
Филин С.А.
Практическое рукоодство
по перезагрузке
ЛИЧНОСТИ
Полный курс
(55 промтов и 74 упражнения)
Перезагрузка
с помощью ИИ:
новые мысли,
новые привычки,
новая жизнь!
AI
Гармония
разума и эмоций
Развитие
потенциала
Здоровье
и энергия
Достижение
целей
AI
Начни новую

Сергей Филин

Практическое руководство по перезагрузке личности. Полный курс (55 промптов и 74 упражнения)

https://litres.ru/74768394
SelfPub; 2026

Аннотация

Сергей Филин - доктор делового администрирования (Institut Europeen De Management International, Академия Народного Хозяйства при Президенте РФ) , к.пед.н., дипломированный психолог и консультант по управлению, врач - предлагает задуматься: вы уже чего-то достигли, но..., если вам кажется, что жизнь идёт сама по себе, и вы, похоже, не её автор, а исполнитель чужого сценария, то книга для вас. Эта книга не про мотивацию и не про «успешный успех», а про структуру личности и ее строительство: Миссия, Мечта, Видение, Ценности, Цели, действия. С книгой можно работать самостоятельно, выполняя упражнения, а можно загружать промпты в ИИ и получать персональную поддержку. Это серьёзное свидание со своей личностью. Если поймёте, что что-то не так, книга, её упражнения и ИИ помогут изменить себя так, как хочется. Книга не для тех,

кто ищет волшебную таблетку, а для тех, кто готов идти вдумчиво, шаг за шагом, и получить результат.

Для психологов и коучей - готовый методический комплекс.

Содержание

Глоссарий 8
Список аббревиатур 15
Введение 17
Глава 1. Толпа как наркотик: почему люди боятся выделяться 24
1.1. Толпа как наркотик: почему люди боятся выделяться 24
1.2. Стадный инстинкт, или Эйфория неофита 26
1.3. Иллюзорная цель: куда вы бежите? 27
1.4. Синдром альтруизма: спрятаться за других 30
Вывод 34
Список использованной литературы 35
Глава 2. Что такое личность? Кто такой Хозяин? 36
Введение: что такое «Я»? 36
2.1. Что такое личность? 37
2.2. Лидер vs Хозяин: в чём разница? 40
2.3. А может, лучше в толпе? Честный разговор о рисках 42
2.4. Так зачем это всё? Что вы получаете взамен? 44
2.5. Но ведь в толпе спокойнее… Или нет? 45
Вывод 47
Список использованной литературы 49

Глава 3. Работа, игра и творчество. Кто вы - раб или хозяин своего дела? 50
3.1. Самое опасное слово 50
3.2. Игра vs Работа: два отношения к жизни 52
3.3. Люди процесса и люди результата: кто вы? 54
3.4. Творчество не только для художников 56
3.5. Культ трудоголизма: почему мы работаем как проклятые 58
3.6. Что делать? Как превратить работу в игру 60
3.7. Так что же выбрать: работать или творить? 62
Выводы 63
Список использованной литературы 65
Глава 4. Пирамида цельной личности: архитектура 66
Введение 66
4.1. Пирамида Дилтса: краткий путеводитель по уровням мышления 68
4.2. Бизнес-пирамида: от миссии до операции 71
4.3. Пирамида цельной личности: синтез двух миров 73
4.4. Культура: клей, скрепляющий уровни 81
4.5. Практика: как работать с пирамидой цельной личности 83
4.6. Почему это работает 86
Вывод: вы - архитектор 88
Список использованной литературы 89

Глава 5. Мотивация: двигатель вашей личности 91
Введение: мотивация как фундамент личности 91
5.1. Два базовых инстинкта: выживание и продолжение рода 93
5.2. Теории мотивации: как учёные объясняют наши желания 96
5.3. Как не запутаться во всех этих теориях 100
5.4. От инстинктов к мотивам: расширенная карта 102
5.5. Практика: осознаём свои мотивы 107
5.6. ИИ как помощник в самоанализе 110
Список использованной литературы 113
Глава 6. Система ценностей: клей, скрепляющий личность 115
Введение: ценности как внутренний компас 115
6.1. Что такое ценности? 117
Конец ознакомительного фрагмента. 119

Сергей Филин
Практическое руководство по перезагрузке личности. Полный курс (55 промптов и 74 упражнения)

Филин С.А. Руководство по перезагрузке личности. Полный курс (55 промптов и 74 упражнения).

© Филин С.А., Сочи, 2026

Глоссарий

Адаптивные стратегии - стратегии поведения личности (или организации) в изменяющейся среде: разведчик (поиск нового), защитник (стабильность и эффективность), аналитик (сочетание стабильности и инноваций), атомный котёл (постоянная смена проектов). Описаны в главе 18.

Алый океан - метафора существующего рынка, на котором идёт ожесточённая конкурентная борьба за потребителя. Противопоставляется «Голубому океану». Используется в стратегии Голубого океана (глава 18).

Видение - образ себя в будущем (через 3–10 лет), включающий совокупность личностных ресурсов (знаний, навыков, способностей, свойств), необходимых для реализации мечты и миссии. Отвечает на вопрос «Кем/каким я хочу стать?». Уровень пирамиды цельной личности (глава 12).

Внешний локус контроля - склонность человека объяснять причины своих успехов и неудач внешними обстоятельствами (судьбой, другими людьми, средой), а не собственными действиями. Противоположен внутреннему локусу контроля (глава 9).

Внутренний локус контроля - склонность человека видеть причины своих успехов и неудач в собственных действиях, решениях и способностях. Связан с ответственностью и активной жизненной позицией (глава 9).

Голубой океан - метафора свободного от конкуренции рыночного пространства, создаваемого за счёт инноваций и уникального предложения. В личной стратегии - поиск уникального пути и продукта, где нет прямой конкуренции (глава 18).

Декомпозиция - процесс разбиения большой цели на более мелкие, конкретные задачи и этапы для облегчения планирования и выполнения (глава 19).

Долженствование - вид иррационального убеждения, выражающийся в жёстких требованиях к себе, другим или миру («я должен», «ты должен», «мир должен»). Один из четырёх типов иррациональных суждений по А. Эллису (глава 7).

Иррациональные убеждения - ригидные, жёсткие связи и правила, имеющие характер требования и не соответствующие объективной реальности, что приводит к негативным эмоциям и неадаптивному поведению. Описаны в главе 7.

Катастрофизация - вид иррационального убеждения, при котором обычные неудачи или проблемы преувеличиваются до масштаба катастрофы («это ужасно», «кошмар»). Описана в главе 7.

Колесо жизненного баланса - визуальная методика самоанализа, предполагающая оценку удовлетворённости различными сферами жизни по 10-балльной шкале и построение фигуры, показывающей степень сбалансированности жизни (глава 13).

Конформизм - изменение поведения или убеждений под

влиянием группы или социального давления. В книге рассматривается как механизм «бегства от свободы» (глава 1).

Личная стратегия - наиболее общий метод достижения долгосрочных целей (на 3–10 лет), интегрированная система действий и выборов, включающая отказ от одних возможностей ради других (глава 18).

Личные (первичные) цели - цели, связанные с процессами, от которых человек получает удовольствие, и касающиеся развития интеллекта, тела, эмоций, души (миссии) и социального состояния. В отличие от ресурсных целей, они не являются средством, а представляют ценность сами по себе (глава 14).

Макиавеллизм - личностная черта, характеризующаяся склонностью к манипулированию другими людьми, прагматизмом, эмоциональной холодностью и убеждением, что цель оправдывает средства (глава 9).

Матрица Эйзенхауэра - инструмент приоритизации задач, разделяющий их на четыре категории по критериям срочности и важности: делать сейчас, запланировать, делегировать, исключить (глава 20).

Мечта - образ желаемого состояния счастья и связанных с ним ощущений, чувств и состояний в пяти сферах: физической, социальной, эмоциональной, материальной и духовной. Отвечает на вопрос «Как я хочу себя чувствовать?». Уровень пирамиды цельной личности (глава 11).

Миссия - социальное предназначение личности, ответ на

вопросы «Зачем я живу?», «В чём смысл?», «Что я хочу отдать миру?». Первый управляемый уровень пирамиды цельной личности (глава 10).

Ограничивающие убеждения - конкретные проявления иррациональных идей в повседневной жизни, которые останавливают человека перед действием и мешают развитию (глава 7).

Операции - конкретные краткосрочные действия, совершаемые «здесь и сейчас» в рамках тактики и стратегии. Отвечают на вопрос «Что я делаю прямо сейчас?». Верхний уровень пирамиды цельной личности (глава 20).

Оспаривание (диспутирование) - метод когнитивно-поведенческой терапии, заключающийся в проверке иррационального убеждения на соответствие реальности, логичности и полезности (глава 7).

Пирамида Дилтса - иерархическая модель логических уровней (окружение, поведение, способности, убеждения и ценности, идентичность, миссия), используемая для анализа и изменения мышления и поведения (глава 4).

Пирамида цельной личности - авторская модель, синтезирующая пирамиду Дилтса и бизнес-пирамиду планирования. Включает фундамент (законы природы, экологические ценности) и шесть управляемых уровней: миссия, мечта, видение, цели, стратегия, тактика, операции. Скрепляется культурой (глава 4).

Пирамида Франклина - система постановки и декомпо-

зиции целей, предполагающая движение от жизненных ценностей к плану на день через генеральный, долгосрочный и краткосрочный планы (глава 19).

Прагматизм - подход, при котором ценность идеи или действия определяется их практической полезностью и результатом (глава 9).

Принятие риска - готовность человека действовать в условиях неопределённости, воспользоваться шансом при наличии более безопасной альтернативы (глава 9).

Ресурсные (вторичные) цели - цели, направленные на получение ресурсов (материальных, финансовых, информационных, человеческих, временных), необходимых для достижения личных (первичных) целей (глава 14).

Ролевой конфликт - противоречие между требованиями двух или более социальных ролей, либо между требованиями роли и свойствами личности (глава 8).

Роль социальная - модель поведения, ожидаемая от человека в соответствии с его статусом или позицией в группе (глава 8).

Самооценка - ценность, значимость, которой индивид наделяет себя в целом и отдельные стороны своей личности, деятельности, поведения (глава 9).

Самомониторинг - способность человека изменять своё поведение в соответствии с внешними факторами и социальными сигналами (глава 9).

Самоэффективность - вера человека в свою способность

успешно справляться с задачами и достигать результатов в определённой ситуации (глава 9).

Синдром «Щуки» - набор поведенческих паттернов, мешающих адекватно воспринимать реальность (игнорирование изменений, слепое следование прошлому опыту и др.). Упоминается в главе 6.

SMART - мнемоническая аббревиатура для формулировки целей: Specific (конкретная), Measurable (измеримая), Achievable (достижимая), Relevant (значимая), Time-bound (ограниченная по времени) (глава 14).

Стратегия - наиболее общий метод достижения долгосрочных целей, отвечающий на вопрос «Как я достигну целей?». Уровень пирамиды цельной личности (глава 18).

SWOT-анализ - метод стратегического анализа, заключающийся в выявлении внутренних сильных (Strengths) и слабых (Weaknesses) сторон, внешних возможностей (Opportunities) и угроз (Threats) (глава 17).

SWOT-синтез - этап стратегического планирования, на котором попарно сопоставляются внутренние и внешние факторы для выработки конкретных стратегических действий (SO, ST, WO, WT) (глава 17).

Тактика - серия операций, объединённых единым замыслом в рамках стратегии; среднесрочные планы (месяцы - год). Отвечает на вопрос «Что делать в рамках стратегии?» (глава 19).

Треугольник Карпмана - модель ролевого взаимодей-

ствия, включающая три роли: Жертва, Преследователь (Агрессор), Спасатель. Роли могут меняться, участники часто не осознают своей игры (глава 8).

Ценности - внутренние ориентиры личности, определяющие, что для человека по-настоящему важно; отвечают на вопрос «Почему (я так поступаю)?». Находятся на уровне культуры в пирамиде цельной личности (глава 6).

Цель – субъективное, но четкое описание конкретных результатов (ресурсов или состояний), которые человек хочет получить; отвечает на вопрос «Что я хочу получить/достичь?» (глава 14).

PESTEL-анализ - метод анализа макросреды, оценивающий политические, экономические, социальные, технологические, экологические и правовые факторы (глава 15).

PBSC (Personal Balanced Scorecard) - личная система сбалансированных показателей, включающая миссию, видение, ключевые роли, факторы успеха, цели и действия, распределённые по четырём перспективам (глава 14).

Эйфория неофита - состояние восторженной сверхпреданности новой группе или идее, сопровождающееся агрессивной защитой новой «веры» и страхом изгнания (глава 1).

Список аббревиатур

• BSC - Balanced Scorecard (сбалансированная система показателей)

• DBA - Doctor of Business Administration (доктор делового администрирования)

• EdTech - Educational Technology (образовательные технологии)

• HR - Human Resources (человеческие ресурсы; управление персоналом)

• KPI - Key Performance Indicators (ключевые показатели эффективности)

• MBA - Master of Business Administration (магистр делового администрирования)

• PBSC - Personal Balanced Scorecard (личная система сбалансированных показателей)

• PESTEL - Political, Economic, Social, Technological, Environmental, Legal (политические, экономические, социальные, технологические, экологические, правовые факторы)

• PMP (в тексте - PMP) - Project Management Professional (профессиональный менеджер проектов)

• ROI - Return on Investment (возврат инвестиций; рентабельность инвестиций)

• SMART - Specific, Measurable, Achievable, Relevant,

Time-bound (критерии постановки целей)

• SWOT - Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats (внутренние сильные, слабые стороны, внешние возможности и угрозы)

• vs (versus) - «против», «в противоположность» или «в сравнении с».

• ИИ - искусственный интеллект

• НЛП - нейролингвистическое программирование

• КПСС - Коммунистическая партия Советского Союза (в контексте морального кодекса)

• ЛФК - лечебная физическая культура (в резюме автора)

• ТОО - товарищество с ограниченной ответственностью

• ИП - индивидуальный предприниматель

• ВУЗ - высшее учебное заведение

• СССР - Союз Советских Социалистических Республик

Введение

Мне повезло. Лет в четырнадцать я принял решение о том, как буду жить. Мой отец был крупным руководителем. Он работал (читай «пахал») сутками, без серьёзного отдыха и без особых друзей. Я насмотрелся на это и решил: «Нет, я не стану руководителем в жизни. Я постараюсь сделать её разнообразнее.» И начинал я с книг Владимира Леви «Искусство быть собой» и «Искусство быть другим». Рекомендую прочитать: они вполне актуальны. Это книги по аутогенной тренировке, но они показали мне, что можно меняться.

Позже у меня была возможность побыть руководителем. Окружающие тогда говорили мне: «Ну, вперёд! Фас! Такая будет карьера!». Но я всякий раз убеждался, что моё юношеское решение было для меня верным. Я вовремя выбрал СВОЮ жизнь. Я выбрал путь независимого специалиста. Конечно, встать на этот путь получилось не сразу. Но получилось же!

Однако у каждого СВОЙ путь. Кто-то выберет путь владельца бизнеса. Кто-то решит стать независимым специалистом. Кто-то другой предпочтёт быть наёмным работником. Иной станет человеком искусства. Важно, чтобы это был СВОЙ, личный выбор, который подходил конкретной личности и сделал её счастливой. И такой выбор можно сделать в любом возрасте, на любом жизненном этапе. Надо только

захотеть и найти время, чтобы разобраться в себе.

Один мой знакомый - бывший горный инженер, затем предприниматель, директор и совладелец бизнеса - после выхода на пенсию стал человеком искусства. Не знаю, как он чувствовал себя в предыдущих ролях, но, похоже, сейчас он счастлив. Играет в спектаклях, поёт.

Дьявол - удобное слово для тех, кто не хочет брать ответственность за «тьму» в собственном уме.

Посмотрите на себя. Когда вы были ребёнком, вам обещали, что взрослая жизнь - это свобода. Вы думали, что будете сами решать, когда вставать, с кем целоваться и куда поехать в отпуск. А теперь почувствуйте разницу. Вместо свободы вы, возможно, получили набор «типовых проектов удачной судьбы» (И. Васерман), которые висят перед вами, как костюмы в масс-маркете: «купить квартиру в ипотеку», «стать топ-менеджером», «заработать на премиум-авто». И всё это - ради счастья, которое почему-то вечно откладывается на «потом».

Не плыви по течению. Не плыви против течения. Плыви по своим делам!

Мы привыкли думать, что наши решения - НАШИ. Но социальная психология не скрывает: человек по своей природе бескультурен и беспринципен в том смысле, что у него нет врождённой программы поведения. Эту программу пишут нам за нас. И эта книга сначала о самом опасном вирусе - вирусе социально одобряемого мышления и поведения, ко-

торый крадёт вашу жизнь, а потом - руководство о том, как от него избавиться.

В книге будет много отсылок к ИИ. Многие, пытаясь разобраться с собой, тратят кучу времени, усилий и денег на психологов и коучей. Может ли ИИ их заменить? Я уверен, что не полностью, но может. Если вы вдумчиво и последовательно позанимаетесь с его помощью, то с большой вероятностью получите нужный результат. Ну или значительно приблизитесь к нему. А если потом вам покажется, что психолог или коуч вам всё ещё необходим и у вас на хорошего специалиста достаточно денег, ничто не мешает вам к ним обратиться. Но при этом вы придёте к ним уже с проработанным запросом, подготовленными. Это серьёзная экономия всё тех же денег, усилий и времени.

Не надо бояться, что жизнь кончится. Надо бояться, что она не начнется. Александр Кравцов

Я предлагаю вам свидание с собой. Свидание, на котором вы ответите на вопрос о том, стоит ли дальше жить с этим человеком, с этой (такой) личностью или надо что-то делать. Это будет долгое свидание!

То, что я предлагаю, вряд ли подойдёт всем подряд. Это для тех, кто задумывается о себе, о своей личности, о своем будущем. Книга требует глубокой и последовательной проработки, а не быстрого ознакомления.

Для быстрой, но, увы, можно сказать, поверхностной проработки я создал экспресс-версию этой книги. Она так и

называется: «Руководство по перезагрузке личности. Экспресс-версия». Если у вас есть сомнения или мало времени, то скачайте эту версию. Поработайте с ней. Если понравится, вернётесь к полной.

Ваша новая жизнь начинается сейчас. Ваше - только будущее. Прошлое прошло, и его не изменить.

Как работать с этой книгой

Эта книга - результат множества проведённых мною тренингов. Они проводились под названиями «Хозяин» (самому себе), «Жизнь как успешный проект» и др. Книга содержит большое количество упражнений. Их все не выполнить за один день. Но вашу личность строили родители, бабушки-дедушки, детский сад, школа, улица, друзья, враги, вуз, многие другие. И делалось это годами, если не десятилетиями. Если серьёзно заниматься перестройкой СВОЕЙ личности, то на это тоже нужно время и усилия. Не годы и десятилетия, но недели, а может, месяцы. Быстренько не получится. Но вы точно стоите таких затрат времени и усилий. Не спешите, разберитесь в себе. Сходите на свидание с самим собой.

Количество и глубина упражнений в книге могут показаться избыточными - так и не надо, может быть, их все делать. Да и, если что, можно будет вернуться назад по тексту. В книге есть промпты, которые предполагают глубокую работу над собой с помощью искусственного интеллекта (ИИ). Но если вам что-то покажется излишним, то можно попро-

сить ИИ сократить промпты или работу над упражнениями по той или иной теме, в том числе даже указав ориентировочное время на проработку. Тут вы автор собственной программы личностного развития. Впрочем, проверяя корректность, я сам сделал все упражнения и проработал все промпты с ИИ. Уложился в неделю, занимаясь по полдня каждый день.

Обращаю внимание, в тексте я буду употреблять слово «чат» со строчной или заглавной или заглавной буквы. Если «Чат» написано с заглавной буквы, то речь идет о том Чате, в котором вы работаете. Если слово со стройной буквы – «чат», то речь идет о любом другом чате.

Для работы с ИИ лучше создать отдельный Чат и все упражнения выполнять в нём, а те, что невозможно выполнить в Чате, - в отдельных документах Word, загружая их в этот же Чат и называя файл, например так: «Глава…, Упражнение…». Если вы будете это делать, у ИИ будет накапливаться информация о вас, и ему будет легче вам помогать в дальнейшем. В этот же Чат стоит загружать все промпты из книги и работать с ними в нём.

Загрузите в Чат максимальный объём информации о себе. Это может быть подробное резюме, автобиография, файл со ссылками на ваши страницы в социальных сетях, медицинские документы и другое - всё, что сочтёте нужным и важным. ИИ стоит изначально знать, кому он будет помогать. В отдельном промпте сообщите ИИ, что вы загрузили. Ука-

жите названия файлов. Загрузите также эту книгу. Дальше, чтобы не писать лишнего в Чат, можно будет ссылаться на конкретные её главы.

При работе с ИИ вы можете быть честными с собой. Других «зрителей» нет.

Во время выполнения некоторых упражнений вам будет предложено поразмышлять о своём будущем на пять-десять лет вперёд. Я предлагаю сразу установить конкретную дату, которая будет вам комфортна. Можно поставить и пятнадцать, и двадцать лет. Решать вам.

Если вы настроены решительно и намерены исследовать, а может быть, и перезапустить свою личность, - эта книга для вас. Не торопитесь, ваша Личность достойна вдумчивого подхода.

Для работы, на мой взгляд, можно использовать любой ИИ. Я пользовался DeepSeek. Обязательно включал опции «Глубокое мышление» и «Умный поиск».

Повторюсь, совершенно не обязательно загружать в ИИ все промпты или делать все предложенные в книге или ИИ упражнения. Решайте сами, что вам больше подходит. Ну и прежде, чем загружать предлагаемые в книге промпты, внимательно прочитывайте их. Возможно, там надо будет что-то заполнить или подредактировать. Не бойтесь это делать. ИИ нормально реагирует на такую коррекцию.

Начнём? Открывайте новый Чат и загружайте первый промпт.

Промпт 1. *Я начинаю работать над перезагрузкой своей личности. В этом Чате я буду работать по книге «Практическое руководство по перезагрузке личности. Полный курс». Книга загружена в этот Чат. Я также загрузил в Чат своё резюме в файле [название файла] (укажите другие загруженные файлы). Это информация, которой ты будешь пользоваться во время нашей совместной работы. Пока делать ничего не надо. Далее я буду загружать в этот Чат промпты, и мы с тобой будем их отрабатывать.*

У вас уже не хватает времени, чтобы решить те проблемы, которые отнимают у вас всё время?

Повторюсь. Если же у вас плохо со временем и вы не можете решить, стоит ли заниматься собой по этой книге или вообще, найдите книгу «Практическое руководство по перезагрузке личности. Экспресс-версия». Работа с ней займёт сильно меньше времени, но вы начнёте заниматься собой. И если вам всё подойдёт, то вы всегда сможете вернуться к этой книге - в Полный курс.

В конце книги, в Приложении, приведён шаблон контракта с собой на собственное личностное развитие. Я бы рекомендовал прямо сейчас открыть его и заполнить. А затем распечатать, подписать и разместить на видном месте так, чтобы вы видели его каждый день. Впрочем, вы можете подписать этот или похожий контракт в любое время. Но это стоит сделать в принципе.

Глава 1. Толпа как наркотик: почему люди боятся выделяться

1.1. Толпа как наркотик: почему люди боятся выделяться

В детстве нас пугали тем, что мы можем стать изгоями. В школе на конкретных примерах учили, что непохожих подвергают остракизму. Эта установка прочно укореняется: безопасность - в стаде, успех - в подражании. Мы боимся одиночества так сильно, что готовы отдать толпе самое ценное - свою свободу быть собой.

Немецкий философ и психоаналитик Эрих Фромм в знаменитой работе «Бегство от свободы» описал этот механизм [1]. Фромм считает, что конформизм - это результат проигрыша, самый распространённый механизм бегства от свободы. Прибегая к нему, человек отказывается от своей индивидуальности, чтобы чувствовать социальную солидарность и не быть в одиночестве. Но цена этого - потеря себя.

Это договор с дьяволом. За право «быть своим» толпа требует:

- Фиксированное поведение. Ты должен смеяться, когда смеются другие. Злиться, когда злится начальник. Хотеть то,

что хотят «успешные люди» из интернета…

- Отказ от личного своеобразия. В психологии это называется групповым подавлением индивидуальности. «Чем отчетливее личность, тем одиноче человек», - справедливо замечает И. Губерман.

Но вот парадокс: когда вы сливаетесь с толпой, вы перестаёте быть нужными этому миру. Зачем миру ещё одна копия? Ему нужны те, кто «в бурю не строит укрытие, а поднимает паруса». Те, кто делает «не так, как принято», когда привычные способы перестают работать. И побеждают! А если вы шагаете в строю, поздравляю, вы купили билет в один конец - в скучную жизнь.

С точки зрения толпы идеал - это ходить строем (на работу) в униформе (мода), петь хором (высказывать стандартные идеи). Попробуйте вести себя иначе и поймёте, как реагирует толпа.

Человек - сам кузнец своих трудностей.

1.2. Стадный инстинкт, или Эйфория неофита

Особенно опасен вирус социально одобряемого мышления и поведения в моменты старта. Когда вы попадаете в новую «крутую» среду - будь то престижная работа, бизнес-клуб или стартап, - ваш мозг захлёстывает эйфория неофита.

В этот момент вы готовы:

- Восторгаться любыми групповыми ценностями, даже если они глупы.

- Демонстрировать сверхпреданность (даже в ущерб своим интересам).

- Агрессивно защищать новую «веру» и ненавидеть тех, кто не верует.

Почему это происходит? Это не любовь к группе. Это страх. Страх изгнания, страх остракизма. И самое парадоксальное - страх, что окружающие вдруг окажутся правы. Вы принимаете чужие установки только потому, что боитесь, что ваши собственные мысли и действия - ошибка. Вот и появилось групповое мышление.

Замечательный человек - человек, которого замечают. А замечают тех, кто заметен, - не таких, как все.

1.3. Иллюзорная цель: куда вы бежите?

А теперь самое главное - о деньгах и целях. В «деловом мире» принято бежать в беличьем колесе. Сначала цель - купить жильё. Потом - машину. Потом - дачу. Потом - яхту! Но когда вы приближаетесь к воображаемому счастью, оно отодвигается, как мираж в пустыне. Срабатывает закон возрастания потребностей.

Почему это происходит? Потому что произошёл сдвиг мотива на цель [1]. Посмотрите:

- Труд - это средство, чтобы зарабатывать деньги.
- Деньги - это средство, чтобы получать удовольствия.

Но наслаждаться жизнью - это процесс. То есть мы получаем удовольствие от процессов (отдых, познание, секс…), а не от результатов.

Но в какой-то момент люди начинают делать деньги… чтобы делать ещё больше денег. Наслаждение жизнью теряется из виду. Вы становитесь «хлопотунами» (Владимир Орлов) - существами, хлопочущими о будущем и живущими в постоянном самоотречении.

«Собственно говоря, лишь очень немногие живут… Большинство готовятся жить позднее». Д. Свифт.

Вы отказываете себе в счастье «здесь и сейчас» ради при-

зрачного рая лет в шестьдесят пять. И что в итоге? Кладбища полны богатых людей. Они пришли к финишу с мешком денег, но многие (не все) - так и не прожив жизнь. Нет, я не критикую богатство. Я вполне «ЗА»! Только не ценой своей жизни!

«Жизнь коротка. Потерпи немножко!» Кнышев А. Г.

Случай из практики. Однажды я консультировал достаточно богатого человека. Он заказал управленческий консалтинг. Спрашиваю, зачем он меня пригласил. Отвечает, что хочет зарабатывать больше денег. Отлично! Спрашиваю: «Ну вот заработаете, что с ними делать будете?» Отвечает: «Я их вложу!» Фантастика! Спрашиваю: «Зачем?» Отвечает: «Заработаю ещё больше денег!» Опять спрашиваю: «Зачем?» Отвечает: «Чтобы заработать ещё больше». И так по кругу несколько раз. Настаиваю на вопросе: «Зачем?» Клиент начинает злиться. И на эмоциях говорит: «Зачем, зачем. Хочу, чтобы у моих сыновей всё было!» У него два сына - близнецы-дошкольники. Реагирую: «Ну, у ваших сыновей уже всё есть!» Заводится ещё больше и на эмоциях выдаёт: «На самом деле хочу больше времени проводить с сыновьями!» Вот с этого места я и начал консультацию. Но она была уже не о бизнесе.

«Там Кощей над златом чахнет». Пушкин А. С.

Это не значит, что не надо ставить финансовые цели или стремиться к серьёзному доходу. Это значит, что ко всему стоит подходить взвешенно. И если не получается заработать

больших денег, то, может, и не надо. И не надо делать себя несчастным, по-чёрному завидуя тем, у кого получается. Ну а если у вас получается - ветер в спину, барабан на шею! Главное в погоне за деньгами - не растерять свою жизнь.

Там, где начинаются грандиозные цели, требующие максимальной концентрации усилий, там может закончиться счастье. У вас есть цели? Может, их отменить? Кто бы знал ответ. И да, мы разные. Только нас часто пытаются сделать одинаковыми.

1.4. Синдром альтруизма: спрятаться за других

Интересный факт: человек, который слился с толпой, не любит себя. Но так как общество диктует нам «любить ближнего», такой человек начинает делать странные вещи - он пытается любить всех сразу. Именно пытается - пытает себя!

Возлюби ближнего, как самого себя!

Невозможно полюбить ближнего, не полюбив себя. Если вы не умеете любить себя, ваша любовь к абстрактному «ближнему» - это просто костыль, чтобы не видеть собственного одиночества. И ВСЕХ любить невозможно. А если человек демонстрирует такую любовь, то это, наверное, лицемерие.

Эти люди боятся не оправдать чужие надежды. Они корректны, вежливы, улыбчивы, толерантны. Но внутри - пустота? Они не умеют быть с собой, поэтому стараются слиться с толпой в беспрерывном общении.

"Высший долг - это долг перед самим собой." Оскар Уайльд

1.5. Путь личности: быть торчащим гвоздём

Японцы говорят: «Торчащий гвоздь забивают». Общество ненавидит исключения, потому что исключение - это приговор системе. Если один живёт свободно и счастливо, значит,

остальные зря страдают. Поэтому толпа либо забивает таких, либо пытается принудить их стать «добрыми и мудрыми».

Каждый имеет столько суверенитета, сколько успел захватить. Отдать его можно всегда, а вот отвоевать новый - крайне сложно.

Но успех - это не про «не выделяться». Успех - это про свободу быть нефиксированным в поведении, но абсолютно фиксированным в целях. И УСПЕТЬ эти цели достичь.

Личность - это не обязательно лидер, который ведёт толпу. Лидер, в общем-то, зависит от толпы. То есть он сам часть толпы. Личность - это тот, кто сам решает, быть лидером или не быть, и когда быть, когда не быть; кто в силу своих убеждений может пойти в одиночку туда, куда строй не пойдёт никогда. Да, это страшно. Да, иногда будут ошибки.

Упражнение 1. Кто там в зазеркалье?

Возьмите зеркало. Посмотрите в глаза своему отражению. У вас три минуты.

Задумайтесь, кто эта ЛИЧНОСТЬ в зеркале? Запишите.

Если вы не находите времени для решения какой-либо задачи, то это означает одно: вы не осмысливаете эту задачу как приоритетную.

Если вы не находите времени на то, чтобы заняться своей личностью, то это значит, что она для вас не сильно-то и важна.

Для работы с приведёнными ниже промптами откройте уже подготовленный Чат в ИИ. В этом Чате вы будете зани-

маться собой всё время работы с этой книгой. Ну а затем начинайте последовательно загружать ИИ, предлагаемые в книге промпты и выполнять предлагаемые упражнения.

Промпт 2. *Ты эксперт-психолог, специалист по личностному развитию. В приложенных файлах ты получил информацию обо мне. Я начинаю работать над собой, над своей личностью. Я пользуюсь книгой «Практическое руководство по перезагрузке личности. Полный курс». Книга загружена в Чат. Проведи со мной диагностическое интервью. Помоги мне определиться с ответом на вопрос: «Кто я сейчас?». Ответом может быть существительное или прилагательное с существительным. Это может быть метафора - название животного или предмета, или название специальности/рода деятельности. После определения спроси меня несколько раз, устраивает ли меня такое название. Если что-то не устраивает, то спроси, в какой части. Не переходи к следующим Главам, не запускай интервью или упражнения самостоятельно, без моих промптов. По мере продвижения по книге ненавязчиво мотивируй меня к продолжению работы.*

Промпт 3. *Ты эксперт-психолог, специалист по личностному развитию. Проведи диагностическое интервью. Уточни, что не устраивает меня в моей личности, в моих мыслях, действиях, отношениях, в моих результатах и т. п. Вопросы задавай по одному. Переходи к следующему вопросу после моего ответа на предыдущий. После ответов на во-*

просы и в их контексте мотивируй меня продолжить работу с книгой с указанием, в каких её Главах я, возможно, найду инструменты по развитию/перезагрузке себя, своей личности. Предлагай работать последовательно от Главы 1 к Главе 20, а не скакать по книге. Нужно сформировать целостную личность. Это обеспечивается последовательным движением от главы к главе. Переходи к работе со следующей главой только после загрузки промпта из этой следующей главы. По мере продвижения по книге ненавязчиво мотивируй меня продолжать работу.

Вывод

Не ищите толпу. Если что, она сама вас найдёт. Не ждите, что кто-то скажет вам, как надо жить. Живите своим умом. Перестаньте обменивать свою уникальность на иллюзию безопасности. Как сказал Дэвид Майерс: «Психиатры признают нормой неоправданный оптимизм» [2]. А реализм часто признают депрессией и пытаются его лечить. Но вам нужна не «норма». Вам нужна реальность. И если для того, чтобы жить свою жизнь, а не навязанную «обществом», вам придётся часто, но не всегда пребывать в одиночестве, значит, так тому и быть. Одиночество предоставляет возможность подумать.

Норма, это то, что придумали посредственности для оправдания своего существования.

В следующей главе мы разберём, что такое личность и как стать ЛИЧНОСТЬЮ. Как научиться говорить «нет» миру и «да» себе. Но первое, что вы должны сделать сегодня, - честно ответить себе, вы уже профукали часть жизни ради других, совершенно чужих людей?

Если два человека думают одинаково, то один из них не думает.

Список использованной литературы

1. Фромм, Э. Бегство от свободы / Эрих Фромм; пер. с англ. А. В. Александровой. - Москва: АСТ, 2024. - 288 с. - (Эксклюзивная классика)

2. Майерс, Д. Социальная психология: учебник / Д. Майерс; пер. с англ. З. Замчук. - 7-е изд. - Санкт-Петербург: Питер, 2017. - 793 с.: ил., табл. - (Мастера психологии)

Глава 2. Что такое личность? Кто такой Хозяин?

Введение: что такое «Я»?

Давайте попробуем понять, что же такое «Я»? Это: Ум, Тело, Эмоции, Душа? А кто хозяин всему этому?

Нами иногда командует Ум. Для решения некой задачи он может подавить Тело, например чувство боли [1]. Он может подавить Эмоции, например Гнев. Он может подавить Душу, вернув нас в рациональное, циничное, прагматичное состояние. Точно так же Тело, Эмоции (Чувства), Душа могут перехватывать управление нами в разных обстоятельствах. Но где Хозяин всему этому? Кто это? Кто им говорит: «Теперь твоя очередь управлять!»? Представляется, что это ваша Личность!

2.1. Что такое личность?

Социальная психология определяет личность как социальное по своей природе, относительно устойчивое и прижизненно возникающее психологическое образование. Личность - это социальная сущность человека. Это конкретный человек, который является носителем сознания, способный к познанию, переживаниям, преобразованию окружающего мира и строящий определённые отношения с этим миром и с миром других личностей [2].

Если проще, личность не даётся при рождении. Вы не рождаетесь личностью - вы ею становитесь. И становитесь вы ею в процессе взаимодействия с другими людьми и окружающей средой. Если становитесь! В процессе взаимодействия личность можно не приобрести или потерять.

Именно личность способна управлять этими четырьмя составляющими: Умом, Телом, Эмоциями, Душой.

Но есть одна важная деталь, личность определяется ОТЛИЧИЯМИ! Не в смысле «я не такой, как все», а в смысле «у меня есть мои ценности, моя миссия, мой способ мыслить…». Без этих отличий вы не личность - вы функция. Винтик. Элемент системы.

ЛИЧНОСТЬ определяется ОТЛИЧИЯМИ.

Давайте попробуем глубже осознать свою личность.

Возьмите зеркало и посмотрите в него. Там человек? Кто

он? (Уже отвечали раньше, но, может, теперь что-то изменилось?) Кем он хочет быть, стать?

Личный код:

Что?	Вопрос к себе
Продукт	Что уникальное вы создаёте? Что вы несёте в мир?
Позиционирование	Кто вы по своей сути? Одним-двумя словами.
Стиль	Какой вы? Опишите себя в четырёх прилагательных.
Миссия	В чём смысл вашего существования?
Будущее	Кем вы станете? Стремления.
Ценности	Что для вас свято?

Попробуйте ответить на вопросы из таблицы прямо сейчас. Не спешите, подумайте. Если вы не можете - значит, вы ещё не знаете, кто вы. А если не знаете, кто вы, - кто тогда принимает решения в вашей жизни?

Все эти ответы - в первом приближении. Это пока черновик. То, что вы осознаете далее - в процессе выполнения упражнений и ответов на вопросы ИИ, - будет накапливаться, уточняться, изменяться. Процесс этот не быстрый. Но ВЫ стоите этих усилий.

Промпт 4. *Ты психолог, эксперт по развитию личности. Помоги мне определиться с личным кодом. Я работаю с кни-*

гой «Практическое руководство по перезагрузке личности. Полный курс». В разделе «2.1. Что такое личность?» этой книги есть таблица с пунктами личного кода. Проведи со мной диагностическое интервью. Помоги мне ответить на вопросы этой таблицы. Ответы должны получиться краткими, односложными.

2.2. Лидер vs Хозяин: в чём разница?

Здесь многие путаются. Многим с детства внушают: «Будь лидером! Веди за собой!». Но лидерство - это не про личность. Это про роль.

Лидер - это продавец надежды, будущего счастья массам. В основе лидерства лежит страсть и маниакальная уверенность в своей правоте. Лидер управляет толпой через её воображение. Но вот вопрос, является ли лидер хозяином самому себе в полной мере? Часто - нет. Лидер жертвует собой, своей свободой ради толпы, которую ведёт за собой или гонит впереди себя. Он зависим от толпы так же, как она зависима от него. Он не свободен, он привязан к своей роли.

Хозяин - это другое. Хозяин - это тот, кто отвечает за себя и своё ближайшее окружение - семью, может быть, друзей. Он не обязан вести за собой. Он не обязан быть на виду. Его главная задача - быть автором собственной жизни. Личность - это человек, который рассматривает себя как источник и причину своего поведения и развития, считает себя хозяином собственной жизни [3].

Разница критическая. Лидер отвечает за других и зависит от их признания. Хозяин отвечает за себя и не зависит от чужого одобрения или неодобрения. Хозяин может быть ли-

дером, если захочет. Только это будет уже несколько иной лидер. А может не быть. И это нормально. Главное - что решение принимает он сам, а не толпа.

2.3. А может, лучше в толпе? Честный разговор о рисках

Давайте без иллюзий. Быть личностью - страшно! И тот, кто говорит иначе, либо врёт, либо никогда не пробовал.

Риск первый. Одиночество

«Чем отчетливее личность, тем одиноче человек» (Игорь Губерман). Это не философская метафора - это реальность. Когда у вас есть свои ценности, вы неизбежно расходитесь с теми, кто живёт по-другому. Вы теряете «своих» в старом кругу. Вы чувствуете себя чужим на корпоративах, где все обсуждают «ипотеку» и «новые айфоны». Одиночество, отчаяние, страх могут проявиться у человека, который выбирает собственный путь.

Скромность украшает только в том случае, когда больше нечем украситься.

Риск второй. Социальное давление

Я уже говорил: «Торчащий гвоздь забивают». Общество не любит исключений. Вас будут пытаться вернуть в строй через критику, насмешки, непонимание, давление и остракизм. Конформизм - это не просто социальное явление, это способ избежать тревог и страхов. Эрих Фромм в своей знаменитой работе «Бегство от свободы» показал для многих людей свобода - это источник тревоги, которая приводит к

чувству одиночества [3]. И именно этот страх толкает людей к конформизму. Быть как все - безопасно. Быть собой - рискованно.

Смелость быть несовершенным.

Риск третий. Потеря защищённости

В толпе вы защищены. Толпа сильнее индивида по всем параметрам. У вас есть группа, которая прикроет, поддержит, подтвердит вашу правоту. Когда вы отделяетесь - вы теряете эту защиту. Вы остаётесь один на один с миром, который не обязан вас понимать.

«…с каждым днём он всё более похож на свой будущий труп». Ж.-П. Сартр.

2.4. Так зачем это всё? Что вы получаете взамен?

Хороший вопрос. Если так рискованно, зачем вообще становиться личностью? Зачем отделяться от толпы?

Первое. Вы живёте СВОЮ жизнь.

Звучит банально, но это самое ценное, что у вас есть. Не навязанную, не усреднённую. А свою. Со своими решениями, своими ошибками, своими победами.

Второе. Вы перестаёте быть функцией.

В толпе вы - функция. Вы нужны, пока выполняете роль. Как только перестанете - вас заменяют. Личность же ценна сама по себе. У вас есть продукт - то уникальное, что вы создаёте. У вас есть миссия - смысл вашего существования. Вы не расходный материал.

Третье. Вы обретаете подлинную свободу.

Свободен тот, кто живёт по собственному сценарию - плывёт по своим делам. Это не про анархию. Это про осознанный выбор. Про то, что вы сами решаете, куда плыть, с кем и зачем.

Стремись за пределы возможного!

2.5. Но ведь в толпе спокойнее… Или нет?

Давайте честно. Жизнь в толпе действительно спокойнее и безопаснее. Если вы делаете всё как положено, вы не рискуете. Вас не критикуют (по крайней мере, за то, что вы «не такой»). У вас есть готовая программа действий: школа → вуз → работа → ипотека → пенсия → ∞. Всё предсказуемо. Всё «как у других». Всё «как у людей». И знаете что? Это нормально. Не все должны быть личностями в том смысле, о котором мы говорим. Кому-то комфортно в типовом сценарии. И это не плохо. Это выбор.

Но есть одно «но». Это должен быть осознанный выбор. ОСОЗНАННЫЙ! Ваш! А не автоматическое следование социальной программе, потому что «так принято». Если вы выбираете спокойную жизнь в толпе - выбирайте её осознанно. Со знанием того, что вы теряете и что получаете. Со знанием того, что вы могли бы иначе, но решили так.

Проблема не в том, чтобы быть в толпе. Проблема в том, чтобы не знать, что вы в толпе. Чтобы думать, что вы свободны, а на самом деле плыть по течению, которое кто-то настроил за вас.

Упражнение 2. «Зачем?»

Вот упражнение, которое мы делаем с клиентами, чтобы

отделить свои цели от навязанных.

Возьмите две-три ваши личные цели. Любые. Например: «Хочу купить квартиру», «Хочу стать начальником отдела», «Хочу поехать в путешествие».

А теперь спросите себя: «Зачем?» И ответьте. А потом снова спросите: «Зачем?», - уже к этому ответу. И так последовательно четыре-пять раз.

Пример. Цель: «Хочу купить квартиру». Зачем? «Чтобы иметь своё жильё». Зачем? «Чтобы чувствовать себя независимым». Зачем? «Чтобы не зависеть от арендодателей и родителей». Зачем? «Чтобы… (а вот тут начинается правда)».

На четвёртом-пятом последовательном «Зачем?» обычно вскрывается настоящая мотивация. Или её отсутствие. И многие обнаруживают, что их «цели» на самом деле чужие. Что они хотят квартиру, например, потому что так принято, а не потому, что им это реально нужно, так как у родителей есть достаточно жилой площади на всех, в том числе и на внуков.

Промпт 5. *Ты - опытный психолог и коуч по личностному развитию. Твоя специализация - помощь людям в осознании истинных мотивов, отделении своих целей от навязанных и выявлении подлинных желаний. Ты работаешь бережно, без осуждения, не навязываешь своих интерпретаций. Твоя задача - помочь мне выполнить упражнение «Зачем?» из раздела 2.5 главы 2 книги «Практическое руководство по перезагрузке личности. Полный курс».*

Вывод

Быть личностью - это не про статус, не про должность и не про то, чтобы быть «лучше» других. Это про то, чтобы быть Хозяином своей жизни. Про то, чтобы управлять своими Умом, Телом, Эмоциями и Душой, а не позволять им или кому-то другому управлять собой.

Мы разобрались, что личность не даётся при рождении - вы становитесь ею в процессе взаимодействия с миром. Мы увидели, что личность определяется отличиями: Вашими ценностями, вашей миссией, вашим способом мыслить. Без этих отличий вы - функция, винтик, элемент системы.

Мы честно поговорили о рисках. Быть личностью страшно. Вы можете столкнуться с одиночеством, социальным давлением, потерей защищённости. Толпа не любит торчащих гвоздей. Конформизм даёт иллюзию безопасности. Но цена этой безопасности - потеря себя.

И мы увидели, что вы получаете взамен. Вы живёте СВОЮ жизнь, а не навязанную. Вы перестаёте быть функцией и становитесь ценным сами по себе. Вы обретаете подлинную свободу - не плыть по течению и не против течения, а плыть по своим делам.

Да, в толпе спокойнее. И если вы выбираете эту спокойную жизнь - выбирайте её осознанно. Со знанием того, что вы теряете и что получаете. Со знанием, что вы могли бы

иначе, но решили так. Проблема не в том, чтобы быть в толпе. Проблема в том, чтобы не знать, что вы в толпе. Чтобы думать, что вы свободны, а на самом деле плыть по течению, которое кто-то настроил за вас.

Выполните упражнение «Зачем?» для своих целей. Отделите свои цели от навязанных. И, возможно, вы обнаружите, что многие из них - чужие. Это нормально. Это первый шаг к тому, чтобы начать жить по своему сценарию.

В следующей главе мы разберём, что такое работа, игра и творчество. Как перестать быть рабом своего дела и стать его хозяином. Как найти ту деятельность, которая для вас является и игрой, и источником дохода. Но прежде - ещё раз задайте себе вопрос: «Я уже Хозяин своей жизни? Или ещё позволяю кому-то управлять ею?»

Список использованной литературы

1. Козлов Н. Философские сказки. - М.: Эксмо, 2012. - 480 с.

2. Орлов, А. Б. Личность и сущность: внешнее и внутреннее Я человека / А. Б. Орлов // Вопросы психологии. - 1995. - № 2. - С. 5–19. - URL: http://www.voppsy.ru/journals_all/issues/1995/952/952005.htm (дата обращения: 01.10.2026)

3. Фромм, Э. Бегство от свободы / Эрих Фромм; пер. с англ. А. В. Александровой. - Москва: АСТ, 2024. - 288 с. - (Эксклюзивная классика)

4. Бурбо, Л. Пять травм, которые мешают быть самим собой / Лиз Бурбо ; пер. с фр. В. Трилиса. - Москва: София, 2020. - 221, [1] с. - (Слушай свое тело)

5. Недосека, Т. Архитектор судьбы: строим будущее сегодня / Татьяна Недосека // b17.ru: сайт психологов. - 2026. - 20 февр. - URL: https://www.b17.ru/article/838325/ (дата обращения: 01.10.2026)

Глава 3. Работа, игра и творчество. Кто вы - раб или хозяин своего дела?

3.1. Самое опасное слово

В предыдущих Главах мы разобрались, как толпа крадёт вашу личность и почему быть Хозяином себе - единственный способ жить СВОЮ жизнь. Но есть одна сфера, где даже самые сильные духом люди незаметно для себя превращаются в рабов. Эта сфера - работа.

Вы когда-нибудь задумывались, откуда взялось это слово? В русском языке «работа» - производное от слова «раб». Общеславянское orbota образовано от orb, а от него - и «работа», и «раб». Первоначально это означало «тяжёлый, подневольный труд, рабство» [1, 2, 3]. На разных этапах своей истории производные этого слова обозначали «барщину», «подёнщину», «трудовую повинность».

Ирония в том, что большинство из нас, называя себя свободными людьми, каждый день занимаются именно тем, что изначально означало «рабский труд». Мы работаем, потому что надо. Потому что иначе не выжить. Потому что так принято. И мы даже не замечаем, как превращаемся в тех самых

рабов, от чьего имени произошло название нашей деятельности.

3.2. Игра vs Работа: два отношения к жизни

Психологи давно заметили фундаментальное различие между игрой и работой. И дело скорее не в том, чем вы занимаетесь, а в том, как вы к этому относитесь.

Игра определяется словом «хочу». Она направлена на поиск удовольствия, риска, опасности и интереса. В игре ценность заключена в самом процессе - не в результате, а в том, что вы делаете прямо сейчас. Игра - это то, что вы выбираете сами, чем управляете сами, что делаете ради внутреннего удовольствия. Правда результат тоже важен.

Работа определяется словом «надо». Она направлена на избегание страха и боли. Работа - это то, что вы должны делать, а не то, что хотите. Её ценность - не в процессе, а в результате: в зарплате, статусе, одобрении начальства.

Не можешь изменить отношение жизни к себе - измени своё отношение к жизни.

Вот как это формулирует классик педагогики Джон Дьюи: «Психологически работа - это просто деятельность, которая сознательно включает учёт последствий как часть самой себя; она становится принудительным трудом, когда последствия находятся вне деятельности, как цель, для которой деятельность является лишь средством» [4]. Иными словами,

если вы работаете только ради денег, а не из-за самого процесса - вы в рабстве.

Дьюи также писал, что «быть игривым и серьёзным одновременно возможно, и это определяет идеальное психическое состояние» [4]. Работа, пронизанная игровым отношением, становится искусством. Вопрос в том, а нашли ли вы ту деятельность, которая для вас является и игрой, и источником денег? Нет? Как сказал главный герой фильма «Бриллиантовая рука» Семён Семёнович (Никулин): «Будем искать!» О том, как найти подходящую вашей личности «работу», читайте в моей книге «Работа в удовольствие».

3.3. Люди процесса и люди результата: кто вы?

Чтобы понять, какая работа (деятельность) вам подходит, нужно честно ответить на один вопрос. Вы получаете удовольствие от процесса или от результата?

Психологи различают процессную ориентацию и результативную ориентацию.

Люди процесса ориентированы на саму деятельность. Они получают удовольствие от того, что делают здесь и сейчас. Им не нужна внешняя награда - сам процесс уже награда. Они прекрасно чувствуют себя в стабильной среде и готовы долго выполнять рутинную работу, если она им интересна. Творческие люди, пожалуй, тоже люди процесса. Только вот рутиной их деятельность назвать трудно.

Люди результата (проекта) ориентированы на конечную цель. Они мыслят проектами: начал - сделал - сдал - получил вознаграждение – забыл, перешёл к следующему проекту. Им скучно без чётких целей и дедлайнов. Они легко меняют работодателей, переходя от одного проекта к другому.

Ни одна ориентация не лучше другой. Важно понять, какая ваша. Если вы человек процесса, но работаете в системе, где ценят только «цифры» и «KPI», - вы будете несчастны.

Если вы человек результата, но застряли в рутине без чётких целей - вы будете задыхаться.

А вы сами больше человек процесса или человек проекта? Задайте себе вопрос: «Я работаю, чтобы жить, или живу, чтобы работать?» И не важно, что вы выберете. Вы в ловушке. Представляется, что всё-таки нужна некая гармония в том, чтобы получать удовольствие и от процесса, и от результата. Стоит найти такой вид деятельности.

Промпт 6. *Ты эксперт-психолог, консультант, специалист по личностному развитию. Я работаю с книгой «Практическое руководство по перезагрузке личности. Полный курс». В разделе 3.3 книги идёт речь о людях процесса и людях результата. Проведи со мной диагностическое интервью. Помоги мне определить, к какому типу людей я больше отношусь в повседневной жизни, в работе. Из обсуждения исключи пиковые эмоциональные ситуации.*

3.4. Творчество не только для художников

Один из источников удовольствия - это творчество. Многие думают, что творчество - удел писателей, композиторов и художников. Что творческий человек обязательно должен быть «свободным художником», а наёмный работник - это удел «винтиков». Это заблуждение.

Творчество есть практически в любой профессии, если понимать его как процесс создания чего-то нового, уникального. Творчество - это процесс деятельности, создающий качественно новые материальные и духовные ценности. Основной критерий, отличающий творчество от изготовления (производства), - уникальность его результата [5].

Бутафор, кузнец, витражист, столяр, гончар, гримёр, ювелир, гравёр - все они творят, даже если работают по найму. Творчество - это не про должность. Это про отношение.

Умение творчески подойти к выбору методов, приёмов, слов - вот что такое творчество в профессиональной сфере. Творческий подход помогает удерживать постоянный интерес к деятельности. Я осознанно заменяю слово «работа» словом «деятельность».

Хозяин себе может быть наёмным работником, если там интересно творить. Он не обязан открывать ИП или стано-

виться самозанятым. Его свобода - не в юридической форме занятости, а в том, с каким отношением он подходит к делу. Правда, стоит оговориться, чтобы начать по-настоящему творить, чаще всего надо стать хорошим специалистом в выбранной области. Но не обязательно отличным.

Промпт 7. *Ты эксперт-психолог, консультант, специалист по личностному развитию. Я работаю с книгой «Практическое руководство по перезагрузке личности. Полный курс». В разделе 3.4 книги идёт речь о творчестве. Помоги мне определиться, в какой области мне нравится заниматься творчеством - создавать новое. Это не обязательно должны быть области искусства.*

3.5. Культ трудоголизма: почему мы работаем как проклятые

Однако в обществе уважение скорее достаётся трудоголикам. Их уважают за трудолюбие, которое предполагает продолжительную работу и краткие перерывы на еду, дорогу, быт, сон, семью, социальное окружение. Получается, что они живут, чтобы работать.

Почему так происходит?

Первое. Поиск денег. Деньги нужны! Куда без них? Но… Есть масса случаев, когда в погоне за деньгами люди забывают о себе любимом. Хотя денег на жизнь уже вроде хватает. Но, попав в «беличье колесо» погони за деньгами, такие люди не могут притормозить или остановиться, даже если денег на повседневное потребление достаточно.

Второе. Борьба за статус. В обществе, где успех оценивается деньгами и позицией в обществе или организации, работа - критерий социальной ценности человека. Однако есть достаточная прослойка творческих людей. Эти люди оценивают свой успех далеко не всегда через деньги и должности.

Третье. Люди не умеют отдыхать. Поэтому отдыхают дорого, а на это нужны деньги, и много. Надо зарабатывать.

Поверьте, мой самый лучший отдых был на Памире, на леднике Федченко, на высоте более 5000 м над уровнем мо-

ря. Это чего-то стоило в деньгах, но было явно дешевле, чем отдых в Сочи.

Четвёртое. Идеология: люди считают, что работа - это хорошо. Что страдать на работе (да и по жизни) - добродетель. При этом у «страдальцев» может появляться определённый положительный социальный статус или имидж. А вот тот, кто не работает до изнеможения и при этом хорошо живёт, - гад, лентяй и тунеядец. Человек, который нашёл законный способ получить или получать серьёзные деньги и не работать или работать мало, может осуждаться массами, но в мыслях ему многие будут завидовать. Опять лицемерие, однако!

Но вот что говорит психология: когда работа становится тяжким трудом - противоположностью игры, она может быть дегуманизирующей. Мы превращаемся во вьючных животных, независимо от того, нагружены наши мышцы или наш разум.

И самое страшное - мы отвлекаемся от счастья, в том числе и на работе. И иногда помним, иногда забываем, что счастье-то было.

3.6. Что делать? Как превратить работу в игру

Хорошая новость в том, что работу можно превратить в игру. Вот пять критериев, по которым психологи определяют игру и которые применимы к работе:

- **Самостоятельный выбор.** Это не то, что вы должны делать, а то, что вы выбираете делать. То, что вам хочется делать. Чем больше у вас ощущение собственного выбора, тем больше работа ощущается как игра. При этом если вы чувствуете, что можете уйти с такой работы в любой момент, - вы свободны. Если не можете - вы в рабстве. Признаки свободы в работе:

- **Самоуправление**. Вы сами решаете, как работу работать (метод). Не кто-то сверху, а вы.

- **Воображение и творчество**. Вы можете привносить новое, экспериментировать, искать нестандартные решения в своей деятельности.

- **Внутренняя мотивация.** Вы делаете это не только ради денег или чужого одобрения, а ещё и ради самого процесса.

- **Активное, но не тревожное состояние**. Вы вовлечены, но чаще всего не напряжены до предела.

Когда работа обладает этими качествами, она становится человечной. Она проявляет наши лучшие качества и застав-

ляет нас чувствовать себя хорошо. Может появиться и азарт. Представляется, что любую работу можно превратить в игру.

Хочется обратить внимание на то, что если вы ищете чужого одобрения, грамот, медалек, вымпелов, досок почёта, первых мест и тому подобного (премии я бы исключил из этого списка), то, поздравляю, вас выдрессировали. Условный рефлекс поставлен. Вы теперь действуете в чужих интересах, забыв про свои. Меня по жизни подобные поощрения раздражали. Когда я их получал, я понимал, что меня в очередной раз бесплатно использовали. Это всё по Павлову - лампочка загорелась, слюна побежала. Условный рефлекс поставлен.

3.7. Так что же выбрать: работать или творить?

Это был главный вопрос. Ответ: и то, и другое.

Вы не обязаны бросать работу и становиться «свободным художником», если не готовы к риску. Но вы обязаны (перед самим собой) ответить на три вопроса:

- Для чего я работаю? Только ради денег? Или ещё ради чего-то?

- Могу ли я привнести в свою работу элемент творчества? Даже если вы бухгалтер или рабочий на конвейере - можете ли вы делать это по-своему, интересно, с душой?

- Кто я - раб своей работы или хозяин своей деятельности? Я работаю, потому что надо? Или потому что хочу?

Выводы

Вернёмся к этимологии. Слово «работа» произошло от «раб». Но это не приговор. Это предупреждение. Каждый день, выходя на работу, вы делаете выбор: вы раб или хозяин? Вы делаете это потому, что надо, или потому что хотите? Вы просто отрабатываете часы, зарабатываете, или вы при этом творите?

Хозяин не обязан быть владельцем бизнеса. Хозяин - это тот, кто относится к своей работе как к игре и творчеству. Даже если он наёмный работник. Даже если его работа кажется скучной со стороны. Дело в том, что творчество не в должности. Творчество в голове.

Не принимайте жизнь совсем всерьёз. Всё равно помрём! Работа - это серьёзно. Но серьёзность не синоним рабства. Можно быть серьёзным и при этом играть. Можно зарабатывать деньги и при этом творить. Можно быть наёмным работником и при этом быть Хозяином себе.

Не ищите толпу. Не ждите, что кто-то скажет вам, как надо жить. Перестаньте обменивать свою уникальность на иллюзию безопасности. Напомню, Дэвид Майерс сказал, психиатры признают нормой неоправданный оптимизм [6]. Но вам нужна не норма. Вам нужна реальность. И если для того, чтобы жить свою жизнь, а не навязанную, вам придётся часто быть одиноким, значит, так тому и быть. И запомните

главное: свободен тот, кто живёт по собственному сценарию. Повторюсь, не плыви по течению, не плыви против течения, плыви по своим делам.

Список использованной литературы

1. Шанский, Н. М. Этимологический словарь русского языка / Н. М. Шанский, Т. А. Боброва. - Москва: Прозерпина: Школа, 1994. - 398, [1] с.

2. Шанский, Н. М. Школьный этимологический словарь русского языка: происхождение слов / Н. М. Шанский, Т. А. Боброва. - 7-е изд., стер. - Москва: Дрофа, 2004. - 398, [1] с.

3. Этимологический словарь русского языка / сост. Г. А. Крылов. - Санкт-Петербург: Виктория плюс, 2020. - 428 с.

4. Дьюи, Дж. Психология и педагогика мышления / Дж. Дьюи; пер. с англ. Н. М. Никольской. - Москва: Юрайт, 2026. - 166 с. - (Антология мысли)

5. Творчество // КартаСлов.Ру: карта слов и выражений русского языка. - URL: https://kartaslov.ru/значение-слова/творчество (дата обращения: 01.10.2026).

6. Майерс, Д. Социальная психология: пер. с англ. / Д. Майерс. - 7-е изд. - Санкт-Петербург [и др.]: Питер: Прогресс книга, 2023. - 793 с.: ил., табл. - (Мастера психологии)

Глава 4. Пирамида цельной личности: архитектура

Введение

В предыдущих Главах мы разобрались, как толпа крадёт вашу личность, что значит быть Хозяином себе и как отличить игру от работы. Теперь встаёт главный вопрос практики: как это построить? Как собрать себя заново - не по чужому чертежу, а по собственному проекту?

Ответ кроется в структуре. Любой сложный объект - будь то небоскрёб, компьютерная программа или человеческая личность - держится на иерархии. В этой главе мы построим пирамиду цельной личности - инструмент, который позволит вам не просто мечтать, а проектировать свою личность и её действия слой за слоем, от фундамента до повседневных поступков.

Мы возьмём за основу две мощные модели. Первая - пирамида логических уровней Роберта Дилтса [1, 2], инструмент из арсенала нейролингвистического программирования, который помогает разобраться в том, как устроено наше мышление и поведение. Вторая - бизнес-пирамида планирования [3, 4], знакомая каждому стратегическому менеджеру: мис-

сия, видение, цели, стратегия, тактика, операции. Соединив их, мы получим нечто большее, чем сумма частей, - мы получим архитектуру цельной личности.

4.1. Пирамида Дилтса: краткий путеводитель по уровням мышления

Роберт Дилтс, один из разработчиков НЛП, предложил модель, согласно которой наш опыт организован в иерархию из шести логических уровней [1], [5]. Каждый уровень хранит определённый вид информации и влияет на все уровни, расположенные ниже. Изменения на более высоких уровнях всегда влекут за собой изменения на низших. А вот обратное работает слабо: можно изменить поведение, но, если не поменять убеждения или идентичность, старые паттерны вернутся [6].

Вот как выглядит классическая пирамида Дилтса снизу вверх [7], [8]:

Уровень 1. Окружение. Вопрос: «Что я имею?»

Это внешние условия: место, где вы живёте, люди вокруг, материальные ресурсы, атмосфера в доме и на работе. Это фон, на котором разворачивается ваша жизнь. Если вы застряли на этом уровне, вы будете объяснять свои неудачи обстоятельствами: «у меня нет денег», «вокруг одни дураки», «страна не та».

Уровень 2. Поведение. Вопрос: «Что я делаю?»

Это ваши конкретные действия и реакции. Что вы делае-

те каждый день? Как вы проводите время? Именно на этом уровне часто кроются ответы на вопросы о деньгах, карьере и отношениях.

Уровень 3. Способности. Вопрос: «Как я выбираю?»

Это ваши навыки, знания, стратегии и компетенции. Умеете ли вы управлять командой? Находить общий язык с разными людьми? Критически мыслить? Это уровень «как» - как вы достигаете результатов, какие инструменты используете.

Уровень 4. Убеждения и ценности. Вопрос: «Во что я верю?»

Это ваши внутренние принципы, моральные установки, системы убеждений. Именно здесь скрываются ограничивающие верования вроде «я ничего не умею», «по-любому не справлюсь» или «предприниматели - это воры». Ценности могут как усиливать ваши способности, так и разрушать их.

Уровень 5. Идентичность. Вопрос: «Кто я такой?»

Это ваше самоощущение, то, кем вы себя видите - музыкантом, предпринимателем, родителем. На этом уровне вы отвечаете на вопрос «Кто я в этом мире?».

Уровень 6. Миссия (или Духовность). Вопрос: «Зачем? Ради чего?»

Это самый высокий уровень - ваше предназначение, связь с чем-то большим, чем вы сами. То, ради чего вы живёте, работаете, учитесь и меняетесь. Именно миссия определяет, какой будет вся остальная пирамида [2].

Графическое изображение пирамиды Дильтса можно увидеть здесь: https://blog.bitobe.ru/article/piramida-diltsa/ .

Как работать с пирамидой Дилтса

Основной принцип работы с пирамидой: проблема не решается на том уровне, на котором она возникла. Чтобы найти решение, нужно подняться на уровень выше [3].

Представьте, что вы заблудились в лабиринте. Почти невозможно отыскать выход, если вы внутри. Но если подняться выше - будут видны все входы, выходы и пути. Точно так же и в жизни: чтобы понять, почему у вас не получается что-то на уровне поведения или окружения, нужно подняться к способностям, ценностям или идентичности [6].

На практике это выглядит так:

- Запишите нерешённую задачу или цель.
- Заполняйте уровни снизу вверх, честно отвечая на вопросы каждого уровня.
- Найдите уровень, на котором находится корень проблемы.
- Поднимитесь на один-два уровня выше - там обычно лежит решение.

Коучи и психологи используют этот инструмент для самоанализа и личностного развития [5], [6]. Он помогает разобрать проблему по уровням, понять, какие препятствия мешают достижению цели, и запустить долгосрочные изменения.

4.2. Бизнес-пирамида: от миссии до операции

В стратегическом менеджменте существует схожая иерархия, которая помогает организациям превращать глобальные цели в конкретные действия [3]. В моём представлении эта пирамида выглядит так:

- Миссия - смысл существования организации.
- Видение - образ желаемого будущего.
- Цели - конкретные измеримые результаты.
- Стратегия - общий способ достижения целей.
- Тактика - серия операций в рамках стратегии.
- Операции - конкретные действия.

Эта модель тоже великолепно работает не только для бизнеса, но и для личности [4]. Она переводит «высокие материи» на язык практических шагов. Графическое изображение такой пирамиды находится на рис. 1.



Рисунок 1. Пирамида бизнеса

К бизнес-пирамидам можно ещё отнести Пирамиду Франклина. Она несколько отличается от представленной выше пирамиды, но тоже относится к управлению. Об этой пирамиде мы поговорим во второй половине книги.

4.3. Пирамида цельной личности: синтез двух миров

Синтезировав идеи из пирамиды Дилтса и бизнес-пирамиды и добавив несколько дополнительных элементов, мы получаем архитектуру цельной личности - семиуровневую структуру, которая охватывает всё: от самого глубокого смысла существования до того, что вы сделаете завтра в десять утра. Она очень похожа на перевёрнутую пирамиду Дилтса. Но это нечто иное. И, работая с ней, мы будем двигаться не от окружения к Миссии, а наоборот (рис. 2).



Рисунок 2. Пирамида цельной личности

Но прежде, чем строить саму пирамиду, нужно заложить фундамент - то, на чём она держится.

Рекомендую распечатать рисунок Пирамиды цельной личности и держать его перед глазами во время работы с этой книгой. Впрочем, можно сформировать отдельный файл и держать его на рабочем столе компьютера. Главное, чтобы по мере продвижения по тексту книги рисунок был под рукой. Тогда у вас сформируется целостное представление о Пирамиде и целостности.

Фундамент: то, что вне личного контроля. Пирамида личности не висит в воздухе. Она опирается на фундамент, который личность изменить не может. Этот фундамент состоит из двух слоёв.

Первый слой: законы и аксиомы Природы

Это объективные законы физики, биологии, химии, термодинамики… Гравитация работает независимо от ваших убеждений. Время течёт в одну сторону. Организму нужны еда, вода, сон и воздух. Вы можете пытаться преодолевать эти законы - но это дорого, хлопотно и чаще всего бессмысленно. Гораздо умнее их использовать. Чтобы «плыть по своим делам», нужно понимать, как устроено течение. Законы природы - это карта течений. Игнорировать их - значит утонуть. Использовать - значит двигаться быстрее других.

Второй слой: экологические ценности

Это то, что мы ценим, это ценности, которые вытекают из законов природы и обеспечивают физическое выживание.

Забота о здоровье, о теле, о базовой безопасности. Экологическая ценность - это не «хорошо» или «плохо» с моральной точки зрения. Это «выживает» или «не выживает» с биологической. Если вы разрушаете своё здоровье ради денег - вы игнорируете экологическую ценность. И рано или поздно природа напомнит вам об этом. Правда, порой жертвовать всё-таки приходится.

Этот фундамент - ваша несущая опора. Если вы хорошо его осознаёте, можно строить этажи выше. Если нет - вся пирамида рухнет.

Уровни цельной личности: что вы можете изменить

Над фундаментом возвышаются шесть уровней, на которые личность может влиять. Важнейший принцип: верхние уровни жёстко зависят от нижних, а нижние от верхних зависят очень слабо и косвенно.

Что это значит? Вы не можете построить качественное видение без мечты. Не можете поставить цели без видения. Не можете разработать стратегию без целей. Но при этом можно изменять поведение (верхний уровень), и это почти не повлияет на вашу миссию (нижний уровень). А если изменить миссию, она перестроит всё, что выше. Именно поэтому работа над личностью начинается снизу, а не сверху. Именно поэтому так важно сначала ответить на самые глубокие вопросы. Если же вы не осознали свои Миссию, Мечту, Видение, то говорить о вашей осознанности или продуманности сложно.

Женщинам, на мой взгляд, в этом отношении может быть проще. У них есть заложенное Природой предназначение (Миссия) - поднять детей. Отсюда вырастают и Мечта, и Видение. Но если этим ограничиться, можно легко потерять себя. Так что можно предположить, что у женщины должен быть ещё один набор - Миссия, Мечта, Видение, которые бы не противоречили, а лучше поддерживали позиции, связанные с детьми. Впрочем, то же самое может быть и у мужчин, но, на мой взгляд, реже.

Далее в этой книге мы будем подниматься по Пирамиде целостной личности снизу вверх.

Граница личного контроля - это переход от неконтролируемых нами Законов Природы и Экологических ценностей к Миссии, на которую мы в определённой степени можем влиять осознанно.

Уровень 1. Миссия

Вопрос: «Зачем я живу? Какой в этом смысл? Каково моё социальное предназначение?»

Миссия - это основной уровень пирамиды. Это то, ради чего вы просыпаетесь утром. Ради чего готовы терпеть трудности. Ради чего, в конечном счёте, вы существуете.

Миссия не должна противоречить нижним ступеням. Она может быть глобальной («делать мир лучше») или более скромной («воспитывать детей», «творить новое», «создавать красивые вещи»). Важно, чтобы она была вашей - не навязанной родителями, обществом или модой.

Уровень 2. Мечта

Вопрос: «К чему я должен стремиться?»

Мечта - это образ/галлюцинация состояния счастья. Это не про «что я буду иметь», а про «кем, каким я буду чувствовать себя». Мечта основывается на миссии и включает в себя все аспекты жизни: физическое состояние - здоровье, энергия, ощущение тела. Социальное состояние - отношения, окружение, принадлежность. Профессиональное состояние - дело, которое вы делаете. Интеллектуальное состояние - знания, которые вы получаете и создаёте. Духовное состояние - вера, смысл, покой, гармония. Ощущение самодетерминации - внутреннего локуса контроля. Ощущение компетентности - в чём я буду чувствовать себя специалистом.

Для цельной личности в мечте критически важна самодетерминация - внутренний локус контроля. Вы мечтаете не о том, что кто-то даст вам счастье, а о том, что вы сами его создаёте. Вы - автор своей мечты, а не зритель в чужом кино.

Уровень 3. Видение

Вопрос: «Кем я должен стать? Быть?»

Видение - это образ совокупности личных ресурсов, необходимых для реализации мечты и миссии. Если мечта отвечает на вопрос «каково моё состояние счастья?», то видение отвечает на вопрос «каким человеком, с какими характеристиками (внутренними ресурсами) мне нужно стать, чтобы это состояние стало реальностью?».

Видение - это не про «что иметь», а про «кем/каким

быть». Это ваш образ себя в будущем. Не «у меня будет дом у моря», а «я буду человеком, который способен создать дом у моря». Не «я буду богатым», а «я буду человеком, который умеет создавать ценность». Что я должен знать, уметь, на что быть способным для достижения мечты.

Уровень 4. Цели

Вопрос: «Что именно мне необходимо иметь для достижения Видения?»

Цели - это уже вербальный уровень - уровень описаний, а не образов. Это конкретные, измеримые долгосрочные результаты, которые вам нужны. Цели описывают требуемые ресурсы:

- Финансовые (сколько денег нужно на весь путь и сколько должно остаться при его окончании).

- Материальные (какие вещи, инструменты, оборудование мне понадобятся в пути и в итоге).

- Информационные (к какой информации нужно получить доступ). Человеческие (какие люди нужны в команде сейчас, по дороге и в будущем).

- Временные (сколько времени потребуется на разные цели).

Цели - это мост между абстрактным видением и конкретными действиями. Без целей видение остаётся красивой картинкой.

Уровень 5. Стратегия

Вопрос: «Как? Каким(-и) методом(-ами) я буду достигать

целей?»

Стратегия - это наиболее общий способ достижения целей. Это ответ на вопрос: «Как я буду это делать в целом?» Стратегия долгосрочна. Она задаёт метод, но не расписывает каждый шаг.

Уровень 6. Тактика

Вопрос: «Что делать в рамках стратегии?»

Тактика - это серия операций, объединённых единым замыслом в рамках стратегии. Это проекты, среднесрочные планы (месяцы - год). Если стратегия отвечает на вопрос «как идти?», тактика отвечает на вопрос «какими этапами?». Каждый проект - это этап.

Пример: Стратегия - «стать экспертом в своей области». Тактика - «в течение года пройти три профильных курса, начать вести профессиональный блог, выступить на двух конференциях, написать книжку…».

Тактика - это про «что делать в какой последовательности».

Уровень 7. Операции

Вопрос: «Где и когда я буду действовать в рамках Тактики и Стратегии?»

Операции - это конкретные действия. Краткосрочные (дни - недели). Это ответ на вопрос «что именно я делаю прямо сейчас?».

Операции - это та самая точка, где пирамида касается реальности, начинает влиять на окружение. Где мечта, виде-

ние, цели и стратегия превращаются в результаты.

Пример. Стратегия - «стать экспертом», тактика - «пройти три курса», операция - «записаться на первый курс до пятницы» или «прочитать две главы учебника сегодня вечером».

4.4. Культура: клей, скрепляющий уровни

Сбоку от пирамиды цельной личности находятся факторы Культуры - ценности и убеждения, которые вырастают из миссии и как клей склеивают, объединяют уровни пирамиды между собой. Это ответы на вопросы: «Что для меня правильно, а что нет?», «Что я могу, а что не могу позволить себе в процессе достижения целей?», «Каким человеком я останусь, даже если достигну всего?».

Культура - это ваш внутренний компас. Она не даёт вам сбиться с пути. Она напоминает, ради чего вы всё это затеяли. На пути к успеху она не позволяет вам превратиться в того, кого вы презираете.

Именно Культура делает пирамиду цельной, а не просто набором уровней. Без культуры вы можете построить эффективную машину по достижению целей - но она будет эмоционально пустой внутри. И это принесёт массу сомнений и дискомфортов. С Культурой вы строите личность.

Хочу обратить внимание на несколько, на мой взгляд, важных сбоев в формировании и действиях личности:

- Смутные ценности. Если они таковы, то отсутствует «клей», сцепляющий разные уровни личности, и личность просто рассыпается.

- Кризис вербализации. Миссия, Мечты, Видение - это образы, «галлюцинации». Неумение перевести эти образы в слова, в чёткие формулировки не позволяет «зародышу» личности переходить к внятному планированию.

- Кризис готовности к действиям. «Зародыш» может всё спланировать, но вот начать действовать не может. Почему? Страшно, рискованно, близкие не поддерживают или препятствуют, в «родном болоте» вроде все приемлемо и т. п.

Если эти кризисы не пережить, то личность так и останется в зародыше или даже начнёт деградировать, сваливаясь к социальным стереотипам. Для большинства может это и хорошо! А для вас? Если тоже хорошо, то можно дальше просто знакомиться с этой книгой чисто из любопытства.

«Причина неуспехов многих - неясные цели и смутные ценности». Дегтярев М. Г.

4.5. Практика: как работать с пирамидой цельной личности

Ниже описан пошаговый алгоритм работы с пирамидой цельной личности. Далее в книге мы будем двигаться по этому алгоритму.

Шаг 0. Начнём с мотивов

Мотивы у нас есть независимо от нашего желания. Если, конечно, мы психологически здоровы. Их, в какой-то части, можно отнести к Законам Природы, так как они вырастают из инстинктов. Они влияют на наши Миссию, Мечты, Видение. Мы сами можем влиять на свои мотивы, пожалуй, только в части выстраивания их приоритетов. Правда, внешние условия могут нам «подсунуть» мотивы, выстроить их. Но тут уж кто Хозяин? Так что определяйтесь, есть ли у вас мотивы работать над собой дальше.

Шаг 1. Неконтролируемое основание

Оцените, в каких условиях вы живёте. Посмотрите на Законы Природы, которые влияют на вас и на которые вы повлиять не можете. Это могут быть экологические требования к среде вашего обитания, Законы физики, химии, биологии и др. Посмотрите, что вам стоит ценить, исходя из этих Законов. Это придётся учитывать в дальнейшей работе с пирамидой.

Закон природы: всех денег не заработаешь!

Мотивационная поправка: но стремиться к этому стоит!

Шаг 2. Частично контролируемое основание

Не начинайте формировать свою личность с операций. Не спрашивайте себя сходу: «Что мне делать завтра?». Сначала ответьте на самые глубинные вопросы:

- Миссия. Зачем я живу?
- Мечта. Каким, как я хочу себя чувствовать?
- Видение. Кем, каким мне хочется стать?
- Ценности. Что я ценю, во что я верю?

На этих четырех уровнях держится все остальные части цельной личности. Если, конечно, эти уровни осознаны. Ну или держатся плохо, если слабо осознаны. А если не осознаны вообще, то личности может и не быть. А уж целостности точно не будет.

Шаг 3. Осознайте и опишите свои цели

Переведите образы на язык конкретных целей. Что именно вам нужно иметь, чтобы оказаться и оставаться в своей Мечте? Какие ресурсы?

Шаг 4. Разработайте стратегию

Как вы будете достигать целей в целом? Каков ваш генеральный метод?

Шаг 5. Спланируйте тактику

Разбейте стратегию на этапы. Что вы будете делать в ближайшие 2-3 года?

Шаг 6. Назначьте операции

Что вы будете делать прямо сейчас? Завтра? На этой неделе? В этом месяце?

Шаг 7. Сверяйтесь с Шагом 2

На каждом шаге спрашивайте себя: «Это соответствует моим Миссии, Видению, Мечте, ценностям? Я остаюсь собой?»

Шаг 8. Вернитесь к фундаменту

Убедитесь, что ваша Пирамида не противоречит законам природы и экологическим ценностям. Вы не разрушаете здоровье? Вы не игнорируете базовые потребности?

Собственно, по мере работы с этой книгой я проведу вас по всем этим шагам. И не только. Но! По-хорошему над всеми этими шагами надо бы работать одновременно и параллельно, ибо всё связано. Но так не получается. Так что я проведу по приведённым выше шагам, но не факт, что по мере работы вам не придётся возвращаться назад и что-то корректировать.

4.6. Почему это работает

Пирамида цельной личности работает, потому что она иерархична, то есть одни уровни подчиняются другим, что создаёт целостность. Фундаментальные уровни и основания задают смысл и направление. Остальные уровни обеспечивают реализацию. Без фундамента и оснований остальные уровни бессмысленны. Они остаются фантазиями. Ну а Культура всё склеивает в один конгломерат - Личность.

Промпт 8. *Ты - опытный коуч по личностному развитию. Твоя задача - помочь мне быстро осознать пирамиду цельной личности из главы 4 книги «Практическое руководство по перезагрузке личности. Полный курс». Работай кратко и по делу.*

Контекст: Пирамида включает:

- Фундамент: Законы природы и экологические ценности.

- Семь уровней: Миссия, Мечта, Видение, Цели и Стратегия, Тактика, Операции.

- Культуру (ценности и убеждения) - клей, скрепляющий уровни.

Принцип: верхние уровни сильно зависят от нижних, нижние от верхних - слабо.

Задача: за 15–20 минут помочь мне построить и понять свою Пирамиду. Это будет черновик Пирамиды. Над уточнением полученного мы будем работать дальше по мере про-

движения по книге.

Действуй так. Кратко опроси меня - по 1–2 вопроса на каждый уровень:

- Фундамент: забочусь ли я о здоровье, безопасности, базовых потребностях?

- Миссия: зачем я живу? Что я хочу отдать миру?

- Мечта: как я хочу себя чувствовать?

- Видение: кем я хочу стать через 5–10 лет?

- Цели и Стратегия: что мне нужно иметь и как я этого достигну?

- Тактика: какие проекты я веду?

- Операции: что я делаю прямо сейчас?

- Культура: какие ценности скрепляют всё это?

После моих ответов задай 2–3 вопроса на согласованность:

- Соответствует ли Мечта Миссии?

- Соответствуют ли Цели Видению?

- Соответствуют ли действия моим Ценностям?

Укажи мне на 1–2 самых заметных разрыва или противоречия в моей пирамиде. Не углубляйся. Заверши коротким итогом: что у меня сильно, что требует внимания.

Важно: Работай кратко, не перегружай меня. Не интерпретируй за меня. Задавай вопросы по одному. Если заметишь серьёзное эмоциональное неблагополучие - мягко порекомендуй живого специалиста.

Начни с первого вопроса.

Вывод: вы - архитектор

Цельная личность - это не подарок судьбы. Это проект. Вы - архитектор. Вы - строитель. Вы - тот, кто закладывает фундамент, возводит этажи и скрепляет их культурой.

Пирамида Дилтса даёт вам карту уровней мышления [1, 2, 6]. Бизнес-пирамида даёт вам язык планирования [3, 4]. Вместе они дают вам инструмент, с помощью которого вы можете построить себя заново, перезагрузить свою личность.

И не ждите, что кто-то спланирует и построит вашу личность за вас. Не ждите, что жизнь сама сложится. Жизнь складывается только тогда, когда вы сами берёте в руки чертежи.

Список использованной литературы

1. Пирамида логических уровней Роберта Дилтса: как понять себя и других / автор Марина Науменко // Битрикс24 Журнал. - 2024. - 19 дек. (обновлено 13.08.2025). -- URL: https://www.bitrix24.ru/journal/piramida-diltsa/ (дата обращения: 01.10.2026).

2. Логическая пирамида Дилтса: как понять свою жизнь // Фактор Роста: сайт. - URL: https://factorrosta.ru/logicheskaya-piramida-diltsa/ (дата обращения: 01.10.2026).

3. Стратегическая пирамида // Studfile.net: база учебных материалов. - URL: https://studfile.net/preview/5056286/page:6/ (дата обращения: 01.10.2026).

4. Орлов, А. И. Стратегический менеджмент: учебное пособие / А. И. Орлов. - Москва: Знание, 1998. - 16 с. - URL: https://masters.donntu.ru/2001/fem/muray/diss/b2.htm (дата обращения: 01.10.2026).

5. Пирамида Дилтса: что это и как научиться правильно задавать себе вопросы // Psychologies.ru: сайт журнала. - URL: https://www.psychologies.ru/standpoint/piramida-diltsa-chto-eto-i-kak-nauchitsya-pravilno-zadavat-sebe-voprosy/ (дата обращения: 01.10.2026).

6. Пирамида Дилтса: для чего нужна и как пользо-

ваться // РБК Life. - 2025. - 17 сент. - URL: https://rbclifetime.ru/news/68b5ef649a794719e38b7ee9 (дата обращения: 01.10.2026).

7. The Logical Levels Model // Career Coaching Techniques: A Guide for Instructors / eCampusOntario Pressbooks. - 2024. - 20 Sept. - URL: https://ecampusontario.pressbooks.pub/careercoaching/chapter/3-4-the-logical-levels-model/ (дата обращения: 01.10.2026).

8. Dilts' Logical Levels // SkillsYouNeed: сайт. - URL: https://www.skillsyouneed.com/lead/logical-levels.html (дата обращения: 01.10.2026).

Глава 5. Мотивация: двигатель вашей личности

Введение: мотивация как фундамент личности

В предыдущей главе мы построили пирамиду цельной личности - от фундамента законов природы до миссии, мечты и повседневных операций. Но остался один важный вопрос. Что приводит эту пирамиду в движение? Что заставляет нас просыпаться по утрам, принимать решения, выбирать направление и не сворачивать с пути?

Ответ - МОТИВАЦИЯ.

В пирамиде цельной личности мотивация, пожалуй, находится где-то на переходе между экологическими ценностями и миссией. Она уходит корнями в законы природы - в те базовые инстинкты, которые есть у каждого из нас независимо от наших желаний [1]. Но в отличие от физических законов, на свои мотивы мы можем влиять. Усилием воли человек может даже подавлять инстинкты. Например, не есть, не пить, не спать. Или совершить подвиг ценой собственной жизни. Но чтобы как-то влиять на мотивы и их иерархию, их нужно осознать.

В этой главе мы разберёмся, что, возможно, движет вами. Мы заглянем в глубины подсознания, познакомимся с классическими теориями мотивации и, самое главное, выполним практические упражнения, которые помогут вам понять иерархию собственных мотивов.

5.1. Два базовых инстинкта: выживание и продолжение рода

Прежде чем говорить о сложных теориях мотивации, давайте опустимся на самый фундаментальный уровень - на уровень биологии.

Психологи и биологи сходятся в том, что в основе всей человеческой активности лежат два базовых инстинкта: инстинкт выживания - стремление сохранить собственную жизнь и инстинкт продолжения рода - стремление передать свои гены следующему поколению и сохранить не только свои гены, но и свою стаю/стадо. Собственно, они же характерны для всех животных.

Эти два инстинкта - как два кита, на которых держится всё остальное. Все наши желания, страхи, амбиции и мечты так или иначе вырастают из них. Но, как мы увидим дальше, человеческая мотивация гораздо сложнее, чем просто «есть, спать и размножаться».

Взгляд Фрейда: Эрос и Танатос

Зигмунд Фрейд предложил свою версию базовых влечений, которая во многом перекликается с биологическим подходом, но добавляет важные психологические аспекты. В своей книге «По ту сторону принципа удовольствия» (1920) Фрейд пришёл к выводу, что все инстинкты делятся на два

основных класса [2]:

Эрос - влечение к жизни. Это объединённые влечение к самосохранению и сексуальное влечение. Сюда же относятся такие инстинкты, как жажда, голод и избегание боли. Энергия, создаваемая жизненным влечением, известна как либидо. Цель этих влечений - созидание, глубокая и крепкая связь с окружающими, любовь. Эрос заставляет нас заботиться о своём здоровье и безопасности, создавать и взращивать новую жизнь, продлевать человеческий род.

Танатос - влечение к смерти. Оно направлено на разобщение с окружающими и в крайних проявлениях ведёт к саморазрушению: суицидам, алкоголизму, наркомании, опасным видам спорта, войнам и дракам. Фрейд, исходя из предположения о том, что люди инстинктивно движимы к смерти и разрушению, заявил, что «цель всей жизни - смерть» [3].

По мысли Фрейда, Эрос и Танатос присутствуют в каждом человеке одновременно и противоборствуют (Инь и Янь?). Когда доминирует Танатос, формируется деструктивная структура личности, склонная к саморазрушению. Когда доминирует Эрос, деструктивная составляющая нейтрализуется, и агрессия направляется на социально приемлемые задачи - например, стремление к лидерству и власти.

Фрейд отмечал, что общество с раннего детства требует от человека отказа от присущей ему агрессии, и это, возможно, является самой большой жертвой, которую индивид приносит социуму и культуре [2].

Почему это важно для нас

Теория Фрейда может показаться мрачной. Но в ней есть важная практическая ценность: понимание собственных деструктивных тенденций помогает управлять ими. Как только мы распознаем свои разрушительные наклонности, мы можем заменить негативные тенденции более позитивными.

Жизненные инстинкты заставляют нас искать здоровые отношения и социальную поддержку, которые необходимы для эмоционального здоровья. Деструктивные наклонности, с другой стороны, могут привести к менее здоровым действиям. Осознание - первый шаг к управлению.

5.2. Теории мотивации: как учёные объясняют наши желания

Существует множество теорий мотивации. Они делятся на три основных типа:

- **Содержательные** - фокусируются на том, что именно мотивирует человека (потребности).

- **Процессуальные** - фокусируются на том, как работает мотивация (механизмы принятия решений).

- **Когнитивные** - фокусируются на субъективном восприятии и интерпретации мотивов.

Давайте кратко рассмотрим ключевые теории, которые помогут нам в самоанализе. Но для начала заметим, что это всё ТЕОРИИ, а не Законы и Аксиомы Природы. И поэтому в них можно и нужно сомневаться. Их стоит обсуждать, дополнять, развивать.

Иерархия потребностей Абрахама Маслоу

Пожалуй, самая известная теория мотивации. Маслоу предложил, что потребности человека выстроены в иерархию [1]:

- Физиологические потребности - еда, вода, сон, дыхание.

- Потребности в безопасности - физическая и финансовая стабильность.

- Социальные потребности - принадлежность, дружба,

принятие.

- Потребности в признании - уважение, статус, самооценка.

- Потребность в самоактуализации - полное раскрытие своих способностей и творческого потенциала, стремление «быть тем, кем он может стать».

Мотивы имеют иерархическую структуру. Чем выше уровень мотива, тем менее жизненно необходимыми являются соответствующие потребности.

Маслоу выделил два типа потребностей: «дефицитарные» (которые прекращаются после удовлетворения) и «ростовые» (которые усиливаются после удовлетворения). Самоактуализация - это «ростовая» потребность: чем больше вы реализуете свой потенциал, тем больше хотите реализовать.

Связь с миссией: пятый уровень пирамиды Маслоу - самоактуализация - напрямую перекликается с миссией в нашей пирамиде цельной личности. Это ответ на вопрос «зачем я живу?».

Двухфакторная теория Фредерика Герцберга

Герцберг предложил разделять факторы мотивации на две группы [5]:

Гигиенические факторы - связаны с окружающей средой: условия работы, оплата, стабильность, стиль управления, отношения с коллегами. Их отсутствие вызывает недовольство, но их наличие не мотивирует. Это скорее «снятие негатива».

Мотиваторы - собственно факторы, которые побуждают работать с вовлечённостью: признание, достижения, возможность роста, интерес к задачам.

Гигиенические факторы соотносятся с низшими уровнями потребностей по Маслоу, а мотиваторы - с высшими. Для устойчивой мотивации недостаточно просто устранить негатив - нужно создать условия, в которых труд воспринимается как личностно значимый.

Теория потребностей Дэвида МакКлелланда

МакКлелланд выделил три устойчивые потребности, приобретаемые в процессе социализации [8]:

- Потребность во власти - стремление контролировать ситуацию, влиять на других.

- Потребность в достижении - стремление к измеримым целям и результатам.

- Потребность в аффилиации (принадлежности) - желание быть частью группы, налаживать взаимодействие.

Эти потребности не универсальны - у разных людей доминируют разные. Знание своего мотивационного профиля помогает понять, в какой среде вы будете максимально продуктивны.

Теория ожиданий Виктора Врума

Врум объясняет мотивацию через осознанное прогнозирование [6]. Мотивация возникает, если человек уверен, что:

- Усилия приведут к результату (ожидание). Результат приведет к вознаграждению.

- Вознаграждение действительно имеет ценность (валентность).

Сильная мотивация возникает только при сочетании всех трёх условий – усилие, результат, вознаграждение.

Теория постановки целей Эдвина Локка

Локк утверждает, что цели формируют структуру активности. Человек действует в соответствии с тем, что планирует достичь [7].

Локк выделил условия для устойчивой мотивации: цель должна быть конкретной. Цель должна быть амбициозной (но достижимой). Цель должна быть внутренне принята. Необходима обратная связь - возможность оценить результат. Нужна готовность инвестировать личные ресурсы.

5.3. Как не запутаться во всех этих теориях

Теорий много, и они могут показаться противоречивыми. Но это нормально. Мотивация - комплексное явление, и каждая теория отражает лишь отдельные аспекты. И это все теории – предположения. Это не аксиомы – Законы природы.

Вот простой способ объединить их в практический инструмент – задать себе определенный вопрос и определиться с действиями:

Теория	Главный вопрос	Что делать
Маслоу [1]	Какие мои потребности не удовлетворены?	Определить, на каком уровне перархии я нахожусь
Герцберг [5]	Что меня демотивирует, а что вдохновляет?	Убрать гигиенические факторы, усилить мотиваторы
МакКлелланд [8]	Что мной движет — власть, достижение или принадлежность?	Выбрать среду, соответствующую профилю
Врум [6]	Верю ли я, что усилия приведут к результату?	Проверить ожидания и реалистичность целей
Локк [7]	Мои цели конкретны и амбициозны?	Переформулировать цели

Важный вывод: не нужно выбирать одну теорию и следо-

вать ей. Лучше использовать их как инструменты для самоанализа. Каждая теория - это линза, через которую можно посмотреть на свою мотивацию с разных сторон.

5.4. От инстинктов к мотивам: расширенная карта

Инстинкты - это фундамент. Но на этом фундаменте вырастает сложная надстройка мотивов. Я предлагаю свой, более прагматичный, взгляд на мотивационную структуру современного человека. Давайте посмотрим на возможные мотивы с прикладной точки зрения.

Выживание и Комфорт

Обеспечение выживания - базовый уровень - инстинкт. Но как только базовое выживание обеспечено, мотив не исчезает. Он развивается. Появляется потребность в комфорте, которая тоже развивается. Это всё тот же инстинкт выживания, но уже с элементами Эроса - стремлением не просто существовать, а существовать хорошо, приятно, безопасно.

Комфорт - это не роскошь. Это сигнал организма о том, что ресурсы для жизни есть, и теперь можно тратить энергию на что-то более важное.

Стая / Стадо

Человек - социальное животное. Потребность быть в группе - это тоже инстинкт выживания, но коллективного. В одиночку древний человек был слаб и уязвим. В группе - силён. Этот инстинкт никуда не делся. Мы ищем принадлежность, признание, одобрение. Мы боимся быть изгоями. Мы хотим

быть «своими».

Именно этот мотив - быть в стае - часто заставляет нас сливаться с толпой, о чём мы говорили в первой главе. Но здесь же кроется и потенциал: в здоровой группе мы можем расти и развиваться.

Альтруизм

На первый взгляд, альтруизм противоречит инстинкту выживания. Зачем помогать другим, если это отнимает ресурсы? Но эволюционная психология объясняет: альтруизм - это механизм коллективного выживания. Помогая другим, мы увеличиваем шансы на выживание всей группы. А значит, и наши собственные шансы. Ну и это о продолжении рода стаи/стада.

Альтруизм - это мост между инстинктом и высшими человеческими проявлениями, такими как любовь, сострадание и миссия.

Власть

Стремление к власти - это мотив личного выживания и выживания своего ближайшего окружения. Власть даёт контроль над ресурсами, над другими людьми, над ситуацией. Чем больше власти, тем выше шансы выжить лично. Правда, власть может помочь и коллективному выживанию. Но тут многое зависит от носителя власти. В современном мире власть проявляется не как физическое доминирование, а как статус, влияние, возможность принимать решения.

Познание

Познание - получение новых знаний - это тоже мотив скорее личного выживания. Знания дают преимущество. Чем больше мы знаем о мире, тем лучше мы можем в нём ориентироваться, предсказывать опасности и находить ресурсы. Любопытство - это не просто «интересно». Это древний механизм, который помог нашим предкам выжить.

Самосовершенствование

Самосовершенствование - получение новых умений и навыков - это мотив личного выживания на качественно новом уровне. На уровне действий. Мы развиваемся не для того, чтобы просто выжить, а чтобы быть лучшей версией себя. Это уже выход за рамки чистой биологии - переход к тому, что Маслоу называет самоактуализацией [1].

Секс

Секс - это прямой мотив продолжения рода. В нём есть и элемент коллективного выживания. Недаром время от времени в прессе можно увидеть стенания о том, что молодёжь теряет интерес к сексу и это грозит уменьшением населения. Но у человека секс приобрёл мощный компонент удовольствия. Секс - это не только размножение, но и близость, и творчество. В терминах Фрейда - это чистая энергия Эроса [2].

Территория

Стремление иметь под контролем свою территорию - это тоже мотив выживания, связанный с «кормовой базой». Своя территория - это свои ресурсы. Свой дом - это безопас-

ность. Своё рабочее место - это зона контроля. Территориальный инстинкт проявляется и на психологическом уровне: мы защищаем свои психологические границы и пространство, свои вещи. И стремимся захватить новые.

Танатос

Танатос в обычной жизни ярко выражен у тех, кто занимается экстремальными видами спорта. Их ещё называют адреналиновыми наркоманами, людьми, которые не могут жить без риска. Но риск - это не обязательно спорт. Это могут быть и нарушения техники безопасности, и гонки по ночному городу, и другие опасные увлечения.

Время

Для того чтобы реализовать все перечисленные выше мотивы, нужно время. Высвобождение времени, его эффективное использование, экономия времени - это тоже мотив. Мы стремимся делать больше за меньшее время, чтобы успеть прожить/пережить больше. Время - это самый дефицитный и первичный ресурс. Если другие ресурсы - деньги, вещи, информация, люди - можно как-то получить дополнительно, то дополнительного времени не получить, можно его только перераспределять. Кроме того, все остальные ресурсы, это производные от времени. Т.е. во что время вложишь, то и получишь. И осознание этого факта - важная часть зрелой личности.

«Вы говорите - время идёт. Безумцы - это вы проходите». Талмуд.

«Вы любите жизнь? Тогда не тратьте безрассудно время, ибо это материал, из которого сделана жизнь». Бенджамин Франклин.

5.5. Практика: осознаём свои мотивы

Теперь перейдём к самому важному - к практике. Теория без действия - это просто слова. А нам нужны изменения.

Упражнение 3. «Чего я на самом деле хочу?»

Возьмите лист бумаги (или откройте документ в компьютере). Как минимум трижды закончите предложение: «Я даже самому себе боюсь признаться, что на самом деле я хочу…»

Пишите быстро, не задумываясь. Первое, что придёт в голову. Поставьте напротив каждого ответа примерные сроки: «через год», «через пять лет», «когда-нибудь».

Это упражнение помогает обойти «цензуру» сознания и добраться до истинных, часто подавленных желаний. Именно в этих ответах - ключ к вашим глубинным мотивам. Ну а если не получилось быть честным с собой, не задумываясь, то задумайтесь. И всё-таки сделайте это упражнение.

Упражнение 4. Ранжируйте свои мотивы

Вот список мотивов, которые мы обсуждали в этой главе: Выживание / Комфорт. Стая / Стадо (принадлежность). Альтруизм. Власть. Познание. Самосовершенствование. Секс. Территория. Танатос. Время.

Задание: расставьте эти мотивы в порядке значимости для

вас лично. Какой из них самый сильный? Какой - самый слабый? Где вы готовы жертвовать одним ради другого?

Это упражнение поможет вам увидеть вашу индивидуальную иерархию мотивов. У разных людей она разная, и это нормально. Важно, чтобы она была вашей, а не навязанной.

Упражнение 5. Проверка мотивов через «Зачем?» (второй раунд)

В главе 2 мы делали упражнение «Зачем?» для целей. Теперь сделаем его для мотивов.

Возьмите один из мотивов, который вы поставили на первое место. И спросите себя: «Зачем мне это?» - четыре раза.

Пример. Мотив: власть. Зачем? Чтобы влиять на других. Зачем? Чтобы мои идеи реализовывались. Зачем? Чтобы оставить след в мире. Зачем? Чтобы… (здесь - истинный мотив).

На четвёртом «зачем» обычно вскрывается то, что лежит глубже. Возможно, вы обнаружите, что за «властью» скрывается «безопасность». Или за «познанием» - «признание». Или за «альтруизмом» - «страх одиночества».

Это упражнение можно и нужно повторить для других своих мотивов.

Упражнение 6. Письмо себе будущему

Напишите письмо себе через 5 лет. Расскажите будущему(-ей) себе:

- Кто вы сейчас?
- Что вас движет?

- Чего вы боитесь?
- О чём мечтаете?
- Какие мотивы у вас самые сильные?

А потом спросите у будущего(-ей) себя: «Что мне делать эти пять лет, чтобы стать тобой?» и напишите от его/ее имени ответ себе сегодняшнему(-ей).

Это упражнение помогает соединить мотивацию с действием. Вы не просто осознаёте свои мотивы - вы начинаете использовать их как топливо для движения вперёд.

5.6. ИИ как помощник в самоанализе

Теорий мотивации много, и в них легко запутаться. Но у нас есть современный инструмент, который может помочь - искусственный интеллект (ИИ).

Вот как можно использовать ИИ для работы с мотивацией:

- Опишите ИИ свои ответы на упражнения из этой главы.
- Попросите ИИ проанализировать ваши мотивы через призму разных теорий (Маслоу, Герцберг, МакКлелланд и др.).
- Попросите ИИ предложить иерархию ваших мотивов на основе ваших ответов.
- Попросите ИИ задать вам уточняющие вопросы, чтобы глубже раскрыть каждый мотив.

При вдумчивой работе ИИ во многом может заменить живого психолога или коуча. Он может стать отличным инструментом для рефлексии. Он поможет увидеть то, что вы могли не заметить, и структурировать ваши мысли.

Промпт 9. *Ты эксперт-специалист по личностному развитию. Ты много лет помогаешь людям осознавать свои скрытые мотивы и, исходя из этого осознания, выстраивать свою жизнь. У тебя есть психологическое образование.*

Я работаю с книгой «Практическое руководство по перезагрузке личности. Полный курс». Задача: используя материалы Главы 5 этой книги, проведи диагностическое интервью. Помоги мне выявить мои истинные мотивы и их иерархию. Результат: описание моих мотивов, выстроенных по мере значимости для меня. Затем спроси, согласен ли я с такой иерархией. Если не согласен, помоги выстроить её заново.

Вывод: мотивация - это ключ к себе

Мотивация - это не просто «хочу» или «не хочу». Это сложная система, уходящая корнями в биологию, формирующаяся под влиянием общества и доступная для осознания и управления.

В этой главе мы:

- Разобрали два базовых инстинкта - выживания и продолжения рода, и их развитие в теории Эроса и Танатоса Фрейда [2], [3].

- Познакомились с ключевыми теориями мотивации - Маслоу [1], Герцберга [5], МакКлелланда [8], Врума [6] и Локка [7].

- Изучили практическую карту мотивов: от выживания и комфорта до времени как ресурса.

- Познакомились с упражнениями для осознания собственных мотивов и их иерархии.

Теперь у вас есть инструмент. Но инструмент работает только тогда, когда его используют.

Ваше задание. Не откладывайте. Прямо сейчас возьмите

лист бумаги и выполните хотя бы одно упражнение из этой главы. Лучше все. Начните с самого простого - с фразы «Я даже самому себе боюсь признаться, что на самом деле я хочу…»

В следующей главе мы поговорим о личной системе ценностей, которая основывается на мотивах и служит идеологическим клеем, связывающим разные аспекты личности и её поведения.

Главное в жизни не то, что есть, а то, чего хочется!

Список использованной литературы

1. Иерархия потребностей А. Маслоу // Психологический словарь. - URL: http://rus-big-psyho.slovaronline.com (дата обращения: 01.10.2026).

2. Теория Эроса и Танатоса Зигмунда Фрейда // b17.ru: сайт психологов. - 2024. - URL: https://www.b17.ru/article/665959/ (дата обращения: 01.10.2026).

3. Фрейд, З. По ту сторону принципа удовольствия / Зигмунд Фрейд; пер. с нем. - Москва: АСТ, 2018. - 148 с. - ISBN 978-5-17-107239-1.

4. Ряд классических теорий мотивации (содержательных и процессуальных) // Инфоурок : образовательный портал. - 2023. - URL: https://infourok.ru (дата обращения: 01.10.2026).

5. Двухфакторная теория мотивации Ф. Герцберга // Википедия: свободная энциклопедия. - URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/Двухфакторная_теория_мотивации_Герцберга (дата обращения: 01.10.2026).

6. Теория ожиданий В. Врума // Инфоурок: образовательный портал. - 2020. - URL: https://infourok.ru (дата обращения: 01.10.2026).

7. Теория постановки целей Э. Локка // Studfile.net:

база учебных материалов. - URL: https://studfile.net/preview/5056286/page:6/ (дата обращения: 01.10.2026).

8. Теория потребностей Дэвида МакКлелланда // Психология сегодня: сайт. - URL: https://psychologytoday.ru (дата обращения: 01.10.2026).

Глава 6. Система ценностей: клей, скрепляющий личность

Введение: ценности как внутренний компас

В предыдущих главах мы знакомились с пирамидой цельной личности - от фундамента законов природы до миссии, мечты, целей и повседневных действий. В этой главе мы начнём обсуждать то, что скрепляет все эти уровни воедино. Что не даёт пирамиде рассыпаться, когда вы сталкиваетесь с трудностями, соблазнами или давлением извне.

Скрепляют ценности, убеждения, роли. В этой главе мы будем говорить о личных ценностях. Мы разберёмся, что такое ценности, откуда они берутся, как отличить свои ценности от навязанных и, самое главное, как сознательно работать со своей системой ценностей - усиливать одни, ослаблять другие и выстраивать иерархию, которая будет служить вам, а не мешать.

В Пирамиде цельной личности ценности находятся сбоку, в Культуре. Ценности отвечают на вопрос «Почему?». Почему я поступаю именно так, а не иначе? Почему я выбираю этот путь, а не другой?

«Ценности - это то, что важно» [1]. Это ваши внутренние ориентиры, которые помогают принимать важные решения и выстраивать отношения с окружающим миром. Ценности обусловливают поведение человека, направляют его действия, определяют отношение к людям и событиям [2]. Они незримо присутствуют во всех сферах жизни - от личных вкусов до глобальных жизненных выборов.

6.1. Что такое ценности?

В психологии ценность определяется как свойство того или иного предмета или явления, способное удовлетворить потребности, желания, интересы, склонности человека [3]. Ценности формируются в результате осознания личностью своих потребностей (мотивов).

Более простое определение: ценности - это то, что для вас по-настоящему важно [4]. Это не то, что должно быть важным по мнению других. Это то, к чему вы неизбежно тянетесь, ради чего вы живёте.

Ценности vs Убеждения vs Цели

Часто понятия «ценности», «убеждения» и «цели» путают. Давайте проясним различия.

	Ценности	Убеждения	Цели
Вопрос	«Что для меня важно?»	«Во что я верю?»	«Чего я хочу достичь?»
Природа	Бесконечны, неисчерпаемы	Могут быть как помогающими, так и ограничивающими	Конечны, достижимы
Пример	«Свобода»	«Я могу добиться всего, если буду стараться»	«Открыть свой бизнес»

Ценности - это направления мышления. Цели - это конкретные точки на этом направлении. Убеждения - это филь-

тры, через которые вы смотрите на мир [5, 6].

Иерархия ценностей

Ценности не существуют в виде стандартного списка. У каждого человека есть иерархия ценностей [7]. Одни ценности для вас важнее, другие - менее значимы. Эта иерархия определяет, какие решения вы принимаете в ситуациях выбора.

Например, если для вас «семья» стоит выше «карьеры», вы, скорее всего, откажетесь от повышения, которое требует переезда в другой город. Если «свобода» выше «безопасности», вы выберете предпринимательство вместо стабильной работы. Ценности влияют на принятие решений на контролируемых уровнях Пирамиды цельной личности.

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.