

Марина Мелия

НАШИ БЕДНЫЕ БОГАТЫЕ ДЕТИ



КАК ИСПРАВЛЯТЬ ОШИБКИ ВОСПИТАНИЯ

 **БОМБОРА**
ИЗДАТЕЛЬСТВО

Марина Ивановна Мелия
Наши бедные богатые
дети. Как исправлять
ошибки воспитания
Серия «Марина Мелия. Простые
правила мудрых родителей»

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=73550213

Наши бедные богатые дети. Как исправлять ошибки воспитания:

Эксмо; Москва; 2026

ISBN 978-5-04-243398-6

Аннотация

Мы все чаще слышим, что нынешнее поколение сильно отличается от предыдущих. Дети растут пассивными, ленивыми, меркантильными, неблагодарными и совершенно не приспособленными к жизни. Они ничего не хотят и не способны ставить цели, не могут вынести малейшего разочарования, и им трудно наладить отношения.

«Синдром серебряной ложки» раньше относился только к состоятельным семьям, но сегодня уже затрагивает средний класс. Родители стремятся дать детям максимум возможностей и всем обеспечить, но их усилия не дают желаемых результатов.

Профессор психологии, коуч-консультант первых лиц российского бизнеса и мама троих детей Марина Мелия помогает разобраться, в чем ошибка современных родителей. В обновленном третьем издании книги она показывает, как условия материального изобилия, в которых растут дети, отражаются на их развитии, подробно описывает способы изменить ситуацию к лучшему и дает конкретные, проверенные собственной практикой рекомендации.

Из этой книги вы узнаете:

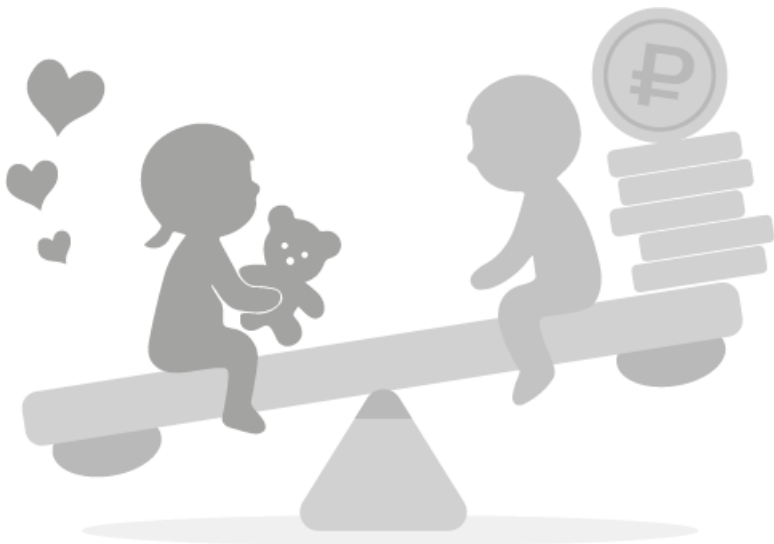
- почему дети растут неблагодарными;
- как научить ребенка преодолевать трудности;
- что такое синдром избалованности-заброшенности;
- какие ошибки в воспитании мешают ребенку взрослеть;
- как научить ребенка брать на себя ответственность.

В формате PDF A4 сохранён издательский дизайн.

Содержание

Почему я написала эту книгу	7
Выражение признательности	10
Глава 1. Всё и сразу	11
Финансы без границ	13
«Кессонная болезнь»	13
Приучаем к роскоши	16
Ни в чем не отказываем	20
Потенциальные риски	22
Хочу – и немедленно!	22
Хочу то, что совсем не нужно	27
Ничего не хочу	30
Что делать?	37
Проанализировать свою философию потребления	37
Транслировать реальные ценности	39
Дать понять «что почем»	44
Учить ждать и терпеть	48
Учить преодолевать и достигать	50
Развивать внутренние стимулы	55
И иметь, и быть	63
Глава 2. Товарно-денежная любовь	65
Новая эпоха, новые отношения	66
Детоцентризм	66

Эмоциональный голод	68
Отношения как бизнес	70
Потенциальные риски	76
Синдром избалованности-заброшенности	76
Конец ознакомительного фрагмента.	77



Марина Мелия
Наши бедные богатые
дети. Как исправлять
ошибки воспитания

© Мелия М.И., текст, 2026

© Астахов М., дизайн и верстка, 2026

© ООО «Издательство «Эксмо», 2026

Почему я написала эту книгу

Я коуч-консультант, а не детский психолог. И работаю не с детьми, а с их родителями. Но мои клиенты, помимо вопросов, имеющих отношение к их бизнесу, постоянно поднимают проблемы, связанные с детьми. Сначала вскользь, как бы между делом, но потом уделяют «детскому вопросу» – а по сути ответственному родительству – все больше внимания. Сейчас консультирование родителей-бизнесменов – такое же значимое направление моей работы, как и коучинг.

Людям состоявшимся, умным, энергичным трудно понять, почему те колоссальные возможности, которыми они обладают и которые в полной мере предоставляют своим детям – хорошие школы, репетиторы, тренеры, терапевты, комфорт, безопасность, путешествия, – не дают однозначно положительных результатов. Что мешает? Почему наши дети не всегда способны ставить серьезные цели, не говоря уже о том, чтобы их достигать? Почему им трудно переносить неудачи и разочарования? Почему не так приспособлены к жизни, как их родители? Почему часто неблагодарны и безразличны? Одним словом, сплошные «почему».

Я всегда спрашиваю клиентов о том, какими они мечтают видеть своих детей. Практически все хотят, чтобы ребенок мог принимать самостоятельные решения, умел управлять собой, концентрироваться, брать на себя ответственность,

был смелым и решительным, обладал лидерскими качествами, умел любить и дружить, понимать людей, уважал и ценил родителей, с удовольствием учился, развивался, проявлял интерес и вкус к жизни. Каждый добавляет что-то еще, но в целом это то, о чем мечтает большинство родителей. Ответу на вопрос «что надо делать, чтобы эти мечты осуществились?» и посвящена эта книга.

Я не теоретик, я практик. В книге я говорю о том, с чем постоянно сталкиваюсь в своей консультативной работе, показываю, какие опасности подстерегают наших бедных/богатых детей и их родителей. И делюсь теми конкретными рекомендациями, которые уже помогли многим изменить ситуацию к лучшему.

Здесь собраны истории семей с высоким уровнем достатка. Я отбирала такие примеры сознательно. Экстремальные условия, будь то богатство или бедность, действуют как увеличительное стекло: через них особенно ясно проступают универсальные психологические механизмы, которые действуют в любой семье.

Готовясь к переизданию книги, я перечитала ее, собираюсь внести правки, добавить что-то новое, уточнить формулировки. Но поняла, что менять ничего не надо. Она актуальна. Проблемы, о которых я писала почти десять лет назад, стали лишь острее и заметнее. Наши дети по-прежнему растут среди изобилия вещей и дефицита четких границ, свободы и тепла. Поэтому я решила оставить книгу без измене-

ний.

Выражение признательности

Я признательна всем моим коллегам по «ММ-Классу» и друзьям за огромную помощь – без них этой книги бы не было. Особая благодарность Елене Евграфовой и Яне Бовбас за интеллектуальную и эмоциональную поддержку в работе над текстом.

Я благодарна моим клиентам за доверие. Они открыто делятся со мной своим бесценным опытом и, безусловно, являются соавторами этой книги.

Глава 1. Всё и сразу

Успешный бизнесмен попросил меня дать профессиональный совет. Суть запроса он сформулировал так: «Я готов оплатить своей двадцатилетней дочери любое образование или купить для нее бизнес в любой точке мира. Мы никогда ей ни в чем не отказывали. Нужно только понять, чего она хочет, к чему у нее способности».

Я встретилась с девушкой и попыталась выяснить, какое дело могло бы ее по-настоящему увлечь.

– Чем бы вы хотели заниматься?

– Не знаю...

– Но все-таки, если подумать? Как вы представляете себе будущее?

– Ну, я знаменитость, мои фото на обложках журналов, у меня яхта, вилла. Я не хочу зависеть от родителей, не хочу, чтобы они меня все время дергали.

– Но что вам делать-то интересно?

– Не знаю... – долгая пауза, глаза в потолок. – Главное, чтобы работа была не скучной. Вот на прошлой неделе я была на Сардинии...

Моя собеседница напоминала маленького ребенка, не способного ни на чем сконцентрироваться. Ей не хотелось напрягаться, думать, говорить о деле, она быстро перевела разговор на тему своих многочисленных путешествий...

Мы готовы исполнить любые желания наших детей в надежде, что они будут расти счастливыми. А в ответ они демонстрируют безразличие, безволие, инфантилизм или откровенную меркантильность, ни к чему не стремятся и мало чего достигают.

Финансы без границ

Детство сегодняшних родителей пришлось на то время, когда покупка новой куклы или велосипеда была событием. В семье порой элементарно не хватало денег на жизнь, поэтому у нас всегда были неосуществимые до поры до времени мечты и желания. А сегодня детские комнаты завалены игрушками, в которые никто не играет, книжками, которые так никогда и не будут прочитаны, одеждой, которую не успевают носить. Мы покупаем и покупаем детям нужное и ненужное – как будто пытаемся наверстать упущенное, компенсировать то, что мы сами когда-то недополучили.

«Кессонная болезнь»

Большинство российских предпринимателей стали обладателями огромных состояний за короткое время, – их финансовые возможности, а значит, и условия жизни в одночасье кардинально изменились. Родившиеся в СССР, они получили от мам и пап четкие ориентиры, как себя вести, когда денег «от зарплаты до зарплаты», а вот на случай, когда денег много, никаких правил не существовало. Прибавьте к этому некоторые особенности российского менталитета с его фатализмом, легким пренебрежением к деньгам и вечной жаждой праздника, и станет понятно, почему «культура потреб-

ления» и «рациональное использование денег», выработанные поколениями богатых людей в странах Старого и Нового Света, с таким трудом приживаются у нас.

Траты – наша любимая национальная игра, русская душа требует размаха. Почему россиян с такой радостью встречают в бутиках Парижа, Лондона, Милана? Потому что знают – будет скуплено все без разбора! Мы идем в магазин не чтобы купить, а чтобы потратить. Поговорки «Деньги жгут карман», «Живем один раз», «Гулять так гулять» – как раз об этом. Отсюда и показная расточительность, демонстрация своих возможностей, своего превосходства, когда вокруг столько бедности и неустроенности. И льется рекой самое дорогое шампанское, покупаются яхты размером с авианосец, устраиваются свадьбы и юбилеи на миллионы долларов. Баснословные суммы тратятся на цветы, наряды, артистов. На вечеринках шестнадцатилетних подростков тоже «все как у взрослых».

Даже наши небогатые соотечественники зачастую живут не по средствам. Трудно представить себе европейца, который ютится в крохотной съемной квартирке, не имеет стабильных доходов, но при этом покупает новый дорогой автомобиль, залезая в долги на много лет вперед. А в России это обычное дело. Кто знает, что будет завтра? Все может исчезнуть так же мгновенно, как и появилось, – экономическая ситуация в стране «стабильно нестабильная».

Неуверенность в завтрашнем дне порождает, с одной сто-

роны, бездумные траты, а с другой – накопительство, даже стяжательство. Рассказы о голодных военных и послевоенных годах, эпоха тотального дефицита нашего детства, когда сначала встаешь в очередь, а потом спрашиваешь, за чем стоят, когда апельсины только по праздникам, а антресоли забиты стратегическими запасами гречки, – все это отложилось в нашей генетической памяти.

Но не только особенности менталитета накладывают отпечаток на отношение к деньгам. Наша психика не способна быстро перестраиваться: если перемена почти мгновенная – времени на адаптацию нет. Ситуация, когда вчера все было нельзя, недоступно, неосуществимо, а сегодня все возможно, сродни кессонной болезни. Дайверы знают, что всплывать с больших глубин надо постепенно. При слишком быстром подъеме организм не успевает среагировать на смену давления, происходит декомпрессия, последствия которой пагубны, необратимы, а порой и смертельны. Так и со стремительным обогащением. Научившись рационально использовать деньги в бизнесе, мы просто не успели выработать культуру личного потребления.

Ребенок, растущий в условиях материального изобилия, – это особая тема. Даже на Западе, в семьях, где поколение за поколением живут в богатстве, где есть и опыт, и традиции воспитания, с детьми не просто. Мы же впервые столкнулись с подобными проблемами, поэтому и риски для наших детей, живущих в атмосфере хаотичного, бессистемного отно-

шения к деньгам и материальным ценностям, намного выше. Как сориентироваться в ситуации, когда все ориентиры потеряны? Как сделать логические выводы, наблюдая абсолютно нелогичное поведение взрослых? Родительские объяснения, конечно, могли бы внести хоть какую-нибудь ясность, но, к сожалению, в период первичного накопления капитала у многих российских бизнесменов времени на семью практически не оставалось, и дети оказались «на периферии сознания». А сейчас, когда есть и возможность, и желание заниматься детьми, мы по-прежнему передаем им неясные послания о роли и месте денег. Все, что мы говорим об этом ребенку или о чем умалчиваем, полно противоречий.

«Неправда, что “для всего остального есть Mastercard”, – комментирует рекламный ролик богатый папа. – Для всего есть Mastercard». Кажется, это просто шутка. Но на самом деле вот так, походя, он показывает сыну, что деньги – это абсолютное благо, универсальный способ решить все проблемы, исполнить все желания. Конечно, мы чувствуем себя увереннее, когда они у нас есть. Зачем же ограничивать детей? Пусть и у них «все будет». Раз это хорошо для нас, значит, хорошо и для них – и мы обрушиваем на детей всю мощь своих финансовых ресурсов.

Приучаем к роскоши

На пляже в Монако в самый разгар лета для девятилет-

него мальчика устраивают настоящий новогодний праздник с елкой, ледяным катком и снегом – у ребенка день рождения, а он «так соскучился по зиме». Для пятилетней малышки известный европейский мастер создает «черевички», расшитые кристаллами Swarovski. Мама выбирает для девочки шести лет сережки с бриллиантами «всего» по 1,5 карата: «Крупнее будут плохо на ней смотреться». Братья пяти и восьми лет носят ботинки и ремни из крокодиловой кожи, сшитые по индивидуальному заказу. Их отец считает, что дети «должны привыкать к нормальной жизни».

Когда все, что действительно необходимо, уже давно куплено, а денег еще немерено, роскошь помогает выполнить «план по тратам». Предметы роскоши могут быть непрактичными, сомнительными с точки зрения эстетики, но «де-факто» дорогие часы, одежда, украшения, аксессуары – это своего рода униформа, говорящая о принадлежности к «избранным».

Одна мама в разговоре со мной откровенно сказала: «Мне приятно, когда, глядя на мою машину, дом, яхту, меха, бриллианты, люди испытывают зависть. А с вами мне разговаривать тяжело, я вижу, что вас это не впечатляет и никак не заводит». Я ответила: «Нет, почему же, я все заметила и оценила. Но вот что меня действительно взволновало – вы демонстрируете ребенку, что все эти вещи сверхзначимы».

Вряд ли семилетнему мальчику нужен золотой мобильный телефон или супермодная дизайнерская одежда, но его

буквально заваливают вещами класса люкс. Окружающие его взрослые и дети тоже пользуются только дорогими «игрушками». Ребенок растет, не понимая, что можно жить по-другому и спокойно обходиться без всех этих «навороченных штучек».

В американских СМИ обсуждалась история, получившая широкий общественный резонанс. В богатых районах Лос-Анджелеса мамы устроили негласное соревнование: у кого из детей будет самая «крутая» коробочка для завтрака. Средняя цена этих ланч-боксов 20 долларов. Но одной маме удалось найти коробочку для своего пятилетнего сына за 700. Она обошла всех! Когда ее спросили, в чем смысл такой дорогой покупки, она ответила: «Конечно, я понимаю, что это всего лишь коробочка для завтрака и мой ребенок мог бы пользоваться 20-долларовой, но я считаю, что, если мы можем купить ему ланч-бокс за 700 долларов, это и надо сделать. Это правильно».

О чем думала мама, включаясь в это соревнование? Уж точно не о том, что действительно нужно ребенку. Ее поступок по сути абсолютно иррационален. Зато для мальчика, который получает коробочку для завтрака за 700 долларов, избыточность и показное поведение могут стать нормой. Скорее всего, повзрослев, он будет соперничать со своими друзьями и соседями – у кого дороже машина и круче часы. Во всяком случае родители своим примером направляют его именно на этот путь. Но даже не это самое печальное. Глав-

ное, что при таком изобилии у человека не возникает ощущения, что ему достаточно. И этим пользуются производители предметов роскоши.

Благодаря маркетинговым ухищрениям украшения Tiffany & Co ассоциируются с красивым началом отношений, со свадьбой, часы Patek Philippe – с семейными ценностями и традициями, а Lexus – с «убедительным преимуществом». То есть дорогие вещи символизируют то, к чему по сути не имеют никакого отношения. Мы, взрослые, хорошо усвоили правила этой «игры в ассоциации» и готовы соревноваться друг с другом – у кого больше каратов и квадратных метров. Но если мы сами можем дистанцироваться, посмеяться над всем этим, поиронизировать, то для детей не существует «двойных стандартов». Мы шутим, говоря что «сумок Birkin много не бывает», а ребенок воспринимает это однозначно, как реальный факт, чуть ли не как руководство к действию.

Конечно, было бы странно, если бы мама и папа ездили на шикарных автомобилях, отдыхали на престижных курортах, одевались в лучших бутиках и при этом держали своего ребенка «в черном теле», да еще скрупулезно подсчитывали деньги, потраченные именно на него. Такие примеры тоже есть, но это уже другая крайность. Разумеется, дети как члены семьи должны жить в тех же условиях, что и родители. Проблемы начинаются тогда, когда мы сами, сознательно или нет, внушаем ребенку, что роскошь – это необхо-

димось, обязательное условие нормальной жизни, а те, кто этого лишен, – глубоко несчастные люди.

Ни в чем не отказываем

Состоятельные родители покупают и дарят с удовольствием. Просишь игрушку – держи хоть десять, последняя модель айфона – сегодня же, «Бентли» – пожалуйста, слетать на Сейшелы – не проблема. Достаточно просто озвучить желание. А иногда и этого не требуется – взрослые стараются все предугадать и предусмотреть.

Когда родители с небольшими доходами не хотят или не могут выполнить просьбу детей, они говорят: «У нас нет денег» – и тема закрыта. А вот обеспеченным людям трудно аргументировать свой отказ. Сколько раз мы пытались не поддаваться на провокационные «у всех есть, а у меня нет». Плыть против течения трудно, да и сказать «нам это не по карману» – тоже по меньшей мере странно, ведь ребенок знает наши финансовые возможности. И мы уступаем, позволяем себя шантажировать, покупаем детям все, что они ни попросят.

Если мальчику из обычной семьи в магазине игрушек понравятся сразу два грузовичка, мама предложит ему выбрать – либо один, либо другой. В этот момент он тренирует очень важные навыки – учится принимать мир таким, какой он есть, и тем самым готовит себя к реальной жизни, где всегда

будут какие-то ограничения. Он создает собственные критерии отбора «самого лучшего» или «самого нужного на данный момент» грузовичка, а значит, расставляет приоритеты, принимает решение, отказываясь от одного из своих «хотений».

В жизни богатого ребенка объективно мало ситуаций выбора. Ему незачем думать, что он хочет иметь вначале, а что потом. А родители со своей стороны таких ситуаций не создают. Получается, мы не учим детей выстраивать иерархию – что более важно, что менее, от чего можно спокойно отказаться. Мы не акцентируем на этом внимание. Зачем? Тогда придется самим во все это вникать, разбираться, что ребенку на самом деле нужно, что ему нравится, чем он увлекается. Легче купить, чем объяснить, почему мы не хотим этого сделать. В конце концов, для состоятельных людей это такая мелочь, которая в бюджете семьи просто не принимается в расчет.

Потенциальные риски

Представим себе ребенка, стоящего у яблони. Ему хочется отведать яблока, но достать его не так-то просто. Сначала надо обдумать, как лучше действовать, потом попытаться потрясти дерево или залезть на него, и только после этого заветный плод окажется у него в руках. Малышу придется потратить время, силы, возможно, пойти на риск, справиться со страхом, но все это сделает награду еще более желанной. А теперь сравним его с ребенком, который даже не успел захотеть, как на него посыпались яблоки, да еще и в неограниченном количестве. Как он себя поведет? Будет уворачиваться и прикрывать голову от падающих плодов, или начнет жадно хватать их и прятать за пазуху, или, не понимая, что со всем этим делать, будет бегать от одного яблока к другому, начнет ими кидаться. А может быть, он просто развернется и уйдет подальше – и от яблони, и от яблок.

Эта метафора хорошо иллюстрирует варианты поведения ребенка в ответ на свалившееся на него изобилие. А как это выглядит в жизни?

Хочу – и немедленно!

Когда говорят «избалованный ребенок», мы сразу представляем себе пресыщенное, неблагодарное и капризное су-

щество. Собственные желания для него превыше всего, он готов на все, лишь бы исполнилось то, что взбрело ему в голову.

Мне приходилось встречаться с такими уже повзрослевшими «мучителями». Ребенок требует от родителей все больше и больше, только «игрушки» становятся дороже. Грань, разделяющая достаточное и избыточное, стирается, поэтому ему вечно чего-то не хватает, к тому же всегда находится кто-то, у кого этого чего-то больше. Он проводит жизнь в безнадежном поиске «той самой» вещи. Кажется, еще чуть-чуть – только куплю новую машину или новый дом – и станет хорошо. Наконец он получает желаемое, а ничего не меняется, поэтому ему трудно избавиться от внутреннего напряжения, он постоянно чем-то недоволен.

На Женевском автосалоне молодой человек увидел новую модель, и у него мгновенно вспыхнуло желание: «Хочу!» Когда ему сообщили, что это концепт-кар и он не продается, молодой человек впал в ярость, устроил скандал и даже ударил одного из сдерживавших его приятелей. В таком состоянии он мог бы совершить и настоящее преступление. С автосалона его выводили полицейские. Позже, сидя с друзьями в ресторане, он так и не смог объяснить, зачем ему эта машина. В его поведении не было никакой логики, только мощная, неуправляемая, импульсивная реакция на яркий раздражитель – «хочу то, что вижу, и прямо сейчас».

Главная проблема детей из богатых семей – в

отсутствии проблем. Недаром говорится: хотите сделать своего ребенка несчастным – давайте ему все, что он только пожелает, и немедленно.

Почему 25-летний человек ведет себя как трехлетний ребенок, которому не купили игрушку? Потому что он всегда получал все, что хотел, – без каких-либо условий, отсрочек, ссылок на обстоятельства. И став взрослым, он даже мысли не допускает, что его «хочу» не будет сразу же удовлетворено. В этот момент весь мир для него сужается до конкретной вещи, как будто от нее зависит его жизнь.

Нередко избалованные дети, сталкиваясь с отказом, начинают шантажировать родителей, а иногда шантаж переходит в демонстративные попытки суицида: «Вот тогда вы поплачете, пожалеете, что не купили, не дали». Так, пятнадцатилетняя девочка, дочь преуспевающего финансиста, живущая в прекрасных условиях, выпила огромную дозу снотворного из-за того, что родители не купили ей очередное платье. Она увидела в интернете Викторию Бекхэм в роскошном наряде и захотела такой же, причем к субботе, чтобы надеть на день рождения подруги. Родители на этот раз отмахнулись от ее требований: «У тебя в шкафу штук двадцать ненадеванных». Она обиделась и, хлопнув дверью, ушла в свою комнату. А через два часа ее обнаружили глотающей уже вторую упаковку таблеток.

Главная проблема детей из богатых семей – в отсутствии проблем. Недаром говорится: хотите сделать своего ребен-

ка несчастным – давайте ему все, что он только пожелает, и немедленно. Никаких ограничений и отказов, чтобы, не дай бог, не огорчить, не разочаровать.

Многие слышали о знаменитых экспериментах с крысами, в ходе которых ученые случайно обнаружили так называемый «центр удовольствия». В дальнейших опытах животным с имплантированными в мозг электродами дали возможность беспрепятственно нажимать на рычаг, активизирующий эту зону. В результате несчастные обрекли себя на гибель, отказываясь от еды и питья ради наслаждения. А что заставляет нас постоянно стремиться к удовольствию?

Ученые провели массу исследований, чтобы выяснить, почему мы, скажем, бесконечно прокручиваем френдленту в социальных сетях, снова и снова делаем ставки в казино, бегаем по магазинам, скупая что ни попадя, или часами смотрим сериалы. Оказалось, во всем виноват нейромедиатор дофамин.

Мы на собственном опыте знаем, что такое попасть в «дофаминовую петлю». Часто, достигнув желаемого, мы даже не получаем удовольствия, к которому так стремились, а напротив – испытываем чувство опустошения. Дофамин и не приносит удовольствия, его назначение – заставлять нас предвкушать и продолжать попытки получить то, чего мы так страстно желали, поэтому мы не можем остановиться.

Сегодня психологи, в том числе детские, много говорят о фрустрации – состоянии человека, который не смог удо-

влетворить свое желание. Ребенку опыт неудовлетворенности совершенно необходим: он должен понять, что его прихоти не будут исполняться всегда и всеми. Если никто ни в чем никогда ему не отказывал, если он никогда не переживал фрустрацию, он не развивается как личность.

Когда дети получают все «просто так», они не чувствуют взаимосвязи между собственными усилиями и успехом. Они не способны представить себе далекие цели, отодвинутые на неделю, месяц, год. Фантазировать, воображать себя актрисой, срывающей аплодисменты, или руководителем огромной компании, отдающим распоряжения направо и налево, они могут, а предпринять что-нибудь для осуществления своей мечты – нет. Желание вызывает эйфорическое воодушевление, но, когда не получается достичь цели немедленно, воодушевление прогорает без следа, и «фантазер» хватается за новое дело.

Таким детям неведом путь от возникновения желания до его реализации, когда мы сначала вынашиваем мечту, оцениваем возможности, обсуждаем с родителями и друзьями, затем размышляем, как достичь желаемого, вырабатываем план, выбираем, от чего можно отказаться и куда стоит направить свои усилия. Пока наш план реализуется, мы учимся ставить задачи, рассчитывать время, обуздывать свои порывы, смиряться, ждать, бороться, ценить достигнутое, падать и подниматься, двигаться дальше, чтобы в конце концов добиться своего.

На этом, кстати, построена вся система спортивной подготовки. Вначале ты не получаешь удовольствия от ежедневных изнурительных тренировок, но преодолеваешь себя и показываешь результат. Вот она – радость победы. Потом опять преодоление, еще один результат. По пути ты испытываешь эмоции – негативные и позитивные, узнаешь, на что способен.

А формула «захотел = получил» – скучная и бессмысленная, она ничему не учит и никуда не ведет: если между желанием и его исполнением «пуля не пролетит», развитие прекращается, ребенок не вырастет, его внутренний мир останется бедным и примитивным, а внешний воспринимается им как легкий и приятный. Он не готов к «взрослой» жизни, полной проблем и конфликтов. И к людям такой «ребенок в годах» относится как к вещам и моментально выходит из себя, если не получает желаемого по первому требованию.

Хочу то, что совсем не нужно

В зимнем Санкт-Морице я встретила жену российского бизнесмена, гулявшую со своей тринадцатилетней дочерью. На мой вопрос, почему девочка в такое время не на склоне, она ответила (трудно было понять, что это – жалоба или похвальба): «Просто не знаю, что делать, горнолыжных костюмов у нее полно, только сюда два чемодана привезли. Хорошо хоть на самолете друзей летели. А ей подавай Vogner из

последней коллекции, розового цвета и со стразами. Такого здесь в магазине нет, но завтра пришлют из другого города. Будет стимул кататься». И после паузы добавила, будто оправдываясь: «Пусть, раз у нас есть такая возможность». Девочка в это время подчеркнуто безразлично стояла в стороне, не принимая участия в разговоре.

Конечно, сама по себе возможность покупать все, что хочется, и не думать о хлебе насущном делает нашу жизнь более приятной. Плохо, когда возможность превращается в зависимость.

Роскошь вызывает привыкание, становится условием существования и начинает «задавать тон», диктовать, как жить и что делать. Приучая ребенка к роскоши, мы воспитываем его потребителем. Сначала он может даже протестовать, сопротивляться, потом соглашается, а дальше уже не представляет, как можно жить иначе. К примеру, вместо того чтобы ехать в лагерь с одноклассниками, дети вынуждены проводить время на Лазурном Берегу в компании взрослых – друзей семьи. Они с удовольствием пошли бы в популярное кафе или погуляли с приятелями, а им приходится чинно сидеть в мишленовском ресторане и «гулять» с мамой и ее подругами по дорогим магазинам. Этим особенно грешат семьи, где жизнь отца остается «вне поля зрения» ребенка, он чаще общается с мамой, которая тоже всего лишь потребитель.

Дети, впитавшие философию *dolce vita*, в большей степе-

ни принадлежат не себе, а родителям. Нередко они вынуждены выбирать профессию, место жительства, супруга, друзей, ориентируясь не на собственные чувства, интересы, желания, а на сохранение и поддержание заданного родителями уровня жизни. Они готовы пожертвовать истинными ценностями в угоду мнимым, искусственным, навязанным извне, лишь бы иметь то, что привыкли иметь.

Папа-бизнесмен рассказал мне такую историю. Он подарил сыну дорогой автомобиль, а через неделю увидел с ним в машине девушку, которую считал для сына «не парой». Отец потребовал, чтобы парень порвал с ней. Тот отказался. И отец отобрал машину с условием, что вернет, когда сын перестанет встречаться с «недостойной» девицей. Юноша попытался возразить, говорил о серьезных чувствах. Тогда его лишили еще и «золотой» кредитной карты. В конце концов, как сказал мне его отец, довольно похохатывая, «бабло победило зло». И тогда я спросила: «А каким вы хотите видеть своего сына? Ответственным, решительным, способным постоять за себя и за близкого человека или меркантильным, зависимым и слабым?» Мой вопрос заставил бизнесмена задуматься.

«Делай, что я тебе говорю, – и у тебя будет все, что пожелаешь» – это заведомо проигрышная стратегия воспитания. Но особенно она губительна в отношении подростков: их инициатива, мысли, стремления гаснут, погребенные под бесчисленными «благами», которыми заваливают их ро-

дители, покупая «сыновье послушание». А ведь именно в подростковом возрасте через конфликты с внешним миром формируются наши самосознание и самооценка.

Ничего не хочу

Представим себе такую картину: посреди комнаты, наполненной яркими книжками, мягкими игрушками, радиоуправляемыми машинками, пиратскими кораблями Playmobil, космическими станциями Lego, наборами для творчества, железными дорогами и автодромами, стоит недовольный обладатель всех этих сокровищ. Его взгляд не задерживается ни на одном предмете. Он без дела слоняется туда-сюда, достает то одно, то другое и тут же откладывает в сторону или просто бросает на пол. Это заденет, то нарочно пнет. Что делать? Все так скучно!

Мальчик выходит из комнаты, идет к маме и начинается привычный диалог:

– Я не знаю, во что мне поиграть!

– Прекрати. Тебе только на прошлой неделе подарили новый диск для Xbox. Вот и поставь его!

– Но у меня уже три штуки из этой серии, они все одинаковые!

Дальнейшее легко предсказать. Мама, все больше раздражаясь, предлагает новые варианты, а ребенок один за другим их отвергает. Тогда мама звонит подруге, и они вместе

с детьми идут в ближайший торговый центр. Пока женщины беседуют за чашечкой кофе, дети развлекаются с игровыми автоматами. Но стоит вернуться домой, и старые знакомые – плохое настроение и скука – возвращаются.

С возрастом ничего принципиально не меняется. Известную деловую женщину беспокоит поведение шестнадцатилетней дочери. Никаких интересов, увлечений у нее нет, делать она ничего не хочет, из своей комнаты почти не выходит, даже еду заказывает через интернет, хотя есть домработница, которая может приготовить все, что девочка пожелает. Разговоры родителей об учебе, о планах на будущее вызывают у дочери протест, отторжение. Она поменяла несколько школ, в том числе за рубежом. По словам мамы, к ней нигде не смогли найти подход, поэтому пару месяцев назад, уступив просьбам девочки, родители перевели ее в экстернат. Теперь она просыпается только к полудню, из кровати перемещается к компьютеру – непричесанная, в пижаме – и так проводит весь день. Дверь в ее комнату постоянно закрыта – «чтобы никто не трогал», и все чаще взрослые слышат «мне все равно», «какая разница», «ну, как хотите», «отстаньте».

Ее не радуют дорогие подарки, не интересуют поездки и путешествия, она ничего не просит у родителей. Иногда соглашается сходить с ними в ресторан. Единственное, что может вывести девочку из состояния «анабиоза», – это шопинг («Ладно, поехали»), но энтузиазма хватает ненадолго. Через пару дней новые вещи никаких эмоций уже не вызывают.

Недавно мама обнаружила, что часть пакетов с покупками так и не была раскрыта. Дочь про них просто забыла, ведь гардеробная забита, одежду уже некуда вешать и складывать.

Все попытки родителей расшевелить девочку ни к чему не приводят, поэтому они периодически срываются, кричат на нее, она отвечает им тем же. И обстановка в доме с каждым днем становится все хуже. «А ведь какая была веселая, активная», – вздыхает мама, показывая мне видео, где четырехлетняя малышка бегает по лужайке и заливисто смеется, а потом фотографии уже подростковой дочери – вот она играет в гольф, вот в теннис, а вот скачет на лошади.

Не так давно меня попросили побеседовать с 23-летней девушкой, которая никак не могла выбрать, кем ей быть – дизайнером или галеристкой. Но организовать нашу встречу так и не удалось. Девушка неожиданно улетела в Майами, затем вернулась, пробыла несколько дней в Москве, но была ужасно занята – посещала фотобиеннале, потом уехала на день рождения дочери одного из руководителей бывших союзных республик, где планировала пробыть две недели, от туда ей сразу надо было ехать на турнир по гольфу в Европу – там играл ее друг, а дальше в Милан – на открытие шоу-рума своего знакомого.

Когда нет необходимости зарабатывать на жизнь, а никаких собственных интересов, ясных желаний и целей тоже нет, остается только «перемещать свое тело в пространстве». Время кажется бесконечным и неиссякаемым, его так

же много, как и денег, – тратить и тратить. Учеба и работа выбираются зачастую только для того, чтобы обозначить свой статус – «я студент», «я психолог», «я дизайнер», но никакого реального содержания за этим нет. Одна скука. Чтобы от нее избавиться, надо «бежать дальше», получать больше, возбуждение нужно усиливать, стимулам добавлять яркости или заменять чем-то новым, волнующим, будоражащим воображение, помогающим испытать эйфорию.

Известный психолог и философ Эрих Фромм считал, что по отношению к скуке всех нас можно разделить на три группы.

Первая группа – это те, кто способен продуктивно реагировать на стимулирующее раздражение. Такие люди не знают скуки, им скорее не хватает времени на все задуманное. Это характерно для большинства бизнесменов, увлеченных своим делом людей.

Вторая – это люди, которые нуждаются в дополнительном стимулировании и постоянной смене раздражителей. Они обречены на хроническую скуку, но не осознают этого, поскольку умеют ее компенсировать. Сюда можно отнести «ищущих» молодых людей, от которых часто можно слышать: «Как, вы не едете в этом году на Сардинию? Неужели вы пропустите оперный фестиваль в Зальцбурге? Открытие кинофестиваля в Каннах? Экономический форум в Санкт-Петербурге? Боат-шоу в Монако? Неделю моды в Нью-Йорке?» При этом никакого отношения к экономике, миру ки-

но или моды они не имеют. Но возможность «прислониться» к престижным мероприятиям, известным именам, местам, маркам дает им ощущение собственной значимости и наполняет жизнь хоть каким-то смыслом. Презентации, премьеры, вернисажи, обеды, сплетни, интриги поглощают все время образованных и нередко действительно способных людей. Поначалу блеск «светской» жизни их увлекает, но все это очень быстро приедается, и в конце концов фестивали, форумы, рестораны, магазины уже не доставляют ни удовольствия, ни радости.

И, наконец, к третьей группе относятся те, кого невозможно ввести в состояние возбуждения нормальными раздражителями.

Самое опасное следствие «некомпенсированной скуки» – насилие и деструктивность. Чаще всего это проявляется в пассивной форме: человеку нравится узнавать о преступлениях, катастрофах, смотреть жестокие кровавые сцены, которыми нас пичкает пресса и телевидение. Многие потому с таким интересом воспринимают эту информацию, что она сразу же вызывает волнение и таким образом избавляет от скуки. Но от пассивного удовольствия, связанного с жестокостью и насилием, всего лишь шаг к многочисленным формам активного возбуждения, которое достигается за счет садистского и разрушительного поведения.

Молодая девушка из богатой семьи, помещенная в клинику невротиков после того как она перерезала себе вены, объ-

яснила свои действия так: ей хотелось удостовериться, что у нее есть кровь. Она считала, что у нее вообще нет чувств (клиническое исследование показало, что это не шизофрения), и она не нашла другого способа убедиться в том, что еще жива, как только пустить себе кровь.

Этот случай не является чем-то экстраординарным. Фромм описывает подростка, который занимался тем, что бросал крупные камни на покатуку крышу гаража, а когда они оттуда скатывались, старался поймать их головой. Он несколько раз пытался покончить с собой – наносил себе ножевые раны в самые уязвимые места, а затем сообщал об этом, чтобы его успевали спасти. Он объяснял, что боль дает ему возможность хоть что-то почувствовать и пережить.

Наш организм иногда сравнивают с небольшой, но очень производительной химической лабораторией. К примеру, ощущение счастья, которое хотя бы изредка совершенно необходимо любому из нас, связано, помимо прочего, с высоким уровнем гормонов и нейромедиаторов – адреналина, серотонина, дофамина и др. Человек, у которого есть желания, стремления и воля, чтобы реализовать задуманное, то есть мотивированный на достижения, получает этот гормональный «допинг» сполна. Когда возникает внутренний импульс, появляются желание, цель, выделяется адреналин – отсюда азарт и энергия, а когда цель достигнута, происходит выброс гормонов удовольствия. Масштаб цели не принципиален, поскольку счастье – это следствие самого факта до-

стижения.

Характер формируется только в преодолении. Воля, как мышца: чем активнее ее тренируют, тем крепче она становится. Значит, мы должны создавать такие условия, чтобы наш ребенок имел возможность что-то преодолевать буквально каждый день.

Но когда реальная жизнь неинтересна, когда ничто не увлекает и не трогает, получить этот гормональный выброс естественным путем невозможно – нужны очень сильные стимулы. Зачастую такими стимулами становятся ежедневные тусовки в ночных клубах, многочасовые занятия фитнесом, гонки на машинах по ночному городу и прочий «экстрим», а если и этого не хватает – в ход идут наркотики, алкоголь, азартные игры.

Чтобы испытать настоящее удовлетворение, нужны более сложные стимулы и более осмысленные достижения. И здесь деньги уже не помогают. Вот как описывает двадцатилетняя девушка впечатления от своих приятелей с Рублевки: «Дети богачей, с которыми я дружу, все хорошие люди. Но у них масса проблем, они периодически страдают от приступов депрессии. Причина простая – у них есть все, но они ничего не добились сами и понимают это. У них нет цели в жизни, а этого достаточно, чтобы любого сделать несчастным».

Помните, у Бориса Гребенщикова: «Их дети сходят с ума от того, что им нечего больше хотеть...»

Что делать?

Неограниченные финансовые возможности – серьезный фактор риска: как любое сильнодействующее средство, деньги могут служить и во благо, и во вред. Если в обычных семьях сама жизнь диктует ограничения, то в богатых такого естественного ограничителя нет. Чтобы «вывести детей из-под удара», сохранить их психическое здоровье, чтобы материальное изобилие не обернулось для них в будущем большими проблемами, а напротив, стало благоприятной средой для развития, мы должны целенаправленно, продуманно создавать для них не «жизнь-сказку», а «нормальное детство». Конечно, это потребует от нас гораздо больше усилий, чем привычное удовлетворение всех детских прихотей, но это такая же родительская обязанность, как и обеспечение ребенка всем необходимым.

Проанализировать свою философию потребления

Прежде всего стоит разобраться, как мы сами относимся к деньгам: для нас они фетиш или инструмент, дающий возможность организовать свою жизнь так, как нам хочется; на что мы их тратим, чем готовы жертвовать ради собственного благополучия. Наша «философия потребления» оказыва-

ет самое непосредственное влияние на жизнь детей – мы передаем ее детям, она определяет нашу политику в вопросах их материального обеспечения.

Эрих Фромм описал два способа существования человека – «иметь» и «быть» – и, соответственно, две принципиально разные позиции – потребитель и творец. Родители, добившиеся успеха в жизни, наверняка могут отнести себя к творцам. А какими вырастут наши дети? Активными, творческими или живущими по принципу «я есть то, что у меня есть и что я потребляю»?

Посмотрим, сколько мы тратим на детей и почему, на что ориентируемся – действуем «как все» или у нас есть собственные принципы? Даем ли мы детям делать выбор или просто покупаем им все подряд? Умеем ли отказывать, говорить «нет»? Как мы «оформляем» и аргументируем свой отказ? Есть ли в семье общая позиция в этом вопросе, согласна ли с нами наша «вторая половина», родные и близкие?

Пока мы со всем этим не разберемся, любые попытки выстроить логичную «денежную политику» в отношении ребенка вряд ли будут успешными.

Однажды я летела на частном самолете с известным бизнесменом. С нами был его двенадцатилетний сын. Мальчик был одет обыкновенно, как многие московские дети. Пристегнув ремни, он сразу же углубился в чтение. Мы с его отцом тем временем что-то обсуждали. Помню, я дала ему прочесть речь одного политического деятеля, это был доволь-

но интересный, содержательный текст. Просмотрев материал, мой спутник протянул его сыну. Тот отложил свою книгу и стал внимательно читать, при этом он обратил внимание на многие моменты, которые до этого отметили и мы. В течение всего полета мы вели разговор о событиях в стране, об увлечениях мальчика, его школьных друзьях, о книгах и фильмах. Он активно участвовал в беседе – и не потому, что хотел продемонстрировать свою эрудицию, ему действительно было интересно. Когда он узнал, что я психолог, стал расспрашивать о моей профессии. Я с удовольствием отметила, что мальчик ведет себя на редкость достойно. На мой взгляд, это очень удачный вариант воспитания ребенка в богатой семье. Понятно, что он пользуется всеми преимуществами, которые дает финансовое положение родителей, но материальная составляющая в его жизни не доминирует, не довлеет, не превращает его в «небожителя», а помогает развиваться, открывает возможности, которых нет у других.

Если мы сами будем относиться к богатству как к контексту – комфортному, приятному, но не более того, а не как к основному содержанию жизни, такое же отношение мы воспитаем и у наших детей.

Транслировать реальные ценности

Ребенок наследует от родителей не только деньги и бизнес, но и их систему представлений, взглядов. Одна из глав-

ных задач воспитания – передать детям наши реальные ценности, те, которые мы считаем правильными, которые всегда учитываем, принимая решения, которые самым непосредственным образом влияют на наши поступки, направляют и стимулируют нашу деятельность.

Транслировать ценности – значит открыто выражать свои чувства, обсуждать, комментировать действия. Мы покупаем детям дорогую одежду, отправляем учиться в лучшие школы, даем возможность путешествовать, ходить в дорогие рестораны, жить в пятизвездочных отелях – и это неплохо. Плохо, когда все сводится только к одному: «Какой папочка молодец – кучу денежек заработал!» – и дети делают ошибочный вывод, что деньги это главное. Поэтому вместо разговоров об очередной покупке, возможно, стоит поговорить о том, что заставляет нас чувствовать себя нужными, полезными, самодостаточными. Это любовь к работе, забота о людях, которые рядом с нами, благотворительность.

Надо объяснять детям, что материальное благосостояние семьи – результат труда и что, помимо денег, есть еще гордость за свои достижения, внутреннее удовлетворение. Иначе получается, что самая важная часть жизни родителей остается в тени: дети не видят и не знают, как, где и сколько мы работаем, зато активно участвуют в потреблении, и денежный эквивалент наших успехов воспринимается ими как единственно значимый. Мы не можем изменить мир, заточенный на потребление, но культивировать иные ценности в

собственной семье вполне в наших силах.

Еще очень важно, чтобы основные ценности обоих родителей совпадали. Если это не так, ребенок автоматически попадает в зону конфликта, что для него крайне разрушительно: например, папа считает благотворительность пустой тратой денег, а мама – правильным, нужным делом. В таких ситуациях не стоит демонстрировать ребенку свои разногласия, лучше задуматься, как сблизить позиции, как создать в семье единое, непротиворечивое ценностное поле.

Как-то я разговорилась с успешным бизнесменом о его отношении к деньгам, и он рассказал историю из своего детства. Семья собиралась в отпуск, уже были собраны чемоданы, и тут пришло известие, что ближайшая подруга матери попала в автокатастрофу и срочно требуется операция. Родители весь год откладывали деньги на эту поездку, но мать, не задумываясь, ее отменила и отдала все деньги на лечение близкого человека. Ей даже не пришло в голову посоветоваться с мужем, ведь у них было абсолютно четкое общее понимание, что действительно важно, а без чего можно обойтись. Такие уверенные, однозначные действия родителей передают детям их систему ценностей гораздо эффективнее любых слов.

Когда мы думаем одно, говорим другое, а делаем третье, мы только дезориентируем детей. Какими бы спорными ни были убеждения родителей с точки зрения общепринятых моральных норм, для психического здоровья ребенка они не

так опасны, как противоречия между декларируемыми высокими принципами и реальными чувствами, мнениями и поступками. Лучше говорить то, что думаешь на самом деле.

Вспоминается история, рассказанная мне владельцем крупной компании. Он воспитывал сына как своего наследника, преемника, много говорил об уважении к людям, о честности, о деловой репутации: «За работу надо платить. Человек отработал – заплати!» И в целом его слова не расходились с делом – пока не грянул кризис. Сын случайно услышал телефонный разговор, во время которого отец отдавал распоряжения: «Зарплату выдать только тем, кто потом пригодится, а тем, кого будем сокращать, не платить». На вопрос сына, почему люди не получают честно заработанное, он ответил, что сейчас кризис и у компании просто нет денег.

А буквально через неделю семья вместе с няней и учителем иностранного языка отправилась на дорогой европейский курорт. Родители арендовали вертолет, каждый день все обедали и ужинали в дорогих ресторанах, и мальчик никак не мог понять: как же так, ведь денег нет, а они столько тратят и даже не пытаются сократить расходы. Когда он спросил об этом отца, тот сначала даже растерялся, но потом ответил: «Это у компании нет денег, а у нас все хорошо, ничего не изменилось». До этого же сын всегда слышал от него: «Компания – это я». Неудивительно, что авторитет отца в глазах ребенка пошатнулся.

Другой пример. Один мой знакомый взял себе девиз из

мультфильма «Чертеноч № 13»: «Люби себя, чихай на всех, и в жизни ждет тебя успех!» Это его любимая фраза, он постоянно ее повторяет. Он натура цельная: что думает – то и говорит, что говорит – то и делает. Свое видение жизни он никогда не скрывал, оно было известно его сыновьям с детства. Интересно, что к подростковому возрасту один сын полностью перенял эти ценности, и отцовский девиз стал его девизом, а второй, наоборот, их отверг и выработал собственные, в которые верит и которым старается следовать. Хотя этот мальчик, скорее, исключение. Как правило, чем примитивнее ценность, тем легче она усваивается ребенком. Конечно, это «чихай на всех» потом может аукнуться и родителям: на всех, так на всех! Дети «пропитываются» ценностной атмосферой семьи. Поэтому, если мы хотим, чтобы ребенок относился к миру и людям не как циничный потребитель, чтобы он имел определенные нравственные устои, работу в этом направлении надо начинать с себя. И других рецептов быть не может: «От осинки не родятся апельсинки».

В жизни каждой богатой семьи есть две стороны – публичная и частная. Именно частная жизнь играет определяющую роль в передаче ценностей от поколения к поколению. При условии, что общение между членами семьи прямое, честное и открытое.

Трансляция ценностей происходит не только в специально организованных «воспитательных» ситуациях, но по большей части мимоходом, ежедневно, по самым банальным

поводам. Наши слова и поступки отпечатываются в сознании детей и нередко становятся для них нравственным ориентиром.

Я знаю предпринимателя из списка Forbes, который считает, что самое главное – быть честным во взаимоотношениях и соблюдать договоренности с партнерами. Он рассказал мне случай из своего детства, повлиявший на всю его дальнейшую жизнь. Ему было лет семь, он пошел в булочную за хлебом, а вернувшись домой, гордо протянул матери сдачу, в которой были лишние десять копеек. Он тогда очень радовался: кассирша ошиблась, вот здорово! Но никто из родителей его радости не разделил. И хотя было уже темно, отец отправил его обратно в булочную: «Верни деньги и никогда не бери чужого».

Родители могли по-разному отреагировать на эти несчастные десять копеек: не обратить внимания, сказать «Да, ладно, потом отдашь», могли обрадоваться – «Молодец, все в дом, все в семью!». Но они заняли однозначную, принципиальную позицию. И что важно, их слова не расходились с делом. Прошло уже много лет, но сын до сих пор помнит слова отца и живет по тем же принципам.

Дать понять «что почем»

Известно, что большинство покупательских привычек дети перенимают у родителей, поэтому совместные походы за

покупками – отличный способ передать им наш опыт.

Когда в супермаркет входит ребенок, который ни в чем не знает отказа, для которого не существует понятий «стоимость», «дешевле/дороже», «соотношение цены и качества», он просто начинает забрасывать в корзину все, к чему рука потянется. Поэтому мы должны дать ребенку возможность научиться делать выбор. Зная, что будет куплена только одна игрушка, он будет вынужден определиться, что ему больше нравится. Наверняка он будет долго думать, но не стоит его торопить, ведь в этот момент он пытается анализировать, учитывать последствия своего выбора.

Нам нужно спустить наших детей «с небес на землю», научить их «включать голову», когда они что-то покупают: прежде чем заплатить, всегда смотреть и спрашивать цену, думать, действительно ли эта вещь нужна и стоит ли она таких денег. Необходимо объяснить детям, что полный кошелек или кредитка с большой суммой сами по себе не являются основанием для покупки.

Мальчик, отдохавший с родителями на курорте, испачкал футболку и, недолго думая, отдал ее в прачечную при отеле. Родители узнали об этом, только когда оплачивали счет. Оказалось, услуги прачечной обошлись в 18 долларов, при этом сама футболка стоила меньше. Конечно, 18 долларов не были проблемой для семьи, но сравнение стоимости футболки и ее чистки показывает очевидную абсурдность этой траты. Родители не стали ругать сына, они просто объяснили

ему, почему пользоваться прачечной в данном случае было неразумно.

Видя, как мы ведем себя в ситуации выбора, дети постараются следовать нашему примеру. Если мы привыкли покупать все без разбора, они будут делать так же, даже если мы призываем их к бережливости. Наши действия для них значимее любых слов.

На Западе в состоятельных семьях важную задачу воспитания видят в том, чтобы научить наследников самостоятельно распоряжаться деньгами. «Туман» в финансовых вопросах ни к чему хорошему не приводит. Поэтому говорить с ребенком о деньгах необходимо, и начинать «ликбез» надо как можно раньше. Дошкольнику стоит объяснить, что деньги – это эквивалент товаров и услуг, рассказать, откуда берется зарплата, почему в магазине дают сдачу, сколько конфет или мороженого можно купить на сумму, в которую обойдется выбранная им игрушка. Мы вполне можем в присутствии ребенка обсуждать какие-то крупные покупки, планировать отпуск или решать, сколько денег и на какие цели мы готовы потратить. Детям постарше можно поручить покопаться в интернете – найти и предложить самый выгодный, с их точки зрения, вариант покупки, проанализировав соотношение цены и качества.

Чтобы ребенку было на чем учиться, ему нужны карманные деньги. Важный момент: карманные деньги – это не плата за хорошие оценки, примерное поведение, уборку комна-

ты, кормление собаки, это скорее символ принадлежности к семье. Сумма может быть больше или меньше, но получение карманных денег ни в коем случае не должно быть связано с успехами ребенка, он не должен их лишаться за какие-то проступки. Это элемент его личной свободы, и задача родителей – научить его этой свободой пользоваться. Мы можем посоветовать, как потратить деньги, но окончательное решение – за ребенком, иначе обесценивается сама идея карманных денег.

Хороший пример – история финансового воспитания сына председателя правления одного из российских банков. Когда мальчик пошел во второй класс, отец начал выдавать ему карманные деньги – каждую неделю по четвергам. Если они заканчивались слишком быстро, отец больше ничего не давал. Одна неделя в месяце была отчетной – мальчика просили расписать все его траты до рубля, а потом обсуждали, на чем можно было сэкономить. Отец не ограничился «детским финансовым мониторингом», он познакомился с родителями школьных друзей сына, и они договорились, что будут еженедельно выдавать детям одинаковые суммы.

Карманные деньги – это не плата за хорошие оценки, примерное поведение, уборку комнаты. Это символ принадлежности к семье. Ребенок не должен их лишаться за какие-то проступки. Это элемент его личной свободы, и задача родителей – научить его этой свободой пользоваться.

Когда мальчик окончил начальную школу, отец объявил, что раз в месяц будет устраивать дома собрание «Клуба будущих миллионеров». К этим встречам мама всегда заказывала пиццу. На собрание приходили шестеро-семеро одноклассников сына, и отец объяснял детям, что такое курсы валют, банковские вклады, рассказывал истории успеха выдающихся бизнесменов – Рокфеллера, Вандербильта, Форда.

После того как сыну исполнилось 14 лет, отец сказал, что может, конечно, и дальше давать ему карманные деньги, но, если он начнет помогать ему в банке, его доходы резко вырастут. Эта идея мальчику понравилась: он приходил после уроков в банк, редактировал таблицы на компьютере, иногда выполнял работу курьера, после поступления в университет ему позволили отвечать на звонки. С 18 лет он начал работать с клиентами, а в 20 уже руководил в банке отделом по работе с физическими лицами.

Учить ждать и терпеть

Пытаясь убедить одного из пап в необходимости учить сына терпению, я рассказала о знаменитом «зефирном» тесте американского ученого Уолтера Мишела. В ходе эксперимента четырехлетнему ребенку предлагали зефир, но он должен был выбрать – съесть одну штуку сразу или подождать, пока вернется лаборант, и получить две. Из 653 детей, принимавших участие в эксперименте в 1960–1970-е годы,

только треть продержалась 15 минут до прихода лаборанта. Многие вытерпели лишь 30 секунд, а некоторые хватали зефир еще до того, как взрослый успевал договорить. В середине 1980-х Мишел сравнил, есть ли разница между тем, как ведут себя «терпеливые» и «нетерпеливые» дети уже в подростковом возрасте. И оказалось, что те, кто в четыре года удержался и не съел зефир, выросли более волевыми и уверенными в себе, смелее принимали вызовы и решали проблемы. Еще через десять лет они оказались значительно успешнее в учебе.

Чтобы научить рационально использовать любой ресурс, его надо ограничить. Вначале ограничения вводятся извне – родителями. В безграничном финансовом море специально для детей мы должны, образно говоря, отгородить лягушатник, где видны бортики и легко достать до дна. Даже если я могу подарить ребенку 100 машин, я куплю одну, а может, и ни одной. И сделаю я это потому, что думаю о его будущем.

Когда ребенок слышит наше «нет», «в другой раз», «надо подождать» и мы твердо стоим на своем, он начинает понимать, что не все в его власти, не все капризы исполнимы, учится переживать разочарования. Постепенно время от возникновения желания до его удовлетворения можно увеличивать. Конечно, отказывать ребенку тяжело, но надо быть последовательными.

Решение купить то, что просит ребенок, или отказать не должно зависеть от нашего настроения. Здесь, как и во всем,

нужна система. Взрослым членам семьи стоит договориться между собой и выработать определенные правила. Например, мы решили покупать одну игрушку в месяц – по принципу «чем меньше вещей, тем лучше». Тогда мы должны объяснить это ребенку. Детям необходимы правила, они вселят в них уверенность. Если правил нет, ребенку беспокойно, некомфортно, для него это стресс. А когда он точно знает, на что может рассчитывать, а на что нет, он легко принимает условия игры. Даже если мы иногда будем отклоняться от принятого курса, это не так страшно, как полное его отсутствие.

Однако нам надо быть готовыми выдерживать недовольство и «подавлять бунты», учиться спокойно переносить обиду и раздражение детей, не давать слабину, как только ребенок захныкал, иначе все наши усилия пойдут насмарку.

Над навыками волевого поведения надо работать, сами по себе они не появятся. Терпение как мышца: чем активнее ее тренируют, тем крепче она становится. Дети, привыкшие терпеть, способные переносить оптимальную фрустрацию, впоследствии более устойчивы к стрессу, сосредоточены и рассудительны, не пасуют перед трудностями.

Учить преодолевать и достигать

Мы живем в эпоху случайных побед и сомнительных ку-миров. Это раньше было понятно: чтобы иметь работу, на-

до хорошо окончить университет, а чтобы поступить в университет, надо хорошо учиться в школе. Результат напрямую зависит от приложенных усилий. А сегодня дети видят, как участники телешоу в один вечер становятся знаменитостями, юноши без вокальных данных – популярными певцами, а девушки без намека на талант – модными дизайнерами. Успех – уже не плод труда, упорства и терпения, а зачастую лишь везение, родительские деньги или умение привлечь к себе внимание.

Характер формируется только в преодолении. Значит, мы должны создать такие условия, чтобы наш ребенок имел возможность что-то преодолевать буквально каждый день. За желанием («хочу») всегда должно следовать действие, преодоление («надо»), а уже потом результат («могу»). И тогда, как в спорте, можно ставить задачи, рассчитанные уже не на минуту, не на час, а на год, на несколько лет.

Надо научить ребенка добиваться цели и испытывать удовлетворение от достижения. Это трудный путь – не столько для ребенка, сколько для родителей, но никто, кроме нас, этого не сделает.

С чего можно начать? Скажем, ребенок наигрался в мозаику и потянулся к заводному паровозу. Но мы ставим ему условие: он может заняться паровозиком только после того, как аккуратно разложит элементы мозаики обратно в коробки, сортируя их по цвету, – так, как они лежали прежде. Иначе говоря, ради перспективы получить то, что он хочет, –

новую игрушку – ребенок должен выполнить своего рода работу – долгую и скучную. Это похоже на катанье на санках с горы: очень приятно скатиться вниз, но для этого нужно сначала потратить время и силы – подняться с санками в гору.

Если ребенок поначалу не может справиться с поставленной задачей, это нормально: редко у кого все сразу получается. Дети нуждаются и в отрицательном опыте (при условии, что их жизни и здоровью ничто не угрожает). К тому же, когда нам что-нибудь не удается с первого раза, у нас возникает так называемый эффект незавершенного действия: несделанное, незаконченное, прерванное действие вызывает стремление завершить его, довести до конца.

Владелец крупного холдинга на вопрос о самом ярком моменте его детства рассказал историю о мопеде. Родители такую дорогую покупку позволить себе не могли, но желание иметь мопед было настолько сильным, что на каникулах мальчик пошел работать на консервный завод – единственное предприятие, куда его взяли, несмотря на возраст. Ему пришлось сколачивать ящики – тяжелая, монотонная, примитивная работа. Он до сих пор вспоминает, как все им руководили, помыкали и как это его раздражало.

Когда оставалось скопить совсем немного, он увидел на улице играющих в наперстки, и подумал: «Вот оно! Вот как можно быстро разбогатеть». Поставил все свои деньги и проиграл. Мечта так и не осуществилась. Пришлось копить на мопед на следующих каникулах. Плохо ли это? Думаю, нет.

Во-первых, он понял: чтобы получить желаемое, надо работать. Во-вторых, он больше никогда не играл в азартные игры: наивная вера в возможность мгновенного и легкого обогащения была вовремя разрушена. Теперь он часто повторяет: «Легкие деньги, халява – не для меня». В-третьих, это был последний раз, когда он «вкалывал» на кого-то: следующим местом работы стала его собственная компания, которую он основал еще студентом.

Неизвестно, как сложилась бы судьба этого человека, если бы родители подарили ему мопед сразу, как только он о нем заикнулся. Была бы у него такая же мотивация? Получается, не реализованная с первого раза мечта дала импульс другим достижениям, а неудача и разочарование способствовали внутреннему росту и эмоциональному созреванию.

Завоеванное, заработанное, долгожданное ценится больше, ведь получаешь его в награду за стойкость. И когда желание наконец исполняется, мы испытываем настоящую радость.

Радость и удовольствие – не одно и то же, нужно уметь их различать. Вспомним, как мы доставляем себе удовольствие: хочется выпить чашечку кофе – выпили, захотели сладкого – съели, увидели симпатичную вещь – купили. Все это действия «в один шаг», они выполняются автоматически и не требуют от нас ни умственного, ни волевого напряжения. Удовольствие быстротечно, оно не дает эмоционального насыщения, ничего не привносит в наш внутренний мир, но за-

ставляет стремиться к нему снова и снова. И тогда мы, сами того не желая, становимся заложниками системы потребления. Наша психика функционирует на элементарном уровне: стимул – реакция.

С переживанием радости все гораздо сложнее. Радость приходит, когда мы добиваемся важной для нас цели, когда можем в душе похвалить себя, почувствовать гордость – «было трудно, но я это сделал несмотря ни на что». На этом пути нам понадобятся терпение и воля, творческий подход к жизни, готовность проявить активность.

Движение к цели дает ощущение новизны: мы по-новому чувствуем, думаем, получаем информацию, делаем что-то в первый раз. И если удовольствие почти ничего не меняет в нас и в нашей жизни, то радость – это всегда обновление.

Простой пример. Путешествуя по Европе, мы захотели посмотреть на город с вершины горы. Если бы мы поднялись наверх на фуникулере, расположились в уютном кафе, заказали что-нибудь вкусненькое и стали наслаждаться великолепным видом, то, безусловно, получили бы удовольствие. Но мы выбрали другой вариант – совершить восхождение. Когда мы наконец покорили вершину и сделали первый глоток из фляжки, мы испытали огромную радость – ни с чем не сравнимое чувство, которое рождается именно в «точке преодоления».

Какие разные ощущения! Получается, чем легче нам что-то достается, тем меньше шансов почувствовать радость. И

наоборот.

Развивать внутренние стимулы

Работа, дело – это то, что наполняет смыслом нашу жизнь и создает контекст для взаимодействия с окружающими. Но в обеспеченной семье взрослым детям не нужно работать, чтобы иметь деньги. Отсутствует мотивация, которая подстегивала и заставляла действовать их родителей. Это наиболее очевидно в самом начале трудовой карьеры «богатого молодого специалиста»: какой должна быть зарплата, чтобы она могла его мотивировать? Не бывает таких зарплат. Как результат – он просто не хочет работать. С этим сейчас сталкиваются многие родители. Как сказал мне знакомый: «Хоть разоряйся!»

Богатый наследник, умный, интеллигентный человек, специалист в сфере высоких технологий, получил MBA в престижной бизнес-школе. Тем не менее он постоянно переходил с одной работы на другую. Почему? В любой фирме время от времени возникают трудности, происходит что-то такое, с чем сотрудникам приходится мириться. Но если те, кто живет на зарплату, готовы были потерпеть, то их богатый коллега терпеть не хотел, открыто об этом заявлял и увольнялся. В конце концов ему пришлось признать, что его карьера не сложилась.

Чтобы человек вел активную жизнь, ему нужны стимулы.

Любопытно, что изначально этим словом (от лат. stimulus) называли острый металлический наконечник на шесте, которым погоняли буйвола или быка, запряженного в повозку.

Опираясь на различные психологические концепции и в большей степени на идеи Эриха Фромма, я рассказываю своим клиентам, что все стимулы можно разделить на три группы: простые внешние, сложные внешние и внутренние.

Простые внешние стимулы. Лучшая иллюстрация простых стимулов – это осел и морковка. Если перед носом осла на длинной палке повесить морковку, животное тут же начнет движение к «заветной цели». Это и есть отличительная особенность самых простых стимулов – реакция на них немедленная и почти автоматическая.

Все материальные стимулы – простые. Все примитивные развлечения – одноразовое чтение, мыльные оперы, популярная музыка – из того же ряда. Не надо ничего обдумывать, прилагать усилия, проявлять терпение, ждать, волноваться в предвкушении. Это скорее реакция организма, а не личности.

Современное общество ориентировано почти исключительно на простые стимулы. Их воспроизводят радио и телевидение, кино и пресса. Реклама тоже построена на стимулировании такого рода желаний и потребностей. Механизм ее действия примитивен: простой стимул вызывает прямую реакцию. Фактически внешние стимулы делают человека пас-

сивным объектом, заставляют «плясать под чужую дудку».

У простых стимулов очень короткий «срок годности». Они быстро теряют свою притягательность и перестают действовать. Чем проще стимул, тем чаще нужно его «интенсифицировать», активировать или заменять на новый. Этим и объясняется необходимость постоянной смены раздражителей.

Если наша жизнь – череда реакций на простые стимулы, пресыщение неизбежно. В результате либо наступает торможение всякой активности, либо человек развивает чрезмерную, но бессмысленную деятельность. На подсознательном уровне он чувствует, что лучше не останавливаться и не задавать себе коварный вопрос «зачем?». Неприятная правда состоит в том, что простые стимулы никогда и никого не могут удовлетворить. Нужно бежать дальше и получать больше. Рано или поздно человек подходит к черте, за которой следуют зависимости и саморазрушение.

Сложные внешние стимулы. Фромм называл эти стимулы «вдохновляющими», или «активирующими». Это тоже стимулы, которые действуют на нас извне, но они стимулируют определенную внутреннюю работу. Если книга, фильм, картина или какая-нибудь вещь подталкивают нас к тому, чтобы размышлять и действовать, – это сложный внешний стимул. Дальнейшие действия могут быть не связаны со стимулом напрямую. Например, посмотрев фильм

о Терминаторе, один подросток ограничится покупкой плаката со Шварценеггером, а другой воодушевится и пойдет в «качалку». А спустя несколько лет не только преобразит свое тело, но и поступит в институт физкультуры, разработает собственную программу тренировок, станет востребованным тренером по фитнесу. Благодаря сложному внешнему стимулу он найдет увлечение и приложит немало усилий, чтобы сделать его делом своей жизни.

Сложные вдохновляющие стимулы отличаются от простых тем, что никогда не приедаются, поскольку вызывают творческую реакцию. Человек сам одухотворяет свой стимул, видит его каждый раз в новом свете, открывает в нем все новые и новые грани. Здесь нет места механическому одностороннему воздействию по типу «стимул реакция». Чем сложнее стимул, тем дольше он сохраняет свою привлекательность и тем реже нуждается в переменах.

Эту разницу можно наблюдать в поведении детей. Фромм пишет: «До определенного возраста (где-то лет до пяти) дети настолько активны и продуктивны, что сами постоянно находят себе “стимулы”, сами их “создают”. Они могут сотворить целый мир из обрывков бумаги, кусочков дерева, мелких камешков, стульев и любых других предметов. Но уже в шесть лет, когда они попадают под жернова воспитательной мельницы, они начинают приспосабливаться, утрачивают свою непосредственность, становятся пассивными и нуждаются в таком стимулировании, которое позволяет им

пассивно реагировать. Ребенку, например, хочется иметь какую-то сложную игрушку, он ее получает, но очень скоро она ему надоедает. Короче говоря, он поступает с игрушками так же, как это делают взрослые с автомашинами, одеждой и сексуальными партнерами».

Сложные же стимулы никогда не вызывают чувства пресыщения, их никогда не бывает «слишком много». Может наступить физическая усталость, но не апатия. Достигнув одной цели, мы сразу же ставим перед собой следующую.

Внутренние стимулы. Человек с богатой внутренней жизнью сам по себе активен и не нуждается во внешних стимулах, он сам ставит себе цели и задачи. Внутренние стимулы – это желание что-то узнавать, уметь, побеждать, быть, помогать, наконец, желание творить и преображать мир. Наша активность в этом случае не зависит от внешних обстоятельств, но направлена вовне.

К сожалению, человек не рождается с внутренними стимулами, они могут появиться только в процессе развития. И вообще не факт, что появятся.

Только внутренняя работа запускает процесс самосовершенствования, только благодаря ей мы становимся более устойчивыми, целеустремленными и спокойными. Родители могут указать нам путь, но пройти по нему каждый должен сам. Ключ к организации нашей внутренней жизни – это конкретное дело, то, которое сегодня кажется нам самым акту-

альным. Быть активным – значит дать проявиться своим способностям, талантам, которыми, хотя и в разной степени, наделен каждый из нас. Это значит испытывать глубокий интерес, развиваться, страстно стремиться к чему-либо, отдавать.

Самое главное и самое трагическое последствие неограниченных финансовых возможностей – отсутствие у детей внутренних стимулов и, как следствие, мотивации достижения. Причина в том, что их рано «подсаживают» на внешние материальные стимулы, превращают в пассивные объекты простых раздражителей. Они инфантильны, не способны ничего создавать сами, они привыкли только потреблять, а потому полностью зависят от родителей.

Пресыщение внешними стимулами происходит очень быстро, поэтому детям из богатых семей, как никому другому, важно сформировать стимулы, способные породить внутреннюю активность, и научиться ставить перед собой нематериальные цели. То есть продуктивно использовать свой потенциал. Именно внутренние стимулы отличают сильную, развитую личность от простого «потребителя».

Мотивация достижения, которая может быть прекрасно развита у родителей, легко вытесняется у детей мотивацией потребления, если специально об этом не подумать. Поэтому наша задача – помочь ребенку «захотеть» что-то сделать самому: например, смастерить своими руками подарок бабушке на день рождения, выучить еще один иностранный язык,

создать с друзьями музыкальную группу, научиться нырять, играть в шахматы, – список можно продолжить. Именно так родители могут задать сыну или дочери цели извне: они дадут импульс внутренней активности, которая станет хорошим противовесом пресыщенности, пустоте, апатии и полному непониманию, что делать и куда себя деть.

Если у ребенка нет стимула для игры, не надо упрекать его или советовать заняться «чем-нибудь». Лучше отложить свои дела, взять малыша за руку, пойти с ним в детскую, вместе выбрать занятие и не отходить от него до тех пор, пока мы не увидим, что он заинтересовался и готов продолжать самостоятельно.

Внутренняя мотивация не исключает внешней, и наоборот. Ребенком помладше движут и собственные интересы, и желание получить одобрение взрослого. Внешняя мотивация переходит во внутреннюю по мере того, как дети усваивают ценности родителей, «сортируют» их, отбирают те, что им близки. Задача не в том, чтобы отучить детей ценить внешние стимулы, а в том, чтобы у них появились собственные желания. И тогда они «входят в поток», их увлекает, поглощает то, чем они занимаются.

Исследования показывают, что внутренне мотивированные дети не только лучше учатся, но, что важнее, получают больше позитивных эмоций от учебы, а значит, с готовностью берутся за новые трудные задачи.

Однако для начала ребенку необходимо ощутить, что та-

кое нематериальные цели. Поэтому важно, чтобы дети видели, что и у родителей есть какие-то стремления, кроме как купить очередной автомобиль, что бывают иные достижения, кроме солидного банковского счета и нового дома в престижном месте. Они должны прочувствовать, что значит испытывать удовлетворение от самого процесса учебы, работы, решения творческих задач. К сожалению, даже в период кризиса, когда появляется шанс включить детей в обсуждение реальных проблем, им порой рассказывают только об изменениях в материальном положении семьи. А то, с каким трудом отцу удастся сохранить лучших сотрудников компании, повысить эффективность производства, какие интересные ходы найдены, чтобы удержать клиентов, как мама организует регулярную благотворительную помощь детским домам – одним словом, все, чем действительно могут гордиться родители, для детей так и остается «за кадром».

Надо больше рассказывать детям о наших целях, увлекать их, говорить о том, что нам действительно интересно. Вспомним, когда мы чего-то очень хотели (например, совершить восхождение на Эльбрус или запустить новый проект), что мы для этого делали и как радовались, когда у нас все получалось. Не будем лишать наших детей таких же ярких эмоций!

И иметь, и быть

Оба способа существования – и обладание, и бытие – присущи человеческой природе. Это две стороны одной медали.

Психологические и нравственные ловушки, в которые может попасть человек, стремящийся к безграничному обладанию и потреблению, очень точно описаны в сказках. «Золотая антилопа» – лучшая иллюстрация. «Разве может быть много золота?!» – восклицает раджа, и антилопа начинает выбивать копытом золотые монеты. Вначале он жадно их хватается, ему все мало, мало, он хочет еще. Но потом золота становится так много, что раджа оказывается погребен под горами монет. Золото потеряло для него всякую ценность, теперь ему надо спасать свою жизнь, и он кричит: «Хватит!» В то же мгновение золото превращается в черепки. Все как в жизни: сначала «хочу еще и еще», потом разочаровываюсь в том, чего так хотел, и наконец уже вообще не вижу смысла ни в чем.

Деньги, роскошь, изобилие – это всегда испытание, и не каждому взрослому удастся с честью его пройти. Что же говорить о детях? Готовность родителей дать ребенку «всё и сразу» представляет для него огромную опасность. Если идти по пути потребления, повинувшись желанию иметь все больше и больше, неминуем абсолютный экзистенциальный тупик, когда человек уже ничего не хочет. Если же мы вме-

сте с ребенком выбираем «быть», а не только «иметь», то этот путь бесконечен, здесь тупика быть не может. Как писал Фромм, «очеловеченный человек – это не тот, кто имеет много, а тот, кто является многим». Самоактуализация и самораскрытие не исключают, а скорее предполагают успех, признание, а значит, и возможность «иметь». Поэтому наша задача – преобразовать желание маленького человека иметь, использовать, потреблять в стремление быть, творить. И тогда наши финансовые ресурсы будут служить ему поддержкой.

Я уверена, что, несмотря на дефицит времени, мы способны сделать так, чтобы дети смогли перенять, впитать наши ценности. Я тоже много работала и мало времени проводила дома. У меня трое детей, сейчас уже взрослых, и, как мне кажется, я сумела передать им свою систему ценностей. Они всегда вспоминают слова, которые слышали от меня в детстве: «Представьте, что в доме случился пожар, все сгорело и вы выскочили на улицу без ничего. Что у вас осталось? Отношения с близкими, здоровье, знания, опыт, любимое дело. Это и есть самое главное. Вот в это и надо вкладываться, это и надо по-настоящему беречь».

Глава 2. Товарно-денежная любовь

Папа-банкир вернулся из очередной продолжительной командировки. Четырнадцатилетняя дочь, окинув отца беглым взглядом и не увидев в его руках ярких пакетов с подарками, бросила еле слышное «Привет!», ушла в свою комнату и закрыла дверь. Через какое-то время она обратилась к отцу: «Ну что, может, поедem, купишь мне новые джинсы и кеды». В автомобиле девочка надела наушники, включила плеер и за всю дорогу не проронила ни слова. В магазине она молча выбирала обновки, а когда покупки были оплачены, вынула наконец наушники и поцеловала папу. Они встретились глазами, но ненадолго – лишь на пару секунд.

На обратном пути девочка снова «ушла в себя». И отец с грустью подумал, что вот уже несколько лет не чувствует от дочери ни тепла, ни любви, она обращает на него внимание, только когда он что-нибудь ей покупает: «Такое впечатление, что кроме денег ей от меня ничего не нужно...»

Многих моих клиентов беспокоит, что их подростковые сыновья и дочери ведут себя по отношению к ним холодно, высокомерно, эгоистично, держат «на дистанции» и при этом беззастенчиво их используют. Как чужие. Получается, мы детям – все, а они нам – ничего?

Новая эпоха, новые отношения

В последние десятилетия во взаимоотношениях детей и родителей обозначилось несколько новых тенденций: кардинально меняется положение ребенка в семье, смещаются акценты, позиции, традиционные семейные роли. Если раньше дети добивались внимания родителей, то теперь мы, взрослые, боремся за любовь детей, но порой времени, сил и желания общаться с ребенком нам не хватает. Мы чувствуем свою вину и компенсируем недостаток внимания подарками, вещами, деньгами.

Детоцентризм

В наши дни вполне естественно планировать семью. Пары заранее решают, сколько заведут детей, чтобы иметь возможность окружить каждого из них любовью и заботой. Однако так было не всегда. Еще в XIX веке в бедных семьях ребенок считался «лишним ртом», а в богатых домах родители занимались более интересными и важными делами, чем воспитание наследников, – служили, воевали, вели светскую жизнь, перепоручая детей нянькам, дядькам, гувернерам. В центре семьи традиционно был ее глава, а вокруг него – остальные домочадцы, каждый из которых занимал положенное ему место. Родительский авторитет не подвергался сомнению. Но

времена меняются, и сегодня ребенок переместился с семейной «периферии» в центр.

Все крутится вокруг ребенка. Ради него женятся, когда женщина узнает, что беременна. Ради него стараются сохранить семью: «Мы не можем развестись, у нас же дети». Разведенные родители просят у ребенка благословения на новый брак. Хорошо, если он «даст добро». Но если отношения с новыми мамами и папами не складываются, взрослые готовы разойтись, лишь бы его «не травмировать». Многие женщины видят в ребенке смысл жизни – «Я живу ради детей» – и такая жертвенность считается в порядке вещей.

В богатых семьях ребенок зачастую становится гарантией материального благополучия и сохранения социального статуса матери, ее «пожизненной пенсией». Нередко мама знает, что у мужа есть и «другая» личная жизнь. Но она остается официальной супругой, по праву живет в доме на Рублевке, ездит на машине с водителем, имеет кредитные карточки, позирует для глянцевого журналов. Поэтому ей ничего не остается, как только создать и поддерживать культ ребенка, положив свою жизнь «на алтарь материнской любви». Главное, чтобы ребенок ее любил, был к ней привязан, тогда муж обеспечит ей хорошее содержание, как бы ни сложилась их совместная жизнь. Так дети оказываются разменной монетой во взаимоотношениях родителей – особенно когда речь заходит о разводе и разделе имущества. Делят уже не только дома, машины, квартиры, дачи, – делят детей.

Когда мы делаем ребенка центром семьи, он волей-неволей смещает нас с нашей естественной, заложенной природой позиции, а значит, мы уже не можем выполнять свою главную функцию – воспитательную. Это проявляется во всем, даже в мелочах. Однажды в дорогом московском ресторане я наблюдала такую сцену. На обед пришла знакомая мне семья – папа, мама и две дочки. Мама уже села за стол, но вот прибежала одна девочка и согнала маму с ее места. Потом подбежала другая и тоже захотела сесть на место мамы. Женщина беспрекословно подчинилась – снова встала и пересела. Я спросила ее: «Вы заняли это место, как ребенок может вас согнать? Сначала один, потом другой, и вы покорно им уступаете – почему?» Мама ответила: «Да что я из-за какой-то ерунды буду с ними ссориться? Начнут капризничать, весь обед испортят».

Маме не хочется конфликтовать, расстраивать дочек. Она боится их нытья, жалоб, агрессии, особенно на людях, боится, что ее требования и ограничения они воспримут в штыки, что ее отвергнут. А ей хочется чувствовать себя идеальной мамой, на которую дочки смотрят влюбленными глазами, а окружающие восхищаются: «Как они вас любят!»

Эмоциональный голод

Мы живем в беспокойное время. Нас преследуют проблемы – финансовые, профессиональные, личные. Мы чувству-

ем себя вымотанными из-за высоких ежедневных нагрузок – эмоциональных и психологических. Масло в огонь подливает негативный информационный фон, СМИ непрерывно бомбят нас тревожными новостями. По-настоящему теплые отношения, как семейные, так и дружеские, сегодня в большом дефиците.

И мы начинаем искать точку опоры, эмоциональное прибежище, которого не касаются общественные «бури и шторма», и находим их... чаще всего в ребенке. За счет любви к ребенку и его любви к нам мы пытаемся восполнить дефицит эмоций, утолить свой эмоциональный голод. Поэтому вопрос «люблю – не люблю» встает во главу угла, ему придается огромное значение. Мы хватаемся за любовь как за спасительную соломинку и в результате становимся заложниками наших отношений с детьми. Мы не допускаем мысли, что можем потерять их любовь и расположение даже на время или что они будут любить нас недостаточно сильно: «Мне кажется, сын меня не любит. Он постоянно на меня обижается. Может, я и правда плохая мать?» И сразу встает вопрос: «Как сделать так, чтобы он меня больше любил?»

Боясь «нелюбви», мамы и папы начинают вести себя не по-родительски: пытаются удовлетворять все желания ребенка, чтобы, не дай бог, не пискнул. А тут уже все средства хороши. В конце концов все выворачивается наизнанку: взрослый ведет себя как ребенок, который ищет любви и ставит объект любви выше себя, а ребенок занимает пози-

цию взрослого. Он уже не просто «наше солнышко», он «король-солнце» – его «сажают на трон» и наделяют властью, он становится правителем своего крошечного семейного королевства и получает исключительное право повелевать, диктовать, принимать решения.

С одной стороны, мы попадаем в зависимость от детей, от их чувств, от их отношения к нам. А с другой – делаем их ответственными за то, чтобы снять с нас эту безумную нагрузку, компенсировать отсутствие искренних отношений с друзьями, с близкими, с супругом. Наша любовь к детям не бескорыстна – мы требуем взаимности, постоянно ждем от них подтверждений любви. Получается, мы решаем собственные проблемы за счет детей.

Отношения как бизнес

Многие бизнесмены выстраивают свои семейные отношения по принципу «ты – мне, я – тебе»: муж обеспечивает жене безбедную жизнь, высокий статус, исполнение любых желаний и капризов, совместные выходы в свет, а она ему дает полную свободу, не требуя привязанности, нежных слов и прочих «сантиментов». Поэтому «никаких обид». Взрослые люди идут на это сознательно, заключают своеобразный психологический контракт, полагая, что любые отношения – это бизнес, где все имеет цену, все можно посчитать, перевести на доллары, евро, рубли и измерить каратами, «лоша-

динамиками», гектарами, этажами, моделями гаджетов, стоимостью мехов. А реальные ценности – любовь, теплота, дружба – не принимаются во внимание как не имеющие конкретного количественного выражения.

Пример из реальной жизни – диалог двух подруг:

– Тебе что муж подарил на день рождения?

– Вот этот 10-каратник.

– Ой, а мне за все время самое большое – пять карат. Значит, он меня любит в два раза меньше?!

Ребенку предлагают отношения по той же формуле: мы создаем тебе прекрасные условия, а за это ты нас любишь, слушаешься, делаешь как мы говорим, принимаешь наши нормы и правила.

Постепенно ребенок усваивает: тот, кто больше дарит, сильнее любит. Папа пришел домой без шоколадки, без игрушки – значит, «сегодня он меня не любит». Если одна бабушка подарила пять игрушек, а другая всего три – это потому, что мамаина мама любит меня больше, чем папина.

Взрослые, по сути, покупают любовь ребенка. Типичный случай – дети из разведенных семей, чье расположение старается завоевать каждый из родителей. Нередко это превращается в настоящее состязание. Все пожелания ребенка ментально исполняются из страха, что бывший партнер может «набрать больше очков». Главный тезис – «Я хочу, чтобы ребенок любил меня больше, чем бывшую жену (мужа) ...» – заставляет родителей заваливать детей подарками и все раз-

решать. Оказавшись между двух огней, дети быстро учатся извлекать из этого положения выгоду, настраивая стороны друг против друга. Если один из родителей ведет себя последовательно и в чем-то отказывает, ребенок обращается к другому, и тот начинает его изо всех сил баловать, чтобы «обойти соперника».

Папа, который встречается с сыном раз в неделю, всячески потворствует его капризам, выполняет любые его желания и, несомненно, будет им любим. Мальчик смотрит на доброго папу с любовью, и папа счастлив. Но идет ли это на пользу ребенку? Он воспринимает родителей как объекты манипуляции. И в результате не чувствует себя защищенным, ведь даже самый маленький ребенок интуитивно чувствует, что тот, кем манипулируют, защитить не может, а это одна из главных родительских функций.

Конечно, успешные деловые люди всегда заняты, они привыкли все планировать, их время стоит дорого, и выкроить заветную минутку для общения с детьми им действительно трудно. В оправдание они успокаивают себя тем, что решают стратегические задачи, работают ради будущего детей, ради их счастья и благополучия. В старой миниатюре Аркадия Райкина была такая фраза: «Ребенок родителей не видел, но он про них знал – бабушка рассказывала, фотокарточки показывала, в профиль, в фас». Сегодня это, наверное, звучало бы так: «Дети родителей не видят, но они про них знают – они пользуются их кредитками...»

Да и стоит ли вкладываться в сиюминутные отношения, заниматься чем-то эфемерным – время надо тратить с пользой, а обнять, приласкать да сказку рассказать может и няня. И мы выбираем путь «для богатых и занятых» – общаемся с детьми опосредованно, выдвигаем вместо себя материальный объект, который становится выражением нашей любви к ребенку. Происходит своего рода замещение, подмена – подарок взамен родителей, очередной суррогат вместо живых эмоций и теплых чувств.

Чем сильнее угрызения совести, тем активнее мы «откупаемся» от детей. С годами неисполненный родительский долг накапливается, растет, соответственно увеличивается и компенсация: сначала это были игрушки, затем дорогие кроссовки и, наконец, драгоценности, крутые автомобили, вечеринки на миллион.

Бывает, что к компенсаторным стратегиям прибегают бабушки и дедушки. Мало того, что они бьются между собой – клан на клан, так они еще устраивают конкуренцию с родителями: хотят показать, что любят внуков больше, чем папы и мамы, и что внуки их тоже больше любят. Взрослые демонстрируют свои возможности, причем ставки растут от раза к разу.

Когда отношения выстраиваются только вокруг товара и денег, отпадает необходимость в ежедневном общении. У взрослых и детей нет тем для разговоров, им не приходит в голову вместе погулять, почитать, поиграть. В лучшем слу-

чае мы устраиваем какое-то совместное мероприятие – посещение ресторана, театра, кино, наконец, шопинг. Но и здесь непосредственного общения не происходит, наше внимание направлено не друг на друга, а на спектакль, фильм, блюдо, очередную вещь.

Ребенок быстро привыкает к тому, что подарки и покупки – единственное средство выражения родительской любви, и начинает требовать все больше и больше. Отказывать сложно и неприятно – будь то малыш, устраивающий в магазине истерику из-за игрушки, или дочь-школьница, требующая купить самые крутые джинсы. Зачем заставлять ребенка расстраиваться, страдать из-за такой ерунды? Еще подумает, что мы его не любим.

К тому же попытки построить реальные отношения без товарно-эмоционального обмена могут обернуться неудачей. Когда мы вкладываемся в работу, в занятия спортом, отдых, результат понятен и очевиден. А как оценить дивиденды от времени, вложенного в общение? Какой будет отдача, да и будет ли вообще? Отношения требуют от нас душевных сил, внимания, энергии, а предсказать результат невозможно: это могут быть радость и взаимопонимание, а могут быть обиды, слезы, раздражение, недовольство, конфликты. И тогда эффективные руководители и успешные бизнесмены оказываются в роли отвергнутых родителей. Но мы даже мысли не допускаем, что в нашей жизни что-либо может быть не в порядке. Нам нужен беспроектный вари-

ант. Поэтому мы делаем ставку на подарок, ведь подарок – это всегда хорошо, это праздник, улыбки, все счастливы и никаких проблем! Так реальные межличностные отношения вытесняются «товарно-денежными».

А дальше, как в настоящем бизнесе, начинают работать имиджевые технологии – активно формируется образ «любящие родители – любящий ребенок». Мы вместе с детьми создаем миф, прекрасную сказку о благополучии, любви и взаимопонимании, выстраиваем красивый «фасад». Реальность маскируется внешними атрибутами (дом от модного архитектора, автомобиль из последней коллекции, одежда для прогулок от Ralph Lauren в одной цветовой гамме, дизайнерская елка) – и все это выставляется напоказ.

Что на самом деле происходит за этим фасадом, какие отношения царят в семье, никто не должен знать и видеть. Родители и дети ссорятся, мирятся, конфликтуют, не общаются и не разговаривают месяцами, но когда, к примеру, предстоит выход в свет или фотосессия, все мобилизуются и ведут себя «как надо». И дети уже знают: когда тебя снимают, надо прижаться щечкой к маме, обнять папу, посидеть на полу с игрушками всей семьей, улыбаться, глядя друг на друга. Но вот фотосессия закончилась, и все возвращается на круги своя. Показное поведение, показная любовь становятся нормой.

Потенциальные риски

Мы выстраиваем свою жизнь вокруг детей, активно добиваемся их любви. Но вот парадокс: дети чувствуют себя заброшенными и одинокими, они не умеют любить, дружить, помогать, отдавать – только брать. И даже к нам, родителям, относятся откровенно потребительски.

Синдром избалованности-заброшенности

Если в недавнем прошлом, используя термин «недостаточно хорошее выполнение родительских функций», специалисты имели в виду поведение так называемых асоциальных элементов, то сегодня так все чаще говорят о поведении успешных людей. Главное, что стоит за этой формулировкой, – неготовность родителей заниматься воспитанием, попытки компенсировать дефицит любви и общения вниманием к материальной стороне жизни.

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.