

Герасим Авшарян

Пофигизм для здоровья, успеха и счастья

Парадоксальная наука
получать больше, стараясь меньше



Герасим Авшарян

Пофигизм для здоровья, успеха и счастья. Парадоксальная наука получать больше, стараясь меньше

<https://litres.ru/74700048>

SelfPub; 2026

Аннотация

Нам всю жизнь твердят: старайся, переживай за результат, выкладывайся — иначе ничего не добьёшься. А что если всё наоборот?

Эта книга — о парадоксальной силе пофигизма. Не равнодушия и не лени, а свободы от тирании результата. О том, почему «очень хотеть» — значит проигрывать, в то время как спокойствие притягивает людей, деньги и возможности.

Вы узнаете, как нужда отталкивает, а уверенность открывает двери; почему спокойные проходят собеседования лучше отчаянных; как мужчина, которому «пофиг» на реакцию женщины, нравится ей больше; и почему маски истощают, а свобода быть собой — лечит.

Здоровье, успех, отношения, творчество — везде работает один закон: чем меньше цепляешься, тем больше получаешь.

С упражнениями, примерами и честными границами — чтобы пофигизм стал не оправданием, а силой.

Содержание

Предисловие. Парадокс, который меняет всё	6
Глава 1. Анатомия пофигизма: что это на самом деле	9
1.1. Два вида «всё равно»: разрушающее равнодушие и освобождающее спокойствие	10
Постскриптум к 1.1	19
1.2. Почему «очень хотеть» — значит проигрывать: психология привязанности к результату	23
Глава 2. Пофигизм и здоровье: как перестать быть заложником стресса	35
2.1. Кортизол против пофигизма: что происходит с организмом, когда вы перестаёте нервничать	36
Конец ознакомительного фрагмента.	39

Герасим Авшарян
Пофигизм для здоровья,
успеха и счастья.
Парадоксальная наука
получать больше,
стараясь меньше

Предисловие. Парадокс, который меняет всё

Я долго не решался написать эту книгу. Потому что тема звучит как насмешка. «Пофигизм для здоровья и успеха» — ну серьёзно? Нам всю жизнь твердят обратное: будь собранным, старайся, переживай за результат, выкладывайся по полной, иначе ничего не добьёшься. А тут какой-то пофигизм. Звучит как оправдание для лентяев и неудачников.

Но давай честно. Вспомни хотя бы один случай, когда ты **очень** хотел чего-то. Прямо вот сильно. Работу, которую боялся не получить. Человека, которому боялся не понравиться. Деньги, которые боялся не заработать. Помнишь, что происходило с тобой в тот момент? Руки дрожали. Голос садился. Мысли путались. Ты говорил не то, что хотел, или вообще молчал. И самое паршивое — ты чувствовал себя жалко. И окружающие это чувствовали тоже.

А теперь вспомни противоположное. Когда тебе было **всё равно**. Когда ты шёл на встречу, заранее зная, что тебе не очень-то и надо. Или когда разговаривал с человеком, который тебе не особенно нравился. Как ты себя чувствовал? Спокойно. Легко. Свободно. И — вот ведь фокус — именно в такие моменты ты нравился людям больше всего. Именно тогда тебе предлагали то, чего ты не просил. Именно тогда

всё получалось само.

Вот об этом и книга. О том, что «мне пофиг» — это не про равнодушие и не про лень. Это про **свободу**. Свободу от тирании результата. Свободу быть собой, а не тем, кем надо казаться, чтобы понравиться.

Я не психолог с мировым именем. Я не буду ссылаться на исследования, которых сам не читал, и рассказывать про нейробиологию, в которой не разбираюсь до конца. Я пишу о том, что видел и пережил сам. О том, как годами сжимался в комок перед каждым важным разговором — и как потом учился расслабляться. О том, как проигрывал там, где отчаянно хотел победить, и выигрывал там, где было плевать. О том, как однажды понял простую вещь, которая перевернула всё.

Чем сильнее ты цепляешься за результат, тем дальше он от тебя отходит.

Это не мистика. Это психология, которую каждый из нас знает на уровне тела, но забывает на уровне ума. Когда ты слишком хочешь — ты напрягаешься. Когда ты напрягаешься — ты транслируешь нужду. А нужда отталкивает. Всегда. В работе, в любви, в дружбе. Люди тянутся к тем, кто не нуждается в них слишком сильно. Работодатели выбирают тех, кто не умоляет о работе. Женщины — тех, кто не боится их потерять. Деньги — тех, кто не думает о них каждую секунду.

Пофигизм — это не «плевать на всё». Это «плевать на ис-

ход, но не на процесс». Это когда ты делаешь шаги, но не трясёшься над тем, куда они приведут. И в этом состоянии происходит странная вещь: ты начинаешь получать больше. Здоровья — потому что перестаёшь жить в стрессе. Успеха — потому что перестаёшь транслировать отчаяние. Любви — потому что перестаёшь бояться быть отвергнутым. И в конечном счёте счастья — потому что перестаёшь быть заложником чужих оценок и собственных страхов.

Эта книга не про то, как стать безразличным. Она про то, как перестать быть **слишком заинтересованным** — до той степени, когда интерес превращается в удавку. Она про то, как вернуть себе лёгкость, которую ты, возможно, потерял ещё в детстве, когда не боялся выглядеть глупо, не думал о том, что о тебе скажут, и просто жил.

Я не обещаю, что после прочтения ты станешь миллионером или сердцеедом. Но я обещаю, что ты согласишься на многие вещи иначе. И, может быть, впервые за долгое время выдохнешь.

Потому что, как ни крути, а пофигизм — это тихая суперсила. И чем раньше ты это поймёшь, тем легче станет жить.

Ну что, поехали?

Глава 1. Анатомия пофигизма: что это на самом деле

Прежде чем что-то внедрять в жизнь, надо понять, что это вообще такое. Потому что слово «пофигизм» каждый слышит по-своему. Для кого-то это мудрость. Для кого-то — распушенность. Для кого-то — диагноз. И пока мы не разберёмся, где тут правда, дальше двигаться бессмысленно. Иначе рискуем вместо свободы получить апатию, а вместо лёгкости — потерю всего, что дорого.

Поэтому начнём с самого главного. С того, что пофигизм бывает разный. И это, пожалуй, ключевая мысль всей книги.

1.1. Два вида «всё равно»: разрушающее равнодушие и освобождающее спокойствие

Сядь на минуту и вспомни двух людей из своей жизни. Оба они, если спросить, скажут: «Да мне пофиг». Но одному от этих слов становится теплее и легче, а другому — холоднее и тяжелее.

Первый — это тот, кто потерял интерес к жизни. Ему действительно всё равно. Не потому что он свободен, а потому что устал. Устал пытаться, устал надеяться, устал разочаровываться. Он махнул рукой на работу, на отношения, на себя. «Всё равно ничего не получится» — вот его настоящий девиз, только он стесняется его произносить. И потому прячет за безразличием. Такой пофигизм — это не свобода, это капитуляция. И он разрушает. Здоровье — потому что внутри всё равно кипит невысказанная боль. Отношения — потому что рядом с таким человеком холодно. И самого человека — потому что он медленно гниёт изнутри, притворяясь, что ему нормально.

Второй — это тот, кто спокоен. Ему тоже «пофиг», но совсем по другой причине. Не потому что он сдался, а потому что перестал цепляться. Он делает своё дело, но не трясётся над результатом. Он идёт на встречу, но не умирает от мыс-

ли, что его не примут. Он говорит то, что думает, но не боится, что его осудят. И от этого он становится не пустым, а **лёгким**. Рядом с ним дышится свободно. И сам он живёт, а не выживает.

Внешне эти двое могут выглядеть одинаково. Оба не суетятся. Оба не нервничают по пустякам. Оба могут сказать «да ладно, проехали». Но внутри у них — пропасть.

Один **не хочет**. Другой **хочет, но не цепляется**.

Вот в этой строчке — вся суть. Разрушающее равнодушие — это когда желание умерло. Освобождающее спокойствие — это когда желание есть, но оно не превратилось в удавку. И именно второй вариант нам нужен. Именно он лечит, притягивает людей и открывает двери. А первый — губит.

Почему так легко перепутать одно с другим

Проблема в том, что оба состояния снаружи выглядят почти одинаково. Человек не бежит, не паникует, не заламывает руки. И там, и там — тишина. И там, и там — «мне пофиг». Как отличить?

Есть простой тест. Задай человеку (или себе) один вопрос: **«А если бы завтра всё изменилось к лучшему — ты бы обрадовался?»**

Тот, у кого разрушающее равнодушие, пожмёт плечами: «Ну, может быть. Только этого не будет». В его голосе — не спокойствие, а безнадёжность. Он не верит, что может стать

лучше, и потому заранее закрылся. Его «пофиг» — это броня от боли.

Тот, у кого освобождающее спокойствие, оживится: «Конечно, обрадовался бы. Но и без этого нормально». В его голосе — не безразличие, а **принятие**. Он не закрылся от жизни, он просто перестал требовать от неё конкретного сценария. Его «пофиг» — это не броня, а открытая дверь.

Чувствуешь разницу? В первом случае человек отгородился от мира, потому что боится. Во втором — он открыт миру, но не зависит от того, что тот ему принесёт. Это как разница между «я не хочу ничего получать» и «я хочу, но если не получу — не умру».

Как разрушающее равнодушие маскируется под мудрость

Самое опасное — что первый тип очень легко принять за второй. Особенно если человек умный и умеет говорить красиво. Он скажет: «Я просто принял реальность. Не надо ни к чему привязываться. Всё равно всё закончится». Звучит почти как буддизм. Почти как просветление.

Но есть нюанс. Настоящее принятие — оно тёплое. А капитуляция — холодная. Настоящее принятие говорит: «Я не контролирую исход, но мне интересно, что будет». Капитуляция говорит: «Я не контролирую исход, и поэтому мне уже неинтересно». Одно идёт от свободы, другое — от усталости.

И ещё один маркер. Человек с освобождающим спокойствием **действует**. Он подходит к женщине, идёт на собеседование, начинает дело. Просто не трясётся над результатом. А человек с разрушающим равнодушием — не действует. Он говорит «мне пофиг» и остаётся на диване. Потому что его пофигизм — это способ не столкнуться с очередной неудачей. Это не свобода, это трусость, переодетая в философию.

Запомни это. Настоящий пофигизм всегда активен. Он не отменяет шагов. Он отменяет только страх перед тем, куда эти шаги приведут.

Как разрушающее равнодушие маскируется под «просто я реалист»

Есть и второй камуфляж. Человек говорит: «Я не пессимист, я реалист. Просто я трезво смотрю на вещи». И под этим соусом заранее хоронит любое начинание. «На эту работу всё равно не возьмут». «Эта женщина всё равно не посмотрит в мою сторону». «Денег всё равно не заработать честно». И вроде бы он прав — иногда действительно не возьмут, не посмотрят, не заработаешь. Но проблема не в том, что он прав. Проблема в том, что он **не проверяет**. Он решил заранее — и потому даже не подходит. А потом говорит: «Ну вот, я же говорил».

Это не реализм. Это самосбывающееся пророчество. Человек боится попробовать и провалиться, поэтому объявля-

ет провал заранее. Так большее не будет. Но и жизни не будет. Только тихое существование в собственных прогнозах.

Настоящий реалист скажет иначе: «Может, возьмут, может, нет. Пойду и узнаю». Он не знает исхода заранее — и именно поэтому у него есть шанс. А у того, кто «всё знает», шанса нет по определению.

Освобождающее спокойствие: что это на самом деле

Теперь давай опишем второй тип — тот, к которому мы стремимся. Чтобы было понятно, куда идти.

Человек с освобождающим спокойствием — это тот, кто **делает, но не требует**. Он ставит цели, но не превращает их в вопрос жизни и смерти. Он идёт на собеседование — и понимает, что эта работа не последняя на земле. Он подходит к женщине — и понимает, что если она откажет, мир не рухнет. Он берётся за проект — и понимает, что даже если провалит, останется жив.

И вот что странно. Именно из этого состояния он действует **лучше**. Не потому что магия. А потому что у него не дрожат руки, не путаются мысли, не садится голос. Он не тратит энергию на страх. Вся его сила идёт в действие. И люди это чувствуют. Они чувствуют, что перед ними человек, который не умоляет, не заискивает, не давится от важности. А просто делает. И это притягивает.

Это как разница между пловцом, который боится утонуть, и пловцом, который просто плывёт. Внешне движения похожи. Но один напряжён и идёт ко дну от собственного страха, а другой расслаблен и держится на воде без усилий. Утопающий — это не тот, кто не умеет плавать. Это тот, кто слишком сильно боится утонуть.

Так и с пофигизмом. Тот, кто слишком сильно боится провала, — тонет. Тот, кому «пофиг» на провал, — плывёт. И приплывает. Часто туда, куда и не собирался, — но туда, где хорошо.

Главный парадокс

А теперь самое важное. Звучит оно так:

Чем меньше тебе важно, что получится, тем лучше получается.

Это не фигура речи. Это работает на уровне тела. Когда ты спокоен, ты дышишь ровно, голос звучит уверенно, мышцы не скованы, взгляд ясный. Ты транслируешь сигнал: «Со мной всё в порядке. Мне не отчаянно нужно то, что я прошу». И люди на этот сигнал реагируют. Им комфортно. Им не надо тебя жалеть, спасать, отбиваться от твоей нужды. Они могут просто иметь с тобой дело.

А когда ты цепляешься — ты транслируешь нужду. И нужда пугает. Она давит. Она говорит: «Мне нужно от тебя то, без чего я не выживу». И человек инстинктивно отстра-

няется. Не потому что он плохой. А потому что быть ответственным за чужое выживание — тяжело. Никто не хочет этой ноши. Ни работодатель, ни женщина, ни друг.

Поэтому пофигизм — это не отказ от желаний. Это отказ от **нужды**. Ты хочешь — но не нуждаешься. Ты стремишься — но не умоляешь. Ты идёшь — но не ползёшь. И в этом состоянии ты становишься тем, к кому тянутся. Тем, кому дают. Тем, кого выбирают.

Проверь себя

Прежде чем идти дальше, ответь честно на три вопроса. Не вслух. Себе.

Первый: в каких сферах жизни у тебя разрушающее равнодушие? Где ты махнул рукой и говоришь «всё равно», хотя на самом деле просто устал и боишься? Это может быть работа, отношения, здоровье, творчество. Найди хотя бы одну такую зону.

Второй: где у тебя уже есть освобождающее спокойствие? Где ты делаешь, но не трясёшься? Может быть, в хобби. Может быть, в общении с друзьями. Может быть, в какой-то части работы. Заметь это состояние — оно и есть твоя точка опоры. Оттуда можно расширять.

Третий: где ты путаешь одно с другим? Где ты называешь свою капитуляцию «мудростью», а свой страх — «реализмом»? Это самое важное. Потому что пока ты не увидишь

подмены, ты будешь думать, что у тебя всё в порядке, — а на самом деле будешь медленно тонуть, притворяясь, что плывёшь.

Ответил? Хорошо. Запомни эти ответы. Мы к ним ещё вернёмся.

Итог

Пофигизм бывает двух видов. Один убивает, другой лечит. Один — это когда желание умерло. Другой — когда желание есть, но не превратилось в петлю на шее. Один отгораживает от мира. Другой открывает дверь.

Разрушающее равнодушие маскируется под мудрость, реализм и «просто я такой». Но его выдаёт холод и бездействие. Освобождающее спокойствие узнаётся по теплу и действию. Оно не отменяет шагов — оно отменяет страх перед тем, куда эти шаги приведут.

И главный парадокс, который мы будем разбирать всю книгу: чем меньше ты цепляешься за результат, тем лучше он приходит. Не потому что вселенная награждает отшельников. А потому что из спокойствия ты действуешь сильнее и транслируешь то, что притягивает людей.

Вот с этим пониманием можно идти дальше. В следующей подглаве мы разберём, почему «очень хотеть» — это на самом деле проигрышная стратегия. Не с точки зрения морали, а с точки зрения психологии и физиологии. Потому что

там — корень всего.

Постскрипtum к 1.1

Пара примеров, которые, на мой взгляд, объясняют всё лучше любой теории. И заодно показывают, что парадокс пофигизма — не выдумка психологов, а закон, который работает даже там, где нет ни людей, ни слов, ни отношений.

Пример первый. Звезда.

Ты когда-нибудь пытался разглядеть на ночном небе еле заметную звезду? Ту, что на грани видимости. Самую слабую, почти невидимую точку.

И вот что происходит. Чем пристальнее ты в неё всматриваешься, чем сильнее хочешь её увидеть, тем быстрее она исчезает. Прямо в тот момент, когда ты её наконец поймал взглядом и сфокусировался на ней, — её нет. Растворилась. Словно её и не было.

А потом ты отводишь взгляд. Перестаёшь пялиться в ту точку. Просто смотришь на небо, куда-то в сторону, расслабленно. И — вот она. Появилась. Ровно там, где ты её искал. Но не тогда, когда ты её домогался, а тогда, когда ты перестал.

Казалось бы, должно быть наоборот. Чем старательнее смотришь — тем лучше видишь. Логично же. Но нет. Астрономы знают этот эффект и даже дали ему название. Дело в том, что слабый свет звезды лучше всего улавливается не центром сетчатки — той её частью, которой мы фокусиру-

емя, — а периферией. Когда ты пристально смотришь прямо на звезду, ты направляешь на неё самую «слепую» зону глаза. А когда смотришь чуть в сторону — включаешь ту, которая видит лучше.

Но интересно здесь не физиологическое объяснение. Интересно то, что **это ровно та же самая динамика, что и с людьми, и с работой, и с успехом.** Чем сильнее ты хочешь увидеть — тем хуже видишь. Чем меньше стараешься — тем яснее становится. Не потому что вселенная злая. А потому что сама природа так устроена: пристальность ослепляет. И это касается не только звёзд.

Ты когда-нибудь так же «всматривался» в человека, который тебе нравился? Или в работу, которую хотел получить? И замечал, что чем сильнее ты в них вглядываешься — тем быстрее они ускользают? Вот то-то и оно.

Пример второй. Лучник.

Представь лучника. Он натянул тетиву, прицелился, выпустил стрелу. И вот стрела уже летит. Что он чувствует?

Нормальный лучник — ничего. Ему в этот момент **пофиг**, как именно летит стрела. Он уже не может на неё повлиять. Всё, что можно было сделать, он сделал до выстрела: выбрал позицию, натянул тетиву, прицелился, отпустил. Дальше — не его власть. Стрела летит по своим законам. И если лучник начнёт в панике махать руками, кричать на стрелу, пытаться её подправить взглядом — он только испортит то, что уже сделано. А сделано всё правильно.

Это и есть здоровый пофигизм в чистом виде. Не «плевать на процесс», а «плевать на то, что уже вне моего контроля». Лучник не безразличен к результату — он хочет попасть. Но он понимает: после выстрела его работа закончена. Дальше остаётся только смотреть.

Теперь второй лучник. Точнее, второй тип — тот, кто **стреляет с намерением попасть во что бы то ни стало.**

Известная вещь: чем старательнее человек целится, чем сильнее он напрягается в момент выстрела, тем хуже он попадает. Мышцы шеи напряжены, дыхание сбито, палец давит на спуск слишком сильно, глаз «прикипает» к мишени так, что теряет общую картину. И стрела уходит мимо. А тот, кто стреляет спокойно, почти небрежно, — попадает чаще. Не потому что он талантливее. А потому что он не мешает себе.

Это ровно тот же парадокс, что и со звездой. И тот же, что с собеседованием, свиданием, деньгами. **Чрезмерное старание вредит результату.** Не всегда и не везде, но очень часто — именно там, где важно попасть. Потому что напряжение сужает восприятие, сковывает тело и заставляет делать ошибки, которых не было бы в спокойствии.

Вот и получается: пофигист попадает чаще. Не потому что он лучше. А потому что он не мешает своей стреле лететь туда, куда она и так летит.

Эти два примера я прошу тебя держать в голове всю книгу. Когда будет трудно поверить, что «меньше стараться» — значит «больше получать», вспомни звезду. Когда будешь

думать, что надо контролировать каждый шаг, — вспомни лучника, который уже отпустил тетиву.

Парадокс не в том, что пофигизм — это волшебство. Парадокс в том, что мы слишком часто мешаем себе, сами того не замечая. И иногда лучшее, что можно сделать, — перестать вглядываться, перестать целиться и просто отпустить.

1.2. Почему «очень хотеть» — значит проигрывать: психология привязанности к результату

В прошлой подглаве мы разобрались, что пофигизм бывает разный и что нам нужен не тот, который убивает желания, а тот, который освобождает от нужды. Теперь давай копнём глубже. Потому что самый частый вопрос, который возникает у человека, впервые столкнувшегося с этой идеей, звучит так:

«Подожди. Ты что, серьёзно предлагаешь мне не хотеть? Но ведь если я не буду хотеть — я ничего не достигну! Желание — это же топливо. Без него я вообще с дивана не встану».

И в этом месте надо аккуратно развести две вещи, которые мы привыкли сливать в одно. Потому что **желание** и **привязанность к результату** — это не одно и то же. Это как разница между «я хочу есть» и «я умру, если не поем прямо сейчас». В первом случае ты спокойно идёшь на кухню и готовишь. Во втором — бежишь, спотыкаешься, хватаешь что попало, обжигаясь и всё равно остаёшься голодным. Голод один и тот же. А поведение — противоположное.

Вот об этом и поговорим. О том, почему сильное желание само по себе не проблема, а проблема — то, во что мы его

превращаем. И почему это превращение гарантированно ведёт к проигрышу. Не по каким-то мистическим причинам, а по вполне конкретным — психологическим и физиологическим.

Что происходит с мозгом, когда «очень надо»

Начнём с простого. Когда человеку что-то очень важно, его мозг воспринимает ситуацию как **угрозу**. Не как возможность, а как опасность. Потому что где-то в глубине, на древнем уровне, работает логика: «Если я этого не получу — мне будет плохо. А значит, надо во что бы то ни стало». И мозг включает режим выживания.

А режим выживания — он не про достижения. Он про то, чтобы не сожрали. И в этом режиме происходят три вещи, каждая из которых мешает тебе получить то, чего ты так хочешь.

Первое: сужается восприятие. В стрессовом состоянии мозг отсекает всё, что не связано с непосредственной угрозой. Ты перестаёшь видеть варианты. Перестаёшь замечать возможности. Перестаёшь слышать, что тебе говорят. Туннельное зрение — это не метафора, это буквально то, что происходит с тобой, когда ты «очень хочешь». Ты видишь только цель — и не видишь обходных путей к ней. А без обходных путей ты идёшь напролом, лбом в стену, и удивляешься, почему не получается.

Второе: сковывается тело. Напряжение — это не только про мышцы шеи или спины. Это про всё. Голос садится. Дыхание становится поверхностным. Движения — резкими или, наоборот, деревянными. Взгляд — бегающим или, наоборот, слишком пристальным. И всё это люди считают. Не сознательно, а интуитивно. Они видят перед собой человека, который напряжён, — и напрягаются в ответ. А напряжённый человек рядом с напряжённым человеком — это не та атмосфера, в которой тебе захотят дать работу, руку или сердце.

Третье: ты теряешь гибкость. В режиме выживания мозг выбирает **первую попавшуюся** реакцию, а не лучшую. Потому что «лучшую» надо искать, а на поиск нет времени — надо спастись. И вот ты на собеседовании говоришь первое, что пришло в голову, хотя мог бы сказать что-то гораздо умнее. Или на свидании отпускаешь неудачную шутку, потому что не успел подумать. Или в переговорах соглашаешься на первое предложение, хотя мог бы поторговаться. Не потому что ты глупый. А потому что твой мозг в этот момент решал другую задачу — выжить, а не выиграть.

«Жадный мозг»: как нужда превращается в сигнал, который отталкивает

Теперь самое интересное. Мало того, что ты сам действуешь хуже, когда «очень хочешь». Ты ещё и **транслируешь**

это наружу. И люди это чувствуют.

Есть такое понятие — «нужда». Не в смысле «мне нужна еда», а в смысле «мне нужно от тебя то, без чего я не смогу». И вот что важно: **нужда всегда видна**. Даже если ты её прячешь. Даже если ты улыбаешься и говоришь правильные слова. Люди считывают её по микродвижениям, по интонации, по тому, как ты держишь паузу, как смотришь, как реагируешь на отказ. Это не телепатия. Это эволюция. Мы сотни тысяч лет учились распознавать, кто от нас чего-то отчаянно хочет, — потому что от этого зависела наша жизнь.

И вот парадокс: **нужда отталкивает**. Всегда. Даже когда человек, от которого ты нуждаешься, мог бы тебе это дать. Особенно когда мог бы.

Почему? Потому что нужда — это груз. Если тыходишь к женщине с видом «если ты мне откажешь, я умру», — ты перекладываешь на неё ответственность за свою жизнь. А кому хочется такую ответственность? Никому. Если ты приходишь на собеседование с видом «мне очень нужна эта работа, я не знаю, что буду делать без неё», — ты перекладываешь на работодателя ответственность за твоё выживание. А работодатель хочет нанять сотрудника, а не спасти утопающего. Если ты продаёшь что-то с видом «купите, пожалуйста, мне очень нужны деньги», — ты перекладываешь на покупателя ответственность за твой доход. А покупатель хочет купить товар, а не заняться благотворительностью.

Нужда говорит: «Я пуст, и мне нужно, чтобы ты меня наполнил». А люди инстинктивно отстраняются от пустоты. Не потому что они чёрствые. А потому что каждый и так несёт свой груз. И брать ещё чужой — выше сил.

Почему «жалкий проситель» проигрывает всегда

Вот мы и подошли к тому образу, который я упоминал в предисловии. Жалкий проситель. Это не про бедность и не про социальный статус. Это про **позицию**. Про то, как человек стоит по отношению к тому, чего хочет.

Жалкий проситель — это тот, кто пришёл **получать**. Он пустой, и ему надо, чтобы дали. Он смотрит снизу вверх. Он готов на всё. Он соглашается на меньшее. Он не говорит «нет», потому что боится, что тогда не дадут вообще ничего. И он думает, что такая позиция — это про скромность и старание. А на самом деле — это про отчаяние. И отчаяние видно.

И вот что интересно. Жалкий проситель **проигрывает даже тогда, когда мог бы выиграть**. Потому что люди не любят давать жалким. Им некомфортно. Им хочется отойти. Даже если у них есть то, что ты просишь. Даже если они пришли с намерением это отдать. Твоя жалкость заставляет их передумать. Потому что давать жалкому — значит поощрять жалкость. А это неприятно.

Зато посмотри на противоположную позицию. Человек, которому «пофиг». Он пришёл не получать, а **взаимодействовать**. У него уже что-то есть — и он пришёл этим поделиться, а не попрошайничать. Он смотрит на равных. Он готов уйти, если не понравится. Он может сказать «нет». И — вот фокус — именно к такому человеку тянутся. Именно такому хотят дать. Потому что с ним комфортно. Потому что он не грузит. Потому что рядом с ним не надо спасать.

Помнишь, я говорил в предисловии: «Чем сильнее ты цепляешься за результат, тем дальше он отходит»? Вот это оно и есть. Нужда — это цепляние. А цепляние отталкивает. Всегда. Даже когда предмет твоей нужды сам к тебе шёл.

«Очень хотеть» на собеседовании: как это выглядит со стороны

Давай разберём на конкретном примере, чтобы было наглядно. Собеседование. Два кандидата. Одинаковые навыки, одинаковый опыт. Разница только в одном: первому **очень надо**, второму **пофиг**.

Первый заходит в кабинет. Плечи чуть напряжены. Улыбка — слишком широкая, слишком быстрая. Садится на край стула. Голос чуть дрожит, когда говорит о своих достижениях. Слишком часто соглашается. Слишком много объясняет, когда его спрашивают о слабых местах. Когда ему говорят «мы вам позвоним», он слишком быстро говорит «спа-

«спасибо, буду ждать» — и в этом «буду ждать» слышится «пожалуйста, позвоните, мне очень надо». Он выходит из кабинета с чувством, что сделал всё возможное. А на самом деле — он сделал всё, чтобы его не взяли. Не потому что он плохой специалист. А потому что он транслировал нужду. А нужда — это не то, что хотят видеть в сотруднике. Хотят видеть уверенность. А уверенность — это когда человеку не отчаянно надо.

Второй заходит. Плечи расслаблены. Улыбка — спокойная, не заискивающая. Садится удобно, как дома. Говорит о своих достижениях ровно, без бравады, но и без дрожи. Когда его спрашивают о слабых местах — отвечает честно, но без самобичевания. Когда ему говорят «мы вам позвоним» — он говорит «хорошо, спасибо, буду ждать» — и в этом «буду ждать» слышится «ну, как хотите. Если нет — найду другое». Он выходит из кабинета с чувством, что сделал то, что мог, а дальше — не его дело. И именно ему чаще звонят. Потому что он транслировал спокойствие. А спокойствие — это то, что хотят видеть рядом с собой. Особенно когда речь о деньгах и ответственности.

И самое обидное: **первый был не хуже**. Он мог бы получить эту работу. Но он сам себя закопал — своей нуждой. Своим «очень хочу». Своей привязанностью к результату.

«Очень хотеть» с женщиной: как это выглядит со стороны

Теперь тот же разбор, но в отношениях. Мужчина подходит к женщине, которая ему очень нравится. Точнее, два мужчины. Один **очень хочет**, второму **пофиг**.

Первый подходит с колотящимся сердцем. Голос сел. Он говорит что-то заученное, но получается неловко. Он слишком старается понравиться. Слишком много шутит. Слишком быстро заполняет паузы. Слишком пристально смотрит. И — главное — он транслирует нужду. Всем своим видом: «Пожалуйста, обрати на меня внимание. Пожалуйста, не откажи. Пожалуйста, дай мне шанс». И женщина это чувствует. Не словами — телом. И её тело говорит: «Напрягись. Отойди. Здесь что-то не так». Не потому что она злая. А потому что нужда — это давление. А давление вызывает сопротивление. Даже если мужчина объективно хорош. Даже если он умный, добрый, интересный. Его нужда перекрывает всё.

Второй подходит спокойно. Не потому что он круче. А потому что ему **пофиг, как онаотреагирует**. Он не умрёт от отказа. Он не поставил на эту женщину всю свою жизнь. Он просто подходит поговорить. И в этом спокойствии — его сила. Голос звучит ровно. Паузы — естественные. Он не заполняет тишину нервным трёпом. Он может сказать что-то нелепое — и сам же над этим посмеяться. Он не старается

понравиться. Он просто есть. И — вот фокус — именно это и нравится. Не потому что женщинам нравятся пофигисты как таковые. А потому что рядом со спокойным мужчиной **спокойно**. А спокойствие — это то, что хочется рядом с собой. Особенно когда вокруг и так полно напряжения.

И снова: **первый был не хуже**. Может, даже лучше. Но он проиграл — своей нуждой. Своим «очень хочу». Своей привязанностью к результату.

Почему «очень хотеть» — это проигрыш по определению

Теперь давай соберём всё вместе. Почему «очень хотеть» — это проигрышная стратегия? Не в смысле «не хотеть ничего», а в смысле «не превращать желание в вопрос жизни и смерти». Вот три причины.

Первая: ты действуешь хуже. Стресс сужает восприятие, сковывает тело и отключает гибкость. Ты не в лучшей форме. Даже если ты объективно сильный — в состоянии «очень надо» ты играешь ниже своих возможностей. Это как бежать в тесной обуви. Ты можешь быть быстрым. Но обувь не даст.

Вторая: ты транслируешь нужду. А нужда отталкивает. Всегда. Даже когда человек готов тебе помочь. Даже когда он пришёл с намерением сказать «да». Твоя нужда заставляет его передумать — или, по крайней мере, напрячься. А

напряжённый человек — это не тот, кто даёт. Это тот, кто защищается.

Третья: ты привязываешься к одному исходу. А у одного исхода всегда меньше шансов, чем у нескольких. Когда тебе «очень надо» — ты видишь только одну дверь. И если она закрыта — ты в панике. А когда тебе «пофиг» — ты видишь десять дверей. И если одна закрыта, ты просто идёшь к следующей. И — парадокс — именно из этого состояния ты чаще попадаешь в **ту самую** дверь. Потому что не трясешься над ней.

Но ведь без желания я не встану с дивана

Вот мы и вернулись к вопросу, с которого начали. И ответ на него такой: **желание не отменяется. Отменяется нужда.** Ты можешь хотеть работу. Можешь хотеть женщину. Можешь хотеть денег. Это нормально. Это по-человечески. Проблема не в желании. Проблема в том, что ты делаешь с этим желанием.

Если ты говоришь себе: «Я хочу эту работу. Если получу — отлично. Если нет — найду другую» — ты в порядке. Ты действуешь из желания, а не из нужды. И ты в лучшей форме.

Если ты говоришь себе: «Я **должен** получить эту работу. Если не получу — я никто. Я не знаю, что буду делать. Это мой последний шанс» — ты в нужде. И ты уже проиграл.

Потому что нужда — это не топливо. Это тормоз. Она не двигает тебя вперёд. Она держит тебя в страхе.

Разница между «хочу» и «должен» — это разница между «пойду и попробую» и «пойду и умру, если не получится». Первое — про действие. Второе — про выживание. А в режиме выживания ты не добиваешься. Ты спасаешься. И спасаешься плохо.

Как отличить желание от привязанности

Есть простой тест. Задай себе вопрос: **«Что я почувствую, если не получу это?»**

Если ответ: «Расстроюсь, но переживу. Пойду дальше» — это желание. Здоровое. Рабочее. С ним можно идти.

Если ответ: «Я не знаю, что буду делать. Всё рухнет. Я не переживу» — это привязанность. Больная. Мешающая. С ней ты уже проиграл, даже если ещё не начал.

И вот что важно: **привязанность не делает тебя сильнее. Она делает тебя слабее.** Она не помогает получить. Она мешает. Потому что она напрягает, сужает, отталкивает. Всё, что она делает, — это создаёт иллюзию старания. Ты думаешь, что «очень хочешь» — значит «очень стараешься». А на самом деле «очень хочешь» — значит «очень боишься». И страх — не лучший помощник в достижении целей.

Итог

«Очень хотеть» — это проигрышная стратегия не потому, что желание плохое. А потому, что мы превращаем желание в нужду. А нужда: сужает восприятие, сковывает тело, отключает гибкость и транслирует сигнал, который отталкивает людей. Ты действуешь хуже. Ты выглядишь хуже. Ты отталкиваешь тех, кто мог бы тебе дать. И всё это — из-за одного: ты слишком сильно привязался к результату.

Выход не в том, чтобы перестать хотеть. Выход в том, чтобы **хотеть, но не нуждаться**. Хотеть, но не цепляться. Хотеть, но не превращать в вопрос жизни и смерти. И тогда — парадоксальным образом — ты получаешь чаще. Потому что ты в лучшей форме. Потому что ты транслируешь спокойствие. Потому что ты видишь все двери, а не только одну.

В следующей главе мы перейдём к самому осязаемому — к здоровью. Потому что пофигизм — это не только про успех и отношения. Это ещё и про тело. Про то, что происходит с тобой, когда ты перестаёшь жить в режиме «очень надо». И почему это, возможно, самое важное, что ты можешь для себя сделать.

Глава 2. Пофигизм и здоровье: как перестать быть заложником стресса

Мы долго говорили о психологии. О том, как нужда сужает восприятие, как привязанность к результату заставляет транслировать отчаяние, как «очень хотеть» превращается в проигрыш. Всё это звучит убедительно — но пока остаётся в голове. А теперь давай спустимся из головы в тело. Потому что именно там, в теле, пофигизм — или его отсутствие — оставляет самые заметные следы.

И начнём мы с самого простого и одновременно самого страшного. С того, что происходит с тобой, когда ты живёшь в режиме «очень надо». Потому что этот режим — не просто неприятное чувство. Это физиологический процесс. И у него есть цена. Вполне измеримая. В ударах сердца, в часах сна, в годах жизни.

2.1. Кортизол против пофигизма: что происходит с организмом, когда вы перестаёте нервничать

Есть в нашем теле система, которая включается, когда нам страшно. Или когда нам очень надо. Или когда мы чувствуем угрозу — реальную или выдуманную. Называется она — симпатoadреналовая система, но запоминать это необязательно. Достаточно знать, что она делает: она готовит тебя к бою или бегству. И делает это очень конкретными способами.

Сердце бьётся быстрее. Дыхание становится частым и поверхностным. Мышцы напрягаются. Кровь отливает от пищеварительной системы и приливает к конечностям — чтобы ты мог драться или убегать. Зрачки расширяются. В кровь выбрасывается целый коктейль гормонов — адреналин, норадреналин, кортизол. Ты становишься сильнее, быстрее, внимательнее. На короткое время.

Это гениальный механизм. Он спас наших предков от саблезубых тигров. Он спасает нас, когда мы перебегаем дорогу перед машиной. Он нужен. Он полезен. Проблема не в нём.

Проблема в том, что у большинства людей этот механизм включён постоянно. Не на пять минут, пока опасность, а на дни, недели, месяцы. Потому что опасность не

уходит. Потому что мы живём в состоянии «очень надо» — и наш мозг воспринимает это как угрозу. Не ту, от которой можно убежать. А ту, которая внутри. Собеседование, свидание, дедлайн, ипотека, отношения, деньги, будущее. Всё это — угрозы. И тело реагирует на них так же, как на тигра. Только тигр уходит, а эти — нет. И тело остаётся в режиме боя. Годами.

Что делает кортизол, когда его слишком много

Кортизол — это гормон, который помогает тебе справиться с краткосрочным стрессом. Он поднимает уровень сахара в крови, чтобы у тебя была энергия. Он подавляет воспаление — чтобы ты не отвлекался на боли, пока спасаешься. Он сужает сосуды — чтобы кровь шла к мышцам. Всё это полезно, когда ты убегаешь от тигра. И всё это **разрушительно**, когда ты не убегаешь, а просто сидишь на совещании и нервничаешь.

Потому что если кортизол высокий постоянно, происходит следующее.

Иммунитет падает. Кортизол подавляет иммунную систему — это его работа. В краткосрочной перспективе это позволяет телу не тратить силы на борьбу с инфекцией, пока оно борется с тигром. В долгосрочной — ты начинаешь болеть чаще. Простуда, которая раньше проходила за три дня, тянется две недели. Раны заживают медленнее. Организм пе-

рестаёт справляться с тем, с чем раньше справлялся играючи. Это не совпадение. Это физиология.

Сердце изнашивается. Постоянно повышенный кортизол и адреналин держат сосуды в тонусе, а сердце — в режиме повышенной нагрузки. Давление растёт. Пульс в покое учащается. Сердечная мышца работает на износ. И это не абстрактные риски на пенсии. Это то, что происходит с тобой сейчас, пока ты читаешь эту книгу и думаешь, что «просто нервничаешь».

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.