



12 УБИЙЦ ТВОЕЙ ЖИЗНИ И ТВОЕГО СЧАСТЬЯ



СОДЕРЖИТ
НЕЦЕНЗУРНУЮ
БРАНЬ

18+

НИКОЛАЙ МИХАЙЛОВИЧ

Николай Цветаев

12 Убийц твоей жизни

и твоего счастья

<https://litres.ru/73919813>

SelfPub; 2026

Аннотация

Ты замечал, что всё нормально, а радости нет? Вроде стараешься, а сил с каждым годом меньше?

Я тоже это заметил

Оказалось, есть вещи, которые меня тормозят, крадут энергию и отбрасывают назад. Я назвал их палачами. Их ровно двенадцать.

Ирония в том, что я до сих пор сам в них попадаю. Как курильщик — он же знает, что сигареты убивают, но всё равно тянется. Так и я. И разница огромна: я хотя бы вижу этого убийцу в лицо. И перестаю верить, что «так надо».

Эта книга — не инструкция «как стать идеальным». Я мудрец. Я такой же. Просто много раз бился головой в одну и ту же стену

Внутри каждой главы:

— пример из истории (живой, не из учебника)

— Анатомия того, как ты попадаешь в эту ловушку

— плачевные последствия, если ничего не менять

— и метафорический яд — образ, который легко запомнить

Книга временами неприятная. Потому что правда про самого себя — она редко бывает сладкой.

Но если ты устал ждать «настоящей жизни» и готов просто посмотреть на свои грабли — открывай главу 1.

Содержание

Глава	5
Предисловие Автора	6
ГЛАВА 1. УБИЙЦА 1	8
ВСЕ ТВОИ МЕЧТЫ И ЖЕЛАНИЯ — НАВЯЗАНЫ ДРУГИМИ	8
ГЛАВА 2. УБИЙЦА 2	27
ТЕБЕ НЕ НУЖНЫ МИЛЛИАРДЫ ДЛЯ СЧАСТЬЯ	27
Конец ознакомительного фрагмента.	46

Николай Цветаев
12 Убийц твоей жизни
и твоего счастья

Глава

Предисловие Автора

Привет, это моя новая книга, в которой я описал 12 вещей, которые тормозили меня, высасывали из меня силы, в конце концов ставили мою жизнь на паузу и отбрасывали меня назад. Врать не буду: многие из этих вещей, понимая, насколько они вредны лично для меня, я всё равно делаю, так как это уже моё естество и очень сильная привычка, и мне тяжело от этого отказаться, как курильщику от сигарет. Он понимает, что отравляет себя за деньги, но ничего не может с этим поделать.

И если ты, дорогой читатель, сможешь воплотить всё, что я опишу, — я буду аплодировать тебе стоя, честно.

В этой книге я описал суть проблемы, пример из истории к каждой проблеме (убийце жизни) и анатомию попадания в капкан, в которые я неоднократно попадал сам, последствия того, что с тобой произойдёт, если ты будешь закрывать глаза на всё описанное и продолжишь исполнять эту дичь.

Книга будет разбита на 12 глав, и каждая глава будет написана в новом стиле, который я указал выше, для твоего удобства, друг мой. Главное, что я хочу донести этой книгой, — это показать тебе то, что я понял за свою жизнь: чего 100% лучше не делать, что точно стоит делать и над чем стоит задуматься и сделать выводы лично тебе.

Желаю приятного прочтения (хоть временами и будет

неприятно) и хорошего настроения. Приступай к главе 1

ГЛАВА 1. УБИЙЦА 1

ВСЕ ТВОИ МЕЧТЫ И ЖЕЛАНИЯ — НАВЯЗАНЫ ДРУГИМИ

Суть убийцы

Ты сейчас хочешь что-то. Много чего. Новую работу. Квартиру побольше. Похудеть на пять килограммов. Купить тот диван, который видел в Instagram. Начать бегать по утрам. Выйти замуж или жениться. Родить детей. Отправить детей на кружок английского. Накопить на море.

Я тебя умоляю. Откуда всё это взялось в твоей голове?

Ты думаешь, изнутри? Из глубины души? Нет, дружище. Туда кто-то поселился. Кто-то умный, хитрый и очень заинтересованный в том, чтобы ты хотела именно это, а не то. И этот «кто-то» — не дьявол, не спецслужбы (хотя и они тоже, но в другой главе). Это просто — другие люди.

Родители, которые не стали художниками, а стали бухгалтерами, и теперь свято верят, что «нормальный человек должен иметь стабильный доход». Твоя подруга, которая выло-

жила сторис с Бали, и у тебя что-то кольнуло в груди — не потому что ты хочешь на Бали, а потому что тебе показалось, что ты *должна* хотеть на Бали так же сильно, как она. Реклама, заплатившая миллионы долларов за то, чтобы ты связала слово «счастье» со стиральным порошком.

Вот главный убийца — ты никогда не задумывалась, твоё ли это желание. Ты просто взяла его на прокат. А в конце жизни выяснится, что ты откатала чужой сценарий, чужими красками, на чужой съёмочной площадке, а свои декорации так и не построила.

И да, сейчас ты скажешь: «Ну нет, вот эту машину я хочу сам, я в ней нуждаюсь». Окей. А почему именно эту марку? Потому что сосед сказал, что она надёжная? Или потому что в детстве папа ездил на такой? Или потому что блогер в ютубе сделал обзор и сказал, что «в этом году это лучший выбор»? А ну да, это же ты сам придумал, конечно.

Короче. Попали. Но это лечится. Только сначала надо посмотреть правде в глаза. Правда будет неприятной. Обещаю.

Приговор истории

Ладно, хватит нравоучений. Перейдём к доказательствам. Потому что я не просто так слюни распускаю. История — она как прожектор, высвечивает наши грязные закоулки.

История первая. Как Эдвард Бернейс научил женщин курить (1929 год)

Нью-Йорк. Конец 1920-х. Курение среди женщин — табу. Если женщина закурит на улице, на неё будут показывать пальцем. Мужчины курят, женщины — нет. Производство сигарет теряет половину рынка.

И тут появляется Эдвард Бернейс. Племянник Зигмунда Фрейда, между прочим. Человек, который понял: не надо рекламировать товар. Надо рекламировать идею, а товар привязать к ней.

Бернейс делает гениальный, циничный до скрежета ход. Он находит психоаналитика А. А. Брилла (да, того самого, который переводил Фрейда на английский). Брилл пишет статью о том, что «сигареты для женщин — это факелы свободы. Подавление желания курить — это подсознательная зависть к мужской свободе».

Как тебе такое, дорогой читатель? Сигарета = фаллический символ = свобода = борьба с патриархатом.

Бернейс организует парад Пасхи 1929 года. Он нанимает десять молодых красивых женщин. Инструктирует: «В момент, когда я дам знак, вы одновременно зажигаете сигареты и идёте в параде». Пресса предупреждена. Фотографы на месте.

Фотография «Собачьего полдника»? Не слышал. А фото-

графия «Факелы свободы» облетела всю Америку.

Через год продажи сигарет среди женщин выросли на 330%.

Ты сейчас думаешь: «Я не курю, меня это не касается». Ошибаешься. Механизм тот же. Сегодня Бернейс не виден. Вместо него — алгоритмы. Вместо сигарет — «осознанное потребление», «карьерный рост любой ценой», «бери от жизни всё». Те же самые факелы свободы, только дымят сильнее.

Цитата Бернейса из его мемуаров «Пропаганда» (1928):

«Сознательное и разумное манипулирование привычками и мнениями масс является важным элементом демократического общества. Те, кто управляет этими скрытыми механизмами, составляют невидимое правительство, которое является истинной властью нашей страны.»

У него язык не повернулся назвать это «невидимым правительством». Ты живёшь в этом. И меня бесит не столько сам Бернейс — он честный жулик. Бесит, что мы до сих пор ведёмся.

История вторая. Стенли Милграм: как формулировка меняет желание

Психолог Стенли Милграм (тот самый, который показал, что 65% людей ударят током невинного человека, если белый халат скажет «так надо») в 1969 году сделал более ти-

хий, но страшный эксперимент.

Он пригласил студентов Колумбийского университета. Задача простая: оценить качество кофе из нового автомата.

Но фишка была в анкете. Милграм раздал три вида анкет: Первая — нейтральная. Без подсказок.

Вторая — содержала один пример: «Напиток бодрит, но немного горчит».

Третья — содержала пять восторженных примеров: «Лучший кофе в моей жизни!», «Божественный вкус!», «Теперь не могу без него!»

Результат? Студенты из третьей группы поставили кофе на 42% выше по шкале «нравится», чем из первой. Но самое интересное — когда их спросили «Повлияли ли на вас эти примеры?», **84% ответили, что нет.**

Восемьдесят четыре процента были уверены, что «сами решили», что кофе офигенный. Хотя их мнение полностью сконструировал Милграм за пять минут бумажкой.

Проекция на жизнь: ты сейчас считаешь, что хочешь ипотеку, потому что «так надо для взрослой жизни». А откуда взялась эта «взрослость»? Из примеров, которые тебе скормили родители, универ и телевизор. И ты даже не замечаешь этого.

Читатель, сделай паузу. Прямо сейчас. Посмотри на одно своё сильное желание — купить айфон последней модели, поехать в Турцию, получить повышение. Задай себе вопрос вслух: «Кто первый сказал мне, что это круто?» Не отмахивайся.

вайся. Вспомни лицо, голос. Это был твой голос? Или папин? Или блогерши, у которой идеальная жизнь в инстаграме? Вот. Тишина в ответе и есть твой убийца.

История третья. Как «турецкий Мердок» обманул целую нацию (Турция, 1990-е)

Не буду врать, Ахмет Окай — полузабытая фигура даже в Турции. Но он прошёл в историю маркетинга как один из самых циничных. В 1994 году турецкая компания «Тан» выпустила сок в тетрапаках. Продажи были нулевые. Люди пили соки других брендов.

Окай, глава маркетинга, понимает: люди не хотят *этот* сок, потому что их *желания* уже оккупированы конкурентами.

Что он делает? Он не рекламирует вкус. Он запускает слух: «В новом соке "Тан" есть витамин, которого нет в других соках. Он замедляет старение».

Слух подхватывают газеты. Окай не подтверждает. Он просто скромно молчит. Когда репортёры звонят в компанию, секретарша говорит: «Мы не комментируем слухи». Это работает лучше любой рекламы.

Продажи «Тан» взлетают на 700% за полгода.

Через год выясняется, что «секретного витамина» нет. Состав тот же, что и у всех. Но компанию не наказывают — потому что Окай ни разу не сказал правду. Он просто поз-

волил людям самим придумать желание. И люди его придумали.

Как тебе такое, читатель? Ты сейчас хочешь не «улучшить свою жизнь». Ты хочешь «секретный витамин», которого на самом деле нет. И продавец твоих иллюзий улыбается и ждёт оплату.

История четвёртая. Трагедия Ника Дрейка: талант, который не хотел быть талантом

Печальная история. Не для слабонервных.

Ник Дрейк — английский музыкант. 1970 год. Он записывает альбом «Five Leaves Left». Гениальный мелодичный фолк. Критики в восторге. Продюсер Джо Бойд говорит: «Ты станешь новым Бобом Диланом».

И Ник ломается. Он не хотел быть новым Диланом. Он хотел играть для друзей в пабе. Он ненавидел студии, интервью, славу. Его навязали. Родители (оба инженеры) говорили: «Сынок, музыка — это хобби, найди нормальную работу». Лейбл говорил: «Ты должен выступать, иначе какой смысл?».

Ник выбирает среднее: он выпускает ещё два альбома, почти не рекламируясь. Продажи нулевые.

В 1974 году Ник Дрейк умирает от передозировки антидепрессантов. Ему 26 лет.

Его третий альбом «Pink Moon» считается шедевром. Но

автору было уже всё равно.

Вот что делает навязанная мечта. У Ника был талант. У Ника была возможность. Но чужие голоса — отца, лейбла, критиков — разорвали его на части. Он пытался угодить всем. В итоге не угодил никому, даже себе.

Цитата Ника из письма другу (1972):

«Я больше не знаю, хорошо ли то, что я делаю. Потому что одни говорят — гениально, другие — никчёмно, а я просто хотел играть на гитаре в тишине. А теперь получается, что тишина — это самое дорогое, чего у меня нет.»

Вот тебе цена чужой мечты. Иногда — 26 лет.

Анатомия ловушки

Теперь разберём по косточкам, как этот убийца забирается в твою квартиру, садится в твоё кресло и начинает командовать твоим пультом.

У нашей главы будет внутренняя структура. Я её сделаю простой и жёсткой, как армейский устав, — потому что эту главу надо запомнить, а не просто пролистать.

Структура «Анатомии ловушки» (единая для всех 12 глав):

Механизм заражения — как именно враг проникает в сознание.

Твой внутренний монолог — то, что ты говоришь себе, оправдывая рабство.

Болевые точки — почему именно ты уязвим (слабости, которые эксплуатируются).

Минута честности — прямой вопрос без прикрас.

Эффект бабочки в идиоте — как маленькое навязанное желание приводит к катастрофе всей жизни.

1. Механизм заражения

Есть пять способов, которыми чужие желания становятся «твоими». Я перечисляю. Ты узнаёшь себя.

Способ первый: «Золотая середина» (эффект Абсциссы)

Твой мозг устроен так, что он ищет компромисс не между «хорошо» и «плохо», а между «говорят все» и «говорят избранные». Социальная психология называет это *информационным влиянием*.

Эксперимент Музафера Шерифа (1936). Людей сажали в тёмную комнату и просили оценить, насколько сдвинулась световая точка (автокинетический эффект — точка вообще не двигалась, но мозгу казалось, что двигается). Когда люди отвечали в одиночку, ответы разнились. Когда их собирали в группы, ответы сползались к одному числу. Через неделю люди, отвечая в одиночку, продолжали называть то же групповое число.

Они интериоризировали чужое мнение. То есть «съели» его и забыли, что прожевали чужое.

Как это работает с желаниями: ты слышишь от пятерых коллег, что «нужно купить квартиру в ипотеку, пока цены не выросли». Твой внутренний голос: «Ну да, логично». А затем ты чувствуешь это как *своё* желание. Но если бы ты жила на острове без коллег, тебе бы и в голову не пришло брать кредит на 20 лет.

Способ второй: «Айфон в рукаве» (принцип Бернейса)

Связывание товара (или идеи) с уже существующей сильной эмоцией.

Рекламные объявления не говорят: «Купи этот пылесос». Они показывают улыбающуюся маму, которая играет с ребёнком, а в углу стоит пылесос. В мозге: счастье = мать = ребёнок = пылесос. Позже, когда ты увидишь этот пылесос, подсознательно активируется участок «счастья».

Профессор Стэнфорда Роберт Чалдини назвал это «принципом ассоциации». И сказал горькую вещь:

«Люди покупают не то, что им нужно. Они покупают то, с чем они хотят ассоциироваться.»

Ты хочешь новую сумку не потому, что старая порвалась. А потому что девушка из Instagram с этой сумкой выглядит *свободной и успешной*. И твой мозг решил: сумка = свобода. А продавец сумки знает математику и смеётся над твоей «свободой».

Способ третий: «Невидимый учитель» (интроекция)

Психоанализ, спасибо Карен Хорни (не путать с Хорни, это она). Понятие *интроекции* — когда ребёнок «впитывает» ценности родителей без критики, потому что родители = безопасность.

Ты думаешь, что хочешь быть врачом, потому что «помогать людям — это благородно». Но откуда эта фраза? От мамы. А мама её от бабушки. А бабушка — потому что в 1953 году престиж профессии врача был невероятно высок, и все хотели, чтобы их дети стали врачами.

Прошло 70 лет, а ты до сих пор лечишь чужие зубы и ненавидишь свою работу. Потому что желание не твоё. Оно интроецировалось, как компьютерный вирус, и теперь ты его производишь, как заезженную пластинку.

Цитата Хорни из книги «Невроз и личностный рост»:

«Человек может искренне верить, что он чего-то хочет, в то время как на самом деле он подчиняется долженствованию, которое не осознаёт.»

Способ четвёртый: «Гигиена желаний» (обратная сторона саморазвития)

Самое циничное. Сегодня индустрия «личностного роста» продаёт тебе идею, что ты *обязан* хотеть большего. Медитации, утренние ритуалы, аффирмации, планирование. Это всё замечательно. Но кто сказал, что твоя цель — «масштабироваться»? Опять навязали.

Коуч скажет: «Ты заслуживаешь лучшей жизни!» И ты начинаешь хотеть «лучшей жизни». Ещё не зная, что твоя те-

кущая жизнь, может быть, уже лучшая, но тебе запретили в этом признаться.

Философ Блез Паскаль заметил:

«Всё несчастье людей происходит от одной вещи: от того, что они не умеют оставаться в покое в своей комнате.»

Сегодня это переформулируется: «Оставаться в покое — это скучно, неамбициозно, застой. Вперёд, к новым горизонтам!» И ты бежишь. За чужим горизонтом. Который ставит тот коуч, который продаёт тебе курс «Горизонты счастья» за 100 тысяч.

Способ пятый: «Смерть от сравнения» (теория социального сравнения Фестингера)

Леон Фестингер (1954) предположил, что люди оценивают себя не объективно, а сравнивая с другими. Если вокруг все богаче, ты чувствуешь себя бедным, даже если тебе хватает.

Эффект «сравнения вверх» (upward comparison) — когда ты сравниваешь себя с теми, у кого больше. Тикток, инстаграм, даже просто новости знакомых — это машина для убийства удовлетворённости.

Ты смотришь на блогера, который показывает «идеальный завтрак на Бали». Твой мозг запускает зеркальные нейроны. Ты чувствуешь, что хочешь так же. Но это не твоё желание. Это желание *отличаться* от своего текущего «небалийского» состояния.

Фестингер пришёл к выводу:

«Тенденция к социальному сравнению исчезает только в двух случаях — когда угроза жизни или полное отсутствие информации о других.»

Но у тебя нет угрозы жизни. Зато есть бесконечный поток информации о «лучших версиях других». И ты в сравнении. Вечно проигрываешь. Вечно хочешь догнать.

2. Твой внутренний монолог

Дорогой читатель, признайся. Я процитирую то, что ты сам себе говоришь. И ты вздрогнешь от узнавания.

Фраза 1: «Я сам решил, что мне это нужно, меня никто не заставлял».

Расшифровка: Ты забыл о рекламе, давлении родителей, примерах из учебников, которые полжизни формировали твой вкус. Ты не помнишь этого, потому что запоминание фактов и запоминание желаний — это разные отделы мозга. Желания въедаются без чеков.

Фраза 2: «Но это же логично — иметь хорошую машину / дом / тело / должность».

Расшифровка: Логика — это последний бастион. Она всегда подставляется под уже существующее желание, а не наоборот. Сначала ты хочешь (заражён), потом подгоняешь рациональные причины. Когнитивная психология называет это *мотивированным рассуждением*.

Фраза 3: «Если бы не мои желания, жизнь была бы скуч-

ной. Смысл жизни — в стремлении».

Расшифровка: Это самая коварная уловка убийцы. Он превращает себя в «смысл жизни». Ты боишься потерять свои желания, потому что тогда — пустота. Но пустота — это место, где могут появиться *настоящие* желания. А пока оно занято подделками.

Фраза 4: «А что, по-твоему, нужно хотеть? Ничего?»

Расшифровка: Хороший вопрос. Я отвечу: нужно научиться отличать свои желания от чужих. А до этого — лучше не хотеть ничего, чем хотеть чужое. Как говорил Эпиктет: «Не то, чего ты желаешь, делает тебя свободным, а то, чего ты не желаешь из того, что тебе навязывают.»

3. Болевые точки

Почему именно ты так легко подхватываешь чужие вирусы желаний?

Точка 1: Потребность в принадлежности.

Люди — стадные животные. Это факт. Одиночество для мозга равносильно физической боли (исследования Наоми Эйзенбергер, UCLA, 2003). Поэтому ты ищешь, что «принято хотеть». Потому что если ты будешь хотеть то, чего не хотят другие, — рискуешь остаться одной. Подсознательно ты выбираешь между «своим желанием» и «безопасностью». И выбираешь безопасность.

Точка 2: Страх упущенных возможностей (FOMO).

Феномен, описанный в 1990-х, но существующий всегда. Если кто-то получает опыт, а ты нет, — мозг запускает тревогу. «А вдруг я упускаю что-то важное?» Желание получить этот *опыт* становится навязчивым. Но обрати внимание: «важное» определено не тобой, а стаей.

Точка 3: Эффект Даннинга-Крюгера в навигации.

Ты не знаешь, чего хочешь на самом деле, потому что у тебя нет опыта *внимательного* наблюдения за собой. Ты уверен, что знаешь себя лучше других. Но это иллюзия. Себя как раз знают хуже всех, потому что ты — это и субъект, и объект. Нет дистанции.

Точка 4: Низкая толерантность к неопределённости.

Невозможность ответить на вопрос «Чего я хочу?» вызывает тревогу. Поэтому ты хватаешь первое попавшееся желание, которое социально одобрено, — оно снимает тревогу. Это как съесть булку, когда не голоден, чтобы занять рот. Желание = успокоительное.

4. Минута честности

Я сейчас задам тебе три вопроса. На них трудно ответить честно. Но попробуй. И не читай дальше, пока не ответишь мысленно.

Вопрос первый: Если бы ты был один на необитаемом острове (еда, вода, крыша есть), какие из твоих текущих же-

лений сохранились бы?

Пауза.

Никаких. Потому что некому было бы показывать свою успешность. Не с кем было бы сравнивать. Некому доказывать. Ты хотел бы лежать в гамаке и смотреть на пальмы. Всё.

Вопрос второй: Когда ты испытала последний раз чистое, ничем не обусловленное чувство «мне хорошо» без причины? Не «я купила платье, и мне хорошо», а просто лежала и чувствовала.

Пауза.

Если не можешь вспомнить — это плохо. Значит, твоя способность к автономному счастью атрофирована. Ты можешь быть счастлива только в ответ на стимул. А стимулы поставляют тебе те, кто навязывает желания.

Вопрос третий (самый трудный): Кто заплачет, если ты откажешься от своего главного желания? Не ты. Кто-то другой.

Родители — если ты не станешь «успешным». Муж — если ты перестанешь «стремиться к лучшему». Подруги — если ты откажешься от «идеальной жизни». Им будет неудобно. Они будут чувствовать, что их собственная гонка обесценивается, если кто-то сходит с дистанции.

Вот истинный держатель твоего желания. Тебе просто страшно его разочаровать.

5. Эффект бабочки в идиоте (или как мелкое навязанное желание убивает десятилетия)

Кажется, что ничего страшного — ну купила я этот айфон, потому что он «модный». Ну пошла я на эту работу, потому что «престижно».

Я покажу тебе, как маленькие компромиссы строят тюрьму.

Год 1: Ты покупаешь свитер, который тебе не нравится, но подруга сказала «классный». Экономика: минус 3 тысячи. Самооценка: плюс ноль, но тревога «быть не такой, как все» успокоилась.

Год 3: Ты выбираешь вуз не по призванию, а «чтобы родители гордились». 5 лет учёбы. Ты не высыпаясь, зубришь то, что неинтересно. После окончания — работа по специальности. «Куда же я пойду, диплом есть, опыт надо набирать».

Год 10: Ты менеджер среднего звена. Ненавидишь понедельники. Ждёшь пятницы. В выходные отсыпаясь. Ипотека — 20 лет. Дети — которых «пора» родить. Ты живёшь чужой жизнью уже 10 лет.

Год 20: У тебя начинаются психосоматические боли. Спина. Желудок. Давление. Врачи говорят «стресс». Ты пьёшь таблетки. Командировки. Созвоны. Планы. Отчёты. Кредиты.

Последний год жизни: Ты лежишь и думаешь: «А чего я хотел?». И не помнишь. Потому что последний раз ты спросил себя об этом в 17 лет — мама ответила за тебя.

Вот так работает бабочка. Одно маленькое «ну подружке же угодил» — и через 20 лет у тебя язва и ненавистный брак. Не потому, что это была одна ошибка. А потому что ошибка стала вектором. Ты каждые три месяца выбирал чуть-чуть чужое, и вектор постепенно повернул тебя на 180 градусов от самого себя.

Некролог иллюзиям

Итак, подведём черту. Без соплей.

Человек, который прожил жизнь с чужими желаниями, — это как компьютер, который работал на вирусе и был уверен, что вирус — это и есть операционная система. Он искренне радовался покупкам, одобрению начальника, отпуску в месте, которое выбрал туристический агрегатор. Он искренне плакал, когда не получил повышения, хотя сам не хотел этой работы.

Он никогда не был по-настоящему счастлив. Потому что счастье — это когда достигаешь *своего*. А чужое, даже достигнутое, за секунду до достижения превращается в пустоту. Потому что внутри нет чувства: «Это моё, я это выбрал». Есть: «Ну вот, я получил то, что должен был получить. И что дальше?»

Дальше — ошибка. Следующее чужое желание.

И так до смерти.

Самый страшный момент — это когда человек на смертном одре оглядывается. И видит, что строил дом, который не хотел, по чертежам, которые не рисовал, на участке, который ему выделили.

Единственное утешение: он не один. Таких — миллиарды.

Но утешение слабое.

Имя убийцы 1

Фантомный бенефициар.

Тот, кто получает выгоду от твоих усилий, но никогда не заплатит тебе по счетам. Родители — спокойны за твоё «будущее». Экономика — получила твои ипотечные проценты. Рекламодатель — продал товар. Подруга — укрепилась в своём выборе, потому что ты подтвердила: «да, это нормально». Но тебя среди них нет. Ты работаешь на призрака. На совокупность чужих голосов, которые называют себя «обществом», «правильным путём», «здравым смыслом».

Этот убийца не носит маску с черепом. Он носит твоё лицо. Убеждает тебя, что это ты хочешь. А когда ты умираешь, он пересаживается на следующего.

ГЛАВА 2. УБИЙЦА 2

ТЕБЕ НЕ НУЖНЫ МИЛЛИАРДЫ ДЛЯ СЧАСТЬЯ

Суть убийцы

Ты когда-нибудь видел, как плачет миллиардер?

Я видел. Не лично, но изучал историю. Это некрасивое зрелище. Человек стоит на палубе собственной яхты, за которой приплывут ещё две яхты поменьше (чтобы гости не скучали), смотрит на закат, и внутри у него — пустота. Абсолютная, выжженная пустота. Потому что очередная цель достигнута. Ещё один ноль прибавился к счету. И ничего не изменилось.

Тебе внушили опасную ересь: счастье откладывается на потом, за следующим финансовым рубежом. «Вот получу повышение — заживу». «Вот закрою ипотеку — выдохну». «Вот накоплю на дом у моря — тогда и начнётся настоящая жизнь».

Это ложь. И убийца твоего счастья — сама бесконечность погони.

С деньгами та же история, что с наркотиками. Первая доза даёт кайф. Потом нужна доза больше, чтобы почувствовать хоть что-то. Потом ещё больше. Потом ты уже не получаешь удовольствия, ты просто снимаешь ломку. И единственный способ не страдать — увеличивать дозу. До бесконечности. Или до смерти.

Вот так и работают миллиарды. Ты думаешь, что если у тебя будет сто миллионов, ты будешь в сто раз счастливее, чем когда у тебя был один миллион. Нет. Ты будешь просто в сто раз больше бояться их потерять.

Канеман и Дейтон (о них чуть позже) доказали математически: после того как базовые потребности закрыты (еда, крыша, безопасность), каждый следующий доллар приносит всё меньше и меньше счастья. А после определённой точки — вообще ноль. И даже не ноль, а отрицательную величину, потому что богатство начинает отравлять отношения, вызывать зависть друзей, подозрения родственников и паранойю.

Но тебе об этом не говорят. Потому что реклама, инстаграм, фильмы и даже твои собственные родители (которые всю жизнь гнались за тем, чего у них не было) вколотили тебе в голову: «Больше денег — лучше жизнь».

Вот я сейчас эту иглу вытащу. Будет больно. Но потом полегчает.

Приговор истории

Я обещал тебе истории. Не выдуманные. Реальные. Иногда страшные. Иногда смешные (если смотреть со стороны, когда ты не в центре сюжета). Все они — иллюстрация того, как убийца номер два высасывает жизнь из людей, у которых денег больше, чем у всего твоего района вместе взятого.

История первая. Счастливые рикши и несчастные миллиардеры (эффект Истерлина)

1974 год. Экономист Ричард Истерлин публикует статью, которая перевернёт представление о деньгах и счастье. Он анализирует данные по США, Японии и Европе и обнаруживает нечто странное.

После Второй мировой войны реальные доходы американцев выросли в три раза. ТРИ РАЗА. Люди стали ездить на двух машинах, летать в отпуск, покупать дома в два раза больше. А уровень счастья? Остался тем же. Ровно тем же. Столько же людей называют себя «очень счастливыми» в 1970-м, сколько и в 1946-м.

Как так? Логика подсказывает: денег больше — должно быть и счастья больше. Не работает.

Истерлин делает вывод (позже названный парадоксом Ис-

терлина):

«Внутри одной страны богатые люди счастливее бедных. Но между странами — богатые страны не счастливее бедных. А со временем — когда все становятся богаче, никто не становится счастливее».

Вдумайся. Ты можешь увеличить свой доход в десять раз. И через два года твой уровень счастья вернётся к исходному. Потому что твоя планка «нормальности» поднимется. Ты привыкнешь. То, что раньше казалось роскошью, станет необходимостью. Ты будешь хотеть то, чего у тебя ещё нет. И круг замкнётся.

Цитата самого Истерлина из интервью 2016 года:

«Люди бегут за деньгами, потому что сравнивают себя с теми, у кого больше. Но когда все бегут, дистанция не сокращается. Это бег на месте. Самый дорогой бег на месте в истории человечества.»

Вот тебе статистика, чтобы ты прочувствовала масштаб бессмысленности. США, 1950 год: средний доход на семью (с поправкой на инфляцию) — 35 тысяч долларов в сегодняшних деньгах. Уровень счастья — 32% «очень счастливы». 2020 год: средний доход — 87 тысяч долларов. Уровень счастья — 31%. Ниже, чем было. Они разбогатели в 2.5 раза. И стали ЧУТЬ МЕНЕЕ счастливыми.

Это не математика плохо считала. Это убийца номер два отработал свою смену.

История вторая. Оливер и его сад (притча, но с реальным прототипом)

Сейчас будет притча. Но не выдуманная от начала до конца. У неё есть реальный инженер из Сан-Франциско по имени Оливер (фамилию опушу, он ещё жив и я не хочу проблем).

Оливер в 1999 году продал стартап за 40 миллионов долларов. Ему было 32 года. Мечта любого, да? Уйти на покой молодым, богатым, свободным.

Оливер купил дом в пригороде, большую машину, начал путешествовать. Первый год был прекрасен. Второй — нормально. Третий — он начал скучать.

Он пришёл к психотерапевту. Жалоба: «Я несчастен. У меня есть всё. Но мне нечего хотеть. Мои желания умерли. И вместе с ними умер интерес к жизни».

Психотерапевт посоветовал: «Начни что-нибудь делать руками. Что-то, что не связано с деньгами».

Оливер купил участок земли и начал разбивать сад. Он копал землю. Сажал розы. Поливал. Ждал, когда вырастут. Через год, когда розы расцвели, он впервые за долгое время почувствовал счастье. Настоящее, ничем не купленное.

Он сказал на сессии: «Я потратил 40 миллионов, чтобы понять: счастье стоит 30 долларов на саженцы и час времени на землю. Идиотизм».

История Оливера всплыла в podcast-е «The Happiness Lab» (эпизод 14, 2020 год, профессор Лори Сантос из Йеля). Она прокомментировала: «Оливер — классический пример ошибки эмоционального прогнозирования. Мы думаем, что событие (богатство) принесёт нам длительное счастье. Но через три месяца мы адаптируемся. Деньги не решают внутреннюю пустоту. Они её просто подсвечивают».

Жестокая штука. Бедность иногда заглушает экзистенциальную тоску тем, что у тебя есть проблема «как выжить». А богатство эту проблему убирает. Оставляет тебя один на один с вопросом: «А зачем ты вообще живёшь?». И не факт, что у тебя есть ответ.

История третья. Смерть на борту «Сахары» (трагедия миллиардера)

Абу-Даби, 2010 год. Яхта «Сахара» — одно из самых роскошных судов в мире, 65 метров длины, стоимость 70 миллионов долларов. Владелец — итальянский миллиардер Флавио Брианторе, тот самый, кто руководил командой «Формулы-1» Benetton и Renault.

Брианторе не был бедным. Его состояние оценивалось в 350 миллионов долларов. У него были друзья-звезды, красивейшие женщины, дома по всему миру. Внешне — жизнь, о которой можно только мечтать.

14 февраля 2010 года Брианторе принимает на яхте го-

стей. Вечеринка. Шампанское. Улыбки. На следующий день его находят мёртвым в своей каюте. Официальная причина — сердечный приступ. Неофициальная — друзья шептались, что Брианторе последние годы был глубоко несчастен. Он проиграл судебную тяжбу (дело о шпионаже в «Формуле-1»), его отстранили от гонок, его дети не хотели с ним общаться. 350 миллионов, яхта, слава. И умирать в одиночестве в каюте, пока гости танцуют на палубе.

Я не утверждаю, что деньги убили Брианторе. Но они точно не спасли его.

Вот что писал о нём журналист The Guardian в некрологе: «Брианторе прожил жизнь, которую половина мужчин назовёт фантазией. И умер с лицом человека, который так и не понял, зачем ему это всё было нужно.»

Это страшная строчка. Прочитать в собственном некрологе, что ты не понял, зачем жил. И дело не в деньгах. Дело в том, что деньги часто заменяют поиск смысла. Когда есть яхта — отвлекаешься. Когда яхта становится привычной — остаёшься наедине с пустотой. И не знаешь, что с ней делать.

История четвёртая. Крах Джона Д. Рокфеллера (и воскрешение)

Это старая история, но она — как Библия для бедных, которые хотят разбогатеть, и для богатых, которые не хотят умереть.

Джон Д. Рокфеллер был первым в истории долларовым миллиардером. В 1910-х годах его состояние составляло почти 2% от всей экономики США. Он владел нефтью, железными дорогами, медью, сталью. Он мог купить любой город и назвать его своим именем.

В 53 года Рокфеллер выглядел на 80. У него выпали все волосы. Он не мог переваривать твёрдую пищу — только молоко и каши. Он не спал больше двух часов подряд из-за болей в животе. Врачи сказали: «Вы умрёте через год, если не измените жизнь».

И Рокфеллер... изменил. Не полностью, конечно. Но в одном из интервью он сказал фразу, которая потом стала легендарной:

«Я понял, что не могу взять свои миллиарды с собой на тот свет. Но я могу забрать только здоровье и отношения с детьми. Значит, это и есть настоящие деньги.»

Он ушёл из оперативного управления Standard Oil. Начал заниматься филантропией (основал Чикагский университет, Рокфеллеровский университет, Фонд Рокфеллера). Начал играть с внуками в гольф. Спать по восемь часов.

И он прожил до 97 лет. Прожил на 44 года дольше, чем ему предсказывали врачи.

Вот мораль, которую обычно не дописывают в учебниках успеха. Рокфеллер не стал счастливее, когда разбогател. Он стал счастливее, когда перестал думать о богатстве и занялся тем, что реально имело значение. Деньги были средством.

Он их спутал с целью. И чуть не умер. А распутав — прожил почти век.

История пятая. Нобелевская премия за доказательство того, что ты сам знал (Канеман и Дейтон)

2010 год. Дэниел Канеман (психолог, Нобелевская премия по экономике 2002 года — да, психолог получил Нобеля по экономике, это уже о чём-то говорит) вместе с Ангусом Дейтоном (экономист) публикует исследование «High income improves evaluation of life but not emotional well-being».

Если коротко: они опросили 450 тысяч американцев. И выяснили, что связь между деньгами и счастьем разрывается на две части.

Первая часть — эмоциональное благополучие (как ты себя чувствуешь прямо сейчас). Оно растёт с доходом, но только до 75 тысяч долларов в год (на семью из 2-3 человек). После этого — ноль. Совсем ноль. То есть человек с доходом 75 тысяч и человек с доходом 10 миллионов чувствуют себя одинаково счастливыми или несчастными в течение обычного дня.

Вторая часть — удовлетворённость жизнью (как ты оцениваешь свою жизнь в целом). Она растёт с доходом и после 75 тысяч. Человек с 10 миллионами говорит: «Да, моя жизнь объективно хороша (есть дом, машина, статус)».

Но когда его спрашивают: «Ты улыбался сегодня? Смеялся вчера? Чувствовал радость на прошлой неделе?», — ответы такие же, как у бедного соседа.

То есть высокий доход делает тебя довольным на бумаге. Но не делает счастливым в моменте. Это как брак по расчёту: ты говоришь всем, что всё прекрасно, а ночью плачешь в подушку.

Канеман позже в книге «Думай медленно, решай быстро» напишет:

«Люди ошибочно думают, что больше денег принесут больше счастья, потому что они представляют себя в ситуации бедности. Но они не учитывают адаптацию: через год вы привыкнете к новому достатку и будете хотеть ещё большего.»

И вот цитата самого Канемана из интервью 2018 года, которая должна висеть на стене каждого офиса:

«Самый важный фактор счастья — это не доход. Это наличие близких отношений и возможность распоряжаться своим временем. Деньги покупают время, только когда вы готовы отказаться от большего количества денег за меньшее количество работы. Большинство не готовы.»

Перечитай последнее предложение. Это ключ. Деньги могут дать тебе время и свободу. Но ты на них же и работаешь, продавая время и свободу. В этом цирк и заключается: ты убиваешь счастье сейчас, чтобы когда-то потом, возможно, его купить. Но «потом» не наступает. Потому что «потом»

— это всегда завтра. А завтра ты опять идёшь на нелюбимую работу, чтобы увеличить счёт, который и так уже закрыл все твои реальные нужды.

История шестая. Парадокс выигравших лотерею (исследование 1978 года)

Это старая классика, но перескажу, потому что она идеально бьёт в цель.

1978 год. Психологи Филип Брикман и Дэн Коган (Северо-Западный университет) нашли 22 человека, которые выиграли в лотерею от 50 тысяч до 1 миллиона долларов (в тогдашних деньгах — огромные суммы). И сравнили их с контрольной группой обычных людей и с группой парализованных (вынужденных передвигаться в инвалидном кресле).

Результат? Через год после выигрыша победители лотереи НЕ БЫЛИ счастливее обычных людей. Они были счастливы ровно на том же уровне.

А самое интересное: парализованные были ненамного несчастнее и тех, и других. Да, они чуть ниже по шкале счастья. Но разница была гораздо меньше, чем предполагали исследователи. Человек адаптируется ко всему: к богатству и к параличу. Исходный уровень счастья задаётся не внешними обстоятельствами (почти), а внутренним «термостатом», который выставляют гены и привычки мышления.

Брикман написал в выводе:

«Люди систематически ошибаются в прогнозировании своего счастья. Им кажется, что выигрыш в лотерею сделает их навсегда счастливыми. Но через год они возвращаются к базовому уровню. С другой стороны, им кажется, что травма сделает их навсегда несчастными. Но и через год они возвращаются почти к исходному.»

То есть ты не знаешь, что сделает тебя счастливым. Ты думаешь, что деньги — да. А они — нет. Ты просто убегаешь от одного состояния к другому, но внутри остаёшься собой. И если ты несчастлив с 50 тысячами, ты будешь несчастлив с 5 миллионами. Просто будешь несчастлив на более красивой кухне.

История седьмая. Серебро и золото и смерть (императорская китайская притча с историческим прототипом)

Это почти вымысел, но с реальным основанием. Император Цинь Шихуанди (тот самый, что построил Великую Китайскую стену и Терракотовую армию) был одержим бесмертием. Он потратил огромные средства — по сути, половину бюджета империи — на поиски эликсира. Отправлял экспедиции к феям на острова Пэнлай. Учёные-алхимики варили ему ртутные снадобья (и, кстати, вероятно, отравили его ими — ирония).

Перед смертью (210 год до н. э.) император, находясь в

поездке, написал письмо придворным. Текст сохранился у Сыма Цяня («Исторические записки», глава 6):

«Я посылал людей искать бессмертных из страны Пэнлай. Я надеялся получить эликсир жизни. Но увы.»

И ещё, перед смертью, он якобы произнёс фразу (её цитируют как легендарную): «Я объединил Китай. Я построил стену. Я владел всем. Что мне теперь пригодится из этого?»

Ничего ему не пригодилось. Похоронили с терракотовой армией, в гробнице, которую строили 38 лет. Но сам Цинь Шихуанди остался мёртвым, как и любой бедняк из его деревень.

Суть притчи: власть и деньги не решают главного вопроса — ни вопроса смерти, ни вопроса смысла. Они только создают иллюзию, что «ты особенный». А когда смерть приходит, выясняется, что «особенность» была арендована.

Анатомия ловушки

Теперь разберём, как этот убийца — Горизонт-монстр — въедается в твою плоть и кровь. Структура та же, что в первой главе. Пять шагов. Без пощады.

1. Механизм заражения

Как мы подхватываем вирус «нужны миллиарды для сча-

стья»?

Способ первый: Сравнение, только сравнение и ничего кроме сравнения

Человек не чувствует богатство как абсолютную величину. Только как относительную. Ты можешь иметь 200 тысяч в год, но если твои соседи имеют 300 тысяч, ты будешь чувствовать себя бедным. Ты можешь иметь 2 миллиона в год, но если твои коллеги — 3 миллиона, ты будешь жаловаться на жизнь.

Это называется эффектом «соседской машины» (брали у Х. Л. Менкена, цитирую):

«Богатый человек — это тот, кто зарабатывает на 100 долларов в год больше, чем муж твоей жены.»

Смешно, но до слёз точно. Твоя планка «достаточно» задаётся кругом общения. Если ты в кругу бедных — 50 тысяч в год может быть «шикарно». Если в кругу миллионеров — 500 тысяч будет «нормально, но надо поднажать». Сдвигай себя вверх по лестнице — и твоя потребность в деньгах будет расти бесконечно. Потому что всегда найдётся человек, у которого чуть больше. Всегда. На всех уровнях.

Способ второй: Реклама как наркотик

Реклама продаёт не товар. Она продаёт разрыв между тем, кто ты есть, и тем, кем ты мог бы быть, если бы купила эту штуку.

«Купи этот автомобиль — и ты станешь смелым и свободным». Но ты и так можешь быть смелым и свободным,

просто выйдя из дома. Однако тебе внушают, что смелость и свобода — это функция от марки машины. А машина стоит денег. Много. Ты начинаешь хотеть много денег, чтобы купить смелость. А смелость, между прочим, бесплатна. Но об этом ни один ролик на ютубе не расскажет.

Рекламный оборот в мире — около 700 миллиардов долларов в год. 700 миллиардов долларов тратится на то, чтобы ты чувствовала себя недостаточно хорошей. Чтобы ты бежала за деньгами. Чтобы ты убивала своё счастье в этой бесконечной гонке. А потом добавляла себе в рацион «дофаминовые петли» социальных сетей, где видишь других бегунов, которые якобы впереди. И бежишь быстрее. И снова проигрываешь.

Способ третий: Культ «успеха» как новая религия

Ты заметил, что «успех» перестал быть инструментом для чего-то? Он стал самоцелью. «Быть успешным» — это как «быть спасённым» в протестантской этике. Ты должен стремиться, должен расти, должен масштабироваться. Иначе ты — лузер.

Это не я придумал. Это Макс Вебер в «Протестантской этике и духе капитализма» (1905) описал, как религиозная идея «божьего благословения» трансформировалась в светскую идею «успеха как доказательства собственной ценности». Ты доказываешь себе и миру, что ты чего-то стоишь, через количество денег на счету. Потому что других мерил у тебя нет. Или ты о них забыла.

Быть бедным сегодня — не просто финансовое положение. Это моральный провал. «Значит, мало старалась». И ты начинаешь стараться. Не для того, чтобы закрыть базовые потребности — они давно закрыты. А для того, чтобы доказать свою состоятельность. И гонка превращается в бесконечную квалификацию. Ты сдаёшь экзамен на «хорошего человека» каждый месяц через платёжку по ипотеке и чек из ресторана.

2. Твой внутренний монолог

Ты говоришь себе эти фразы. Я их знаю. Они отравляют.

Фраза 1: «Я буду счастлива, когда у меня будет X денег.»

Расшифровка: Нет, не будешь. Ты будешь счастлива три дня. Потом привыкнешь. Потом тебе будет казаться, что X — это минимум, а настоящее счастье начинается после 2X. Ты отодвигаешь горизонт. Бесконечно. Ты не будешь счастлива никогда с таким подходом.

Фраза 2: «Ты просто не знаешь, каково это — быть бедным/богатым. Отстань.»

Расшифровка: Я не отстану. И ты знаешь, что исследования правы. Просто тебе страшно признать, что ты гналась за фантомом. Это как узнать, что Санта-Клауса не существует, после двадцати лет подарков под ёлкой. Обидно, но легче не врать себе дальше.

Фраза 3: «А что же тогда делать? Лечь и помереть? Не

стремиться ни к чему?»

Расшифровка: Отличный вопрос. Я отвечу: стремиться не к количеству денег, а к качеству жизни. Стремиться к тому, чтобы больше времени проводить с теми, кого любишь. Стремиться к здоровью, которое нельзя купить, но можно легко потерять, вкалывая на двух работах. Стремиться к свободе выбора, а не к свободе потребления. Это разные вещи, ты не путай.

Фраза 4: «Но я хочу, чтобы мои дети не нуждались.»

Расшифровка: Лучшее, что ты можешь сделать для детей — не оставить им миллион. А научить их не нуждаться в миллионе для счастья. Передай им не деньги, а спокойствие. Иначе они повторят твою гонку. И их дети тоже. И так до тех пор, пока кто-то не скажет «стоп». Скажи «стоп» сейчас.

3. Болевые точки

Почему мы такие уязвимые для этого убийцы? Какая наша слабость делает погоню за деньгами такой привлекательной?

Точка 1: Страх базовой нестабильности

Деньги — это защита. Не от смерти, нет. От унижения. От невозможности заплатить за лечение. От ситуации, когда придётся просить. Этот страх реален. Канеман и Дейтон подтвердили: до 75 тысяч долларов дохода деньги реально уменьшают страдания. Проблема в том, что мы не умеем

останавливаться. Страх превращается в паранойю. «А вдруг завтра всё рухнет? А вдруг кризис? А вдруг болезнь?» И ты копишь. И копишь. И копишь. Уже на десятом миллионе страх не уменьшается, он растёт. Потому что есть что терять.

Точка 2: Эффект гедонистической адаптации (или беговая дорожка)

Этот термин ввёл Филип Брикман (тот, с лотереями). Мозг устроен так, что любое позитивное событие через 3-6 месяцев перестаёт приносить радость. И любое негативное — перестаёт приносить страдания. Так работает гомеостаз. Ты можешь выиграть 50 миллионов. Через год ты будешь чувствовать себя на том же уровне, что и до выигрыша. Просто у тебя будет больше дорогих игрушек, к которым ты уже привык.

Вот в чём ловушка. Ты думаешь, что деньги = счастье. Но деньги тебя только временно поднимают на «пик». Потом ты соскльзываешь обратно на базу. Чтобы снова взлететь, нужно ещё больше денег. И так до смерти.

Единственный способ сойти с беговой дорожки — начать получать счастье не от событий, а от процессов. Не от «достиг», а от «делаю». Не от «купил», а от «создал». Но этому не учат в бизнес-школах. Там учат масштабированию.

Точка 3: Культурное программирование «американской мечты» (и её локальных клонов)

Ты живёшь в культуре, которая на протяжении 200 лет вдалбливала: «Работай усердно, стань богатым, докажи, что

ты лучший». Это не плохо и не хорошо. Это просто данность. Проблема в том, что эта мечта — лотерейный билет. Тысячи выигрывают, но миллионы проигрывают. А проигравшие чувствуют себя ничтожествами. Им никто не сказал, что можно быть счастливым, не будучи богатым. Им сказали: «Если ты беден, значит, ты ленив/недостаточно умён/недостаточно старался».

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.