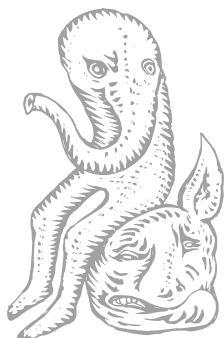




*Редакция выражает благодарность
Антону Нефедову
за отличную идею этого сборника
и помощь в его подготовке!*



**МИХАИЛ
ЛАВКОВСКИЙ**

*Елена Садова
Игорь Романов
Ирина Тева Кумар
Марина Гогueva
Майя Богданова*

*Анастасия Афанасьева
Андрей Кузнецов
Анна Лебедева
АНТОН НЕФЕДОВ
Виктория Ахмедянова
Галина Петрякова*

**ТАТЬЯНА
МУЖИЦКАЯ**



300 ПАРК

в твоей

*Ольга Савельева
Ольга Берг
Роман Доронин*

**АРТЕМ
ТОЛОКОНИН**

ГОЛОВЕ

**ОЛЬГА
ПРИМАЧЕНКО**

*Сергей Грабовский
Сона Лэнд
Юлия Булгакова
Юлия Пирумова
Юрий Мурадян*



**25 психологических
синдромов, которые
мешают нам жить**

БОМБОРА
издательство

Москва 2023



СОДЕРЖАНИЕ

ВСТУПЛЕНИЕ ОТ ИЗДАТЕЛЕЙ	7
<i>Антон Нефедов</i>	
СИНДРОМ САМОЗВАНЦА	11
<i>Михаил Лавковский</i>	
СИНДРОМ УТОЧКИ	21
<i>Игорь Романов</i>	
СИНДРОМ СПАСАТЕЛЯ	27
<i>Ольга Приmachenko</i>	
СИНДРОМ ОТЛОЖЕННОЙ ЖИЗНИ	42
<i>Татьяна Мужницкая</i>	
СИНДРОМ ЭМОЦИОНАЛЬНОГО ВЫГОРАНИЯ	52
<i>Ольга Берг</i>	
СИНДРОМ ДОРИАНА ГРЕЯ	70
<i>Сергей Грабовский</i>	
СИНДРОМ ЗАГНАННОЙ ДОМОХОЗЯЙКИ	77

<i>Майя Богданова</i> СИНДРОМ МОНАХА НА ТРИ ДНЯ	90
<i>Ирина Тева Кумар</i> СТОКГОЛЬМСКИЙ СИНДРОМ	100
<i>Анастасия Афанасьева</i> СИНДРОМ ДЕФИЦИТА ВНИМАНИЯ И ГИПЕРАКТИВНОСТИ У ВЗРОСЛЫХ	111
<i>Андрей Кузнецов</i> СИНДРОМ ТРЕВОЖНОГО ОЖИДАНИЯ СЕКСУАЛЬНОЙ НЕУДАЧИ	125
<i>Юлия Пирумова</i> СИНДРОМ ДЕФИЦИТАРНОГО НАРЦИССИЗМА	149
<i>Ольга Савельева</i> СИНДРОМ БЕЛОГО КРОЛИКА, ИЛИ «АХ! БОЖЕ МОЙ! Я ОПАЗДЫВАЮ!»	162
<i>Анна Лебедева</i> СИНДРОМ КОНТРОЛ-ФРИКА	169
<i>Артем Толоконин</i> СИНДРОМ ПУСТОГО ГНЕЗДА	183
<i>Роман Доронин</i> СИНДРОМ ОТЛИЧНИКА	195
<i>Игорь Романов</i> СИНДРОМ СБИТОГО ЛЕТЧИКА	207
<i>Юрий Мурадян</i> СИНДРОМ УПУЩЕННОЙ ВЫГОДЫ	217
<i>Галина Петраксова</i> ДЕПРЕССИВНЫЙ СИНДРОМ	228

<i>Елена Садова</i> СИНДРОМ ПИГМАЛИОНА	239
<i>Виктория Ахмедянова</i> СИНДРОМ НОВИЧКА	252
<i>Юлия Булгакова</i> СИНДРОМ НЕВЫБРАННОСТИ	259
<i>Сона Лэнд</i> ДУМСКРОЛЛИНГ	271
<i>Марина Гогужева</i> СИНДРОМ МАЧЕХИ И ПРИНЦЕССЫ	279
<i>Ирина Гева Кумар</i> СИНДРОМ ПИТЕРА ПЭНА	294



ВСТУПЛЕНИЕ ОТ ИЗДАТЕЛЕЙ

Мы и предположить не могли, во что выльется идея написать книгу о психологических синдромах. Ее подарил нам Антон Нефедов, известный коуч по личностному росту. Он искренне удивлялся моде на борьбу с синдромом самозванца. Особенно когда сталкивался с рекламой вроде «Пройди наш вебинар, чтобы изничтожить в себе самозванца!».

«Зачем в себе что-то изничтожать? — недоумевал Антон. — Ведь речь идет о таком важном механизме самоконтроля! Вы меня извините, но, кажется, пора объяснить всем, что собой представляют психологические синдромы и для чего они нужны».

«Пора», — согласились мы и взялись за работу. Вот тут-то и начало происходить неожиданное. Сначала скромная книжка о самых известных синдромах вроде «спасателя», «самозванца» и «отличника» разрослась до настоящего путеводителя по 25 синдромам жителей современного мегаполи-

са. В ее оглавлении очутились синдромы, о которых мы до этого и слыхом не слыхивали. Например, «белого кролика», «сбитого летчика», «мачехи и принцессы», «монаха на три дня» и даже — «ожидания сексуальной неудачи».

Потом каждая глава обзавелась собственным автором. Скажем, о синдроме уточки взялся рассказать Михаил Лабковский, о синдроме отложенной жизни — Ольга Примаченко, о выгорании — Татьяна Мужижкая, о нарциссизме — Юлия Пирумова, о покинутом гнезде — Артем Толоконин. Когда список авторов окончательно оформился, мы поняли, что ни один книжный проект последних лет не собирал на своих страницах столько громких имен. Прежде всего — имен в области популярной психологии. Но не только. Создавать эту книгу нам помогали и бизнес-коучи. К примеру, о синдроме упущенной выгоды рассказал Юрий Мурадян, о синдроме новичка — Виктория Ахмедянова, о синдроме отличника — Роман Доронин. Ну, а проанализировать самый раскрученный нынче синдром — самозванца — взялся автор идеи этого сборника — Антон Нефедов.

Такое количество участников проекта побудило нас с максимальной серьезностью отнестись ко всем понятиям, которые появляются на его страницах. И в первую очередь к понятию «психологический синдром». Важно было, чтобы все авторы, а следом и читатели, понимали под ним одно и то же.

В итоге мы взяли за отправную точку следующее определение:

÷ *«Это устойчивое сочетание как негативных, так и позитивных симптомов, за которыми стоит единый механизм формирования».*

Другими словами, набор поведенческих, мыслительных и коммутативных особенностей, завязанных на одну скрытую причину. Как все с тем же синдромом самозванца. Вы можете ощущать неуверенность в себе, страх публичных выступлений, бояться разоблачения — и все это будут симптомы одного синдрома — самозванца. А тот, в свою очередь, имеет скрытую причину. Какую? Читайте статью Антона Нефедова.

Часто человек, находясь во власти синдрома, не догадывается ни о его существовании, ни о его причине. Он просто ходит по кругу и наступает на привычные грабли. При этом ему и в голову не приходит, что круг можно разомкнуть, а грабли убрать с дороги. И начать нужно с малого — критично посмотреть на себя и признаться: «Эй, кажется, я заигрался в спасателя». Или задаться вопросом: «А не угодила ли моя интимная жизнь в ловушку синдрома ожидания сексуальной неудачи?» Или сделать открытие: «Черт возьми, похоже, мой муж Питер Пэн!»

Разобравшись с ключевым термином, мы решили определиться с тем, что нужно читателю рассказать о каждом синдроме. После долгих споров остановились на списке вопросов, ответы на которые должны содержать статьи нашего сборника.

- ÷
1. *Что представляет собой описываемый синдром?*
 2. *Как он проявляется?*
 3. *Что за скрытый механизм им управляет?*
 4. *По какой причине он возникает?*
 5. *Что делать, если обнаружил его у себя или у кого-то из близких?*

В остальном мы предоставили авторам максимальную свободу. Надо сказать, некоторые воспользовались ею самым неожиданным образом. К примеру, Ольга Савельева описала синдром белого кролика с помощью почти художественного эссе. «Почему бы и нет?» — подумали мы и без изменений разместили его в ряду с остальными статьями.

И вот, когда все материалы были готовы, начался новый виток неожиданностей. Редакторы, которые работали со сборником, принялись пересылать статьи своим друзьям и близким: посмотрите, это про вас! Или в задумчивости делиться с коллегами: кажется, я обнаружил у себя синдром Пигмалиона. Или синдром отличника. Или — белого кролика.

Стало понятно — проект удался. Если в книгу влюблены те, кто ее делают, значит, она достойна и любви читателей. Значит, она будет им по-настоящему полезна. Полезна как путеводитель по «внутреннему зоопарку», где можно ходить от вольера к вольеру и удивляться: «Ну ничего себе, и так бывает!» Полезна как справочник болезней, где всегда можно отыскать свою. А если отыскал, значит, прошел половину пути к исцелению. Потому что, как мы уже говорили ранее, в работе с психологическими синдромами главное — осознать их наличие. Остальное — дело техники и хорошего психотерапевта.

*Команда редакторов сборника статей
«Зоопарк в твоей голове»*

Антон Нефедов

психолог, автор идеи этого сборника, разработчик бизнес-игр «МОЖНО», «ПРОСТО» и «ЛЪЗЯ», соавтор проекта «Знаки Вселенной»

СИНДРОМ САМОЗВАНЦА



Если между всеми психологическими синдромами устроить конкурс на звание самого популярного, то синдром самозванца возьмет Гран-при. Знаете, сколько книг ему посвящено? Не меньше десятка! А сколько статей, постов, гайдов и онлайн-курсов? Не сосчитать! И если вы захотите разобраться, что же это за зверь такой и по какой причине он портит вам жизнь, то, вполне вероятно, захлебнетесь в море противоречивой информации.

÷ *Обычно этим термином называют все, что бог на душу положит.*

И страх публичных выступлений, и боязнь камеры, и стеснительность, и неуверенность в себе. При этом сам синдром считается едва ли не главным препятствием к жизненному успеху. Эдаким внутренним вредителем, который не дает

вам самовыражаться и строить личное счастье. Избавление от него кажется чем-то вроде волшебной таблетки: стоит ее проглотить, как жизнь сразу наладится. И бизнес сам собой запустится, и карьера построится, и призвание отыщется, и все деньги мира заработаются. Иными словами, мы имеем дело с полноценным психологическим мифом, который уже несколько лет заботливо подкармливают всякие блогеры и психологи.

ЧТО ТАКОЕ СИНДРОМ САМОЗВАНЦА

На самом же деле синдром самозванца подразумевает сочетание двух ключевых симптомов.

÷ *Первый ~ ощущение, что ты занимаешь чужое место. Второй ~ занимая его, ты обманываешь всех вокруг.*

Обратите внимание, тут нет и речи об излишней скромности или страхе публичности. Если честно, большинство известных мне самозванцев производили впечатление бойких самоуверенных людей. Никому из окружающих и в голову не могло прийти, что они то и дело обливаются холодным потом в ожидании разоблачения. Вы можете отлично держаться на публике и при этом считать свои успехи случайными, достижения — сильно преувеличенными, а победы — не более чем удачным стечением обстоятельств.

Знакомо?

Если нет, поздравляю! Вы попали в 30% счастливых, избавленных от сомнительного удовольствия. Все же осталь-

ные взрослые люди на нашей планете нет-нет да испытывали «прелести» синдрома самозванца.

По сети ходит байка о том, как фантаст Нил Гейман оказался на вечеринке, куда были приглашены только знаменитости, и разговорился там с пожилым джентльменом. Писатель в порыве откровенности поделился, что чувствует себя обманщиком. Мол, какая он знаменитость! На что его собеседник признался в ровно таких же ощущениях. Это был Нил Армстронг — астронавт, первым в истории человечества высадившийся на Луну. А тираж книг самого Нила Геймана к тому моменту успел перевалить за миллион экземпляров.

÷ *Другими словами, синдром не щадит ни простых смертных, ни мировых звезд.*

К его жертвам причисляют и Тома Круза, и Дженнифер Лопес, и Натали Портман, и Эмму Уотсон, и Кейт Уинслет, и Джоди Фостер. Все они рассказывали в своих интервью, что временами испытывали страх разоблачения. Особенно когда дело доходило до вручения наград и премий.

Мои клиенты тоже обычно жалуются на обострение синдрома, когда слышат публичную похвалу от начальства или получают приглашение выступить перед отраслевым сообществом. То есть попадают в зону видимости. Типичная ситуация — руководство вызывает проектного менеджера на сцену, чтобы наградить как самого эффективного члена команды, а тот холодеет от ужаса. Идет и думает, что вот-вот вскроется какой-нибудь из его косяков, и всем станет ясно: никакой он не эффективный, просто везучий.

У меня был забавный случай с одним из мастеров бизнес-игр, прошедших мое обучение. Назовем ее Алиной. Бойкая, очень талантливая девушка на тот момент вполне успешно проводила бизнес-игры по заказу самых разных компаний. Моя помощь ей давно не требовалась — Алина отлично справлялась сама. И вдруг звонит, напряженная: «Антон, подскажи, кому из твоих мастеров передать заказ?»

— Зачем передавать? — удивляюсь. — Разве сама не можешь взять?

— Не могу! Я не справлюсь!

Начинаю ее пытаться и выясняю: топ-менеджер, заказавший игру, на прошлой работе был начальником Алины. Спрашиваю:

— Ты с ним конфликтовала?

— Нет, никогда!

— Он был тобой недоволен?

— Наоборот! Всегда только хвалил!

— Тогда в чем дело?

Алина мнется и наконец выдает:

— Он увидит меня и сразу поймет, что я не настоящий мастер игр!

— Как не настоящий? Это же какая уже твоя игра по счету? Пятнадцатая?

— Девятнадцатая.

— Негативные отзывы были?

— Ни одного.

— Тогда почему ты считаешь себя ненастоящим мастером? Какой у тебя повод?

Но беда в том, что синдрому самозванца реальный повод не нужен. Он поражает объективно успешных людей, заставляя их чувствовать себя мошенниками. Ключевое — объ-

ективно успешных. Потому что если вас штормит в самом начале профессионального пути, когда об успехе не может быть и речи, то, скорее всего, вы имеете дело с синдромом новичка (читайте статью «Синдром новичка» Виктории Ахмедяновой).

Синдром же самозванца, как правило, можно опознать по следующему набору симптомов:

- отчетливое ощущение, что вы не настоящий профессионал;
- мысли о том, что вы присваиваете себе чужой статус;
- постоянное чувство вины;
- хронический страх разоблачения;
- неспособность признать свои достижения, таланты и профессиональную компетентность;
- завышенные требования к самому себе.

И все это, напоминаю, при условии объективной успешности!

ПОЧЕМУ МЫ ЧУВСТВУЕМ СЕБЯ МОШЕННИКАМИ?

И правда, почему? Психологи и к ним примкнувшие приводят не мало объяснений. Тут вам и патологии воспитания, и проблемы в начальной школе, и нездоровые отношения между членами семьи. Но моя практика показывает, что синдромом самозванца люди страдают независимо от того, как прошло их детство и юность.

÷ *Механизм всегда один ~ нарушение профессиональной идентичности.*

То есть мы не чувствуем себя в полной мере представителями своей профессии. Или чувствуем, но какими-то неправильными. Эта неправильность может выражаться в чем угодно. Допустим, все коллеги молодые, а вы в возрасте. Или все в возрасте, а вы молоды. Все с профильным образованием, а вы — нет. Все по десять лет в компании, а вы только пришли. Все экстраверты, громкие, яркие, уверенные в себе, а вы — тихоня. Все вокруг стонут, что перегружены работой, а вы выполняете свои задачи играючи. Ну и так далее.

Психологи Паулина Клэнс и Сьюзан Аймс, которые первыми описали синдром самозванца, вообще были уверены, что им страдают исключительно женщины. Их статья так и называлась «Феномен самозванца среди высокодостигающих женщин». Дело в том, что она была написана аж в махровом 1979 году. В ту пору мир бизнеса принадлежал по большей части мужчинам. Неудивительно, что женщины в нем сплошь чувствовали себя самозванками. На работе им приходилось прилагать втрое больше энергии, чтобы хоть как-то ослабить психологическое напряжение.

По моим наблюдениям, сейчас синдрому самозванца совершенно одинаково подвержены и женщины, и мужчины. И у тех, и у других могут возникнуть вопросы с профессиональной идентичностью. Кстати, для этого совершенно не обязательно принципиально отличаться от коллег. Достаточно, например, не вполне соответствовать образу «правильного профи», обитающему в вашей голове.

Один мой клиент, отличный эксперт в области корпоративных финансов, наотрез отказывался преподавать в бизнес-школе, куда его активно звали. Причем преподавать ему хотелось. Он постоянно ловил себя на обдумывании лекции то на одну тему, то на другую. Но считал, что не вправе при-

нимать предложение. С его точки зрения, для преподавания в бизнес-школе требовалось как минимум западное образование, а у него за плечами был в меру престижный отечественный вуз и миллиард курсов по повышению квалификации.

— Тебя же не из-за образования зовут, а из-за твоего опыта! — как-то не выдержал я.

— Ты не понимаешь! — ответил он. — В аудитории не студенты будут сидеть, а состоявшиеся профессионалы. Без западного они меня всерьез не примут!

В случае моей ученицы Алины профессиональная идентичность вообще повела себя самым неприятным образом. Пугливо отошла в сторону, когда на горизонте замаячили люди, знавшие девушку в другом амплуа.

— Они меня помнят девочкой-пиарщицей, — объясняла Алина. — А тут я должна предстать перед ними в роли великого и ужасного мастера игры. Ну кто мне поверит?

Забегая вперед, могу сказать, что поверили. Поверили и с удовольствием играли с Алиной, потом дали позитивную обратную связь, а спустя полгода начальник позвонил и сказал, что реализовали все пункты бизнес-плана, который составили во время игры. Это настолько повысило ее уверенность в себе, что вопрос передачи клиента другому мастеру больше ни разу не поднимался.

ВРАГ ИЛИ ДРУГ?

Чтобы ни говорили о синдроме самозванца, сам по себе он не наносит психике никакого вреда. Даже наоборот — мотивирует к достижениям и помогает сохранять здоровую самокритику. Проблемы начинаются, когда он становится

отправной точкой для невротических процессов. Например, запускает «цикл самозванца».

Выглядит это так. Человек получает какую-нибудь задачу, скажем, подготовить корпоративное обучение, и погружается в пучину тревоги. Могу ли я? Достоин ли? Тревога заставляет его прокрастинировать. В результате готовить презентацию он начинает не за неделю, как следовало бы, а накануне вечером. Не спит всю ночь, выпивает два литра кофе, утром выступает на чистом адреналине и срывает аплодисменты.

Казалось бы, все хорошо. Но сам факт того, что блестящая презентация сделана за ночь, заставляет человека ощущать себя мошенником. Следом подтягивается чувство вины, а потом — обесценивание. Какой я, к черту, «настоящий профессионал»? Так, сбоку припека.

Дальше все по новой: задача, тревога, прокрастинация, обесценивание, задача, тревога, прокрастинация, обесценивание...

÷ *В некоторых случаях прокрастинацию заменяет ее альтер-эго ~ сверхусилия.*

Это происходит, когда тревога не вытесняется в бессознательное, а порождает такие мучения, что ослабить их можно только одним способом: делать в десять, а то и в двадцать раз больше, чем необходимо.

Не так давно я консультировал молодую женщину, работающую в консалтинговом агентстве. Ей руководитель скинул электронный отчет с проходной. В нем было видно, что женщина за месяц провела в офисе 302 часа. Я поделил это число на 23 рабочих дня — на каждый пришлось чуть

больше тринадцати часов. Можете себе представить? На мой вопрос «Что заставляет вас столько работать?» она честно призналась: «Чувство вины. Мне все время кажется, что я занимаю чужое место. Если начну уходить домой вовремя, обязательно спалюсь и все поймут: я не тяну».

К слову сказать, она вполне успешно вела два крупных проекта и не получала никаких нареканий ни от работодателя, ни от клиента.

÷ *То есть все «не тяну» существовали только в ее голове.*

КАК ИЗБАВИТЬСЯ ОТ ВНУТРЕННЕГО САМОЗВАНЦА

Когда ко мне приходят с таким запросом, я спрашиваю: а надо ли? Вы уверены, что в вашем случае синдром самозванца — недуг, а не ресурс? Точно? Тогда давайте действовать от обратного. Не боритесь с ним, а притворяйтесь как можно качественнее. Да-да, чтобы испытывать не страх разоблачения, а гордость от собственной игры.

Действуйте словно заправский мошенник. Для начала изучите, как ведут себя настоящие профи, те, которыми вы так старательно притворяетесь. Как говорят. Как управляют ежедневным расписанием. Как одеваются. Как ставят задачи и принимают похвалу. Изучили? Повторяйте. И не забывайте хвалить себя за каждую удачную интермедию.

В деле первоклассного притворства вам поможет пара нехитрых приемов. Первый — *коллекционируйте ордена*. Участвуйте в отраслевых конкурсах, проходите курсы повышения квалификации, получайте сертификаты, дипломы

и благодарственные письма. А потом, ни мало не смущаясь, вешайте их себе на стену. Поверьте, с ними притворяться куда сподручнее.

Второй прием — ввяжитесь в пару-тройку перспективных проектов, на которые будет опираться *ваша профессиональная легенда*. Например, одна моя разработка попала в топ-5 российских образовательных проектов по версии Forbes. Это стало хорошим подспорьем в деле самопрезентации и отличным лекарством от синдрома самозванца. Советую и вам обзавестись набором достижений.

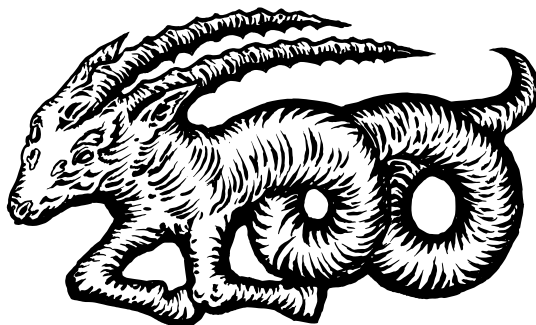
Главное помните: никто не знает, что вас снедает страх разоблачения. Он обитает исключительно в вашей голове. А значит, можно отрываться по полной, получая от этого максимум удовольствия.

Михаил Лавиковский

психолог, писатель, юрист,
теле- и радиоведущий.

Автор бестселлеров
«Хочу и буду», «Люблю
и понимаю» и др.

СИНДРОМ УТОЧКИ



Помните анекдот про уточку? Ту, что на предложение лебеда лететь вместе с ним в теплые страны ныла: «Коне-е-е-ечно, у тебя крылья вон какие сильные, не то что у меня...» Для некоторых людей это целая жизненная философия. Подругу взяли на крутую работу с хорошей зарплатой? Ну коне-ечно, у нее же связи. Другая выходит замуж за классного парня? Ну коне-ечно, с ее-то ногами... Еще одна улетает на годовую стажировку в Париж? Ну коне-е-е-ечно, ей родители помогли...

Синдром уточки — неприятная штука. Он заставляет сверять свои достижения с тем, чего у тебя нет. Убеждаться, что ты неудачник, и тут же уходить в самооправдание: «Просто тому другому на старте отсыпали больше бонусов, чем мне». Значит, нет смысла напрягаться. Все равно этот другой будет на сто шагов впереди.

И главная проблема тут даже не в зависти, а в индальгиировании своего бездействия.

÷ *Пока нормальные люди берут и делают, «уточ-ки» наматывают сопли на жулак.*

Страдают, что им недодали способностей, красивой внешности или богатых мамы с папой.

Откуда растут ноги у синдрома — очевидно. Во-первых, из привычки большинства родителей в нашей стране сравнивать успехи своих и чужих детей. Принесла дочь домой четверку за контрольную, мама ее первым делом спрашивает: «А Соня Иванова, отличница ваша, что получила?» Не прошел сын во второй тур олимпиады по химии, родители тут же интересуются: «А как остальные ребята из твоей школы, они-то прошли?»

То есть человек с детства учится сравнивать себя с другими. А научившись, попадает в мир социальных сетей. И в это мире в какой аккаунт ни загляни, везде сплошные «лебеди». На дорогих машинах, с прибыльными бизнесами, при высоких должностях и красивых женах. Идеальные условия, чтобы почувствовать себя «уточкой».

Кстати, мужчины этому синдрому подвержены не меньше, чем женщины. Не так давно консультировал бывшего чиновника, который долго работал в администрации президента. Четыре года назад у него не заладилось с карьерой. Уволился. С тех пор не может спокойно реагировать, когда другие люди получают повышение по службе. Только заходит о них речь, он тут же: «Коне-е-ечно, у него родственник влиятельный. Коне-е-ечно, у нее супруг с деньгами». В результате четыре года человек стоит на месте. Консультирует по мелочи и все. А мог бы бизнесом заняться. Или начать развивать личный бренд. Или пойти работать в крупную

компанию. Но он предпочитает тратить всю энергию на объяснение себе и окружающим, почему у других получается, а у него нет.

Понятно, что корень зла тут в низкой самооценке.

÷ *Но рекомендовать человеку с синдромом уточки повышать самооценку ~ все равно что предлагать умирающему от недоедания зарабатывать больше.*

Он и рад бы, да как?

Поэтому тем, кто нашел у себя этот синдром, предлагаю справляться с ним **в три этапа**.

На **первом этапе** нужно *избавиться от туннельного зрения*. То есть перестать смотреть исключительно в спину идущего впереди и сравнивать себя только с ним.

Да, ему дано больше, чем тебе, но позади тебя хватает людей, рядом с которыми ты — настоящий Илон Маск. Не можешь избавиться от лишних семи килограммов? Посмотри на тех, кто всю жизнь пытается сбросить сорок семь. Не удастся получить повышение? Подумай о тех, кто десятилетиями работает на более низкой должности. Или вообще не может найти работу.

÷ *Некоторые мои коллеги-психологи устраивают для пациентов с ситуативной депрессией экскурсии в морг или хоспис.*

Чтобы дать им другой эталон для сравнения, научить радоваться тому, что они имеют здесь и сейчас. Только с таким подходом можно получить больше. Потому что в противном случае вам всегда будет мало, вы всегда будете «менее удачливыми», и судьба с вами никогда не станет считаться.

На втором этапе надо провести здравую ревизию своих ресурсов и достижений. Да, вы не сделали карьеры в крупной корпорации, зато занимаетесь творчеством, окружены любящей семьей и преданными друзьями. Да, за вами не бегают табунами поклонники. Но тот единственный человек, который вас любит, заботлив и предан. Или да, к сорока годам вы не обзавелись семьей, но при этом влюблены в свою работу. Тут важно понять: в мире бесконечное количество коридоров. В одних вы идете позади того, кто провоцирует в вас реакцию «ну коне-е-е-ечно». В других — далеко впереди.

Помню, как одна моя клиентка страшно переживала, что ее младшая сестра добилась куда больше, чем она сама. Выучилась на юриста, вместе с мужем открыла адвокатскую контору, фигурировала во всех профессиональных рейтингах. А потом на одном семейном празднике обе дамы подвыпили, и младшая рассказала старшей, что уже три года как лечится от депрессии. Ее брак — фикция, работа давно не радует, рейтинги проплачены, благополучная жизнь — не более чем красивый фасад. И как же ей хочется, чтобы все было как у старшей сестры: дом полной чашей, трое детей, в выходные на дачу, летом — в Крым...

÷ *То есть вопрос всегда в шкале оценки собственных успехов. Какую возьмете ~ такой результат и получите.*

Когда этими простыми манипуляциями вы ослабите свои душевные муки, переходите к **третьему этапу**. Выбирайте коридор, по которому хотели бы ускорить свое движение, и *действуйте*. Научитесь принципу успешных людей хотя бы поверхностно: «глаза боятся — руки делают». Просите повышение зарплаты, хватайтесь за амбициозные проекты, занимайтесь спортом, худейте, знакомьтесь, идите ва-банк. И не думайте о возможных неудачах.

Ну, окей, потёрпите поражение, ничего страшного.

÷ *Успешный человек смещает фокус внимания с себя, такого трепетного и ранимого, на реальную работу.*

Ему куда интереснее делать Дело, а не оценивать свою компетентность по сравнению с другими.

Как-то консультировал начинающую актрису со всеми этими уточкиными «коне-ечно». Для нее стал неожиданным открытием тот факт, что все работники сферы шоу-бизнеса в начале карьеры ходят на кастинги каждый день — и что, если в 20 местах откажут, в 21-е возьмут.

Наконец, главное, что нужно понять, — нельзя сравнивать себя с другими людьми. Только с самим собой. С собой в прошлом, с собой в будущем, с тем собой, которым вы стремитесь или, наоборот, до дрожи боитесь стать. Но только не с другими людьми. Это путь в болото. А болото означает потерю времени на жизненном пути — ресурса, который ничем не восполнишь.

Поэтому прекратите списывать свое бездействие на отсутствие покровителя или стартового капитала. Хватит беречь

себя от сверхусилий и возможных неудач. Конечно, надо относиться к себе с заботой, но ваша психика — не китайская ваза, чтобы стоять на самом видном месте и собирать пыль.

÷ *Ничего страшного, если вам скажут «нет»
и хорошая идея обернется провалом.*

Успешные люди тем и отличаются от прочих, что им ничего не стоит встать на ноги, отряхнуться и продолжить свой путь вперед.

Но предположим, вам самим приходится иметь дело с «уточкой». Например, с подругой, которая то и дело списывает свою пассивность на нехватку чего-то, что есть у других, но нет у нее. И тут совет простой: найдите в сети и перечитайте упомянутый выше анекдот. Там в конце изложен отличный способ реакции на «уточек». Пользуйтесь.

Игорь Романов

врач-психиатр, кандидат психологических наук, бизнес-тренер. Автор курса «Психотехнологии коммуникации», который учит принципам и техникам эффективного общения, и книги «Не орите на меня»

СИНДРОМ СПАСАТЕЛЯ



ТАКИЕ РАЗНЫЕ ПОХОЖИЕ ИСТОРИИ

— И вот теперь они меня все гнобят страшно. Все — от друзей до родителей! Говорят: ты или дура голимая, которую на деньги развели, или невротичка, или манипулятор...

Передо мной сидит обаятельная девочка лет двадцати. Третий курс, выбеленные пряди волос, джинсы с белыми кроссовками (сегодня каждая первая в этом возрасте в белых кроссовках). «Игорь Владимирович, мне нужно с вами посоветоваться».

Советуемся.

— Сразу, как поступила, подружилась с девочкой. Прямо совсем элпэшки¹ стали... Так-то мы немножко из разных слов. У меня папа неплохо зарабатывает — у него несколько

¹ ЛП — лучшие подруги.

магазинов на Вайлдберриз. А у подруги одна мама, и работает медсестрой. На первый семестр они денег накопили, а на второй уже никак. Либо отчисляться, либо на заочку. И я понимаю, что в любом случае подругу теряю. Ну и заплатила за ее второй семестр. Там деньги небольшие. Просто не поехала на майские на море, как собиралась.

Да бог бы с ним, с морем. Но тут началось со всех сторон... «Ты понимаешь, что она тебя использует? Что она тебе их никогда не вернет? Что тебе и дальше придется за нее платить?» Это мама. А с другой стороны: «Ты покупаешь дружбу, ты хочешь ее так контролировать, ты делаешь ее зависимой от себя...» Это моя старая подруга, она сейчас на психолога учится. Такой вой на пару подняли, что тошно.

И я теперь вообще ничего не понимаю.

÷ *Меня всю жизнь учили, что помогать
людям ~ это хорошо.*

А помогать друзьям — так вообще обязательно, иначе какая дружба? А как только реально случилось — у всех глаза на лоб. Вот как так?!

Задумался. И действительно — как? Долгие века ключевыми ценностями нашей культуры были бескорыстие и самоотверженность. Артур и рыцари Круглого стола, Тимур и его команда, человек Данко и хоббит Фродо, реальные герои Зоя Космодемьянская и Александр Матросов. Да и само понятие дружбы (в отличие от приятельства) подразумевает отказ от собственных интересов в пользу близкого человека. «Сам погибай, а товарища выручай», «Друг познается в беде», «Дружба дороже денег».

И тут я вспомнил другую историю о помощи ближнему. Таковую, что, как говорится, «с такими помощниками врагов не нужно».

Пожилая женщина дает деньги взрослому сыну на свадьбу. Произносит при гостях трогательную речь о своей бескрайней любви к «так быстро повзрослевшему мальчику» и протягивает увесистый конверт. Сын доволен, невестка (моя клиентка) счастлива: бóльшая часть затрат на праздник будет покрыта из подаренных денег. Но оказывается, это было только первым ходом в классическом шахматном эндшпиле. Второй ход: свекровь просит вернуть половину суммы. «Мы не настолько богаты, чтобы тратить столько». На вопрос «Зачем дарили?» невестка получает удивительно логичный ответ: «Родители должны дать больше всех, иначе стыдно». Часть суммы возвращается дарительнице, и следующим ходом молодая пара получает шах и мат. С этого момента главным семейным мифом становится «вы создали семью на мои деньги, теперь слушайте маму». Возражения не принимаются!

Короче, помощь помощи рознь. Когда стоит помогать и когда нет, как слово «спасатель» стало психиатрическим синдромом и к какому типу Спасателей относитесь лично вы?

Давайте разбираться.

С «ЛЕГКОЙ РУКИ» СТИВЕНА КАРПМАНА

В целом именно с легкой руки Стивена Карпмана, имя которого стало уже нарицательным, ситуация «самоотверженной помощи» похожа на некий «драматический треугольник». Первые две вершины этого «треугольника судьбы» представ-

лены Жертвой и ее Преследователем. Функция Преследователя в этой игре — быть агрессивным, оказывать давление и всеми возможными способами мучить Жертву. Роль жертвы — настолько выразительно мучиться, чтобы появилась необходимость ее спасти. И вот тут появляется Рыцарь на белом коне — в терминологии Карпмана — Спасатель, который защищает Жертву от Преследователя.

Казалось бы, хеппи-энд, но ничего подобного. По гипотезе Стивена Карпмана (кстати, ни разу научно не подтвержденной), Спасатель, помогая жертве, может иметь при этом вполне себе эгоистичные мотивы. Например, повышение самооценки или гордость за свой статус спасателя. Ну, или просто может упиваться благодарностью жертвы.

÷ *И тогда Спасатель незаметно для себя начинает делать что-то, что позволит ему спасти эту Жертву еще раз.*

Например, жена, которая поддерживает мужа-алкоголика и защищает его от злых преследователей, может неожиданно спровоцировать его уход в запой, чтобы было кого снова «спасать». А иногда Жертве настолько нравится забота Спасателя, что она и сама не против побыть в этой роли подольше.

Вывод из описанной Карпманом модели очевиден: в некоторых случаях вмешательство человека с синдромом Спасателя не только не приводит к разрешению ситуации, но и откровенно фиксирует Жертву в ее роли. И если не заметить слово «в некоторых», то этот вывод вполне можно использовать для обоснования одного из самых одиозных мифов современной психо-поп-культуры: «Позиция Спасате-

ля — это невроз». Невроз, которого нужно избегать всеми возможными способами.

На этом мифе основана целая система убеждений некоторых людей. «Помогать бесплатно — непрофессионально». «Бесплатный сыр бывает только в мышеловке». «Кто девушку ужинает, тот ее и танцует». «О тебе никто не позаботится, кроме тебя самого». Эти микроубеждения — капля за каплей — подтачивают закрепленную веками ценность альтруизма, самоотверженности и бескорыстия.

Но так ли это? Действительно ли *любой* Спасатель помогает людям *только* для того, чтобы чесать свое ЧСВ и упиваться благодарностью Жертвы, тайком строя злокозненные планы — как не дать ей вырваться из-под власти Преследователя?

СПАСАТЕЛЬ-НЕВРОТИК

Начнем с того, что ТАК тоже бывает. Спасатель-невротик, как будто сошедший со страниц статьи *Fairy Tales and Script Drama Analysis*, написанной Стивеном Карпманом еще в 1968 году, — совсем не редкость.

÷ *Белый Рыцарь без страха и упрека. Помощь ближнему ~ его предназначение и предмет гордости.*

Он заботится о вас с истовой верой, что без него вы не проживете и дня. Он готов отрывать от себя самое дорогое, отказываться от своих интересов и интересов своих близких ради вашего благополучия. Мать одной моей клиентки, например, долгое время жертвовала довольно крупные суммы

детскому дому, в то время как собственная семья жила почти впроголодь.

Есть у меня одна знакомая, выпускница психфака, у которой я был когда-то научным руководителем. Зовут Александра, работает школьным психологом. Умница, красавица и любимица старшеклассников. Профессиональный Спасатель, она защищает двоечников и разгильдяев от директорского гнева. Самые отмороженные хулиганы после доверительного разговора с ней дрожащим голосом клянутся, что «больше никогда-никогда». И действительно, на какое-то время после беседы они становятся вполне вменяемыми людьми. Недолгое время. А потом следует ожидаемый «срыв», после которого столь же ожидаемая душевная беседа с обязательной психологиней.

В итоге, в какой бы школе она ни работала, вокруг нее создается «клуб благородных хулиганов», которых другие учителя считают полными отморожками. Они и ведут себя как отморожки — потому что это единственный пропуск в кабинет психологической разгрузки, где царит Александра. Потому что с «нормальными» она не работает, душевных бесед не ведет и от Преследователей-педагогов не защищает.

÷ *Понимает ли Александра, что своим «спасательством» практически фиксирует подростка в роли нарушителя?*

И делает это не столько для них, сколько для подкрепления своего нарциссически-грандиозного «Я», для чего нужно, чтобы они снова и снова приходили, ища у нее защиты?

Видимо, нет. В ее картине мира они — «хорошие ребята, которых затретировали учителя и для которых единственная отдушина — кабинет психолога». А сама она — Герой, который за очень скромную зарплату защищает подростков от холодного и злого мира.

Подведем некоторые итоги.

1. Спасатель-невротик помогает ближнему не для того, чтобы избавить его от проблем, а для того, чтобы получить некую вторичную психологическую выгоду. Чаще всего это повышение самооценки, получение признания Жертвы и демонстрация окружающим своего величия.
2. Спасатель-невротик совершенно не заинтересован в вашем благополучии. Более того, он как раз заинтересован в вашем периодическом неблагополучии — чтобы было кого спасать. А периодическом — потому что все-таки ему необходимо показывать окружающим, что процесс спасения был успешным.
3. Спасатель-невротик видит угрозу для вас даже там, где вы чувствуете себя вполне уверенно и комфортно. Потому что он «лучше знает», потому что «со стороны лучше видно». Если вы по какой-то причине не хотите его помощи и защиты, он объявит всем, что у вас «стокгольмский синдром», и организует общественную кампанию по вашему спасению. В результате все довольны, все при деле, и только вы — в полной заднице.
4. Спасатель-невротик так убедителен в своей помощи вам, что через некоторое время вы начинаете искренне верить, что вы на самом деле Жертва. Помните, как Маугли в старом советском мультфильме произносил эпическую фразу: «Вы так давно говорите мне, что я Человек, что я наконец и сам поверил в это!» Правда, здесь результат прямо про-

тивоположный — вы как раз перестаете верить, что вы Человек с большой буквы «Ч».

5. Спасатель-невротик совершенно не осознает свои истинные мотивы. В его глазах он тот самый Белый рыцарь, который спасает погрязший в грехах и проблемах мир.

СПАСАТЕЛЬ-МАНИПУЛЯТОР

Однако опыт показывает, что далеко не все Спасатели по сути своей невротики. Некоторые помогают людям с целью манипулировать чувством долга Жертвы. Обозначим эту группу как «Спасатели-манипуляторы».

÷ *В отличие от невротика, манипулятор не считает свои мотивы бескорыстными.*

«Я тебе помог, поэтому ты мне должен» очень быстро превращается у него в «Я тебе помог, чтобы ты был мне должен». Помощь превращается в рычаг влияния и контроля. Сколько поколений детей слышали от своих родителей в разных вариациях: «Я всю жизнь на тебя потратила, у кровати сидела, пока болел, лучший кусок от себя отрывала... А ты, неблагодарная скотина!» Короче, для Спасателя-манипулятора помощь ближнему — это инвестиции, которые когда-нибудь должны вернуться с процентами.

÷ *Важно понять, что сам по себе обмен услугами ~ явление вполне нормальное.*

Более того, нормально и естественно испытывать чувство благодарности к человеку, который помог тебе в трудную минуту, и чувствовать необходимость ответить ему услугой за услугу. Что же тогда отличает манипуляцию помощью от «честного» обмена услугами?

1. Манипулятор считает помощью/спасением то, что для жертвы таковым не является. «Когда у нее были проблемы с начальством — я ее прикрыл, помог получить место начальника отдела — вряд ли она откажет в моих планах на интимную близость!» Причем сама девушка наивно воспринимает происходящее как объективно высокую оценку ее потенциала.
2. Манипулятор навязывает свою помощь в спасении жертвы, когда жертва ее не хочет. «Девочки, мне кажется, новый парень Насти — классический абьюзер! Надо ее спасать. Она потом сама все поймет и еще будет благодарна...»
3. Манипулятор может востребовать «долг» в форме, неприемлемой для жертвы. «Я, дочка, всю молодость на тебя потратила, надеялась — вырастешь, выйдешь замуж за приличного человека, хоть старость проживу в достатке. А ты привела в дом шантрапу подзаборную! А я уже Мариванне обещала, что мы с ее семьей породнимся...»

НЕГАТИВНЫЙ СПАСАТЕЛЬ

Очевидно, что Спасатель-манипулятор имеет некие общие черты со Спасателем-невротиком. Прежде всего — это наличие личной выгоды от своей позиции Спасателя. И хотя выгоды разные, можно сказать, что и Невротик, и Манипулятор — две ипостаси некоего образа Негативного Спасателя, помощь которого, очевидно, опасна для Жертвы, потому что фиксирует ее в этой роли.

ЖЕРТВА-МАНИПУЛЯТОР

Справедливости ради, нужно отметить, что с таким же успехом манипулятором может стать и Жертва. «Мы в ответе за тех, кого приручили» — прекрасная истина, но только до тех пор, пока ты возлагаешь ответственность на себя, а не на других. «Как-то помогла подруге отвезти детей в садик. А что, мне несложно, я за рулем, а садик далековато. Подруга очень благодарила... а через несколько дней попросила снова. И снова. А когда раз на пятый я отказалась — устроила скандал. Типа, тебе что, жалко полчаса времени потратить, мы на тебя рассчитывали, а ты!.. Вот как так получается — вроде я ей доброе дело сделала, и я же ей и должна, и чем дальше, тем больше...»

Ситуация в какой-то степени обратная феномену Спасателя-манипулятора.

÷ *«Ты мне должен не потому, что я тебя спасаю, а потому, что ты меня спас».*

Жертва использует здесь традиционный манипулятивный прием: «Ты мне должен, так как дал мне надежду». Особенно часто на этот прием ловятся Спасатели-невротики. Один мой клиент рассказывал: «Как-то была ситуация. На работе форс-мажор, сотрудники задержались в офисе допоздна. Одна из них живет далеко, поэтому я по доброте душевной вызвал ей такси. Вы бы видели, как она радовалась! Так повторялось несколько раз. Но в какой-то момент я заметил, что для нее это уже не подарок, а что-то вроде моей обязанности. Она уже прямо говорит: “Мне еще минут 10, а потом можете машину звать”. И какой мне кайф от этого?! Она мне

не жена и не любовница. Но отказать уже неудобно — вроде я ей положенного не даю, как будто наказываю за что-то. А возить на такси — приличная сумма выходит. Вот и помогай после этого людям!»

СПАСАТЕЛЬ-ГЕРОЙ

Негативному Спасателю противостоит Спасатель-герой. Вот просто герой, без кавычек и ставшей уже привычной циничной усмешки по поводу этого слова. Просто человек, который помогает, поддерживает, защищает тех, кому эта помощь и поддержка реально необходима. Причем делает это без личной выгоды для себя. А потом искренне радуется, что бывшей жертве помощь больше не нужна и его «услуги по спасению» больше не потребуются никогда.

За свою жизнь я встречал множество таких людей. На моих глазах они делились деньгами с людьми, попавшими в беду («отдашь, когда сможешь, — если захочешь»), бесплатно оказывали профессиональную помощь тем, кому она была не по средствам, тратили время и силы, чтобы натащить молодняк на работе, и кидались в безнадежную драку, чтобы спасти слабого.

И да, человек ничего не делает «просто так». За каждым действием стоит мотив.

÷ *Два самых частых мотива Спасателя-героя ~
«мне его жалко» и «так правильно».*

С первым мотивом все более или менее понятно. Чистый альтруизм всегда был сильным драйвером человеческого поведения. «Мне плохо потому, что тебе плохо — и поэтому

я хочу помочь нам обоим». Правда, в последние годы для современного человека проявление бескорыстия все больше становятся «кринжем», табу. Хочешь помочь ближнему — купи еды в собачий приют, это можно, это не стыдно, так ты не лох, а самый настоящий молодец. Но альтруизм, сочувствие, сострадание, эмоциональная идентификация с тем, кому плохо, — слишком сильный драйвер.

Второй мотив чуть сложнее. Один мой знакомый, который получил серьезную травму, защищая подростков от взрослых хулиганов, объяснил это так: «Я просто чувствовал, что происходит что-то неправильное. Что я должен попытаться это исправить».

÷ *Желание изменить мир ~ если не к лучшему, то просто по-своему ~ еще одна из ключевых мотиваций, которые движут человеком.*

Зачем мы строим дома, пишем книги и воспитываем детей? Прежде всего, чтобы оставить что-то после себя. Чтобы мир стал чуть полнее, правильнее, лучше. Это зашито в человеческую природу. Можно считать это следующим уровнем пирамиды после самоактуализации Маслоу. И это один из частых мотивов Спасателя-героя.

КАК ПОНЯТЬ ~ КТО ЕСТЬ КТО

В медицине есть понятие — «дифференциальная диагностика». Это набор алгоритмов, отличающих одну болезнь от другой. И хотя у нас с вами речь идет ни в коем случае

не о болезнях, сам по себе подход мне кажется очень полезным.

Итак, как же отличить одного Спасателя от другого?

Первый шаг: различаем Негативного Спасателя и Спасателя-героя. Здесь два ключевых отличия. Первое — основной мотив. Спасатель-герой помогает, чтобы изменить объективную ситуацию, чтобы проблема Жертвы исчезла. Негативный спасатель помогает, чтобы получить выгоду для себя — эмоциональную, как Невротик, или рациональную, как Манипулятор.

Из этого исходит второе ключевое отличие.

÷ *Спасатель-герой не заинтересован в том, чтобы проблема Жертвы возвращалась.*

Для него это означает некачественно проделанную работу и, в конце концов, удар по самооценке: «Я что, зря старался?» Негативный Спасатель, наоборот, заинтересован в том, чтобы зафиксировать Жертву в ее роли, чтобы «спасать» ее снова и снова.

В случае, если мы понимаем, что имеем дело с Негативным Спасателем, делаем второй шаг: различаем Невротика и Манипулятора. Вроде бы различия очевидны: Манипулятор предъявляет вам счет за спасение, а Невротика достаточно гордиться своей великой миссией по-тихому. Но не все так просто. Например, Невротик может искренне обижаться на то, что вы изо всех сил не проявляете искреннюю благодарность за спасение, и в этом случае разница между двумя ипостасями Негативного Спасателя становится вполне эффективной.

И ЧТО СО ВСЕМ ЭТИМ ДЕЛАТЬ?

— И что теперь с этим делать? — спросила моя собеседница в белых кроссовках после того, как услышала историю о трех образах Спасателя.

— Ну, как минимум *разобраться, какой из них — ты*. Если Герой, то перестать комплексовать и прислушиваться к зашоренным интернетом «советчикам». Только ты можешь решать, кому ты хочешь помочь, в чем и насколько. Подружке-психологу рассказать о «спасательном трио» и вместе разобраться, как не «вляпаться» в негативную ипостась. Ей такой бытовой психоанализ должен понравиться.

— А что с родителями?

— Здесь сложнее. Они явно еще не «отпустили» тебя во взрослую жизнь и пытаются рулить твоими решениями. В том числе и финансовыми. И нужно решать проблему системно — постепенно приучать родителей к тому, что есть граница, за которой ты слушаешь их советы, но решения принимаешь только сама.

— А если после анализа с подружкой окажется, что я в эту «негативную ипостась» Спасателя уже, как вы говорите, «вляпалась»?

— Тогда очень хорошо, что ты это вовремя поймешь.

÷ Роль Негативного Спасателя опасна, когда ты играешь ее неосознанно.

А когда истинные мотивы становятся явными — тут уж придется принимать взрослое решение, насколько эта игра тебя устраивает.

— Я правильно поняла, что если помогают тебе, то тоже важно понять, с какими мотивами?

— Естественно. И, если ты столкнулась с Негативным Спасателем и при этом не хочешь застрять в позиции Жертвы на века, — из этой игры нужно валить.

— А если с Героем?

— Тогда нужно учиться быть искренне благодарной, не стесняться проявлять эту благодарность, быть готовой отплатить добром за добро и при этом осознавать, что как и когда отдавать долги — это только твое решение.

А вообще, умение быть благодарным — очень важный навык в выстраивании отношений. Но это уже тема совсем другого разговора.

Ольга Приmachenco

журналист, психолог,
автор бестселлеров
«К себе нежно»
и «С тобой я дома»

СИНДРОМ ОТЛОЖЕННОЙ ЖИЗНИ



«Н е трогай, это на Новый год», — говорили когда-то нам. Теперь мы говорим это сами себе. Синдром отложенной жизни состоит из подобных фраз и их последствий, из множества мелких симптомов, почти незаметных в потоке будней.

Вот мы взяли тридцать шестой проект вместо отпуска («пока не выплачу ипотеку, не успокоюсь»). Вот купили еще одно платье на два размера меньше («буду носить, когда похудею»). Вот снова принесли домой тарелки «только для гостей» или «на будущее, в новую квартиру».

÷ *Старая кухня и плебейские макаронны с сосисками красивых тарелок, конечно, недостойны.*

Зато когда-нибудь потом из красивых тарелок мы будем есть только ризотто и фрикасе...

«Когда уедем из этой страны...», «когда купим дом...», «когда дети вырастут...». При синдроме отложенной жизни в голове застревает мысль о **вершине горы**, каком-то достижении или событии, которое раз и навсегда изменит нашу реальность к лучшему. Добравшись до нее, мы наконец-то разрешим себе радоваться и отдыхать, а пока — терпи, еще рано.

÷ *В результате такого мышления из ежедневной рутины исчезают искренние «хочу».*

В жизни начинает главенствовать «надо». Надо вот это чувствовать (а вот это — не чувствовать). Надо вот это любить (а вот это — не любить). Надо наносить чертов крем от морщин (и кто придумал, что это — расслабляет?). Надо закончить проклятую книжку, которую дала свекровь: «Прочитай обязательно, тебе понравится». А вам не нравится — вас от таких книжек вообще тошнит.

Вы честно пытаетесь чувствовать, любить, делать и дочитывать. А по ночам мечтаете, что когда-нибудь все эти крема, книжки и свекрови вдруг исчезнут. И вот тут-то можно будет выдохнуть и расслабиться — ходить по дому невымытой-нечесаной, спать до полудня и наворачивать жареную картошку тоннами. Тогда и наступит «настоящая» жизнь.

Впрочем, мечты о «настоящей» жизни бывают разными. Кому-то она, наоборот, представляется глянцевой и блестящей, как картинка из интерьерного журнала. Улыбающаяся чистенькая семья, золотистый ретривер, свежие фрукты, букет сирени — и все это великолепие на фоне огромного мраморного камина. Каждому свое.

В сравнении с мечтой об идеальном будущем то, что у вас **уже есть** (съемная однушка, соло-материнство, вредный ленивый кот), явно проигрывает. Это еще не жизнь, а так, черновик. Жизнь еще надо заслужить.

И ладно бы, если бы мы ставили себе точные временные границы: поживу на пределе возможностей месяц, ну два, максимум год, пока закончу проект, а потом буду восстанавливаться. Долгий сон, празднование, «сбор урожая»... Но нет.

÷ *Возвращение в комфортный темп откладывается до бесконечности.*

Часики тикают, цены растут, проблемы и трудности не заканчиваются.

Мы закидываем язык на плечо и продолжаем бежать.

ХОЧУ, НАДО, МОГУ

Когда мы только начали встречаться с мужем, мы очень быстро съехались — и тут же начали копить на свое жилье. Каждая копейка бралась на карандаш. Никаких тебе расслабленных трат в удовольствие. Когда купили дом, пришлось отдавать долги. Потом родился сын — «Надо потерпеть...». Потом началась пандемия — «Надо переждать...». Потом родилась дочь. Потом вообще в стране и в мире началось такое, что лучше верните ковид.

И так куда-то делись десять лет, за которые на море мы съездили только один раз — в медовый месяц сразу после свадьбы. Все остальное время мы что-то мужественно преодолевали и ждали, когда же станет легче.

÷ *Но взрослая жизнь такая штука, что раз и навсегда «легче» не станет никогда.*

Только вроде вышли на плато — а нет, снова американская горка, пристегните ремни, приготовьте бумажные пакетики.

Я смотрела на зеленого от бесконечной работы и хозяйственных хлопот мужа, смотрела на свои круги под глазами, на растянутую кофту с пятнами от молока и думала: о да, именно об этой жизни я и мечтала!..

(сарказм)

Важно понимать, что несущая конструкция синдрома отложенной жизни — существование изо дня в день по принципу «хочу, могу, но не позволяю себе». Речь идет именно о ситуациях, когда мы смотрим на что-то, что нам вполне по карману, и думаем: *«Эта вещь слишком хороша для моего нынешнего образа жизни»*. Или еще хуже — *«Она слишком хороша для сегодняшнего меня»*.

Другими словами, зачастую у нас действительно есть возможность «делать себе хорошо», но мы ею не пользуемся, оправдываясь неудачным моментом и неподходящими обстоятельствами. Из банального: «Хочу перестать ходить дома как оборванка, но какой смысл покупать что-то красивое, если к вечеру я с ног до головы буду в детских соплях и пятнах супа...».

В сфере работы синдром отложенной жизни часто проявляется как боязнь отказаться от дополнительного заработка. Якобы денег никогда не бывает достаточно (фразочка от создателей «работай, не ной», «на пенсии отдохнешь» и «в могиле выспишься»).

Да, жизнь — это путешествие. Но для страдающих синдромом отложенной жизни ничего увлекательного в этом путешествии нет. Такая дорога-пытка на перекладных: в душных и тесных вагонах, со стремными попутчиками, огромным чемоданом с поломанной ручкой и отвалившимися колесиками, с вечной неразберихой в расписании автобусов, самолетов и поездов — рейсы задерживают, стыковки неудобные, билет сдать нельзя.

А что можно? Терпеть и мучиться.

Осознание того, что время прошло, а вы, собственно, и не прожили толком, может быть очень горьким. Иногда сожаление подкрадывается постепенно. Иногда накрывает внезапно, например, из-за серьезных проблем со здоровьем. (Вспоминается грустная шутка: «Доктор дает мне две недели жизни. Хорошо бы в августе...».)

Или вот вы растили-растили детей, а они взяли и в семнадцать лет, не имея за душой ни профессии, ни навыка зарабатывать, принесли внуков в подоле. Вместо долго вынашиваемых планов «пожить для себя» в доме снова ор, сопли, подгузники и ветрянки.

Или вы копили-копили деньги, а тут кризис, и все сбережения сгорели. И другая, счастливая, жизнь, ваш прекрасный воздушный замок, растворяется в воздухе...

ВО ВРЕМЯ ЧУМЫ

Кроме того, мы часто ставим жизнь на паузу и замираем, когда в мире случается что-то плохое или пугающее. Во времена потрясений мы несем двойной груз. Помимо всех других сложных чувств и изменений в стиле жизни, мы вынуждены справляться и с кризисом смысла. Пытаться по-