
Феномен
саморазвития
Иван Чесноков

Иван Чесноков

Феномен саморазвития

«Автор»
2026

Чесноков И.

Феномен саморазвития / И. Чесноков — «Автор», 2026

Наше информационное поле перенасыщено «голыми королями» в ожидании того самого мальчика, который наконец осмелится произнести очевидное. Эта книга — честная попытка разглядеть одного из таких правителей, чьё влияние на умы сегодня стало поистине абсолютным. Его имя — Саморазвитие.За парадным фасадом индустрии личностного роста скрывается глубокий экзистенциальный подтекст. Мы привыкли мерить успех ритуалами, трекерами и аффирмациями, незаметно для самих себя подменяя содержание формой, а твёрдое знание — ментальной имитацией. Автор предлагает читателю не очередную инструкцию по эксплуатации собственного потенциала, а хладнокровный философский аудит устоявшихся мифов. Где пролегает подлинная граница нашей ответственности перед реальностью? Почему в мире триумфа технологий человек всё сильнее тоскует по магическому мышлению? И какую цену мы платим за комфортное право не замечать очевидного?

© Чесноков И., 2026
© Автор, 2026

Содержание

Глава 1. Фундамент, который всем лень 6
Глава 2. Развитие — это адаптация 8
Глава 3.Развитие по внешнему запросу 11
Глава 4. Активная адаптация: ты уже не жертва обстоятельств 13
Глава 5. Оптимизация как обратная сторона развития 15
Глава 6. Успех и успешность 17
Глава 7. Саморазвитие как культ страдания 22
Конец ознакомительного фрагмента. 23

Феномен саморазвития

Глава 1. Фундамент, который всем лень

«Ἀγεωμέτρητος μηδεὶς εἰσίτω»

Прием Сократа, когда он пытался выяснить значения слов и понятий, которыми пользуется собеседник, можно посчитать просто риторическим приемом, или демагогией, однако люди и вправду обожают рассуждать о делах в которых ничего не понимают. Обычно это является симптомом эффекта Данинга-Крюгера. Потому довольно часто приходиться возвращать любой разговор к значениям слов, которые мы используем.

Если в своем рассуждении мы "проскочим самый первый поворот" в нужном направлении, то дальше уже всё может быть и логично и последовательно, но бессмысленно. То, что сейчас принято называть "когнитивными искажениями", существовало и во времена античных греков и существует по сей день. Мы принимаем привычное за очевидное. Мы можем до хрипоты спорить на разные темы просто на основании того, что не можем договориться о терминах.

"Любовь", "дружба", "прощение", "красота", "добро и зло" - привычные слова, о значении которых мало кто задумывался. Жаркий спор на тему " может ли быть дружба между мужчиной и женщиной" построен не на объективных данных, а на том, что собеседники по-разному понимают слово "дружба". В такую дискуссию достаточно вбросить что-нибудь типа: "а может быть дружба между человеком и собакой?", и дальше "эта собака должна быть одного пола с человеком или разного?".

И это наши обычные, повседневные понятия. Ситуация усложняется по экспоненте, когда в ход идут околонаучные термины. Тут у нас уже «квантовые переходы», «эффекты наблюдателя», «резонансы», «вибрации» , «ресурсы» и «уровни коммуникации». Стратегия Сократа тут как нельзя кстати. Если взять для примера популярную в интернетах псевдонаучную идею «закисления организма». Типа, в процессе работы организм «закисляется» и его надо «защелачивать». Дальше появляется список «щелочных» продуктов, куда по каким-то мистическим причинам попадают лимон, клюква и другие откровенно кислые на вкус продукты.

Вот тут мы понимаем, что надо брать пример с Сократа и задавать вопросы: «Что такое кислота?», «Что такое щёлочь?», «Что такое pH?». Мы даже не дойдём до вопроса о буферных растворах. Потому что всё держалось не на понимании, а на звучании. Пока вы говорили про токсины, баланс и очищение — всё выглядело почти солидно. Один вопрос про определение — и конструкция рассыпается.

Или взять, невероятно живучую идею вечного двигателя. У этой идеи есть всё, что нужно для долгой жизни в воображении: обещание лёгкой победы над ограничениями мира, техническая романтика, видимость инженерной мысли и ощущение, что где-то спрятана гениальная лазейка, которую просто ещё не заметили скучные академики. «Изобретатели» рассказывают про силы, поля, взаимодействия, про хитроумные передачи энергии, про то, как «официальная наука» чего-то недопонимает. И человеку, не державшему в голове скучные основы, это может показаться убедительным. Пружинки тянутся, магниты притягиваются — почему бы и нет?

Проблема только одна: для работы вечного двигателя должен не работать закон сохранения энергии. А это не придирка бюрократа от науки. Это и есть фундамент, без которого разговор дальше можно не продолжать. Если бы человек начал не с красивой картинки устройства, а с базового закона, он бы сэкономил себе массу времени, сил и вдохновенного позора. Но начинать с базы не хочется. Хочется с идеи. С прорыва. С ощущения, что ты обманул систему.

Занятно то, что невозможность построить вечный двигатель, совершенно не мешает успешно продавать этот вечный двигатель. Более того, в некоторых случаях неработающее продавать даже удобнее. Отсутствие результата всегда можно объяснить тем, что модель была

недостаточно точно понята, недостаточно чисто собрана, недостаточно смело профинансирована или слишком рано отвергнута. И появляется возможность продать тоже самое второй раз.

Шарлатанство почти всегда начинается не с полного незнания, а с презрения к базовым уровням знания. Там, где вопрос «что это вообще значит?» воспринимается как занудство. Это презрение к базе не ограничивается псевдомедициной. Оно стало частью массовой культуры.

С фундаментом вообще есть одна несправедливость. Чем он лучше, тем меньше его видно. Никто не водит гостей вокруг дома со словами: «Посмотрите, какой у меня прекрасный бетонный пояс, какая замечательная арматура, а вот здесь особенно удачно распределена нагрузка». Гостей ведут в гостиную, показывают панорамные окна, дизайнерскую люстру, кухонный остров и террасу. Фундамент в это время тихо делает единственную работу, которая вообще позволяет всему остальному не рассыпаться.

У современного человека есть ещё одна привычка: с некоторой бравадой заявлять, что школьные знания ему не пригодились. Another day without needing to calculate the surface area of a cone (Еще один день, когда не нужно вычислять площадь конуса). И в этом есть странная гордость — гордость человека, избежавшего встречи с основами устройства мира.

Эта фраза подаётся как шутка, но в ней слишком много самодовольства. Она выражает установку: базовое знание — это что-то скучное и ненужное. Как будто уважающий себя взрослый должен жить «по-настоящему», а не помнить законы и определения.

Речь не о том, что нужно помнить всё. Речь о другом: презрение к фундаменту стало социально одобряемым. Невежество научилось маскироваться под зрелость.

У каждого человека может быть своё мнение, с этим сложно спорить. Но в рамках правил использования языка приходится сначала договориться о понятиях, прежде чем это мнение, этими понятиями формулировать.

Обычные языки людей не точны, а потому избыточны. Необходимо сначала создать контекст, а уже затем формулировать какие-то тезисы. Бывают точные и однозначные языки программирования. А бывает математика - язык науки. Так например, христиане в попытке сосчитать своё количество богов попадают на территорию языка математики, куда бы им лучше было не заходить вообще. Не пришлось бы объяснять что 1+1+1=1, и это не математика. А что это? Абстракция, означающая количество — число. А число — это уже математика. Нет чисел вне математики, как нет слов вне языка. Задача считать богов, абсурдна сама по себе.

Мы не планируем переходить ни на язык программирования, ни использовать особо математику. И потому нам придётся начинать с определений. Кроме того, сделаем некоторую попытку создать контекст - основу рассуждений. Итак, что такое развитие?

Глава 2. Развитие — это адаптация

Теперь, когда мы признали необходимость фундамента, можно задать следующий вопрос: что такое вообще развитие?

Вокруг этого слова накоплено столько тёплого воздуха, что им можно отапливать небольшой северный город. Развитие почти всегда звучит как комплимент. Даже там, где никто толком не может объяснить, что именно изменилось, слово уже создаёт ощущение движения в правильную сторону.

Поэтому с ним стоит обращаться осторожно. Слова, которые слишком легко становятся комплиментами, со временем начинают работать не как понятия, а как благовония — ими окуривают реальность, чтобы не так пахло неопределённостью.

Если убрать эмоциональную глазурь, останется довольно простая вещь:

Развитие — это адаптация. Изменение структуры под задачи и условия среды.

Там, где что-то развивается, всегда есть среда и есть изменение, позволяющее лучше в ней действовать, выживать или решать задачи. Это касается чего угодно: организма, личности, компании, технологии. Логика одна: появляется новая способность справляться с тем, с чем раньше система справлялась хуже — или не справлялась вовсе.

Если этого не произошло, возможно, произошло что-то другое. Шевеление. Рост. Реформа. Переименование отделов. Но не обязательно развитие.

Самое время вспомнить, в чём отличие количества от качества. Рост — это скорее про увеличение количества. Личностный рост, если понимать его буквально, — это когда личности стало больше. Или больше личностей в одном человеке. В то время как развитие подразумевает качественное изменение, появление новых свойств.

Рост — это когда чего-то становится больше. Больше мышц. Больше денег. Больше книг на полке. Больше задач в календаре. Больше часов, проведённых в медитации. Больше подписчиков. Больше строк кода. Больше выученных терминов. Больше дипломов. Больше кругов по стадиону. Всё это может быть ростом.

Но развитие — это не когда стало больше. Развитие — это когда стало иначе. Когда появилось новое качество. Новая функция. Новый способ действия. Возможность решать те задачи, которые раньше были недоступны.

Можно нарастить объём и остаться ровно там же, где был. Человек может зарабатывать больше денег и при этом оставаться таким же беспомощным в управлении своей жизнью. Может прочитать сто книг по психологии и не стать ни на грамм понятнее себе или другим. Может провести тысячу часов в спортзале и всё ещё быть неспособным подняться на третий этаж без ощущения, что жизнь была ошибкой. Может пройти десять курсов лидерства и по-прежнему не уметь организовать даже собственный рабочий день.

Рост и развитие могут совпадать, конечно. Увеличение количества иногда действительно переходит в качество, Гегель не даст соврать. Но автоматической связи тут нет. Рост может быть материалом для развития, а может быть просто накоплением.

Это важный момент. Потому что современная культура вообще любит считать всё по легко видимым параметрам: больше — значит лучше. Больше тренировок, больше усилий, больше практик, больше контента, больше рабочих часов, больше осознанности, больше целей, больше дневниковых записей. Возникает почти бухгалтерская картина внутренней жизни. Как будто личность — это склад, на котором нужно накопить как можно больше полезных единиц чего бы то ни было, и тогда автоматически произойдёт качественный скачок.

Мы как будто ждем, что здесь сработает механика компьютерной игры. Там все устроено честно и прозрачно: ты убиваешь условных кабанов в лесу, накапливаешь очки опыта, запол-

няешь шкалу — и в момент «левел-апа» игра сама, на уровне программного кода, перестраивает твоего персонажа. Ему автоматически открываются новые навыки, увеличивается полоска здоровья и добавляется сила. Игроку не нужно думать, как именно изменилась анатомия героя, за него это сделала система.

Но в реальности эта механика сломана. Точнее, ее здесь никогда не было. Реальный мир — это игра с потрясающей графикой, но отвратительным лором, сюжетными дырами и абсолютно провальным геймдизайном.

Во-первых, здесь начисто отсутствует игровой баланс и справедливость. В систему не вшит алгоритм кармы. Вы можете годами послушно гриндить, выполнять ежедневные квесты, собирать «дипломы» и «осознанность» в инвентарь, но автоматического перехода на следующий уровень не случится. При этом персонаж по соседству, начисто игнорирующий правила, может за один случайный клик получить все ресурсы мира. Никакой невидимый разработчик не выдаст вам новое качество просто за выслугу часов или за то, что вы «хорошо себя вели».

Во-вторых, местный «сюжет» полон абсурда. Глобальные ивенты — кризисы, эпидемии, внезапные изменения правил — происходят не для того, чтобы ваш персонаж рос над собой по канонам драматургии. Они случаются хаотично, глупо и часто рушат всё, что вы строили последние десять уровней, просто из-за бага системы вроде внезапной болезни или несчастного случая.

Здесь нет встроенных скриптов, которые превращают количество в качество. Вы можете усердно копить ресурсы внутри заведомо абсурдного сценария, но само по себе это вас не спасет.

Иногда этот переход количества в качество, конечно, происходит. А иногда нет. Иногда человек просто становится уставшим кладовщиком собственного несостоявшегося величия.

Самый простой способ понять, произошло ли развитие, — спросить: что теперь стало возможно такого, что раньше было невозможно? Это вопрос, который плохо подходит для вдохновляющих речей, но отлично работает как инструмент проверки.

Ребёнок, который научился говорить, развился не потому, что в нём стало больше звуков. Развитие здесь в другом: у него появилась новая функция. Он теперь может просить, объяснять, жаловаться, договариваться, наконец-то возмущённо сообщать окружающим, что каша не вкусная.

Вид, который обзавёлся лёгкими, развился не потому, что стал больше или сложнее вообще. Он получил новую возможность: выходить из воды и осваивать сушу. Программа, которая научилась распознавать изображения, развилась не потому, что в ней стало больше строк кода как таковых, а потому, что ей стал доступен новый класс задач.

Это и есть развитие: появление нового класса доступных действий.

Почему развитие вообще происходит? Потому что есть среда. А среда, как правило, не особенно интересуется нашими самоописаниями. У неё свои требования.

Развитие начинается там, где есть расхождение между тем, как есть, и тем, как нужно, чтобы жить, выживать или действовать лучше. Это и есть источник адаптации. Что-то в мире давит, ограничивает, открывает новую возможность, создаёт проблему или наоборот — новый шанс. И система меняется.

Иногда вызов жёсткий. Изменился климат. Появился новый хищник. Заболел организм. На рынке появился конкурент. Изменились правила игры. Программа перестала справляться с объёмом данных. В таких случаях развитие выглядит как ответ на угрозу.

Иногда вызов мягкий. Появился новый инструмент. Открылся новый маршрут. Возникла идея, которой раньше не было. У ребёнка оказался под рукой карандаш, и внезапно выяснилось, что мир можно не только хватать и облизывать, но ещё и изображать. Здесь развитие выглядит не как спасение от катастрофы, а как освоение новой возможности.

В обоих случаях логика одна и та же: система изменяется не потому, что развитие — это хорошо, а потому, что появляется давление или возможность, на которую имеет смысл ответить.

Развитие не существует само по себе. Его всегда определяет среда. Если нет среды и нет задачи, невозможно сказать, что стало лучше. Любое развитие относительно. Поэтому развитие — не моральная категория. Это функциональная категория. Большие мышцы хороши для грузчика. Мелкая моторика хороша для хирурга. Умение отвечать за три секунды полезно диспетчеру, для писателя — уже сомнительно.

Нельзя быть развитым вообще. Можно быть развитым только относительно конкретной среды, конкретных задач и конкретных требований.

Глава 3.Развитие по внешнему запросу

Есть один закон физики, который физики называют Вторым началом термодинамики. Если объяснять его без математики, человеческим языком, получится что-то вроде: беспорядок наводит себя сам. Энтропия — мера беспорядка — всегда растёт внутри замкнутой системы. Это означает, что для того, чтобы навести порядок, нужно откуда-то извлечь беспорядок. Это похоже на Закон неразумного сохранения грязи: «Для того, чтобы что-то очистить, надо что-нибудь испачкать. Но можно всё испачкать и ничего не очистить».

Откуда взялся первоначальный порядок — отдельный философский вопрос. Для нас сейчас важно другое: запас «чистых тряпочек» конечен. Физики называют этот гипотетический финал тепловой смертью Вселенной.

Мы не просто так вспомнили основы физики. Жизнь — это постоянная борьба с энтропией. Живое упорядочивает себя ценой разрушения всего вокруг. Не противоречит второму началу — а работает в рамках его, локально наводя порядок за счёт глобального хаоса. Если не верите, заведите себе енота. Или хотя бы хаски.

Неживому адаптироваться незачем. Камням нет резона сохранять форму. Облакам никакой радости в том, чтобы не выпасть дождём. Звёзды не экономят водород, чтобы подольше светить. Неживое может реагировать — сжимаем газ, растёт давление, — но это свойство, а не адаптация. Сожмите пружину миллион раз — она не «прокачается», не станет упругее и не отрастит мышечную массу. Раздавите сотню пружин прессом — среди обломков не окажется мутанта, который научился держать удар. Неживые механизмы не меняются качественно сами. Пружина останется пружиной, пока не придёт инженер и целенаправленно не заменит её на более подходящую.

Для живого принципиально важно сохранять форму. Жизнь — это очень сложные химические процессы, и для их протекания нужны уникальные условия, которые обеспечиваются телом. Жизнь всё время адаптируется, чтобы сохранить саму возможность оставаться жизнью.

И вот здесь начинается то, ради чего мы затеяли весь этот разговор. Простейшая и самая древняя форма адаптации — пассивная. Среда изменилась — будь любезен подстроиться. Не можешь — умри. Никакого выбора, никакого плана, никакого внутреннего запроса. Только внешний. Развитие здесь происходит исключительно по запросу среды.

И интереснее всего проследить, как эта простая логика усложняется на разных уровнях живого. Потому что на каждом следующем уровне увеличивается возможность не умирать. Или хотя бы умирать меньше.

Бактерии пользуются самой базовой моделью адаптации. Все они немного отличаются друг от друга, но это не технический брак копирования, а норма жизни. Их ДНК изначально воспроизводится не под копирку, к тому же эти ребята постоянно обмениваются полезными генами с соседями. Если среда внезапно стала ядовитой, 99% героически погибнут. Но тот самый 1% «уродов», которым случайно повезло, выживет и наплодит таких же. Всё. Популяция адаптировалась. Конкретная бактерия — нет. Она честно умерла за светлое будущее потомков. Благородно. Но лично ей уже всё равно.

У насекомых схема похожая, но масштабнее: адаптация здесь требует перестройки на уровне вида. Взять тех же городских подвальных комаров. Их дикие предки не умели жить в подземельях, не переносили зиму без спячки и кусали исключительно птиц. Когда возникла городская инфраструктура, для обычных насекомых это стало смертным приговором. Выжили лишь единичные мутанты, которые случайно оказались приспособлены к сырым и тёплым подвалам. Они-то и дали начало новой городской форме. Популяция перестроилась, но для отдель-

ной особи это не было обучением. Комар не привыкал к подвалу — он просто родился с нужным набором качеств, пока миллионы его неправильных собратьев погибали вокруг.

И у бактерий, и у насекомых конкретная особь не адаптируется. Она либо выживает, либо нет. Адаптируется популяция или вид. Цена адаптации — жизнь тех, кому не повезло.

С появлением развитой нервной системы — и особенно у млекопитающих — на сцену выходит новый игрок: интеллект. И это меняет правила игры. Теперь адаптироваться можно не ценой смены вида, а в рамках жизни одной конкретной особи. Волчонок способен научиться охотиться на новую дичь, не дожидаясь, пока эволюция миллион лет будет точить под это его зубы. Обезьяна может освоить сложный инструмент, оставаясь всё той же обезьяной. Адаптация перестаёт требовать массовой гибели статистов. Она становится поведенческой. Больше не нужно платить жизнью за каждый шаг среды в сторону — можно просто вовремя включить голову и изменить своё поведение.

Человек пошёл ещё дальше. Мы способны менять поведение не просто в ответ на вызовы среды, но и предвосхищая их. Однако базовая логика остаётся прежней: внешний запрос первичен. Среда изменилась — будь любезен перестроиться. И это правило отлично работает до сих пор, хоть мы и научились строить многоэтажки и заказывать пиццу в один клик.

Взрослая жизнь щедро подкидывает нам такие внешние вводные. Чаще всего — на работе. Внедрили новый софт, обновилось законодательство, пришли клиенты с очередными закидонами. Мы-то вообще устраивались туда ради денег, а не для того, чтобы круглосуточно осваивать CRM-системы. Но начальник сказал «надо», бюджет утверждён — и ты уже послушно вгрызаешься в мануал. Это пассивная адаптация в чистом виде: среда поменялась, приходится приспосабливаться. Та же бактерия, только с трудовым договором.

Кстати, это ещё не самый плохой вариант. Куда страшнее перемен их полное отсутствие. Один и тот же конвейер, одна и та же операция изо дня в день. Среда стабильна, как гранит: казалось бы, живи да радуйся. Но человеческая психика плохо переносит мир, где вообще ничего не происходит. Для нас постоянное приспособление — это штатный режим работы, а его отключение — верный способ нас добить. Мозг, лишённый внешних задач, начинает генерировать проблемы сам.

Всё это — развитие по внешнему стимулу. Мир сначала задаёт вопрос, а мы судорожно ищем ответ. Так выживает бактерия. Так развивается сотрудник, которого заставили изучить новую программу. Так адаптируется компания, которую рынок поставил перед жёстким выбором: измениться или исчезнуть.

Но человек умеет делать ещё одну странную вещь. Иногда он начинает меняться до того, как мир успел от него хоть чего-то потребовать. Более того — иногда он сам создаёт реальность, к которой потом приходится адаптироваться всем остальны

Глава 4. Активная адаптация: ты уже не жертва обстоятельств

Ребёнок делает странную вещь. Он изучает мир без всякой необходимости. Никто не платит ему за то, чтобы он разобрал игрушку. Никто не требует десятый раз залезать на один и тот же диван, чтобы проверить, получится ли спрыгнуть иначе. Он задаёт бесконечные «почему?» не потому, что завтра экзамен. Ему просто интересно.

С точки зрения эволюции это выглядит довольно расточительно. Любопытство требует энергии. Ошибки опасны. Исследование нового связано с риском. Но виды, у которых появилось такое поведение, получили огромное преимущество. Они научились не только реагировать на изменения среды, но и заранее собирать информацию о мире.

Этот «детский» способ взаимодействия с реальностью никуда не исчезает у взрослых. Он лишь меняет масштаб. Человек оказывается способен изучать звёзды, не собираясь лететь в космос. Решать математические задачи, не ожидая зарплаты. Возиться с музыкальным инструментом, который никогда не принесёт денег. Читать книги по истории Древнего Египта просто потому, что интересно.

Обычно у современного человека есть хобби, увлечение, способ отдыха, на которое он тратит свободное время, и иногда довольно много денег. Да временами, это бегство от реальности, возможность побеждать хотя бы понарошку. Но чаще это реализация внутреннего запроса. Далеко не все готовы смотреть телевизор или листать короткие видео после работы. Люди посвящают себя самым разными и порой неожиданным делам, как организованно, так и совершенно индивидуально.

И вот здесь происходит важное. В этой точке внутренний запрос перестаёт быть прямым следствием давления среды. Возникает принципиальная развилка. Если пассивная адаптация отвечает на уже существующий вопрос, то активная постоянно производит запас возможных ответов. Большинство из них никогда не пригодится. Но иногда именно случайное увлечение оказывается тем самым навыком, который неожиданно меняет всё.

Это уже очень похоже на эволюцию. Большинство мутаций бесполезны. Но некоторые меняют мир.

Разницу между этими стратегиями удобнее всего рассмотреть на примерах. Разумеется, мы не сидели в головах у великих айтишников и не знаем их истинных мотивов, но их публичные образы давно превратились в идеальные архетипы для разных типов адаптации.

В этой мифологии Линус Торвальдс — чистый пример активной адаптации. Он ведь не создавал Linux потому, что рынок умолял о новой операционной системе. Он писал её ради фана, «для себя», чтобы разобраться в архитектуре и проверить, способна ли его личная система на такое. Это внутренний запрос, чистое любопытство и создание запаса возможностей без всякого внешнего давления. Рынок подтянулся сильно позже, когда внезапно обнаружил, что этот гиковский эксперимент идеально закрывает его тектонические потребности.

Билл Гейтс в этой логике — хрестоматийный пример пассивной адаптации, но в её самом гениальном, коммерческом масштабе. Его суперсила заключалась в умении феноменально точно считывать внешний запрос. Гейтс понимал нужды рынка, людей и машин лучше, чем они сами. Пока персональные компьютеры оставались игрушками для энтузиастов, он разглядел колоссальный запрос на стандартизацию — на систему, которая превратит разрозненное железо в понятный рабочий инструмент. Он не выдумывал новые потребности из воздуха, он виртуозно отвечал на запросы среды. Среда менялась, и он ювелирно адаптировал под неё продукт.

Стив Джобс — это уже супер-комбо. С одной стороны, в его основе лежал мощнейший внутренний запрос на то, чтобы вещи работали красиво и совершенно. С другой — он обладал звериным чутьём к внешней среде. Но он не просто подстраивался под рынок, как Гейтс, а буквально диктовал ему, куда идти. Джобс выпускал продукты, которые среда ещё не успела запросить, потому что не знала, что такое вообще бывает. Никакая фокус-группа не просила iPhone. Но Джобс, опираясь на своё внутреннее видение, создал вещь, которая мгновенно пересобрала саму среду. И рынок, к собственному изумлению, понял, что жить по-старому больше нельзя. Это активная адаптация такой мощности, что она сама начинает формировать внешний запрос под себя.

Конечно, реальная история бизнеса гораздо сложнее, и в каждом из этих людей было понемногу от каждой стратегии. Но как наглядные модели они работают безупречно.

Это не строгая иерархия, где один подход лучше другого. Это разные стратегии взаимодействия с реальностью. Можно делать вещь просто потому, что не можешь её не делать, — и мир потом обнаружит, что она ему жизненно необходима. Можно чутко слушать мир и создавать то, что среда уже почти готова попросить. А можно не слушать, а уверенно заявлять миру, что именно понадобится ему завтра, — и мир покорно согласится. Все три стратегии работают. Просто фокус внимания направлен в разные стороны: внутрь задачи, на существующий спрос или на спрос потенциальный.

Практически все большие технологические скачки начинались как чьё-то внутреннее любопытство. Люди изучали электричество задолго до появления первых электростанций. Исследовали свойства полупроводников задолго до изобретения смартфонов. Разбирались в квантовой механике, даже близко не представляя, что через несколько десятилетий эти странные уравнения окажутся в основе каждого компьютера.

Этот список можно продолжать бесконечно. Никто на рынке не просил изобретать колесо. Никто не просил писать симфонии. Никто не отправлял запрос на дифференциальное исчисление. Никто не заказывал интернет. И уж точно никто не просил открывать пенициллин.

Значительная часть человеческой культуры возникла не как ответ на внешний заказ. Она возникла как ответ на внутренний вопрос.

Поэтому развитие по внутреннему запросу — это не противоположность развитию по внешнему. Оно не отменяет давление среды. Оно делает нечто большее: создаёт запас возможностей ещё до того, как среда успела их потребовать. В этом и заключается суть активной адаптации. Именно поэтому в моменте она часто выглядит абсолютно бессмысленной для стороннего наблюдателя. Пока внезапно не оказывается единственным спасением.

Глава 5. Оптимизация как обратная сторона развития

Любое развитие есть адаптация, но не любая адаптация есть развитие.

Привычка думать о развитии как о движении вверх, о наращивании возможностей очень устойчива. Мы говорим «развиваться» и подразумеваем «становиться больше, сложнее, способнее». Но адаптация устроена симметрично. Ровно так же, как создаются новые функции, старые могут быть утрачены за ненадобностью.

Эта утрата — не сбой и не регресс в уничижительном смысле. Это нормальная работа системы по перераспределению ресурсов. Зачем кормить и обслуживать то, что больше не используется? В живой природе это называется оптимизацией и происходит постоянно: мышцы атрофируются за несколько недель бездействия, а органы, утратившие функцию в масштабах эволюции (аппендикс, копчик, зубы мудрости), съёживаются до рудиментов. Направление всегда одно: невостребованное отмирает.

Но вот что важно: в природе никто не принимает волевого решения об отключении функций. Здесь оптимизацией управляет сама реальность. Дерево сбрасывает листья не по приказу, а потому что фотосинтез при минусовой температуре перестаёт быть рентабельным. Времена года сменяются не потому, что Персефона ушла к Аиду, а потом вернулась на полгода к маме. Нет никакого менеджера, который смотрит на орган и говорит: «Так, этот отдел сокращаем». Есть прямое, безжалостное давление обстоятельств и ответ на него.

У людей всё иначе. У людей появляется тот, кто принимает решение. И делает он это не на основе реальности как таковой, а на основе её модели — своего прогноза о том, как устроен мир и что в нём понадобится завтра.

Моделирование — мощный инструмент. В отличие от дерева, человек может подготовиться к зиме еще в июле. Но у моделей есть фундаментальный дефект: они могут содержать скрытые ошибки. Карта — это не территория.

Классический пример — оптимизация в бизнесе. Начальство смотрит на штатное расписание, видит «лишних» и сокращает их. Если модель реальности в голове руководства была точна, компания избавляется от балласта и бежит быстрее. Но если модель была с изъяном, и уволенным оказался тот самый незаметный специалист, на котором держались все неочевидные процессы, система мгновенно становится слабее. Это не оптимизация. Это деградация — потеря востребованной функции, ошибочно принятая за избавление от балласта.

При этом сам запрос на изменения может иметь разную природу, в точности как и с развитием :

Внешний запрос, когда среда действительно изменилась и вынуждает подстраиваться (закрылся рынок, сменилась технология). Этот сигнал от реальности существует объективно, его можно измерить, проверить и оспорить фактами.

Внутренний запрос, когда система сама, руководствуясь умозрительным идеалом, решает «почистить ряды». Здесь нет внешнего сигнала. Человек решает измениться не потому, что этого требует жизнь, а потому, что он придумал себе картинку «правильного человека» и начинает отрезать от себя всё, что в эту картинку не вписывается. Такой путь гораздо опаснее, ведь он основан на чистом воображении.

Наша психика точно так же балансирует между развитием и оптимизацией. Мозг избавляется от неиспользуемого, чтобы не платить за его содержание: мы забываем школьные теоремы и даты, освобождая место для актуальных задач. Это естественная адаптация. Никто не упрекнёт взрослого за то, что он забыл логарифмы — пока он не начнёт рассуждать про pH. Просто потому, что pH является логарифмом.

Но по этой же логике можно пойти дальше. Освободиться можно не только от синусов, но и от любых внутренних надстроек, которые кажутся ресурсоемкими. От эмпатии, если она замедляет принятие решений. От сомнений, если они размывают фокус. От рефлексии, если она тормозит темп. Зачем тратить энергию на обслуживание внутренних фильтров, если прямо сейчас они не приносят измеримой выгоды? Формально это выглядит как классическая корпоративная оптимизация: система сбрасывает косты, убирает «лишние» согласования и становится быстрее, жестче и агрессивнее на рынке.

И здесь мы снова упираемся в ловушку умозрительных моделей. Дело даже не в гуманизме или морали, а в чистом функционале. В бизнесе можно уволить явного бездельника, а можно — по ошибке — сократить ключевого специалиста, на котором держалась вся неявная архитектура процессов. Внутренние «сокращения» в психике работают точно так же.

Избавляясь от эмпатии или рефлексии как от балласта, человек часто не понимает, что увольняет своих главных системных инженеров. Сомнения и критический анализ — это датчики обратной связи. Эмпатия — инструмент калибровки внешних сигналов и прогнозирования чужого поведения. Способность остановиться и спросить себя «зачем?» — это главный предохранитель всей системы, защищающий её от перегрева и движения в тупик.

Коварство такой внутренней «чистки» в том, что развитие трудно подделать (ты либо можешь решить новую задачу, либо нет), а вот оптимизацию — легко, ведь она представляет собой отсутствие элементов. Снаружи ликвидация предохранителей выглядит как резкий взлет эффективности: человек стал непрошибаемым, продуктивным, перестал распыляться. Но по факту система просто потеряла управляемость. Она больше не способна контролировать ситуацию на длинной дистанции, потому что сама же вырвала с мясом свои навигационные приборы.

Под какую среду мы так слепо адаптируемся? Модель «эффективной личности», по которой мы себя пересобираем, часто списана с чужого глянцевого шаблона. Этот шаблон требует быть быстрым, линейным и максимально упрощенным механизмом. Мы послушно отрезаем от себя сложные функции, принимая это за прогресс.

А потом, когда реальность меняется и предъявляет спрос на гибкость, стратегическое мышление или удержание сложных социальных связей, выясняется, что эти инструменты давно ушли в рудимент. И произошло это не потому, что среда сделала нас сильнее, а потому, что наша оптимизация прошла по чужой схеме, оставив систему полностью слепой перед лицом реального кризиса. К счастью, мы можем освоить всё заново. И стратегическое мышление и даже логарифмы.

Глава 6. Успех и успешность

Современная культура путает не только суть с формой, но и результат с его демонстрацией. Чтобы разобраться, как это произошло, нам придётся изобрести пару понятий. Слово «успех» в словаре означает всего лишь достижение поставленной цели. Но под «успешным» человеком в разговорной речи понимается не тот, кто достиг цели. Подразумевается нечто другое — нечто, для чего в языке нет отдельного слова. Поэтому нам придётся его придумать. Пусть это будет «успешность» — для обозначения именно того, что обычно имеют в виду, говоря «успешный человек».

Это разделение по смыслам — условное. В живых текстах и разговорах такого отличия нет. Но нам необходимо как-то разделить эти смыслы, и мы назначаем их именно этим словам. По существу, слово «успех» мы не портим — оно сохраняет своё словарное значение. А вот слову «успешность» повезло меньше: мы нагружаем его новым содержанием.

Итак. Если успех можно определить через достижение цели, то успешность приходится определять через реакцию окружающих. И здесь появляется особенно показательный критерий — зависть. Мы считаем успешным того, кому завидуем, чьё место хотим занять. А сам человек получает возможность полагать себя успешным, если полагает, что другие испытывают зависть. Успешность — это успех, прошедший через витрину: оформление, монтаж, маркетинг и социальное одобрение. Не столько достижение, сколько его публично считываемая версия.

Можно сформулировать грубее: успеху не нужны зрители, успешности — нужны. А иначе, кто же тогда будет завидовать?

Результат и сигнал

Представим двух людей в одном и том же тренажёрном зале.

Человек А приходит, разминается, выполняет все запланированные упражнения по программе. Записывает результат в блокнот, или не записывает результат в блокнот, принимает душ и идёт дальше по своим делам. У него был конкретный план нагрузки, он его выполнил, получил результат и двинулся жить дальше.

Человек Б приходит в тот же зал, делает свой набор упражнений, но кроме того, ещё у него телефон на штативе. Он снимает небольшое кино про свою тренировку. Монтирует, накладывает музыку и переходы и выкладывает в сеть. Главное событие тренировки для него — не подъём веса, а производство сигнала о том, что он человек, который поднимает вес.

Оба были в зале. Оба что-то подняли. Но они действуют в разных логиках. Первый работает в категории успеха. Второй — в категории успешности.

Разница принципиальная, но она не моральная. Успех — это завершённый акт. Есть задача, есть действие, есть результат. Внешний наблюдатель не обязателен. Конечно, результат можно кому-то показать, но он от этого не становится более реальным. Успех существует сам по себе.

Успешность — уже не столько результат, сколько его социальная упаковка. Действие считается по-настоящему состоявшимся только тогда, когда превращено в сигнал, доступный чужому взгляду. Результат здесь либо вторичен, либо используется как сырьё для производства впечатления.

При этом важно не скатиться в простое осуждение. Сигнал сам по себе не плох и не является признаком тщеславия. Он необходим. Работодатель не видит вашу работу напрямую

— он видит резюме. Читатель не видит сразу вашего труда — он видит обложку и аннотацию. Зритель не знает, сколько часов вы провели за инструментом, — он видит три минуты на сцене. Сигнал — это способ сообщить о результате тем, кто не может проверить его лично. Без него социальная координация была бы невозможна. Так и ролик о тренировке может быть полезен, и вдохновит кого-то на более здоровый образ жизни, на занятие физкультурой.

Проблема начинается не там, где сигнал существует, а там, где его можно производить отдельно от того, о чём он должен сигнализировать.

Когда сигнал становится самостоятельным продуктом

Демонстрация успеха вообще старше слова «успешность». Первые разбогатевшие буржуа довольно быстро обнаружили, что деньги сами по себе не давали им того социального статуса, которым обладала аристократия. Поэтому богатство приходилось предъявлять. Дорогая одежда, украшения, дома, экипажи — всё это было одновременно потреблением и сообщением: теперь я тоже принадлежу к тем, кто может себе это позволить.

Причём здесь есть важная деталь. Чтобы продемонстрировать богатство, приходилось действительно быть богатым. Бриллиант нельзя было показать на фотографии, не купив бриллиант. Парадный экипаж нельзя было продемонстрировать, не содержа лошадей, кучера и конюшни. Демонстративное потребление имело жёсткую материальную привязку к реальности.

Сегодня между достижением и его демонстрацией гораздо меньше связи. Камера в кармане позволяет показывать не только то, чем мы обладаем, но и то, как мы хотим выглядеть. Можно демонстрировать удовольствие, не получая никакого удовольствия. Можно демонстрировать достижения, ничего особенно не достигая. Можно даже демонстрировать образ жизни, который существует только в тщательно выбранных нескольких минутах из суток.

И вот здесь возникает вопрос: что именно должен понять зритель, когда ему регулярно показывают чужую красивую жизнь? «Мне интересно» — возможно. «Я рад за этого человека» — тоже возможно. Но основная функция такого сообщения гораздо прозаичнее: у другого есть то, чего нет у меня.

Именно поэтому зависть так хорошо работает как единица успешности. Она не требует понимать чужую работу, образование, технологию или научный результат. Она требует только сравнения. И она требует, чтобы демонстрируемое было понятно без объяснений.

Вот почему успешность любит не сложные достижения, а считываемые удовольствия. Вкусная еда, красивое тело, отдых, свобода перемещения, дорогие предметы вокруг. Не нужно знать, как это было достигнуто. Не нужно понимать предметную область. Нужно лишь распознать: у него есть то, чего хотелось бы мне.

Сюдзи Накамура, нобелевский лауреат по физике и изобретатель синего светодиода, построил собственную лабораторию и продолжает работать с полупроводниками, выращивая кристаллические слои толщиной в атом. Объективного успеха здесь более чем достаточно. Но много ли людей знают о нём? Много ли будут завидовать человеку, который сутками калибрует реактор для эпитаксиального роста, добиваясь идеальной структуры нитрида галлия? Для массовой картины успешности его почти не существует. Потому что массовому наблюдателю нечего считывать. Нет яхты, нет пляжа, нет понятного жеста, который можно было бы примерить на себя.

Идеальная успешность вообще не нуждается в слишком ясном содержании. Наоборот, избыточная конкретика ей мешает. Чем абстрактнее образ, тем больше людей может проецировать в него свои мечты. У него может быть ноутбук, чашка кофе, спортивная форма и график

на экране. Не так важно, что именно происходит за кадром. Важно, что всё это безошибочно считывается как жизнь человека, занятого правильными вещами.

Успешность всегда коллективна в своём коде. Она может быть очень индивидуалистической на словах, но фактически опирается на общие шаблоны считывания. Определённый тип одежды, определённый стиль речи, определённая подача усталости («я много работаю, потому что востребован»), определённый тип отдыха («я умею качественно перезагружаться»), определённый тип страдания («мне тяжело, но я расту»). Человек хочет быть особенным и подтверждает это максимально стандартизированным набором признаков.

Похожая логика работает и в более приземлённых областях. Рынок труда формально является рынком навыков и опыта. Но на практике он во многом становится рынком их представления. Работодатель почти никогда не видит реальную работу человека напрямую. Он видит резюме, портфолио, профиль, сопроводительное письмо — то есть набор сигналов, по которым нужно угадать наличие результата. И человек с хорошо оформленным резюме часто получает больше шансов, чем человек с более сильным, но хуже упакованным опытом.

Это не обязательно несправедливость. Умение представить свою работу — тоже навык. Но это отдельный навык. И он не равен самой работе. И постепенно возникает перекос: рынок начинает оценивать не только способность решать задачи, но и способность убедительно сигнализировать о том, что ты умеешь их решать. Это не одно и то же. И чем сложнее проверить настоящий результат до заключения сделки, тем больше становится значение сигнала.

В некоторых случаях рассказ о деле оказывается дороже самого дела. Человек может написать программу, построить сервис, разработать продукт. А может рассказывать, как он это делает: делиться процессом, показывать этапы, объяснять решения. И довольно часто оказывается, что аудитория у второго больше, чем у первого. Это не обязательно обман. Просто производство сигнала масштабируется лучше, чем производство результата. Один человек может сделать ограниченное количество работы. Но наблюдать за этим могут тысячи и миллионы. В результате способность рассказывать о деле начинает цениться не меньше, а иногда и больше, чем способность его делать.

Успешность как форма занятости

И вот здесь мы подходим к самому важному. К асимметрии, которая, возможно, объясняет больше, чем всё остальное.

Успех завершается. Это его неудобное для рынка свойство. Если вы действительно решили задачу, наступает пауза. Можно переходить к следующей. Успех экономен. Он не требует бесконечного самообслуживания. Задача, действие, результат — и точка.

Успешность не завершается никогда. Её нужно постоянно подтверждать. Один удачный сигнал быстро теряет силу. Лента обновляется. Аудитория привыкает. То, что вчера выглядело как доказательство принадлежности к избранным, сегодня уже базовый уровень. Значит, нужно снова показывать движение. Снова демонстрировать, что вы в порядке, в росте, в игре. Сигнал, реакция, новый сигнал, новая реакция — и так по кругу, без естественной точки остановки.

В этом смысле успешность — это не состояние, а работа. Причём довольно изнурительная. Нужно всё время следить за производством собственного образа, за его актуальностью, за тем, чтобы он не отставал от общих стандартов зависти. Нужно быть не просто человеком, а собственным PR-отделом.

Успех работает с реальностью. Успешность — со следами реальности. С предметами, жестами, образами, которыми можно намекнуть на наличие результата, даже если сам результат остаётся за кадром.

Если человек действительно написал книгу, успех — это книга. Текст, структура, мысль, законченная работа. Успешность — это фотографии с ноутбуком, рассказы о писательской дисциплине, многозначительные фразы о творческом пути, кадры, где человек сосредоточенно смотрит в окно, пока на столе лежит раскрытый блокнот. Все эти вещи могут сопровождать реальное дело. Ничего преступного в них нет. Проблема начинается там, где следы начинают подменять собой содержание. Где человек занят уже не работой, а производством убедительных признаков работы.

Это видно в бизнесе, где образ предпринимателя заменяет построение работающего процесса. В науке, где важнее выглядеть интеллектуалом, чем добывать знание. В политике, где язык управления маскирует отсутствие управления. В личной жизни, где отношения начинают существовать для фотоотчёта о том, как хорошо устроена близость. Успешность — это цивилизация следов. Она живёт отпечатками, а не вещами. Намёками, а не функциями.

Почему именно сейчас

Можно, конечно, сказать, что люди всегда любили производить впечатление. Но наше время всё-таки особенное. Не потому, что люди стали хуже, а потому, что технически стало невероятно удобно жить в режиме постоянного вещания.

Раньше между реальной жизнью и её демонстрацией было гораздо больше трения. Нужно было либо физически находиться в кругу людей, перед которыми хочется блеснуть, либо тратить тонны усилий на создание репутации. Теперь у каждого в кармане лежит персональная студия по производству собственной «улучшенной» версии.

Это радикально меняет восприятие. Человек начинает жить не столько внутри самого события, сколько в перспективе того, как оно будет выглядеть на экране. Он не просто тренируется в спортзале, а параллельно прикидывает, под каким ракурсом это лучше снять. Не просто едет отдыхать, а заранее планирует кадры, которые подтвердят качество его жизни. Не просто читает, а краем глаза оценивает, насколько эстетично стопка книг смотрится в кадре. Он уже не просто развивается, а безостановочно производит доказательства своего роста.

Когда это происходит изредка — перед нами обычный элемент публичности. Когда постоянно — это пересобирает саму структуру мотивации. Человек начинает делать вещи не ради их прямого смысла, а ради их сигнальной ценности. Не чтобы прочитать книгу — а чтобы получить статус читающего. Не чтобы научиться — а чтобы казаться учащимся. Не чтобы построить — а чтобы выглядеть строящим.

В этот момент демонстрация успешности перестаёт быть просто приятным бонусом. Она начинает смещать на себя фокус внимания. Снял, смонтировал, выложил, проверил реакцию, ответил на комментарии, скорректировал образ, поддержал линию присутствия в сети... Заодно сравнил себя с теми, кто делает это ещё эффектнее, почувствовал лёгкую неполноценность, решил, что нужно быть более системным в демонстрации своей системности — и вот уже гигантский пласт жизни уходит не на реальные действия, а на обслуживание их цифровых следов.

Это не значит, что публичность вредна сама по себе. Иногда она полезна для продвижения. Иногда без неё действительно не достучаться до аудитории. Но как только репрезентация становится не инструментом, а самостоятельной средой обитания, происходит подмена. Человек перестаёт созидать и полностью переключается на управление впечатлением.

Идеальный продукт.

Если результатом развития считать изменение возможностей человека, то развитие можно закончить. Человек научился — задача решена. Написал книгу — книга написана. Построил систему — система работает. Успех имеет конец, а значит, плохо продаётся повторно.

Но если результатом считать демонстрацию того, что человек развивается, закончить невозможно. Всегда можно стать ещё более дисциплинированным, осознанным, продуктивным, собранным — и, главное, ещё убедительнее это показать. Саморазвитие даёт человеку практически бесконечный источник контента о себе. Сегодня ты встаёшь в пять утра. Завтра отказываешься от сахара. Послезавтра тридцать дней медитации. Потом рассказываешь о своём пути после выгорания. Потом о том, как вернулся в режим. И так далее, без естественной точки остановки.

Успешность даёт форму, саморазвитие — бесконечный сюжет для заполнения этой формы. А рынок получает продукт, который не заканчивается. Не нужно завершать работу — достаточно поддерживать поток демонстрации. Не нужно изменять возможности — достаточно производить убедительные признаки изменения.

Для рынка управления впечатлением это прекрасная новость. Потому что оно требует бесконечного потребления: вещей, сервисов, эстетики, обучения, упаковки, контентных стратегий, сообществ, наставников и, конечно, новых практик, которые помогут лучше поддерживать роль человека, у которого всё под контролем и в движении.

Если развитие — это изменение возможностей, то проверить его можно довольно просто: что ты теперь можешь делать такого, чего раньше не мог? Но этот вопрос скучный. Гораздо приятнее другой: насколько развитым я выгляжу? И рынок, разумеется, предпочитает второй. Потому что на первый можно ответить один раз. А на второй — никогда.

Глава 7. Саморазвитие как культ страдания

Саморазвитие — это не развитие вообще. Не тот процесс, о котором мы говорили до сих пор. Не адаптация к задаче. Не изменение структуры под реальность. Не появление новых функций в ответ на вызов среды или внутреннюю цель.

Почему? Потому что там, где есть настоящий запрос на развитие — внешний или внутренний, — человеку, как правило, не до саморазвития.

Когда человек действительно бьётся над задачей, он обычно не особенно занят производством образа «развивающегося субъекта». Он просто работает. И да, увлечённый человек забывает поесть и поспать. Альпинист идёт к вершине через усталость, холод и суровые бытовые условия. Ради достойной цели, ради интересной задачи, ради картины, песни или текста люди откажутся от отдыха, развлечения или удовольствия. Это всё так. Но не просто так, а ради цели.

Саморазвитие же представляет из себя особую форму занятости собой. Не как ответ на вызов. Не как работа над реальной задачей. А как способ предъявить что-то вместо успеха. Стремление, старание. Нужен не результат, а сам факт движения. Не функция, а процессуальный след. Не новое

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.