

ПАВЕЛ ЖДАНОВ

УБИТЫ ЛЮБОВЬЮ

как матери разрушают бизнес



Павел Жданов
Убиты любовью. Как
матери разрушают бизнес
Серия «Секрет успешных
отношений и семьи», книга 4

*<https://litres.ru/73775964>
SelfPub; 2026*

Аннотация

Есть один вопрос, который человек задаёт себе в три часа ночи — когда рядом никого нет и можно быть честным. Почему у меня не получается? Не в смысле денег и карьеры. В смысле — вообще. Жить так, как хочется. Чувствовать себя достаточно хорошим. Позволять себе больше.

И самое страшное — ты не можешь назвать причину.

Ты стараешься. Ты не глупый. Ты прочитал нужные книги и сделал всё, что говорили делать. Но что-то внутри — тихое, упрямое, безымянное — держит тебя там, где ты уже давно не хочешь быть.

Эта книга о том, откуда оно берётся. О первых годах, когда тебя ещё не было — был только маленький человек, который впитывал всё без фильтра. О любви, которая иногда ранит

сильнее равнодушия. О голосах, которые давно замолчали — но продолжают звучать.

Она не про виноватых.

Она про тебя.

Содержание

ЧАСТЬ I: КАК ЭТО РАБОТАЕТ. МЕХАНИЗМ РАЗРУШЕНИЯ	9
ГЛАВА 1. ПЕРВЫЕ СЕМЬ ЛЕТ: ПОЧЕМУ ЭТО ВАЖНЕЕ ВСЕГО	10
ГЛАВА 2. ДВАДЦАТЬ СПОСОБОВ УБИТЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ В КОЛЫБЕЛИ	18
ГЛАВА 3. НЕЙРОБИОЛОГИЯ МАТЕРИНСКОГО ПРОГРАММИРОВАНИЯ: ЧТО ГОВОРIT НАУКА	25
ГЛАВА 4. МАЛЬЧИК ИЛИ ДЕВОЧКА: КАК ПОЛ РЕБЁНКА МЕНЯЕТ ВСЁ	31
ЧАСТЬ II: КТО ОНИ – УБИЙЦЫ ЛЮБОВЬЮ	37
ГЛАВА 5. ГИПЕРОПЕКА: КАК МАТЕРИНСКАЯ ЗАЩИТА СОЗДАЁТ ВЗРОСЛОГО ИНВАЛИДА	38
ГЛАВА 6. КОНТРОЛЬ КАК ПРОФЕССИЯ: МАТЬ-АВТОРИТАРКА И ЕЁ НАСЛЕДСТВО	44
ГЛАВА 7. НАРЦИСС В ЮБКЕ: КОГДА МАТЬ – ЦЕНТР ВСЕЛЕННОЙ	49
Конец ознакомительного фрагмента.	50

Павел Жданов

Убиты любовью. Как матери разрушают бизнес

Посвящается всем мужчинам и женщинам, которые однажды осмелились задать самый страшный вопрос: «А вдруг проблема – во мне?» – и нашли в себе мужество честно ответить на него.

* * *

ВСТУПЛЕНИЕ: ПИСЬМО, КОТОРОЕ Я НЕ РЕШАЛСЯ НАПИСАТЬ ДЕСЯТЬ ЛЕТ

Есть вещи, о которых не принято говорить вслух.

Не потому что они неправда. А потому что правда – слишком неудобна. Слишком больна. Слишком разрушает то, во что мы привыкли верить с самого детства.

Я – гипнотерапевт. За последние двенадцать лет через мою практику прошло более шестисот человек. Предприниматели, топ-менеджеры, владельцы бизнесов – люди, которые по всем внешним признакам «должны были» быть успешными. У них были образование, амбиции, энергия. Многие из них читали правильные книги, ходили на правильные тренинги, нанимали правильных консультантов.

И всё равно – топтались на месте.

Выручка застывала на одной отметке. Партнёрства разваливались. Команды не слушались. Деньги утекали. Отношения трещали. И ни одно внешнее изменение – ни новый маркетолог, ни смена ниши, ни переезд в другой город – не давало результата.

Когда я начинал работать с ними в гипнозе – то есть тогда, когда сознательный ум отступает и подсознание начинает говорить без цензуры – я каждый раз обнаруживал одно и то же.

Не ленивых людей. Не глупых. Не невезучих.

Людей, которых запрограммировали на поражение ещё до того, как они произнесли своё первое слово.

И программировала их мама.

Это звучит жёстко. Я знаю. Поэтому я так долго не решался написать эту книгу. Мне не хотелось, чтобы её восприняли как атаку на материнство. Как попытку обвинить всех матерей в злом умысле. Это было бы неправдой – и одновременно слишком удобным способом уйти от сути.

Потому что суть – не в злом умысле. Суть – в том, что происходит с ребёнком в первые семь лет жизни. В том, как формируется его нервная система, его подсознательные программы, его отношение к себе, к деньгам, к риску, к успеху, к свободе. И в том, что именно мать – в подавляющем большинстве случаев именно она – является главным архитектором этих программ.

Не злодей. Не монстр. Просто – человек, у которого само-

го есть незаживающие раны. Который сам вырос в системе, где эти раны передавались из поколения в поколение. Который делал то, что считал правильным – или то, что умел. Или то, что сделали с ним самим.

Это не снимает ответственности. Но это меняет вопрос.

Вопрос не «кто виноват?» – этот вопрос никогда не приводит никуда, кроме как в тупик обид и претензий. Вопрос – «что с этим делать?»

Эта книга написана для тех, кто готов честно на него ответить.

Для предпринимателей и менеджеров, которые чувствуют невидимый потолок – и никак не могут понять, откуда он берётся.

Для мужчин, которые понимают, что что-то внутри держит их на месте – но не могут назвать это «что-то».

Для женщин, которые хотят воспитать детей иначе, чем воспитали их самих.

Для отцов, которые хотят понять, как стать противовесом разрушительным материнским программам.

И – да – для самих матерей. Которые любят своих детей и поэтому хотят знать: что именно я делаю не так?

Здесь нет эзотерики. Нет магии. Нет психоаналитических фантазий. Только то, что подтверждено нейронаукой, психологией развития, тысячами клинических случаев и историями реальных людей – некоторых из них вы знаете по имени, некоторых нет.

Истории, которые вы прочитаете в этой книге, реальны. Имена некоторых участников изменены с их согласия. Факты о публичных людях – задокументированы и подтверждены открытыми источниками.

Готовы?

Тогда – вперёд. Туда, куда страшно, но необходимо.

* * *

ЧАСТЬ I: КАК ЭТО РАБОТАЕТ. МЕХАНИЗМ РАЗРУШЕНИЯ

* * *

ГЛАВА 1. ПЕРВЫЕ СЕМЬ ЛЕТ: ПОЧЕМУ ЭТО ВАЖНЕЕ ВСЕГО

«Дайте мне ребёнка до семи лет – и я покажу вам взрослого человека».

– Аристотель

История, которую вы уже знаете – но не так

Вадим открыл свой первый бизнес в двадцать восемь лет. Небольшое рекламное агентство в Екатеринбурге. Первые два года – эйфория, рост, первые крупные клиенты. Потом – пять лет топтания на месте. Потом ещё один рывок, снова плато. Потом партнёр ушёл и забрал клиентскую базу. Потом пандемия.

Когда Вадим пришёл ко мне на первую сессию, ему было сорок один. Он сидел прямо, говорил чётко, улыбался – той характерной улыбкой человека, который привык держать лицо. И в первые пятнадцать минут перечислил мне все свои ошибки: неправильный маркетинг, слабая команда, неудачный выбор партнёра, недостаточная диверсификация.

– Значит, вы всё понимаете про свой бизнес, – сказал я.

– Да, – ответил он. – Поэтому я здесь. Потому что я понимаю всё – и ничего не меняю.

Это точная формулировка ловушки, в которой живут тысячи предпринимателей.

Они всё понимают умом. Они знают, что надо делать. Они

даже иногда делают – и всё равно возвращаются на то же место. Как будто внутри них установлен невидимый ограничитель скорости.

Откуда он берётся?

Чтобы ответить на этот вопрос, нам нужно вернуться. Очень далеко назад. Туда, где Вадим ещё не был никаким предпринимателем. Туда, где он был просто маленьким мальчиком.

Нейробиология первых семи лет: что говорит наука

Человеческий мозг – самый сложный объект во Вселенной, который мы знаем. Но в момент рождения он ещё в значительной мере незрелый. Большая часть нейронных связей не сформирована. И это – главная особенность человека среди всех живых существ.

Детёныш шимпанзе через несколько часов после рождения уже может держаться за мать. Человеческий ребёнок беспомощен годами. Но эта беспомощность – эволюционное преимущество: мозг формируется не «по умолчанию», как у большинства животных, а под влиянием среды. Он буквально «лепится» окружением.

Нейробиолог Брюс Липтон – автор книги «Биология веры», которую вы найдёте среди моих рекомендаций, – провёл многолетние исследования, показавшие: в период от рождения примерно до семи лет мозг ребёнка работает преимущественно в режиме тета-волн. Это то самое состояние, которое у взрослых наблюдается в лёгком гипнозе или в мо-

менты глубокой задумчивости – на границе сна и бодрствования.

Что это означает?

Это означает, что ребёнок до семи лет буквально живёт в трансовом состоянии. Его критический фильтр – та часть сознания, которая у взрослых анализирует и отвергает ненужную информацию, – ещё не развит.

Всё, что ребёнок видит, слышит, чувствует в этот период, – записывается прямо в подсознание. Без фильтра. Без анализа. Без возможности возразить.

Это подтверждает и профессор Дэниел Сигел из Калифорнийского университета – один из ведущих мировых специалистов по нейробиологии развития. В своей работе «Майндсайт» он показал, что именно в этот период формируется то, что он называет «нарративом привязанности» – базовая история, которую ребёнок рассказывает себе о том, каков мир и каков он сам в этом мире.

«Я в безопасности или в опасности?»

«Меня любят или нет?»

«Я достаточно хорош?»

«Мои потребности будут удовлетворены или нет?»

«Мир – место возможностей или угроз?»

Ответы на эти вопросы ребёнок получает не из слов. Дети до двух лет вообще не понимают слов в обычном смысле. Они получают ответы через:

– эмоциональный климат в доме;

- реакцию матери на его плач и потребности;
- выражение лица матери, когда она смотрит на него;
- прикосновения – есть ли они, какие они;
- то, как взрослые ведут себя, когда ребёнок делает что-то новое – поддерживают или пресекают;
- то, что говорится в его присутствии, даже если кажется, что он «ещё не понимает».

Это и формирует программу. Ту самую невидимую операционную систему, с которой человек потом живёт всю жизнь – и которая определяет, сможет ли он построить бизнес, удержать деньги, рисковать, доверять людям, требовать своё, говорить «нет».

Цифры, от которых становится не по себе

Вот несколько фактов, которые изменили моё понимание работы с людьми.

Исследование, проведённое в 2016 году группой учёных под руководством профессора Стива Коэна в Университете Питтсбурга, показало: дети, которые в первые три года жизни испытывали хронический стресс из-за непредсказуемого или холодного поведения матери, демонстрировали во взрослом возрасте устойчивые изменения в работе гипоталамо-гипофизарно-надпочечниковой оси – системы реагирования на стресс. Иначе говоря, их нервная система была буквально перепрограммирована на режим постоянной тревоги.

Исследование Гарвардского университета, которое началось в 1938 году и продолжается до сих пор, – самое длинное

в истории изучение человеческого счастья и успеха. Один из ключевых выводов, опубликованных в 2017 году: качество отношений с матерью в детстве входит в число надёжных предикторов экономического успеха в зрелом возрасте.

Не образование. Не IQ. Не удача. Не стартовый капитал.

Отношения с матерью.

Профессор Мэри Эйнсворт, разработавшая в 1970-х годах теорию стилей привязанности, показала: дети с «ненадёжной привязанностью» (возникающей из-за непоследовательного, контролирующего или эмоционально недоступного поведения матери) вырастают во взрослых, которые – даже при наличии всех внешних ресурсов – испытывают устойчивые трудности с:

- инициированием и удержанием значимых проектов;
- доверием партнёрам и делегированием;
- принятием риска (либо избегают его полностью, либо берут безрассудный);
- установкой цен на свои услуги (синдром «я не стою этих денег»);
- реагированием на неудачи (либо сдаются мгновенно, либо входят в разрушительный цикл самобичевания).

Слышите? Это прямое описание типичных проблем малого и среднего бизнеса.

Не рыночные условия. Не налоги. Не конкуренты.

Программа, записанная в первые семь лет.

Вадим и его мама

Когда я работал с Вадимом в гипнозе, мы вернулись в его детство. Он увидел – и вспомнил так ярко, как будто это происходило прямо сейчас, – как в шесть лет принёс домой рисунок. Нарисовал замок. Потратил на него несколько часов. Это было что-то особенное – он это чувствовал.

Мама посмотрела, кивнула и сказала: «Хорошо, но вот здесь башня кривая».

Всего несколько слов. Никакого злого умысла. Просто – поправила. Как она поправляла всегда: с лучшими намерениями, из желания, чтобы он делал всё правильно.

Но шестилетний мозг в состоянии тета-волн записал совсем другое. Не «я делаю замечательные вещи, которые можно улучшить». А: «То, что я создаю, – недостаточно хорошо».

Прошло тридцать пять лет. Вадим сидел в моём кресле и рассказывал, что никогда не поднимает цены выше рынка – «потому что клиенты уйдут». Что не выходит на крупные тендеры – «потому что там слишком сильные конкуренты». Что никогда не публикует свои кейсы – «потому что они недостаточно хороши».

Кривая башня. Тридцать пять лет в подсознании. И это – только одна история. Один рисунок. Одна фраза. Теперь умножьте это на тысячи взаимодействий за семь лет.

Почему именно мать – и почему это важно понять правильно

Прежде чем идти дальше, я хочу сказать нечто важное.

Эта книга – не про «плохих матерей». Это книга про систему, которая воспроизводит себя. Большинство матерей делают то, что делали с ними их матери. Делают это с любовью – или с тем, что они считают любовью. И часто – не осознавая последствий.

Отцы тоже влияют. Очень сильно. Но – по статистике и по нейробиологии – влияние матери в первые годы жизни качественно иное. Просто потому, что именно мать в большинстве культур и семей является главным объектом привязанности, главным источником безопасности, главным «зеркалом», в котором ребёнок видит себя впервые.

Профессор Дэниел Стерн из Женевского университета, один из крупнейших специалистов по раннему развитию, написал: «Лицо матери – это первое зеркало, в которое смотрит человек. И то, что он видит там, становится его первым представлением о себе самом».

Это не метафора. Это буквально нейробиологический факт.

И поэтому эта книга называется так, как она называется.

Убиты – потому что потенциал буквально гибнет. Не весь, не навсегда. Но та часть, которая могла бы раскрыться, – задушена.

Любовью – потому что инструментом разрушения чаще всего служит именно то, что считается любовью. Забота, контроль, защита, требовательность, жертвенность.

Перед вами самая неудобная правда, которую вы когда-либо читали.

* * *

ГЛАВА 2. ДВАДЦАТЬ СПОСОБОВ УБИТЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ В КОЛЫБЕЛИ

«Родители могут дать детям всё – кроме права на ошибку и права на собственную жизнь».

– Карен Хорни, психоаналитик

Если бы бизнес-инкубатор работал так, как некоторые семьи

Представьте такой эксперимент.

Вы создаёте бизнес-инкубатор. Задача – вырастить предпринимателей, которые никогда не смогут построить устойчивый бизнес. Какую программу воспитания вы бы разработали?

Я не шучу. Это рабочий инструмент диагностики. Когда понимаешь, что именно убивает предпринимательские качества, – начинаешь видеть это повсюду. В том числе – в собственном детстве.

Итак. Двадцать проверенных способов вырастить взрослого, который не сможет строить бизнес. Узнайте себя – или свою маму.

Способ № 1. Всегда решай за ребёнка

Не давайте ребёнку выбора. «Ешь суп, я знаю лучше». «Надень эту куртку». «Не дружи с этим мальчиком». «Иди

на юриста – в этом есть деньги».

Результат через двадцать лет: взрослый человек, который физически не умеет принимать решения. Который замирает перед выбором. Который ищет «правильный ответ» там, где его нет – потому что вся жизнь в него вкладывали идею, что правильный ответ всегда есть, и знает его кто-то другой.

В бизнесе это выглядит как бесконечное откладывание ключевых решений. «Я ещё не готов». «Сначала посоветуюсь». «Нужно ещё подумать». Пока конкурент уже запустил продукт и получает деньги.

Способ № 2. Критикуй результаты, игнорируй усилия

«Четвёрка – это не пятёрка». «Можно было лучше». «Почему не первое место?»

Ребёнок получает чёткое сообщение: твои усилия не считаются – считается только результат. Причём результат, соответствующий чужим стандартам.

Результат через двадцать лет: перфекционизм или полная апатия. Предприниматель либо никогда не запускает продукт («он ещё не идеален»), либо вообще не берётся за новое («всё равно не получится так, как надо»).

Способ № 3. Никогда не позволяй ребёнку рисковать

«Не лезь туда – упадёшь». «Не пробуй – получишь по рукам». «Зачем тебе это?»

Мозг, который никогда не имел опыта успешного преодо-

ления риска, в буквальном смысле не умеет это делать в зрелом возрасте. Потому что уверенность в своей способности справляться с неизвестностью – это навык, а не черта характера. Он формируется через опыт.

Результат через двадцать лет: человек, который видит угрозу там, где есть возможность. Который предпочитает стабильность росту даже тогда, когда стабильность – это медленная смерть.

Способ № 4. Связывай любовь с послушанием

«Если ты хорошо себя ведёшь, мама тебя любит». «Ты меня расстроил». «Смотри, как мама огорчилась».

Это – одна из самых разрушительных программ, которые существуют. Ребёнок делает вывод: любовь – условна. Её нужно заслужить. И он начинает тратить всю жизнь на то, чтобы нравиться, соответствовать, не разочаровывать.

Результат через двадцать лет: предприниматель, который боится сказать клиенту «нет». Который берёт убыточные заказы, лишь бы не потерять отношения. Который не может уволить токсичного сотрудника – «неудобно». Который устанавливает цены, исходя из того, что «не обидит» покупателя.

Способ № 5. Говори ребёнку, что деньги – источник зла или стыда

«Деньги до добра не доводят». «Богатые – все воры». «Не выпендривайся». «Скромнее надо быть».

Это – прямая программа финансового ограничения. Мозг не может одновременно стремиться к чему-то и верить, что

это что-то – плохо и опасно. Он выбирает безопасность.

Результат через двадцать лет: человек, который саботирует собственный финансовый рост. Теряет деньги сразу, как только их становится «слишком много». Не может нанять дорогих специалистов. Стесняется брать большие деньги за свою работу.

Согласно исследованию Кеннета Лаундса, опубликованному в Journal of Financial Therapy в 2011 году, более семидесяти процентов финансовых проблем взрослых людей имеют прямую связь с убеждениями о деньгах, усвоенными в детстве.

Способ № 6. Наказывай инициативу

Ребёнок что-то сделал сам – без разрешения. Разбил вазу, пытаясь помочь. Отрезал себе волосы. Провёл «эксперимент» на кухне.

Реакция матери в этот момент – это буквальный «урок», который записывается в подсознание: безопасно ли проявлять инициативу?

Если реакция – гнев, стыд, наказание – ответ ребёнка: нет. Не безопасно. Лучше не высовываться. Лучше ждать разрешения.

Результат через двадцать лет: менеджер, который не может сделать ничего без согласования. Предприниматель, который застывает на старте – и снова ищет «разрешения» от рынка, инвесторов, партнёров.

Способ № 7. Транслируй катастрофизм

«Не ходи туда – там опасно». «В нашей стране ничего не получится». «Все мужчины – предатели». «На людей нельзя рассчитывать».

Мозг ребёнка не проверяет эти утверждения – он принимает их как аксиомы. Это картина мира, которую он получает от самого авторитетного человека в своей жизни.

Результат через двадцать лет: предприниматель, который видит в каждом партнёре потенциального предателя, в каждой сделке – потенциальную ловушку, в каждом росте – предшественника падения.

Способ № 8. Сравнивай с другими детьми – не в пользу твоего

«Смотри, как Вася учится». «Катина дочка уже замужем, а ты...». «Все нормальные дети, а ты...»

Хроническое сравнение формирует у ребёнка устойчивое ощущение своей «недостаточности» – того, что психологи называют «базовым дефектом». Человек с базовым дефектом всю жизнь пытается доказать, что он достаточно хорош. И это доказательство никогда не заканчивается – потому что корень проблемы не во внешних достижениях.

Результат через двадцать лет: предприниматель, который работает не на своё видение, а на признание. Который строит бизнес не потому что ему это нравится, а потому что «так принято» или «чтобы все видели». И который, достигнув внешнего результата, всё равно чувствует пустоту.

Способ № 9. Не позволяй ребёнку испытывать нега-

ТИВНЫЕ ЭМОЦИИ

«Не плачь, ты же большой». «Нечего обижаться». «Прекрати злиться». «Успокойся, ничего страшного не произошло».

Эмоции – это информация. Злость говорит: здесь нарушение границ. Страх говорит: здесь риск. Обида говорит: здесь несправедливость.

Ребёнок, которому запрещают чувствовать, теряет доступ к этой информации. Он учится подавлять эмоции – но подавленные эмоции никуда не исчезают. Они уходят в тело и в подсознательные паттерны поведения.

Результат через двадцать лет: человек, который не чувствует сигналов собственного тела. Который не замечает, что сделка – плохая. Который не реагирует на тревогу за несколько месяцев до кризиса. Который продолжает вкладывать деньги в проект, который мозг давно уже распознал как провальный, – просто потому что не умеет слышать себя.

Способ № 10. Делай всё за ребёнка – во имя любви

«Дай я сделаю – у тебя руки не оттуда растут». «Ты ещё маленький». «Я сама».

Гиперопека – это не забота. Это – послание: ты некомпетентен. Мир слишком сложен для тебя. Без меня ты не справишься.

Этот посыл, повторяясь тысячи раз, формирует устойчивую выученную беспомощность – феномен, впервые описанный Мартином Селигманом в 1967 году. Человек буквально

перестаёт пробовать – потому что на подсознательном уровне убеждён: у меня всё равно не получится.

Результат через двадцать лет: предприниматель, который не умеет делегировать (потому что не верит, что кто-то сделает «правильно»), но и сам не вытягивает (потому что не верит в свои силы). Парализующий парадокс.

Оставшиеся десять способов мы рассмотрим в следующих главах, где будем говорить о конкретных типах матерей – убийц предпринимательского духа. А сейчас – о главном выводе первой части.

Главный вывод: это не характер, это программа

Когда я рассказываю это предпринимателям на своих выступлениях, у большинства из них происходит одна и та же реакция. Сначала – сопротивление. «Я сам себя сделал». «Мама тут ни при чём». «Это всё отговорки».

А потом – пауза. И тихое: «Блин. Это же я».

Потому что дело не в том, виновата мама или нет. Дело в том, что в голове взрослого человека работает программа, написанная в детстве. И эта программа – не его характер, не его судьба, не его «природа».

Программу можно переписать.

Именно об этом – вся эта книга.

* * *

ГЛАВА 3. НЕЙРОБИОЛОГИЯ МАТЕРИНСКОГО ПРОГРАММИРОВАНИЯ: ЧТО ГОВОРIT НАУКА

«Клетки, которые активируются вместе, связываются вместе».

– Дональд Хебб, нейробиолог

Зеркальные нейроны: почему дети становятся копиями своих матерей

В 1992 году итальянский нейробиолог Джакомо Риццолатти сделал открытие, которое изменило понимание человеческого обучения. Он обнаружил в мозге макак – а вскоре и людей – так называемые зеркальные нейроны: клетки, которые активируются не только тогда, когда сам человек совершает действие, но и тогда, когда он наблюдает за тем, как это действие совершает кто-то другой.

По сути, мозг «проживает» чужой опыт так, как если бы это был собственный опыт.

Для детей это имеет колоссальное значение. Ребёнок, наблюдая за матерью – её реакциями, эмоциями, поведением – буквально «репетирует» их внутри себя. И эти нейронные паттерны закрепляются.

Мать, которая реагирует на трудности паникой – растит

ребёнка, чей мозг настроен на паническое реагирование.

Мать, которая хронически тревожна – растит тревожного ребёнка.

Мать, которая при любой проблеме говорит «у нас нет денег на это» – закладывает в ребёнке нейронный шаблон финансового дефицита.

Мать, которая при любом успехе говорит «не хвастайся» – программирует ребёнка на подавление достижений.

Это не метафора. Это буквальный нейробиологический процесс.

Кортизол и адреналин: химия страха, которую мать передаёт ребёнку

Ещё более прямым механизмом передачи является гормональная среда.

Когда мать находится в состоянии хронического стресса, тревоги или страха, её организм постоянно вырабатывает кортизол – гормон стресса. Для новорождённого и ребёнка до трёх лет это имеет прямые физические последствия.

Исследование, опубликованное в журнале *Proceedings of the National Academy of Sciences* в 2012 году, показало: у детей, чьи матери испытывали высокий уровень тревоги и стресса в первые годы жизни ребёнка, наблюдались устойчивые изменения в гипоталамо-гипофизарно-надпочечниковой системе. Проще говоря: их система реагирования на стресс была хронически перегружена. Они реагировали на обычные жизненные ситуации так, как должны были бы ре-

агировать на реальную угрозу жизни.

Теперь представьте этого ребёнка через тридцать лет. Он открывает бизнес. Первая неудача – и его организм реагирует так, как будто на него напал медведь. Кортизол. Адреналин. Туннельное видение. Неспособность мыслить стратегически.

Не слабость характера. Буквально – химия мозга, сформированная в детстве.

Эпигенетика: программы, которые передаются через поколения

В 2013 году учёные из Университета Эмори под руководством Брайана Диаса опубликовали революционное исследование в журнале Nature Neuroscience. Они обнаружили, что страхи могут передаваться через поколения – не через культуру и воспитание, а буквально через генетический механизм.

Мышей приучили бояться запаха цветущей вишни – через условный рефлекс с неприятным воздействием. Потом у этих мышей рождались детёныши, и их детёныши – уже третье поколение. И все они демонстрировали выраженную реакцию страха на запах вишни – хотя сами никогда не сталкивались с неприятным опытом.

Это – эпигенетика. Механизм, при котором опыт одного поколения влияет на экспрессию генов следующего.

Применительно к человеку это означает: страхи вашей матери – и её матери, и её матери до неё – могут буквально

быть «записаны» в вашем теле. Страх бедности. Страх публичности. Страх успеха. Страх того, что тебя бросят.

Это не ваша слабость. Это – наследство.

Но наследство можно переоформить. Об этом – позже.

Окситоцин: почему привязанность к матери такая сильная – и почему это создаёт проблемы

Окситоцин называют «гормоном привязанности». Он вырабатывается при близком физическом и эмоциональном контакте, при прикосновениях, при кормлении грудью. И именно он обеспечивает то самое мощное чувство связи между матерью и ребёнком.

Но у окситоцина есть и другая функция: он закрепляет нейронные паттерны, связанные с человеком, к которому мы привязаны. Буквально делает их «истиной по умолчанию».

Это означает: когда мать транслирует ребёнку определённую картину мира – «ты недостаточно хорош», «мир опасен», «деньги – это зло», «ты не справишься без меня» – эта картина мира закрепляется в мозге особенно прочно. Потому что она связана с человеком, который является источником безопасности, тепла и выживания.

Отвергнуть эту картину – значит на уровне подсознания отвергнуть мать. А это – экзистенциальная угроза. Для детского мозга – буквально угроза смерти.

Вот почему так трудно менять убеждения, полученные от матери. Не потому что они «глубже» других. А потому что они «охраняются» мощнейшим гормональным и нейронным

механизмом привязанности.

Поэтому обычная когнитивная работа – «я понимаю, что это неправда, и буду думать иначе» – работает так плохо. Понимания недостаточно. Нужна работа на уровне подсознания.

История Алексея: когда нейробиология стала личной

Алексей – IT-предприниматель из Новосибирска. Умный, хорошо образованный человек с несколькими стартапами за плечами. Каждый раз, когда бизнес начинал расти – он находил способ его «сломать». Увольнял ключевых сотрудников накануне крупного контракта. Инвестировал в рискованные сделки в момент, когда нужна была осторожность. Конфликтовал с инвесторами на пороге закрытия сделки.

Сам он объяснял это «интуицией». «Я чувствовал, что что-то не так».

Когда мы начали работать в гипнозе, выяснилось кое-что интересное.

Его мать – сама предприниматель – потерпела крупный финансовый крах, когда Алексею было пять лет. Она потеряла бизнес, деньги, квартиру. На несколько лет семья жила в крайней нужде.

Алексей этого «не помнил» сознательно. Но его мозг – запомнил всё.

Мать в тот период была хронически тревожной, нестабильной, то плакала, то срывалась на ребёнке. И пятилет-

ний Алексей записал в подсознание: «Успех бизнеса – предвестник катастрофы». «Когда дела идут хорошо – жди беды». «Большие деньги – это опасность».

Каждый раз, когда его бизнес начинал расти, подсознание включало «защиту» – и он неосознанно делал что-то, что разрушало рост. Не потому что хотел провала. А потому что его мозг буквально ассоциировал успех с угрозой.

Осознание этого – в гипнозе, там, где слова не нужны, где всё видно напрямую – стало поворотной точкой. Не мгновенным чудом. Но началом реального изменения.

* * *

ГЛАВА 4. МАЛЬЧИК ИЛИ ДЕВОЧКА: КАК ПОЛ РЕБЁНКА МЕНЯЕТ ВСЁ

«Мать учит мальчика не тому, как быть мужчиной. Она учит его тому, как, по её мнению, должен выглядеть мужчина».

– Роберт Блай, поэт и культурный антрополог

Почему книга о бизнесе говорит о мальчиках – и почему это важно для всех

Если вы дочитали до этой главы – вы уже понимаете, что материнское программирование влияет на всех детей независимо от пола. Но есть принципиальная разница в том, как это программирование работает для мальчиков и для девочек.

И поскольку в малом и среднем бизнесе – особенно в России и странах СНГ – подавляющее большинство основателей и собственников составляют мужчины (по данным исследования «Опоры России» 2023 года, около 72% малых предприятий возглавляются мужчинами), мы должны понять: что именно происходит с мальчиком, когда мать – намеренно или нет – подавляет в нём то, что нужно для предпринимательства?

Что нужно мальчику для будущего предпринима-

тельства – и как это кастрируется

Конкретно.

Предпринимательство требует определённого набора качеств. Не каких-то мифических «генов успеха» – просто психологических навыков, которые либо развиваются в детстве, либо нет.

– Способность терпеть неопределённость. Не знать ответа – и не паниковать.

– Готовность к риску: взвешенному, осознанному.

– Способность противостоять мнению большинства – доверять своей оценке.

– Устойчивость к отказам и неудачам.

– Умение устанавливать и защищать границы – говорить «нет».

– Способность командовать – принимать решения, которые затрагивают других.

– Здоровое ощущение собственной ценности: «моя работа стоит этих денег».

Теперь – как типичное воспитание мальчиков в постсоветских семьях уничтожает каждый из этих навыков.

Неопределённость. «Ты должен точно знать, чего хочешь». «Определись наконец». Мальчика учат, что неопределённость – это слабость, а не нормальная часть жизни. Результат: взрослый, который принимает скоропалительные решения, лишь бы «определиться» – или, наоборот, застывает в ступоре, потому что боится неправильного выбора.

Риск. «Не лезь». «Ещё рано». «Сначала накопи». Мальчику не дают рисковать физически (лазить по деревьям, прыгать, падать) – и не дают рисковать социально и экономически. Результат: взрослый, у которого нет опыта «я рискнул – и справился». У него нет этого нейронного шаблона. Буквально некуда «поставить» новый рискованный опыт.

Противостояние мнению большинства. «Что люди скажут». «Будь как все». «Не выпендривайся». Мальчику внушают, что отличаться от других – опасно. Результат: взрослый, который строит бизнес «как принято», а не так, как видит сам. Который следует трендам вместо того, чтобы создавать их.

Устойчивость к неудачам. «Ты меня позоришь». «Такой большой – и плачешь». «Будь мужиком». Мальчику не позволяют «по-настоящему» обрабатывать неудачи – или требуют немедленно «взяться» и не горевать. Результат: взрослый, который либо избегает ситуаций, где можно ошибиться, либо разрушается при первом серьёзном провале.

Границы. «Нет – это не слово». «Не груби маме». «Делай, что говорят». Мальчика учат, что отказывать – неуважительно, что его «нет» не имеет веса. Результат: предприниматель, который не может сказать «нет» токсичному клиенту, невыгодному партнёру, невозможному дедлайну.

Командование. «Не командуй». «Не задавайся». «Ты ещё маленький, чтобы указывать». Мальчику подавляют лидерские импульсы. Результат: взрослый, у которого лидер-

ство вызывает стыд и тревогу. Который не умеет ставить задачи, требовать исполнения, увольнять. Который предпочитает «не конфликтовать» – и в итоге тянет всё сам.

Ощущение собственной ценности. «Не зазнавайся». «Ещё не заработал». «Кто ты такой, чтобы столько брать». Мальчику внушают, что чувствовать себя ценным – это гордыня. Результат: взрослый, который хронически занижает цену на свои услуги. Который работает за «спасибо». Который не умеет называть цифру и твёрдо её удерживать.

Особый случай: мальчики без отцов – или с «невидимыми» отцами

Отдельного внимания заслуживает ситуация, которая в России стала почти нормой: мальчики, воспитанные матерями без участия отца. По данным Росстата, около 30% российских детей воспитываются в неполных семьях, и в подавляющем большинстве случаев это семьи без отца.

Что происходит в таких семьях?

Мать, осознанно или нет, становится единственной «нормой». Единственной моделью. И если мать транслирует тревожность, гиперконтроль, избегание риска – мальчику просто не на что опереться, нет контрвеса. Нет отца, который показывал бы: риск – это нормально. Упасть и встать – это мужское. Требовать своё – это достоинство.

При этом важна оговорка: наличие отца само по себе не является гарантией. Отец, который постоянно присутствует физически, но эмоционально недоступен или пассивен, для

мальчика фактически является «невидимым». Эффект тот же, что и при его полном отсутствии.

Поэтому в главе о том, что делать отцам, мы поговорим не просто о «присутствии», а о качестве этого присутствия.

Девочки: другой сценарий, та же трагедия

Девочкам достаётся по-другому.

Их учат быть «удобными». Тихими. Не претендующими. Уступать. «Первыми протянуть руку». «Не конкурировать с мужчинами».

Типичные программы, которые получает девочка:

- «Женщина не должна быть умнее мужчины».
- «Твоё место – дом и семья».
- «Много зарабатывать – не женское дело».
- «Успешная женщина – одинокая женщина».

Когда такая девочка вырастает и пытается строить бизнес, она сталкивается с целым набором внутренних ограничений: синдром самозванца, невозможность называть высокие цены, страх конкуренции с мужчинами, постоянная потребность в одобрении.

И это – тоже мамино наследство.

Важный вывод этой главы

Пол ребёнка определяет специфику программирования – но не его наличие. И мальчики, и девочки получают из семьи программы, которые либо помогают им строить успешную жизнь, либо делают это крайне трудным.

Разница в том, что у мальчиков эти программы чаще все-

го прямо влияют на предпринимательский потенциал. Потому что эти качества, которые подавляются в мальчиках чаще всего – воля, риск, лидерство, самооценność, независимость – это именно те качества, без которых бизнес не строится.

Это не заговор матерей. Это – следствие культуры, которая сама воспроизводит себя через поколения.

Но это можно остановить. И это нужно остановить.

* * *

ЧАСТЬ II: КТО ОНИ – УБИЙЦЫ ЛЮБОВЬЮ

* * *

ГЛАВА 5. ГИПЕРОПЕКА: КАК МАТЕРИНСКАЯ ЗАЩИТА СОЗДАЁТ ВЗРОСЛОГО ИНВАЛИДА

«Самая жестокая вещь, которую вы можете сделать для своего ребёнка, – это сделать всё за него».

– Альфред Адлер, психолог

История Михаила

Михаилу сорок три года. Он обратился ко мне по рекомендации. Говорил спокойно, взвешенно – человек явно интеллигентный, начитанный. Рассказал о своём бизнесе: консалтинговая компания, восемь лет на рынке, приличная репутация. И одна проблема: он не может вырасти. Каждый раз, когда возникает возможность взять крупный контракт – что-то останавливает. Тело буквально отказывает. Учащённое сердцебиение, потливость, «ноги не идут».

– Это похоже на паническую атаку? – спросил я.

– Нет. Не паника. Просто... как будто кто-то держит за плечо и говорит: «Ты не справишься. Не берись».

Я спросил, как прошло его детство.

Михаил помолчал. Потом улыбнулся – той же устало-вежливой улыбкой, что я видел у многих людей его типа.

– Хорошее детство. Мама всё делала. Отличные условия были.

Мама всё делала. Вот оно.

Что такое гиперопека на самом деле

Гиперопека – это не просто «слишком много внимания». Это – специфический тип материнского поведения, при котором потребности матери (в контроле, в значимости, в уверенности, что всё под контролем) систематически подавляют потребности ребёнка в автономии, самостоятельности и собственном опыте.

Гиперопека – это не любовь. Это – страх.

Страх матери, что с ребёнком что-то случится. Страх потерять контроль. Страх оказаться «плохой матерью». Страх, что без неё ребёнок не справится – и это обнаружит её ненужность.

Но ребёнок, разумеется, этого не понимает. Он понимает только одно: мама делает за меня. Значит, я сам – не справлюсь.

Исследования: что гиперопека делает с мозгом

В 2014 году учёные из Питтсбургского университета провели исследование, охватившее более 250 детей в возрасте от двух до десяти лет. Они отслеживали стиль материнского поведения и затем измеряли ряд психологических показателей.

Результаты были однозначными: дети гиперопекающих матерей демонстрировали значимо более низкие показатели эмоциональной регуляции, терпимости к фрустрации и способности к самостоятельному решению задач.

Причём – и это критически важно – разница становилась ещё более выраженной в подростковом и юношеском возрасте. То есть гиперопека не «надоедала» детям, и они не «отрастали» сами. Напротив: чем дольше продолжалась гиперопека, тем глубже закреплялась беспомощность.

Профессор Венди Гролник из Университета Кларка ввела термин «контролирующее материнство» и показала: дети таких матерей во взрослом возрасте значительно чаще демонстрируют черты выученной беспомощности – феномена, при котором человек прекращает попытки изменить ситуацию, даже когда у него есть для этого возможность.

Мартин Селигман, открывший выученную беспомощность в экспериментах с собаками в 1967 году, позднее применил эту концепцию к людям. Его вывод: выученная беспомощность – это не черта личности. Это – усвоенный опыт. И он меняется, когда меняется опыт.

Синдром Питера Пэна: взрослый, который не вырос

Психолог Дэн Кайли в 1983 году описал «Синдром Питера Пэна» – психологический паттерн, при котором взрослый мужчина демонстрирует устойчивую инфантильность: неспособность принимать решения, уходить от ответственности, зависимость от одобрения других (читай: от «мамы» в разных её воплощениях).

Этот синдром – прямое следствие гиперопекающего воспитания.

В бизнесе он выглядит так:

- предприниматель не может уволить некомпетентного сотрудника («мне его жалко»);
- не может отказать клиенту в невозможном запросе;
- ищет «наставника», который скажет, что делать – и когда находит, начинает зависеть от него, как от мамы;
- не умеет выдерживать паузу в переговорах – первым «ломается» и уступает;
- принимает бизнес-решения, основываясь на том, «что скажут» – клиенты, партнёры, конкуренты.

Это – Питер Пэн в деловом костюме. Внешне взрослый. Внутри – пятилетний мальчик, ждущий разрешения.

Три мифа о гиперопеке, которые пора выбросить

Миф первый: «Моя мама так делала, потому что любила». Да. И это делает гиперопеку такой разрушительной. Потому что когда тебя убивает любовь – трудно назвать это убийством. Трудно от этого защититься. Трудно это осознать.

Но намерение не равно результату. Мать может любить своего ребёнка всем сердцем – и при этом наносить ему вред своей гиперопекой. Это не противоречие. Это – трагедия.

Миф второй: «Дети из гиперопекающих семей вырастают более защищёнными». Всё с точностью до наоборот. Именно дети из таких семей вырастают наиболее уязвимыми. Потому что их не научили справляться. Их всегда от этого ограждали.

Исследование, опубликованное в Journal of Child and Family Studies в 2020 году, показало: взрослые, выросшие в условиях гиперопеки, значительно чаще страдают от тревожных расстройств, депрессии и социальной тревожности – потому что у них не сформированы базовые навыки совладания со стрессом.

Миф третий: «Лучше перестраховаться». Для ребёнка риск – это не угроза. Это – обучение. Падение с дерева – это урок о высоте, равновесии и последствиях. Ссора с другом – это урок о границах и примирении. Проигрыш в игре – это урок об устойчивости.

Мать, которая убирает все риски из жизни ребёнка, убирает вместе с ними и его способность учиться на опыте.

Михаил: продолжение истории

Когда мы с Михаилом работали в гипнозе, он увидел один повторяющийся образ из детства: мама стоит за его спиной. Всегда. Когда он делал уроки – стояла, поправляла. Когда шёл в магазин – шла следом. Когда поступал в вуз – выбирала специальность.

И в какой-то момент он осознал – не умом, а той глубокой частью себя, которая открывается только в работе с подсознанием, – что рука, которая держит его за плечо и говорит «не справишься», это – мамина рука. Не злобная. Любящая. Но – не пускающая.

Это было важным моментом. Не потому что «виновата мама». А потому что теперь у него было имя для этого чув-

ства. И имя – это начало власти над ним.

Через четыре месяца работы Михаил взял первый крупный контракт в своей жизни. На сумму, которая раньше казалась ему «нереальной».

Рука всё ещё иногда появлялась. Но он уже знал, чья она. И знал, что может идти вперёд – даже если она держит.

* * *

ГЛАВА 6. КОНТРОЛЬ КАК ПРОФЕССИЯ: МАТЬ- АВТОРИТАРКА И ЕЁ НАСЛЕДСТВО

«Авторитарные родители – это те, кто не умеет любить, но умеет требовать».

– Виктор Франкл, психиатр и философ

Портрет

Её голос в вашей голове никогда не молчит.

«Ты делаешь это неправильно». «Так не принято». «Что о тебе подумают». «Немедленно прекрати». «Я сказала нет».

Мать-авторитарка не просто управляет. Она создаёт в ребёнке внутреннего надзирателя – голос, который никуда не уходит даже после того, как сама мать исчезает из поля зрения.

Такой тип материнского поведения исследователи часто называют «авторитарным родительством» – в отличие от «авторитетного». Разница принципиальная.

Авторитетный родитель устанавливает правила – но объясняет их. Он гибок, открыт к диалогу. Требователен – но с уважением к ребёнку как личности.

Авторитарный родитель устанавливает правила – потому что так надо. Потому что он так сказал. Потому что он знает лучше. Диалог не предусмотрен. «Я сказала» – это конец

разговора.

Психолог Диана Баумринд, создавшая классификацию стилей родительства в 1960-х годах, показала: дети авторитарных матерей имеют хорошие показатели в школе (послушание, выполнение инструкций), но значимо более низкие показатели по самооценке, социальным навыкам и – что критически важно – способности к самостоятельному инициированию.

Говоря проще: они хорошо делают то, что им говорят. И плохо – то, что придумали сами.

Подчинённый мозг: что происходит нейробиологически

Нейробиологи из Орегонского университета в 2019 году провели серию экспериментов, которые показали: дети, выросшие в условиях жёсткого родительского контроля, демонстрируют сниженную активность в префронтальной коре – зоне, отвечающей за планирование, принятие решений и инициативу. Зато у них наблюдается повышенная активность миндалевидного тела – центра страха и реакции на угрозу.

Что это значит для бизнеса.

Префронтальная кора – это СЕО вашего мозга. Она ставит цели, строит стратегии, анализирует риски, принимает решения.

Миндалевидное тело – это начальник службы безопасности. Его задача – защитить вас от опасности.

Когда эти две системы разбалансированы в пользу страха – человек реагирует на рабочие ситуации так, как будто они угрожают жизни. Потенциальный клиент, который задаёт неудобный вопрос, вызывает ту же нейронную реакцию, что и нападение. Конкурент, который выходит на рынок, воспринимается как экзистенциальная угроза.

В таком состоянии невозможно думать стратегически. Невозможно рисковать. Невозможно доверять.

Сергей Полонский: история публичная, но поучительная

Российский девелопер Сергей Полонский – один из самых известных примеров предпринимателя, чья биография демонстрирует классические черты человека с «авторитарным материнским наследством».

Полонский вырос в небогатой семье. Мать – властная, требовательная, с высокими ожиданиями. В интервью он неоднократно говорил о стремлении доказать что-то «тем, кто не верил».

Это – типичная история человека с «базовым дефектом»: внешние достижения как способ заглушить внутренний голос матери, говорящей «ты недостаточно хорош».

К 2007 году Полонский был одним из богатейших людей России. Говорил, что «у кого нет миллиарда – тот может идти в ...». Строил самые дорогие небоскрёбы в Москве. Демонстрировал сверхуверенность, доходящую до самодеструкции.

А потом – крах. Уголовные дела. Арест. Потеря бизнеса.

Психологический рисунок этой истории прост: человек, который не может остановиться, потому что внутри него живёт голос матери-авторитарки, говорящей «докажи». Который набирает скорость не ради бизнеса – а ради доказательства. Который не умеет вовремя притормозить, потому что «притормозить» в его системе означает «проиграть».

Я не диагностирую Полонского – я не его терапевт. Но этот паттерн слишком узнаваем среди людей, с которыми я работаю: компульсивный рост без стратегии, за которым всегда стоит детская потребность «наконец стать достаточно хорошим».

Как авторитарная мать «лепит» менеджера, а не предпринимателя

Вот парадокс, который я наблюдаю постоянно.

Люди, выросшие у авторитарных матерей, нередко делают блестящую карьеру в корпоративной среде. Они исполнительны. Они не нарушают правил. Они выполняют KPI. Они умеют работать в чёткой иерархии.

Но когда они пытаются создать собственный бизнес – начинаются проблемы.

Потому что бизнес не имеет внешней иерархии. В бизнесе нет «мамы», которая скажет, что правильно. Там нужно самому создавать правила, самому определять направление, самому быть «голосом авторитета».

И вот тут внутренний надзиратель, посаженный автори-

тарной матерью, начинает саботировать. Он говорит: «Ты не имеешь права принимать такие решения». «Кто ты такой, чтобы командовать». «Что скажут другие».

Это и есть «стеклянный потолок» – невидимый, но вполне реальный ограничитель, который не даёт предпринимателю вырасти.

Что делать с этим?

Первый шаг – это осознание. Не «моя мама была плохой». А: «В моей голове живёт голос, который не мой. И я имею право выбрать другой».

Это начало. О том, как продолжать, – в части пятой этой книги.

* * *

ГЛАВА 7. НАРЦИСС В ЮБКЕ: КОГДА МАТЬ – ЦЕНТР ВСЕЛЕННОЙ

«Нарциссические матери не воспитывают детей. Они используют их».

– Карина Скеллерн, психотерапевт

Когда ребёнок – это продолжение матери

Антон помнит, как мама водила его на выступления. Он танцевал. Хорошо. Занимал места. И каждый раз – победа была маминой.

«Мы с Антоном заняли первое место».

«Антон – это я, только лучше».

«Когда Антон выигрывает – я чувствую, что не зря жила».

Он пытался бросить танцы в двенадцать лет. Мама плакала три дня. Говорила, что он убивает её своей неблагодарностью. Что она всё для него.

Антон продолжал танцевать ещё пять лет. Ненавидя каждую минуту.

Сегодня ему сорок. Он занимается бизнесом, которым занимается не потому что хочет – а потому что «так получилось». Который не приносит денег – потому что он вкладывает в него не себя, а образ того, кем хочет видеть его кто-то другой. Потому что он до сих пор не знает, чего хочет сам.

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.