

ПАВЕЛ ЖДАНОВ

18+

ВТОРИЧНЫЕ ВЫГОДЫ



Почему болезни и проблемы не уходят.
Как перестать быть заложником
неосознанных выгод и обрести свободу

Павел Жданов

**Вторичные выгоды. Скрытая
сила ваших проблем**

«Издательские решения»

Жданов П. В.

Вторичные выгоды. Скрытая сила ваших проблем /
П. В. Жданов — «Издательские решения»,

Ты не просто не можешь изменить жизнь. Ты не хочешь. Не сознательно — подсознательно. Потому что бедность, усталость и одиночество что-то тебе дают. Кайф от жалости к себе. Оправдание. Защиту. Внимание. Это называется вторичные выгоды — и пока ты их не увидишь, никакой коучинг не сдвинет тебя с места. Павел Жданов — гипнотерапевт с десятилетней практикой — показывает механизм изнутри. Честно. Неудобно. С выходом.

Содержание

ВТОРИЧНЫЕ ВЫГОДЫ	6
Павел Жданов	7
ЧАСТЬ I	9
ПОЧЕМУ ТЫ СТОИШЬ НА МЕСТЕ	9
ГЛАВА 1. Механизм: что происходит у тебя в голове	10
Конец ознакомительного фрагмента.	18

Вторичные выгоды Скрытая сила ваших проблем

Павел Викторович Жданов

© Павел Викторович Жданов, 2026

ISBN 978-5-0070-4406-6

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

ВТОРИЧНЫЕ ВЫГОДЫ

Зачем тебе на самом деле твоя проблема

Павел Жданов

Гипнотерапевт • Мастер по работе с подсознанием

ПРЕДИСЛОВИЕ: Книга, которую не хотелось писать

Ты держишь всё.

Команду. Проекты. Дом. Детей. Часто — ещё и родителей. И где-то в этом перечне — себя. Только «себя» — в самом конце. Или вообще нет.

Умная. Справляешься. Та, на которую рассчитывают. И справляешься так давно и так хорошо, что уже не помнишь: что значит не справляться — просто не нести всё это? Что значит быть собой, а не директором, не мамой, не «той, которая решит»?

Я пишу эту книгу для конкретного человека. Не для «всех». Для тебя — умной, справляющейся, успешной по любым внешним меркам женщины, которая однажды — обычно около трёх ночи — задала себе один вопрос:

«Я делаю всё правильно. Почему мне так плохо?»

* * *

Я откладывал эту книгу больше двух лет. Потому что тема — неудобная. Потому что честный ответ на этот вопрос — не тот, который хочется слышать. И потому что за плечами — более пятисот человек в индивидуальной работе: руководители, предприниматели, топ-менеджеры. И у каждого — одно и то же снова и снова.

Они знают, что делать. Но не делают.

Или делают — и всё равно возвращается на прежнее место.

Доход застревает. Отношения повторяют один и тот же паттерн. Усталость не уходит даже после отпуска. И человек смотрит на себя в буквальное или метафорическое зеркало с одним вопросом: «Ну почему? Я же стараюсь».

Ответ — неудобный.

«Ты не просто „не можешь“ двигаться вперёд. Часть тебя — не хочет. Потому что там, где ты стоишь сейчас, тебе на самом деле — выгодно.»

Прочитай это ещё раз. Не торопись.

Это не обвинение. Это — природа психики. Древняя, мощная, встроенная в нас эволюцией. Этот механизм называется вторичные выгоды. Пока ты его не видишь — никакая стратегия и никакой коучинг не сдвинут с места.

Об этом — книга.

* * *

Позволь сказать тебе кое-что до первой главы.

За плечами у тебя — достижения. Карьера, которую строила сама. Должность, которую заслужила. Решения в одиночку. Ты привыкла справляться. Держать. Быть той, на которую можно рассчитывать.

Вот почему эта книга написана в первую очередь для тебя.

Потому что люди, которые умеют справляться, умеют также очень хорошо не замечать. Не замечать усталость, пустоту — и то, что «потом позабочусь о себе» так и не наступает. Никогда.

Я не терапевт в привычном смысле. Я — человек, который прошёл через своё. Военная карьера, которая казалась единственно возможной жизнью — и потом внезапно закончилась. Кризис идентичности, который я долго не признавал кризисом. Годы работы с психологами, которые давали понимание — но ничего не меняли в жизни. И — потом — совершенно другой опыт. Тот, который изменил не понимание, а саму жизнь.

Сейчас я работаю один на один с руководителями и предпринимателями в точке «я делаю всё правильно, но ничего не меняется». С каждым — одно и то же открытие.

Причина не снаружи. Причина — внутри. На уровне, куда сознательное «буду стараться» не добирается.

* * *

Это не книга о том, чтобы узнать что-то новое.

Ты и так знаешь многое. Читала. Ходила на тренинги. Пробовала. Может быть, работала с психологом. Может быть, даже знаешь слово «вторичные выгоды».

Эта книга — про то, чтобы увидеть то, что уже есть. То, что ты до сих пор предпочитала не замечать. Не потому что ты слепа — а потому что это не замечается само по себе. Для этого нужно специальное зеркало.

Зеркало, которое ты держишь в руках.

* * *

Поехали.

ЧАСТЬ I

ПОЧЕМУ ТЫ СТОИШЬ НА МЕСТЕ

Нейробиолог Антонио Дамасио показал: от 90 до 95% твоих ежедневных решений принимает не сознание — подсознание. То, что ощущается как «мой выбор», — в большинстве случаев рационализация уже случившегося. Если почти все решения принимаются без твоего ведома — кто тогда управляет твоей жизнью?

ГЛАВА 1. Механизм: что происходит у тебя в голове

Твой мозг прямо сейчас лжёт тебе.

Не метафорически. Буквально. Пока ты читаешь эти строки, твоя нервная система сканирует окружение на угрозы — и находит их там, где их нет. Реагирует на воспоминания пятнадцатилетней давности, как если бы они происходили прямо сейчас. Принимает решения — и только потом сообщает тебе о них, создавая ощущение, что ты «выбрала» именно это.

И всё это — не баг. Функция выживания.

Так и выживает организм — работая по программам, которые записались в детстве. И поэтому, несмотря на всё, что ты знаешь и умеешь, одни и те же паттерны — устойчивые схемы поведения — повторяются. Круг за кругом.

Это называется вторичные выгоды. И прежде чем ты решишь, что это «не про тебя», — прочитай дальше.

«Человек всегда делает лучшее, что может — с теми картами реальности, которые у него есть.» — Ричард Бэндлер, сооснователь НЛП

Возможно, прямо сейчас ты думаешь: «Ну хорошо, механизм понятен. Но у меня — другое. У меня реальные обстоятельства, реальная нагрузка, реальные причины. Это не „программы из детства“ — это просто жизнь».

Слышу. Так думают почти все, у кого эти программы особенно сильны — умный человек строит объяснения качественно. Следующие страницы написаны не для того, чтобы убедить тебя. А чтобы дать тебе возможность проверить самой.

Представь десятилетнего ребёнка. Назовём его Макс (собираТЕЛЬНЫЙ образ). Макс живёт в семье, где родители много работают и почти не замечают его — пока он не заболит. Стоит ему подхватить температуру или пожаловаться на живот — и мама тут же рядом. Гладит по голове. Приносит чай. Папа приходит домой пораньше и читает вслух. Весь мир на несколько дней превращается в тепло и внимание.

Чему учит этот опыт маленького Макса?

Он учит: «Когда я болею — меня любят».

Никто этого не планировал. Родители прекрасные люди. Просто так сложилось. Но мозг Макса — мощнейший вычислительный инструмент, который фиксирует причинно-следственные связи — сделал вывод. И этот вывод лёг в подсознание. Глубоко. Как рефлекс — не выбираешь, просто реагируешь.

Прошло тридцать лет. Максим — тот самый Макс — стал предпринимателем. Умным, образованным, амбициозным. И регулярно — в самые ответственные моменты своей жизни — вдруг заболевает. Накануне важных переговоров. Перед запуском нового проекта. В момент, когда нужно принять важное решение.

Не случайность.

Вот вторичная выгода в действии.

* * *

Первичная выгода: то, что на поверхности

Первичная выгода — прямая, очевидная польза от своей проблемы. То, что видно сразу и ради чего она «создаётся».

Представь, что ты не хочешь идти на сложное совещание. Ты говоришь, что заболела голова. Остаёшься дома. Первичная выгода. Хотела избежать совещания — и избежала.

Первичные выгоды — то, от чего уходим, или то, что получаем взамен. Они бывают нескольких видов:

1. Избегание неприятного. Проблема освобождает от чего-то, что мы не хотим делать. — Сложный разговор с партнёром? «Слишком устала» — и разговора нет.

— Необходимость принять рискованное решение? «Нет ресурсов» — и решения нет.

2. Получение внимания и заботы. Проблема привлекает к нам людей, которые иначе были бы далеко.

3. Снятие ответственности. Проблема даёт «уважительную причину» для невыполнения ожиданий.

4. Получение финансовой или материальной выгоды. Иногда буквально: помощь от близких, поддержка окружения.

* * *

Вторичная выгода: то, что под поверхностью

Вторичная выгода — это неочевидная, скрытая польза, которую человек получает от своей проблемы. Та, которую сам человек обычно не осознаёт — и которая при этом противоречит его сознательным желаниям. Поэтому она — самая живучая.

Снова к нашему герою — Максиму. Он сознательно хочет заключить крупную сделку. Готовился. Умён. Но за два дня до переговоров — заболевает.

Первичная выгода здесь очевидна: он избегает стресса переговоров.

Но вторичная — глубже. Его подсознание помнит: «Когда я беспомощен — меня любят. Когда я силен — я один». Большая сделка означала бы, что он стал ещё успешнее. А значит — ещё более одинок. Его подсознание защищает его от этой опасности единственным способом, который когда-то работал: болезнью.

Вторичная выгода работает как программа в операционной системе: запускается автоматически, без участия сознания, и имеет приоритет перед всем остальным.

Вторичные выгоды — это не слабость характера. Это — адаптивное поведение, которое когда-то было умным решением. Проблема в том, что оно застряло во времени и теперь решает несуществующую задачу.

* * *

Как они связаны: первичные и вторичные выгоды

Первичная выгода — видимый фасад. Вторичная — фундамент, на котором он стоит.

Возьмём собирательный образ — типичный паттерн из практики. Назовём её Ирина, 44 года, директор отдела продаж. Умная, энергичная, профессиональная. Приходит с запросом: «Я хочу открыть собственный бизнес, но никак не могу собраться». На протяжении трёх лет она:

— Составляла бизнес-планы — и не запускала.

— Проходила курсы предпринимательства — и не применяла.

— Находила инвесторов — и срывала переговоры в последний момент.

Первичная выгода очевидна: она избегает риска.

Но вторичная — другая. В детстве Ирина выросла с матерью, которая повторяла: «Женщина не должна высовываться. Найди хорошего мужа, будь скромной». Успешный бизнес для Ирины на подсознательном уровне означал бы предательство матери, разрушение образа «хорошей дочери», угрозу отношениям с самым важным человеком в её жизни.

Никакой бизнес-план не мог победить эту программу. Потому что она жила не в сознании — а в подсознании. И именно там принимались «настоящие» решения.

Схема: Первичная выгода = «Что я получаю здесь и сейчас». Вторичная выгода = «От чего я защищаюсь на самом деле».

* * *

Откуда берутся вторичные выгоды?

Вторичные выгоды не возникают из ниоткуда. У них есть чёткие источники — и все они уходят корнями в детство и ранний опыт.

Источник 1: Условная любовь. «Тебя любят, когда ты болеешь / плачешь / слаб / нуждаешься». Ребёнок усваивает: сила = одиночество, слабость = любовь. Взрослый воспроизводит это автоматически.

Источник 2: Запрет на успех. «Не высовывайся». «Будь как все». «Деньги — это зло». Послания — часто невербальные — формируют глубинное убеждение: «Мне нельзя быть успешной».

Источник 3: Выживание через болезнь или слабость. В семьях, где не принято говорить о потребностях напрямую, болезнь становится единственным «разрешённым» способом получить помощь.

Источник 4: Ролевые модели. «Женщины в нашем роду всегда жертвовали собой». Эти нарративы передаются из поколения в поколение.

Источник 5: Травматический опыт. Единожды пережитая ситуация — и подсознание делает вывод на всю жизнь: «В тот раз, когда я выбралась вперёд — стало больно. Лучше не пробовать».

* * *

Почему сознание не справляется?

Понимание вторичной выгоды сознанием не устраняет её. Потому что она живёт не в сознании.

Нейробиолог Антонио Дамасио в своей фундаментальной работе «Ошибка Декарта» показал: от 90 до 95 процентов всех решений, реакций и автоматических паттернов поведения человека рождаются в подсознании — в структурах мозга, которые работают быстрее и мощнее, чем любая сознательная мысль.

Это значит: когда твоё сознание говорит «я хочу зарабатывать больше», а подсознание хранит программу «богатство опасно» — подсознание выигрывает. Всегда. Не потому что ты слаба. А потому что так устроен мозг.

Наш разум — айсберг. Сознание — это видимая верхушка. Решения принимает та часть, которая под водой.

* * *

Три признака вторичной выгоды в твоей жизни

Признак 1: «Я знаю, что делать, но не делаю»

Правильное поведение ты можешь описать в деталях. Логика понятна. Ты видела людей, у которых это работает. Но когда дело доходит до действия — что-то останавливает. Или начинаешь — и потом «что-то случается».

Признак 2: Паттерн повторяется

Одна и та же ситуация — снова и снова. Разные люди, разные обстоятельства, разные совпадения — а результат один и тот же.

Признак 3: Проблема возвращается после «решения»

Сделала усилие. Прорвалась. Поднялась выше — и через некоторое время вернулась обратно. Как резинка. Не слабость воли — подсознание возвращает тебя в безопасную зону.

* * *

Почему умные люди делают одно и то же снова и снова

«Определение безумия — делать одно и то же снова и снова и ожидать разных результатов.» — приписывается Альберту Эйнштейну

Прежде чем решить, что цитата — о других людях: она о нас тоже. Просто это не безумие — это нейробиология.

Вот что происходит внутри черепа, когда вторичная выгода берёт управление.

* * *

Триединый мозг: три голоса в одной голове

В 1960-х годах нейробиолог Пол Маклин предложил модель «триединого мозга» — и хотя современная нейронаука уточнила её, базовая идея остаётся полезной для понимания вторичных выгод.

Наш мозг работает как бы в трёх режимах:

Рептильный мозг (ствол мозга и мозжечок). Самый древний. Отвечает за выживание: дышать, есть, бороться, убегать. Работает автоматически. Не думает — реагирует.

Лимбическая система («мозг млекопитающих»). Отвечает за эмоции, память, привязанность. Здесь записываются эмоциональные воспоминания. Отсюда растут детские программы.

Неокортекс («новый мозг»). Самый «молодой» в эволюционном смысле. Логика, анализ, планирование, сознательное мышление. Именно с ним ты работаешь, когда читаешь книги и составляешь планы.

Проблема в том, что когда рептильный мозг или лимбическая система чувствуют опасность — неокортекс отключается — буквально. Кровоток перераспределяется, рациональное мышление становится недоступным.

Для подсознания опасность — это не только тигр в кустах. Это любое изменение, любой выход за рамки привычного. Для него «зона комфорта» = «зона безопасности». Всё новое = угроза.

Когда ты подходишь к краю своего финансового потолка — тело начинает саботировать. Перед важным шагом появляется «неожиданная» болезнь. В ответственный момент ты «вдруг» наговоришь лишнего на переговорах.

Это — не ты. Это рептилия в тебе, которая считает, что спасает тебе жизнь.

* * *

Амигдала: страж, который никогда не спит

Амигдала — небольшая структура в глубине лимбической системы, размером с миндаль. Работает как система раннего оповещения, постоянно сканируя окружающую среду на предмет угроз. И когда находит — запускает каскад реакций за 80—100 миллисекунд. Быстрее, чем ты успеваешь осознать происходящее.

Исследования нейробиолога Джозефа ЛеДу из Нью-Йоркского университета показали: амигдала может обрабатывать эмоциональные стимулы и запускать защитные реакции, минуя кору головного мозга. То есть — минуя сознание.

Это объясняет, почему рациональные аргументы не работают против глубинных страхов. Пока амигдала «кричит» об опасности — неокортекс не может слышать твои аргументы в пользу изменений.

Теперь представь: твоя амигдала в детстве записала, что «быть на виду = опасно». «Зарабатывать много = стать плохим человеком». «Принимать помощь = слабость». Каждый раз, когда ты приближаешься к этим границам — амигдала запускает тревогу. И ты отступаешь. Даже не понимая, почему.

* * *

Нейронные сети: чем чаще — тем глубже

Канадский нейробиолог Дональд Хебб в 1949 году сформулировал принцип: *Neurons that fire together, wire together* — «нейроны, которые активируются вместе, связываются вместе».

Каждый раз, когда в детстве Максим болел и получал внимание — в его мозге укреплялась связь «болезнь → любовь». Чем чаще это повторялось — тем толще и устойчивее становилась эта связь. Как дорога, по которой постоянно ездят машины: сначала грунтовка, потом асфальт, потом автобан.

Через тридцать лет эта «дорога» в мозге Максима — автобан. И мозг предпочитает автобан новым грунтовыми тропинкам. Это не лень — это энергоэффективность. Мозг всегда выбирает наиболее проторённый путь.

«Мы — существа привычки. И наши привычки — это нейронные сети, которые строились годами.» — Доктор Джо Диспенза

* * *

Гормональный крючок: когда проблема вызывает кайф

Есть ещё один механизм, о котором редко говорят: гормональная зависимость от собственных проблем.

Доктор Джо Диспенза в книге «Сверхъестественный разум» (2017) описывает механизм: когда мы регулярно переживаем определённые эмоциональные состояния — стресс, тревогу, жертвенность — наш организм начинает производить соответствующие гормоны и нейромедиаторы. И со временем привыкает к ним.

Буквально: клетки тела «привыкают» к определённому гормональному фону. И когда этого фона нет — клетки «требуют» его обратно. Точно так же, как клетки мозга требуют никотин у курильщика.

Это объясняет «эффект резинки»: человек поднимается — и возвращается обратно. Не из-за слабости. А потому что тело буквально привыкло к определённому уровню — и требует его восстановить.

* * *

История Уинстона Черчилля: «Чёрный пёс» как вторичная выгода?

Уинстон Черчилль называл свою депрессию «Чёрным псом». Этот пёс преследовал его всю жизнь — периоды глубокого уныния чередовались с взрывами невероятной продуктивности.

Что неоспоримо задокументировано в его биографиях (особенно в труде Роя Дженкинса «Черчилль», 2001): великий политик использовал своё «Чёрное состояние» как топливо. Периоды депрессии сменялись периодами невероятной концентрации и работоспособности.

Была ли депрессия его вторичной выгодой? В строгом смысле — нет. Черчилль не «выбирал» депрессию. Но он нашёл способ встроить её в свою жизнь так, чтобы она служила ему.

Его пример показывает важное: вторичные выгоды — не всегда саботаж. Иногда это адаптация, творческое использование собственных ограничений. Вопрос в том, кто управляет: ты своей «темнотой» — или она тобой.

* * *

Маркус Обри: история о человеке, который «не мог» похудеть

Маркус Обри — американский предприниматель, основатель нескольких технологических стартапов — рассказал свою историю в подкасте «Finding Mastery» в 2019 году.

Десять лет он «пытался» похудеть — нанимал диетологов, тренировался с персональными тренерами, читал все книги. Знал всё, что нужно знать. И ничего не менялось.

Поворотный момент случился не в спортзале. Он случился с психотерапевтом, который задал один вопрос: «Что произойдёт в твоей жизни, если ты похудеешь?»

Маркус задумался — и через несколько минут сказал то, что его самого поразило: «Я стану более привлекательным для женщин. А это значит — мне придётся решать, оставаться с женой или нет». Его брак давно давал трещину. Лишний вес был буфером. Защитой от выбора, который он боялся делать.

Когда эта связь была осознана и проработана — вес начал уходить. Без диет. Без новых тренеров. Просто потому что подсознательная причина его поддерживать исчезла.

«Я потратил десять лет и огромные деньги на работу со следствием. А нужно было работать с причиной».

* * *

Что делать с этим знанием?

Прямо сейчас у тебя, скорее всего, одна из двух реакций.

Первая: «Интересно. Надо обдумать» — и ты откладываешь книгу. Мозг избегает дискомфорта — это нормально. Но заметь.

Вторая: «Это про меня. Но что конкретно делать?» — и это правильный вопрос. Сначала — нужно увидеть свои конкретные вторичные выгоды в конкретных областях жизни.

Потому что «вторичные выгоды вообще» — это абстракция. А «моя конкретная вторичная выгода от того, что мой доход застрял на этой отметке» — это уже что-то, с чем можно работать.

Следующие четыре главы — именно об этом.

* * *

Механизм понятен. Слабость тут ни при чём — нейробиология. Но понимание — только половина. Вторичные выгоды живут в конкретных областях — в деньгах, в усталости, в одиночестве. По-разному. С разными масками.

В следующей главе — самая болезненная из них. О ней не принято говорить вслух — и именно там самые образованные люди застревают десятилетиями — и продолжают объяснять это «рынком», «обстоятельствами», «временем».

Она касается денег. И я готов поспорить: прямо сейчас ты думаешь «это точно не про меня». Поэтому — не закрывай.

ГЛАВА 2. Зачем тебе твоя бедность?

Есть вещи, которые умная женщина знает наверняка.

Например: деньги — не главное. Главное — смысл, отношения, здоровье. А деньги — они придут, если делать то, что любишь. Или не придут, но это не страшно, потому что есть что-то важнее.

Красивая история. Иногда — правда. Но она же может быть самой изощрённой формой вторичной выгоды, которую я встречаю в работе.

Потому что за ней — часто не ценности. За ней — страх. Страх того, что произойдёт, если денег станет больше. Страх стать кем-то другим, потерять то, чего сейчас даже не замечаешь.

Проблема не в том, что люди ставят цели и не достигают их. Проблема в том, что они достигают именно того, что ставили — просто не осознавая этого.

Деньги — не просто цифры на счёте. Деньги — зеркало. В них отражается всё: убеждения о себе, страхи, детские программы, отношения с властью и с безопасностью.

Возможно, сейчас ты думаешь: «Моя финансовая ситуация — это объективные обстоятельства. Рынок. Кризис. Конкуренция. При чём здесь какие-то программы из детства?»

Слышу. И отвечаю прямо: объективные обстоятельства существуют. Но они объясняют разницу внутри одного рынка, одной экономики, одного города — почему один человек зарабатывает в десять раз больше другого при тех же условиях? Вот именно этот вопрос — и есть ключевой.

* * *

Восемь причин, по которым подсознание держит тебя в финансовом потолке

Причина 1: Деньги = потеря отношений

«Когда у нас были деньги — папа пил и всё рушилось». «Богатые — одинокие». «Деньги меняют людей».

Если в детстве ты слышала или видела связь между деньгами и разрушением отношений — подсознание делает вывод: «Больше денег = потеря тех, кого я люблю». И защищает тебя от этого.

Собирательный образ: Александра, 38 лет, совладелец консалтинговой компании. Доход партнёрства рос, но её личная доля — странно застывала. Оказалось: её мать, получив первые серьёзные деньги в девяностых, изменилась — стала холодной, отдалилась от семьи, потом

уехала из города. Для Александры подсознательная формула: «Много денег у меня = потеряю семью». Её мозг буквально охранял отношения за счёт дохода.

Причина 2: Деньги = ответственность, которая пугает

С большими деньгами приходит большая ответственность — больше людей зависит от тебя, выше ставки ошибок, больше ожиданий. Финансовый потолок — это зона, где ответственность ещё управляема. Выше — страшно.

Причина 3: Деньги = «я не такая»

«В нашей семье никто много не зарабатывал». «Мы простые люди». Человек неосознанно идентифицирует себя с определённым финансовым уровнем. Превысить его — значит предать семью, стать «другой», потерять принадлежность к «своим».

Причина 4: Деньги = уязвимость

«Если у меня будут деньги — захотят отнять». «Торчащий гвоздь забивают первым». Этот страх особенно характерен для постсоветского пространства, где опыт конфискации, «стукачества» передаётся через семейные нарративы уже в третьем-четвёртом поколении.

Причина 5: Деньги — «нечестные»

«Честным трудом не разбогатеешь». «Все богатые — воры». Человек с этой программой подсознательно ассоциирует большие деньги с нечестностью — и отказывается от них, чтобы сохранить «чистоту». Это не сознательный выбор — это программа.

Причина 6: Бедность как способ получить помощь

Помнишь маленького Макса из первой главы? Когда Максим вырастает с такой программой — финансовые трудности становятся автоматическим способом активировать поддержку. Бедность — не просто отсутствие денег. Это — инструмент поддержания отношений.

Причина 7: Деньги = измена мечте

Многие умные, творческие, образованные люди в глубине несут убеждение: «Настоящий смысл жизни — не деньги». И когда зарабатывание становится успешным — чувствуют, что «продались». Что предали свои ценности.

Причина 8: Успех = смерть

Это звучит радикально. Но в подсознании некоторых людей — особенно тех, чья семья несла нарратив «лучших забирают первыми» — ставится знак равенства между выдающимся успехом и гибелью. Иррационально — но абсолютно реально.

* * *

История Стивена Кинга: алкоголь как вторичная выгода

Стивен Кинг — один из самых продаваемых авторов в истории. Но есть период его жизни, о котором он пишет в автобиографической книге «Как писать книги. Мемуары о ремесле» (2000).

В 1980-х годах Кинг пил. Продолжал работать — и одновременно разрушал себя алкоголем. По его собственному признанию, он не помнит, как написал несколько книг этого периода.

Зачем ему было это нужно? Кинг сам даёт ответ. Успех ошеломил его. Он вырос в бедности. И вдруг — невероятный успех, миллионы читателей. Подсознание не могло вместить этот новый уровень.

Алкоголь снимал тревогу несоответствия — «я не тот, кем должен быть». Давал уважительную причину для провалов. И — удерживал образ «простого парня», которым он себя считал.

Выход из зависимости был жёстким: семья провела интервенцию в 1987 году. Кинг описывает это так в своей книге (пер. с англ.): «Они вынесли всё, что нашли в моём кабинете и в доме. Унизительно. И — необходимо».

После выздоровления он написал некоторые из своих лучших книг — «Мизери», «Тёмная башня», «Зелёная миля». Освободился от «выгод» алкоголя — и открылся для настоящего творчества.

* * *

Джоан Роулинг: бедность как свобода писать

История Джоан Роулинг хорошо известна — но её вторичные выгоды в период бедности крайне редко анализируются с этой точки зрения.

В начале 1990-х Роулинг была одинокой матерью, жившей на пособие в Эдинбурге. Рукопись «Гарри Поттера» была отклонена двенадцатью издательствами.

В интервью Опре Уинфри в 2010 году Роулинг сказала нечто важное: «Полная неудача означала освобождение. Я больше не боялась провала — я уже была там, у самого дна. Единственный путь был вверх. Это дало мне абсолютную свободу».

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.