

Андрей Петрушин

Уволь своего критика

Когнитивно-поведенческая
терапия самооценки

ТЫ
НЕДОСТАТОЧНО
ХОРОШ

ТЫ
МОЖЕШЬ
ЛУЧШЕ

ТЫ
ДЕЛАЕШЬ
СЁ НЕПРАВИЛЬНО

ТЫ
НЕ СПРАВИШЬСЯ

ТЫ
НЕДОСТОИН

Издание второе

Андрей Петрушин

**Уволь своего критика.
Когнитивно-поведенческая
терапия самооценки.
Издание второе.**

«Автор»

2026

Петрушин А.

Уволь своего критика. Когнитивно-поведенческая терапия самооценки. Издание второе. / А. Петрушин — «Автор», 2026

Почему успешные люди чувствуют себя недостаточно хорошими? Почему одна ошибка перечёркивает достижения, чужое мнение важнее собственного, а внутренний голос не устаёт повторять: «Ты мог лучше»? «Уволь своего критика» — практическая книга о том, как перестать воевать с собой и сформировать устойчивую самооценку. Психолог Андрей Петрушин объясняет, откуда берётся привычка обесценивать себя, как детский опыт, сравнение с окружающими и перфекционизм влияют на нашу жизнь и почему простые призывы «полюби себя» не работают. В основе книги — когнитивно-поведенческая терапия (КПТ): метод, который помогает замечать разрушительные мысли, проверять их и менять привычные реакции. Вас ждут реальные истории из психологической практики, объяснения и упражнения. Цель не в том, чтобы стать безупречным или всегда быть довольным собой. Цель — научиться видеть ошибки без самоуничижения, опираться на свои сильные стороны и больше не отдавать внутреннему критику право решать, чего вы стоите.

© Петрушин А., 2026

© Автор, 2026

Содержание

Введение. Почему важна самооценка и чем может помочь КПТ	6
Глава 1. Понимание самооценки	9
Так что же такое самооценка на самом деле	9
Как формируется самооценка?	12
Раннее детство: привязанность и отзывчивость родителей	12
Школьный возраст: тип похвалы решает больше, чем сама похвала	13
Подростковый возраст: главный вызов	15
Взрослая жизнь: не стоит на месте	17
Успехи и неудачи в работе	18
Разрыв значимых отношений	20
Создание устойчивых близких отношений	20
Рождение ребёнка и родительство	21
Финансовый подъём или крах	23
Тяжёлая болезнь, травма или инвалидизация	25
Изменения внешности и старение	28
Публичное унижение или социальное отвержение	31
Миграция и потеря привычного статуса	33
Достижение крупной цели	35
Потеря близкого человека	37
Предательство близких или друзей	39
Психологическое или физическое насилие	40
Смена социальной роли	43
От события к выводу о себе	44
Влияние низкой самооценки на жизнь	47
Отношения	47
Работа и карьера	50
Конец ознакомительного фрагмента.	54

Андрей Петрушин
Уволь своего критика. Когнитивно-
поведенческая терапия
самооценки. Издание второе.

Уволь своего критика
Когнитивно-поведенческая терапия самооценки
Петрушин Андрей
Издание второе.

Введение. Почему важна самооценка и чем может помочь КПТ

Самооценка! Как много в этом слове! Для одних это бессонные ночи и слёзы в подушку, для других — бесконечные обвинения своей матери или отца, а для третьих — это полная уверенность в том, что только контролируя всех и вся, они смогут добиться результата. Была бы их воля, они бы и вообще никого не подпускали ни к себе, ни к своей работе, но ничего не поделаешь, приходится. Возможно, это покажется удивительным, но в кресле у психолога рано или поздно оказываются и те, и другие, и третьи. И, вы не поверите, но тот, кто искренне считает, что, если хочешь сделать хорошо — делай сам, вовсе не думает, что он умнее других, просто он не знает, что делать, если другой ошибётся. В конечном счёте наличие или отсутствие тревоги определяется только одним: как вы себе отвечаете на вопрос о том, справлюсь ли я или нет, если на моём жизненном пути возникнут препятствия.

«С чего начинается Родина?» — задавался вопросом автор известной советской песни. На самом деле я не знаю, с чего она начинается, думаю, у всех по-разному, но я точно знаю, что путь к счастливой жизни и достижению результатов начинается с самооценки. Именно поэтому я и взялся за написание этой книги.

Но обо всём по порядку. Давайте начнём с истории, которую мне рассказал один мой клиент, назовём его Алексей.

Алексей учился на программиста и искренне любил своё дело: ночами писал пет-проекты, мог неделю копаться в новом фреймворке просто из интереса. Но на потоке были ребята, которым всё давалось легче, и рядом с ними он всё время чувствовал себя догоняющим.

На четвёртом курсе он разослал резюме на стажировки, больше тридцати штук. Ответили две компании, взяла одна: маленькая фирма, которая делала CRM для автосалонов. Задачи были скучные, но Алексей отработал все три месяца и между делом переписал модуль отчётов, который до него никто не хотел трогать.

После диплома он откликнулся на вакансию младшего аналитика в большой компании, куда давно мечтал попасть. Сопроводительное письмо переписывал раз пять. Через десять дней пришло приглашение на собеседование. Первые полминуты Алексей радовался. Потом подумал: «Они просто не разобрались. На собеседовании всё станет понятно».

Вечером он открыл список типичных вопросов для аналитиков и дошёл до оконных функций в SQL, которые помнил смутно. «Спросят — и всё». До двух ночи решал задачи, в какой-то момент понял, что уже ничего не запоминает, лёг и толком так и не уснул.

Собеседовали двое: руководитель группы и девушка из HR. Начало прошло нормально. Потом его спросили о сильных сторонах. Алексей сказал: «Ну... я ответственный, наверное» — и замолчал. О слабых сторонах говорил долго и подробно. Когда дошло до стажировки, он сам начал оправдываться: «Там, в общем, ничего серьёзного не было, обычная рутина». Про переписанный модуль отчётов он так и не вспомнил.

Из офиса он вышел с ощущением, что всё ясно. Ещё в метро решил, что его не возьмут. Через неделю пришло письмо: «К сожалению, на данный момент...» Алексей перечитал его два раза и закрыл ноутбук. Следующее резюме он отправил только через четыре месяца.

Посмотрите, что здесь произошло на самом деле. Его худшее предположение — что его будут валить вопросами о том, чего он не знает, — не подтвердилось: про редкие функции SQL даже не спросили. Подтвердилось другое, то, что он сам же и обеспечил своим поведением на собеседовании. У него был опыт, которым можно было гордиться, и он сам его спрятал. Вывод «я не подхожу» он сделал раньше интервьюеров, а потом вёл себя так, что сам же этот вывод и закрепил. Отказ он прочитал не как «на эту вакансию выбрали другого», а как приговор себе.

И четыре месяца тишины — тоже часть истории: каждая неделя без попыток добавляла ещё одно «доказательство», что пытаться бессмысленно.

Так низкая самооценка выглядит в жизни. Не как абстрактное «плохое отношение к себе», а как конкретные мысли, которые приходят в конкретный момент и меняют поведение. С ними и работает когнитивно-поведенческая терапия.

Скажем прямо: цель этой книги — не «высокая» самооценка. В 1986 году в Калифорнии даже учредили государственную комиссию по повышению самооценки: законодатели считали, что это недорогой способ справиться со многими социальными проблемами. В 2003 году группа психологов во главе с Роем Баумайстером свела вместе накопленные к тому времени исследования. Выяснилось, что высокая самооценка действительно связана со счастьем и инициативностью. А вот с успеваемостью связь скромная, и скорее хорошие оценки повышают самооценку, чем наоборот. Ни высокая, ни низкая самооценка сама по себе не делает человека агрессивным, зато нарциссизм — раздутое, хрупкое самомнение — связан с агрессией в ответ на задетую гордость.

Поэтому я буду говорить об устойчивой самооценке. Это не ощущение «я лучше других», а спокойное знание, что одна ошибка не определяет, чего я стою. Человек с устойчивой самооценкой может сказать «этот отчёт я сделал плохо» и не перейти к «я плохой сотрудник».

Мы самые строгие критики для себя хотя бы потому, что никто другой не знает, сколько сил и труда нам стоило оказаться там, где мы есть, и сколько ошибок мы допустили на пути к этому. И ведь мы знаем только свои ошибки, о чужих-то нам ничего не известно, и уже поэтому наше «самосравнение» всегда будет давать нам повод ругать себя за то, за что другие никогда бы себя не осудили.

Один мой клиент, по его словам, был настолько уверен в себе, что абсолютно никакие превратности судьбы или неудачи не могли его сломить. Он говорил, что ему плевать на мнение других, что он точно знает, чего хочет и как этого достичь, и идёт по жизни с «открытым забралом».

Но однажды он встретил своего институтского приятеля, который вроде бы ни во времена их учёбы, ни после с неба звёзд не хватал, с горем пополам окончил институт, пошёл в аспирантуру — скорее для того, чтобы избежать призыва в армию, чем от любви к науке, — а потом так и остался в их альма-матер работать преподавателем. И надо же такому случиться, что именно в тот момент, когда им довелось встретиться, у него родилась дочь. Он с моим клиентом сидел в ресторанчике, когда ему пришло сообщение с фотографией крошки. Увидев её, он вскочил и на весь зал закричал: «Я отец! Посмотрите — я отец!» И сунул телефон под нос людям за соседним столом. И вдруг совершенно незнакомые до этого люди начали хлопать: сначала один хлопок, потом второй, а через несколько секунд по залу уже катилась волна аплодисментов и криков с поздравлениями.

В этот момент в душе моего клиента, как он сказал, что-то надломилось. Нет, он никогда не был один, но всегда воспринимал отношения скорее как потребность, с которой надо мириться, чем как что-то важное. Но теперь в его голове совершенно чётко проступил вопрос: «А тем ли я занимался всю жизнь? А сделал ли я в жизни что-то, что стоит таких оваций, какие только что получил мой знакомый?»

Вечером, лёжа в кровати, он пытался мучительно вспомнить: аплодировал ли ему кто-то так же, от души, в его жизни? Неужели он не достоин? Неужели он жил не так?

И в конце концов эти мысли и привели его в мой кабинет.

В основе этой книги лежит тот же принцип, что сработал и в истории с Алексеем: между событием и тем, что мы в итоге чувствуем и делаем, всегда стоит мысль. Не собеседование разрушило его уверенность — её разрушила одна фраза, которую он сказал себе ещё в метро: «Я не подхожу». Дальше всё остальное — молчание про модуль отчётов, сбивчивый голос, четыре месяца без единой попытки — было уже следствием этой мысли, а не причиной. КПТ

работает именно с этим звеном цепочки: научиться замечать мысль в момент, когда она ещё только формируется, и проверять её на прочность, прежде чем она успеет определить и чувство, и поведение. В случае самооценки эта мысль почти всегда звучит голосом одного и того же персонажа — внутреннего критика, который выносит вердикт раньше, чем у вас появляется шанс ему возразить.

Уволить критика — не значит перестать себя оценивать вообще. Это не книга про то, как разрешить себе делать любую работу спустя рукава и быть всем довольным. Критик, о котором идёт речь, — это не здравая оценка результата, а та часть внутри нас, которая судит не поступок, а вас целиком, причём без права на апелляцию и без учёта смягчающих обстоятельств вроде усталости, недосыпа или банального незнания. Задача книги — не замолчать его совсем, а вернуть ему ту должность, для которой он действительно годится: давать обратную связь по конкретному поступку, а не выносить приговор личности.

Книга построена так, чтобы провести вас по этому пути шаг за шагом. Первая глава — про то, откуда вообще берётся самооценка и почему у одного человека внутренний критик тихий и по делу, а у другого — крикливый и беспощадный. Вторая глава знакомит с самим методом КПТ и учит ловить мысли критика в момент, когда они только появляются. Третья — конкретные техники, которые позволяют эти мысли проверять и заменять на более честные, а не просто более приятные. Четвёртая смещает фокус с мыслей на поступки: самооценка меняется не от того, что вы думаете о себе иначе, а от того, что вы начинаете иначе действовать. Пятая глава — про сочувствие к себе, и это не глава про жалость к себе, а про честность без жестокости. Шестая — про перфекционизм, самый упорный и самый частый способ, которым условная, построенная на результате самооценка цепляется за человека даже после того, как остальная работа уже сделана. И седьмая — о том, как удержать результат, когда книга закончится, а старые привычки мышления никуда не денутся сами по себе.

Я знаю, что в наш век скоростей, говоря вам, что книгу надо прочитать полностью и, желательно, с карандашом и блокнотом, прошу от вас слишком многого. Но всё же затронутая в ней тема того стоит. Я старался донести идеи последовательно: от понимания причин к конкретным техникам и их результатам. Так или иначе, буду признателен каждому, кто найдёт в себе силы прочитать её целиком.

Как и в любой книге подобного рода, стоит сказать прямо: это рабочий инструмент самопомощи, а не замена специалисту. Если то, что вы здесь читаете, резонирует не как фоновая неуверенность, а как глубокая депрессия, тяжёлая травма или мысли, с которыми тяжело оставаться наедине, — пожалуйста, обратитесь к психотерапевту. Книга может быть хорошим первым шагом, но не единственным, если ситуация серьёзнее, чем обычный разговор с внутренним критиком.

Критика внутри вас никто, кроме вас самих, не нанимал на эту должность — а значит, у вас есть полное право его уволить. Давайте начнём.

Глава 1. Понимание самооценки

Так что же такое самооценка на самом деле

Что такое самооценка? Вопрос кажется элементарным — любой взрослый человек ответит на него, не задумываясь. Но попробуйте сформулировать ответ одним точным предложением, и окажется, что это куда сложнее, чем кажется на первый взгляд.

Если говорить простым языком, самооценка — это то, как мы оцениваем собственные знания, навыки и способности по сравнению со средними людьми из своего окружения или с теми, кого мы хорошо знаем. Ключевое слово здесь — «по сравнению». У самооценки нет абсолютной шкалы, нет врождённого эталона, с которым можно было бы сверить себя напрямую. Единственный доступный нам измерительный прибор — это люди вокруг.

Раскрою эту мысль на примере. Если вы оказались в компании людей, которые не слишком хорошо умеют мыслить логически или решать поставленные задачи, вы, скорее всего, будете оценивать себя как человека выше среднего — просто потому, что на этом фоне ваши способности выглядят сильными. Если же вы окажетесь среди очень умных и способных людей, ваша самооценка в этой же области заметно просядет — хотя объективно ваши способности никуда не делись, не изменился ни один ваш навык, изменился только фон, на котором вы себя видите.

Это не ваше личное наблюдение — это описанный и многократно подтверждённый механизм. Ещё в 1954 году психолог Леон Фестингер показал: когда у нас нет объективного эталона для оценки своих способностей или мнений, мы используем в качестве такого эталона других людей. А психолог Герберт Марш довёл эту идею до конкретных цифр, изучая школьников: один и тот же уровень способностей даёт разную самооценку в зависимости от того, с кем ребёнок себя сравнивает. Способный ученик в обычном классе оценивает себя увереннее, чем точно такой же по способностям ученик в классе для одарённых, — просто потому, что в первом случае он на фоне остальных «сильный», а во втором — «один из многих». В психологии это называют эффектом большой рыбы в маленьком пруду, и он подтверждается снова и снова в самых разных странах и выборах.

Но самооценка — это не одна-единственная шкала «способен / не способен». Она складывается из целого набора самых разных качеств: умственных способностей, умения решать задачи, профессиональных навыков и достижений, внешности, надёжности в отношениях — список можно продолжать долго. И здесь возникает следующий вопрос: почему для одного человека критично важно, насколько он умен, а для другого — насколько он хороший муж или отец?

Ответ связан с ценностями самого человека. Набор качеств, через которые мы судим себя, не универсален — он обусловлен тем, что мы сами считаем важным. Психологи Дженнифер Крокер и Конни Вулф в начале 2000-х годов описали это как «контингентную самооценку»: самооценка человека как бы «привязана» к определённым доменам — компетентности, привлекательности, нравственности, одобрению других — и ставки в этих доменах у каждого свои. Если для вас на первом месте семья, вы будете мерить себя мерками хорошего мужа, жены, отца, дочери. Если важнее профессиональная реализация — вы будете оценивать себя через призму карьерных достижений и экспертности.

Это объясняет то, с чем сталкивается почти каждый психолог: два человека с одинаковыми объективными достижениями могут относиться к себе совершенно по-разному, а один и тот же человек — чувствовать себя уверенно в одной сфере жизни и совершенно разбитым в другой. Внутренний критик, о котором пойдёт речь в этой книге, редко судит нас по всем

фронтам сразу — обычно у него есть излюбленная область, та самая, которую мы сами когда-то назначили главной.

В 1965 году американский социолог Моррис Розенберг предложил понимать самооценку как общую установку человека по отношению к самому себе — позитивную или негативную. Важный нюанс: Розенберг подчёркивал, что речь не идёт об ощущении превосходства над другими. Высокая самооценка в его понимании — это не «я лучше остальных», а гораздо более скромное и устойчивое чувство: «я достаточно хорош». Это прямо объясняет то, о чём мы говорили выше: сравнение с окружающими запускает колебания самооценки, но здоровым её результатом должно быть не место в рейтинге, а именно это базовое ощущение собственной достаточности, которое не обязано зависеть от того, кто оказался рядом. Чтобы измерить эту установку, Розенберг разработал шкалу из десяти утверждений — ту самую методику, на которую опирались и Баумайстер, и Крокер в исследованиях, упомянутых во введении.

Позже, в 1979 году, Розенберг уточнил это определение. Он показал, что самооценка устроена как любая другая установка — то есть состоит из двух неразрывных частей. Первая — когнитивная: это конкретные убеждения о себе, мысли вроде «я компетентен», «я заслуживаю хорошего отношения», «я способен справиться». Вторая — аффективная: эмоции, которые эти убеждения вызывают, — гордость, стыд, воодушевление, отчаяние. Самооценка — это не просто мысль о себе и не просто чувство по поводу себя. Это мысль и чувство, слитые в одно целое: конкретное убеждение почти всегда приходит вместе со своей эмоцией, и отделить одно от другого на практике невозможно.

Это важно для всей книги. Когда мы будем говорить о работе с внутренним критиком, мы будем иметь дело именно с этой парой: с мыслью («я не справлюсь», «я хуже остальных») и с чувством, которое она тянет за собой. Изменить одно, не затронув другое, не получится — и наоборот, поймав мысль в момент её появления, вы получаете доступ и к эмоции, которая иначе казалась бы необъяснимой.

Любопытно, что задолго до Розенберга, в 1890 году, похожую мысль пытался выразить в виде формулы американский психолог и философ Уильям Джеймс. Он предложил считать, что самооценка равна отношению наших успехов к нашим притязаниям: чем больше разрыв между тем, чего мы хотим от себя, и тем, чего реально достигаем, тем ниже самооценка — и наоборот, снизить притязания оказывается не менее эффективным способом её поднять, чем добиться большего успеха. Это, конечно, упрощение, но важное: оно первым показало, что самооценка — не прямое отражение объективных достижений, а отношение между достижением и собственной же меркой, которую мы к себе прикладываем.

Здесь стоит провести чёткую границу между самооценкой и смежным понятием — самоэффективностью. Самоэффективность, которую ввёл психолог Альберт Бандура, — это ваша уверенность в способности справиться с конкретной задачей в конкретной области: написать код, провести переговоры, сдать экзамен. Самооценка — явление куда более общее: это то, как вы оцениваете себя в целом, как личность. Эти две вещи могут расходиться очень резко, и история Алексея — ровно такой случай. Его самоэффективность в SQL и аналитике была реальной и подтверждённой: он справлялся с задачами, которые до него никто не хотел брать. Но одно неудачное собеседование обрушило не узкую уверенность в конкретном навыке, а общую, глобальную оценку себя — именно потому, что критик судит не отдельный результат, а человека целиком.

И последний штрих к портрету явления — зачем самооценка вообще нужна эволюционно. Психолог Марк Лири с коллегами в 1995 году предложил социометрическую теорию: самооценка — это не самоцель, а внутренний датчик, который отслеживает, насколько мы приняты группой, и предупреждает о риске социального отвержения. Падение самооценки в этой логике — не поломка, а сигнал тревоги, эволюционно унаследованный от тех времён, когда изгнание из группы означало смерть. Это многое объясняет в том, почему критик бьёт

так больно: он использует древний, очень мощный сигнал опасности, просто включает его по поводам, которые давно уже не угрожают нашему физическому выживанию.

Как формируется самооценка?

Раннее детство: привязанность и отзывчивость родителей

Фундамент самооценки — да простится мне здесь это единственное уместное слово — закладывается ещё до того, как ребёнок начинает говорить. Это может показаться странным: как может формироваться представление о собственной ценности у существа, которое ещё не умеет мыслить словами? Но психология привязанности давно показала, что именно здесь, в первые месяцы и годы жизни, происходит нечто определяющее.

Британский психиатр Джон Боулби в середине XX века предложил теорию привязанности: связь между младенцем и тем, кто о нём заботится, — это не просто эмоциональная тёплая история, а эволюционный механизм выживания. Ребёнок, который держится близко к защитнику и чьи сигналы тревоги вызывают отклик, с большей вероятностью доживёт до взрослого возраста. Но у этого механизма есть побочный эффект, важный именно для темы этой книги: из тысяч повторяющихся взаимодействий «сигнал — ответ» у ребёнка складывается то, что Боулби назвал внутренней рабочей моделью — ментальным черновиком, который описывает не только то, каковы другие люди, но и то, каков я сам.

Логика этой модели простая и в то же время беспощадная. Если взрослый чутко реагирует на сигналы ребёнка — слышит плач, откликается на голод, замечает дискомфорт и утешает его, — у ребёнка складывается вывод: «я достоин заботы, мои сигналы имеют значение». Если же отклик непредсказуем, запаздывает или вовсе отсутствует, формируется другой, куда менее благополучный вывод: «со мной что-то не так», «мои потребности не так уж важны». Ключевое здесь то, что ребёнок делает вывод не о взрослом, а о себе. Именно это и есть зерно будущей самооценки — ещё до слов, ещё до школы, ещё до первого сравнения себя с кем-то другим.

Психолог Мэри Эйнсворт перевела эту теорию в экспериментальную плоскость — в знаменитом эксперименте «Незнакомая ситуация» она наблюдала за тем, как годовалые дети реагируют на кратковременную разлуку с родителем и последующую встречу. По этим реакциям она выделила устойчивые типы привязанности — надёжную, избегающую и тревожно-амбивалентную, а позже исследователи Мэйн и Соломон добавили к ним четвёртый тип, дезорганизованный. И что особенно важно: эти типы привязанности формировались не случайно, а напрямую зависели от того, насколько чутко и последовательно взрослый реагировал на ребёнка. Это была не абстрактная теория, а наблюдаемая, воспроизводимая закономерность.

Казалось бы, какое отношение эксперимент с годовалыми детьми имеет к самооценке школьника или взрослого? Самое прямое, и на этот счёт есть прямое лонгитюдное подтверждение: уровень отзывчивости матери, зафиксированный ещё в младенчестве, предсказывает самооценку ребёнка, о которой он сам сообщает годы спустя, уже в первом классе школы. Это не корреляция «на глазок» и не экстраполяция теории привязанности на смежную область — это измерено напрямую, на том же самом ребёнке, в двух разных возрастах.

Важно не свалиться в удобный, но неточный миф о том, что вся ответственность лежит на матери. Исследования показывают: привязанность именно к отцу — отдельно от привязанности к матери — также является независимым предиктором детской самооценки. То есть вклад отца в эту историю не сводится к вкладу матери и не растворяется в нём. Если вы выросли с отцом, который отстранялся, или без отца вообще, это реальный, самостоятельный фактор, а не нечто, что автоматически компенсируется хорошими отношениями с мамой.

При этом принятие сверстниками оказывается независимым предиктором детской самооценки уже на этом раннем этапе. Это значит, что даже в дошкольном и младшем школьном

возрасте самооценка ребёнка — это не продукт одной только семьи. Окружение за пределами дома начинает вносить свой вклад гораздо раньше, чем принято думать, и это первый намёк на тему, к которой мы ещё вернёмся в разделе про школьные годы.

Если вы читаете это и узнаете в описании непоследовательного или холодного отклика собственное детство, здесь важно сразу обозначить две вещи. Первая: то, какая внутренняя рабочая модель сложилась у вас в полтора года, вы не выбирали и повлиять на это тогда не могли — вашей вины в этом нет. Вторая: внутренняя рабочая модель — это именно рабочий черновик, а не окончательный и неизменяемый приговор. Она формировалась через повторяющийся опыт, и, как мы увидим дальше в книге, через новый повторяющийся опыт — осознанный, уже во взрослом возрасте — она поддаётся пересмотру.

Здесь вспоминается история одного моего клиента, которая показывает, как именно такой черновик пишется — уже не в младенчестве, а чуть позже, но по тому же принципу. В детстве он очень хотел научиться играть на музыкальном инструменте, и однажды отец подарил ему маленькую детскую гитару. Но он до сих пор, спустя десятилетия, дословно помнит фразу, которой на это отреагировала мать: «Куда ты лезешь, не с твоим слухом, тебе медведь на ухо наступил». И фраза эта прозвучала не один раз — мать повторяла её снова и снова, каждый раз, когда он пытался взять инструмент в руки: «Твой слух совершенно не подходит для игры».

Но разве для того, чтобы научиться играть во дворе на гитаре нужен музыкальный слух? Три аккорда способен освоить практически каждый. Но ребёнку чётко дали понять, что ему это не дано, и вывод, вынесенный авторитетной фигурой и повторённый десятки раз, свою работу сделал. Мой клиент так и не научился играть ни на одном инструменте. При этом он всю жизнь любил петь в караоке — и регулярно получал похвалу от людей, у которых действительно есть музыкальный слух: ему говорили, что поёт он, в общем-то, весьма хорошо.

В реальности объективных данных о том, что у него плохой слух, никогда не было, а позже появились прямые свидетельства обратного. Но вердикт, вынесенный в детстве, в итоге оказался прочнее фактов.

Именно так и работает внутренняя рабочая модель: она не обновляется автоматически при поступлении новых данных, как это сделал бы беспристрастный наблюдатель. Она формируется однажды — и затем фильтрует всё, что происходит дальше, скорее подгоняя новый опыт под старый вывод, чем наоборот.

И здесь прослеживается самая ранняя нить к внутреннему критику. Голос, который во взрослом возрасте говорит вам «ты недостаточно хорош», часто не просто похож по интонации на голос родителя — иногда это буквально тот же самый приговор, слово в слово, который когда-то прозвучал вслух, а теперь воспроизводится вами самостоятельно, даже без необходимости, чтобы кто-то произнёс его снова. Понимание этого не отменяет работу, которую предстоит проделать дальше, но многое объясняет в том, почему этот голос звучит настолько авторитетно и настолько старым.

Школьный возраст: тип похвалы решает больше, чем сама похвала

Со школой в жизни ребёнка появляется принципиально новая фигура — учитель. До этого момента единственными источниками обратной связи о том, какой я есть, были родители и, чуть позже, сверстники. Теперь добавляется взрослый, облечённый формальной властью оценивать, и эта оценка выносится не раз в день, а почти непрерывно: у доски, в тетради, перед всем классом.

Один из самых известных экспериментов на эту тему провели психологи Клаудия Мюллер и Кэрол Дуэк в 1998 году. В исследовании участвовали четыреста пятиклассников. Каждому ребёнку давали лёгкий тест на интеллект, с которым справлялись практически все, а затем

хвалили — но по-разному. Одной группе говорили что-то вроде «ты, видимо, способный», связывая успех с качеством личности. Другой группе говорили «ты, видимо, хорошо поставился», связывая тот же самый успех с усилием, то есть с действием, а не с чертой характера.

Дальше детям предлагали выбор: взять задание такое же лёгкое, как первое, или потруднее — с оговоркой, что на трудном можно будет чему-то научиться, пусть и не всё получится сразу. Результат оказался разительным: в группе, которую хвалили за ум, большинство выбрало лёгкое задание. В группе, которую хвалили за старание, трудное задание выбрали девять детей из десяти.

На этом исследование не остановилось. Всем детям затем дали специально усложнённый тест, с которым заведомо было трудно справиться хорошо. Дети из группы «похвала за ум» показали результат примерно на 20% хуже, чем в самом первом, лёгком тесте. Дети из группы «похвала за старание» — наоборот, примерно на 30% лучше. Одна фраза, сказанная экспериментатором после самого первого, ничего не значащего теста, развела траектории двух групп детей в противоположные стороны.

Механизм здесь понятен и напрямую связан с тем, о чём шла речь применительно к раннему детству. Когда ребёнка хвалят за черту личности — «ты умный», — успех начинает восприниматься как подтверждение этой черты, а неудача, соответственно, как её опровержение. Самооценка в этом случае становится условной в том же смысле, в каком это описывали Крокер и Вулф: она привязана к результату в конкретном домене, и каждая новая задача превращается в проверку не способностей, а права называться умным ребёнком. Отсюда и выбор лёгкого задания — не из лени, а из страха утратить ярлык. Похвала за старание, напротив, делает предметом оценки действие, которое всегда можно повторить и улучшить, а не неизменную характеристику личности.

Этот же механизм, только в куда более разрушительном варианте, прослеживается в истории одного моего клиента. В младших классах он по каким-то не вполне понятным ему самому причинам не понравился учительнице — молодой женщине, только что окончившей институт и, судя по всему, пытавшейся укрепить собственный авторитет в классе за его счёт. Она регулярно вызывала именно его к доске, систематически указывала на его ошибки перед всем классом и, как ему тогда казалось, намеренно подталкивала остальных детей к тому, чтобы видеть в нём глупого и ни на что не способного ученика.

Здесь работает сразу два механизма из тех, что уже обсуждались, плюс один новый. Во-первых, это тот же переход от оценки конкретного ответа к оценке личности в целом: ребёнка вызывали не для того, чтобы разобрать ошибку в примере, а чтобы продемонстрировать классу его несостоятельность. Во-вторых, это публичность: вывод делался не один на один, а перед аудиторией сверстников, чьё мнение, как мы помним из материала о раннем детстве, само по себе является независимым предиктором самооценки.

Третий механизм здесь — это то, что в психологии называют эффектом Пигмалиона, точнее, его зеркальным отражением. В 1968 году психологи Роберт Розенталь и Ленор Джекобсон показали: когда учителям сообщали, что определённые ученики вот-вот покажут резкий скачок в развитии — хотя на деле эти ученики были выбраны случайно, — те действительно начинали учиться лучше, просто потому, что учителя неосознанно давали им больше поддержки и позитивной обратной связи. У этого эффекта есть менее известный близнец — эффект Голема: заниженные ожидания учителя точно так же снижают результаты ученика, работая как самосбывающееся пророчество, только в обратную сторону. Учительница моего клиента, транслируя классу ожидание «этот мальчик глупый», получала в ответ поведение, которое это ожидание подтверждало, — и не потому, что ожидание было верным изначально.

Дальше в дело вступает динамика, которую отдельные ученики запустить не могут, зато легко запускает учитель: дети очень чувствительны к тому, кого одобряет взрослый с властью, и быстро перенимают его отношение к однокласснику. Так возникает замкнутый контур: учитель

транслирует классу определённый образ ученика, класс этот образ усваивает и начинает вести себя соответственно, а ученик получает негативную оценку уже не из одного источника, а из нескольких одновременно — от учителя напрямую и от сверстников, которые, в сущности, просто вторят его вердикту.

Для ребёнка внутри этой ситуации такое совпадение мнений выглядит как объективное доказательство: если так считает и взрослый, и почти весь класс, значит, это, скорее всего, правда. Но это, конечно, не независимые источники информации, а один и тот же источник, размноженный социальным конформизмом. Внешне это похоже на консенсус, а по сути — просто эхо одного голоса, повторённое другими.

Практический вывод здесь тот же, что и в истории про гитару из предыдущего раздела, только в школьном масштабе: ярлык, который вам присвоили в классе — «способный» или «неспособный», «умный» или «туповатый», — чаще всего говорит гораздо больше об отношениях со взрослым, который этот ярлык присвоил, чем о ваших реальных возможностях. Это не значит, что все школьные оценки вашей личности нужно автоматически считать ложными. Это значит, что их стоит проверять на прочность отдельно, а не принимать на веру только потому, что в своё время их разделяло большинство вокруг вас.

И здесь снова проступает та же фигура, что и в разделе про раннее детство, — только теперь голос критика может звучать не только интонацией родителя, но и интонацией учителя, который когда-то вызывал вас к доске не для того, чтобы разобраться в ошибке, а для того, чтобы показать всем, какой вы.

Подростковый возраст: главный вызов

Если в младших классах круг людей, чьё мнение имеет значение, ограничивался родителями и одним-двумя учителями, то в подростковом возрасте этот круг взрывается. Подросток начинает ходить в гости, ночевать у друзей, видеть изнутри чужие семьи — и вместе с этим получает десятки новых «взрослых», каждый из которых невольно превращается в ещё один источник оценки. Родитель друга, тренер в секции, репетитор, сосед, случайный взрослый на подработке — каждый из них своим словом, взглядом или просто манерой общаться добавляет подростку ещё один пункт для внутреннего сравнения: а так ли я выгляжу, так ли я себя веду, как положено.

На этом фоне статистика выглядит особенно красноречиво: самооценка действительно проседает в подростковом возрасте, и у девочек это падение заметно сильнее, чем у мальчиков. Основное объяснение, подтверждённое исследованиями, — несовпадение с идеалом внешности: пубертат у мальчиков, с ростом и расширением плеч, обычно приближает их к социально одобряемому мужскому образу, а у девочек, с естественным увеличением доли жировой массы, — наоборот, отдаляет от навязанного идеала стройности. При этом важная деталь: по параметру «социальное принятие» разница между полами выражена гораздо слабее. Это значит, что проседает не самооценка вообще, а конкретно тот её участок, что связан с внешностью, — ровно то, что мы уже обсуждали применительно к контингентной самооценке Крокер и Вулф.

Но на эту и без того непростую картину накладывается ещё как минимум три новых слоя, и каждый из них появляется примерно в одном и том же возрасте.

Первый слой — это примерка взрослых ролей. Психолог Эрик Эриксон описывал подростковый возраст как стадию «идентичность против спутанности ролей»: главная задача этого периода — ответить себе на вопрос «кто я такой», пробуя разные роли — работника на первой подработке, партнёра в первых отношениях, самостоятельного человека, которому вдруг доверили больше свободы. Проблема в том, что в каждой из этих новых ролей подросток неизбежно оказывается новичком, а новичок почти по определению справляется хуже, чем хотелось бы. Раньше единственной «работой» ребёнка была учёба, где к четырнадцати годам уже есть

многолетний опыт. Теперь появляются роли, в которых опыта ровно ноль, и каждая неудачная смена на подработке или неловкость на первом свидании воспринимается не как естественный этап освоения нового, а как ещё одно доказательство собственной несостоятельности.

Второй слой — это разворот в сторону будущего. Именно в этом возрасте подросток всерьёз начинает задумываться о будущей семье, партнёре, профессии — о том, каким взрослым он станет. Это рождает особую, не существовавшую раньше форму самооценивания: оценку себя не по текущим результатам, а по пригодности для ролей, которые ещё даже не наступили. Появляется сравнение не только с реальными сверстниками, но и с воображаемым собственным будущим — с тем, каким «правильным» взрослым, партнёром или специалистом подросток представляет себя через десять лет. Разрыв между этим образом и текущим собой — ещё одна версия формулы Джеймса, упомянутой в начале главы: чем амбициознее воображаемое будущее, тем более несостоятельным кажется настоящее.

Третий слой — социальные сети, и здесь у подросткового возраста появляется то, чего не было ни у одного предыдущего поколения: практически бесконечный пул для сравнения. Эффект большой рыбы в маленьком пруду, о котором шла речь выше, предполагает конечный пруд — класс, школу, двор. Социальные сети этот пруд упраздняют: теперь сравнивать себя можно не с одноклассниками, а с кем угодно в мире, причём в самой выгодной для сравниваемого версии — отфотошопленной, отфильтрованной, снятой с десятого дубля. Исследования подтверждают, что именно это и происходит: у девочек-подростков, которые просматривают и редактируют фотографии в Instagram, фиксируется связь с более низкой удовлетворённостью собственным телом, причём эта связь объясняется именно механизмом сравнения внешности с увиденным в ленте. Показательна и другая деталь из тех же исследований: публикация собственных фотографий, в отличие от простого просматривания чужих, с неудовлетворённостью телом не связана, а иногда даже связана с противоположным эффектом — это снова указывает на сравнение, а не на сами социальные сети, как на ключевой механизм.

Здесь уместно привести два случая из практики — оба о взрослых людях, но показывающих ровно тот механизм, который закладывается именно в эти годы.

Одна моя клиентка была абсолютно убеждена, что никогда не сможет построить нормальные отношения, пока не станет похожа на людей с обложек журналов. Она искренне считала, что это и есть эталон красоты, что абсолютно все люди стремятся строить отношения именно с такими людьми, а те, кто под этот эталон не подходит, обречены на одиночество или на несчастливые отношения. Её любимой фразой было: «Все любят идеальных, и нет смысла обращать внимание на остальных». При этом идея, что большинство людей на обложках серьёзно отретушированы, почему-то не находила у неё отклика. В какой-то момент мы даже вместе попытались найти и сравнить фотографии знаменитостей на красной дорожке с их же фотографиями, сделанными папарацци без подготовки, прямо на улице. Но даже это прямое визуальное доказательство не сдвинуло её с убеждения ни на сантиметр.

Этот случай показывает важную вещь: дело не только в том, что сравнение с отретушированным образом несправедливо само по себе. Дело в том, что однажды закрепившийся вывод начинает сопротивляться даже прямым фактам, которые ему противоречат, — тот же механизм, что мы уже видели во внутренней рабочей модели из раннего детства: вывод не обновляется под новые данные, а подгоняет новые данные под себя.

Другой мой клиент, большой любитель йоги, регулярно посещал конференции, семинары и слёты представителей различных направлений восточных практик и систем оздоровления. На каждом таком мероприятии он сравнивал себя с выступающими — и, конечно, сравнение неизменно оказывалось не в его пользу. Из этого он делал вывод, что совершенно не способен ничего добиться в жизни: раз он не может достичь той физической формы, в которой находятся эти люди, значит, он даже не способен в достаточной мере стараться. Ему просто не приходило в голову, что на таких мероприятиях в большинстве своём выступают профессиональ-

ные спортсмены и инструкторы, которые неделями, а то и месяцами готовятся к выступлению, сидят на жёсткой сушке и усиленно тренируются, — а в обычной жизни, в остальное время, могут выглядеть совсем иначе.

Это тот же механизм выборки, что и в эффекте большой рыбы в маленьком пруду, только вывернутый наизнанку: вместо того чтобы сравнивать себя с распределением обычных людей, человек сравнивает себя с заведомо нерепрезентативной выборкой — теми, кто оказался на сцене именно потому, что находится в точке своего пикового, специально подготовленного результата. И что здесь особенно показательно: вывод был сделан не об отдельном навыке или форме, а о себе целиком, о собственной способности вообще прилагать усилия. Это тот самый переход от оценки результата к оценке личности, о котором шла речь в разделе про школьную похвалу, — только теперь понятно, что он продолжает работать и во взрослом возрасте, без всякого учителя, который бы его туда подтолкнул.

Любопытно и то, что оба этих случая — о взрослых людях, а не о подростках. Это показывает: искажённая логика сравнения, однажды сформировавшись в подростковом возрасте на фоне пубертата, новых ролей и бесконечной ленты, вовсе не обязана закончиться вместе с подростковом возрастом. Если её никто не оспорил вовремя, она благополучно переезжает во взрослую жизнь и продолжает работать по тем же правилам: сравнивай себя с лучшими версиями других, игнорируй контекст, в котором эти версии получены, и делай из результата вывод не об одном навыке, а о себе в целом.

Если собрать все слои вместе, становится понятно, почему именно подростковый возраст даёт самое резкое падение самооценки за всю жизнь человека. Тело меняется непредсказуемо и не всегда в сторону социально одобряемого идеала. Количество ролей, в которых можно потерпеть неудачу, резко увеличивается, причём в каждой из них подросток — новичок. К оценке себя в настоящем добавляется оценка себя относительно воображаемого будущего. А круг тех, с кем можно себя сравнить, расширяется от школьного класса до буквально всего мира, причём мир этот предусмотрительно показывает только свою лучшую сторону. Это не один удар, а несколько одновременных ударов по одной и той же мишени.

Для внутреннего критика это золотое время. Если в раннем детстве у него был один информатор — ответственный взрослый, — а в школьном возрасте добавился второй — учитель с классом в качестве хора поддакивающих, — то в подростковом возрасте критик внезапно получает целый штат: родителей друзей, тренеров, воображаемую версию себя через десять лет и ленту, подобранную алгоритмом так, чтобы сравнение всегда было не в пользу смотрящего. И, как показывают оба случая выше, этот штат нередко остаётся у критика в подчинении и десятилетия спустя, когда все его изначальные информаторы давно исчезли из жизни.

Взрослая жизнь: не стоит на месте

Во взрослом возрасте самооценка не становится чем-то раз и навсегда сформированным. Она продолжает меняться под влиянием отношений, работы, успехов и неудач, изменений внешности, здоровья, социального положения и жизненных кризисов. Иногда одно значимое событие способно заметно пошатнуть привычное представление о себе, а иногда, наоборот, вернуть человеку уверенность и ощущение собственной ценности. Поэтому самооценка взрослого человека — это не застывшая характеристика, а подвижная система, которая постепенно перестраивается вместе с жизненным опытом.

Прежде чем переходить к конкретным историям, стоит коротко обозначить общую карту местности — какие факторы вообще связаны с уровнем самооценки взрослого человека и куда эта самооценка в среднем движется с годами. Исследование немецких психологов Дженни Вагнер, Фридера Ланга, Франца Нойера и Герта Вагнера, опубликованное в 2014 году в *European*

Journal of Ageing на выборке из 12 609 человек от 17 до 100 лет, показало: более высокая самооценка связана прежде всего с наличием постоянных отношений и с тем, как человек субъективно оценивает собственное здоровье, а у молодых людей — ещё и с уровнем образования. Но сами авторы честно отмечают: в лонгитюдной части того же исследования, где людей наблюдали несколько лет подряд, ни один из этих ресурсов не предсказывал, вырастет самооценка человека или упадёт, — он лишь объяснял, почему в конкретный момент времени она выше у одного человека, чем у другого.

Это разделение — между «что объясняет ваш нынешний уровень» и «куда вы движетесь дальше» — важно держать в голове на протяжении всей этой главы, потому что истории, которые дальше последуют, как раз про второе: про движение, а не про статичный снимок. Представьте два человека с совершенно одинаковым уровнем самооценки сегодня — один из них через пять лет окажется заметно увереннее в себе, а другой заметно менее уверенным, и никакие измеренные на сегодняшний день ресурсы — ни образование, ни здоровье, ни отношения — не позволяют заранее сказать, кто из них пойдёт куда.

Направление движения, если усреднить данные по очень большому числу людей, описывает другая линия исследований — работа Ульриха Орта, Ричарда Робинса и Кита Уидмана, опубликованная в 2012 году в Journal of Personality and Social Psychology: самооценка в среднем растёт от молодости к середине жизни, достигает пика примерно в пятьдесят лет и затем снижается. Из этой же работы следует отдельный, важный для всей книги вывод: самооценка статистически лучше описывается как причина, а не как следствие жизненных исходов — она предсказывает будущий уровень тревоги, депрессии и удовлетворённости отношениями и работой сильнее, чем наоборот. То есть не только обстоятельства формируют то, как вы себя оцениваете, — то, как вы себя оцениваете сегодня, во многом формирует, какими окажутся эти обстоятельства через годы.

Но усреднённая линия — это именно усреднение, а не судьба каждого конкретного читателя. Немецкое исследование на основе репрезентативной панели *paifam*, с участием более 12 000 человек, выявило методом *growth mixture modeling* не одну траекторию, а четыре: у части людей самооценка стабильно высокая, у части — стабильно умеренная, но с колебаниями, у части — растущая, а почти у каждого четвёртого — снижающаяся и неустойчивая. Если вы читаете эту книгу и чувствуете, что ваша собственная самооценка годами скорее проседает, чем крепнет, это не означает, что с вами что-то не так в сравнении со «статистической нормой», — это означает, что вы, вероятно, в той самой доле людей, чья траектория отличается от средней, и для вас работа, описанная в этой книге, особенно уместна.

Дальше в этой главе мы разберём не усреднённые цифры, а конкретные события, которые локально и остро бьют по самооценке взрослого человека — независимо от того, на какой из этих траекторий он находится. Начнём с того, с чем психологи в кабинете сталкиваются чаще всего, — с успехов и неудач на работе.

Успехи и неудачи в работе

Сколько раз в моём кабинете мне приходилось слышать похожие истории: люди, которые потеряли работу и не могут найти новую в течение нескольких месяцев, не просто теряют уверенность в себе — многие из них впадают в настоящую депрессию.

Один из моих клиентов рассказал мне, как далеко может завести эта спираль. У него докторская степень, полученная в одном из крупнейших университетов Германии, и около десяти лет опыта работы в этой стране после защиты. В какой-то момент его, по сути, выкупила у немецкого работодателя российская компания — одна из трёх крупнейших в своей отрасли. К сожалению, проект, под который его нанимали, так и не запустился, и вины моего клиента в этом не было: это был стратегический просчёт самой компании, которая в итоге не смогла

довести задуманное до реализации. Так или иначе, он остался без работы — правда, с довольно внушительным «золотым парашютом».

После этого он почти три года пытался найти новую работу, и ему совершенно ничего не попадалось. К тому моменту, когда деньги почти закончились, ему пришлось согласиться на позицию в значительно менее крупной компании — пусть и на достаточно высокой должности. И вот здесь уже в полную силу сыграла свою роль самооценка, которая за три года безуспешных поисков заметно просела, а сам факт необходимого даунгрейда, по его собственным словам, дополнительно её подкосил.

К своей новой работе он, по собственному признанию, относился совсем не так, как следовало бы: мотивации и сил решать поставленные задачи у него почти не было, всё казалось слишком мелким и не стоящим внимания. Закончилось это предсказуемо — он потерял и эту работу, и вот это уже окончательно добило его. Он впал в депрессию. Именно в этой точке он пришёл ко мне, всерьёз обсуждая, не бросить ли отрасль, в которой он работал всю жизнь, и не сменить ли профессию целиком.

Мы подробно разобрали, что на самом деле происходит и что можно сделать. В итоге он решил ещё раз попробовать разослать резюме — на этот раз в крупные компании. Как ни странно, это сработало быстро: он получил сразу три приглашения и даже мог выбирать между ними. Но история на этом не закончилась: пройти собеседование он так и не смог — ни в одной из трёх компаний, именно из-за той самой просевшей самооценки, которая не давала ему держаться на интервью так, как позволял его реальный опыт. Мы продолжили работу, и довольно скоро у него появились новые предложения. Но это уже совсем другая история.

Это — не исключение, а почти учебная иллюстрация того, что о работе и самооценке говорят исследования. Работа — одна из самых частых площадок, на которой разворачивается контингентная самооценка, о которой шла речь ранее: если самооценка человека привязана к домену компетентности, профессиональные события бьют по нему не выборочно, а систематически — и трёхлетний перерыв в карьере моего клиента, человека с докторской степенью и внушительным опытом, именно по этому домену и пришёлся.

Существуют исследования, которые действительно находят устойчивую связь между длительностью безработицы и снижением самооценки — чем дольше человек остаётся без работы, тем ниже она становится, что прямо совпадает с тем, что произошло с моим клиентом за три года поисков. Но есть и работы, где у безработных менеджеров самооценка не оказывалась ниже и не продолжала падать со временем. А одно из самых любопытных наблюдений — у части людей самооценка начинает снижаться ещё до фактической потери работы, и чем сильнее это предварительное падение, тем дольше потом длится безработица.

Это снова подтверждает то, о чём говорилось в начале: самооценка не только следствие происходящего, но и то, что само формирует, как будут разворачиваться дальнейшие события, — в случае моего клиента низкая самооценка в буквальном смысле мешала ему пройти собеседования, которые он, по всем объективным параметрам, должен был проходить без труда.

Отдельный, не менее важный механизм — синдром самозванца, описанный психологами Полин Кланс и Сюзанной Аймс ещё в 1978 году на выборке из более чем 150 успешных женщин. Они обнаружили характерный паттерн атрибуции: неожиданный успех объясняется случайной, временной причиной, а неудача — устойчивой, то есть собственной некомпетентностью. В истории моего клиента этот паттерн проявился зеркально: получив сразу три приглашения — объективное подтверждение того, что его опыт и квалификация по-прежнему востребованы, — он не смог перевести этот успех в уверенность на самих собеседованиях, потому что три года неудачных поисков уже выстроили у него противоположное убеждение.

И наконец, даунгрейд — переход на менее крупную компанию — показывает, что бьёт по самооценке не только сама по себе потеря работы, но и потеря статуса без потери работы вообще. Мой клиент формально нашёл новую позицию, причём довольно высокую, но воспри-

нимал её не как возвращение в профессию, а как доказательство собственного падения, — и именно это отношение, а не объективные условия новой работы, определило то, с какой мотивацией он к ней подошёл и чем в итоге всё закончилось.

Разрыв значимых отношений

Развод или разрыв отношений — это всегда непростой период в жизни каждого человека. Рушится уклад, который иногда складывался годами. От чего-то приходится отказываться, а иногда это связано и с ощутимыми материальными потерями при разделе имущества. В любом случае резко повышается неопределённость всей дальнейшей жизни: привычные опоры — быт, совместные планы, круг общения — одновременно оказываются под вопросом.

Развод, измена, внезапный уход партнёра — несмотря на разные сценарии, механизм один и тот же: такие события читаются не только как потеря конкретных отношений, но и как сигнал о собственной непригодности. Исследование Лучано и Орта (2017) прямо показывает: низкая самооценка предсказывает разрыв отношений, а разрыв отношений, в свою очередь, бьёт по самооценке — круг замкнул в обе стороны.

Социометрическая теория Лири и коллег объясняет, почему удар настолько силен: отвержение значимым человеком — это буквально тот сигнал, для распознавания которого самооценка эволюционно и предназначена. Неудивительно, что разрыв отношений воспринимается не рационально («не сошлись характерами»), а глубоко личностно («со мной что-то не так»), даже когда объективные причины расставания очевидны и не связаны с личными качествами.

Особенно сильно по самооценке бьют ситуации, когда партнёр изменяет или просто уходит без объяснения причин. В отсутствие понятной причины человек начинает копаться в себе: вероятно, я был недостаточно хорош, не смог обеспечить всего, что должен был, не сделал того, что от меня зависело. К этому добавляется отдельный пласт тревоги — уже не про отношения, а про то, как теперь на тебя посмотрят окружающие: родственники, знакомые, друзья, коллеги. Что они будут обо мне думать, как будут меня воспринимать — эти вопросы часто беспокоят не меньше, чем сам факт расставания. Один из моих клиентов, чья жена ему изменила, был абсолютно уверен, что все их общие знакомые теперь будут считать его, по его собственному выражению, «не мужиком», потому что «настоящим мужикам жёны не изменяют». На самом деле он сформулировал это даже жёстче — сказал, что у него такое чувство, будто все вокруг считают его куколдом.

Особая проблема возникает, если у пары уже были дети. Здесь ко всему перечисленному добавляется ещё один слой — мысль «я плохой отец» или «я плохая мать», «я должен был сохранить семью хотя бы ради детей». Появляется неуверенность в том, смогу ли я обеспечить детям тот уровень комфорта, который им необходим, смогут ли они когда-нибудь понять или простить произошедшее и как вообще будут относиться к родителю после того, что случилось. Самооценка здесь страдает не только как у партнёра, потерпевшего неудачу в отношениях, но и как у родителя, который чувствует, что подвёл не только себя, но и собственных детей.

Создание устойчивых близких отношений

Обратный процесс работает не менее сильно. То же исследование Лучано и Орта показывает: высокая самооценка предсказывает начало отношений, но и начало длительных, качественных отношений, в свою очередь, укрепляет самооценку. Ощущение «меня можно любить таким, какой я есть», подтверждённое годами стабильных отношений, — один из немногих факторов, устойчиво связанных с более высоким уровнем самооценки в принципе.

Звучит это почти как трюизм — конечно, хорошие отношения делают человека увереннее, кто бы спорил. Но за этой очевидностью стоит не очень очевидный механизм, и именно он важен для книги. Дело не в том, что рядом появляется кто-то, кто хвалит вас или говорит

приятные слова. Дело в накоплении — в том, что изо дня в день, на протяжении месяцев и лет, повторяется одна и та же маленькая проверка: партнёр снова рядом, снова выбирает именно вас, снова не разочаровывается в том, какой вы на самом деле, а не в той версии себя, которую вы по привычке показываете на первых свиданиях. Один такой день ничего не значит. Но тысяча таких дней подряд складывается в нечто куда более прочное, чем любой разовый комплимент.

Механизм здесь прозрачен: если самооценка — это отчасти внутренний датчик социальной принятости, то надёжный партнёр, который день за днём подтверждает ваше право на принятие, снижает фоновую тревогу этого датчика. Представьте этот датчик буквально — как индикатор, который где-то на периферии сознания постоянно сканирует обстановку на предмет угрозы отвержения. У человека, который годами живёт в стабильных, принимающих отношениях, этот индикатор со временем перестаёт дёргаться по пустякам: опоздание партнёра с работы больше не читается как «он меня разлюбил», сказанное в сердцах резкое слово не запускает немедленную панику «всё кончено». Индикатор просто привык получать стабильный, спокойный сигнал — и перестаёт бить тревогу там, где раньше бил бы.

Стоит сказать и о том, как именно выглядит это накопление изнутри, потому что со стороны оно почти незаметно. Это не разговор по душам раз в полгода, где партнёр торжественно подтверждает вашу ценность. Это скорее десятки мелких, почти незначительных моментов: вас выслушали не перебивая, вам позвонили просто чтобы спросить, как прошёл день, вас выбрали провести вечер дома вместо того, чтобы пойти куда-то без вас, вам простили усталость и раздражительность после тяжёлой недели. По отдельности ни один из этих моментов не тянет на событие, достойное упоминания. Но именно из такой ткани обычных дней и строится то самое устойчивое ощущение собственной приемлемости, о котором говорят исследования.

Это не означает, что отношения — лекарство от всех проблем с самооценкой. Человек, который ждёт от партнёра компенсации глубинного ощущения собственной неполноценности, рискует переложить на отношения задачу, которую они не способны выполнить в одиночку, без собственной внутренней работы. На практике это часто выглядит так: один человек раз за разом требует от другого подтверждений любви и ценности, но ни одно подтверждение не держится надолго — тревога возвращается уже через день-два, и партнёру снова и снова приходится заново доказывать то, что, казалось бы, уже было доказано вчера. Отношения в этом случае превращаются не в источник устойчивости, а в бездонную яму, которую невозможно заполнить снаружи, сколько бы любви и терпения ни предлагал партнёр, — потому что сама яма находится не в отношениях, а в том, как человек относится к себе.

Поэтому здоровая версия этой истории выглядит иначе, чем просто «найти хорошего партнёра и успокоиться». Отношения способны стать одной из опор устойчивой самооценки — пожалуй, одной из самых мощных, какие вообще существуют, — но работают они как опора, а не как фундамент, построенный вместо собственного. Человеку всё равно предстоит разбираться с голосом внутреннего критика самостоятельно; хорошие отношения просто делают эту работу немного легче, потому что рядом есть кто-то, кто день за днём напоминает: ваша ценность не исчезает оттого, что вы неидеальны, и исчезать никогда не была должна.

Рождение ребёнка и родительство

Родительство традиционно описывают как момент обретения смысла, как переход в «настоящую» взрослую жизнь, как то, что наконец расставляет приоритеты по местам. И отчасти так оно и есть — но параллельно с этим смыслом приходит и нечто куда менее романтическое: хроническое недосыпание, отсутствие инструкции к конкретно этому ребёнку, бесконечный поток решений, которые нужно принимать здесь и сейчас, без возможности посоветоваться с учебником. Прежняя жизнь, в которой человек, возможно, годами выстраивал

ощущение «я справляюсь», внезапно оказывается рядом с существом, которое не читало ни одной из этих инструкций и которому совершенно всё равно, насколько вы были компетентны во всех остальных областях жизни до его появления.

Но здесь «народная мудрость» подводит особенно сильно. Лонгитюдное исследование, охватившее более 2500 человек от подросткового возраста до рождения ребёнка, показало: переход к родительству в среднем снижает психологическое благополучие, включая самооценку и ощущение собственной компетентности, причём у женщин эффект выражен сильнее, чем у мужчин.

Это противоречит почти всему, что принято говорить.

Самое контринтуитивное в этом исследовании — высокая самооценка и сильное чувство собственной компетентности в молодости не защищают от этого падения, а иногда даже связаны с более резким негативным эффектом сразу после рождения ребёнка. Это ломает удобное предположение «если у меня всё было в порядке с собой раньше, с рождением ребёнка тоже будет в порядке».

Если задуматься, в этом есть своя внутренняя логика, пусть и неприятная. Человек, который привык опираться на компетентность как на главную опору самооценки — тот, кто умеет планировать, добиваться результата, разбираться в сложных задачах, — сталкивается с ребёнком именно в той области, где ни планирование, ни прошлый опыт не гарантируют результата напрямую. Младенец не откликается на эффективные стратегии так же предсказуемо, как откликался рабочий проект. Он может плакать без очевидной причины, отказываться спать именно тогда, когда это особенно нужно, и совершенно не интересоваться тем, насколько успешно вы справлялись с другими вызовами до его появления. Для человека, чья уверенность в себе годами строилась на ощущении «я умею разбираться в сложном», это особенно болезненная встреча — впервые компетентность не работает так, как работала раньше, а обратная связь от происходящего настолько зашумлена, что по ней почти невозможно понять, всё ли вы делаете правильно.

Отдельный фактор, который облегчает переход, — совместное проживание с ребёнком с момента рождения, особенно для матерей: это снижает выраженность падения самооценки и чувства компетентности. В этом тоже есть простая, почти бытовая логика: совместное проживание даёт постоянный, пусть и утомительный, поток обратной связи и постепенно нарабатываемый опыт — вы начинаете распознавать разные виды плача, понимать ритмы конкретного ребёнка, видеть собственный прогресс день за днём, даже если он почти незаметен. Разлука с ребёнком в этот период, напротив, лишает именно этой постепенной, накопительной практики, оставляя вместо неё только тревогу и чувство, что кто-то другой разбирается в вашем собственном ребёнке лучше вас.

А постоянное сравнение себя с другими родителями — в очной жизни или в соцсетях — усиливает эффект ровно по той же логике социального сравнения, о которой шла речь в разделе про подростковый возраст, только теперь область сравнения — не внешность, а родительская состоятельность. Лента, где чужой ребёнок уже спит всю ночь, уже ест твёрдую пищу, уже улыбается на камеру в идеально подобранном образе, работает по тому же принципу, что и отфотошопленные обложки журналов: вы сравниваете свои будни, в которых видны все трудности, с чужой витриной, где трудности заботливо вырезаны. И так же, как в истории с эффектом большой рыбы в маленьком пруду, дело не в том, что вы объективно справляетесь хуже, — дело в том, с какой выборкой вы себя сравниваете.

Здесь важен практический вывод: падение самооценки в первые месяцы родительства — это не диагноз и не предвестник того, что вы плохой родитель, а статистически ожидаемый, задокументированный этап, через который проходит большинство людей, причём именно те, кто был наиболее уверен в себе раньше, рискуют пережить его особенно остро. Это не повод опускать руки, а повод отнести к этому периоду как к временной, объяснимой турбулентно-

сти — а не как к очередному приговору, который голос внутреннего критика поспешит вынести, пользуясь тем, что обратной связи слишком мало, а усталости слишком много.

Финансовый подъём или крах

Долг и финансовые трудности затрагивают самооценку не абстрактно, а через конкретный, измеренный механизм — стыд. Исследование психологов Шарлотты Фрэнк, Томаса Ричардсона и Ника Магуайра, опубликованное в 2019 году в *Community Mental Health Journal*, с тремя волнами замеров на протяжении нескольких месяцев показало: именно стыд, а не сами финансовые цифры, опосредует связь между субъективно воспринимаемыми трудностями и тревогой, тогда как надежда опосредует связь с депрессией и общим благополучием.

Стоит задержаться на том, что именно означает эта формулировка, потому что она легко проскальзывает мимо, а смысл в ней принципиальный. Авторы не просто спросили людей, сколько они должны, и не просто измерили их тревожность — они построили модель-посредник, которая показывает, через что именно сумма долга превращается в тревогу. И оказалось, что прямой связи между цифрой в выписке и уровнем тревоги почти нет. Связь идёт в обход: сначала сумма или сама ситуация финансовых трудностей рождает стыд, а уже стыд, как самостоятельная эмоция, порождает тревогу. Убери стыд из этой цепочки — и предсказательная сила самой суммы долга резко падает.

Представьте двух человек с абсолютно одинаковым долгом — скажем, крупной суммой, взятой на лечение близкого родственника. Один воспринимает эту ситуацию как временное, объяснимое обстоятельство: деньги были нужны на важное дело, долг — это план с понятными шагами по возврату, и говорить о нём с близкими не стыдно, потому что причина уважительна. Второй воспринимает ровно ту же сумму как личное клеймо: он не рассказывает о долге никому, избегает открывать письма от банка, испытывает острое ощущение, что сам факт долга выставяет его неудачником в глазах окружающих. Разница в объективных цифрах — нулевая. Разница в уровне тревоги, если верить исследованию, — огромная, и вызвана она именно вторым слоем, не первым.

Это объясняет и то, почему стыд именно у тревоги, а не у депрессии оказывается ключевым посредником. Тревога — это эмоция, тесно связанная с ожиданием осуждения и разоблачения: а что, если узнают, а что, если придётся объясняться, а что, если спросят напрямую. Стыд питает именно это ожидание, подбрасывая дров в костёр постоянного настороженного ожидания чужого взгляда. Надежда работает иначе — она смотрит не назад, на то, что о вас подумают, а вперёд, на то, получится ли выбраться из ситуации, и именно поэтому она логично связана с депрессией и общим ощущением благополучия, а не с тревогой как таковой: отсутствие надежды — это не страх перед чужим взглядом, а ощущение бесперспективности самого положения.

У стыда есть и поведенческое следствие, которое само по себе заслуживает отдельного внимания. Стыд толкает человека прятать проблему, а не решать её: не открывать письма, не звонить в банк, не советоваться с семьёй, оттягивать любой контакт с реальностью долга в надежде, что проблема как-то разрешится сама. Но финансовые трудности — редкая категория проблем, которые действительно разрешаются сами по себе от того, что их игнорируют; чаще всего избегание только увеличивает итоговую сумму за счёт штрафов и пеней, которые продолжают копиться, пока человек не готов посмотреть на ситуацию прямо. Получается замкнутый круг: стыд порождает тревогу и одновременно подталкивает к избеганию, а избегание со временем создаёт объективно более тяжёлую ситуацию, которая производит ещё больше стыда.

Авторы честно отмечают важную границу своей модели: ни стыд, ни надежда не опосредовали связь между финансовыми трудностями и суицидальными мыслями. Скажем прямо: если ситуация доходит до таких мыслей, механизм, судя по всему, работает иначе и требует не

книжной саморефлексии, а прямого профессионального вмешательства — ровно то, о чём уже говорилось во введении применительно к границам этой книги в целом. Стыд и надежда объясняют повседневную, фоновую тревогу и подавленность, с которыми действительно можно работать самостоятельно, но не крайние состояния, требующие немедленной помощи специалиста.

Если вернуться к языку этой книги, стыд в этой модели — это практически готовая иллюстрация перехода от события к выводу о себе, о котором говорилось выше. Долг — это событие. «У меня долг, потому что обстоятельства сложились так-то» или «у меня долг, потому что я ничтожество, которое не может управлять собственной жизнью» — это две совершенно разные интерпретации одного и того же факта, и именно вторая, не первая, запускает тот самый стыд, который впоследствии и определяет уровень тревоги. Цифра на счёте одна и та же — разница целиком в том, какой вывод из неё сделан.

Отдельное исследование психологов Мьюза, Ли и Рэпсона, опубликованное в 2010 году в *Journal of Economic Psychology*, подошло к теме долгов с другой стороны. Авторы набирали участников через кредиторские организации и судебную службу Англии и Уэльса — то есть работали не с абстрактной выборкой, а с реальными людьми, проходящими через реальный процесс урегулирования долгов, и сравнивали их с людьми без долгов.

Первое, что обнаружилось: должники показывают заметно сниженный оптимизм, более низкую «финансовую самооценку» и менее внутренний экономический локус контроля по сравнению с людьми без долгов. Стоит расшифровать, что стоит за этими терминами, потому что сами по себе они звучат сухо. Финансовая самооценка — это не абстрактная уверенность в себе вообще, а конкретное ощущение «я способен управлять своими деньгами и выбраться из трудной ситуации, если она возникнет». Экономический локус контроля — это убеждение о том, откуда вообще берётся финансовый результат: внутренний локус означает «мои деньги зависят от моих решений», внешний — «мои деньги зависят от рынка, работодателя, экономики, других людей». У должников, если верить исследованию, и то, и другое смещено в не самую здоровую сторону: ниже уверенность в собственной способности управлять ситуацией и сильнее ощущение, что происходящее от них не зависит.

Второе, не менее важное открытие — у должников формируется особая социальная идентичность: они начинают идентифицировать себя с другими должниками как с отдельной группой и испытывают стигматизацию, причём не только абстрактную, общественную, но и совершенно личную, адресованную себе самому. Здесь стоит заметить двойственность этого механизма. С одной стороны, ощущение принадлежности к группе — в теории — может работать как поддержка: вы не один, с подобной ситуацией сталкиваются многие. С другой стороны, если эта группа воспринимается как заклеянная, принадлежность к ней перестаёт быть опорой и становится дополнительным источником самообвинения — вы не просто человек с временными финансовыми трудностями, а теперь «должник» в том смысле, в каком это слово используют с осуждением.

Третья находка этого исследования особенно интересна, потому что она не укладывается в простую картину «чем хуже положение, тем меньше человек делает для его исправления». Среди самих должников обращение к кредиторам оказалось выше у тех, чей долг относительно невелик, а обращение за консультацией — чаще у тех, чей долг больше. При этом активное взаимодействие с кредиторами было связано с более сильным ощущением финансовой самоэффективности и с восприятием идентичности «должника» как проницаемой — то есть как временной, из которой реально выйти, а не как постоянной клетки.

Эта идея проницаемости идентичности заслуживает отдельного внимания, потому что она напрямую перекликается с тем, о чём уже шла речь в разделе про школьную похвалу. Там разница была между похвалой за ум (черта, которая либо есть, либо нет) и похвалой за старание (действие, которое можно повторить и улучшить). Здесь ровно та же логика, только при-

менительно к финансовому статусу: если человек воспринимает себя как «должника» в смысле фиксированной, неизменной характеристики личности — это то, что я есть, — мотивация что-либо предпринимать падает, потому что любое действие кажется бессмысленным перед лицом неизменной сути. Если же долг воспринимается как временное, проходимое состояние — это то, что со мной сейчас происходит, но не то, кем я являюсь, — у человека остаётся пространство для активных шагов, и именно это пространство исследование фиксирует как связанное с реальным обращением к кредиторам.

Четвёртая деталь скорее отрицательная, чем положительная, но от этого не менее честная: ни демографические, ни психологические факторы в этом исследовании не предсказали значимо, кто из должников обратится за консультацией, а кто нет. Однако поддаваться соблазну выстроить здесь слишком красивую теорию не стоит: хотелось бы сказать, что люди с более проницаемой идентичностью или более высокой финансовой самооценкой однозначно чаще просят о помощи, но данные этого прямо не подтверждают применительно к обращению именно за консультацией — только применительно к прямому взаимодействию с кредиторами. Стоит удерживаться от того, чтобы дотягивать исследование до более красивого вывода, чем оно на самом деле даёт.

Если собрать оба исследования вместе, получается цельная и практически применимая картина. Банкротство или резкое падение уровня жизни считаются не как следствие внешних экономических обстоятельств, а как прямое доказательство личной несостоятельности, хотя объективно чаще зависят от факторов, не подчинённых контролю одного человека, — и именно это прочтение, а не сама цифра долга, определяет и уровень тревоги, и готовность предпринимать что-либо дальше. Это тот же механизм атрибуции, что и в случае с увольнением: одна и та же финансовая катастрофа может восприниматься как «рынок рухнул, я не виноват» или как «я ничего не умею в жизни», и именно вторая интерпретация определяет, насколько сильно пострадает самооценка, а не сам факт потери денег.

Тяжёлая болезнь, травма или инвалидизация

Здесь данные особенно интересны, потому что показывают двустороннюю связь, а не одностороннее воздействие.

Шестнадцатилетнее лонгитюдное исследование психологов Сары Лю, Карстена Вроша, Александра Морена и Амели Кеснель-Валле, проведённое на выборке из более чем 14 000 канадцев и опубликованное в 2019 году в *Social Science & Medicine*, использовало данные девяти циклов Национального опроса о здоровье населения Канады — то есть одних и тех же людей опрашивали повторно на протяжении шестнадцати лет, фиксируя и уровень самооценки, и наличие хронических заболеваний на каждом этапе.

Стоит остановиться на том, что именно отличает такой дизайн исследования от более привычных. Простое кросс-секционное исследование — то есть один замер в одной точке времени — способно показать только то, что низкая самооценка и хронические болезни как-то связаны между собой, но совершенно не способно сказать, что из них причина, а что следствие. Шестнадцать лет наблюдений и специальный статистический метод, называемый кросс-лагированным анализом, позволяют задать куда более острый вопрос: если у человека в этом году просела самооценка, что происходит с его здоровьем через несколько лет? И наоборот: если у человека появилось хроническое заболевание, что происходит с его самооценкой позже?

Ответ оказался двусторонним в буквальном смысле. Начальное снижение самооценки предсказывало последующий рост числа хронических заболеваний. И точно так же начальный рост хронических заболеваний предсказывал последующее снижение самооценки, причём эффект оказался особенно выражен у молодых взрослых. Иначе говоря, причинно-следствен-

ная стрела здесь указывает в обе стороны одновременно, а не только туда, куда подсказывает интуиция — «заболел, поэтому расстроился».

Механизм, стоящий за первым направлением — от низкой самооценки к ухудшению здоровья, — не так уж загадочен, если задуматься. Человек с хронически низкой самооценкой реже обращается за профилактической помощью, откладывает визиты к врачу, хуже следит за режимом сна, питания и физической активности — отчасти потому, что забота о себе подразумевает, что о себе вообще стоит заботиться, а это ощущение у человека с низкой самооценкой часто и подорвано в первую очередь. Добавьте к этому хронически повышенный уровень гормонов стресса, который сопутствует постоянному внутреннему самокритичному фону, — и перед нами вполне правдоподобный путь от психологического состояния к физиологическому.

Второе направление — от ухудшения здоровья к падению самооценки — тоже понятно, но по-своему. Диагноз хронического заболевания редко остаётся просто медицинским фактом: он почти всегда перекраивает то, как человек видит себя, свою работоспособность, независимость, планы на будущее. А вот то, почему этот эффект особенно выражен у молодых взрослых, — отдельная и важная деталь, прямо перекликающаяся с тем, о чём уже шла речь в этой книге: ранговая стабильность самооценки ниже именно в молодости, то есть самооценка в этом возрасте ещё не устоялась настолько, чтобы выдерживать удары без заметных колебаний. Хронический диагноз, полученный в двадцать с небольшим, сталкивается с ещё формирующейся идентичностью — не с давно устоявшимся, привычным образом себя, как это бывает у человека, получившего тот же диагноз в семьдесят.

Для нас из этого исследования следует практичный и, пожалуй, обнадеживающий вывод. Если болезнь и самооценка связаны в обе стороны, значит, и вмешаться можно с любой из двух сторон. Работа над самооценкой — не праздное занятие на фоне «реальной» физической проблемы, а то, что по имеющимся данным само по себе способно повлиять на дальнейшую траекторию здоровья, а не только быть его пассивным следствием.

Исследование итальянских неврологов и психологов во главе с Вивианой Ло Буоно, проведённое на 100 амбулаторных пациентах с ремиттирующим рассеянным склерозом и опубликованное в 2023 году в *Journal of Clinical Medicine*, подошло к теме с другой стороны — не через годы наблюдений, а через детальный срез того, что происходит с психикой человека, живущего с непредсказуемой, прогрессирующей болезнью здесь и сейчас. Участникам провели неврологическую оценку степени инвалидизации и предложили заполнить несколько опросников: шкалу образа тела, шкалу самооценки Розенберга — ту самую, уже знакомую из начала главы, — и опросник психопатологических симптомов.

Стоит пояснить, что в этом контексте означает «образ тела», потому что это не вопрос тщеславия или внешней привлекательности. Для человека с рассеянным склерозом тело — это источник постоянной, непредсказуемой неопределённости: онемение, которое приходит и уходит без видимой причины, внезапная усталость, спазмы, временная потеря контроля над конечностью. Шкала образа тела в этом исследовании измеряет именно это ощущение — насколько тело воспринимается как предсказуемый, подконтрольный инструмент или, наоборот, как источник тревоги и стыда.

Цифры здесь говорят достаточно красноречиво сами за себя, но имеет смысл их расшифровать. Связь между степенью инвалидизации и образом тела оказалась умеренной ($r = 0,21$) — то есть объективная тяжесть заболевания объясняет лишь небольшую часть того, как человек воспринимает своё тело. А вот связь между образом тела и самооценкой оказалась куда сильнее ($r = -0,52$) — это одна из самых мощных связей во всём исследовании. Связи с депрессией и тревогой тоже оказались заметными ($r = 0,57$ и $r = 0,5$ соответственно).

Самое важное здесь — именно то, что связь образа тела с самооценкой оказалась сильнее, чем связь объективной инвалидизации с образом тела. Иными словами, не степень тяжести болезни по медицинской шкале определяет самооценку человека напрямую, а то, как он

сам воспринимает и переживает происходящее с его телом. Это та же логика, что уже звучала применительно к долгам: не сумма в выписке, а субъективное переживание этой суммы определяло уровень тревоги. Здесь — не балл по шкале инвалидизации, а субъективный образ тела определяет самооценку.

Представьте двух людей с абсолютно одинаковым объективным уровнем инвалидизации при рассеянном склерозе. Для одного тело всегда было инструментом, через который реализовывалась его идентичность, — спортсмена, танцора, человека, гордившегося своей физической формой. Для другого тело всегда было чем-то второстепенным по отношению к интеллектуальной или творческой работе. У первого та же самая степень инвалидизации с гораздо большей вероятностью обрушит самооценку целиком, потому что удар приходится точно в тот домен, на котором держалась его идентичность, — ровно то, о чём уже шла речь применительно к контингентной самооценке.

Справедливости ради: исследование Ло Буоно — кросс-секционное, оно фиксирует связи в одной точке времени и не может само по себе доказать, что именно ухудшение образа тела вызывает падение самооценки, а не наоборот. Но эта находка прекрасно встраивается в общую картину, которую даёт шестнадцатилетнее канадское исследование: если направление причинности действительно двустороннее, то можно предположить, что и здесь работа с восприятием собственного тела способна поддержать самооценку, даже когда объективная тяжесть заболевания напрямую изменить невозможно.

Похожая, хоть и менее детально измеренная картина обнаруживается и у детей. Немецкое исследование, сравнившее детей с бронхиальной астмой и диабетом первого типа со здоровыми сверстниками, зафиксировало у хронически больных детей заметно более негативный образ тела, напрямую связанный со сниженной самооценкой.

Детство — особый случай для этой темы, и стоит вспомнить, о чём уже шла речь в начале этой главы применительно к раннему возрасту: образ себя формируется на основе откликов окружающих, а не абстрактных медицинских фактов. Ребёнок с диабетом сталкивается не просто с инъекциями и ограничениями в питании — он сталкивается с тем, что выглядит, питается и ведёт себя иначе, чем остальные дети в классе, именно в тот период жизни, когда принадлежность к группе сверстников имеет едва ли не решающее значение.

Ингалятор, который нужно доставать на глазах у всего класса, диета, которая делает невозможным есть то же самое, что едят все на дне рождения, необходимость иногда пропускать уроки физкультуры или спортивные секции — каждая из этих мелочей по отдельности кажется незначительной, но вместе они создают постоянный, видимый сверстникам сигнал «я другой». А принятие сверстниками, как уже говорилось в разделе про раннее детство, само по себе является независимым предиктором самооценки — то есть хроническое заболевание бьёт по ребёнку не только напрямую, через переживание собственного тела, но и косвенно, через то, как это тело заставляет относиться к нему окружающих.

У взрослого человека, как показывает исследование ревматоидного артрита, о котором пойдёт речь ниже, есть хотя бы теоретическая возможность опереться на образование, профессиональный статус или другие домены идентичности, чтобы компенсировать удар по телесному. У ребёнка такого арсенала пока попросту нет — его идентичность ещё только формируется, и чаще всего она формируется как раз вокруг того, насколько он похож на остальных и принят ими, а не вокруг устойчивых достижений в отдельной профессиональной области.

Это не повод для фатализма, а, скорее, указание на то, где именно нужно вмешиваться в случае хронического заболевания у ребёнка. Дело не только и не столько в самой болезни, сколько в том, насколько окружение — семья, школа, врачи — создаёт для ребёнка пространство, где отличие, связанное с болезнью, не превращается автоматически в социальное исключение.

Исследование на 120 пациентах с ревматоидным артритом в сравнении с таким же числом здоровых людей из контрольной группы показывает, как похожая динамика выглядит уже у взрослых — причём с куда более подробной картой того, что именно смягчает удар, а что его усиливает.

Защитные факторы здесь оказались довольно предсказуемыми, но заслуживают расшифровки. Удовлетворённость телом и самооценка были выше у тех, кто находился в возрасте 20–44 лет и имел высшее образование. Возраст здесь, вероятно, работает через то, что в этот период жизни идентичность человека уже не настолько завязана исключительно на физических возможностях, как в юности, но ещё не отягощена накопленными годами ограничениями, характерными для старости. А образование, скорее всего, действует не само по себе, а как показатель более широкого набора ресурсов — профессиональной идентичности, которая существует параллельно с телесной и способна частично взять на себя функцию опоры для самооценки, когда тело подводит.

Факторы риска оказались не менее показательны. Ниже удовлетворённость телом и самооценка были у тех, кто находился на лечении дольше пяти лет, у кого появились видимые изменения кистей и тела, у кого развилось нарушение походки и у кого из-за болезни разладились отношения в семье или на работе. Стоит остановиться на деформации кистей отдельно: ревматоидный артрит нередко меняет форму суставов пальцев настолько заметно, что это невозможно скрыть, — а руки, в отличие от многих других частей тела, постоянно на виду, в каждой рукопожатии, в каждом жесте во время разговора. Это редкий случай, когда телесное изменение буквально невозможно спрятать от посторонних взглядов, и именно такая постоянная, неустраняемая видимость, судя по всему, и делает удар по самооценке особенно тяжёлым.

Заметим, что разлад в семейной и рабочей жизни работает по той же логике, что и смена социальной роли, уже разобранный ранее в этой главе: если болезнь начинает разрушать роли, через которые человек себя определял, — роль партнёра, роль специалиста, роль независимого взрослого, — то именно это разрушение ролей, а не физический симптом как таковой, добивает самооценку сильнее всего.

Если сложить все четыре исследования вместе, вырисовывается цельная картина. Шестнадцатилетнее канадское исследование показывает, что связь между здоровьем и самооценкой работает в обе стороны. Итальянское исследование при рассеянном склерозе показывает, что решающим звеном оказывается не объективная тяжесть болезни, а субъективный образ тела. Немецкое исследование детей показывает, что в детстве к этому добавляется ещё и социальное измерение — принятие сверстниками. А исследование ревматоидного артрита показывает, какие именно ресурсы смягчают удар, а какие обстоятельства его усиливают — вплоть до того, насколько болезнь разрушает роли, через которые строилась идентичность человека.

Болезнь или травма особенно сильно бьют тогда, когда затрагивают именно то, на чём держалась самооценка конкретного человека, — работоспособность для одного, независимость для другого, внешность для третьего. Это снова возвращает нас к идее контингентной самооценки: удар силен не сам по себе, а потому что попадает точно в тот домен, который человек считал главным.

Изменения внешности и старение

Здесь интуитивное ожидание почти полностью расходится с усреднёнными данными, и об этом стоит сказать.

Крупное австралийско-новозеландское исследование, опросившее 15 264 человека в возрасте от 18 до 94 лет в период с 2010 по 2015 год и опубликованное в журнале *Body Image*, стало одним из самых масштабных проектов на эту тему — не несколько десятков студентов психо-

логического факультета, как это часто бывает в подобных исследованиях, а выборка, охватывающая почти весь взрослый жизненный путь целиком, от юности до глубокой старости.

Интуиция подсказывает почти противоположное тому, что обнаружили авторы. Кажется логичным, что с возрастом, по мере того как тело меняется, теряет упругость, покрывается морщинами и седеет, удовлетворённость собственной внешностью должна неуклонно снижаться. Эта интуиция настолько прочно укоренена в культуре, что индустрия антивозрастной косметики и процедур целиком строится именно на ней.

Но данные говорят обратное. Женщины 19–24 лет чувствуют себя гораздо менее комфортно в своём теле, чем те же женщины впоследствии, к шестидесяти годам, причём рост уверенности с возрастом у женщин оказался даже более выраженным, чем у мужчин. Иными словами, самый неудовлетворённый своим телом период женской жизни — это не старость, а ранняя молодость, вопреки почти всему, что транслирует массовая культура.

Объяснение, которое предлагают авторы, довольно простое: приоритеты смещаются. С возрастом люди в среднем начинают ценить функциональность тела выше, чем его соответствие эстетическому идеалу, а давление «выглядеть идеально» ослабевает. Стоит остановиться на том, как именно это выглядит на практике, потому что абстрактная формулировка «ценить функциональность» мало что говорит сама по себе. Это означает, что благодарность за колени, которые всё ещё позволяют присесть в огороде, или за руки, которые всё ещё способны что-то сложное смастерить, постепенно начинает перевешивать тревогу по поводу того, как эти же руки и ноги выглядят на фотографии в купальнике. Мерило меняется — не с «красиво» на «ещё красивее», а с «красиво» на «работает».

Это прямое продолжение идеи контингентной самооценки, которая проходит через всю книгу. Если в молодости самооценка человека была жёстко привязана к узкому, труднодостижимому эстетическому идеалу, то с возрастом, когда этот идеал объективно становится ещё менее достижимым, у самооценки есть два пути: либо падать вслед за растущим разрывом между идеалом и реальностью, либо — что, судя по этим данным, случается у большинства людей — сам домен, на который опирается оценка, постепенно меняется. Контингентность не исчезает, она переключается: с «насколько я соответствую стандарту двадцатилетних» на «насколько хорошо служит мне моё тело».

Следует уточнить: это кросс-секционное исследование, то есть разные возрастные группы сравнивались друг с другом в один и тот же момент времени, а не одни и те же люди наблюдались много лет подряд. Теоретически часть эффекта может объясняться не тем, что конкретные люди становятся увереннее с возрастом, а тем, что более молодые поколения в принципе растут в более требовательной к внешности культуре, чем выросли нынешние шестидесятилетние. Но масштаб выборки и устойчивость эффекта в разных странах делают маловероятным, что дело только в этом.

Усреднённая картина, как мы уже видели в разделе про взрослую жизнь в целом, скрывает значимые исключения, и здесь есть как минимум одно, которое нельзя обойти стороной.

Исследование на 165 женщинах 40–65 лет, проведённое в Kristu Jayanti College и опубликованное в 2024 году в International Journal of Indian Psychology, измеряло не просто общую удовлетворённость телом, а более тонкую конструкцию — телесную сознательность, то есть хроническую, фоновую бдительность по поводу того, как тебя воспринимают визуально. Это не то же самое, что просто не нравится себе в зеркале: это постоянное, почти автоматическое сканирование — заметили ли мои морщины, обратили ли внимание на то, что я набрала вес, подумали ли что-то неприятное, глядя на меня в этой одежде.

Результат оказался однозначным: обнаружена устойчивая обратная связь между самооценкой и телесной сознательностью, а также между самооценкой и страхом негативной оценки своего вида со стороны окружающих — именно в этой возрастной группе, 40–65 лет, проходящей через заметные био-психо-социальные изменения.

Почему именно этот диапазон выбивается из общей позитивной картины предыдущего исследования? Вероятно, дело в стечении сразу нескольких процессов, которые для многих женщин приходятся ровно на этот отрезок жизни. Это биологический переход, связанный с перименопаузой и менопаузой, который меняет тело не постепенно и предсказуемо, а порой резко и неприятно. Это часто совпадающие по времени социальные сдвиги — взросление и отъезд детей, забота о стареющих родителях, возможные перемены в отношениях, о которых уже шла речь в разделе про развод. И это момент, когда смещение приоритета с внешности на функциональность, о котором говорилось в предыдущем исследовании, судя по всему, ещё не успело полностью произойти: старое мерило — молодая, подтянутая внешность — уже не работает, а новое — ценность тела за то, что оно умеет, — ещё не до конца укоренилось.

Если представить, как эта бдительность выглядит в обычный день, картина складывается из мелочей: лишний взгляд в зеркало перед выходом, повторная проверка фотографии перед тем, как отправить её кому-то, истолкование чьего-то рассеянного взгляда или сухого ответа в переписке как молчаливого вывода «она постарела». По отдельности каждый такой момент ничтожен. В сумме, день за днём, он создаёт именно ту хроническую настороженность, которую измеряет шкала телесной сознательности, — и именно она, а не сама по себе возрастная перемена во внешности, оказывается тем, что статистически сильнее всего связано с просевшей самооценкой.

Важно не читать эту находку как опровержение общей позитивной картины старения — скорее это временная яма внутри в целом восходящей траектории. Большинство женщин из этой возрастной группы со временем переходят в следующую фазу жизни, которая, судя по дальнейшим исследованиям, оказывается устроена уже иначе.

Есть и гендерная асимметрия на другом конце возрастного спектра. Исследование психологов Люси Бейкер и Евы Грингарт, проведённое на 148 мужчинах и женщинах 65–85 лет в Перте и опубликованное в 2009 году в *Ageing and Society*, использовало сразу два инструмента — уже знакомую шкалу самооценки Розенберга и многомерный опросник отношения к собственному телу.

Авторы отмечают примечательную деталь: до этой работы связь между образом тела и самооценкой у пожилых людей была исследована на удивление скудно, несмотря на то что у более молодых возрастных групп эта тема изучалась десятилетиями. Складывается впечатление, что сама исследовательская традиция долго разделяла то же культурное предубеждение, которое разбирает эта глава, — что тело и внешность будто бы перестают иметь значение где-то после определённого возраста, и поэтому изучать их у пожилых людей как будто бы незачем.

Главный результат: образ тела и самооценка остаются значимо связаны для обоих полов в пожилом возрасте, но связаны по-разному. Женщины чаще находят стратегии, позволяющие справляться с возрастными изменениями внешности, тогда как мужчины сильнее страдают именно от снижения функциональности тела, а не от его внешнего вида как такового.

Стоит разобрать, что именно может стоять за «стратегиями», которые женщины находят чаще. Это, вероятно, продолжение того самого смещения приоритетов с внешности на функциональность, уже знакомого по первому исследованию, — только у части женщин к семидесяти-восемидесяти годам этот сдвиг уже полностью состоялся, пройдя через более турбулентную фазу среднего возраста, описанную выше. Это может быть и смена референтной группы для сравнения — тот же принцип большой рыбы в маленьком пруду, но применённый к возрасту: сравнивать себя не с глянцевыми образами молодости, а с собственными ровесниками, среди которых возрастные изменения — это норма, а не отклонение.

У мужчин же в этом возрасте уязвимым местом оказывается не внешний вид, а именно функциональность — способность двигаться, быть физически независимым, выполнять задачи, которые раньше давались без усилий. Это прямо связано с темами, уже поднятыми в этой главе: если мужская идентичность чаще строилась вокруг компетентности, физической

силы, роли того, кто способен справиться и защитить, а не вокруг внешней привлекательности, то и удар старости приходится именно по этому домену — не по зеркалу, а по способности донести тяжёлую сумку или подняться по лестнице без одышки. Это тот же принцип контингентной самооценки, который снова и снова возникает на протяжении всей этой главы: бьёт не само изменение, а то, что оно задевает именно ту опору, на которой годами держалась ценность человека в собственных глазах.

Если собрать все три исследования вместе, получается не линейная, а слоистая картина: в среднем удовлетворённость телом растёт с юности к старости, особенно у женщин; внутри этой восходящей траектории есть заметная яма в середине жизни, связанная с резкими телесными и социальными переменами; а в самой поздней фазе жизни уязвимость никуда не исчезает, но у двух полов она делится в разные мишени — у женщин чаще во внешний вид, у мужчин чаще в функциональность. Общий вывод для книги остаётся прежним: возраст сам по себе не решает ничего — решает то, на каком домене именно держится самооценка конкретного человека и что именно с этим доменом происходит в конкретный момент его жизни.

Публичное унижение или социальное отвержение

Психолог Кип Уильямс посвятил изучению остракизма не одну статью, а, по сути, всю научную карьеру, и начал он с довольно личного наблюдения: однажды в парке незнакомый человек случайно задел его фрисби, Уильямс поднял диск и бросил его обратно — и неожиданно оказался на несколько минут вовлечён в игру с двумя незнакомцами. А затем, так же неожиданно, они просто перестали кидать диск ему. Несколько минут игнорирования со стороны случайных людей, которых он никогда больше не увидит, оставили у него, по его собственным словам, неожиданно сильное и неприятное чувство. Именно этот эпизод, судя по его собственным рассказам, и подтолкнул его превратить мимолётное личное наблюдение в десятилетия систематических экспериментов.

Из этого наблюдения выросла модель угрожаяемых потребностей: исключение из группы одновременно бьёт по четырём фундаментальным потребностям человека — принадлежности, контролю, ощущению значимого существования и, отдельно, самооценке. Важно подчеркнуть слово «отдельно»: самооценка здесь — не производная от остальных трёх, а самостоятельная мишень, которая страдает параллельно с ощущением принадлежности, а не только как его побочный эффект.

Чтобы проверить эту идею не на разовых случайных наблюдениях вроде истории с фрисби, а системно, Уильямс вместе с коллегами Кристофером Чеунгом и Вилмой Чой разработал экспериментальную процедуру, получившую название «Кибербол». Участник эксперимента садится за компьютер и играет в простейшую виртуальную игру — перебрасывает мяч с двумя другими «игроками», которых он никогда не видел и видеть не будет. Никаких ставок, никаких реальных отношений, никакого будущего взаимодействия. В какой-то момент эти виртуальные партнёры — на самом деле заранее запрограммированная последовательность действий, а вовсе не живые люди — просто перестают перекидывать мяч этому конкретному участнику.

Казалось бы, в такой ситуации не из-за чего расстраиваться: это игра, незнакомцы, ничего не поставлено на кон, а партнёры, как участнику иногда даже заранее честно сообщают, вообще могут быть компьютерной программой. И тем не менее десятки повторений этого эксперимента в разных странах и выборках стабильно показывают одно и то же: исключённые из игры участники сообщают о реальной боли и демонстрируют снижение по всем четырём потребностям сразу — принадлежности, контролю, значимости и самооценке. Мозговая активность при этом частично совпадает с активностью, которая фиксируется при физической боли, — настолько буквально тело реагирует на социальное исключение, будто бы речь шла о травме.

Именно это и есть самое поразительное в выводах Уильямса: насколько мало нужно, чтобы запустить этот эффект. Если несколько минут игнорирования со стороны выдуманного компьютерного персонажа в бессмысленной игре способны измеримо просадить самооценку человека, несложно представить, насколько сильнее эта же реакция запускается реальным, значимым исключением — молчанием коллег в переписке, демонстративно не переданным приглашением на встречу, холодным кивком вместо приветствия от человека, мнение которого действительно важно.

Это работает даже тогда, когда исключение носит почти символический характер, не говоря уже о публичном унижении на работе или скандале перед коллегами, где ставки, значимость участников и реальные последствия несопоставимо выше, чем в лабораторной игре с виртуальным мячом.

Отдельная, не менее важная часть работы Уильямса — не просто констатация того, что остракизм причиняет боль, а описание того, как именно эта боль разворачивается во времени. Для этого он предложил темпоральную модель угрожаяемых потребностей, выделяющую три последовательные стадии.

Первая — рефлекторная стадия. Здесь реакция почти универсальна и почти не зависит от личности конкретного человека: кто бы ни столкнулся с исключением — интроверт или экстраверт, человек с высокой или низкой обычной самооценкой, — боль и падение всех четырёх потребностей наступают практически мгновенно и почти автоматически. Это важная деталь: реакция на исключение в самый первый момент — не признак слабости или излишней чувствительности конкретного человека, а встроенная, общая для всех людей сигнальная система.

Вторая — рефлективная стадия, на которой человек начинает осмысливать случившееся и пытаться восстановить то, что пострадало. И здесь Уильямс обнаруживает интересную асимметрию: потребности в контроле и значимом существовании люди чаще пытаются восстановить через антисоциальное поведение — агрессию, демонстративное безразличие, иногда прямую месть, — тогда как потребности в самооценке и принадлежности чаще восстанавливают через просоциальное поведение — попытки понравиться, вернуть расположение, доказать свою ценность группе. Это объясняет, почему одни люди после исключения замыкаются и становятся враждебными, а другие, наоборот, начинают изо всех сил стараться заслужить обратное принятие, — оба сценария работают над восстановлением разных, хоть и одновременно задетых, потребностей.

Третья — стадия смирения, которая наступает, если исключение не прекращается достаточно долго. Здесь человек постепенно перестаёт предпринимать какие-либо попытки восстановить утраченное и соскальзывает в состояние, близкое к выученной беспомощности, — депрессию и ощущение, что ничего уже не изменить. Эта стадия особенно важна для понимания долгосрочной травли, будь то в школе или на работе: если на ранних этапах у жертвы ещё есть силы и мотивация как-то реагировать — агрессивно или примирительно, — то при затяжном, не прекращающемся исключении эта энергия со временем иссякает, и внешне человек может выглядеть просто апатичным или покорным, хотя внутри это финальная стадия долгого процесса, а не изначальная черта характера.

Травля на рабочем месте систематически использует остракизм как оружие именно потому, что его трудно назвать прямым нападением и, соответственно, трудно на него пожаловаться, — а разрушительное действие на самооценку жертвы при этом никуда не девается. Исследование, о котором сообщила Ассоциация психологической науки, показывает нечто, на первый взгляд, парадоксальное: остракизм на рабочем месте оказывается более разрушительным для сотрудников, чем открытая враждебность и прямая травля.

Логика этого парадокса становится понятнее, если вспомнить механизм, уже знакомый из этой книги: событие само по себе значит меньше, чем интерпретация и вывод, который человек из него делает. Прямое оскорбление — неприятное, но хотя бы однозначное событие: обидчик

виден, его действие названо, у жертвы есть формальное основание возмутиться или пожаловаться. Игнорирование устроено иначе: его почти невозможно формально доказать, инициатор всегда может сослаться на занятость, забывчивость или отсутствие злого умысла, а жертва вынуждена гадать, было ли это преднамеренно или ей просто кажется, — и это постоянное гадание само по себе становится источником хронического стресса, которого не возникает при открытом, пусть и более болезненном в моменте конфликте.

Увольнение «с позором» или профессиональная критика, произнесённая перед другими людьми, добавляет к обычному негативному событию ровно тот компонент, который делает его особенно болезненным: свидетелей. Разбор ошибки один на один с руководителем и тот же самый разбор на общем собрании — формально одно и то же содержание, но совершенно разные по силе удара события, потому что второй вариант добавляет социальное измерение к чисто профессиональному: теперь неудача не просто существует, она ещё и была засвидетельствована группой людей, чьё мнение имеет значение.

Но, надо сказать, картина узнаваема: ровно то же самое происходило со школьником, которого вызывали к доске перед всем классом, — публичность сама по себе умножает эффект, потому что добавляет социальное отвержение к собственно содержанию неудачи. Тот же механизм, который Уильямс зафиксировал в лабораторной игре с виртуальным мячом, работает и за столом переговоров, и в школьном классе, и в офисе открытой планировки: угроза четырём базовым потребностям не нуждается в реальной опасности, чтобы включиться, — ей достаточно одного ощущения, что тебя исключили на глазах у тех, кто для тебя важен.

Миграция и потеря привычного статуса

Исследование психологов Пера Энгзелла и Матё Ишу, опубликованное в 2020 году в International Migration Review на данных Европейского социального исследования и демографической базы Барро — Ли, начинается с наблюдения, которое само по себе ломает распространённый стереотип о мигрантах. Массовое представление рисует переезжающего человека как того, кто бежит от нехватки возможностей на родине в поисках лучшей жизни где угодно. Но данные показывают иную, более тонкую картину: мигранты часто представляют собой позитивно отобранную часть населения страны происхождения — более образованную, более амбициозную, более ресурсную, чем средний житель их родной страны.

Именно из этой позитивной отобранности и вырастает парадокс, который авторы называют «бременем позитивно отобранных иммигрантов». Человек покидает родину, уже находясь в верхней части местного распределения — скажем, среди пятнадцати процентов наиболее образованных жителей своего города. Но образовательные системы и трудовые рынки разных стран устроены по-разному, а дипломы и профессиональный опыт не переносятся автоматически в новую систему координат. В итоге большинство мигрантов сталкиваются с потерей позиции именно в относительном смысле: тот же диплом, тот же набор навыков в новой стране попросту занимает другое, зачастую куда более скромное место в распределении, чем занимал на родине.

Представьте инженера, который на родине входил в число наиболее квалифицированных специалистов в своей отрасли, — человека, чьё образование, опыт и репутация ставили его заметно выше среднего уровня среди соотечественников. После переезда тот же самый набор дипломов и навыков может оказаться в нижней половине распределения новой страны — просто потому, что структура образования и профессионального рынка там устроена иначе, стандарты признания квалификации другие, а конкуренция среди местных специалистов выстроена по собственным, незнакомым правилам. Ни один навык физически никуда не делся — изменилась только система координат, в которой эти навыки теперь оцениваются.

Здесь стоит вспомнить теорию социального сравнения, с которой начиналась эта глава: у нас нет абсолютного эталона для оценки себя, мы оцениваем себя относительно окружающих. Применительно к статусу эта логика работает так же — и, судя по всему, именно прежний, дореиммиграционный статус продолжает оставаться той точкой отсчёта, которую психика использует по умолчанию, даже когда объективное окружение человека полностью сменилось. Переехать физически оказывается проще, чем переехать психологически — сменить саму систему координат, относительно которой подсознательно оценивается собственный успех.

Это и объясняет парадокс, знакомый многим переехавшим: объективно жизнь может быть вполне благополучной по стандартам новой страны — стабильный доход, крыша над головой, бытовые условия, о которых дома можно было только мечтать, — но субъективно она всё равно ощущается как провал. Дело не в том, что человек неблагодарен или не замечает объективных плюсов новой жизни. Дело в том, что сравнение автоматически идёт не с местными нормами, а с тем местом, которое он занимал у себя на родине, — и по этой, внутренней, а не внешней шкале счёт действительно не в его пользу.

Авторы также учитывают, что сами образовательные распределения в странах происхождения и назначения могут сильно различаться, а значит, один и тот же номинальный уровень образования в разных странах соответствует совершенно разному рангу — методологически тонкий момент, но практически он означает одно: потеря статуса при миграции — это не субъективное преувеличение и не недостаток психологической устойчивости конкретного человека, а статистически воспроизводимая закономерность, которая касается именно тех, кто до переезда был наиболее успешен.

Насколько серьёзны психологические последствия этой потери статуса, показывает отдельное исследование психологов Эмили Никлетт и Сары Бургард, опубликованное в 2009 году в *American Journal of Epidemiology*. Авторы работали с данными масштабного Национального исследования латиноамериканцев и азиатов в США, охватившего 3056 иммигрантов, и сравнивали не объективные показатели дохода или образования, а субъективный социальный статус — то, на какую ступень условной социальной лестницы человек сам помещает себя, сравнивая своё положение на родине и после переезда.

Этот способ измерения заслуживает отдельного пояснения, потому что он принципиально отличается от простого сравнения зарплат или дипломов. Человека просят представить лестницу из нескольких ступеней, где верхняя ступень соответствует людям с наибольшими деньгами, образованием и уважаемой работой, а нижняя — с наименьшими, и указать, где на этой лестнице находился он сам до переезда и где находится сейчас. Это чисто субъективная оценка, но именно она, а не объективные цифры в налоговой декларации, оказалась тем, что статистически связано с психическим здоровьем.

Результат оказался весьма ощутимым: потеря как минимум трёх ступеней в этой субъективной лестнице статистически связана с более чем трёхкратным ростом риска депрессивного эпизода. Это не плавное, постепенное нарастание риска вместе с каждой потерянной ступенью, а довольно резкий скачок, как только потеря достигает определённого порога, — будто бы психика способна выдержать умеренное понижение статуса, но за определённой чертой защитный запас прочности заканчивается.

Среди других факторов, независимо связанных с повышенным риском депрессии, авторы называют латиноамериканскую этническую принадлежность, женский пол, а также, что особенно любопытно, более долгий срок проживания в США и наличие американского гражданства. На первый взгляд это звучит нелогично: казалось бы, чем дольше человек живёт в новой стране и чем прочнее его формальный статус в ней, тем лучше он должен себя чувствовать. Но, судя по всему, здесь работает обратная динамика: первые месяцы и годы после переезда часто сопровождаются своего рода эйфорией новизны и временным ощущением, что потеря статуса — явление преходящее, которое вот-вот компенсируется. С годами же, по мере того

как становится ясно, что прежнего положения достичь не удаётся, а новый статус устоялся как постоянный, а не временный, субъективная потеря перестаёт восприниматься как этап и начинает восприниматься как окончательный итог, — и депрессивная реакция на неё, судя по данным, скорее нарастает, чем угасает.

Для книги этот механизм важен тем же, чем важны были уже разобранные истории про увольнение и долги: самооценка в этой цепочке выступает не фоновым, а ключевым психосоциальным звеном. Падение по статусной лестнице само по себе — не прямая причина депрессии, а событие, которое сначала бьёт по самооценке, а уже через неё проявляется в виде клинически значимого ухудшения настроения. Это снова та же логика «событие → интерпретация → вывод о себе», о которой говорилось раньше: три потерянные ступени — это факт, но «я теперь никто» — это уже вывод, и именно он, а не сам факт, определяет дальнейшую траекторию.

Важная деталь, которая не даёт этой картине выглядеть фатально предопределённой: на то, как переживается эта потеря статуса, сильно влияют аккультурационный стресс и наличие семейной поддержки — то есть удар не фиксирован заранее, а зависит от ресурсов, которые есть у конкретного человека в момент переезда.

Семейная поддержка здесь работает примерно так же, как и в разделе про устойчивые близкие отношения: это не абстрактная эмоциональная теплота, а конкретный ежедневный ресурс — кто-то, с кем можно обсудить непонятное письмо от местных чиновников, кто-то, кто подтверждает, что ваша прежняя квалификация действительно чего-то стоит, даже если местный рынок труда пока этого не признаёт. Аккультурационный стресс — усталость от постоянной необходимости заново учиться простейшим вещам, от языкового барьера, от непонятных бытовых и социальных правил — накапливается тем медленнее, чем больше у человека есть такой поддержки.

Специалист, который был успешен на родине и внезапно оказывается новичком с недостаточным языком и непризнанным дипломом, переживает не просто неудобство, а прямую угрозу тому самому домену компетентности, на котором держалась его самооценка, — ровно ту же историю, что уже разбиралась применительно к увольнению и даунгрейду. Разница лишь в масштабе: там речь шла о смене компании, здесь — о смене целой системы координат, в которой эта компетентность вообще оценивается.

Достижение крупной цели

Этот пункт стоит в списке особняком, потому что здесь дело не в падении, а в том, что ожидаемый эффект оказывается куда более скромным и коротким, чем предполагает человек заранее.

Классическое исследование психологов Филипа Брикмана, Дэна Коутса и Ронни Джанофф-Булман, опубликованное в 1978 году в *Journal of Personality and Social Psychology*, задумывалось как проверка довольно смелой гипотезы: что если счастье — не абсолютная величина, а относительная, и зависит прежде всего от того, с чем человек сравнивает своё текущее положение? Чтобы проверить эту идею максимально жёстко, авторы выбрали не просто богатых и бедных людей, а два полюса человеческого опыта, которые сложно себе представить более противоположными: 22 человека, выигравших крупные суммы в лотерею, и 29 человек, переживших тяжёлую травму, приведшую к параличу — от паралича ног до паралича всех четырёх конечностей, — и сравнили обе группы с обычными людьми из контрольной выборки.

Логика эксперимента была почти провокационной: если счастье — величина абсолютная, то выигрыш миллионов должен дать устойчивый долгосрочный подъём, а потеря способности ходить — устойчивое долгосрочное падение, и разрыв между двумя группами должен сохраняться годами. Если же счастье — величина относительная, выстроенная вокруг подвижной точки сравнения, то со временем обе группы должны вернуться куда-то ближе к тому

уровню, с которого стартовали, — просто потому, что новая реальность, какой бы она ни была, со временем становится новой нормой, относительно которой начинают оцениваться уже другие, более мелкие события.

Результат оказался на стороне второй гипотезы. После периода адаптации уровень общей удовлетворённости жизнью у лотерейных миллионеров возвращался почти к исходному — тому, что был до выигрыша. Эффект адаптации, зафиксированный в этом исследовании и ставший впоследствии одной из самых цитируемых иллюстраций того, что позже назовут гедонистической беговой дорожкой, оказался настолько сильным, что даже событие такого масштаба, как внезапное многомиллионное состояние, не смогло навсегда сдвинуть базовый уровень удовлетворённости жизнью вверх.

Особенно показательна деталь про повседневные мелкие удовольствия: в этой категории лотерейные миллионеры оценивали себя даже ниже контрольной группы обычных людей. Чтобы понять, почему так происходит, стоит ввести понятие уровня сравнения. Представьте человека, который ещё вчера радовался хорошему утреннему кофе и солнечному дню по дороге на работу. После выигрыша десятков миллионов его внутренняя шкала «что считается хорошим днём» резко смещается вверх: теперь фоном для сравнения служит не вчерашняя обычная жизнь, а недавний опыт абсолютного финансового триумфа. На этом фоне тот же самый утренний кофе и тот же солнечный день объективно никуда не делись, но субъективно стали значить меньше, потому что планка, с которой их теперь сравнивают, взлетела до небес.

Это прямое применение всё той же теории социального, а здесь — скорее уже темпорального, сравнения, о которой шла речь в начале этой главы: у человека нет абсолютного эталона для оценки происходящего, он оценивает всё относительно какой-то точки отсчёта, и этой точкой отсчёта может быть не только окружающие люди, но и его собственный, уже пережитый, пиковый опыт.

Авторы сами подчёркивают, что их работа — про общее ощущение счастья и удовлетворённости жизнью, а не напрямую про шкалу самооценки. Но механизм, который они описали — адаптация к новому базовому уровню, относительно которого оцениваются дальнейшие события, — устроен настолько универсально, что нет оснований полагать, будто бы самооценка каким-то образом защищена от него. Если даже выигрыш в лотерею не способен навсегда сдвинуть базовую линию удовлетворённости жизнью, трудно ожидать, что один диплом, одна успешная сделка или одна похвала начальника способны навсегда закрыть вопрос с тем, как человек оценивает самого себя.

Психолог Тал Бен-Шахар, читавший курсы по позитивной психологии в Гарварде, ввёл для этого явления отдельный термин — «иллюзия прибытия»: ложную веру в то, что достижение конкретной цели — диплома, должности, определённой суммы на счету, тела нужной формы — принесёт устойчивое, долгосрочное ощущение завершённости и собственной состоятельности.

Чаще всего эта иллюзия проявляется не как прямое разочарование, а как недоумение. Человек годами работал над книгой, защитой диссертации, крупной сделкой, марафонской дистанцией — и, добравшись до финиша, ожидал испытать ликование, гордость, ощущение «наконец-то». Вместо этого он нередко чувствует странную пустоту, лёгкое замешательство или просто усталость — и это расхождение между ожидаемым и реально пережитым само по себе становится источником дополнительного дискомфорта: к самому разочарованию добавляется ещё и недоумение «почему мне не радостно, хотя должно быть радостно», что способно восприниматься как собственная неблагодарность или поломка, хотя на деле это распространённая, задокументированная закономерность.

За этим стоит вполне конкретная нейробиология вознаграждения. Дофамин, нейромедиатор, который массовая культура привычно связывает с удовольствием, на самом деле выделяется преимущественно не в момент получения награды, а в момент её предвкушения и актив-

ного преследования. Система вознаграждения мозга устроена так, чтобы толкать нас к цели, а не вознаграждать нас за фактическое её достижение, — и именно поэтому сам момент «прибытия» субъективно ощущается гораздо тише, чем вся предшествующая ему дорога, полная предвкушения и мотивации.

Психолог Ричард Лукас из Мичиганского государственного университета подтвердил и уточнил старую находку Брикмана уже на современных, куда более продолжительных лонгитюдных данных: большинство людей возвращаются к стабильному базовому уровню удовлетворённости жизнью даже после крупных жизненных событий — причём это касается не только хороших, но и плохих событий тоже. То, что в 1978 году было смелой гипотезой, подтверждённой на небольшой, специально подобранной выборке, спустя десятилетия получило подтверждение на куда более широких и методологически строгих данных.

Применительно к самооценке это складывается в довольно неприятную, но важную для книги картину. Достижение поднимает самооценку в момент получения — это реальный, не иллюзорный эффект. Но довольно быстро мозг включает новый статус в базовую линию, относительно которой оценивается всё последующее, и для того чтобы испытать тот же подъём снова, требуется уже новое, часто более крупное достижение. Это и есть механизм, из-за которого некоторые люди годами гонятся за очередной должностью, очередным дипломом, очередным публичным признанием, так и не получая устойчивого, долгосрочного облегчения, — не потому что они недостаточно достигли, а потому что сама архитектура этого способа строить самооценку устроена так, что никогда не выходит на плато удовлетворения, а требует постоянно повышающейся ставки.

Практическое следствие: если вы рассчитываете, что одно крупное достижение закроет вопрос с самооценкой навсегда, стоит заранее скорректировать ожидания — устойчивость самооценки строится не одним прыжком, а повторяющейся практикой, о которой пойдёт речь в следующих главах.

Потеря близкого человека

Горе от утраты — само по себе тяжелейшее переживание, но применительно к самооценке есть отдельный, менее очевидный слой, на который стоит посмотреть отдельно от самой скорби.

Психолог Роберт Нимайер, один из ведущих современных исследователей горя, описывает потерю значимого человека не просто как утрату отношений, а как «потерю себя» — разрушение той реляционной части идентичности, которая существовала исключительно в связи с этим конкретным человеком. Стоит расшифровать, что здесь означает слово «реляционная». Идентичность многих людей частично строится не на абстрактных личных качествах, а буквально на позиции рядом с кем-то другим: «я — чья-то жена», «я — тот, кто заботится о родителе», «я — лучший друг именно этого человека». Эта часть личности не существует в вакууме — она буквально требует присутствия другого человека, чтобы иметь смысл.

Представьте женщину, которая на протяжении тридцати лет была для окружающих прежде всего женой конкретного мужчины — организовывала их общий быт, представлялась на мероприятиях через эту роль, выстраивала распорядок дня вокруг совместной жизни. После его смерти перед ней встают не только вопросы горя в узком смысле, но и буквально практические, идентификационные вопросы: как теперь отвечать на вопрос «а как ваш муж?», как вести себя на семейных встречах, где прежняя роль была понятной, а новая пока никак не названа, кем вообще быть, если тридцать лет ответ на этот вопрос был определён через другого человека. Вопрос «кто я теперь без этого человека?» в этом смысле не риторический всхлип, а совершенно конкретная, практическая растерянность.

Из этого наблюдения Нимайер выстроил целую модель реконструкции смысла, которая переворачивает привычное бытовое представление о горевании. Народная психология обычно рисует горе как последовательность стадий — отрицание, гнев, попытки договориться, депрессия, принятие, — которую нужно пройти и в итоге «отпустить» умершего, закрыв тему. Модель Нимайера предлагает иную логику: основная работа горевания — это не отпусkanie, а реконструкция цельного рассказа о себе, в который утрата оказывается встроена, а не вычеркнута как посторонний разрыв. Горевание в этой модели не заканчивается аккуратной финальной точкой, а продолжается годами в виде постоянного, постепенного пересобирания смысла — и это, по данным исследований, не признак застревания в горе, а, наоборот, предиктор лучших долгосрочных результатов.

С этим прямо связан ещё один подход, который Нимайер развивал совместно с коллегой Эдит Стеффен, — концепция продолжающихся связей. Долгое время бытовало представление, что здоровое горевание означает полный разрыв связи с умершим: убрать фотографии, перестать говорить о человеке, двигаться дальше без эмоциональной привязки к прошлому. Концепция продолжающихся связей утверждает прямо противоположное: здоровое горевание — это не разрыв связи, а её перестройка в новую форму, которая продолжает существовать внутри изменившейся идентичности живого человека. Разговор с умершим родителем перед принятием сложного решения, сохранение семейной традиции, которую завёл именно этот человек, ощущение, что определённый жизненный выбор был бы одобрен ушедшим супругом, — всё это в рамках такого подхода не патологическое застревание, а вполне здоровый, рабочий способ удержать значимую часть идентичности, не цепляясь за иллюзию, что человек всё ещё физически рядом.

Эмпирическое подтверждение этой логике даёт исследование, основанное на подробных интервью с 35 людьми, пережившими потерю супруга. Авторы обнаружили модель, которую назвали примирением прошлого и настоящего «я»: успешное горевание требовало не вычёркивания прежней идентичности, построенной вокруг отношений, а её согласования с новой реальностью — одновременного удержания того, кем человек был в паре, и признания того, кем он становится один. Исследователи выделили шесть конкретных стратегий, которые облегчали этот процесс, и отметили важную деталь: сам процесс примирения тормозился личными и межличностными трудностями — одиночеством, сложностями в общении с родственниками покойного, — но заметно облегчался наличием социальной поддержки.

Важно отметить: увольнение, выход на пенсию, завершение спортивной карьеры устроены по той же логике — утрата близкого человека работает ровно так же. Пропадает не только сам человек, но и роль, которую вы играли рядом с ним, а с ней — и часть опоры для самооценки, построенной на этой роли. Разница лишь в том, что здесь, в отличие от увольнения, прежнюю роль невозможно вернуть ни усилием воли, ни новой попыткой, — остаётся только работа по тому самому примирению прошлого и настоящего «я», о которой говорят и Нимайер, и авторы исследования на тридцати пяти вдовах и вдовцах.

И здесь снова всплывает центральный тезис этой главы: не само событие определяет глубину удара по самооценке, а то, какой вывод о себе из него делает человек. «Я потерял мужа» — это утрата. «Я больше никто, потому что без него мне нечем себя определить» — это вывод, причём не единственно возможный. Работа, которую описывают и Нимайер, и приведённое исследование, — это, по сути, постепенная замена второго, разрушительного вывода на более честный и при этом более жизнеспособный: утрата изменила форму идентичности, но не обнулила её целиком.

Предательство близких или друзей

Предательство бьёт по самооценке иначе, чем прямая критика или неудача, — оно атакует не компетентность или привлекательность, а способность доверять собственным суждениям.

Психолог Дженнифер Фрейд из Университета Орегона разработала теорию травмы предательства, изначально отталкиваясь от случаев насилия над детьми со стороны тех, от кого ребёнок зависит для выживания, — родителей, опекунов, близких родственников. Её центральная идея проста и в то же время переворачивает привычное представление о том, что именно делает травмирующее событие травмирующим: дело не только в объективной тяжести самого события, а в том, насколько оно представляет собой измену доверия со стороны того, на кого человек полагается. Чем сильнее эта зависимость, тем сильнее событие меняет то, как психика его обрабатывает и запоминает.

Здесь есть внутреннее противоречие, которое Фрейд описывает как ключевой механизм всей теории. С одной стороны, у человека есть базовая потребность замечать опасность и защищаться от неё. С другой стороны, если источник опасности — тот самый человек, от которого зависит само функционирование, замечание этой опасности угрожает разрушить отношения, которые жизненно необходимы. Психика оказывается зажата между двумя несовместимыми задачами: видеть правду и сохранять зависимость. И нередко побеждает вторая задача — ценой того, что первая временно отключается.

Это и есть то, что Фрейд называет «слепотой к предательству»: неосознавание или забывание произошедшего ради сохранения значимых отношений. Формулировка, которую она использует вместе с коллегой Паулой Биррелл, звучит почти афористично: лучший способ сохранить секрет — не знать его самому, и неосознанность в этом смысле оказывается мощной стратегией выживания, когда информация слишком опасна, чтобы её держать в сознании.

Хотя теория выросла из работы с детской травмой, тот же механизм прекрасно узнаваем и во взрослых отношениях. Партнёр, который на протяжении месяцев не замечает очевидных для постороннего наблюдателя признаков измены. Деловой партнёр, который продолжает доверять коллеге, несмотря на нарастающие странности в отчётности. Друг, который снова и снова находит оправдания чужому поведению, хотя объективные факты давно должны были бы насторожить. Со стороны это нередко выглядит как наивность или даже глупость — «как ты мог не видеть». Но если следовать логике Фрейда, это не дефект наблюдательности, а работающий, пусть и дорогой психологический механизм: зависимость от отношений оказалась достаточно важна, чтобы психика предпочла не видеть.

Именно поэтому для самооценки особенно болезненным оказывается не сам момент обмана, а более поздний момент прозрения — когда слепота перестаёт работать и человек наконец видит то, что отказывался видеть раньше. В этот момент к изначальному предательству добавляется вторая волна удара: не просто «меня обманули», а «я сам позволил себе этого не замечать», которая читается уже не как реакция на чужой поступок, а как приговор собственной проницательности.

Чтобы проверить эту теорию не только на клинических наблюдениях, но и на измеримых данных, психологи Робин Гобин и Дженнифер Фрейд провели исследование на 216 участниках, в котором сравнивали людей с историей высокой травмы предательства и без неё. Участники заполняли опросники общего и межличностного доверия, а также проходили «Игру на доверие» — экспериментальную экономическую задачу, в которой реальные ставки заставляют человека продемонстрировать уровень доверия не на словах, а в конкретном выборе.

Стоит остановиться на том, зачем вообще нужна такая поведенческая игра, если можно просто спросить человека напрямую, насколько он доверяет людям. Дело в том, что самоотчёт

— ненадёжный источник именно в вопросах, которые сам человек, возможно, недооценивает или не осознаёт в себе полностью. Человек может искренне считать, что доверяет окружающим нормально, и при этом в реальном выборе — вложить деньги, довериться малознакомому партнёру по игре — вести себя заметно более осторожно, чем декларирует. Экономическая игра обходит эту ловушку, измеряя не то, что человек говорит о себе, а то, что он реально делает.

Результат подтвердил теоретические предсказания напрямую: высокий уровень пережитой травмы предательства оказался связан со сниженным уровнем доверия — причём не только межличностного, относящегося к конкретным отношениям, похожим на те, где произошло предательство, но и общего, касающегося людей вообще. Это важная деталь: предательство не остаётся локализованным в той области, где оно случилось, а просачивается наружу, окрашивая отношение к людям в целом — к новым знакомым, коллегам, даже к случайным попутчикам в метафорическом смысле доверия к миру.

Ещё одна находка исследования добавляет важный штрих к пониманию самого механизма. У участников с высоким уровнем травмы предательства фиксировался более высокий уровень диссоциации непосредственно в момент столкновения со стимулом, напоминающим о предательстве, и уровень этой диссоциации напрямую влиял на то, насколько хорошо человек вообще осознавал происходящее предательство как предательство. Иными словами, сама способность ясно распознать «со мной сейчас происходит предательство» оказывается нарушенной у тех, кто уже переживал подобное раньше, — а значит, более позднее, затруднённое осознание происходящего — это не личный недостаток проницательности, а задокументированное, измеримое следствие прошлого опыта.

Это прямо переосмысляет ту самую фразу «как я мог этого не заметить?», с которой начинался этот раздел. Если способность вовремя распознавать предательство статистически связана с прошлым опытом подобных травм, то задержка в осознании происходящего — это не повод для самообвинения, а предсказуемое следствие того, что психика уже сталкивалась с похожей угрозой раньше и выработала защитный, пусть и небезупречный механизм, который снова включился в похожей ситуации.

Если собрать оба исследования вместе, вырисовывается цепочка, важная для всей книги: предательство — это событие; временная неспособность его сразу распознать — это, вероятно, работа защитного механизма, сформированного прошлым опытом, а не личная слабость; а вот вывод «я плохо разбираюсь в людях, раз позволил себя обмануть» — это уже не факт и не неизбежное следствие, а один из возможных, причём наименее справедливый по отношению к себе способ интерпретировать произошедшее.

Психологическое или физическое насилие

Это, пожалуй, самый разрушительный пункт в списке именно потому, что действует не разовым ударом, а систематической, повторяющейся перестройкой самого представления человека о себе.

Психологи Альваро Родригес-Карбальейра, Клара Порруа-Гарсия, Хорди Эскартин, Хавьер Мартин-Пенья и Кармен Альмендрос разработали подробную таксономию стратегий психологического насилия в отношениях и утвердили её методом Дельфи — последовательным согласованием мнений 32 независимых экспертов из академической и практической среды, пока формулировки не достигли достаточного консенсуса. Это не случайная классификация одного исследователя, а результат тщательной процедуры, призванной отделить реально различающиеся механизмы вреда друг от друга, а не просто навесить разные ярлыки на одно и то же явление.

Экспрессивное насилие в этой таксономии — это словесные унижения, высмеивание, обесценивание, прямо направленные на то, чтобы разрушить самооценку другого человека. Его цель — не изменить конкретное поведение партнёра, а подорвать саму основу, на которой держится его представление о себе: ты глупый, ты никчёмный, ты ничего не стоишь без меня. Это насилие работает не через контроль действий, а через контроль самого образа себя.

Инструментальное насилие устроено иначе: слежка, ревностный контроль перемещений и общения, угрозы, экономическое давление — ограничение доступа к деньгам, манипуляции через юридическую систему, использование детей как рычага. Цель здесь не разрушить самооценку напрямую, а управлять поведением партнёра через создание зависимости и страха.

На практике эти два вида насилия почти никогда не существуют порознь, и именно в их сочетании кроется особая разрушительность. Экономический контроль — инструментальная стратегия — лишает человека реальной возможности уйти, и именно в этих условиях вынужденной зависимости словесные унижения — экспрессивная стратегия — начинают звучать не просто обидно, а правдоподобно: если ты действительно не можешь обеспечить себя сама, может быть, партнёр действительно прав, говоря, что ты ни на что не способна. Каждая форма насилия усиливает убедительность другой.

Не будет лишним упомянуть: это та же граница, о которой шла речь ещё в разделе про школьную похвалу. Более раннее исследование психологов Лесли Сэккетт и Дэниела Сондерса, проведённое на 60 пострадавших от домашнего насилия, помогает понять, почему именно экспрессивное насилие оказывается наиболее разрушительным из всех изученных видов: из всех форм психологического давления именно высмеивание личных качеств жертвы — не её отдельных поступков, а её самой как человека — и игнорирование, отвержение показали наибольшую связь с ухудшением состояния. Разница между критикой конкретного действия и приговором личности в целом — не стилистическая, а принципиальная, и именно вторая форма наносит наибольший урон.

Здесь особенно отчётливо видна связь с центральной темой всей книги. Голос, который годами повторял «ты ни на что не способна», «ты никчёмная», «без меня ты пропадёшь», со временем перестаёт нуждаться во внешнем источнике — он усваивается и продолжает звучать уже изнутри, задолго после того, как отношения, в которых он сформировался, закончились. Внутренний критик, о котором идёт речь в этой книге, в случае затяжного абьюза — это нередко не метафора, а буквально интернализированный голос конкретного человека, причём работа с таким критиком требует значительно большей осторожности и профессиональной поддержки, чем работа с более обычными, бытовыми формами самокритики.

Газлайтинг — систематическое отрицание реальности переживаний жертвы — заслуживает отдельного, более пристального разговора, потому что он подрывает не столько конкретные убеждения о себе, сколько саму способность формировать такие убеждения.

Исследования показывают, что газлайтинг атакует сразу три базовые способности. Первая — способность доверять собственному восприятию и памяти: человек помнит, что разговор был именно таким, а партнёр уверенно и спокойно настаивает, что этого вообще не было или было совсем иначе, и после десятков таких эпизодов память начинает казаться ненадёжным инструментом даже в ситуациях, никак не связанных с абьюзивными отношениями. Вторая — способность участвовать в доверительном разговоре: если любая попытка озвучить собственную версию событий встречает отрицание, человек постепенно перестаёт пытаться формулировать и защищать собственную точку зрения вообще, в любых отношениях. Третья, пожалуй, самая фундаментальная, — способность к самопознанию как таковая: если твоим собственным выводам о себе и о происходящем систематически не доверяют и их обесценивают, со временем теряется сам навык делать такие выводы.

Представьте типичную сцену: партнёр говорит нечто обидное, жертва на это указывает, а в ответ слышит спокойное, уверенное «я никогда такого не говорил, тебе показалось», повто-

ряемое раз за разом, иногда с лёгким оттенком снисходительной жалости — будто бы жертва просто слишком остро всё воспринимает или путает реальность. Отдельный такой эпизод легко списать на недопонимание. Но по накопительному эффекту, спустя месяцы и годы, человек начинает сомневаться уже не в конкретном факте, а в собственной способности вообще адекватно считать происходящее с ним — и это сомнение, в отличие от конкретных воспоминаний, никуда не девается после разрыва отношений.

Отдельное исследование показывает, что ущерб от газлайтинга не ограничивается отношениями с самим обидчиком: столкновение с газлайтингом напрямую связано со снижением общего уровня доверия к людям в принципе, а не только к конкретному партнёру. Это создаёт порочный круг: манипуляция изолирует жертву от окружающих, ослабляет социальную поддержку, которая могла бы помочь увидеть происходящее со стороны, а отсутствие этой поддержки, в свою очередь, косвенно мешает и заботе о себе, и способности доверять новым людям.

Это прямо возвращает нас к тому, с чего начиналась эта глава: самооценка, по Розенбергу, — это установка, состоящая из убеждений о себе и эмоций, которые эти убеждения вызывают. Газлайтинг повреждает не отдельные убеждения в этой системе, а сам механизм их формирования — тот самый внутренний инструмент, которым человек обычно проверяет, насколько его выводы о себе соответствуют действительности. Именно поэтому работа с самооценкой после газлайтинга устроена иначе и сложнее, чем после прямой критики: требуется сначала восстановить сам инструмент проверки реальности, и только потом — содержание конкретных убеждений, которые этот инструмент должен проверять.

У пострадавших от продолжительного насилия фиксируются стойкие проблемы с самооценкой — и масштаб этой проблемы впечатляет статистически: в одном из исследований низкая или очень низкая самооценка обнаружена у 70% пострадавших от домашнего насилия, что делает это состояние не исключением, а почти правилом для переживших подобный опыт.

Важно понимать, что стоит за этой цифрой не абстрактно, а конкретно: это не просто временная грусть после расставания, а устойчивая система убеждений о собственной непригодности, недостойности хорошего отношения, неспособности справиться самостоятельно — тот самый внутренний критик, о котором шла речь выше, но уже не эпизодический, а ставший постоянным фоном.

Особенно тревожна находка о повторной виктимизации: низкая самооценка статистически предсказывает, что человек столкнётся с насилием уже в следующих отношениях, с другим партнёром. Важно сразу обозначить, что это ни в коем случае не означает перекладывание ответственности на жертву — ответственность за насилие всегда лежит на том, кто его совершает. Но с точки зрения механизма происходящего это объяснимо: продолжительное насилие искажает саму внутреннюю шкалу «что считается нормальным» в отношениях, снижает способность вовремя распознавать тревожные сигналы и устанавливать границы, а сниженное чувство собственной ценности делает идею «я заслуживаю лучшего и ухожу сейчас» труднодостижимой именно тогда, когда она нужнее всего.

Но в этом же исследовании есть и обнадеживающая находка, которую стоит подчеркнуть отдельно: более высокая самооценка после пережитого насилия статистически выступает защитным фактором против его повторения. Это значит, что работа именно над самооценкой — не единственная, но реальная, измеримо работающая часть восстановления после подобного опыта, а не просто утешительная фраза без практического смысла.

При этом важно повторить то, что уже прозвучало выше: это одна из причин, по которой работа с последствиями такого насилия почти никогда не ограничивается только самой самооценкой и требует отдельной, специализированной помощи. Если вы читаете этот раздел и узнаете в описанном собственный опыт — текущий или уже закончившийся, — эта книга может быть полезным дополнением, но не заменой работе с психотерапевтом, специализиру-

ющимся именно на последствиях травмы и насилия в отношениях, о чём уже говорилось во введении применительно к границам этой книги в целом.

Смена социальной роли

Выход на пенсию, потеря руководящей должности, взросление детей, завершение спортивной карьеры — на первый взгляд разные события, но механизм общий: самооценка проседает именно там, где роль занимала центральное место в идентичности человека.

Исследование психологов Ульриха Орта, Кали Тжесневски и Ричарда Робинса, опубликованное в 2010 году в *Journal of Personality and Social Psychology*, использовало данные масштабного проекта «Меняющиеся жизни американцев» — 3617 человек в возрасте от 25 до 104 лет, которых опрашивали четыре раза на протяжении шестнадцати лет. Авторы обнаружили, что траектория самооценки на протяжении взрослой жизни описывается не прямой линией, а дугой: рост в молодости и середине жизни, пик примерно к шестидесяти годам и снижение после него. Это не плавное, монотонное движение в одном направлении, а полноценный подъём с последующим спуском — форма, которую легко упустить, если смотреть на данные только за один короткий отрезок жизни, не захватывая всю дугу целиком.

Объяснение, которое предлагают авторы для фазы роста, довольно прямолинейно: середина жизни у большинства людей — это период накопленной стабильности. Работа уже устоялась, карьера движется вверх, семейные и романтические отношения, если они сложились, тоже достигли определённой зрелости. Люди всё чаще занимают позиции с большей властью и статусом — не потому что внезапно стали способнее, а потому что годы работы и опыта в принципе переводят человека на более высокие ступени. Эта накопленная стабильность ролей — работника, партнёра, родителя, специалиста — и создаёт ту питательную почву, на которой самооценка продолжает расти.

А вот объяснение для фазы спада устроено почти зеркально. Пожилой возраст нередко приносит сразу несколько потерь ролей одновременно, а не по одной за раз: опустевшее гнездо, когда дети окончательно уходят из родительского дома, выход на пенсию, устаревание профессиональных навыков, которые ещё недавно делали человека ценным специалистом, и вдобавок к этому — объективное снижение здоровья. Проблема здесь не в одной конкретной потере, а в их скоплении: именно тогда, когда человеку особенно нужны были бы устойчивые опоры, сразу несколько из них может осыпаться почти одновременно.

Авторы также отмечают важные демографические детали. Женщины в молодости в среднем имеют более низкую самооценку, чем мужчины, но к старости эти траектории сближаются — к пожилому возрасту разрыв практически исчезает. А вот у чернокожих американцев падение самооценки в пожилом возрасте оказывается значительно более резким, чем у белых американцев, хотя в молодости и середине жизни траектории обеих групп были схожи. Стоит сказать: это не случайное совпадение, а то же самое, о чём уже шла речь в разделе про дискриминацию — накопленные за десятилетия эффекты системного неравенства проявляются не сразу, а именно тогда, когда и без того ослабевают другие опоры самооценки, усиливая удар.

Двенадцатилетнее исследование психолога Юрга Шмида с коллегами, опубликованное в 2023 году в *Frontiers in Psychology*, изучает этот же механизм на куда более узкой, но от этого не менее показательной группе — 290 юниорах-элитных спортсменах. Дизайн исследования — ретроспективно-проспективный: на первом этапе, пока участники ещё активно выступали, у них измеряли удовлетворённость спортивной карьерой, силу спортивной идентичности и уровень самооценки. Спустя двенадцать лет, когда почти все участники уже завершили карьеру, у них повторно измеряли то, как прошло завершение карьеры, насколько успешной была сама карьера, какие эмоции вызвал её конец, сколько потребовалось перестройки жизни после ухода из спорта и, наконец, итоговый уровень самооценки.

Элитные спортсмены — удачная, в некотором смысле увеличенная модель того, что происходит с любым человеком при потере центральной роли. Их карьера заканчивается обычно куда раньше и резче, чем у представителей большинства других профессий, а идентичность спортсмена часто пронизывает буквально всё: распорядок дня, круг общения, образ себя, представление о собственном теле и его возможностях. Если у обычного человека смена профессиональной роли нередко растянута во времени и смягчена постепенным накоплением других интересов, у элитного спортсмена это чаще обрыв — вчера ты всё ещё тренировался и выступал, а завтра эта часть жизни закончилась полностью и бесповоротно.

Результат исследования выстраивается в чёткую причинную цепочку: сила спортивной идентичности и то, насколько заранее человек планировал жизнь после спорта, предсказывали, насколько масштабной оказывалась необходимая перестройка жизни после завершения карьеры; масштаб этой перестройки предсказывал длительность и качество адаптации к новой жизни; а качество адаптации, в свою очередь, предсказывало итоговый уровень самооценки спустя годы после ухода из профессии. Каждое звено этой цепочки логично вытекает из предыдущего, и ни одно из них не пропущено.

Стоит остановиться на том, что именно означает «сильная спортивная идентичность» на практике, потому что это не абстрактная психологическая конструкция. Это буквально то, что происходит, когда почти весь день, все разговоры, вся социальная жизнь и даже представление о собственном теле организованы вокруг одной деятельности — тренировок и соревнований. Когда эта деятельность внезапно заканчивается, образуется не просто свободное время, а своего рода пустота идентичности: привычные ответы на вопрос «кто я» перестают работать, а новых пока не появилось.

А вот планирование заранее — второй фактор, предсказывающий благополучный исход, — оказывается не просто практичным советом, а измеримо работающим защитным механизмом. Спортсмены, которые ещё во время активной карьеры успевали выстраивать интересы, навыки и отношения за пределами спорта — учились, заводили профессиональные связи в других областях, развивали хобби, — сталкивались с гораздо менее резким провалом самооценки после ухода, чем те, чья идентичность была выстроена исключительно вокруг спортивных достижений.

Этот же урок прямо переносится на любую другую центральную роль — руководителя, специалиста, родителя маленьких детей. Вопрос «если я больше не директор / спортсмен / востребованный специалист, то кто я?» не риторический, а совершенно конкретный диагностический: он показывает, что идентичность человека была построена вокруг одной роли почти без остатка. И оба исследования — и масштабное наблюдение за тысячами американцев, и детальное проследивание судьбы трёхсот спортсменов — подсказывают одно и то же противоядие: заранее выстраивать идентичность не из одной центральной роли, а из нескольких опор, чтобы потеря одной не обрушивала всё сразу.

От события к выводу о себе

Мы прошли длинный путь по взрослой жизни — от того, что в целом связано с уровнем самооценки, через усреднённые траектории и их скрытую неоднородность, до конкретных событий: карьеры, отношений, развода, утраты, болезни, дискриминации, долгов, миграции, несбывшихся ожиданий от достижений, остракизма, насилия, смены роли. Пора отступить на шаг назад и увидеть закономерность, которая связывает всё это воедино, а не оставляет разрозненным перечнем несчастий.

Начнём с того, что касается общего уровня. Исследование Вагнер, Ланга, Нойера и Вагнера показало: более высокая самооценка связана с отношениями, субъективным здоровьем и, в молодости, с образованием. Но те же авторы честно оговорились: в лонгитюдной части их

собственного исследования ни один из этих ресурсов не предсказывал изменение самооценки — ни рост, ни падение. Это первое важное разделение: то, что объясняет, почему ваша самооценка выше или ниже чьей-то ещё в данный момент, почти не объясняет, куда она движется дальше.

Направление движения описывает другая линия исследований — Орт, Робинс и Уидаман: самооценка в среднем растёт от молодости к середине жизни, достигает пика около шестидесяти лет и затем снижается. Это реальная, измеренная закономерность, а не миф о том, что всё решается в детстве и дальше не меняется.

Но усреднённая линия — это именно усреднение, и под ней скрывается заметная неоднородность. Немецкое исследование на панели *paifam* нашло не одну траекторию, а четыре: у части людей самооценка стабильно высокая, у части — стабильно умеренная с колебаниями, у части — растущая, а почти у каждого четвёртого — снижающаяся и неустойчивая. Если вы узнаете себя в последней группе, это не означает отклонение от нормы — это означает, что усреднённая статистика описывает множество, а не вас лично, и для вас работа над самооценкой особенно уместна.

К этому стоит добавить два технических, но важных уточнения. Ранговая стабильность самооценки — то есть вероятность сохранить своё место «выше / ниже среднего» относительно ровесников — выше в середине жизни, чем в детстве и старости. И самооценка статистически лучше описывается как причина, а не как следствие: она предсказывает будущую тревогу, депрессию, удовлетворённость отношениями и работой сильнее, чем наоборот. Это разворачивает привычную логику «сначала жизнь, потом самооценка как её отражение» — и ставит самооценку в начало цепочки, а не в конец.

И всё же ни усреднённый рост, ни благоприятная траектория не защищают от конкретных событий, бьющих локально и остро. Мы разобрали их целую галерею: карьерные неудачи и синдром самозванца, который делает успех не менее тревожным, чем провал; развод, при котором падение самооценки начинается ещё до официального разрыва; тяжёлую утрату, разрушающую не только отношения, но и часть идентичности, выстроенной вокруг них; хроническую болезнь, связанную с самооценкой двусторонне — не только как следствие, но и как причина дальнейшего ухудшения здоровья; дискриминацию, последствия которой прослеживаются спустя десятилетия; долги, где решающим звеном оказывается не сумма, а стыд; миграцию, где точкой отсчёта продолжает служить прежний статус, а не новая реальность; крупные достижения, эффект от которых угасает быстрее, чем на это рассчитывает человек; остракизм, который ранит даже в символической, игровой форме; предательство, разрушающее не доверие к людям, а доверие к собственным суждениям; насилие, систематически перестраивающее само представление о себе; и смену социальной роли, после которой самооценка держится ровно настолько, насколько идентичность человека была выстроена не вокруг одной-единственной опоры.

При всей несхожести этих событий — увольнение непохоже на развод, а развод непохож на смену страны проживания, — через весь этот список раз за разом проходит один и тот же механизм. Это контингентная самооценка, о которой говорилось ещё в начале главы: удар силён не сам по себе, а потому что попадает точно в тот домен, на котором держалась ценность конкретного человека. Увольнение добывает того, кто поставил всё на компетентность. Развод — того, для кого самооценка держалась на принятии партнёром. Для спортсмена из истории про завершение карьеры удар пришёлся в идентичность, выстроенную вокруг одной-единственной роли. Один и тот же тип события у разных людей, в зависимости от того, где именно у них расположена опора, способен не задеть вовсе — или обрушить всё.

Второй сквозной мотив — то, что падение нередко начинается раньше самого события, а не после него. Самооценка проседает до официального развода, до фактической потери работы, иногда — ещё до диагноза, в периоды, предшествующие резкому ухудшению здоро-

вья. Это снова та же логика «причина, а не только следствие»: низкая самооценка не просто реагирует на удары, она отчасти формирует саму вероятность и траекторию их наступления.

Третий мотив — защитный эффект исходной устойчивости и поддержки. Двенадцатилетнее исследование Тетцнер, Беккер и Баумерт показало: уже существующая высокая самооценка смягчает удар после серии негативных событий. То же самое в разных формах повторяется в историях про развод, миграцию, болезнь, потерю работы: семейная поддержка, социальные связи, финансовые и образовательные ресурсы не предотвращают событие, но определяют, насколько глубоко оно вас заденет.

Но ни контингентность, ни предшествующее снижение, ни защитные ресурсы не объясняют до конца того единственного, самого важного звена, которое мы видели в каждой без исключения истории этой главы — от Алексея на собеседовании и клиента с докторской степенью, три года просидевшего без работы, до женщины, уверенной, что никогда не будет достаточно похожа на обложку журнала. Это звено — интерпретация. Увольнение само по себе не разрушает самооценку; её разрушает мысль, которую человек делает из этого увольнения о себе самом.

Эта логика была сформулирована задолго до появления современной психологии самооценки. Альберт Эллис описал её в виде модели АВС, ставшей основой рационально-эмоционально-поведенческой терапии, прямой предшественницы КПТ: А — само событие, В — убеждение или интерпретация, возникающая в ответ на него, и С — эмоциональное и поведенческое следствие. Не событие напрямую вызывает следствие, а убеждение, стоящее между ними, — то есть одно и то же событие способно привести к совершенно разным последствиям в зависимости от того, что именно человек о нём подумал.

Применительно к самооценке эту модель стоит продолжить на один шаг: событие → интерпретация события → вывод о себе. Именно последний переход — от интерпретации конкретного случая к обобщённому выводу о собственной личности — определяет, насколько сильно пострадает самооценка. Увольнение особенно разрушительно для человека с установкой «я недостаточно компетентен», а расставание — для человека с установкой «меня невозможно любить»; то же самое увольнение способно почти не задеть того, кто интерпретирует его как «рынок изменился», а не как «я неудачник».

Именно на этом переходе — не на том, как избежать трудных событий, что попросту невозможно, а на том, как останавливать цепочку прежде, чем интерпретация конкретного случая превратится в приговор себе целиком, — и будет сосредоточена практическая часть этой книги. Внутренний критик, с которым мы начали знакомство ещё во введении, живёт ровно в этом промежутке между событием и выводом. Следующие главы — о том, как научиться замечать его голос именно там, где он успевает вмешаться быстрее всего, и о том, как не дать одному неудачному собеседованию, одному разводу или одному трудному году определить, кем вы являетесь на самом деле.

Влияние низкой самооценки на жизнь

Отношения

Человеку с низкой самооценкой сложнее выстраивать здоровые отношения: он может терпеть неуважение, бояться конфликтов, сильнее зависеть от одобрения партнёра, ревновать, избегать близости или, наоборот, чрезмерно цепляться за отношения.

Стоит на секунду задержаться на каждом из этих пунктов, потому что за сухим перечислением стоят совершенно разные, иногда прямо противоположные по форме сценарии поведения. Терпеть неуважение — это не обязательно драматичная картина из фильма про абьюзивные отношения. Чаще это выглядит куда будничнее: партнёр в шутку обесценивает ваше мнение при общих друзьях, а вы смеётесь вместе со всеми, хотя внутри неприятно; партнёр регулярно опаздывает или отменяет планы в последний момент, а вы находите этому оправдание быстрее, чем успеваете разозлиться.

Страх конфликта работает похожим образом — это не обязательно явное избегание ссор, а скорее привычка заранее сглаживать углы, соглашаться там, где хочется возразить, говорить «да, конечно» вместо честного «мне это не подходит», просто потому что сама мысль о несогласии партнёра с вашим несогласием уже вызывает тревогу, непропорциональную реальной ставке разговора.

Зависимость от одобрения партнёра и ревность — на первый взгляд разные вещи, но обе вырастают из одного корня: ощущения, что ваша собственная ценность недостаточно устойчива сама по себе и нуждается в постоянном внешнем подтверждении. Зависимость от одобрения — это когда настроение на весь день определяется тем, насколько тепло партнёр поздоровался утром. Ревность — зеркальная версия того же механизма, только работающая через угрозу: не «меня любят достаточно», а «а вдруг разлюбят, вдруг найдут кого-то лучше».

А вот избегание близости и, наоборот, чрезмерное цепляние за отношения — это и есть та самая развилка, вокруг которой строится большая часть исследований данного раздела: один и тот же корень — неуверенность в собственной ценности — у разных людей прорастает в противоположные поведенческие стратегии. Одни на сигнал тревоги в отношениях реагируют тем, что подходят ближе, ищут дополнительных заверений, боятся отпустить партнёра даже на один вечер без сообщений. Другие, столкнувшись с той же самой тревогой, делают ровно обратное — отстраняются, обесценивают, эмоционально закрываются, будто бы заранее готовясь к потере, которая, как им кажется, всё равно неизбежна. Дальше в этом разделе будет видно, что это не два разных явления с разной природой, а одна и та же логика самозащиты, просто принявшая две противоположные внешние формы.

Исследование ревности на широкой общественной выборке — одна из классических работ британской психиатрии по этой теме — нашло устойчивую закономерность: у женщин высокая самооценка и сильная ревность почти несовместимы, тогда как у мужчин эта связь выражена заметно слабее.

Стоит пояснить, что стоит за словом «несовместимы» в этом контексте, потому что оно звучит довольно категорично. Речь не о том, что уверенные в себе женщины вообще не испытывают ревности, — ревность как кратковременная эмоциональная реакция на реальную угрозу отношениям универсальна и не требует низкой самооценки, чтобы возникнуть. Речь о хронической, фоновой ревности — той, что живёт не как реакция на конкретное событие, а как постоянная подозрительность, сканирование партнёра на предмет измены независимо от того, дал ли он для этого хоть малейший повод. Именно эта, хроническая версия ревности и ока-

залась практически исключаящей высокую, устойчивую самооценку у женщин в исследуемой выборке.

Почему именно у женщин связь оказалась настолько выраженной, а у мужчин — более слабой? Прямого ответа исследование не даёт, но напрашивается связь с темой, уже поднятой в этой книге: контингентной самооценкой и тем, какие домены общество исторически назначает «главными» для разных полов. Если самооценка женщины статистически чаще оказывается завязана на привлекательность и на то, предпочтут ли её другому человеку — то есть именно на то, чем по сути и угрожает измена, — тогда понятно, почему удар ревности по такой самооценке получается особенно сильным. У мужчин, чья самооценка статистически чаще завязана на компетентность и статус, угроза со стороны соперника не бьёт настолько же точно в основной домен ценности.

Представьте двух женщин, чей партнёр задержался на работе дольше обычного и не сразу ответил на сообщение. Одна, с устойчивой самооценкой, предполагает самое скучное и вероятное объяснение — затянувшееся совещание, разрядившийся телефон — и возвращается к своим делам. Другая, чья ревность хронически фонит на заднем плане, в эти же полчаса молчания успевает прокрутить в голове десяток сценариев измены, перечитать переписку в поисках подозрительных деталей, отрепетировать обвиняющий разговор. Внешний повод у обеих один и тот же — задержка на работе. Разница целиком в том, какой фоновый уровень угрозы каждая из них несёт в себе ещё до этого события.

Важно подчеркнуть, что речь идёт о корреляции на уровне больших выборок, а не о жёстком законе для каждого конкретного случая. Встречаются и уверенные в себе люди с выраженной ревностью — например, в тех случаях, когда партнёр действительно систематически даёт поводы для подозрений, и тогда ревность является рациональной реакцией на реальный паттерн поведения, а не проекцией внутренней неуверенности. Исследование показывает статистическую закономерность в среднем по выборке, а не формулу, однозначно применимую к каждой конкретной паре.

Для внутреннего критика хроническая ревность — удобный инструмент, потому что она превращает партнёра в постоянный источник доказательств. Каждая задержка, каждое дружеское сообщение от коллеги, каждая случайно пропущенная деталь в рассказе о дне интерпретируется не как нейтральный факт, а как потенциальное подтверждение худшего предположения — ровно то же самое искажение, которое мы уже видели в истории Алексея на собеседовании: критик выносит вердикт раньше, чем появляются реальные доказательства, а потом интерпретирует любую двусмысленность в пользу уже готового вывода.

Самый неочевидный механизм здесь описали психологи Сандра Мюррей, Джон Холмс и Дейл Гриффин в 2000 году в *Journal of Personality and Social Psychology*, в статье с красноречивым названием «Самооценка и поиски чувства защищённости: как воспринимаемое отношение партнёра регулирует процессы привязанности».

Их исходный вопрос был устроен хитрее, чем кажется на первый взгляд: почему разные люди, столкнувшись с одним и тем же нейтральным или двусмысленным сигналом от партнёра, делают из него настолько разные выводы о прочности отношений? Авторы предположили, что дело не в самом сигнале, а в заранее существующем фильтре, через который разные люди вообще способны воспринимать знаки принятия и отвержения, — и этот фильтр напрямую связан с самооценкой.

Модель регуляции зависимости, которую они построили, описывает механизм, во многом противоречащий бытовой интуиции. Логика бытового представления подсказывает: человек с низкой самооценкой должен в отношениях цепляться сильнее всего, искать постоянных заверений, бояться отпустить партнёра хотя бы на шаг. Но исследование показывает иной, более защитный по своей сути механизм: когда человек с низкой самооценкой чувствует угрозу

отвержения, его типичной реакцией оказывается не попытка приблизиться и получить больше подтверждений любви, а прямо противоположное — защитное отдаление.

Стоит разобрать, как именно выглядит это отдаление на практике, потому что абстрактная формулировка «регуляция зависимости» мало что говорит сама по себе. Человек начинает мысленно преуменьшать значимость отношений — «если честно, не так уж они и важны для меня». Он начинает находить у партнёра недостатки, которые раньше не замечал или не придавал им значения, — своего рода упреждающее обесценивание. Он эмоционально отстраняется, становится чуть холоднее, чуть менее доступным, хотя внешне это может выглядеть как простая занятость или усталость.

Логика этого механизма, если проследить её до конца, вполне рациональна — просто это рациональность самозащиты, а не рациональность близости. Если партнёр действительно вас отвергнет, гораздо менее болезненно пережить это отвержение, уже заранее решив для себя, что отношения не так уж и важны, чем оказаться отвергнутым, вложившись в них по-настоящему. Обесценивание партнёра заранее — это своего рода эмоциональная страховка: вы платите небольшую, управляемую цену прямо сейчас, чтобы избежать риска куда большей, неуправляемой боли в будущем.

Знакомая сцена: мужчина предложил партнёрше провести выходные вместе, а она ответила, что уже договорилась встретиться с подругами. Для человека с устойчивой самооценкой это нейтральная информация — у партнёрши своя жизнь, у них будут другие выходные. Для человека, чья самооценка работает по модели регуляции зависимости, тот же самый ответ может незаметно для него самого запустить целую цепочку: лёгкое раздражение, мысль «ну и ладно, у меня тоже есть дела», внутреннее решение в следующий раз не предлагать ничего первым, — и всё это происходит не как осознанный выбор, а как автоматическая защитная реакция, которую сам человек, скорее всего, даже не опознает как защиту от боли отвержения.

Это прямо перекликается с социометрической теорией Лири и коллег, уже знакомой из начала этой главы: если самооценка — это эволюционно встроенный датчик риска социального отвержения, то модель регуляции зависимости показывает один из конкретных способов, которыми этот датчик управляет поведением на практике. Датчик не просто сигнализирует о боли — он заранее перестраивает отношение к источнику потенциальной боли, снижая ставки до того, как случится худшее.

Важно подчеркнуть и методологическую силу этой работы: выводы опираются не на единичное исследование, а на серию экспериментов и опросов, впоследствии неоднократно воспроизведённых независимыми группами исследователей на разных выборках, — для психологии отношений это редкий случай настолько устойчивой, повторяемой находки, а не разовой лабораторной случайности.

Третий механизм описывает психолог Дана Кроули Джек, которая в 1991 году, на основе длительных интервью с клинически депрессивными женщинами, сформулировала теорию самозамалчивания — склонности систематически подавлять собственные чувства, мысли и потребности ради сохранения близости и безопасности отношений.

Стоит обратить внимание на то, откуда именно выросла эта теория, потому что это не абстрактная лабораторная конструкция, а результат внимательного, долгого слушания реальных историй. Джек не формулировала гипотезу заранее и не проверяла её на случайной выборке — она начала с интервью, с попытки понять, что именно происходит внутри депрессии у конкретных женщин, и только из накопленного материала интервью выкристаллизовался устойчивый, повторяющийся паттерн: практически все её собеседницы в какой-то момент описывали одну и ту же внутреннюю дилемму.

Эта дилемма, которую Джек называет ситуацией «либо-либо без выигрыша», устроена так: с одной стороны, есть потребность сохранить отношения, которые чувствуются жизненно важными, а с другой — собственные желания, мнения и чувства, озвучивание которых несёт в

себе риск конфликта или отвержения. Женщина, оказавшаяся в этой дилемме, снова и снова выбирает первое в ущерб второму — не потому что не осознаёт цену такого выбора, а потому что альтернатива кажется ещё более пугающей.

Вместе с коллегой Джек впоследствии разработала инструмент для измерения этой склонности — шкалу самозамалчивания, которая раскладывает явление на четыре составляющие, и каждая из них заслуживает отдельного упоминания. Первая — внешнее самовосприятие, то есть оценка себя преимущественно через то, как тебя видят другие, а не через собственные внутренние критерии. Вторая — забота как самопожертвование, представление о том, что по-настоящему любить кого-то означает систематически ставить его интересы выше своих. Третья — собственно замалчивание себя, прямое подавление мыслей и чувств, которые могли бы вызвать конфликт. И четвёртая — разделённое «я», ощущение внутреннего раскола между тем, какой человек есть на самом деле, и той версией себя, которую он показывает партнёру.

Вот обычный эпизод: женщина весь вечер провела в компании, где партнёр несколько раз перебивал её на середине фразы и переводил разговор на себя. Внутри неё нарастает раздражение, растёт желание сказать об этом вслух, когда они останутся одни. Но по дороге домой она вспоминает, как партнёр реагировал на подобные замечания раньше — обидой, защитной позицией, долгим неловким молчанием, — и решает, что сегодня, пожалуй, не время. Назавтра повод кажется уже не таким значительным, чтобы поднимать его отдельно. Через месяц подобных вечеров набирается уже десяток, а раздражение, так и не озвученное ни разу, никуда не делось — оно просто переместилось вглубь, в то самое разделённое «я» четвёртой подшкалы.

Связь самозамалчивания с самооценкой устроена как замкнутый, самоподдерживающийся цикл, а не как разовая причинно-следственная стрела в одну сторону. Низкая самооценка делает собственные потребности менее весомыми в собственных же глазах — раз я не так уж важен, то и мои желания не так уж важны, значит, их можно и промолчать. Но чем чаще человек молчит о себе, тем меньше у него накапливается опыта, в котором его голос действительно был услышан и имел значение, а это, в свою очередь, ещё сильнее укрепляет исходное ощущение собственной незначительности. Один круг кормит другой, и со стороны это может выглядеть как спокойная, бесконфликтная пара, хотя внутри одного из партнёров годами копится то, что эта модель и называет «разделённым я».

Если собрать все три находки — исследование ревности, модель регуляции зависимости Мюррей, Холмса и Гриффина, теорию самозамалчивания Джек — вместе, получается не один сценарий, а несколько разных путей, которыми одна и та же низкая самооценка может испортить отношения, в зависимости от того, какую стратегию защиты выбирает конкретный человек. Один реагирует ревностью, постоянно проверяя, не предпочли ли ему кого-то другого. Другой, столкнувшись с малейшим сигналом угрозы, сам первым отстраняется и обесценивает партнёра — чтобы боль отвержения, если она всё же случится, ударила по уже заранее подготовленному, обесцененному чувству. Третий просто перестаёт говорить о своих потребностях вслух, предпочитая тихое самопожертвование открытому риску быть услышанным и отвергнутым. Все три стратегии — разные по форме, но одинаковые по сути: это попытки управлять зависимостью от партнёра в условиях, когда собственная ценность кажется недостаточно надёжной, чтобы просто довериться.

Работа и карьера

Часто проявляются синдром самозванца, уже подробно разобранный в разделе про успехи и неудачи на работе, а вместе с ним — страх брать на себя ответственность, отказ от повышения, занижение собственной стоимости и трудности с самопрезентацией.

Страх ответственности на практике редко выглядит как прямой отказ — чаще это серия мелких, почти незаметных уклонений. Когда на совещании спрашивают, кто возьмётся вести

новый проект, такой человек выжидает паузу на секунду дольше, чем нужно, пока инициативу не перехватит кто-то другой, — и в этот момент испытывает скорее облегчение, чем разочарование. Он охотно соглашается быть вторым, исполнителем, человеком, который «просто делает свою часть», но само предложение возглавить что-либо вызывает немедленный внутренний список причин, почему сейчас не время: слишком загружен, не хватает опыта именно в этой области, лучше бы кто-то более компетентный.

Отказ от повышения часто рационализируется вслух совершенно разумно звучащими аргументами — «мне и так хорошо», «не хочу лишней ответственности и стресса», «предпочитаю работать руками, а не управлять людьми». Эти аргументы не обязательно ложны сами по себе, проблема в другом: у человека с устойчивой самооценкой такой же выбор чаще является осознанным, взвешенным предпочтением, тогда как у человека с заниженной самооценкой за тем же самым объяснением нередко прячется заранее принятое решение не рисковать видимостью, сопровождающей более высокую должность, — решение, принятое раньше, чем аргументы для него были подобраны.

Занижение собственной стоимости внутри самой работы выглядит иначе, чем в разговоре о зарплате, — это скорее привычка автоматически приуменьшать уже сделанное. В отчёте о проделанной работе такой человек напишет «немного доработал модуль» вместо «переписал и ускорил модуль в два раза». На вопрос коллеги, как удалось решить сложную задачу, ответит «да ничего особенного, просто повезло наткнуться на решение», хотя путь к решению занял недели целенаправленного разбора. Это не скромность в классическом, уважаемом смысле слова, а систематическое искажение масштаба собственного вклада — причём искажение, заметное стороннему наблюдателю гораздо отчётливее, чем самому человеку.

Трудности с самопрезентацией — следующий слой того же явления, особенно заметный в ситуациях, которые специально созданы для того, чтобы человек рассказывал о себе: performance review, собеседование на новую позицию, питч идеи перед руководством. В такие моменты недостаточно просто хорошо делать свою работу — нужно уметь убедительно описать словами, что именно было сделано и почему это важно, а это ровно тот навык, который заниженная самооценка подрывает вернее всего, потому что требует говорить о собственных достижениях прямо, без привычных смягчающих оговорок.

Если собрать эти четыре проявления вместе, вырисовывается не случайный набор отдельных трудностей, а последовательная логика: каждое из них — это способ не допустить ситуации, в которой собственная ценность будет выставлена на обозрение и потенциально не подтвердится. Не взять на себя проект — значит не рисковать публичным провалом. Отказаться от повышения — не оказаться на виду в роли, которую, как кажется, не заслуживаешь. Приуменьшить свой вклад — заранее застраховаться от обвинения в нескромности или некомпетентности. Избежать уверенной самопрезентации — не привлекать к себе то внимание, которое потом придётся оправдывать результатом.

Едва ли не самое контринтуитивное исследование на эту тему провели психологи Джоан Маречек и Дэвид Метти ещё в 1972 году, опубликовав работу в *Journal of Personality and Social Psychology* с говорящим названием «Избегание продолжающегося успеха».

Логика бытового представления подсказывает: успех должен окрылять, подталкивать к следующему успеху, укреплять желание пробовать снова. Авторы показали прямо противоположное — по крайней мере для одной конкретной категории людей.

Участникам с хронически низкой и устойчивой — то есть не колеблющейся, а твёрдо укоренившейся — низкой самооценкой предлагали серию задач с возможностью добиться успеха. Когда успех был результатом собственных усилий и навыков участника, то есть когда он нёс личную ответственность за результат, именно эта группа начинала избегать повторения успеха — выбирать более простые задачи, снижать усилия, саботировать собственный хороший результат. Но когда тот же самый успех объяснялся везением, случайным фактором, не

зависящим от способностей участника, — поведение разворачивалось на сто восемьдесят градусов: участники с низкой самооценкой не только не избегали успеха, но и заметно улучшали результаты.

Стоит остановиться на том, что именно это означает, потому что вывод здесь обманчиво прост. Дело не в том, что человек с низкой самооценкой не хочет успеха как такового, — дело в том, что успех, за который нужно взять личную ответственность, автоматически поднимает ставки следующего раза. Если я добился этого своими силами, значит, от меня теперь будут ждать того же снова, и в следующий раз, если не получится, винить будет некого, кроме самого себя. Удачливый же успех ничего не требует взамен: его можно принять, порадоваться ему и не бояться, что от тебя теперь ожидают повторения.

Это прямая, более ранняя версия того же механизма, что мы уже видели в истории с синдромом самозванца: там успех объяснялся везением задним числом, чтобы снять тревогу перед следующей проверкой. Здесь — то же самое избегание ответственности, но действующее на шаг раньше, ещё до того, как успех вообще случился: человек с низкой самооценкой подсознательно предпочитает не рисковать повторением, если риск означает личную ответственность за исход.

Возьмём сотрудницу, которая успешно провела сложные переговоры с клиентом исключительно благодаря собственной подготовке и переговорным навыкам. Казалось бы, логичный следующий шаг — взять на себя ещё более крупный проект, раз способности подтвердились. Но вместо этого она может, сама не вполне осознавая почему, начать избегать похожих задач, предпочитать работу, где результат менее очевидно зависит лично от неё, — потому что теперь, после доказанного успеха, планка ожиданий поднялась, а вместе с ней выросла и цена возможного будущего провала.

Важно подчеркнуть, насколько давно и насколько устойчиво зафиксирован этот эффект: исследованию больше полувека, а описанный механизм с тех пор неоднократно обнаруживался в смежных работах про самоограничивающее поведение — ту же логику избегания ответственности исследователи находят в академической успеваемости, в спорте, в творческих задачах. Это не узкая лабораторная случайность, а воспроизводимая закономерность человеческой психики, которая работает тем сильнее, чем выше ставки конкретной профессиональной ситуации.

Для внутреннего критика этот механизм особенно коварен тем, что маскируется под рассудительность. Решение не браться за новый проект выглядит и ощущается как взвешенный профессиональный выбор, а не как бегство, — и именно поэтому его труднее всего поймать и оспорить: он не кричит «ты не справишься», он спокойно советует «не стоит сейчас рисковать», и этому голосу легко поверить, потому что он не звучит как паника.

Более современное исследование, опубликованное Цзе Го в *Journal of Business and Management*, подходит к той же теме с другой стороны — не через избегание уже случившегося успеха, а через изначальное нежелание даже пробовать двигаться вверх.

Автор предлагает рассматривать самооценку как своего рода идентификационный якорь, который формирует так называемый регуляторный фокус личности — устойчивую склонность либо стремиться к росту и достижениям, либо сосредотачиваться на том, чтобы просто не потерять то, что уже есть. Это не сиюминутное настроение, а довольно стабильная личностная установка, которая определяет, через какую рамку человек в принципе смотрит на любую новую возможность.

Высокая самооценка статистически связана с фокусом на продвижении: такой человек оценивает карьерные возможности через призму «что я могу выиграть», воспринимает повышение как естественный следующий шаг и амбициозно стремится к лидерским позициям. Низкая самооценка, напротив, статистически связана с фокусом на предотвращении потерь: такой человек оценивает те же самые возможности через призму «что я могу потерять, если не справ-

люсь», и повышение воспринимается не как шанс, а как риск публично не соответствовать новой, более заметной роли.

Стоит пояснить разницу между этими двумя фокусами на простом примере одной и той же вакансии руководителя отдела. Человек с фокусом на продвижении, читая описание позиции, в первую очередь отмечает интересные задачи, возможность влиять на результат, перспективу роста. Человек с фокусом на предотвращении потерь, читая ровно тот же текст, в первую очередь отмечает требования, с которыми можно не справиться, ответственность за чужие результаты, риск публичной неудачи на виду у всей компании. Текст вакансии один и тот же — разница целиком в том, какие строчки в нём бросаются в глаза первыми.

Особенно важна последняя деталь исследования, потому что она переворачивает интуитивный управленческий совет «просто больше подбадривайте неуверенного сотрудника». Поддержка и поощрение со стороны руководства усиливают положительный эффект у людей с фокусом на продвижении — подталкивают их ещё активнее стремиться к лидерству. Но у людей с фокусом на предотвращении потерь та же самая поддержка работает иначе, иногда даже в обратную сторону, укрепляя их нежелание брать на себя ответственность руководящей роли, — потому что чем больше внимания и ожиданий фокусируется на человеке заранее, тем выше ощущаемая цена будущего несоответствия этим ожиданиям.

Это ставит руководителей в сложное положение, которое стоит здесь явно проговорить: добрые намерения — «я в тебя верю, попробуй» — могут объективно иметь противоположный эффект от задуманного, если произнесены без понимания, через какой регуляторный фокус их услышит конкретный сотрудник. Одна и та же фраза поддержки способна подтолкнуть одного человека к смелому шагу и одновременно усилить тревогу и сопротивление у другого — не потому что фраза неправильная, а потому что она адресована не тому механизму, который на самом деле управляет решением.

Трудности с самопрезентацией довершают эту картину уже на этапе, когда новая возможность всё же не отвергнута заранее. Исследования интервью при приёме на работу показывают: уверенность кандидата положительно влияет именно на оценку интервьюеров — то есть на первое впечатление и решение о найме, — причём эта связь оказывается заметно сильнее, чем связь той же уверенности с реальной будущей производительностью на рабочем месте. Иными словами, собеседование вознаграждает не столько реальную компетентность, сколько способность убедительно о ней рассказать, — а это ровно тот навык, который самооценка подрывает в первую очередь, независимо от того, насколько реальны стоящие за ним умения.

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.