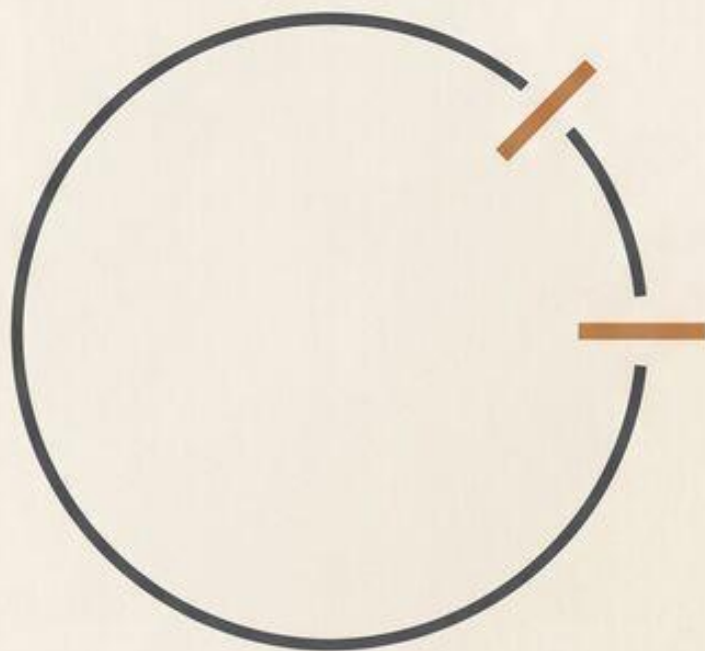


18+

Павел Жданов



ОТЕЦ

Инструкция к роли,
которой тебя не учили

Павел Жданов

**Отец. Инструкция к роли,
которой тебя не учили**

«Издательские решения»

Жданов П. В.

Отец. Инструкция к роли, которой тебя не учили /
П. В. Жданов — «Издательские решения»,

Где-то сейчас твой сын строит башню из конструктора. И кричит «пап, смотри!» Ты слышишь. Но не встаёшь. Не потому что не любишь. А потому что тебя тоже когда-то не видели — и ты усвоил: так устроен мир. Так ведут себя мужчины. Так выглядит нормальность. Эта книга — про молчание, которое передаётся из поколения в поколение. Про отцов, которые присутствовали — но не здесь. Про то, что их сыновья несут в себе до сорока, до пятидесяти, до седых волос — и не понимают, откуда этот груз.

© Жданов П. В.

© Издательские решения

Содержание

ПРЕДИСЛОВИЕ	6
Один тормоз на двоих	7
ВВЕДЕНИЕ	10
ЧАСТЬ I	12
Глава 1	13
Отец, которого не было	13
Тип первый: отец-призрак	13
Тип второй: отец-критик	13
Тип третий: отец-контролёр	14
Глава 2	17
Конец ознакомительного фрагмента.	19

Отец

Инструкция к роли, которой тебя не учили

Павел Викторович Жданов

© Павел Викторович Жданов, 2026

ISBN 978-5-0070-8944-9

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

*Посвящается всем мужчинам, которые не хотят быть такими, какими
были их отцы, но не знают как.*

*И своим детям — которые заслуживают того, чтобы их видели по-
настоящему.*

ПРЕДИСЛОВИЕ

Один тормоз на двоих

У тебя, скорее всего, стоит тормоз. Не в характере и не в мотивации — в электрике.

Один и тот же тормоз держит доход на одной отметке третий год подряд — и держит тебя на расстоянии от собственного сына, который в соседней комнате перестал звать тебя смотреть, что он построил из конструктора. Это не два разных недостатка. Это одна и та же деталь, подключённая сразу к двум проводам. Пытаешься разогнаться в деньгах — срабатывает тормоз. Тянешься к близости с ребёнком — срабатывает тот же тормоз, только на другом проводе.



Тормоз в проводке — один и тот же, только на двух разных проводах: доход и близость с ребёнком.

Дальше в этой книге я покажу, где именно он стоит и почему. Но начну не с механики. Начну с человека, у которого я впервые увидел эту деталь так ясно, что не смог больше её не заметить.

Ему было семьдесят один год.

Он сидел на кухне, в халате, с газетой, которую давно перестал читать. Просто держал её — как щит. Сын приехал на выходные, они сидели за одним столом, ели суп, и за весь обед отец не сказал ему ничего, кроме «передай хлеб» и «на улице холодно».

Сыну было сорок два года. Он уже давно был взрослым — со своим бизнесом, своими решениями, своими детьми. Но за тем столом он снова был мальчиком, который ждёт. Не знает чего именно. Взгляда, может быть. Или просто — чтобы отец спросил, как у него дела. По-настоящему спросил — и подождал ответа.

Отец не спросил.

Сын уехал вечером. В машине включил музыку, чтобы не думать. Но думал всю дорогу — об одном: почему в сорок два так больно от молчания семидесятилетнего старика?

Это не моя история. Это история одного из моих клиентов — Сергея, предпринимателя из Новосибирска. Он рассказал её на третьей сессии, аккуратно, почти без эмоций — как рассказывают о чём-то, что уже заросло корочкой. Пришёл он не с этим. Пришёл с бизнесом: доход застрял третий год на одной цифре, партнёр тянет одеяло на себя, мотивация утекает, как вода из треснувшей кружки.

Про отца он вспомнил только на третьей встрече. Вскользь. «Ах да, ещё вот это». А через двадцать минут мы уже разбирали не бизнес-модель, а тот стол, тот суп, ту газету-щит.

Я узнал в его истории сотни других. От мужчин разного возраста, достатка, образования. Про отцов, которые молчали или критиковали. Которых не было дома — физически или психологически. Про добрых, но далёких. И — что важнее — истории про самих этих мужчин. Про то, как они стали отцами. И про то, что они передают своим детям, сами того не замечая.

Я написал эту книгу по одной причине.

За двенадцать лет практики я работал с более чем шестьюстами людьми. Предприниматели, руководители, топ-менеджеры. Люди, у которых есть деньги, власть, результат — всё то, за чем они шли. И у каждого второго — независимо от того, с чем пришли: с бизнесом, с доходом, с отношениями — в глубине лежало одно и то же.

Отец.

Его слова, которые когда-то прозвучали. Или его молчание, которое было красноречивее слов. Его взгляд — одобряющий или оценивающий. Его присутствие за обеденным столом — или его отсутствие за тем же самым столом, где всё равно было тихо.

Матери уже досталось — я разобрал это в книге «Убиты любовью»: как материнская любовь, искренняя и без злого умысла, программирует детей на поражение. Отцы в этом разговоре почти всегда оставались в тени.

Это несправедливо. И, как оказалось, довольно дорого обходится — в деньгах, которые не приходят, и в детях, которые перестают звать тебя к своей башне из конструктора.

Эта книга — не про то, чтобы осудить твоего отца.

Он делал то, что умел. Он сам был чьим-то сыном. У него тоже не было инструкции.

Эта книга — про то, чтобы ты, держа её в руках, ответил на два вопроса, которые многое меняют.

Первый: что сделал с тобой твой отец — не намеренно, просто своим присутствием или отсутствием?

Второй: что делаешь ты со своими детьми прямо сейчас, не замечая этого?

И главный: можно ли остановить цикл?

Можно. Но только если сначала увидеть, где стоит тормоз.

Здесь не будет эзотерики, медитаций на полнолуние и советов в духе «просто скажи ребёнку, что любишь его» — это тоже важно, но не о том. Здесь — нейробиология привязанности, психология подсознательных программ, двенадцать лет работы с реальными людьми и их реальными историями. И честный разговор о том, что происходит в семьях, где отцы умеют зарабатывать, но не умеют быть рядом — и подозревают, что это как-то связано, но не могут понять как.

Забегая вперёд — вот единственная мысль, которую стоит держать в голове с первой страницы, потому что вся книга, по сути, кружит вокруг неё с разных сторон. Дело, скорее всего, не в тревоге как таковой. Дело в том, что в детстве у тебя, возможно, не было ни одной минуты, когда тебя видели просто так — без повода и без результата, не спрашивая «а что ты сделал». А значит, в тебе, скорее всего, не появился сам режим «просто быть» — не как плохая привычка, от которой можно отучиться усилием воли, а как настройка, которую физически никогда не устанавливали. Это не одна из тем этой книги. Это её главный вопрос.

Читай медленно. Некоторые главы будут неудобными. Это нормально — значит, они работают.

Ты читаешь её не потому, что ты плохой отец. А потому, что хочешь быть другим.

Это уже другой человек.

Павел Жданов Гипнотерапевт · Мастер по работе с подсознанием

От автора: все имена клиентов в этой книге изменены, детали, позволяющие узнать конкретного человека, — тоже. Часть историй объединяет черты нескольких похожих случаев в один собирательный образ — это сделано для того, чтобы сохранить суть паттерна и полностью защитить тех, кто мне доверился. Там, где в книге фигурируют реальные, названные по имени публичные люди — их истории приведены только по проверенным опубликованным источникам, без единой придуманной детали.

ВВЕДЕНИЕ

Сцена, которую ты, возможно, узнаёшь

— Хочу разобраться, почему доход стоит на месте, — сказал Костя на первой сессии. Разложил на столе распечатку: три года, три графика, три почти одинаковые линии. — Вот смотрите. Двадцать второй, двадцать третий, двадцать четвёртый. Разница — статистическая погрешность.

Костя — совладелец логистической компании, тридцать девять лет, крепкое рукопожатие, взгляд человека, который привык, что на его вопросы отвечают конкретно. Ему и нужен был конкретный ответ. Он перебрал маркетологов, сменил CRM, нанял операционного директора, разошёлся с одним партнёром и взял другого. Каждый раз — рывок на несколько месяцев. Потом снова та же линия.

— В моменте, когда начинает получаться сильнее обычного, — спросил я, — что происходит?

Он задумался. По-настоящему, не для вида.

— Странно, что вы спросили. Обычно что-то случается. Крупный клиент срывается. Или партнёр вдруг начинает тянуть одеяло. Или я сам... — он замолчал.

— Сам — что?

— Затягиваю. Не отвечаю на письмо два дня. Хотя обычно отвечаю за час.

Мы проговорили час сорок. В конце, уже собирая распечатки в папку, он добавил — как добавляют необязательную деталь в конце длинного отчёта:

— Ещё вот сын. Восемь лет. Мы почти не разговариваем. Он то с планшетом, то молчит.

— А ты с ним разговариваешь?

Пауза.

— Ну... когда есть время.

— А когда есть время?

Ещё одна пауза, длиннее.

— Наверное... редко.

Я не стал в тот день склеивать эти два факта — застрявший доход и молчащего сына. Не потому что не увидел связь. Потому что склеивать рано, когда человек ещё не готов сам её увидеть. Это придёт. Обычно приходит на третьей-четвёртой встрече, ровно так же, как пришло у Сергея из предисловия.

Вот как выглядело то, о чём Костя сказал «когда есть время», если снять с этой фразы деловой костюм.

Воскресенье, половина двенадцатого дня. Костя на диване с ноутбуком — работает, или делает вид, что работает, сам не до конца уверен. Из детской доносится шум: сын, тот самый, восьми лет, строит что-то из конструктора и время от времени кричит: «Пап, смотри!»

— Сейчас, секунду, — говорит Костя. Не поднимая взгляда.

Через пятнадцать минут: «Пап, я построил башню, иди посмотри!»

— Молодец, сынок, — говорит Костя. Не вставая.

Сын затихает. Ещё через полчаса он уже сидит за планшетом. Башня стоит в углу нетронутая — как памятник тому, что не случилось.

Вечером Костя заходит в детскую пожелать спокойной ночи. Сын уже спит. Костя смотрит на него несколько секунд и чувствует что-то тупое и неприятное в груди. Не вину — вина требует ясного адреса, а здесь ясности нет. Скорее упущение. Как будто прошёл мимо чего-то, что нельзя вернуть.

«Завтра поиграю с ним», — думает Костя. Завтра — понедельник. Совещание в девять. Звонок клиенту в одиннадцать. Всё как обычно.

Костя не плохой отец. Костя — занятой человек, который любит своего сына и это ни разу не преувеличение. Он обеспечивает семью, не пьёт и не поднимает руку. По всем внешним меркам — нормальный отец, каких большинство.

Но его сын в восемь лет уже перестал звать его к башне из конструктора так часто, как звал в шесть. Не потому что перестал хотеть. Потому что усвоил, тихо и без единого скандала: не придёт. И эта программа — «отец не придёт, лучше не звать» — уже записалась. Без драмы. Без единого крика. Просто восемь субботних и воскресных «сейчас, секунду» подряд.

Прежде чем мы пойдём дальше, вот главное: линия дохода на Костиной распечатке и линия молчания в его детской — не два разных графика. Это один и тот же тормоз, снятый в двух разных проекциях. В деньгах он выглядит как откат после каждого рывка. Дома — как «сейчас, секунду», которое незаметно стало ответом на всё.

О том, откуда берётся этот тормоз — даже если твой отец, как и Костин, был вполне нормальным человеком, — весь остаток этой книги.

ЧАСТЬ I

ЧТО ТВОЙ ОТЕЦ СДЕЛАЛ С ТОБОЙ — И С ЧЕМ ТЫ ТЕПЕРЬ ВЕДЁШЬ БИЗНЕС

Глава 1

Отец, которого не было

Или был — но не так

Ты, скорее всего, ни разу не связывал своего отца с цифрами в собственном прайс-листе. И зря — они связаны теснее, чем кажется. Есть несколько типов отцов, которые оставляют след. Не все из них кричали. Не все пили. Некоторые были очень даже «хорошими» — просто далёкими. И у каждого типа есть не только эмоциональный отпечаток, но и вполне измеримое деловое следствие, которое ты, скорее всего, уже наблюдал у себя и списывал на характер, рынок или невезение.

Тип первый: отец-призрак

Он физически присутствовал в доме. Приходил с работы, садился перед телевизором, ел, молчал, уходил спать. В выходные — гараж, огород, рыбалка. Где угодно, только не рядом. Не был жестоким. Просто отсутствующим. Дети росли рядом с пустым местом, которое называлось «папа».

Что записывает ребёнок с таким отцом: мужчинам не нужна близость, быть с людьми — странно, мои переживания никому не важны.

Деловое следствие: во взрослой жизни это либо предприниматель, который строит компанию так, чтобы в ней самому оставаться невидимым — не потому что скромный, а потому что близость с командой, с партнёрами, с клиентами ощущается как чужая, неудобная территория. Он либо избегает партнёрств вообще (сложно строить альянс с тем, к кому не подпускаешь), либо строит их формально, на бумаге, без реального доверия — а формальные альянсы разваливаются первыми, как только начинается настоящее давление.

Тип второй: отец-критик

Он был рядом. Он участвовал. Но его участие всегда выглядело одинаково: оценка. Четвёрка — «почему не пятёрка?». Победа в соревнованиях — «молодец, но в следующий раз лучше готовься». Он делал это из любви, хотел, чтобы ребёнок был лучшим, и искренне думал, что это и есть воспитание.

Что записывает ребёнок: того, что я делаю, никогда не достаточно; одобрение — то, за что надо бороться, а не то, что даётся просто так.

Деловое следствие здесь особенно наглядное — я вижу его на диагностиках почти через раз. Вадим, сорок четыре года, консалтинговое агентство в Ростове, пришёл с запросом «не могу поднять цены». Три года держал один и тот же прайс, хотя рынок вокруг вырос вдвое, а клиенты сами удивлялись: «Вы серьёзно так мало берёте за такую работу?»

— Что происходит внутри, когда ты представляешь новую цифру в прайсе? — спросил я.

— Ощущение, что наглею. Что не заслужил ещё.

— А когда заслужишь?

Он усмехнулся — невесело.

— Вот в этом и вопрос. Я не знаю точки, в которой «заслужил». Отец говорил: «неплохо, но...» — про любую мою оценку, любой результат, всю школу. Университет закончил с отличием — «ну, диплом ещё не работа». Первую компанию продал за приличные деньги — «а мог бы дороже, если бы не спешил». Я до сих пор ищу тот момент, когда наконец скажут «достаточно». И боюсь, что цена в прайсе — это как раз момент, где меня поймают на том, что я «наглею», а не «заслуживаю».

Перфекционизм, прокрастинация в запуске нового продукта, невозможность делегировать («сделают хуже — а хуже я допустить не могу»), застрявшая цена — всё это не про недостаток деловой хватки. Это голос Вадимова отца, до сих пор звучащий при каждой сделке.

Тип третий: отец-контролёр

Он очень хотел лучшего для ребёнка. Поэтому принимал все решения за него: какую секцию посещать, с кем дружить, куда поступать. Не оставлял пространства для ошибок — потому что любил и хотел защитить. Но ошибки — единственный способ научиться принимать решения самому.

Что записывает ребёнок: я не знаю, чего хочу; мои желания не важны; лучше спросить разрешения, чем решить самому.

Деловое следствие: такой человек либо бесконечно ищет нового «контролёра» — партнёра, инвестора, наставника, на которого можно переложить финальное решение (и потом злится на него за то, что тот решает не так, как хотелось бы, — хотя сам отдал ему это право), либо бунтует против любого совета, даже разумного, потому что любой совет считается подсознанием как отцовский контроль. Оба варианта одинаково дорого стоят на этапе, когда бизнесу нужны быстрые, самостоятельные решения без внешнего одобрения.

Тип четвёртый: отец-нестабильный

Мог быть очень добрым. И вдруг — взрываться. Сегодня смеялся с детьми, завтра орал за ерунду, послезавтра снова добрый, как ни в чём не бывало. Иногда это было связано с алкоголем, иногда — просто с характером, иногда — с тем, что сам был под колоссальным давлением и не умел с ним справляться.

Что записывает ребёнок: мир непредсказуем, нужно всё время быть начеку, близость опасна — никогда не знаешь, что будет дальше.

Деловое следствие: гипербдительность, которая на поверхности выглядит как «отличное чутьё на риски», а по факту — неспособность расслабиться настолько, чтобы сделать спокойную, взвешенную ставку. Либо — что встречается чаще, чем принято признавать, — он сам становится непредсказуемым руководителем: сегодня хвалит команду и раздаёт премии, завтра срывается на летучке из-за отчёта, который на самом деле не так уж плох. Команда учится

тому же, чему научился он сам когда-то: быть начеку, не подходить с плохими новостями, скрывать проблемы, пока не полыхнёт. К моменту, когда полыхает, — обычно уже поздно.

Тип пятый: отец, которого не было физически

Развод, командировки без возврата, тюрьма, смерть — отец просто ушёл и не вернулся. Дыра от отца — не метафора. Это дыра в структуре личности, которую человек пытается заполнить всю оставшуюся жизнь.

У мальчиков без отца — как правило — либо гиперагрессия, либо тревожная привязанность. Деловое следствие первого варианта: избыточный риск, экспансия ради экспансии, попытка занять как можно больше пространства, как будто территория заменяет признание. Второго — постоянный поиск подтверждения через сделки, которые заключаются не потому что выгодны, а потому что «раз согласились со мной работать — значит, я что-то значу».

Ни один из этих отцов не хотел навредить. У каждого была своя история, свой отец, который сделал с ним то же самое или что-то похожее. Об этом цикле — вся эта книга, и о том, как его остановить.

ПЯТЬ ТИПОВ ОТЦА		
Тип отца	Что записывает ребёнок	Деловое следствие
Призрак	Мужчинам не нужна близость, мои переживания не важны	Строит бизнес так, чтобы самому оставаться невидимым
Критик	Того, что я делаю, никогда не достаточно	Застывшая цена, перфекционизм, невозможность делегировать
Контролёр	Я не знаю, чего хочу; мои желания не важны	Ищет нового «контролёра» либо бунтует против любого совета
Нестабильный	Мир непредсказуем, близость опасна	Гипербдительность или сам становится непредсказуемым
Которого не было физически	Дыра, которую нужно заполнить	Риск ради признания либо постоянный поиск подтверждения

Пять типов отца, их эмоциональный отпечаток и деловое следствие.

Почему отец — не «второй родитель», а отдельная, незаменимая деталь

Долгое время психология развития была сосредоточена на матери. Теория привязанности Джона Боулби, эксперименты Мэри Эйнсворт — везде в центре мать как первичная фигура. Отец оставался «вторичной фигурой»: важной, но не обязательной.

Современные данные это меняют. Исследовательская группа Рут Фельдман из Бар-Иланского университета в Израиле измеряла уровень окситоцина — гормона, который принято называть «гормоном привязанности» — у матерей и отцов в первые месяцы жизни ребёнка. У матерей окситоцин был связан с аффективным, нежным контактом: поглаживания, объятия, кормление. У отцов — с контактом принципиально другого типа: подбрасыванием, активной, почти акробатической игрой, тем самым «а ну, полетели!», от которого дети визжат и просят ещё.

Это значит: мать и отец не дублируют друг друга. Мать даёт ребёнку ощущение «мир безопасен». Отец — «я справлюсь с вызовом». Разные нейробиологические задачи, разные каналы, ни один не заменяет другой.

Майкл Лэмб из Кембриджа, один из главных в мире исследователей отцовства, потратил десятилетия, показывая: отцы играют самостоятельную, а не дублирующую роль в развитии ребёнка — в первую очередь в способности к устойчивости перед лицом стресса и в готовности действовать в условиях неопределённости. Последнее — прямая связь с предпринимательством. Способность рисковать, действовать без гарантии результата, — во многом отцовское наследство. Или его отсутствие.

Здесь стоит быть честным, а не эффектным — потому что дальше в книге тебе не встретится соблазн упростить связь между отцом и деньгами до одной красивой стрелочки. Гарвардское исследование взрослого развития — самое длинное в истории наблюдение за жизнью одних и тех же людей, которое ведётся с 1938 года, — действительно нашло прямую связь с доходом. Но она обнаружилась в тёплых отношениях с матерью: мужчины, у которых в детстве были близкие, тёплые матери, зарабатывали во взрослой жизни в среднем на несколько десятков тысяч долларов в год больше тех, чьи матери были холодны. Тёплые отношения с отцом в этом же исследовании предсказывали не доход напрямую — а более низкую тревожность и более высокую удовлетворённость жизнью спустя пятьдесят лет.

Это не значит, что отец не имеет отношения к деньгам. Это значит, что связь устроена не так прямо, как хотелось бы для красивого слогана. И в следующей главе — она пройдена целиком, шаг за шагом: как именно тревога, а не бухгалтерия, становится тем самым тормозом, который держит на месте и доход, и близость с собственным ребёнком.

Глава 2

Тормоз, который тебе поставили, даже если отец был нормальным

То, что тебе не за что его винить, ничего не меняет в электрике

Виктор пришёл ко мне с формулировкой, которую я слышу примерно на каждой третьей диагностике: «У меня был нормальный отец. Так что, наверное, это не про меня».

Сорок шесть лет, производство упаковочного оборудования, Пермь. Отец — инженер на заводе, всю жизнь один брак, не пил, не поднимал руку, ходил на родительские собрания, зимой возил Виктора на лыжах. По всем анкетным пунктам, которые обычно ищет психолог, — образцовое детство.

— Так с чем вы тогда ко мне пришли? — спросил я на первой сессии, уже зная примерный ответ, но мне важно было, чтобы он сформулировал его сам.

— Доход. Стоит на 4 миллионах в месяц третий год. Пробовал масштабироваться дважды — оба раза что-то ломалось изнутри, не снаружи. И... — он помолчал, — дочь. Ей четырнадцать. Раньше рассказывала всё. Сейчас — «нормально», «не знаю», «отстань». Я не заметил, когда это случилось.

— А отец хвалил вас? — спросил я. — Не «молодец, сынок» вскользь. По-настоящему. За то, что вы есть, а не за то, что сделали.

Долгая пауза — та самая, после которой обычно приходит настоящий ответ.

— Знаете, я никогда не думал об этом отдельно. Он был... нормальным. Спокойным. Не критиковал. Просто... — Виктор искал слово, — просто не говорил. Ничего такого. Ни плохого, ни... этого.

— Этого?

— Ну. Что я — достаточен. Просто так. Не за оценки, не за лыжи, не за то, что поступил.

Вот и весь механизм, целиком, в одном предложении, которое Виктор произнёс сам, хотя пришёл говорить о выручке.

Тебе, скорее всего, тоже не за что винить отца — в том смысле, в котором привыкли винить: не бил и не пил, не бросал семью и не унижал. И это чистая правда, а не самообман. Проблема в том, что тормоз ставится не действием. Он ставится отсутствием одной конкретной фразы, сказанной или показанной вовремя: «Ты уже достаточен. Просто потому, что ты есть».

Большинство отцов поколения 1950—1980-х годов рождения эту фразу никогда не произносили — не потому что не любили, а потому что их самих так не воспитывали, и потому что «настоящий мужик не сюсюкает». Мальчик делает единственный доступный ему вывод, не сознательный, не проговорённый — подкорковый, автоматический: значит, нужно доказать. Значит, одобрение — это то, что зарабатывают, а не то, что дают просто так.

С этого момента у психики появляется правило безопасности: «Пока не доказано обратное — тебе не положено спокойно наслаждаться результатом». Механика у этого правила куда интереснее и честнее, чем красивый лозунг «травма отца убивает доход».

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.