НИКО КРЕСТОВСКИ

ТЫ ЭТОГО НЕ ХОЧЕШЬ

Нико Крестовски
Ты этого не хочешь

https://litres.ru/74986087
SelfPub; 2026

Аннотация

Представь, что ты добился всего, о чём мечтал. А теперь попробуй вспомнить, когда и почему ты вообще решил, что тебе это нужно.

Престижная работа, дорогая машина, идеальная семья, успешная жизнь. Ты годами собираешь этот комплект, даже не подозревая, что список покупок составлял не ты.

Почему мы принимаем зависть за амбиции, чужое одобрение за счастье, а родительские ожидания за собственные желания? Почему готовы положить полжизни на достижение цели, но боимся признаться, что она нам нахер не нужна?

Автор предлагает разобраться в происхождении твоих желаний. Без мотивационной чепухи, нравоучений и обещаний найти себя за семь дней.

Возможно, самое неприятное открытие ждёт тебя не на пути к мечте, а в тот момент, когда она сбудется.

Содержание

Введение	4
Глава 1. КТО ТЕБЕ ЭТО ЗАКАЗАЛ?	10
Глава 2. МАМА ЛУЧШЕ ЗНАЕТ	20
Глава 3. ВСЕ КАК У ЛЮДЕЙ	29
Глава 4. ЗАВИСТЬ ПОД ВИДОМ АМБИЦИЙ	40
Глава 5. ТЕБЕ ПРОДАЛИ НЕ ВЕЩЬ	52
Конец ознакомительного фрагмента.	59

Нико Крестовски
Ты этого не хочешь

Введение

Не добился желаемого? С этим всё понятно. Можно обвинить государство, родителей, начальника, экономический кризис и неудачное расположение планет. При достаточно богатом воображении виновных хватит на целую жизнь. Есть открытие куда неприятнее.

Гораздо неприятнее обнаружить, что ты добился именно того, чего хотел, но понятия не имеешь, зачем тебе всё это было нужно.

Представь человека, который двадцать лет поднимался по карьерной лестнице. Учился, работал, терпел начальство, сам становился начальством, заводил полезные знакомства, осваивал искусство улыбаться людям, которых с удовольствием больше никогда бы не увидел. И вот однажды он сидит в собственном кабинете, смотрит в окно и обнаруживает, что единственное его искреннее желание на сегодняшний день — чтобы его оставили в покое.

Скромный итог двадцатилетней борьбы за признание.

Семья прекрасная, денег хватает, коллеги уважают. Никакой очевидной катастрофы. Просто в кресле сидит не совсем

тот человек, которым ему хотелось стать. И выяснилось это поздновато: у сидящего уже ипотека, обязательства, дорогие привычки и приличная биография.

Начинать философские поиски себя, когда на твою философию уже оформлена ипотека, несколько неудобно.

Спроси у знакомых, чего им хочется, и получишь довольно бодрый каталог: денег побольше, квартиру получше, работу поинтереснее, свободу, уважение, любовь. С возрастом и изменением банковского остатка пункты меняются местами. А вот происхождением этого ассортимента интересуются редко.

А теперь попробуй спросить, почему он хочет именно этого.

Не для чего. Именно почему.

Разница существенная. На вопрос, для чего нужна дорогая машина, человек легко найдёт десяток убедительных ответов: комфорт, безопасность, качество, удовольствие от вождения. И все они могут быть совершенно справедливыми. Но почему среди множества способов сделать собственную жизнь приятнее его воображение так настойчиво возвращается именно к автомобилю определённой марки?

Тут уверенность начинает уступать место замешательству. А ведь мы пока даже не попросили предъявить доходы и расходы.

Мы привыкли считать желание чем-то исключительно личным. Моё желание. Моя мечта. Моя цель. Уже само

притяжательное местоимение как будто подтверждает право собственности. Но человеческая психика не выдаёт свидетельств о происхождении желаний. Вместе с очередной мечтой в голове не появляется инструкция, в которой указано, какая её часть сформировалась под влиянием родителей, какая досталась от окружения, какую подбросила реклама, а какая выросла из собственного опыта.

Всё это приходит к нам под одним и тем же видом: «Я хочу».

Удобная система. Особенно для тех, кто зарабатывает на человеческих желаниях.

С детства нас учат правильно себя вести. Чуть позже — правильно учиться. Потом правильно выбирать профессию, строить отношения, распоряжаться деньгами, воспитывать детей и проводить старость. На каждом жизненном этапе обнаруживается внушительная группа людей, прекрасно осведомлённых о том, как именно нам следует жить.

Некоторые из них искренне желают нам добра. Другие пытаются подтвердить правильность собственного жизненного выбора. Третьи просто продают очередную хреновину.

Проблема начинается не с существования этих людей, а с того момента, когда их голоса становятся настолько привычными, что ты перестаёшь отличать их от своего.

Надзирателя можно отпускать домой. Он уже поселился у тебя в голове.

Теперь человек сам переживает, что недостаточно зараба-

тывает, недостаточно путешествует, недостаточно развивается. Сам испытывает неловкость из-за возраста, в котором ещё не обзавёлся положенным набором достижений. Сам сравнивает свою жизнь с чужой и самостоятельно выносит себе обвинительный приговор.

Окружающим остаётся только изредка подбрасывать материал для следствия.

Я не собираюсь объявлять квартиру, семью, карьеру и деньги ложными ценностями. Получился бы дивный номер: сперва разоблачить людей, которые решают за тебя, чего хотеть, а потом занять их должность.

Чужое влияние неизбежно. Мы учимся у других, перенимаем идеи, вкусы, привычки и способы смотреть на мир. Невозможно вырасти среди людей, а затем предъявить окружающим стерильную личность, ни разу не подвергавшуюся общественному воздействию.

Вопрос заключается не в том, откуда пришло твоё желание. Вопрос в том, что заставляет тебя до сих пор считать его своим.

Может быть, оно действительно тебе подходит. Может быть, когда-то подходило. А может быть, ты просто никогда не рассматривал возможность отказаться от него.

Авторы книг о свободе с поразительной лёгкостью увольняют чужих читателей. Только читателю нужно кормить детей, лечить зубы, платить за электричество и порой содержать близких. Можно разобраться в своих желаниях за один

вечер и ещё два года собирать деньги на их осуществление. Не путай эти задачи.

У одного нет денег на жизнь, которой ему хочется. У другого деньги есть, а с жизнью он никак не определится. Не надо выдавать им один и тот же рецепт, как будто у обоих болит один зуб.

В этой книге мы будем разбираться не только в том, как человек приобретает чужие желания, но и в том, почему он так отчаянно защищает их, когда они перестают приносить ему удовлетворение. Почему продолжает добиваться того, что давно потеряло смысл. Почему путает уважение с любовью, престиж с удовольствием, занятость со значимостью, а одобрение окружающих с доказательством правильности собственной жизни.

И почему иногда человеку гораздо легче изменить всю свою жизнь, чем признаться себе в том, что он никогда её по-настоящему не выбирал.

Прочтёшь книгу и останешься на той же работе, в том же городе, с теми же людьми? Прекрасно, если это тебя устраивает. Я не получаю премию за количество твоих увольнений и разводов. Заново выбрать то, что у тебя уже есть, тоже решение.

Начнём с вопроса, который обычно не включают в анкету о жизненных целях.

Сколько из того, к чему ты сегодня стремишься, тебе действительно нужно, а сколько ты просто боишься не иметь?

Часть I. Тебя научили хотеть

Глава 1. КТО ТЕБЕ ЭТО ЗАКАЗАЛ?

У человеческих желаний есть удивительное преимущество перед товарами: на них не приходится указывать изготовителя. Ты можешь двадцать лет получать инструкции от родителей, школьных товарищей, начальников и случайных людей из интернета, а потом предъявить миру конечный продукт под маркой собственного характера. Таможня души работает отвратительно. Всё проходит без досмотра.

В субботу Альберт ездил смотреть квартиру. На тридцать втором этаже строящегося дома, с панорамными окнами и видом на реку. Представитель застройщика долго рассказывал о концепции приватности, хотя за тонкой перегородкой будущей квартиры, судя по планировке, предстояло существовать ещё одной семье со всеми её бытовыми неприятностями.

Альберт кивал. Ему было тридцать шесть, он хорошо зарабатывал, жил в собственной двухкомнатной квартире и до недавнего времени совершенно не страдал от недостатка высоты над уровнем моря.

А потом в новый жилой комплекс переехал его коллега. Прислал фотографию ночного города. Ещё один знакомый купил квартиру с террасой. Во время обеда кто-то пошутил,

что человеку на должности Альберта пора перестать жить в обычной панельке.

Шутка была глупая. Альберт даже посмеялся.

Через три месяца он выяснял условия кредита.

Интересно здесь не то, что человек захотел дорогую квартиру. Мало ли кому хочется жить высоко и смотреть на реку. Любопытнее момент, в котором удовлетворительный жилищный вопрос незаметно превратился в нерешённую биографическую проблему.

Квартира не стала хуже. Изменилось значение, которое Альберт ей придавал. Ещё вчера она была местом, где он жил. Сегодня она начала свидетельствовать против него.

Подобные перемены редко сопровождаются торжественным объявлением. Никто не сообщает человеку: с сегодняшнего дня ты будешь оценивать свою состоятельность по качеству дверных ручек. Всё происходит достаточно тихо, чтобы очередное желание успело оформиться в качестве личной инициативы.

Человеку приятно представлять себя автором собственных решений. В его голове якобы заседает компетентное начальство: изучает варианты, голосует, подписывает постановление. На деле решение порой уже принято этажом ниже, а начальство лишь торжественно ставит печать.

У этого начальства, однако, есть подчинённые, которых не видно на заседании: потребности, привычки, воспоминания, чужие ожидания и представления о приличной жизни.

Все участвуют в выборе, хотя докладывают о себе неохотно. Человек порой знает, что решил, но не знает, кто подсунул ему вопрос.

Возьмём простую вещь: вкус. Допустим, ты любишь кофе. Возможно, первые несколько чашек казались тебе горькими и совершенно бессмысленными. Потом ты привык к запаху, к обстановке, в которой его пил, к разговору с приятелем по утрам. Теперь удовольствие вполне настоящее, хотя когда-то предпочтение возникло не из глубин врождённой личности, а благодаря обстоятельствам.

Неужели поэтому твою любовь к кофе нужно признать чужой? Нет. Иначе пришлось бы лишить человека права собственности практически на весь его внутренний мир: язык, музыку, чувство юмора, даже некоторые способы проявлять нежность.

Младенец не лежит в роддоме, прикидывая, что выгоднее: собственный ресторан или коммерческая недвижимость. Ему ещё предстоит выяснить, что существуют рестораны, деньги, работа и люди, которым почему-то хочется владеть ресторанами. Из знакомства с этим миром и вырастут его предпочтения.

Поэтому попытка найти совершенно не заимствованное желание обречена. Желание должно быть не безупречно чистым по происхождению, а достаточно хорошо присвоенным. Можно знать, от кого ты перенял идею, и всё равно принимать её как свою.

Есть разница между человеком, который посмотрел, как отец ремонтирует часы, увлёкся этим ремеслом и открыл мастерскую, и человеком, который открыл мастерскую потому, что с детства слышал: дело семьи должен продолжить именно он. Оба работают с часами. Оба могут работать прекрасно. Но основания для продолжения этой работы у них могут оказаться совершенно разными.

Первому может нравиться семейная традиция и само ремесло. Второму может нравиться одобрение отца, а ремесло он научился терпеть. Бывает и смешанный вариант: отцовское признание важно, работа интересна, доход устраивает, а иногда хочется послать все эти шестерёнки нахер. Никакого противоречия здесь нет. Люди вообще редко помещаются в одну аккуратную психологическую коробочку.

Вместо охоты за единственным настоящим желанием лучше разобраться, как оно управляет поведением. Здесь психология полезнее гадания на собственной исключительности.

Психологи Эдвард Деси и Ричард Райан в теории самодетерминации обращают внимание не только на само действие, но и на его мотив. Чужое требование может остаться требованием, превратиться во внутреннее принуждение или стать ценностью, которую ты осознанно принимаешь [1]. В последнем случае для выполнения чужого совета не требуется чужой надзиратель. Ты согласен с самим советом.

Например, трое сотрудников изучают английский язык. Один делает это из-за требования начальства. Второй му-

чается от ощущения, что человек его уровня обязан знать английский, иначе стыдно показаться в приличном обществе. Третий хочет читать профессиональную литературу и общаться с коллегами за границей. При этом сами занятия ему могут совершенно не нравиться.

Наблюдатель увидит трёх людей с учебниками. Для понимания их мотивации этого мало. Третий не обязательно получает удовольствие от грамматики. Но он признаёт ценность результата. Второй, напротив, может самостоятельно организовать себе обучение, платить за него из собственного кармана и при этом переживать происходящее как принуждение.

Его уже никто не заставляет. Он прекрасно справляется с этой задачей сам.

Предлагаю три простых вопроса, без претензии на психологический диагноз. Чего тебе хочется? Чего ты привык хотеть? Чего тебе стыдно не хотеть? Внешне ответы могут выглядеть одинаково. Разберёмся, что за ними стоит.

Первое может оказаться вполне прозаичным. Человеку нравится возиться с мотоциклами, гулять по лесу, разбираться в финансовых отчётах или воспитывать детей. Он не обязательно в состоянии красиво объяснить происхождение удовольствия.

Второе бывает сложнее обнаружить. Оно существует благодаря повторению. Каждый год человек собирается расширять бизнес, потому что последние семь лет занимался имен-

но этим. Вопрос о конечном размере предприятия никогда не ставился. Рост считается естественным состоянием дел. Остановиться — значит впервые подумать, ради чего вообще всё началось.

С третьим вариантом всё хитрее. Руководить отделом тебе, положим, нахер не сдалось. А вот ходить по тому же коридору в качестве рядового специалиста почему-то унизительно. За должностью человек гонится уже ради того, чтобы не оказаться в собственных глазах неудачником.

Все три состояния могут присутствовать одновременно. И даже переходить одно в другое. Работа, начатая под давлением семьи, иногда становится любимым делом. Мечта, когда-то искренняя, постепенно превращается в обязанность перед собой прежним. Желание, возникшее из зависти, порой открывает дорогу к настоящему интересу.

Вот почему вывод «это мне навязали» ещё ничего не решает. Ты нашёл возможный источник желания, а не доказал необходимость от него отказаться.

Есть соблазн объявить собственным всё, что человек хочет добровольно. Тогда владельца добровольно установленного приложения, которое заставляет его каждый вечер проверять достижения знакомых, можно поздравить с полной независимостью. Никаких наручников, никакого конвоя, исключительно личная инициатива. Но свобода выбора не исчерпывается отсутствием человека, который стоит рядом и машет дубинкой. Важно, остаётся ли у тебя возможность пе-

ресмотреть само основание выбора.

Представим две почти одинаковые биографии. Двое хотят заработать достаточно, чтобы их дети могли учиться. У одного это желание выросло из собственного болезненного опыта: в молодости денег на образование не хватало. Другой боится, что родственники сочтут его плохим отцом, если ребёнок поступит не в тот университет. В обоих случаях накопления принесут пользу. Но когда ребёнок выберет другой путь, обнаружится разница. Первый сможет пересчитать свои планы вместе с ним. Второму предстоит пережить не только изменение расходов, но и разрушение удостоверения хорошего отца, которое он рассчитывал получить в результате этой финансовой операции.

Меня интересует не родословная желания, а твоя способность им распоряжаться. Можно ли изменить его, если изменились обстоятельства? Можешь ли ты признать ошибку, не устраивая похороны собственной личности? Это говорит о самостоятельности гораздо больше, чем торжественное заявление «это моя мечта».

У любой достаточно крупной цели существуют по меньшей мере две версии. Одна располагается в воображении. Другая — в календаре.

Представь, что ты захотел открыть ресторан. В воображении у тебя красивое заведение, знакомые улыбаются при встрече, посетители заказывают любимое блюдо, а ты сидишь за угловым столиком и наблюдаешь за результатом соб-

ственной предпринимательской отваги.

В календаре тоже есть ресторан. Только там в восемь утра звонит поставщик, в девять не выходит повар, после обеда приходится разбираться с оборудованием, а вечером подсчитывать, сколько денег осталось после очередной недели работы. Этот ресторан не менее настоящий. Просто в нём заметно меньше красивого освещения.

Восторг от первой версии ничего не сообщает о твоих отношениях со второй. Хозяину ресторана, которому нравится разруливать такие проблемы, повезло. Остальным полезно ознакомиться с содержанием рабочего дня до покупки вывески.

Здесь люди совершают ошибку, особенно характерную для целей, увиденных со стороны. Они принимают желание обладать результатом за желание заниматься процессом. Примеряют жизнь победителя, не заглядывая в расписание его обычного вторника.

Удовольствие от процесса не входит в обязательную комплектацию любой цели. Мне, например, не обязательно наслаждаться лечением зуба, чтобы хотеть здоровые зубы. Работа ради независимости и учёба ради будущей профессии тоже могут стоить усилий. Главное — понимать, чем платишь и за что.

Если же человек согласен только с красивой версией результата, а каждое столкновение с реальной ценой переживает как досадную несправедливость, у него есть основания

пересмотреть свои представления о цели.

Что происходит, если человек десятилетиями учится отвечать на чужие вопросы, но почти никогда не формулирует собственных?

Представь инженера из проектного бюро. Однажды на обеде разговор зашёл о том, чем каждый хотел бы заниматься, если бы не нужно было зарабатывать деньги. Коллеги начали выдавать привычные фантазии: путешествовать, открыть бар, купить дом возле моря.

Инженер сказал, что, наверное, продолжил бы заниматься своей работой.

Все посмеялись. Один коллега предположил, что инженер просто слишком долго не отдыхал. Другой сообщил, что у человека обязательно должна быть мечта. Он промолчал. В тот вечер он впервые задумался, достаточно ли у него амбициозная жизнь.

При этом он действительно любил инженерную работу. Не каждый её день, не всякое поручение начальства, но ему нравилось понимать, почему конструкция выдерживает нагрузку, искать решение, видеть воплощённый проект. Деньги его устраивали. Дома ждала семья, по выходным он ездил на рыбалку. Трагедия в этой истории отсутствовала до того момента, пока коллектив не попытался её организовать.

Инженеру нравилось его дело. Ему не нравилось лишь то, как буднично это звучало на фоне чужих грандиозных планов.

Когда мы оцениваем свои цели, полезно не торопиться с увеличением масштаба. Есть вероятность, что прекрасная мечта о грандиозной жизни появилась исключительно потому, что скромное описание нынешней жизни показалось недостаточно впечатляющим слушателям. И если человек не знает, как защитить удовольствие от своего обычного занятия, чужое недоумение способно стать началом ненужного проекта по исправлению вполне исправной биографии.

Альберт ещё может купить квартиру с видом на реку. Инженер — остаться инженером. Ни одному из них не требуется устроить революцию в собственной биографии. Достаточно выяснить, какой выбор устраивает их самих. Не обязательно увольняться из собственной жизни, чтобы перестать работать в ней по чужой инструкции.

Она начинается с возможности обнаружить, что решение существует, а не было принято за тебя задолго до того, как ты приступил к размышлениям.

Глава 2. МАМА ЛУЧШЕ ЗНАЕТ

В семейной практике существует особый вид свободы. Взрослому ребёнку разрешено принимать любые решения при условии, что они совпадут с решениями, заранее принятыми за него. Если совпадения не произошло, ему напоминают, что решение, конечно, его. И что у матери, кстати, опять давление. Любовь при этом может быть самой настоящей. Именно поэтому такой способ управления гораздо интереснее грубого приказа.

У Кирилла был сложный разговор с матерью. Ему предложили работу в другом городе, и он позвонил ей сообщить новость. Должность была интересная, денег обещали немного больше. Переезд требовал времени, но никаких катастрофических обстоятельств в нём не обнаруживалось.

— Я, конечно, ничего не имею против, — сказала мать.

Кирилл, которому исполнилось тридцать четыре, по этой фразе понял, что мать имеет против практически всё.

— Только мы с отцом уже немолодые. Ну да ладно. Это твоя жизнь. Мы как-нибудь.

Отец был здоров, работал и дважды в неделю играл в теннис. Слово «как-нибудь» звучало странно применительно к двум самостоятельным взрослым. Но к концу разговора Кирилл уже чувствовал себя человеком, бросившим на произвол судьбы беспомощных стариков.

Он не отказался от переезда сразу. Он принялся изучать предложение с особой тщательностью. Выяснил, что город ему не слишком нравится, климат хуже, цены на аренду выше, а новый руководитель показался на собеседовании человеком неоднозначным. Все эти соображения имели некоторое основание. Через неделю Кирилл сообщил матери, что решил остаться.

— Ну и правильно, — ответила она. — Я ведь тебя никогда ни к чему не принуждала.

Действительно, не принуждала. Во всяком случае, если под принуждением понимать применение физической силы и документально зафиксированные угрозы. Всё остальное Кирилл проделал самостоятельно.

В младенчестве независимость устроена довольно скверно: даже за обедом приходится обращаться к другим людям. От них зависит безопасность ребёнка, они знакомят его с миром и постепенно учат в нём обходиться без посторонней помощи.

Это означает, что отношение близких имеет для ребёнка особое значение. Взрослый может поругаться с соседом и уехать на дачу. Пятилетнему человеку в случае семейного конфликта уезжать, как правило, некуда. Поэтому он внимательно присматривается к тому, что вызывает у родителей радость, раздражение, гордость или отчуждение. Причём многие правила ему даже не приходится объяснять словами.

Папа оживляется, когда сын рассказывает об успехах в

спорте. Мама становится особенно ласковой после хорошей отметки. Взрослые перестают ссориться, когда ребёнок демонстрирует, какой он замечательный. Старший брат получает похвалу за самостоятельность, а младший — за послушание. В каждой семье возникает своя система маленьких социальных вознаграждений, и ребёнок постепенно учится в ней ориентироваться.

В этом нет ничего непременно зловещего. Родители действительно должны учить детей взаимодействовать с окружающими, справляться с обязанностями и учитывать последствия своих поступков. Если пятилетний гражданин решит проявить автономию на оживлённой проезжей части, взрослым следует вмешаться, не дожидаясь согласования его жизненных ценностей.

Но между воспитанием поведения и необходимостью соответствовать определённому образу ради сохранения близости существует важная граница.

Одно дело: «Мне не нравится, что ты сделал». Другое: «Мне не нравится, какой ты, когда делаешь это». В первом случае обсуждается поступок. Во втором ребёнок может переживать неодобрение как угрозу собственному месту в отношениях. Особенно если подобные ситуации повторяются и эмоциональное тепло заметно зависит от его результатов.

В исследованиях Ави Ассора, Гая Рота и Эдварда Деси восприятие родительского условного принятия было связано с внутренним давлением, колебаниями самооценки и дру-

гими неприятными переживаниями [2]. Это обнаруженная связь, а не готовый диагноз каждой семьи. Интересен сам механизм: усвоив требование, человек способен годами выполнять его без присутствия того, кто когда-то требовал.

Такое усвоенное требование способно пережить даже обстоятельства, в которых возникло.

Представь взрослого мужчину, которому в школе регулярно объясняли, что настоящие мужчины не плачут, не жалуются, не сдаются и желательно не доставляют другим неудобств своим существованием. Теперь ему сорок два. Отец давно перестал давать советы, но мужчина всё равно не может попросить помощи, даже когда нуждается в ней.

Он не думает: папа запретил. Он думает: мне унизительно.

То, что раньше было внешним требованием, стало частью его представления о достойном поведении. И теперь прежнее правило переживается как нечто естественное. Собственно, на этом и держится значительная часть человеческого воспитания: хорошего, дурного и совершенно нейтрального. Нам не требуется каждый раз вспоминать, кто научил нас здороваться или благодарить человека за помощь. Мы делаем это сами.

Девочка научилась не возражать взрослым: дома от этого было спокойнее. Через двадцать лет её руководитель обнаружил замечательного сотрудника, которому можно спихнуть лишнюю работу. Правило, когда-то защищавшее девочку от

семейных ссор, теперь обернулось против взрослой женщины.

Объявлять себя заложником детства на оставшиеся пятьдесят лет я бы тоже не спешил. За пределами родительского дома с тобой многое произошло. Сводить всю биографию к одному семейному эпизоду — значит опять не интересоваться тем, как ты живёшь сейчас.

Предложи Кириллу подчиняться распоряжениям случайного прохожего, и он покрутит пальцем у виска. Но стоит тому же распоряжению зазвучать внутри его собственной головы, как оно приобретает торжественное название: совесть. Привычным требованиям проверка достаётся гораздо реже, чем новым.

Совесть — штука необходимая. Но не все голоса, поселившиеся в ней, заслуживают пожизненной прописки.

Особенно трудно усомниться в требовании, когда оно опирается не на угрозу, а на настоящую благодарность.

Иногда родители вообще не предъявляют никаких требований. Представь отца, который работал водителем, и мать, которая стояла за кассой. В девяностые они экономили на себе, чтобы сын получил образование. Когда тот поступил в университет, отец впервые за долгое время купил дорогой коньяк. Не себе. Чтобы отметить событие.

Сын запомнил эту бутылку лучше многих университетских лекций.

Через пятнадцать лет он уже юрист, прилично зарабаты-

вает, помогает родителям. Приятель зовёт его в мебельное производство. Занятие давно ему интересно, но мысль о смене профессии вызывает ощущение, будто он собирается растратить не только собственные накопления, но и отцовскую молодость.

А отец, узнав о предложении, вполне может задать единственный разумный вопрос: хватит ли денег, если дело не пойдёт? Судебное заседание, к которому сын годами готовил защитительную речь, так и не состоится.

Человек способен заранее составить список чужих претензий и начать от них защищаться. В одних случаях опыт подсказывает ему верный прогноз, в других родители за эти годы успели измениться, а прогноз остался. Человеку уже тридцать пять, а спорит он всё ещё с отцом образца девятого класса.

В семье нередко совершается любопытная подмена. Родитель вкладывает деньги и время в образование ребёнка, а спустя годы обнаруживает, что вместе с оплатой обучения рассчитывал приобрести право голоса в вопросе о его профессии. Юридически приобрёл знания для другого человека. Психологически мог считать, что приобрёл долю в предприятии под названием «сын». Когда предприятие меняет направление, инвестор недоволен.

Отец много работал, чтобы ты получил образование. Это заслуживает благодарности. Помогать ему, покупать лекарства, проводить с ним время можно и после смены профес-

сии. А если благодарность признаётся только в форме профессионального повиновения, разговор о любви принимает странный оборот.

Есть и обратная сторона. Человек иногда двадцать лет убеждает себя, что родители запретили ему заниматься музыкой, хотя последний разговор на эту тему состоялся в девятом классе. Теперь родители живут собственной жизнью, а запрет продолжает исправно нести службу. Получается психологический чиновник, учреждение которого давно ликвидировали, но зарплату ему всё ещё платят из твоих нервов. Это не значит, что ранние переживания исчезают по команде. Это значит, что взрослому стоит хотя бы выяснить, какое давление существует сейчас, а какое он воспроизводит сам.

Наконец, у родительских амбиций бывает неожиданно приятная форма. Тебя никогда не ругали, зато вся семья оживлялась от твоих успехов. Сложно отказаться от роли, благодаря которой ты привык приносить людям радость. Даже собственное несчастье кажется ценой, которую порядочный человек обязан платить за семейную гармонию. Но семья, в которой один должен оставаться несчастным, чтобы остальные не испытали разочарования, нуждается не в дополнительной самоотверженности этого одного, а в пересмотре условий сделки.

Оплата учебников не является покупкой прав на оставшуюся жизнь их читателя.

Для родителей, переживших безработицу, выражение

«нормальная работа» может означать прежде всего защищённость. Они помнят, каково остаться без денег, и боятся, что ты повторишь их опыт. Уважать этот страх можно, не наследуя его вместе с семейным сервизом.

Родители не обязаны оказаться виновниками твоей судьбы, чтобы ты получил право перестать наследовать их страхи.

Многие семейные разногласия осложняются тем, что взрослые дети стремятся получить невозможное: право на собственное решение вместе с гарантией, что оно никого не расстроит. И если второе условие не выполняется, они начинают сомневаться в первом.

Кирилл хотел, чтобы мать признала переезд разумным. Ему недостаточно было самому оценить условия работы и решить, как он будет поддерживать связь с родителями. Он ждал разрешения на отсутствие чувства вины. В разговоре с матерью такого разрешения не оказалось, и предложение о работе постепенно потеряло привлекательность.

Разочарование близких не служит доказательством твоей ошибки. У них есть свои интересы, представления и страхи. Можно их учитывать, менять решение из заботы о них, договариваться. Но если в переговорах участвуют несколько взрослых людей, полное отсутствие неприятных чувств — роскошь, которую в семейный бюджет лучше не закладывать.

Если Кирилл действительно нужен родителям, это суще-

ственная причина остаться. Если переезд нарушит обещание, данное близкому человеку, это тоже имеет значение. Но если вся проблема сводится к тому, что мать предпочла бы видеть сына чаще, им предстоит обычный человеческий разговор о двух разных предпочтениях. Не суд над сыном за преступление против материнства.

Взрослеть — не значит превращаться в холодного ублюдка, который видит в любой просьбе покушение на свободу. Остаться рядом из любви тоже можно. Только не надо заранее вычёркивать из разговора собственные интересы.

И совсем не обязательно устраивать семье торжественную презентацию своей новой психологической грамотности. Можно обойтись без обвинительного доклада о детских травмах. В некоторых случаях достаточно перестать спрашивать разрешение там, где уместнее сообщить решение, а в других — впервые честно обсудить, чем ты готов поступиться ради близких и чем не готов.

Когда хороший мальчик вырастает, он не обязан становиться плохим. Ему достаточно перестать считать взрослую жизнь конкурсом на звание лучшего ребёнка года.

Глава 3. ВСЕ КАК У ЛЮДЕЙ

Было бы удобно, если бы на тридцатилетие человеку выдавали не поздравления, а акт о приёмке биографии. Жильё? Есть. Партнёр? В процессе. Дети? Не сдано. Работа? Замечания комиссии имеются. Потом документ подписала бы тётя, которую ты видел два раза за последние пять лет, и можно было бы наконец перейти к эксплуатации принятого объекта. Впрочем, многое из этой процедуры существует и без официального бланка.

Особенно хорошо такая комиссия работает на семейных застольях. Внезапно выясняется, что ты уже не соответствуешь собственному возрасту. До сих пор он измерял количество прожитых лет, а теперь почему-то измеряет объём недоделанных работ.

Скажем, тебе двадцать восемь, ты живёшь одна. На дне рождения сестры кто-то жалуется на мужа, кто-то рассказывает о детском саде, кто-то собирается разводиться. Ты с интересом слушаешь хозяйственные и юридические подробности чужих отношений, пока тётя не поворачивается к тебе:

— Ну а ты-то чего ждёшь?

А ты, собственно, ничего не ждёшь. У тебя есть работа, друзья, занятия. Отношения не исключены, но прямо сейчас срочно менять устройство собственной жизни совершенно незачем.

— Да всё нормально.

— Нормально-то нормально, но время идёт.

Ничего особенно грубого не прозвучало. Тётя даже не предложила конкретного кандидата. Тебе просто сообщили, что само течение времени свидетельствует против тебя. Остаётся понять, как прожить ещё год и не усугубить положение.

Такие разговоры не обязательно приводят человека к решению, которого он не хотел. Иногда они проходят мимо. Иногда вызывают раздражение. А иногда постепенно создают неприятное ощущение: пока ты живёшь, другие люди куда-то успевают.

Общество состоит не только из законов. Если бы человеческое поведение регулировалось исключительно уголовным кодексом, значительная часть обедов с родственниками протекала бы гораздо спокойнее.

Кроме законов есть ещё обычаи, привычки и неписаные правила. Благодаря им не приходится при каждом знакомстве отдельно выяснять, можно ли перебивать собеседника или заваливаться к нему в три часа ночи. Удобство неоспоримое.

Но правило не вламываться к соседу ночью и правило жениться до тридцати имеют разное назначение. Первое позволяет соседу выспаться. Во втором мне до сих пор неясно, чьи права защищены, если оба будущих супруга предпочли бы ещё подумать.

Социальный календарь особенно забавен тем, что его составители никогда не согласовывают между собой сроки. Одни требуют от двадцатипятилетнего молодого человека сперва сделать карьеру и накопить капитал. Другие спрашивают, почему он ещё не обзавёлся детьми. Третьи советуют путешествовать, пока молод, и непременно покупать недвижимость, пока не подорожала. Четвёртые считают, что работа на чужого дядю — позор. Если исполнять распоряжения всех инстанций одновременно, к тридцати годам потребуется минимум три жизни и небольшая нефтяная скважина.

Самая дорогая часть социального календаря — не покупка соответствующих вещей. Это время, которое приходится тратить на достижение очередной нормы прежде, чем удалось выяснить, зачем она вообще нужна. У человека, который собирался пожить в нескольких городах, внезапно появляется ипотека. У того, кто мечтал о профессиональной самостоятельности, возникает семейная обязанность, к которой он не был готов. Ни ипотека, ни семья сами по себе не представляют ошибки. Ошибка может состоять в том, что решения принимались как зачёт за возраст, а не как устройство реальной жизни.

Допустим, в твоём окружении считается, что к тридцати годам следует иметь постоянную работу, к тридцати пяти — жильё, а после определённого возраста полагается обзавестись детьми. Каждый пункт может иметь рациональные основания. Постоянная работа даёт предсказуемость. Жильё

иногда решает проблему нестабильной аренды. Семья может быть важнейшей частью жизни. Однако в виде общего расписания эти соображения способны приобрести характер обязательного маршрута, независимо от того, куда вообще собирался человек.

Любопытно, что расписание меняется от среды к среде. В одном коллективе мужчина без собственной машины считается человеком, который плохо устроился. В другом ему говорят, что таскать за собой тонну металла в переполненном городе совершенно бессмысленно. В одном семействе ранний брак — признак серьёзности. В другом — свидетельство опрометчивости. Где-то отказ от предпринимательства сочтут трусостью, а где-то уход с надёжной работы ради бизнеса — идиотизмом.

Удивительно, насколько небольшую территорию порой занимает представление о всеобщей нормальности. Сменил коллектив, район или поколение собеседников — и вчерашний закон человеческого существования оказался местной традицией.

У местных традиций бывают достоинства. Претензия на мировое господство к ним не относится.

Человеку, воспитанному в среде, где особую ценность придают самостоятельности, проще рассматривать некоторые жизненные решения как исключительно личное дело. В другой среде те же решения тесно связаны с представлениями о родственных обязанностях и взаимной ответственно-

сти.

В известной работе Хейзел Маркус и Синобу Китаямы о культуре и самовосприятии рассматриваются различные способы понимания себя: с акцентом на независимость или на взаимосвязанность с другими людьми [3]. Речь не о делении человечества на два неизменных сорта, а о том, что социальная и культурная среда участвует в формировании представлений о личности и её мотивах.

Если считать собственным только желание, возникшее без оглядки на близких, придётся признать несамостоятельным каждого, кто учитывает интересы семьи. Получается занятная концепция свободы: чем меньше людей тебе дороги, тем выше твоё качество как личности.

Я бы не стал покупать билет в такую философию.

Женщина может отказаться от переезда, потому что не хочет разлучаться с мужем. Мужчина может остаться в небольшом городе, потому что ему важно участвовать в жизни родителей. Друзья могут решить открыть дело вместе, хотя каждый из них в одиночку выбрал бы другую отрасль. Собственные ценности вполне способны включать интересы других людей.

Суть вопроса в том, признаёт ли человек смысл своего выбора или переживает его как единственный способ сохранить право считаться приличным. Между этими вариантами может не быть ни малейшего внешнего различия. Оба человека останутся в своём городе. Только один станет искать

возможности устроить жизнь в соответствии с этим решением, а второй будет годами мысленно предъявлять окружающим счёт за то, чего ему якобы не позволили.

Можно любить семью и сожалеть об упущенной работе. Можно добровольно принять решение и тяжело переживать его цену. У взрослого выбора редко обнаруживается сказочное свойство удовлетворять разом всех, включая человека, который его сделал.

В 1993 году Дебора Прентис и Дейл Миллер исследовали отношение студентов к употреблению алкоголя в университетской среде. Участники считали себя менее расположенными к принятой практике, чем средний студент. Такое расхождение между личным отношением и предполагаемым отношением окружающих называют плюралистическим невежеством [28]. В исследованных условиях оно было связано с отчуждением, а часть студентов со временем приблизила своё отношение к мнимой норме. Получается, для поддержания обычая достаточно ошибочного представления о том, насколько он нравится другим.

Представь теперь собрание молодых сотрудников, на котором все хвалят практику работы по вечерам. Каждый убеждён, что коллеги действительно хотят посвящать работе почти всё время. Один не хочет выглядеть ленивым, другой боится вызвать неодобрение начальника, третий полагает, что теперь принято именно так. По итогам собрания получается удивительно единодушный коллектив, состоящий

из людей, которым происходящее не нравится. Единодушие здесь представляет собой результат весьма согласованной ошибки. Чтобы система существовала, ей не требуется ни одного убеждённого сторонника. Достаточно, чтобы каждый считал убеждёнными сторонниками остальных.

В разговоре о собственных желаниях это имеет практическое значение. Мы способны подстраиваться не только под реальные ожидания окружающих, но и под представления о том, чего они ждут. Даже вопрос «что люди скажут?» иногда изначально поставлен неправильно. Какие именно люди? Что именно они говорили? От чего зависит их отношение? И если мы получаем столь грозные ответы в основном из собственного воображения, не пора ли хотя бы одного из представителей этой виртуальной общественности пригласить к живому разговору?

Пока человек занят угадыванием общей нормы, он мало сообщает окружающим о том, как относится к ней сам. Поэтому одно небольшое признание может существенно изменить ситуацию. Кто-то говорит приятелю, что ему не хочется покупать квартиру сейчас. Приятель вдруг признаётся, что сам несколько лет сомневается в ипотеке. Ни один не открыл универсальной истины о недвижимости. Они всего лишь получили возможность обсуждать реальные обстоятельства вместо продолжения игры, в которой каждый должен изображать энтузиазм, предполагая его у другого.

Отсюда, кстати, следует неприятное замечание для всех

любителей объяснять недостатки общества исключительно тупостью окружающих. Ты ведь тоже входишь в состав этого общества. Твоя привычка молчать о собственных сомнениях помогает кому-то ещё принимать сомнительное решение. Не нужно превращать каждое семейное застолье в митинг за свободу личности. Но спокойное «мне сейчас хорошо иначе» способно дать собеседнику больше информации, чем длинное выступление о том, насколько тебя не волнует мнение окружающих.

Порой уже самого факта, что ты живёшь иначе, хватает для вызова комиссии по исправлению твоей биографии.

Представь двух женщин. Одна вышла замуж в двадцать два года, любит детей и не считает, что упустила молодость. Другая живёт одна и тоже не считает себя обделённой. Казалось бы, обеим повезло. Но стоит второй сказать, что ей хорошо одной, как первая неожиданно берётся объяснять, почему это временное состояние.

— Просто ты ещё своего человека не встретила.

— Возможно. А возможно, мне действительно сейчас хорошо.

— Тебе так только кажется. Потом пожалеешь.

Откуда у человека такая уверенность в будущих переживаниях другого? У него есть собственный опыт. Есть представление о том, что делает жизнь полноценной. Возможно, есть искренняя забота. Но есть и менее очевидная возможность: выбор другого человека ставит под вопрос обязатель-

ность собственного выбора.

Если я построил жизнь вокруг семьи, мне может быть неприятно встретить человека, который обходится без неё и не выглядит несчастным. Если я много лет жертвовал свободным временем ради профессионального роста, спокойная жизнь коллеги, отказавшегося от повышения, может заставить меня задуматься о цене собственного решения. Не обязательно этот процесс будет осознанным. Иногда он выражается в немедленном желании объяснить другому, что рано или поздно тот непременно обнаружит свою ошибку.

Один советчик действительно беспокоится о тебе, другой повторяет услышанное, третий просто не умеет пережить паузу за обедом. А тот, кто дорого заплатил за собственные убеждения, особенно охотно ищет им подтверждение в чужих биографиях.

Нередко человеку необходимо не просто самому выбрать некоторый путь, но и видеть, что другие люди признают его предпочтительным. Тогда собственные потери выглядят неизбежными, а не добровольными. Если же другой путь тоже оказывается приемлемым, приходится признать, что часть жертв могла быть следствием личного выбора. А личный выбор, в отличие от природной катастрофы, несколько труднее объяснять отсутствием альтернатив.

Вот почему демонстративное презрение к чужой жизни иногда так плохо сочетается с утверждением, что сам человек совершенно доволен. Довольному человеку может

быть интересно обсудить разные варианты существования. Но ему необязательно превращать каждый чужой вариант в предостережение.

Есть люди, которым очень трудно просто сообщить факт о себе. Допустим, их спрашивают, почему они не хотят покупать квартиру в ипотеку. Вместо ответа «мне сейчас удобнее снимать» начинается подробная лекция о состоянии рынка, денежных потоках, ошибках поколения собственников и экономической неграмотности окружающих.

Человек мог действительно изучить вопрос. Но бывает, что ему недостаточно сказать «мне удобнее снимать». Приходится доказать, что ипотека — историческая ошибка человечества. Иначе личное предпочтение почему-то не считается уважительной причиной.

Необходимость постоянно оправдываться способна и сама создавать обратную зависимость от окружающих. Человек выбирает не то, что считает подходящим, а то, что позволит наиболее убедительно противостоять коллективному мнению. Из двух квартир он берёт менее удобную, потому что не хочет оказаться таким же, как знакомые. Из двух форм отношений предпочитает ту, которая лучше демонстрирует его непривязанность к традициям. Даже собственные убеждения становятся материалом для публичного спора.

В результате нормальные люди продолжают определять его жизнь. Просто теперь их указания исполняются с отри-

цательным знаком.

Самостоятельность интереснее проявляется там, где никто не устраивает идеологическую выставку собственной биографии. Купи квартиру, если нужна; снимай, если удобнее. Создай семью, если хочешь жить с конкретным человеком, а не получить отметку в графе «личная жизнь».

Никто не обязан вручать тебе грамоту за победу над общественным мнением. Сомнительная победа, если ради неё приходится с утра до вечера думать об общественном мнении.

Вернёмся к тому семейному застолью. Ты не знаешь, захочешь ли через пять лет создать семью. Не знать — нормальное положение человека, которому будущее пока не показали. Считать неопределённость позором заранее нет никаких оснований.

Тётя могла бы с этим поспорить. Но тёте тоже предстоит прожить собственные пять лет. У неё, к счастью, уже есть занятие помимо твоей биографии.

Глава 4. ЗАВИСТЬ ПОД ВИДОМ АМБИЦИЙ

У зависти отвратительная репутация, зато у амбиций превосходная. Если тебя бесит, что товарищ открыл третью кофейню, признаваться в этом неудобно. Назови возникшее чувство предпринимательским голодом, и та же самая эмоция уже годится для выступления перед начинающими бизнесменами. Переименование ничего не говорит о качестве последующего решения. Но согласись: звучит солиднее.

Представь, что на прошлой неделе ты был доволен доходом: оплатил счета, отложил деньги, купил билеты на концерт. В воскресенье встретился с одноклассником, который приехал на новой машине и между делом назвал сумму заработка за последний месяц.

В понедельник твой доход не уменьшился ни на рубль. Зато довольства им стало заметно меньше.

В бухгалтерии подобную потерю не отразить. Расходов не прибавилось, имущество на месте, трудовой договор никто не переписывал. Тем не менее ты пережил нечто похожее на убыток.

Потерял ты не деньги. Ты потерял прежнее представление о своём положении.

Само по себе сравнение с окружающими не является пси-

хологической поломкой. Когда человек осваивает новое дело, ему полезно понимать, какие результаты вообще возможны. Когда ищет работу, стоит знать, сколько получают люди с похожей квалификацией. Когда учится играть на гитаре, неплохо услышать, как звучит музыка в исполнении тех, кто умеет играть лучше.

Леон Фестингер в середине прошлого века предложил теорию социального сравнения. В числе прочего он рассматривал обращение к другим людям как способ оценивать собственные способности и мнения в ситуациях, когда объективные критерии ограничены [4]. Позднейшие исследования усложнили эту картину: сравнение может служить разным целям, а его последствия зависят от обстоятельств [5].

В нашей повседневной жизни эта особенность человеческого мышления создаёт занятную проблему. Чем меньше у цели ясных критериев достаточности, тем легче оценка смещается в сторону окружающих.

Если нужно просверлить отверстие определённого диаметра, можно измерить результат. Если хочется стать успешным человеком, неплохо сначала выяснить, где именно располагается отметка «успешный». И вот здесь начинается творческая деятельность.

Один человек сравнивает свой доход со средним по городу. Другой — с доходом коллеги. Третий — с доходом предпринимателя, которого никогда лично не видел. Четвёртый заходит в интернет, где за несколько минут обнаруживает

подростка, который, если верить его рассказам, успел заработать больше, чем четвёртый за всю сознательную жизнь. Все используют деньги как измеряемую величину, но критерий оценки постоянно меняется.

Что особенно неудобно, человек способен корректировать этот критерий вслед за собственными достижениями. Достигнув определённого уровня дохода, он начинает общаться с теми, для кого подобный уровень считается обычным. Купив определённую машину, обнаруживает в своём окружении владельцев машин получше. Получив повышение, знакомится с людьми, уже занимающими следующую должность.

Амбиции здесь ни при чём. Если для оценки успеха тебе непременно нужен человек, которого ты обогнал, прибавка к зарплате не решит вопрос надолго. С новым доходом найдётся новый соперник. Финишная ленточка побежит вместе с тобой.

Рассказ одноклассника можно использовать как источник информации: узнать, чем тот занимается, оценить перспективы, подумать о смене работы. Но пока ты просто лишился хорошего настроения. Новость о чужой зарплате оказала на твою жизнь действие, не предусмотренное трудовым договором.

Зависть — чувство, которое люди склонны обнаруживать исключительно в других. В отношении себя обычно используются более достойные формулировки: здоровая конку-

ренция, стремление к лучшему, обострённое чувство справедливости, желание восстановить соответствие между собственными талантами и материальным положением.

Самое смешное, что зависть не всегда нуждается в таком количестве косметики. Чужой успех задел тебя — неприятно, зато есть сведения о том, чего недостаёт в твоей жизни. Главное — не перепутать это открытие с приказом срочно стать человеком, которому позавидовал.

Представь, что ты завидуешь приятелю, работающему четыре дня в неделю. Что именно вызывает неприятное чувство? Возможно, тебе не хватает свободного времени. Возможно, ты считаешь несправедливым, что он получает столько же денег за меньшее количество рабочих часов. Возможно, тебя раздражает его манера рассказывать об этом. А может быть, больше всего задевает тот факт, что он когда-то решился изменить условия работы, а ты даже не попытался.

Есть способ извлечь из зависти пользу, не превращая её в единственный источник финансирования собственных планов. Надо различить предмет чужого успеха и то неудобство, которое этот успех в тебе обнаружил. Если знакомый открыл бизнес, тебе может быть больно не от отсутствия бизнеса, а от того, что на работе ты давно не принимаешь самостоятельных решений. Предпринимательство тогда представляет лишь один из способов вернуть себе влияние на свою жизнь. Причём очень дорогой способ, если интереса к самому делу у тебя нет.

Человек, завидующий свободному графику владельца компании, может в итоге открыть предприятие и обнаружить, что теперь график имеется у всех, кроме него. Нанятый бухгалтер заканчивает в шесть. Склад закрывается в восемь. Собственник в одиннадцать вечера выясняет, почему поставщик привёз не то и кому завтра объяснять отсутствие товара. Он приобрёл чужой результат в комплекте с чужой проблемой. Последнюю ему забыли показать в интервью.

Зависть метко указывает на больное место и скверно разбирается в лечении. Она сообщает, что тебе не хватает признания, но почему-то сразу подсовывает чужую машину, должность или компанию. Если каждый раз послушно менять маршрут, твою биографию составят люди, с которыми ты случайно обедал. Пусть зависть сообщает новости, а не выбирает, куда тебе идти.

Из одного переживания могут следовать совершенно разные выводы. Если нужно свободное время, вряд ли поможет ещё одна высокая должность с более плотным графиком. Если важна оплата труда, полезнее обсудить ставку или сменить работодателя. Если дело в сравнении с приятелем, дорогая покупка способна временно переместить тебя на другой участок соревнования, не решив первоначальную проблему.

Неприятность зависти состоит ещё и в том, что человеку иногда хочется уменьшить не собственную неудовлетворённость, а чужое преимущество. Для этого не обязатель-

но вредить окружающим. Достаточно тщательно поискать недостатки их достижения: знакомый купил машину в кредит, бизнесу наверняка помогают родственники, супруги на фотографиях улыбаются подозрительно хорошо, в путешествии, вероятно, ужасно кормили.

Допустим, приятель и правда несчастен в дорогом доме. Можно порадоваться этому до вечера. Домой ты всё равно вернёшься к своим проблемам.

Зависть не требует немедленного похода в магазин. Спроси себя, чего тебе не хватает: денег, отдыха, уважения, возможности заняться интересным делом? Или тебе просто хочется, чтобы определённый человек остался позади?

Превратить вторую задачу в первую бывает очень трудно. Зато первая хотя бы допускает решение.

Причём сам предмет соперничества не всегда обладает первоначальной привлекательностью. Он может получить её благодаря человеку, с которым мы себя сравнили.

Французский мыслитель Рене Жирар рассматривал человеческие желания через идею подражания: мы можем стремиться к объекту в том числе потому, что видим его желанным для другого человека [6]. Это теоретическая и литературно-философская концепция, а не доказательство того, что каждое наше желание устроено подобным образом. Но как способ читать некоторые жизненные истории она весьма выразительна.

Представь двоих друзей. Один увлекается дорогими ча-

сами. Он знает историю производителей, разбирается в механизмах, способен полчаса рассказывать о разнице между двумя почти одинаковыми циферблатами. Второму часы до недавнего времени служили способом узнать, который час. Постепенно он начинает интересоваться моделями, изучать цены, прикидывать покупку.

Приятель мог познакомить его с прекрасным ремеслом. Но часы могут понадобиться и по другой причине: хочется выглядеть таким же обеспеченным, утончённым и интересным, как их владелец. Часы купить гораздо проще, чем все перечисленные качества.

Особенно заметным этот механизм становится, когда тот же предмет теряет привлекательность после смены окружения. Пока важный для тебя человек ценит определённый бренд, бренд кажется тебе исключительным. Когда в новом кругу его считают пошлым, ты внезапно обнаруживаешь эстетические недостатки, которых не замечал ещё месяц назад.

Вкус действительно меняется с опытом. А вместе с ним меняется и компания, перед которой хочется продемонстрировать этот вкус. Вот о второй перемене люди рассказывают менее охотно.

На этом механизме, кстати, держится весьма своеобразная предпринимательская карьера. В январе человек собирается торговать, в марте изучает видеопроизводство, летом покупает курс по инвестициям, к осени намеревается ремонтировать квартиры. В декабре выясняет, что будущее за при-

ложениями. Папка с учебными материалами пухнет. Бизнес по-прежнему существует главным образом в папке.

Механизм смены направления почти безотказный: достаточно встретить человека, который преуспел в чём-то другом.

На вечеринке он знакомится с владельцем торговой компании — торговля становится перспективой всей жизни. Смотрит интервью с создателем приложения — понимает, что будущее за технологиями. Встречает знакомого, ремонтирующего квартиры, и с негодованием выясняет, сколько денег потерял за годы занятий другими делами.

Любое из этих направлений может оказаться выгодным. Но почему оценка собственных навыков, денег и интересов происходит исключительно после чужого триумфа? Пока идея новая, ты смотришь на неё глазами победителя. Когда начинаются обычные трудности, в поле зрения появляется другой победитель, и занятие опять меняется.

Так можно в итоге найти подходящее дело. Только эксперимент предполагает, что ты чему-то научился. Если каждый очередной рассказ об успехе обнуляет все предыдущие выводы, перед нами не исследование рынка, а карусель с платным входом.

Если цель возникла после знакомства с чьим-то достижением, неплохо отделить факт достижения от сопровождающей его истории. Какими ресурсами обладал этот человек? Сколько времени потратил? Что умеет? Как устроены его

будни? Какие результаты получил не он один, а другие люди, выбравшие тот же путь? И самое неприятное: что из этой деятельности тебе самому хочется выполнять, а что ты согласен делать исключительно ради результата?

Умение задать такие вопросы не требует перестать радоваться чужим победам. Просто чужая биография ещё не является готовым бизнес-планом. Даже если её очень убедительно рассказывают в пиджаке на фоне панорамного окна.

Рассмотрим ещё один случай, когда сравнение не повышает, а снижает качество амбиций. Человек много лет развивает небольшое предприятие. Его клиенты довольны, финансовая модель работает, ему интересен продукт. Потом он попадает на встречу предпринимателей, где разговор ведётся исключительно о росте оборота. Самый уважаемый собеседник рассказывает об открытии новых точек. Никто не спрашивает о долговой нагрузке, прибыли, свободном времени владельца. В результате человек возвращается домой с ясным ощущением, что небольшое устойчивое предприятие пора срочно исправлять.

Проблема не в том, что рост плох. Он может дать экономию на масштабе, доступ к новым рынкам, возможность улучшить продукт. Но с появлением чужой линейки начинает меняться сама функция предприятия. Раньше его задачей было приносить определённый доход и обеспечивать интересное занятие. Теперь оно должно свидетельствовать, что владелец развивается. Даже если ради убедительности этого

свидетельства придётся ухудшить прежние показатели жизни. С экономической точки зрения получилась странность: предприятие обслуживает не своего владельца, а его положение в разговоре с другими владельцами.

В образовании та же хреновина. Знакомый получил диплом — пора учиться. Если знания нужны для конкретной задачи, это отличное решение. Если нужен лишь диплом, чтобы не отставать от знакомого, не удивляйся, когда он принесёт следующий. Так можно всю жизнь расширять набор квалификаций и ни одной из них толком не пользоваться.

Амбициозность имеет смысл оценивать по отношению к предмету амбиции. Когда человек хочет создать хороший продукт, ему действительно полезно изучить конкурентов. Чужой успех становится источником знаний. Когда он хочет не оказаться хуже конкурента как личность, возникает другое задание: каждое улучшение чужого продукта делает собственное существование менее удачным. В первом случае рост рынка может радовать, поскольку появляются новые решения и возможности. Во втором случае радость допускается только при условии, что преимущество в итоге будет принадлежать тебе.

Попробуй представить такую конкуренцию в иной области жизни. Допустим, ты прекрасно провёл воскресенье с семьёй. Вечером узнаёшь, что приятель провёл ещё более прекрасное воскресенье, причём в ресторане, который дороже твоего. Должно ли это задним числом испортить обед?

Звучит нелепо. Но примерно так мы иногда обращаемся с профессиональными достижениями: качественный результат внезапно теряет ценность только потому, что где-то в мире существует результат побольше. Пока человек не различает полезный ориентир и оценку собственной личности, ему трудно порадоваться даже тому, что он действительно сумел сделать.

Вместо того чтобы объявить любое сравнение вредным, можно попробовать точнее определить его назначение. Для оценки квалификации сравнивать стоит навыки и результаты людей, выполняющих похожую работу. Для решения о смене профессии важнее условия труда, перспективы и собственные обстоятельства. Для оценки финансового положения полезнее расходы, обязательства, накопления, устойчивость дохода и возможности, которые он обеспечивает.

Сравнение может приносить информацию. Но информацию следует отличать от приговора.

Человек, получающий больше тебя, не обязательно лучше устроил свою жизнь. Может быть, лучше. А может быть, он платит за этот доход тем, чем ты пока не готов платить. Не стоит и автоматически подозревать его в несчастье: вполне возможно, он получает больше, работает с удовольствием и прекрасно спит по ночам. Тебе не требуется разрушать чужое благополучие в воображении, чтобы оценить собственное.

Куда интереснее понять, какие именно обстоятельства

твоей жизни действительно нуждаются в изменении. Без обязательства догнать всех людей, с которыми тебе доведётся познакомиться до смерти. Это соревнование имеет один существенный организационный недостаток: состав участников не утверждён, дистанция не определена, а финишную черту каждый раз рисуют там, куда ты ещё не добрался.

Увеличивать доход никто не запрещает. Желательно лишь, чтобы после повышения у тебя осталось что-нибудь, кроме временного облегчения от мысли, что одноклассник зарабатывает уже не так уж много.

Именно здесь на помощь человеку приходит целая индустрия. Она предлагает сравнительно быстро преобразовать деньги в признаки успеха, причём вовсе не обязательно вместе с теми обстоятельствами жизни, которые человек первоначально хотел изменить.

Глава 5. ТЕБЕ ПРОДАЛИ НЕ ВЕЩЬ

В магазине часов Алик провёл гораздо больше времени, чем требовалось человеку, желающему узнать, который час. Его телефон делал это бесплатно, причём с точностью, достаточной для того, чтобы опоздать на работу. Но телефон здесь не рассматривался в качестве конкурента. Алик пришёл за совершенно другим товаром.

Продавец извлёк часы из витрины и предложил примерить. На запястье оказалась вещь тяжёлая, аккуратная и, судя по цене, способная сообщать владельцу нечто гораздо более существенное, чем время. Алик посмотрел на себя в зеркало. Он не стал проверять, удобно ли читать циферблат. Поправил рукав, посмотрел ещё раз и спросил, не слишком ли они официальные.

— Это классика, — ответил продавец. — С ними вы будете уместно выглядеть в любом кругу.

Вот теперь разговор наконец коснулся товара, за которым Алик явился. Продавали ему не механизм. Продавали перспективу оказаться уместным в определённом кругу. Часы шли в комплекте.

Если бы потребительская экономика обслуживала исключительно физические нужды человека, значительной части

её участников пришлось бы поискать другую работу. Человеку необходимо одеваться. Но совсем необязательно, чтобы окружающие знали стоимость его одежды. Ему нужно перемещаться из одного места в другое. Однако между необходимостью перемещаться и необходимостью приехать именно на таком автомобиле иногда пролегает целая социальная биография. И если продавец способен правильно работать со второй необходимостью, ему уже не приходится особенно беспокоиться о первой.

Не будем при этом изображать покупателя полным идиотом, которому хитрые коммерсанты испортили природную чистоту. У вещи есть функции, качество исполнения, эстетические свойства, история, возможность доставлять удовольствие. Кожаное кресло может нравиться совершенно независимо от того, кто его увидит. Музыкант способен годами копить деньги на инструмент, отличия которого подавляющее большинство населения никогда не услышит. Он, возможно, потратит на него сумму, которую другой человек сочтёт безумием. Только вот с этим инструментом ему потом предстоит проводить несколько часов ежедневно. Другому человеку вовсе не требуется понимать подобную покупку, чтобы она оставалась разумной для музыканта.

Но есть смысл посмотреть, что именно происходит, когда человек приобретает вещь не только для того, чтобы ею пользоваться, но и для того, чтобы стать кем-то в собственных глазах. В 1988 году исследователь потребительского по-

ведения Рассел Белк предложил рассматривать владение вещами как один из способов расширения представления человека о себе [7]. Речь не о мистическом слиянии владельца с холодильником. Некоторые предметы становятся носителями памяти, принадлежности, роли и личной истории. Поэтому утрата вещи иногда переживается несоразмерно её рыночной стоимости. И поэтому покупка может означать больше, чем приобретение дополнительных функций.

Старая гитара, доставшаяся от отца, и новая сумка с узнаваемой эмблемой способны иметь значение по разным причинам. Для первого владельца предмет удерживает связь с человеком, которого больше нет. Для второго он может означать принадлежность к определённой эстетической или социальной среде. Нельзя автоматически объявлять один смысл настоящим, а второй поддельным. Зато можно спросить, насколько хорошо сам покупатель понимает, что приобретает и сколько готов за это платить.

В рекламном сообщении вещь нередко окружена обстоятельствами, которые в коробку с ней не помещаются. На рекламе автомобиля изображён мужчина, которому никто не звонит с неприятными поручениями. У него хорошая осанка, прекрасная погода, свободная дорога и, по всей видимости, отсутствует необходимость утром отвозить ребёнка в школу. Автомобиль в кадре занимает важное место, но не меньшее значение имеет сама жизнь вокруг него. Именно в неё зрителю предлагают ненадолго переселиться. Если поку-

патель решит, что автомобиль и есть средство такого переселения, торговая операция состоится. Правда, свободная дорога в договор поставки не входит.

У этого механизма есть бытовая разновидность, которую можно наблюдать без участия профессиональных рекламщиков. Человек несколько раз приходит в гости к состоятельным знакомым. Он замечает определённые детали их быта и связывает эти детали с впечатлением о людях. Потом начинает постепенно воспроизводить увиденное у себя. Это может быть вполне естественным способом учиться. В гостях действительно могут обнаружиться удобная мебель, хорошая посуда или разумное решение для хранения вещей. Но иногда вместе с мебелью человек пытается перенести к себе чужую уверенность, а вместе с посудой — впечатление, которое произвели на него хозяева дома.

Так возникают покупки с очень странным сроком полезного действия. До приобретения человек много о них думает, после — некоторое время испытывает удовольствие, а затем начинает искать следующий предмет. В повседневной жизни предыдущая покупка быстро занимает положенное ей место. Зато образ человека, которым хотелось стать, всё ещё требует работы. И вот вчерашняя вершина потребительского существования становится сегодняшним минимумом. Она не исчезла, она просто перестала выполнять функцию доказательства.

Предположим, молодая женщина впервые получает до-

ход, позволяющий покупать одежду хорошего качества. Ей приятно не выбирать из того, что осталось на распродаже, не терпеть неудобную обувь и не рассчитывать, сколько стирок выдержит очередная кофта. Это реальное улучшение условий жизни. Допустим, спустя несколько лет её финансовое положение позволяет покупать вещи, которые выглядят почти так же, но стоят существенно дороже. В одних случаях разница будет связана с материалами, работой мастеров, дизайном. В других покупательницу в основном интересует возможность не выглядеть беднее знакомых. Первое и второе могут существовать одновременно. Вопрос возникает тогда, когда человек больше не знает, где заканчивается удовольствие от вещи и начинается предотвращение социального неудобства.

Покупатель порой хочет получить от вещи доказательство того, что не зря надрывался. Ран Кивец и Итамар Симонсон показали в исследованиях программ вознаграждения, что более высокие требования к участникам могли смещать выбор в сторону предметов роскоши, а не практических наград. Эффект был сильнее у людей, склонных испытывать вину за роскошные траты [23]. Человеку, выходит, продают не только удовольствие, но и право перестать за него оправдываться.

В бытовом варианте всё выглядит примерно так. Ты терпел идиотские совещания, отвечал на письма в выходные, отменял встречи с друзьями. Теперь необходимо купить нечто,

свидетельствующее, что терпел не зря. Вещь действительно может радовать. Только возникает вопрос: она приобретена для будущей жизни или в качестве компенсации за отсутствие жизни в прошлом? Если второе, то продавец дорогих товаров и твой работодатель образовали удивительно слаженную систему. Один изымает у тебя время, второй предлагает превратить часть полученной компенсации в свидетельство того, что изъятие имело смысл.

Не нужно из этого делать очередную религию экономии. Порой красивый предмет — одна из самых удачных покупок человека. Беда начинается, когда предмету поручают уладить конфликт, находящийся совершенно в другом месте. Если ты пять лет не способен нормально проводить вечера, новая сумка или новая машина могут дать удовольствие, но вечера тебе не вернут. Для решения второй проблемы потребуется гораздо более неприятное действие: разговор о том, как именно ты продаёшь своё время.

Особенно изящно рынок продаёт презрение к понтам. Купи очень дорогую вещь без логотипа, и понимающие люди узнают, насколько ты выше покупки дорогих вещей с логотипом. Скромность тоже умеет работать с целевой аудиторией.

Сама принадлежность к группе не является чем-то плохим. Мы пользуемся символами, чтобы узнавать друг друга, выражать отношение к музыке, профессии, истории, политическим и культурным идеям. Проблема не в том, что у вещей есть социальные смыслы. Проблема в том, что человеку

могут продать социальный смысл под видом устранения его личной недостаточности. Не просто куртку, а возможность перестать стесняться того, в какой куртке пришёл. Не просто автомобиль, а обещание не испытывать прежней неловкости на парковке.

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.