски работы: оказывается, после института никто «с руками не отхватывал» и особо брать не спешил. Кое-как устроился. А дальше – «надо строить успешную карьеру» – так говорили все: родственники, друзья, телевизор, газеты, журналы, общество. ВСЕ. И потянулись будни – работа, работа, работа, нудная и отупляющая, вечера с пивом перед телевизором. Дни летели с каждым годом все быстрее и быстрее. У Паши стало возникать ощущение, что жизнь несет-

ся мимо него, а он... просто работает как свинья-копилка. Откладывает на квартиру, машину, будущую семью – а воспользуется ли? И с каждым днем ощущение бессмысленности растет, а вместе с ним растут пустота и бытовое фоновое калькулирование, которые прочно поселились у Паши в душе вместо счастья и радости.

Но все это казалось только подготовкой к жизни, которую нужно «перетерпеть», пережить, накопить и дождаться. Каждый день Паша ждал чего-то, какого-то невероятного события, после которого его копилка наконец переполнится и он «прыгнет» в счастье – и начнет жить по-настоящему: так, чтобы каждый день был веселым, лучезарным и радостным. Только вот событие почему-то все никак не происходило, добрый ангел (может быть, Дед Мороз? Или волшебник в «голубом вертолете»?) не прилетал. Паша все копил, копил – и так никуда и не «прыгнул». В результате остаток его жизни выглядел, как работа, работа, работа, скучный брак и смерть в 68 лет.

Уф-ф... Ну все, хватит уже грустных примеров. Теперь – хорошие J.

И вот вторая история.

История «Саша»

Родился в обычной семье, детский сад, потом школа, но в третьем классе у этой «инкарнации» нашего героя зародилась своя цель – рисовать. Саша рос, вырослел, лелея собственную мечту. И когда встал вопрос о том, куда пойти учиться, он спокойно и уверенно сказал – «я пойду в художественный ВУЗ». Конечно, это не вызвало особого энтузиазма у родителей. Связей такого рода у них не было. И они ответили: «Как хочешь, но тогда поступать будешь сам. Ничем не поможем. Мы тебя предупредили».

Саша кивнул. И поначалу ему было очень сложно, приходилось подрабатывать, чтобы оплатить курсы и репетиторов; кроме того, каждый день он был вынужден преодолевать психологическое давление со стороны родителей и учителей в школе: «Рисовать? Да кому это нужно вообще?». Но Саша был тверд в реализации своего намерения, увлеченно занимался подготовкой к выбранному делу жизни, и вот долгожданный день настал – Саша поступил в свой ВУЗ. Сам. Затем увлеченно учился, параллельно рисуя и выполняя заказы (все – в удовольствие, потому что это его выбор, никто не заставлял), потом стал дизайнером, освоил html и flash, переехал за рубеж, устроился в крупную контору, после этого через несколько лет открыл свою успешную и процветающую компанию по веб-дизайну. И много еще всего интересного было в жизни Саши: путешествия, любимая женщина,

уважение и благодарность окружающих, наследники, которые им гордились. До конца жизни он занимался делом, которое приносило ему удовольствие и радость людям вокруг. А умер, как и Паша, в 68 лет.

Казалось бы, человек прожил одинаковое количество лет и в том, и в другом сценарии. Результат тоже один – смерть. Но что-то все-таки отличает эти жизни друг от друга. Правда?

И сразу же нескромный вопрос: какой сценарий лично ты для себя предпочел?

Хорошая жизнь определяется количеством моментов, прожитых в состоянии счастья от реализации своего любимого дела. Обычно это означает также и самореализацию. То есть развитие лучших – самых тонких и творческих – качеств, которые есть внутри. Тогда и людям вокруг радостнее. Всегда приятно иметь дело с реализованным, нашедшим себя человеком.

Вот в чем ошибка Маши, вот в чем ошибка Паши: при постановке цели ими не учитывалось, будет ли приносить удовольствие сам процесс реализации. То есть, на секундочку, жизни. А если этот пункт и учитывался, то отбрасывался впоследствии, как малозначимый. Ведь важнее резуль-

тат. А в результате – вся жизнь вместо удовольствия и радости превращается в суровую бытовую рутину. Из-за одного пункта...

Вывод: важно ставить цели так, чтобы и процесс их достижения, и результат приносил удовольствие.

Только в этом случае можно с уверенностью сказать, что цель «твоя». Потом ты не пожалеешь о потраченном времени. И лестница, по которой ты взбирался к своему окну, будет поднята выше и послужит тебе для достижения следующих целей.

Жизнь – это последовательность мгновений. Вопрос лишь в том, чем они наполнены.

Важно уметь выстраивать свой Жизненный Проект посреди бушующего океана жизни – и реализовывать его. Тогда это называется «Путь с сердцем» – самый важный для тебя путь.

Несмотря на то, что все пути с позиции отстраненного наблюдателя кажутся равнозначными, есть «Твой» путь и «не-Твой». И в зависимости от того, что ты выберешь, он либо будет приносить радость и удовольствие от реализации достигнутого, либо нет (хотя, может быть, «не-Твой» путь при-

нес бы радость кому-то другому).

В рамках такого подхода Успех – это благополучный результат цикла действий, реализация намеченной цели, а Счастье – ощущение и осознание того, что твоя цель реализуется. Ты идешь, бежишь и летишь по своему Пути с сердцем.

Кстати, я не собираюсь утверждать, что тот подход к жизни, который я предлагаю – истина в последней инстанции. Я просто делюсь собственным опытом.

Книга, которую ты сейчас читаешь, основывается именно на таком ценностном подходе к жизни. Если ты считаешь иначе, закрой ее прямо сейчас и не читай дальше. Если же решил продолжать – будь готов к тем выводам, которые из такого понимания следуют.

А следует из него, в частности, следующее:

Если выбрать диаметрально противоположную – гедонистическую – позицию и при выборе дела жизни оголтело руководствоваться только принципом удовольствия («чтобы мне, любимому, всегда было хорошо»), можно закончить свои дни в тюрьме, на улице или в больнице. То есть лишиться возможности испытывать это самое «хорошо» в тех же объемах дальше. Здесь необходим разумный подход. Сре-

динный путь.

Требуется найти способ реализации своих целей, совместимый с правилами общества, в котором ты живешь. Еще раз подчеркиваю: не идти на компромисс в постановке самих целей (как известно, идти на компромисс – это всегда сидеть «между двух стульев» вместо того, чтобы удерживаться одновременно на каждом из них), а найти, придумать, создать, воплотить такой способ их достижения, который людям вокруг хотя бы не мешает. А в норме – помогает. Делает их жизнь лучше. Как итог – и тебе хорошо, и людям приятно.

Практикум

Есть простой практический инструмент позиционирования своей цели. В японской культуре он получил название «Икигай». В русской же – это просто круги «Хочу-Могу-Востребовано». Или «То, что любишь», «То, что хорошо получается» и «То, за что хорошо платят». Подумай, куда именно на этих кругах можно поместить твою текущую жизненную цель.

Как видишь, получается несколько зон, образованных этими кругами.



Пересечение «Могу-Востребовано». Типичная для нашего общества ситуация, которая уже описана на примере с Машей и Пашей. Порождает, как правило, какие-то стабильные деньги, а также рутину, скуку и тягостное ощущение «не для себя живу, скучно, нудно, монотонно».

Что делать? Смещаться в сторону «Хочу» – искать, чего же ты по-настоящему хочешь. Об этом – следующие главы книги.

Пересечение «Хочу-Востребовано». Достаточно хорошая ситуация. В этом случае ты уже точно знаешь, чего хочешь – и за это готов платить. Пример: Вася хочет открыть свой бизнес (интернет-магазин), и знает, что людям это нужно. Но он не в курсе, как именно бизнес строить.

Что делать? Выяснять, как именно это делается, учиться,

идти на соответствующий тренинг, наблюдать, как это делают успешные люди, совершать самостоятельные попытки. Про это тоже можно почитать дальше.

Пересечение «Хочу-Могу». Ты знаешь, чего хочешь, знаешь, как это делать (или знаешь, что быстро научишься). Что остается? Убедить окружающих в том, что это им нужно. Реклама, пиар, сарафанное радио, демонстрация того, как твое дело, товар или услуга реально помогают в жизни. То есть проработка маркетинга и социальной «востребованности».

Пример: Петя – замечательный тамада (с его точки зрения и с точки зрения друзей), и частенько ведет свадьбы и другие торжественные мероприятия. И вот захотел он освоить новое направление: свадьбы в других странах. Дело интересное, перспективное, и Петя всегда счастливый и загорелый на такой работе, но вот вопрос: готовы ли люди за это платить? Он делает свой сайт, организует массированную рекламу – сначала поток клиентов невелик, потом с каждым днем становится все больше. И наконец – Петя с уверенностью может сказать: да, мое дело востребовано.

Конечно, самый лучший сектор – в центре. **Это пересечение «Хочу-Могу-Востребовано».** Совпадение того, что ты любишь, что хорошо получается, да еще и вос-

требовано окружающими. Икигай. Идеальный вариант, к которому имеет смысл стремиться. Ведь посуди сам: тогда каждый твой день будет наполнен радостью от реализации любимого дела, подкрепляемой осознанием того, что справляешься ты с ним великолепно, да еще и люди за это платят – деньгами, вниманием, уважением, признательностью. Это самоподдерживающаяся система, которая запустит тебя вверх, как ракета.

Если твоя цель – здесь, я тебя поздравляю! Закрывай книгу – и делай, делай, делай! Ты на правильном пути, все в твоей жизни уже хорошо. А будет еще лучше :)

Если цель оказалась в других секторах – читай внимательно. Дальше будут даны инструкции, как переместиться в центральный сектор.

Даже не буду тратить твое время на разбор голого «хочу», «могу» и «востребовано». И так понятно, что ситуация, при которой человек чего-то хочет, но не может этого, да плюс ко всему за это еще и не будут платить, мягко говоря, несколько неприятна. Если твоя цель пока оказалась вне пересечений, знай – тебе многое придется менять в своей жизни, наращивать недостающие сферы. Хорошая новость заключается в том, что это возможно – и опыт многих людей, которых я консультировал, об этом свидетельствует.

Итак – вперед, за дело! Улучшать жизнь, начиная играть по своим правилам. И выигрывать!

**В завершении этой главы послушай [аудиоприту](#)
[«Плыи по течению»](#)**

Фоновое упражнение на сегодня – «Я-говование».

О самой концепции фоновых упражнений можно подробнее почитать в специальном разделе в конце книги.

ГЛАВА 2. Большая Игра

*Культура – это не твой друг. Это твоя
операционная система...*

Теренс МакКенна

Но подожди-ка... Играть?

Разве жизнь это игра? – может родиться вопрос.

Да, жизнь – это Большая Игра. И именно для тех, кто это осознал, она открывает все свои потайные двери.

Помнишь, как в детстве, когда ты ощущал всеми фибрами души, что жизнь – это не суровая трудовая повинность, а веселое, интересное, предельно реалистичное приключение.

Правила игры – это тот контекст, в котором ты живешь. Это рамка, экран, на котором мелькают все события, происходящие с тобой. И от того, насколько широка, вместительна и приятна эта рамка, зависит качество твоей жизни: радость, удовольствие и успех, которые в нее помещаются. Или не помещаются.

Здесь выплывает история про Марину.

Зарисовка-1: Марина стоит утром на остановке, мимо проезжает машина, обдав девушку грязью. Марина, преисполненная негодования и ярости, обрушивает поток грязи (теперь уже словесной) на водителя, который решил было выйти и что-то сказать, да передумал, глядя на нее, захлопнул дверь и уехал.

Твои предположения по поводу внутреннего состояния Марины? Да, невесело.

Зарисовка-2: Марина стоит утром на остановке, рядом съемочная бригада – снимается видеоклип на новую песню, в которой Марина изображает простую русскую девушку. Сюжет незамысловат: проезжающая машина обрызгивает ее грязью. Водитель выходит извиниться – и замирает в восхищении. Упоительно долгая, наплывом, сцена «глаза в глаза», и – да! Это она! Любовь с первого взгляда! Он подходит к Марине, берет ее за руку и усаживает в машину. Затем в клипе (как и полагается) следуют сцены с виллами, яхтами и тропическими островами.

Однако красиво обрызгать девушку не так просто. Бригада снимает уже четвертый дубль. Марина вся извелась и вспотела. И вот – наконец обрызгал как надо! По полной программе!

Как ты думаешь, какое состояние у Марины-2? Правильно! Позитивнейшее! Йе-е-ес-с-с-с! Наконец-то получился удачный дубль!

Давай-ка задумаемся, в чем разница между двумя этими зарисовками? С точки зрения «объективного» физическо-го описания произошло одно и то же – Марину окатили водой. Что же отличает их друг от друга? Контекст, в который они вписаны. Рамка оценки, существующая в сознании самой Марины.

Если расширить рамку и перейти к обобщениям покрупнее: как считаешь, с жизнью в целом все обстоит как-то существенно иначе? Вряд ли. Ведь жизнь и состоит из таких ситуаций. Значит, в оценке любого события важнее всего именно отношение, интерпретация, а ее задает жизненный контекст – правила, по которым ты оцениваешь себя и людей вокруг. Правила твоей игры. И для того, чтобы изменить свою жизнь, нужно в первую очередь изменить эти правила.

А как обстоит ситуация с правилами для подавляющего большинства людей на текущий момент? Давай приведу на сей счет аналогию.

Представь себе, что ты с детства хотел играть в баскет-

бол — а закончилось все тем, что играешь в шахматы. Причем тебя об этом даже не оповестили. И ты продолжаешь пытаться играть в шахматы по баскетбольным правилам. Как думаешь, будешь ли ты успешным игроком? Нет! Более того, рискуешь всю жизнь провести в депрессии по поводу того, что какие-то невпечатляющие у тебя баскетбольные результаты!

Со временем тебе вообще может расхотеться играть. В мудреных книгах по шахматной психологии это называется «диссонансом рокировки» или «потерей мотивации стать гроссмейстером». Но дело просто в том, что ты играешь не в свою игру. И забыл об этом.

Чтобы вернуть в жизнь радость, важно сознательно формировать свой контекст: играть в свою игру, правила которой тебе понятны и близки. Выигрывать и получать от этого удовольствие.

По большому счету, вариантов этой Большой Игры под названием «жизнь» не так много:

- **играть, чтобы не проиграть;**
- **играть, чтобы выиграть;**
- **не играть.**

Если ты думаешь о варианте «просто играть», то он, безусловно, также допустим. Теоретически. Но давай сразу обозначим уровень – это для просветленных боддхисаттв, достигших окончательного освобождения и избавленных от желаний. Ты такой?

«Проиграть нельзя выиграть» – твоя жизненная пунктуация

*Он был как все, и плыл как все, и вот он
приплыл —*

Ни дома, ни друзей, ни врагов...

Известная песня

Вспомните Машу, вспомните Пашу из первой главы. Эти люди жили в контексте «только чтобы не проиграть». Главный принцип такого подхода – избегание дискомфортных ситуаций в жизни (которые, между прочим, являются одновременно и развивающими, см. главу про Зону Комфорта).

Для них решающим фактором стало «как бы окружающие что-нибудь не подумали». В результате такой человек просто не может выиграть, поскольку не знает собственных целей, ориентируется на мнение других, плывет в потоке, даже не пытаясь подгрести к «своему» берегу. Потому что не знает, какой берег – его. Контекст не сформирован, правила на жизнь заданы не им.

*Если жить по принципу «как бы чего не вышло», то
действительно – ничего и не выйдет!*

Народная мудрость

Как в твою жизнь может прийти большое счастье, до-

стижение и удовольствие, если ты действуешь по заведомо усредненным шаблонам, заданным другими людьми, у которых этого нет и никогда не было?

Мой сильный тезис: любой настоящий успех всегда неформатен. Для того чтобы достичь его, необходимо думать и жить по своим – нестандартным – правилам. Только на нехоженных тропах остались неразобранные бонусы.

Игра-упражнение, которая проиллюстрирует этот принцип.



Перед тобой 9 точек. Задача в том, чтобы соединить их четырьмя прямыми линиями, не отрывая пишущего инструмента от поверхности. Так, чтобы каждая точка оказалась на какой-нибудь линии. Ломать и гнуть линии, разумеется, нельзя.

Если совсем никак не получается, смотри ответ в конце книги [1].

Эта маленькая задачка – хорошая метафора жизни. Если «быть как все и жить как все» – неизбежно придет недоверие к новым вариантам и боязнь нехоженых троп. На которых только и возможен успех.

Пойми, социальная система, ставящая перед тобой задачи и оценивающая твои результаты, спроектирована так, чтобы ты просто не имел возможности выиграть, играя по негласным – но повсеместно подразумеваемым – правилам. И система эта за века своего существования стала невероятно эффективной.

Следование «само собой разумеющимся» социальным правилам – вот что такое стратегия «играть, чтобы не проиграть». Именно она убивает твой Проект. Не дает тебе реализоваться.

Идем дальше.

Иногда ощущение невозможности победы (например, когда уже третий час мечешься в рамках 9 несчастных точек) приводит человека к такому уровню демотивации, что он принимает решение **не играть**. В крайних проявлениях это

суицид. В обыденных – жизнь «овоща», бессмысленное, обрыдлое прозябание перед телевизором, в котором отсутствуют цели, перспективы, радость достижения и полет мысли. Почему? Потому что из жизни ушла игра, победа ничем не отличается от поражения, все происходящее окрашивается в блеклые тона вялотекущего психического перитонита.

Я надеюсь, это не твой жизненный сценарий?

И наконец, жизнь, выстраиваемая по принципу **«чтобы выиграть»**, основана на понимании своих целей, правил их достижения и удовольствия от движения к ним. В этом случае ты действительно получаешь свой приз. Но для этого требуется осознать ответственность за контекст своей жизни, начать выстраивать его самостоятельно, а значит – взять на себя обязательства (об этом – в следующих главах).

Практикум: в какую игру я играю?

Пропиши, каких личных целей ты достиг за предыдущие 3 года. А потом – за последние 5 лет. На основании этого сделай вывод, какой игрой являлась для тебя до этого момента жизнь в целом? Игрой на выигрыш, основанной на движении к собственным целям по своим правилам? Или игрой, чтобы не проиграть, где главная задача – создать видимость того, что «все хорошо» для окружающих? А может быть, ты уже отчаялся и не играешь?

Итоги этого упражнения пригодятся нам в дальнейшем.

«Мотивация ОТ» и «Мотивация К»

Если ты играешь, чтобы не проиграть, в твоей жизни наверняка поселилась мотивация избегания («мотивация ОТ»). Это настолько привычное и обыденное явление в нашей жизни, что многие и не представляют себе, как можно по-другому. По статистике, мотивацией избегания руководствуется свыше 90% населения. Но возрастает ли от этого ее притягательность? Осел тоже руководствуется «мотивацией ОТ», когда его бьют палочкой по мягкому месту.

Давайте рассмотрим, во что превращается существование человека, вынужденного существовать на «мотивации ОТ». Контекст его жизни определяется двумя последовательно сменяющимися друг друга состояниями:

1. Предвосхищение надвигающегося «геморроя» (ценители изящной словесности могут заменить данный термин на близкородственное выражение «неиллюзорные проблемы»), побуждающее что-то судорожно, выпучив глаза, делать.

2. Мгновенно возникающий и быстро рассасывающийся «отходняк» от осознания того, что «геморрой» удалось временно отсрочить. Обычно это выражается в таких «кон-

структивных» действиях, как напаивание себя (это называется «отпраздновать») до невменяемости или блаженное расслабленное ничегонеделание перед телевизором.

Еще раз подчеркиваю – жизнь подавляющего большинства людей вокруг основана на двух этих фундаментальных «китах» восприятия себя и мира: ГЕМОРРОЙ и ОТХОДНЯК. Наличие ГЕМОРРОЯ – единственное, что может заставить подобного человека предпринимать усилия по достижении ОТХОДНЯКА. Это стало само собой разумеющимся, даже канонизированным культурой явлением. Но хочется ли тебе провести всю свою жизнь в двух этих состояниях? Подумай...

Если ты играешь, чтобы выиграть, то твой способ жизни – «мотивация К» – связан с другим контекстом и совсем другими состояниями: СВОБОДОЙ и УДОВОЛЬСТВИЕМ.

Человек, руководствующийся «мотивацией К», не ощущает давящего гнета необходимости. По умолчанию он находится в состоянии СВОБОДЫ. Свободы мыслить, мечтать, делать. Такой человек продумывает и ставит себе цель, расширяя свои горизонты, а затем – поскольку цель «своя» и радуется – получает удовольствие от движения к ней и – разумеется – от ее реализации. В результате «мотивация К» предполагает два этих состояния: СВОБОДУ и УДОВОЛЬ-

СТВИЕ. От этого возможности неиллюзорно возрастают, человек чувствует эмоциональный подъем и делает гораздо больше, чем на «мотивации ОТ» – и часто быстрее и качественнее. А главное – испытывает совсем другой спектр эмоций. Жизнь его построена на радости и самореализации.

Как тебе такой жизненный контекст? Нравится больше?

Посмотри, как два человека (живущий на «мотивации ОТ» и на «мотивации К») выполняют одно и то же задание (например, на работе), и увидишь значимую разницу.

Как же так получается, что большинство людей оказывается в западне «мотивации ОТ»? Откуда берется тот жизненный контекст, который заставляет их переживать из-за одних и тех же проблем?

Давай разберемся.

Истоки

Как утверждает психоанализ, рождения нами руководят по жизни два основополагающих принципа: **принцип желания** и **принцип реальности**.

В раннем детстве преобладает принцип желания. Ребенок **хочет**. Он еще толком не знает, какова реальность, зато отчетливо ощущает остроту собственного желания что-то сделать. Он мечтает и строит планы на будущее. Планы, в которых он создает великие произведения искусства, летает на далекие планеты и совершает открытия, меняющие жизнь миллионов людей.

Что же происходит потом? Куда уходит желание и стремление? Как получается, что люди теряют мечты и цели, и из активного, веселого, умного и харизматичного (!) ребенка к концу жизни получается унылый «овощ перед зомбоящиком».

Что, удивило обращение к детям как к харизматичным?

А чему тут удивляться? Вспомни себя! Или посмотри на людей в 5—6 лет! Они живые, энергичные. Веселые. Буквально светятся изнутри. Каждый — со своим личностным

подходом и намерением. В каждом бьется огонь жизни. Более того, как правило, ребенок в этом возрасте еще не настолько забит и запуган, чтобы стесняться этот огонь проявлять. А значит, оказывает воздействие на окружающих людей своим личностным своеобразием. Не это ли называется «харизмой»?

По мере взросления и узнавания законов общества принцип желания начинает все больше уступать **принципу реальности**, в жизнь подрастающего человечка железной поступью входит слово «надо». Все больше становится вещей, которые – **надо**: делать домашнее задание, помогать по хозяйству, получать хорошие оценки в школе, мыть посуду, подчиняться дисциплине, выносить мусор, «соответствовать». При этом **хочу** – я, а «соответствовать» **надо** – кому-то другому. В подростковом возрасте эта пропорция обычно стабилизируется. Принцип желания, как правило, становится все менее значимым, тогда как принцип реальности выходит на первое место. Человек находит «свое положение» между **хочу** и **надо**. И очень многое зависит от того, как именно эта корректировка произойдет.

К сожалению, у большинства людей своего **хочу** к зрелому возрасту практически не остается. Поведением всецело управляют **надо, принято и положено**. Порыв и энтузиазм напрочь исчезают из жизни (кто же будет рваться к тому, че-

го не хочется?). Человек постоянно играет не в свою игру не по своим правилам. Так и получаем мы к концу жизни «тумбочку перед телевизором», одержимую одним стремлением – **надо** быть не хуже других, **надо** соответствовать.

Конечно, не менее опасна и другая крайность – оголтелый, не согласованный с принципом реальности, приоритет собственного «**хочу**». Но таких людей статистически очень мало – и самое интересное – от жизни они, как правило, все-таки получают то, чего **хотят**.

Интересно то, что согласование **хочу** и **надо** происходит в любом случае – несогласованность в этом вопросе «несовместима с жизнью». Дело лишь в том, в чью пользу оно произойдет. Сможет ли человек создать, воплотить, отстоять свой жизненный сценарий или будет вынужден признать его несостоятельность – и согласиться с тем, что ему предлагают/навязывают окружающие?

Каждый из нас получает то, на что соглашается
Народная мудрость.

К сожалению, «**хотелку**» обычно надежно и профессионально отбивают еще в детстве. «Заботливые» родители, «мудрые» педагоги, «талантливые» воспитатели. Отучают **хотеть** своего и приучают стремиться к тому, что «**надо**».

В зависимости от положения на этой шкале «**хочу** – **на-**

до» людей (условно) можно разделить на 3 категории: Источник – Трансмиссия – Потребитель.

Источник – это человек, сумевший реализовать свой замысел, свое **хочу**, творец, создающий жизнь по своему сценарию. Человек, играющий в свою игру по своим правилам – и вовлекающий в нее окружающих. Лидер, предлагающий эти правила другим.

Трансмиссия – человек, строящий вместе с Источником лучшую жизнь по его проекту. Активный деятель, осознавший, что его **«хочу»** сочетается с планом Источника и реализующий свои интересы под его «авторским надзором».

Потребитель – это человек, не склонный что-либо менять в уже построенной (другими) жизни. Живущий по чужим правилам и не собирающийся брать на себя обязательство выстраивать свои. Плывущий по течению без «руля и ветрил». Ведомый, ориентированный только на то, чтобы получать. Ничего не создающий.

Понятно, что в реальной жизни каждый из нас (и даже самый-самый творческий-претворческий Источник) бывает в роли Трансмиссии и Потребителя. Здесь важно учитывать, что чему подчиняется. Если ты сознательно делаешь себя трансмиссией собственной воли для реализации своего пла-

на – это характеризует тебя как Источник. Если же ты свое творчество и навыки применяешь для того, чтобы систематически решать задачи, поставленные другими, – ты Трансмиссия. Ну а если ты в жизни вообще ничего не меняешь и не достигаешь – тогда могу тебя «поздравить», ты Потребитель. Это значит, что тебе предстоит самый мощный личностный скачок в результате прочтения данной книги :).

Для того чтобы продвигаться в сторону Источника, акцентируй внимание на секторе «Хочу» наших кругов – осознай, что именно ты любишь в этой жизни. Верни себе «хотелку».

Практикум:

Составь список того, что доставляет тебе удовольствие по жизни – минимум 10 пунктов. Например: плавать, гулять в парке, заниматься сексом и т. д. Важно, чтобы удовольствие приходило именно от процесса, а не от результата.

И реализуй сегодня (прямо сегодня!) как минимум 3 из них :). Это обязательно.

Пирамида Потребностей

Итак, чем меньше ты проявляешь себя в жизни как Источник, тем меньше в ней СВОБОДЫ и УДОВОЛЬСТВИЯ. Почему же далеко не все люди становятся Источниками?

Для ответа на этот вопрос обратимся к теории иерархических потребностей человека Абрахама Маслоу (для нас, русских людей, – просто Маслова). Появившись в 50-х годах XX века, она достаточно быстро закрепились в качестве значимого маркетингового инструмента под лейблом «Пирамида Маслоу». Несмотря на то, что сам Маслоу никаких пирамид не рисовал (наиболее подробно его идеи изложены в книге 1954 года «Мотивация и Личность» (Motivation and Personality), в адаптированном, «рыночном» варианте, поднят на щит менеджерами и маркетологами, иерархия потребностей выглядит так, как это показано на рисунке.

Одно из самых громогласно скандируемых утверждений этой упрощенной модели состоит в том, что перейти к следующему уровню можно, только «закрыв» (насытив) предыдущий.

Тем не менее, это ложь. Либо проистекающая от недопонимания, либо злонамеренная – и тогда тем более раз-

рушительная. Более того, несостоятельность данного постулата была продемонстрирована еще при жизни Маслоу – в исследовании Холла и Ноугейма (Hall and Nougaim, 1968; lawler and Suttle, 1972), которое продемонстрировало, что теория иерархии потребностей, несмотря на свою популярность, не подтверждается и имеет низкую валидность.



Однако давай отрешимся от теоретических баталий и посмотрим, как общество загоняет в ловушку человека, «поверившего» в Пирамиду Потребностей.

Начнем с того, что в большинстве случаев физиологические потребности сегодня реализуются. Это значит, что прикладная задача человека в обществе, как правило, сводит-

ся к тому, чтобы обеспечивать себе продолжение реализации этих потребностей на все более и более высоком уровне и – далее – достигать как можно более высокого статуса. Поскольку товаров и услуг сегодня столько, что их просто невозможно успеть потратить за жизнь, гонка «статусов» и «уровней потребления» бесконечна. Уровень «уважения и признания» оказывается сколь угодно растянутым – и в конечном счете непреодолимым. Его просто невозможно насытить.

Если же действительно нет способа подняться на следующий уровень, не «закрыв» предыдущий, в таком случае самореализация, творчество оказываются недостижимы при жизни. Доступ к верхнему уровню надежно заблокирован. И не тем, что кому-то физически мешают самовыражаться, а тем, что человек просто никогда не доходит до этого – не видит в этом особой необходимости и потому постоянно откладывает «до лучших времен». Логика при этом примерно такая: «вот куплю себе дом/машину/яхту, тогда и заживу. Сейчас более важные дела есть. Потом как-нибудь будет свободное время и возможности для того, чтобы заниматься творчеством».

Однако практика, к сожалению, показывает, что не будет. Все время и усилия станут уходить на достижение следующей социальной цели (дом побольше, машина попрестиж-

нее, гарантированное преуспевание потомков). Но обмануть бессознательное с помощью социальных уловок не так-то просто – человек, не реализующий себя, постоянно ощущает пустоту и бесцельность своего существования. Пребывание на уровне самореализации – необходимое условие жизни по своим правилам.

Что же делать? Перестать обращать внимание на материальное и переходить сразу к духовному? Такой вариант тоже возможен (достаточно вспомнить почти всю историю русского искусства), но не является оптимальным.

Действительный выход – в том, чтобы выстраивать цели, задействующие сразу несколько уровней.

Казалось бы, что может быть проще? Ставишь себе такую цель – и радостно реализуешь всю жизнь. Ан нет, социум спроектирован так, чтобы мешать тебе на каждом из этапов этого пути: от мечты до воплощения. Как же он это делает? Как бесконечно растягивает нижние уровни Пирамиды, не давая добраться до верхних? В основном, с помощью механизма самооценки, встроенного в основания психики.

Моя задача – помочь тебе в этом, убрав все препятствия с пути твоей самореализации. Поэтому давай пойдем на штурм крепости под названием «самооценка». Приго-

товья. Следующая часть будут очень важной.

Твоя самооценка

Поверив в то, кем мы можем стать, мы определяем то, кем мы станем.

Мишель Монтень

Первые же попытки затронуть эту «больную» тему обнаруживают существование нескольких разных смыслов, скрывающихся под понятием «самооценка». Можно сказать, что самооценка имеет несколько пластов.

Итак, если начинать с этимологии, то под «самооценкой» вроде бы должна пониматься **оценка человека самим себя (Я-оценка) без привлечения мнения окружающих людей и привходящих обстоятельств.** Это «само-оценка» в строгом смысле слова. Давай зарезервируем за таким пониманием термин «самооценка-1».

Далее следует **оценка того, как оценил бы меня другой значимый человек (так называемая «референтная персона»), исходя из своих критериев.** Это «внешняя оценка». Давай дадим ей имя – «самооценка-2».

И замыкает эту троицу **оценка того, как я должен был бы оценивать сам себя в результате совершен-**

ния поступков, которые определенным образом предположительно воспринимаются окружающими. Это интериоризированная социальная оценка. Или «самооценка-3».

Уфф... Круто?

Ни в коем случае не представляй себе, что ты можешь быть или представляться иным, чем как тебе представляется, ты являешься или можешь являться по их представлению, дабы потом не стать или не представиться другим таким, каким ты ни в коем случае не желал бы ни являться, ни представляться.

Льюис Кэрролл о нюансах восприятия самооценки-3

Не правда ли, пахнет шизофренией? :) Но оглянись вокруг: большинство людей именно таким – чудовищно усложненным способом – себя и оценивают! С позиции самооценки-3!

Если использовать «карточную» метафору для иллюстрации этих слоев, получится следующее: первый тип самооценки – это твоё представление о тех картах, которые реально есть у тебя на руках. Второй тип – это твоё представление о том, что игровой оппонент думает по поводу карт, которые у тебя на руках. Третий слой – это твои представления о том, что ты должен чувствовать и как себя вести для того, чтобы показать оппоненту, что на руках у тебя определенные карты

(обычно отличающиеся от реальных).

Именно на умении сознательно различать первый, второй и третий слой основано искусство карточного блефа (умение держать так называемый «покер-фэйс»). В той же степени это относится к искусству продаж и переговоров, искусству социального позиционирования («кидания понтов») и другим необходимым для успешной жизни в обществе навыкам.

Например, когда человек разговаривает с начальником насчет повышения зарплаты, в его сознании есть несколько разных позиций. Это и свое представление относительно того, сколько он хотел бы получать в месяц. И представление о том, что подумает о нем начальник, если услышит сумму притязаний. И скорректированное представление о том, какую сумму уместно называть в разговоре с начальником и под каким соусом все это преподносить (какую аргументацию привести).

«Заниженная» «само»оценка означает в большинстве случаев такой вариант, при котором сам начальник (у которого в сознании предположительно также выстраивается похожая схема), оценивая, «на какую сумму» должен был бы оценить свой вклад в дело фирмы его сотрудник, приходит к выводу, что тот запросил меньше, чем «полагается».

«Завышенная» – такой вариант, при котором начальник приходит к выводу, что сотрудник запросил больше, чем «полагается».

«Адекватная» – запросил ровно столько, «сколько полагается». Опять же, с точки зрения начальника. Похожа эта шизофреничная торговля на жизнь? На обычные представления о «завышенной», «заниженной» и «адекватной» самооценке? К сожалению, очень похоже.

А судьи кто?

Представляешь, как удобно? Для начальника, конечно же. Теперь задача человека, который хочет «адекватно» себя оценить, – выяснить, что же думают по этому поводу значимые окружающие. В первую очередь, начальники. А то, не дай бог, еще сочтут, что его самооценка неадекватна... И вот он мечется всю жизнь, горемычный, выискивая, высматривая отблеск благосклонности в глазах людей вокруг – отчаянно зарабатывая для этого деньги, покупая в кредит машины, квартиры и т. д. и т. п.

Самооценка-3 – это очень удобный инструмент для манипуляций и управления твоим поведением со стороны других людей. Глубокий, задевающий за живое, за самый центр, ядро личности – представление о себе. А главное – не дающий перейти к самореализации.

Иногда отождествление с самооценкой-3 может доходить до клинических случаев. Вспомните экономический кризис 2008 года, повлекший за собой участвовавшие случаи самоубийств среди «прогоревших» биржевиков.

Брокер Джон Смит, выпрыгнувший из окна 75-го этажа на Уолл-Стрит, после удара о землю подлетел на 10 метров, чем немного отыграл свое утреннее падение.

Американский анекдот

Смех смехом, но этот анекдот основан на реальных событиях. В то время десятки людей действительно бросались из окон, обнаружив, что потеряли состояние.

А теперь давай задумаемся, что именно происходило с Джоном Смитом: он сидел в своем рабочем кресле, смотрел на монитор, увидел на нем «не те» цифры – и, немного пометавшись по офису, с разбегу выпрыгнул в окно.

Что было бы, если бы не выпрыгнул? Наверняка ему даже после потери денег было где жить, чем питаться, даже на чем ездить. Без сомнения, даже после разорения брокер был в гораздо более выгодной социальной позиции, чем бомж, рядом с которым он приземлился на асфальт. Между тем, бомж спокойно продолжает жить дальше, даже не помышляя о самоубийстве, а от брокера осталось только мокрое пятно.

Что же заставило Джона Смита лишить себя самого дорогого, что у него есть, – жизни? Это была мысль о том, что подумают о нем в обществе: что скажут о «неудачнике» коллеги, как отреагирует жена, как будет сложно кормить детей – и т. д. То есть самооценка-3. Этот человек настолько отождествлял себя с мнением окружающих, что сама мысль о жизни после такого ошеломляющего провала казалась ему чудовищной. Вместо того чтобы переориентироваться на новые вводные и принять вызов – хотя бы собрать всю наличность убежать навсегда за границу, ему психологически легче было вообще перестать играть, устроить личный Game Over.

Насколько же мощным должно быть воздействие на психику человека, чтобы заставить его убить себя из-за нескольких «неправильных», знаменующих собой поражение, значков на экране компьютера? Преодолев мощнейший инстинкт самосохранения и здравый смысл вместе взятые? Вот какой силой обладает самооценка-3. Сильная вещь? Сильная.

А теперь давай посмотрим на этот примечательный инцидент с несколько неожиданной точки зрения – с позиции зоопсихологии:

В классическом эксперименте павловской лаборатории

по невротизации собак несчастное животное устанавливают в специальный станок так, чтобы оно видело перед собой экран для диапроекторов. На этот экран проецируется лучом света круг, а после этого следует положительное пищевое подкрепление, то есть собаке дают перекусить. Спустя какое-то время процедура повторяется – и так несколько раз. Постепенно у собаки устанавливается условная связь: если на экране световой круг, значит, сейчас будут кормить. Потом на экран отбрасывают не круг, а эллипс. Сначала собака активизируется, у нее начинает выделяться слюна, но за эллипсом положительного пищевого подкрепления не следует. Дальше сигналы чередуют: на экране появляется то круг, то эллипс. В случае круга собаку кормят, в случае эллипса – нет. В скором времени собака начинает потихоньку разбираться в геометрии: круг ее воодушевляет, эллипс же оставляет равнодушной; круг вызывает пищевую реакцию (выделение слюны), эллипс не вызывает.

Это пример нормальной интеллектуальной деятельности, во многом похожей на процесс обучения у людей.

Дальше начинается собственно «экспериментальная неврастения».

Павлов начинает экзаменовать собаку на предмет ее знаний в геометрии. Он начинает последовательно изменять

эллипс, делая его все более и более похожим на круг, то есть сближает по форме две фигуры. Сначала собака приходит в некоторое возбуждение — поскольку это похоже на прежние, подкрепляемые пищей, изыскания в распознавании объектов. Круг сохраняет свою форму, а эллипс начинает меняться, превращаясь постепенно в круг. И чем меньше становится различие между кругом и эллипсом, тем собаке труднее отличить одно от другого. Все больше усилий ей приходится тратить на то, чтобы выработать правильный ответ. В итоге фигуры сливаются практически до неразличимости. Так, что сам ученый уже с трудом может их различить.

Собака проявляет крайнее возбуждение, рвется со своего места, не берет пищу, кусает экспериментатора, отказывается идти в помещение, где проводится эксперимент. Теперь она не может понять: радоваться этому световому пятну или нет? Выделять слюну или не выделять? Будут ее, в конце концов, кормить или не будут?

Если продолжать этот эксперимент и дальше, причем еще более его усложнять с помощью других интеллектуальных нагрузок (созданием дополнительных ошибок в программе условных рефлексов животного), то неврастения собаки на этом не остановится, а будет прогрессировать.

Можно наблюдать последовательно три фазы нарастания неврастении.

Первая фаза, которую И. П. Павлов назвал «урavnительной», характеризуется тем, что животное теряет способность различать интенсивность действующих на него раздражителей. Ему становится неважно, насколько значителен в биологическом смысле для него сигнал: сильный он или слабый — собака реагирует на круги и эллипсы одинаково буйно: возбуждается, негодует, входит в ярость.

Вторая фаза, которую И. П. Павлов назвал «парадоксальной», характерна странным искажением реакций животного. Когда собаке предлагается сильный раздражитель, например, провоцируют какое-то очень неприятное ощущение, она реагирует на него вяло, пассивно. Когда же выдается слабый раздражитель, косвенно ассоциирующийся у собаки с ситуацией «круга-эллипса», например, изображение светового квадрата или треугольника, она словно с цепи срывается: буйствует, нервно сучит лапами, скулит и т. д.

И наконец, **третья фаза**, которую Павлов назвал «ультрапарадоксальной». При достижении этого состояния животному уже на все, как кажется, одинаково наплевать. Собака пассивно лежит, не реагируя на сигналы, закрыв морду лапами, словно бы желая прекратить эту чудовищную игру. На-

лицо классические признаки депрессии и «дефицита мотивации». Перегруженный противоречивыми сигналами мозг собаки «сдался», похоже, что животное «сделало вывод», что лучше (безопаснее) в сложившейся ситуации не принимать вообще ничего.

При этом другая, не подвергавшаяся экспериментальному воздействию, собака спокойно и жизнерадостно смотрит как на круг, так и на эллипс, не проявляя перечисленных симптомов.

Итак, в чем же разница между ними?

Основное различие заключается в «предварительной обработке» – условиях, в которые была поставлена невротизированная собака. Невротизация начинается с момента, в который собака не может различить круг и эллипс. При этом очень важно то, что у нее к этому времени уже есть встроенное убеждение, что различать их – чрезвычайно, жизненно важно. Противоречие между необходимостью различать и невозможностью различить «накоротко замыкает» программы поведения и приводит к неврозу.

Предоставлю тебе возможность самостоятельно проследить параллели с биржевым брокером.

И перейду сразу к выводу: первая задача любого, кто решил избавиться от навязываемой невротизации и жить по своим правилам – вернуть себе контроль над самооценкой. Отстраиваться от застарелых и привычных манипуляций со стороны общества.

Кто виноват и что делать? На 1-2-3

Как же развивается это «прикармливание», в результате которого люди начинают гораздо энергичнее реагировать на абстрактные числа на мониторе компьютера, чем на еду, море и привлекательных особей противоположного пола?

Чтобы размотать этот клубок, проследим истоки и динамику развития разных видов самооценки.

«Я-оценка» (**самооценка-1**) возникает как честная попытка понять, кем ты являешься на самом деле, и как себя действительно следует оценивать – это попытка отражения себя и своих поступков. Может появиться даже в раннем детстве (у некоторый случается в возрасте 5—6 лет), а может не быть выстроена и у взрослого человека. Совсем. Это тот образ себя, который ты создаешь сам. Или не создаешь.

Растущий ребенок ориентирован на то, чтобы познать этот мир. Составить себе картину мира, отражающую его существенные взаимосвязи, максимально полную и детализи-

рованную. Соответствующую проявлениям этого мира. Чем лучше он справится с этой задачей, тем точнее сможет принимать решения в дальнейшем.

Однако образ мира будет неполным без описания себя, ведь Я – это часть мира. Ребенок рано или поздно наталкивается на данное обстоятельство. Но решают эту задачку разные дети совершенно по-разному.

Внешняя оценка (**самооценка-2**) в процессе развития личности обычно образуется не для того, чтобы создать адекватное (как можно более точное) отражение себя и своих поступков – а для того, чтобы эффективно взаимодействовать с окружающими, соответствуя их ожиданиям. Получать от них положительное подкрепление, а не боль и крики.

В подавляющем большинстве случаев источником самооценки-2 является мама. Мама – это наш первый проводник маленького человечка в этот мир. Именно от того, какие оценки в детстве давала мама, зачастую зависит самооценка человека до конца жизни. Например, если мама говорила «ты у меня умница», то ребенок принимал это и делал все возможное, чтобы соответствовать такой оценке. Поскольку ценность проявления ума для него уже вне сомнений – ведь мама похвалила его именно за это. Так, постепенно, это

превращается в «самосбывающееся пророчество»: ребенок прилежно учится, оттачивает свою эрудицию, демонстрирует интеллект, и окружающие (например учителя) тоже начинают это замечать.

Если же мама постоянно твердила ребенку: «Дубина ты стоеросовая», то подобная характеристика также, вне всяких сомнений, тяготела к тому, чтобы стать «самосбывающимся пророчеством». И результаты этого пророчества подчас видны вокруг невооруженным взглядом. Ходят по улицам, ездят в метро.

Ребенок простодушно, бессознательно верит этим ранним оценкам. И это часть позитивного механизма приспособления: чтобы добиваться значимых результатов в обществе, нужно знать ожидания и оценки других людей. Или, по крайней мере, уметь делать адекватные и правдоподобные предположения по этому поводу.

А оценки эти очень зависят от личности человека, их дающего, – и иногда прямо противоречат друг другу. Разные люди (в некоторых случаях – даже одна и та же мама в разные моменты времени) дают разные оценки одним и тем же поступкам ребенка, поскольку руководствуются разными критериями. В результате – соответствовать ожиданиям каждого логически невозможно.

И наш малыш начинает так трансформировать представление о себе (самооценку-1), чтобы изменяться в соответствии с применяемыми к нему окружающими критериями оценки (самооценкой-2): в школе он один, во дворе – другой, дома с родителями – третий. И это не просто ложь – он действительно ощущает и «честно» ведет себя совершенно по-разному.

Для успешного осуществления этого головокружительного трюка надо уметь подстраивать представления о себе и своих возможностях под социальные ожидания.

А поскольку для «нормальной жизни» самооценка-1 на первый взгляд совсем не нужна и только отвлекает от «дела», «воруя» время на «бесплодные» философские рассуждения, ребенок часто об этом вообще не задумывается или отбрасывает за ненадобностью всякие попытки самостоятельно мыслить в этом направлении и начинает полагать, что такая «приспособительная самооценка» и есть его истинная самооценка.

Это – ловушка, в которую попадают многие. Вот как она возникает.

Второй слой самооценки появляется от желания «быть

хорошим», понравиться окружающим, соответствовать их ожиданиям. Затем ребенок, получая «поглаживания» в ответ на «правильное» поведение, и жесткую обструкцию, наказание – в ответ на неправильное, постепенно становится заложником этой опосредованной другими людьми самооценки-2. И поскольку в быту самооценка первого уровня фактически не нужна (а может быть, даже и не была ребенком выстроена), он начинает забывать о ее существовании. В итоге подсаживается на крючок соответствия мнениям окружающих – и начинает думать о себе, имея в виду только и исключительно взгляд со стороны другого. В этом случае он просто не может перестать «быть хорошим» для того, кто сейчас оценивает его, кто является «высшим экспертом и судьей» его поступков.

А дальше – ребенок начинает осуществлять «упреждающий маневр» и пытается догадаться о том, он будет оценен любым человеком, оказавшимся перед ним – даже без реальной характеристики, реальной обратной связи со стороны этого человека. То есть «додумывает», что о нем «вообще могут подумать». Это знаменует собой переход к самооценке-3. Такого рода «додумывание» в крайних, запущенных формах, порождает не только болезненную чуткость к статусам любого рода, но и траекторию жизни биржевого брокера из нашего примера.

Весь мир в итоге «скатывается» в ловушку самооценки-3, оказываясь в плену у статусов.

Представь себе, что ты едешь на машине российского производства «Лада». На перекрестке рядом с тобой останавливается «Порш Кайенн». Водитель лениво переводит взгляд и несколько секунд без всякого выражения смотрит на тебя и твою машину. Затем загорается зеленый – и он уезжает.

Твои чувства/мысли/эмоции?

Большинство людей считают естественным в такой ситуации чувствовать статусное унижение. Хотя – обрати внимание – никто даже слова не произнес. То есть обратная связь вообще не была выдана. Ощущение униженности возникло только по причине «додумывания», то есть самооценки-3.

Практикум:

Отметь как минимум 3 ситуации, в которых в твоей жизни (или в жизни окружающих) проявляется самооценка-3. Прямо сейчас.

Итак, следует различать два типа деятельности, связанной с самооценкой:

Исследовательскую (глубоко личностную) попытку разобраться с тем, как можно оценивать себя, исходя из того, кем ты действительно являешься. Такие искания всегда

связаны с рефлексией и попыткой выявить природу Я. Иначе (без осознания того, что такое Я) непонятно, кем ты являешься и что именно следует оценивать.

Стратегию **создания и выпячивания** нужных ракурсов самопроявления, «разворачивания себя под правильным углом» (самооценку-3), заточенную под твои представления о том, что подумали бы другие люди и как оценили бы, узнав о твоих мыслях и действиях.

То, о чем обычно говорят психологи, упоминая о формуле «самооценка=успех/притязание», – это самооценка-3. И очень грустно бывает наблюдать за тем, как потенциально умные, красивые, сильные, творческие люди отождествляют себя с (возможно, временно) представлением своего окружения. Из-за этого они часто страдают, чувствуют растерянность и неуверенность, забрасывают свои мечты в долгий ящик, подчиняя свои цели и действия мнению окружающих. К чему приводит эта нисходящая спираль на каждом следующем витке? Апатия, деградация, перманентное разочарование, отчаяние и – смерть. Как у брокера Джона.

Какая тут жизнь по своим правилам? Заслужить бы худо-бедно одобрение. Быть бы «как люди». Статус удержать. Находясь внутри этой спирали и подстраивая представление о себе под мнение окружающих, невозможно из нее выбраться.

И вот древняя суфийская притча на эту тему:

Отец с сыном и ослом в полуденную жару путешествовал по пыльным переулкам Кешана. Отец сидел верхом на осле, которого вел под уздцы сын.

– Бедный мальчик, – сказал прохожий, – его маленькие ножки едва успевают за ослом. Как ты можешь лениво восседать на осле, когда видишь, что мальчишка совсем выбился из сил?

Отец принял его слова близко к сердцу. Когда они завернули за угол, он слез с осла и посадил сына на спину животному.

Очень скоро повстречался им другой человек. Громким голосом он сказал:

– Как не стыдно! Малый сидит верхом на осле, как султан, а его бедный старый отец бежит следом.

Мальчик очень огорчился из-за этих слов и попросил отца сесть на осла позади него.

– Люди добрые, видели вы что-либо подобное? – заголосила женщина под чадрой. – Так мучить животное! У бедного осла уже провисла спина, а старый и молодой бездельники восседают на нем, будто он диван, бедное существо!

Не говоря ни слова, отец и сын, посрамленные, слезли с осла. Едва они сделали несколько шагов, как встретившийся им человек стал насмехаться над ними:

– Чего это ваш осел ничего не делает, не приносит никакой пользы и даже не везет кого-нибудь из вас

на себе?

Отец сунул ослу полную пригоршню соломы и положил руку на плечо сына.

– Что бы мы ни делали, – сказал он, – обязательно найдется кто-то, кто с нами будет не согласен. Я думаю, мы сами должны решать, что нам надо делать.

Возникает достаточно неприятный парадокс: если оставаться в пределах первого уровня, самооценка высока и устойчива, поскольку зависит от самого человека (самооценка-1 неуязвима, ее нельзя «раздергать» внешними воздействиями), но вроде как не позволяет эффективно взаимодействовать с окружающими; если вводить второй уровень, самооценка становится неустойчивой, зато позволяет более эффективно взаимодействовать со значимыми людьми, если вводить третий уровень – то неустойчивость и зависимость возрастают еще больше, потенциально доводя до невротизации, зато с точки зрения людей вокруг все в порядке. Ты **адекватен**.

Со временем, поскольку самооценка-3, «что обо мне подумают», становится почти рефлекторным, автоматическим действием и поскольку такая оценка вводит некоторую «псевдо-объективность», а вместе с ней – и оценочную шкалу, человек начинает «шкалировать» всех и вся – и сопоставлять с собой. Разумеется, поскольку на планете обитает более шести миллиардов людей, практически всегда можно

найти кого-то, кто достиг в выбранном направлении больших успехов (больше зарабатывает, быстрее читает, берет больший вес в жиме лежа, имеет более высокий IQ – в зависимости от выбранной иерархической шкалы). Этот путь не ведет к повышению самооценки и удовлетворенностью жизнью. Этот путь ведет в тупик неуверенности и невротизации, вызванной бесконечной «фаллометрией» – бессмысленной и беспощадной.

Как выйти из этой ситуации? Как совместить устойчивость и эффективность?

Выход есть, и он исключительно прост.

Чтобы начать выстраивать жизнь по своим правилам, надо осознать, что самооценка-1 не равна, не тождественна, не сводится к самооценке-3. Эти понятия отличаются так же, как еда и меню, которое еду «описывает». Во-первых, там бывает много неправды, а во-вторых – даже если картинки очень реалистичные, ты же не будешь есть меню. :) Чувствуешь разницу?

Что бы мы ни имели в виду под этим словом, Твое «Я» – это не его атрибуты (не то, что может ему принадлежать).

Есть Я, а есть то, что ему принадлежит – или не принад-

лежит.

Итак, если быть корректным.

Твое Я – это не твои поступки.

Твое Я – это не твое прошлое.

Твое Я – это не твои чувства.

Твое Я – это не твои деньги.

Твое Я – это не одежда, которую ты носишь.

Твое Я – это не машина, которую ты водишь.

Твое Я – это не отношение к тебе окружающих.

Твое Я – это не образ, сложившийся в сознании другого.

Люди многое могут сказать относительно твоих машин, действий и одежды. Но посторонний человек ничего не может сказать с достоверностью о тебе самом. О том, каким ты являешься и тем более – можешь быть. Окружающие просто не способны влезть к тебе в сознание и все узнать.

А раз так, могу сообщить кое-что еще – в качестве вывода:

Твоя самооценка – по большому счету произвольна. Зависит от твоей воли. Только ты имеешь возможность определять и выстраивать свою самооценку.

Вот она, фундаментальная «формула», с которой начинается жизнь по своим правилам. Бери ее на вооружение – и действуй.

Используй в своих целях – и уже после первых шагов ты удивишься результатам.

Слово «произвольна» означает, что нет и не может быть никакой математической «формулы» для описания того, что есть твое Я. Твоя самооценка зависит от твоего представления о том, от чего она должна зависеть. Если ты сочтешь, что зависишь от оценок окружающих – ты действительно будешь зависеть от них. Это и есть ловушка. Может быть, так и произошло когда-то – и ты попался в нее.

Чтобы выйти из нее, просто разотождестви свое представление о себе и те отрывочные, косвенные, бедные сведения, которыми располагают о тебе окружающие. Помни: меню это не еда, которая в нем нарисована. Попытки отображения твоего Я другими подобны попытке описать словами вкус ни

разу не попробованного еще блюда.

И действительно – твое Я невозможно описать словами. Значит, другие люди ничего конкретного не могут знать об этом предмете. Максимум, о чем они могут иметь представление – это о своем Я. Вот и оставь им их представление о себе.

Кстати, это не означает, что надо помещать себя в условия социальной изоляции – и отправляться медитировать на необитаемый остров. Это не означает, что не надо выстраивать самооценку-3 вообще: это означает, что важно различать эти уровни самооценки: можно легко **играть** в игры жизни (статус, карьера, работа, власть), не связывая их напрямую со своим Я – это создает спокойное и уверенное состояние и делает тебя внутренне независимым, гарантируя спокойное отношение к выигрышам и проигрышам в этих играх. Собственно, этот взгляд и является определяющим для концепции Большой Игры.

Пример из жизни

Один из участников моего тренинга рассказал свою историю про самооценку и выигрыши.

В январе он поставил себе цель заработать в год 50 000 евро (и поспорил на это с друзьями), а в декабре выяснилось, что заработал – 49 000 евро.

Его старший брат поставил себе цель заработать 30 000 евро, а заработал – те же 49 000 (у них был один бизнес на двоих).

И теперь – внимание – младший брат долго переживал это событие (перед друзьями неудобно) и расценивал его как поражение. А старший – как головокружительный успех и несомненную победу! Действительно, ведь он перевыполнил план на 19 000 евро!

Хотя с фактической точки зрения заработали они одинаково.

Можно, конечно, сказать, что все это игры ума – но именно эти игры определяют состояние и самооценку человека, определяют качество его жизни и количество радостных моментов в ней. С этой точки зрения они обладают отнюдь не иллюзорным эффектом воздействия на все сферы жизни. И в конечном итоге формируют реальность, как недвусмысленно показывает пример с Джоном Смитом.

Итак, у тебя всегда есть выбор, как воспринять обратную связь от реальности. Как победу? Или как поражение? Ты – хозяин своей самооценки.

Успех – это умение двигаться от поражения к поражению с нарастающим энтузиазмом.

Уинстон Черчилль

Все равно ты так или иначе играешь в Игру жизни – поэтому играй по тем правилам, которые тебе близки и приносят

радость, выигрывай – и получай от этого удовольствие. Можно играть с окружающими в самооценку-3, в статус и власть, прекрасно понимая при этом всю условность и иллюзорность такой забавы. То есть внутренне, эмоционально не реагируя, если обстоятельства игры изменились – особенно, не в твою пользу. Такие ситуации можно считать проверкой достигнутого уровня растождествления.

И в завершение этой главы хочу привести высказывание еще одного известного человека:

Я должен был остаться никем. Жизнь нанесла мне рану еще при рождении, пол-лица мне парализовало еще при рождении. Учителя считали меня умственно отсталым, а мать поставила крест на мне еще в детстве. На протяжении семи лет, семи долгих голодных лет, агенты и продюсеры хором твердили мне, что я должен бросить сначала актерскую, а затем сценарную стезю. Меня разворачивали на кастингах, еще до того как я снимал куртку, а продюсеры браковали мои сценарии, не прочитав ни строчки. Я глотал слезы на работе. Чистил клетки львов в зоопарке, рубил мясо. Семь долгих, тяжелых лет. Семь лет слез, пота и веры в себя. Вы тоже ничего не добьетесь, пока не переживете период отчаяния. А потом? А потом я целый год жил на 1600 долларов. И написал «Рокки». Верьте в себя.

Сильвестр Сталлоне

Возьми себе фоновое упражнение «Солипсист» на сегодня. И попробуй пожить в нем день.

Каким ты видишь мир?

Самооценка-1 – это фундамент жизни по своим правилам. Но одно ее наличие еще не гарантирует тебе Пути с сердцем. Давай разбираться, почему.

И начнем, как это водится, с самого начала.

В описании реальности можно выделить три фундаментальных образа.

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.