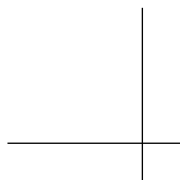
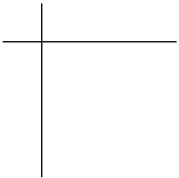


## Глава 1

ЗАЧЕМ ЧЕЛОВЕКУ  
НУЖНО  
ПЕРЕСТАТЬ БЫТЬ  
УДОБНЫМ, КАКИЕ  
ВОЗМОЖНОСТИ  
ОТКРЫВАЮТСЯ?





## Ваш «поведенческий максимум», честная цель

Прежде чем приступить к глубокому исследованию механизмов работы психики и их путям управления, зайдем с очень простых для понимания вещей. Выделим **три условных поведенческих типажа** относительно нашей темы «удобности» или «неудобности» для окружающих:

1. «Мне надо! Я хочу! И мне плевать, что кому-то это помешает или навредит»;
2. «Я сделаю все, чтобы быть хорошим для других. Более того, я не сделаю ничего, что может их расстроить, создать неудобства, вызвать злость, зависть...»;
3. «Я делаю так, как мне хочется, без ущерба для других, но и без ответственности за их эмоции».

Разумеется, мы умышленно сокращаем сейчас всю вариативность социальных проявлений всего до трех моделей, чтобы было проще понимать механизмы.

Итак, проверьте себя: к какому типуажу вы ближе? Вдруг вы случайно попали к нам? Хотя вряд ли.

Давайте разбираться. Как вы думаете, какой из типажей является проявлением взрослой позиции, а какой — детской?

Спойлер: первые два варианта — детская позиция, а третий — взрослая.

Теперь подробнее о каждом поведенческом типаже (или: на каком основании кому-то прилетело «обвинение» в инфантилизме).

**Поведение первого типа** характерно для людей с установкой «весь мир мне должен». Разумеется, в детстве было нормальным заявлять о своих потребностях и ожидать от родителей оперативной их реализации. Хочу кушать, какать, мне жарко, мне холодно, дай игрушку и т. д. Но у многих этот паттерн, то есть шаблон поведения, сохранился и во взрослой жизни.

На первый взгляд кажется: а что плохого-то? Ну, берет человек от жизни все, смело и нагло, — круто же! Фокус на себе, в ногу с современными тенденциями, так сказать.

Увы, не круто. Потому что мир сопротивляется этой борзости, не считая ее обоснованной. И человек живет в постоянной борьбе за свои права: брать все, не давая ничего взамен. У человека действительно внутри ощущение, что ему все должны, при этом он никому ничего не должен и вообще не считает нужным даже в эту сторону думать. Классическая «игра в одни ворота». На поведенческом уровне это, как правило, либо откровенное требование чего-либо для себя от окружающих, либо молчаливое ожидание, что окружающие сами догадаются и все «дадут». И в первом, и во втором вариантах люди с небольшой охотой вовлекаются в эти игрища, потому что интуитивно стремятся к энергообмену. Тогда человек обижается на жизнь и на всех вокруг, что они не выполняют своих «обязательств». Такой паттерн я называю «синдромом недовольного ребенка».

Знакомо же такое поведение?

- Борзо влезть в начало очереди, мол, мне срочнее всех нужно.

- Громко разговаривать по телефону в общественном месте, вообще не заботясь о том, мешает это кому-то или нет.

- Позвонить на личный телефон, например врача, поздно вечером и задать 100500 не экстренных вопросов, просто потому, что вам сейчас это захотелось спросить и личное время доктора вас не волнует.

И это вообще не про силу личности. Это про детский эгоцентризм и вседозволенность.

Хотя подобное поведение людей нередко вызывает зависть у тех, кто находится в противоположном паттерне, а именно **во втором поведенческом типаже** «я вас не расстрою, я **хороший** удобный». К нему-то почти все из вас и относятся. Иначе зачем вы здесь?

И вот тут прям «печалька». Хотя справедливости ради отмечу, что печалькой это становится тогда, когда до человека доходит, что он сливает свою жизнь в унитаз в угоду другим. До вас, видимо, дошло, а до многих так и не доходит, и они живут вполне себе сносно. Иногда даже счастливо.

Безобидные же, казалось бы, ситуации:

- не сказать маме: «Чет я так устала, давай завтра поговорим», а фальшиво поддерживать разговор, чтобы ее не обидеть;

- не отказать начальнику и выйти поработать в выходной день, чтобы остаться для него «хорошим», вместо запланированного дня **ДЛЯ СЕБЯ**.

- не сказать родителям, что сытая, а запихивать в свое тело целую порцию еды, потому что они же готовили, старались, ждали тебя — обидятся, расстроятся;
- не отказаться выпить очередной бокал в компании, когда знаете, что вам уже хватит. Но все же пьют, веселятся, неловко как-то отказываться — буду как все. А потом грустно поблевывать в туалете, проклиная себя за слабохарактерность.

Ну и еще куча ситуаций, которые будем обсуждать в книге и которые суммарно как будто бы **забирают вас у самих себя**, лишают возможности быть взрослым и действовать так, как хочется.

Подобная модель поведения и ощущения себя в социуме почти гарантированно блокирует рост и развитие. Потому что очень сложно стать успешным и счастливым, когда первостепенная задача — угодить каждому:

- нельзя сказать бабушкам: «Мои дети — мои правила»;
- нельзя ставить свои дела в приоритет, отказывая людям, которые привыкли тебя использовать, — их это огорчит;
- нельзя сказать мужу-кормильцу, чтобы посидел с детьми, потому что тебе нужен отдых, неудобненько — он же «кормилец»;
- нельзя быть требовательным к сотрудникам: ты же должен им нравиться;
- и еще очень много других нельзя.

В этой модели поведения тоже произошло застревание в детских паттернах. И об этом подробно в следующей главе, коль уж эта категория людей для меня здесь самая важная.

Сейчас мы кратко можем обозначить: это все тот же эгоцентризм, но немного с другой стороны. не в контексте «мне все должны», а в контексте «мир вращается вокруг меня, и чувства/настроение других людей зависят от меня и моих действий». Представляете, какая это невыносимая ответственность? Ты не живешь, а все время лавируешь, оберегая, блин, чувства и эмоции каждого, с кем ты взаимодействуешь, а под этим пластом — раненая часть психики, которая должна заслуживать любовь, должна быть хорошей, идеальной, нужной. Иначе...

**Третий поведенческий типаж** в социуме — «я делаю так, как мне нужно, с уважением к чужим границам». Ты живешь свою прекрасную жизнь, не сверяясь с одобрением окружающих, но при этом с адекватным пониманием прав другого человека жить его жизнь и не внося туда деструктива.

Мне нравится еще выражение Михаила Бакунина: *«Свобода одного человека заканчивается там, где начинается свобода другого»*. Очень наглядно для понимания вайба экологичной социальной позиции.

Ты знаешь свои желания и потребности. Ты слышишь свое «хочу», знаешь пути реализации этого «хочу» и, что самое важное, умеешь ставить эту реализацию в приоритет от реализации чужих «хочу».

И целью книги является переход именно на третий поведенческий типаж, а не на первый, как многим могло казаться или хотеться из-за того, что мозг любит воспринимать все контрастами. Так проще уловить вожденное до/после. И человеку, живущему несколько десятилетий сквозь призму эмоционального и физического служения другим людям, действительно мозг «подсовывает» радикально противоположное состояние в качестве цели.

Говорила уже, что многие завидуют людям из первой категории: мол, «ну ни хрена себе, а что, так можно было? Вот бы и мне было также плевать на то, что обо мне подумают!»

Но, как, надеюсь, вы уже уловили, нам нужно прийти к другой цели, а именно к третьей категории. И отсюда вытекает еще один важный момент. Тот, который с завидной регулярностью всплывает у меня в соцсетях в виде брызжущих возмущением комментариев к постам или историям о «разрешить себе быть неудобным для других». И комментарии эти следующего рода: *«Психологи, чему вы учите?!?!?! Наплевать на всех, лишь бы мне было хорошо!!! А если все такими станут? А как же доброта и взаимопомощь? Куда мы катимся!!!»*.

Здесь критически важно понимать:

- а) какая наша истинная цель — из абзаца выше;
- б) как бы вы ни старались, вам в категорию № 1 все равно не попасть.

Первый и второй поведенческие типажи — две полярные категории людей с абсолютно разными прошивками. И психотерапевтический максимум обеих категорий — **переход в третью категорию**. Но проблема в том, что, как правило, первую категорию и так все устраивает, у них «не болит». Только если в край прижмет (например, стимулом бывает отказ очень дорогого человека быть рядом по причине борзого потребительского к нему отношения и почти ультимативного требования что-то с этим сделать). Люди из первой категории доходят до психолога, но им и правда крайне тяжело войти в позицию наблюдателя и объективно оценить картину происходящего. Глубинно они считают (и чувствуют!) себя правыми, а проблема, мол, исключительно в других людях.

А вот вторая категория (все вы, собравшиеся здесь), напротив, мчат к психологам с запросом «починить» что-то: убрать, вырвать с корнем эту невыносимую потребность всех спасать, ублажать, выслуживаться перед всеми, не разочаровывать никого и прочее. Потому что есть ясное понимание, что дело в вас, а не в окружающих.

Еще раз: вторая категория людей не станет первой. Им, то есть вам, топать и топать еще даже до состояния вождя ПРАВА ставить себя на первое место. И куда уж там до эгоцентричного состояния «наплевать на всех».

С важной оговоркой: вы можете временно заскочить в первую категорию на промежуточном этапе трансформации, когда почувствуете тягу к максимальному контрасту и внутреннему подтверждению «теперь мне тоже так можно». Но длится этот этап очень недолго и шансов на нем зависнуть вашему типу практически нет.

А первой категории людей уж точно не нужен зеленый свет на «разрешение жить для себя» от инстапсихологов\*, поэтому на культурный фонд нравственно-идеологических норм мы точно негативно не повлияем. Релакс!

Как работает книга? От внутреннего к внешнему. Бесмысленно давать вам сейчас алгоритмы коммуникативных техник с вариантами красивых отказов.

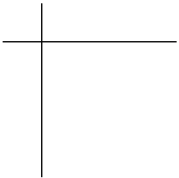
---

\* Принадлежит компании Meta, признанной экстремистской организацией и запрещенной на территории Российской Федерации.

Например, классическая рекомендация тренеров по коммуникациям — отказывать, не объясняя причины, иначе это ставит вас в позицию снизу, где вы как бы оправдываетесь. Круто, логично. Вот только это работает у тех, кто внутри имеет твердость и спокойствие при отказе. Тогда апгрейдить безукоризненной красотой киношного пафоса ваш диалог — это мед, конечно. Но если вы внутри съеживаетесь от самого факта отказа — вам топтать и топтать еще до «не объясняя причины».

Так что двигайтесь по книге поступательно, ведь свою психику не обманешь. Сначала создадим условия внутри для спокойного «выбирания» своих интересов, потом отработаем новые модели поведения в безопасных для психики условиях и только потом понесем эти новые модели в большой мир. Когда будете готовы. И однажды вы с удивлением обнаружите, что в какой-то ситуации вдруг **на автомате** выбрали себя.

Тогда и обнимемся.



## Формула перемен Ричарда Бекхарда

Поясню для любителей точных алгоритмов действий с понятной логикой происходящего, зачем последующая довольно объемная часть текста и вашего самоанализа будет посвящена вареву в теме «я удобный». Вы же пришли сюда за решением и хотите сразу получить инструкцию: «Что делать, чтобы перестать таким быть» — мол, что за хрень, я и так знаю, какие неудобства мне это доставляет и зачем мне это менять. Давайте уже ближе к делу, пожалуйста.

Не ссать. Все будет.

Вы же результата хотите, верно? Пойдемте со мной в это ментальное приключение: есть вера и надежда, что я вас профессионально до этого результата доведу. Поэтому доверьтесь, я знаю, как работать с психикой, и буду на каждом этапе пояснять, чего ради мы «здесь топчемся».

И сейчас дам очень понятную формулу, можете «встать на нее» для обоснования себе необходимости идти по заданному алгоритму действий. Смотрите. Люди, как правило, постоянно хотят что-то изменить в своей жизни, но в большинстве случаев изменения так и не происходят. Причем чем глобальнее проект изменений, тем менее вероятна его реализация.

Почему же мы буксуем? Чтобы человек начал действовать в сторону перемен, должен быть сформирован

**правильный контекст.** И Ричард Бекхард упаковал это в очень наглядную формулу.

Справедливости ради отметим, что формулу создал Дэвид Глейчер, но популяризовал ее Ричард Бекхард, поэтому и вошла она в массы как «Формула перемен Ричарда Бекхарда».

Дам ее сразу в русских аббревиатурах, так проще для восприятия.

$$Н \times В \times ПШ > СП$$

Н — несогласие или неудовлетворенность текущим положением.

В — видение желаемого (будущего) состояния.

ПШ — первые шаги к желаемым переменам.

СП — сопротивление переменам.

Объясним: изменения происходят, когда три показателя слева существенно «сильнее», чем сопротивление переменам.

Что является сопротивлением переменам в разрезе нашей с вами темы?

1. Страх потерять благосклонность людей.
2. Страх перестать быть нужным, любимым.
3. Страх разочаровать.
4. Стыд почувствовать себя эгоистом.
5. Желание оставаться все в той же уютной «теплице», где вам не нужно напрягаться и что-то менять
6. И отдельным пластом лежит сопротивление всего вашего окружения вашим переменам.

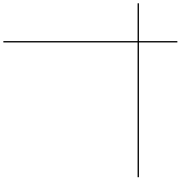
Объемно, не находите? Дальше по логике: чтобы левая чаша весов перевесила, нужно максимально **усилить каждый из трех пунктов:**

1. **Несогласие с текущим положением довести до объективного максимума.** Для этого нужно честно посмотреть на сферы жизни, которые находятся под гнетом вашего паттерна «быть хорошим». Спойлер: это все сферы. И отчетливо увидеть то, что вас на самом деле не устраивает. С чем вы больше не хотите мириться. Это может быть больновато. Вы можете обнаружить, что вообще вся жизнь идет у вас по звезде на самом-то деле. Тем лучше, ибо нам необходимо мощное несогласие.

2. **Видение желаемого состояния.** И вот здесь особое внимание уделим максимально сладенькой картине ваших перспектив. Какой станет жизнь, свободная от служения другим людям. Каково это — жить свою жизнь, реализовывать желания, не нести ответственность за настроение окружающих. Когда больше не нужно оправдывать чьи-то, мать его, ожидания и быть всеми одобренным. Нам нужно будет прям поддаться огню и не скромничать в своих амбициях.

3. **Первые шаги к желаемым переменам.** Это как раз и есть алгоритм работы по книге. Читая, вы и будете делать эти шаги. И чем больше значимости вы будете придавать каждому шагу, каждой микропобеде, тем бóльший вес это будет иметь в конструкции формулы. Когда же мы начнем говорить о нейропластичности, станет понятно, какую роль, с точки зрения нейрофизиологии, играет акцентирование на этих самых шагах.

Друзья, двигаемся поступательно, не забиваем на «само собой разумеющееся», не ленимся делать упражнения. Здесь все для вас. И будет странно этим не воспользоваться.



## Жизнь человека в парадигме «БЫТЬ ХОРОШИМ»

Вы и без меня, полагаю, знаете, насколько тотальное влияние данная стратегия оказывает на все сферы жизни. Но мы все же не поленимся и прорисуем разные аспекты жизни сквозь призму вашей «хорошести». Чтобы со стороны увидеть, как обстоят дела. Многими это будет ощущаться как **разоблачение**, потому что психика склонна «отбеливать» вас в собственных глазах. Выслуживаться и наступать себе на горло — унинительно. Поэтому большинство из вас не видит общую картину происходящего, а всего лишь триггерится о точечные моменты взаимодействий с людьми — ну, где вы свои интересы в прямую кишку засовываете, делая вид, что все о'кей. А то, что вся жизнь, в глобальном смысле, в том же сегменте ЖКТ — психика предпочитает не видеть. Иначе слишком больно. И слишком необратимо.

На самом деле обратимо, конечно. Поэтому и остановимся подробно на основных сферах жизни. Наша цель — отловить схожие сюжеты в собственной реальности и почестному констатировать, что, блин, да, фигово и хочется это изменить. Тогда у мозга появляется фронт работ. Или же констатировать, что все и правда так, но меня это устраивает, никаких глобальных изменений не нужно. Хочу просто стержень вожденный занять и в мелких ситуациях чувствовать право выбирать свои интересы. Оба варианта — отличные. Главное — не врать себе.

Поехали! Жизнь хорошего человека

## В профессиональной реализации

**Будучи сотрудником**, вы не можете отстаивать свои права на повышение зарплаты и карьерный рост, даже в случае трехкратной переработки. Хотя, вероятнее всего, работаете вы действительно за троих по причине того, что не можете отказать в просьбе коллегам или начальнику, которые с радостью взваливают на вас дополнительный функционал. Вам же надо держать марку, вами должны быть довольны как минимум, как максимум — восхищаться и благодарить, благодарить... А прийти к боссу и сказать: «Уважаемый, давайте рассмотрим мое повышение или увеличение оклада» — непозволительная роскошь. Ведь начальник расстроится, а вам нельзя расстраивать людей. Вы станете для него неудобным, нехорошим, и это куда трагичнее, чем работать за три копейки, пока все сотрудники, не стесняясь, топят за свои права и деньги в бухгалтерии не стесняются пересчитывать, кстати. А вы улыбаетесь, благодарите и берете, что дают. Кто себя узнал?

**Будучи начальником и/или владельцем бизнеса** (что для людей этой категории на самом деле редкость, так что, если вы шеф — искренне жму руку), вам крайне сложно расти и масштабироваться. Потому что для всех нужно быть хорошим. С сотрудниками отношения скорее дружеские, горизонтальные, нежели вертикальные: «начальник — подчиненный». Никакой строгости, никаких штрафов. Все на лайте, по-хорошему, чтобы сотрудники точно были всем довольны и считали вас идеальным руководителем. Это важнее прибыльности бизнеса для вас, скорее всего. И да, в редких случаях это создает для

сотрудников атмосферу хорошей работоспособности вне стресса на работе, но в подавляющем большинстве случаев это создает атмосферу «нихрenanеделания».

Мы же все, за редким исключением, выросли в условиях контроля и страха наказания. И, увы, это закрепились как основная движущая сила для действий. Вспомните школу: строгий учитель — все домашку выполняют, трепещут перед проверкой. Добрый учитель — на фиг домашку, пойду гулять, все равно двойку не поставит, пожалет. По этой причине к доброму начальнику можно сесть на шею и свесить ножки, довольно улыбаясь, что можно не напрягаться. И здесь, разумеется, речь не о доброте личностной: даже самый строгий и требовательный начальник может ею обладать. Речь именно о вынужденной доброте, которая выливается в несостоятельность вас как сильного руководителя, уж простите. О каком росте бизнеса может идти речь? Добавьте к этому «хорошесть» для партнеров, клиентов, заказчиков, инвесторов. В каждой коммуникативной связке вы будете урезать личные интересы в пользу «оппонента», во имя поддержания внутреннего равновесия — оставаться хорошим, одобренным, не создавать конфликтных ситуаций. Все так солнечно, по-домашнему, уютно. Вот только бизнес топчется на месте либо, что еще вероятнее, регрессирует.

**Будучи свободным художником**, например экспертом в соцсетях, вам, полагаю, сложно создавать контент. Знаете почему? Потому что потребность быть хорошим, как спрут, проникает практически во все коннекты с социумом. И вы попадаете в ловушку невозможности говорить то, что думаете, проявляться так, как хочется. Вам нужна постоянная сверка: одобрит это аудитория или нет.