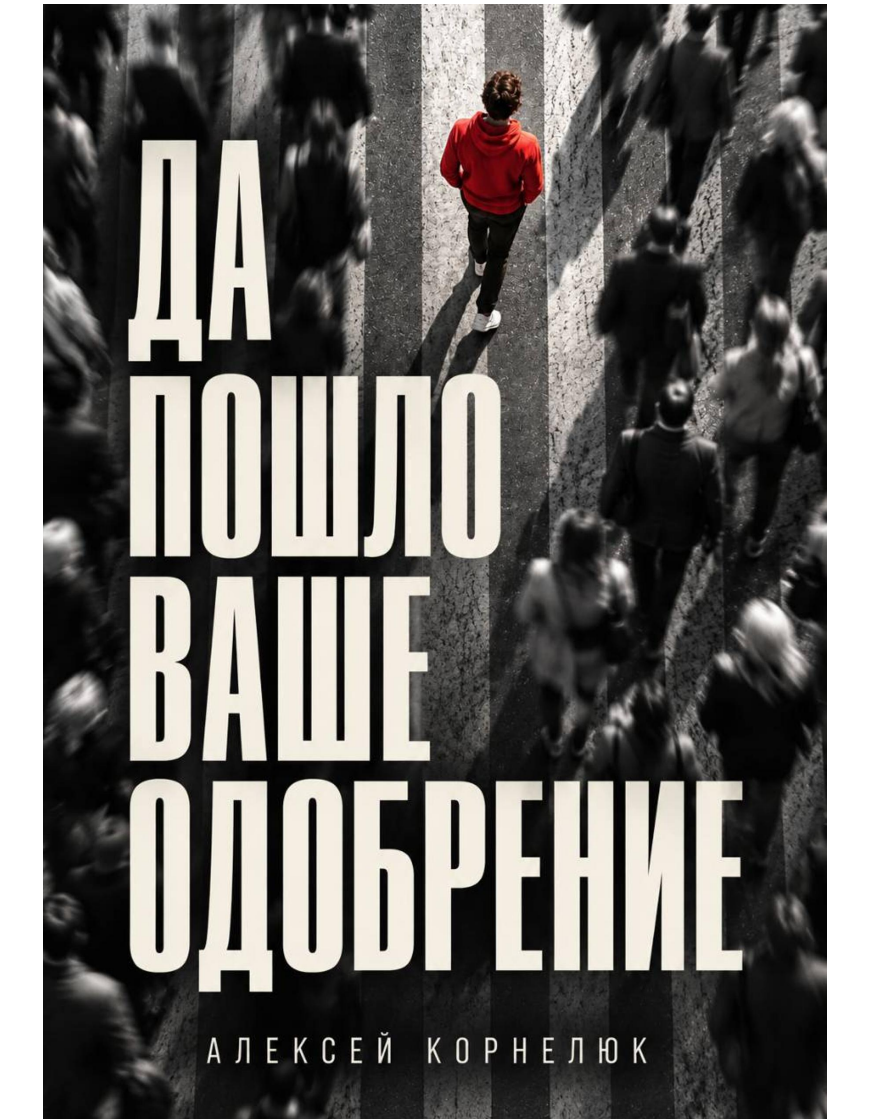




ДА ПОШЛО ВАШЕ ОДОБРЕНИЕ

АЛЕКСЕЙ КОРНЕЛЮК

Алексей Корнелюк

Да пошло ваше одобрение

<https://litres.ru/74530279>

SelfPub; 2026

Аннотация

Вы слишком долго жили на чужой оценке. Хороший сотрудник. Удобный партнёр. Умный человек. Надёжный друг. Тот, кто не подводит, не разочаровывает, держит лицо и зачем-то всё время сдаёт экзамен на право нормально к себе относиться.

Проблема в том, что у этого экзамена нет последнего билета. Всегда найдётся кто-то успешнее, красивее, богаче, увереннее и громче. И если ваша самооценка питается аплодисментами, рано или поздно вы начнёте жить не свою жизнь, а пресс-релиз о ней.

«Да пошло ваше одобрение» — книга о том, как перестать заслуживать собственную ценность. Как выдерживать чужое недовольство, не разваливаться от критики, не путать ошибку с приговором и наконец перестать платить временем, деньгами и нервами за хорошее мнение людей, которым до вас, если уж совсем честно, обычно не так много дела.

Алексей Корнелюк

Да пошло ваше одобрение

Да пошло ваше одобрение

Есть люди, которые просыпаются утром и просто живут. Варят кофе, ругаются на погоду, опаздывают, делают работу, иногда говорят глупости, вечером едят что-нибудь вредное и ложатся спать. А есть другая категория. Эти с утра незаметно открывают внутренний отдел контроля качества и до ночи проводят аудит собственной личности. Хорошо выгляжу? Нормально ответил? Не показался ли глупым? Не слишком ли много говорил? Не слишком ли мало? Почему он не ответил? Почему она ответила так сухо? Почему начальник поставил точку после «спасибо»? Почему у того человека уже второй бизнес, а я всё ещё разбираюсь с первым? Почему фотография собрала меньше реакций, чем предыдущая? Может, я уже неинтересный? Может, сдаю позиции? Может, вообще всё, что я о себе думаю, слегка преувеличено? День ещё толком не начался, а внутри уже идёт заседание комиссии.

Смешнее всего, что снаружи такой человек часто выглядит вполне уверенным. Он умеет вести переговоры, выступать, принимать решения, зарабатывать, спорить, командовать и отправлять официанту обратно холодный суп. Иногда он даже рассказывает другим про границы и уважение к себе. Но достаточно одного отказа, одной чужой усмешки или одной фразы «я ожидал большего», и где-то внутри откры-

вается маленькая дверь, за которой сидит бухгалтер с калькулятором. Отказали — минус десять к ценности. Похвалили — плюс семь. Не пригласили — минус пятнадцать. Купили — плюс двадцать. Раскритиковали — всё, вызывайте оценщика.

Мы привыкли говорить о самооценке так, будто это температура воздуха: она либо высокая, либо низкая. Высокая — хорошо. Низкая — плохо. Надо поднять. Почитать что-нибудь. Начать уважать себя. Возможно, купить ежедневник с надписью «Я достоин лучшего», чтобы он лежал рядом с тремя предыдущими ежедневниками, которые тоже обещали достойную жизнь, но почему-то закончились списками покупок и паролем от Wi-Fi. Проблема не всегда в том, насколько высоко вы себя оцениваете. Иногда гораздо важнее другое: на каких условиях вы разрешаете себе эту оценку сохранять. Потому что человек может искренне считать себя сильным — пока не проигрывает, красивым — пока не видит фотографию без удачного света, умным — пока рядом не появляется кто-то умнее, хорошим родителем — пока ребёнок не устраивает истерику в торговом центре, успешным — пока сосед не покупает дом побольше, независимым — пока не приходит сообщение от человека, мнение которого почему-то всё ещё способно испортить воскресенье.

Такой человек не обязательно себя ненавидит. Иногда наоборот. Он очень даже любит своё хорошее мнение о себе. Настолько, что тратит половину жизни на его техническое

обслуживание. И вот это уже дорого. Один знакомый предприниматель однажды рассказывал мне, что почти не отдыхает. Не потому, что бизнес рухнет. Не потому, что сотрудники разбегутся и вынесут принтер. Всё было вполне устойчиво. Просто ему было тяжело представить, что кто-то увидит его не занятым. Если он отвечал на сообщение через три часа, внутри появлялось неприятное чувство, будто его только что застали лежащим на диване в рабочее время. Ему было за сорок, он сам создал компанию, никому не обязан был показывать табель присутствия, но продолжал жить так, словно где-то существует начальник над начальником, который однажды войдёт без стука и спросит: «А ты чего расслабился?»

Смешная история, пока не узнаёшь в ней себя. Мы таскаем этих начальников с собой годами. Родителей. Учителей. Бывших партнёров. Однокурсников. Коллег. Конкурентов. Иногда людей, которых вообще не любим. Особенно удобно носить внутри людей, которых не любим. Их мнение почему-то обладает удивительной властью. Нормальному человеку сказали гадость — он расстроился и пошёл дальше. Нам сказали гадость какой-нибудь мудака из интернета — и мы ещё вечером мысленно объясняем ему, почему он неправ.

Человек может утверждать, что ему плевать на чужое мнение, и одновременно менять решение только потому, что боится выглядеть неудачником. Он может демонстративно презирать статус и всё равно покупать статусные вещи имен-

но потому, что не хочет выглядеть человеком, который не может их купить. Он может смеяться над социальными сетями, а потом трижды проверять, кто посмотрел публикацию. Самое забавное здесь — слово «чужое». Будто существует чёткая граница между нашим мнением и мнением остальных. На деле часть чужих голосов давно живёт у нас в голове и говорит от первого лица.

«Мне нужно больше зарабатывать». Возможно. А возможно, вам нужно больше зарабатывать, чтобы не чувствовать себя хуже брата. «Я хочу привести себя в форму». Отлично. А возможно, вы хотите войти в комнату и наконец заставить одного конкретного человека пожалеть, что он когда-то вас бросил. «Мне важно добиться успеха». Тоже ничего плохого. Только иногда под успехом человек понимает не жизнь, которая ему подходит, а такую конструкцию, увидев которую окружающие должны признать, что он всё-таки оказался молодцом.

Мы вообще сильно переоцениваем количество людей, которые заседают в жюри нашей жизни. Большинство занято собой. Пока вы думаете, что знакомые внимательно анализируют ваш карьерный провал, знакомые заняты тем, что думают, как они выглядят в ваших глазах. Получается довольно забавная человеческая система: каждый ходит по комнате, втянув живот, потому что уверен, что остальные на него смотрят. Остальные в это время тоже втянули живот. Но знание этого почти не помогает, потому что проблема не толь-

ко в количестве зрителей. Проблема в том, какую работу выполняет их одобрение.

Иногда оно подтверждает не конкретный поступок, а всю конструкцию личности. Человек получает повышение и думает не «я хорошо поработал», а чувствует: «Со мной всё в порядке». Ему отказывают — и он думает не «этому человеку не подошло моё предложение», а слышит внутри: «Похоже, я не настолько хорош, как считал». Партнёр недоволен его поступком — и вместо обсуждения поступка начинается защита целой биографии: «Я вообще-то всегда для тебя...», «А ты помнишь, сколько я...», «Я не такой человек...» Почему обычный разговор превращается в судебный процесс? Потому что на скамье подсудимых оказывается не действие, а личность целиком.

Если вам говорят, что презентация слабая, а вы слышите, что вы слабый специалист, защищаться придётся отчаянно. Если вам говорят, что вы были невнимательны, а вы слышите «вы плохой муж», то обсуждение немытой чашки быстро превращается в разбор пятнадцати лет совместной жизни. Если книга продаётся хуже предыдущей и для вас это означает, что вы больше не интересны людям, то цифры перестают быть цифрами. Они становятся анализом крови вашего самолюбия. Любая обратная связь может оказаться миной, любое сравнение — нападением, любая неудача требует срочного ремонта самооценки.

И тогда человек начинает вести себя странно, хотя со сто-

роны это часто выглядит как характер. Он берётся за то, в чём уже хорош, потому что там легче получить подтверждение. Отказывается от того, где первое время будет выглядеть нелепо. Не задаёт вопросы, чтобы не показаться незнающим. Не просит помощи, чтобы не выглядеть слабым. Не меняет работу, потому что новая должность звучит менее впечатляюще. Не заканчивает неудачный проект, потому что тогда придётся признать, что три года были потрачены зря. Не извиняется, потому что извинение почему-то кажется признанием собственной никчёмности. При этом он может объяснять всё вполне приличными словами: «Я просто очень требовательный к себе», «У меня высокие стандарты». Возможно. Но иногда «высокие стандарты» — это обычный страх увидеть себя обычным человеком.

А обычным быть страшно, потому что обычный человек иногда ошибается. Не знает. Не впечатляет. Его не выбирают. Он может плохо выступить, неудачно пошутить, заработать меньше, чем ожидал, не понравиться человеку, которому хотел понравиться. И всё это не сопровождается торжественным музыкальным оформлением. Небо не темнеет. Газета не выходит с заголовком «Мужчина из Новосибирска оказался не идеален». Но внутри ощущения могут быть именно такими.

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.