

The background of the cover is a dramatic painting of a stormy sea. In the foreground, a small, crowded boat is being tossed by large, dark, churning waves. The sky is dark and turbulent, with a bright light source creating a dramatic glow on the water's surface. The overall color palette is dominated by deep blues, greys, and whites, conveying a sense of danger and struggle.

Алексей Фисун

Навигатор Воли

Помогающие практики саморазвития

16+

Алексей Фисун

**Навигатор воли. Помогающие
практики саморазвития**

«Автор»

2021

Фисун А. В.

Навигатор воли. Помогающие практики саморазвития /
А. В. Фисун — «Автор», 2021

Эта книга для тех, кто жаждет саморазвития и самореализации, для ищущих, для тех, кому нужны помощь и поддержка. Помощь в раскрытии себя, поддержка в реализации своих мечтаний. Здесь вы найдете ряд психологических практик, которые позволяют нам не только успешно ориентироваться в сложном окружающем мире, но и проживать свою жизнь самовыражаясь, выявляя свое предназначение, творя свою жизнь, как создают произведение искусства. Это практическое руководство для тех, кто понимает: главные смыслы нашего проживания здесь и сейчас – это самореализация, творчество и самовыражение. Прочтя эту книгу, вы узнаете - как пользоваться своим собственным навигатором воли, чтобы реализовать свои мечты, сможете освоить помогающие практики, работающие в реальных условиях.

© Фисун А. В., 2021

© Автор, 2021

Содержание

Введение	6
Что такое помогающие практики?	7
Глава 1. Зачем нужно саморазвитие?	8
Можно ли прожить без саморазвития?	8
Жить изнутри-наружу	8
Саморазвитие – это жизнь в соответствии со своей природой	8
Саморазвитие – это защита своих личных границ	9
Саморазвитие – это укрепление себя и самозащита	9
Саморазвитие – это игра вдолгую	9
Саморазвитие или выдрессированная беспомощность?	10
Выдрессированная беспомощность как ядро виктимного поведения	10
К чему приводит выдрессированная беспомощность	11
Саморазвитие – как антитеза выученной беспомощности	11
Помогающая Практика «SWOT-анализ своей личности»	13
Сильные стороны	13
Слабые стороны	13
Потенциал, возможности	13
Вероятные угрозы, опасности	14
Инструкция	14
Пример из тренинга	14
Что делать с результатами личного SWOT-анализа?	16
Манипулирование или саморазвитие?	17
Развести и кинуть	17
Когда манипулятор был маленьким	17
Торговля своими увечьями	18
Формирование чувства вины	18
Виктимное поведение	18
Посвящение в манипуляторы	19
Манипуляция – это фокус	20
Кому выгодно?	20
Включенная и выключенная эмпатия	21
«Побег из курятника»	21
Быть взрослым – не страшно	22
Кто такие выживальщики и откуда они берутся?	23
Программирование и нормирование	23
Творчество или потребление?	23
Выживание как национальная идея	24
«Чтобы жизнь медом не казалась»	24
«Ты – начальник: я – дурак, я – начальник: ты – дурак»	25
«Хочешь жить – умей вертеться»	26
Правила жизни настоящего выживальщика	27
Не думать о смысле жизни	27
Быть серьезным, «жизнь – это не шутка»	27
Не становиться профессионалом	28

Самооправдание	29
Проблемы-проблемы-проблемы	29
Отзеркаливание и конформизм	30
Достижение потребительского стандарта	31
Антитеза потреблению	31
Тест «Моя готовность к самореализации»	33
1. Задумываюсь ли я о смысле своей жизни?	33
2. Как я отношусь к окружающему миру?	33
3. На что мне хватает сил?	33
4. Хороший ли я профессионал?	33
5. Приходится ли мне оправдываться?	33
6. Как я решаю проблемы?	34
7. Какой я коллективист?	34
8. Соответствую ли я социальным стандартам?	34
Подведем итоги теста:	34
Свою ли жизнь вы проживаете?	36
1. Вы не реализуете свои Мечты	36
2. Вы всегда примыкаете к большинству	36
Конец ознакомительного фрагмента.	38

Алексей Фисун

Навигатор воли. Помогающие практики саморазвития

Посвящаю эту книгу своей жене Анастасии, в ежедневном общении с которой были порождены многие смыслы, описанные на этих страницах

Введение

*Ибо всякий, кто просит, получает, кто ищет, находит, и тому, кто стучится, открывают.
Евангелие от Матфея, Глава 7, стих 7*

Эта книга предназначена для тех, кто жаждет саморазвития и самореализации. Если вы видите перед собой только одну цель – выживания и адаптации, то закройте эту книгу: вы еще не готовы воспринять то, что здесь написано. Помогающие практики, которые здесь приведены – будут вам непонятны, они будут вас раздражать. Вам захочется спорить, вы начнете беспокоиться. Зачем это вам? Если вы не озадачены своим предназначением, не ищите смыслов в том, чем вы заняты и вас не беспокоит то, что ваши таланты останутся не реализованы, то не тратьте свое драгоценное время на эту книгу – она вам не нужна.

Эта книга – для ищущих, для тех, кому нужна помощь и поддержка. Помощь в раскрытии себя, поддержка в реализации своих Мечтаний. В этой книге я собрал ряд помогающих практик, которые позволяют нам не только успешно ориентироваться в сложном окружающем мире, но и проживать свою жизнь самовыражаясь, выявляя свою подлинную сущность, творя свою жизнь, как создают произведение искусства. Итак, эта книга для тех, кто понимает, что одни из главных смыслов нашего проживания Здесь и Сейчас – это самореализация, творчество и самовыражение.

Что такое помогающие практики?

Мужик пилит дерево, к нему подходит другой и говорит:

– Мужик, давно пилишь?

– 3 дня.

– А может тебе пилу заточить?

– Некогда мне, пилить нужно.

Анекдот

В этой книге вы найдете много помогающих практик. Что это такое? Это психологический опыт людей, которые решали задачи похожие на те, что стоят перед вами. Для того, чтобы помощь была эффективной – нужно, чтобы человек был готов ее принять. А для этого нужна определенная точка входа в его психологический мир. И эта точка входа называется **запрос**: человек должен осознать свою потребность в развитии и понять, что с помощью практического опыта это развитие будет происходить быстрее и эффективнее, чем если бы он стал изобретать свой собственный психологический велосипед.

Помогающие практики – это полезный и адекватный запросу опыт, доведенный профессиональными психологами и коучами до уровня упражнения, пошагового алгоритма, который можно освоить самостоятельно или на тренинге и применять в реальной жизни, на практике.

Помните, что обычно пишут под всякими экстравагантными и экстремальными видео? «Не пытайтесь повторить в домашних условиях!» Что же касается помогающих практик, которые приведены в этой книге – тут я говорю противоположное: пытайтесь их повторить везде, где они будут к месту. И не только в домашних условиях, но и на улице, на работе, вообще – в жизни. Потому что они разработаны именно для условий нашей повседневной жизни и для самопомощи. Все практики, которые приведены в этой книге – я опробовал на своем опыте и предлагаю вашему вниманию именно то, что мне самому помогает в саморазвитии. Уверен, что они окажутся полезными и для вас, потому что с их помощью вы более полноценно и многомерно проживаете свою жизнь, реализуете себя и свои Мечты.

Глава 1. Зачем нужно саморазвитие?

Можно ли прожить без саморазвития?

Жить изнутри-наружу

Мы часто говорим о самореализации и саморазвитии как о само собой разумеющихся вещах – так как будто бы без этого и жизнь прожить нельзя. Можно. Жизнь – самопроизвольная вещь и не особо нуждается в искусственных новообразованиях. Давайте зададимся важным вопросом – а зачем вообще нам саморазвитие?

Дело в том, что саморазвитие – это естественный процесс и вся наша жизнь развивается по принципу изнутри-наружу, причем начиная с пребывания в животе матери. Так мы и появляемся на свет – изнутри-наружу и никак иначе.

А дальше – всю свою сознательную и бессознательную жизнь мы порождаем себя заново. Развиваем себя также как дерево выпускает листья и ветви из глубины своих пазух. Но чаще всего мы этого не осознаем и не думаем об этом, потому что практически сразу попадаем в плотный оборот социальной жизни. Нас начинают окультуривать и вместо саморазвития, т. е. развития своих собственных мыслей и чувств – нам начинают снаружи «прививать» социальные нормы. К нашим чувствам и мыслям привязывают крепкие невидимые веревки, чтобы направлять нас, контролировать и манипулировать нами как марионетками. И в 90 % случаев такое привитие нам управляемости снаружи, называемого психологами внешним локусом контроля¹, проходит весьма успешно. Настолько успешно, что потом человек уже не способен избавиться от этого внешнего контроля и начать самостоятельную жизнь, основанную на своих собственных ценностях и представлениях.

Самое обидное, что чаще всего такими воспитателями и формирователями нашей внешней управляемости выступают наши любимые родители. А затем нас бережно передают в руки профессиональных учителей, которые довершают процесс социализации, создавая армию послушных членов государственного организма с патриотической прошивкой. А точнее говоря – армию ненужных людей, ненужных прежде всего самим себе – потому что у них нет ценностей, выстраданных и выращенных изнутри, т. е. естественным образом – в соответствии с природой собственной уникальной и неповторимой души.

Саморазвитие – это жизнь в соответствии со своей природой

Итак, первый ответ на сакраментальный вопрос состоит в том, что саморазвитие – это единственный способ вернуть себе самого себя. Познать свою природу и жить в соответствии с ней. Саморазвитие очень тесно связано со смыслами вашей жизни. Если процветание, реализация своего уникального личного потенциала входит в осмысленные вами ценности, то саморазвитие – необходимый инструмент для этого. Без знания собственной природы саморазвитие не будет эффективным. Чтобы осознать свою природу – надо сделать SWOT-анализ своей личности и начать культивировать свою уникальность. Эти помогающие практики мы подробно разберем в следующих разделах.

¹ Локус контроля – понятие в психологии, характеризующее свойство личности приписывать свои успехи или неудачи только внутренним либо только внешним факторам. Введено социальным психологом Джулианом Роттером в 1954 году.

Саморазвитие – это защита своих личных границ

Вы не можете развивать то, чем вы не являетесь, то, чего в вас нет от природы. Другими словами, саморазвитие – это отличный инструмент тестирования границ своего Потенциала. Саморазвитие спонтанно и вы не можете заранее знать – где лежат границы «дозволенного». Потому что в данной внутренней работе указывать и позволять никто внешний вам не может, только вы сами определяете эти границы, причем корень слова дозволенный – воля. Именно ваша Воля определяет – куда и как вам двигаться в своем саморазвитии.

Развиваясь, в соответствии со своим внутренним Навигатором Воли – вы определяете правильность курса по динамике течения собственной энергии. Если вы чувствуете состояние драйва, потока – значит двигаетесь в нужном направлении. Если же ничего вас не радует, цвета поблекли и все «глухо как в танке» – значит, вы достигли своих личных границ и нужно двигаться в другую сторону, причем, возможно – вверх, вниз или вбок, с учетом того, что пространство личного саморазвития многомерно.

Саморазвитие – это укрепление себя и самозащита

Один из важнейших моментов заключается в том, что, будучи естественным процессом – саморазвитие содержит в себе важнейший для нас механизм защиты нашей личности и интегрированности. Другими словами – мы саморазвиваемся, чтобы выжить. Наша самореализация и есть высшая форма адаптации к условиям меняющегося мира. Ведь реализуем себя мы в конкретных жизненных обстоятельствах и просто не можем быть эффективными, не учитывая их природу.

Саморазвитие – это отличный способ укрепить себя, потому что мы действуем в соответствие со своей внутренней природой, усиливая свои сильные стороны и защищая свои слабости, реализуя свои возможности и уменьшая, контролируя риски. Таким образом саморазвитие – это инструмент повышения нашей Силы. Развивая себя, контролируя себя изнутри, а не снаружи – мы становимся защищеннее. Ведь мы опираемся на свои собственные внутренние ресурсы, наши источники Силы.

Саморазвитие – это игра вдолгую

Саморазвитие – это процесс. Это жизнь без определенных целей. Потому что саморазвитие это и есть самоцель. Самоценный процесс. И у него нет конца и края. Мы живем пока мы саморазвиваемся изнутри – наружу. Саморазвитие – бесконечный, спонтанный процесс как раскручивающаяся спираль, с каждым витком которой вы становитесь все сильнее и масштабнее. Пока вы способны расти, развиваться, быть спонтанными – вы живете. Потому что время – это внешний навязанный параметр, придуманный для того, чтобы вас контролировать снаружи, чтобы поработать вас, лишить вас самостоятельности и спонтанности по принципу: «копать будешь отсюда и до обеда».

Саморазвитие или выдрессированная беспомощность?

Обыкновенный человек ждет хорошего или дурного извне, то есть от коляски и кабинета, а мыслящий от самого себя.

А. П. Чехов

Когда одни маленькие котята бегают сами, своими ножками и ищут выход из лабиринта сами, а других котиков возят на колясочке и не дают из нее выскочить, то последние становятся беспомощными и слепыми. В проведенном когда-то эксперименте собак били током. Их разделили на две группы: в водной дают возможность отключить эти удары, а в другой – что ни делай, удары не прекратятся. Скуля и ползая, вторая группа обучается получать удары тока и уже никак не пытается изменить свое положение (обучены, что это бесполезно).

Когда одним старикам в доме престарелых – дают возможность выбора, пусть небольшого, но самостоятельного, а за других стариков в этом же заведении весь выбор определяет персонал до мелочей, то последние умирают намного чаще, потому что единственный выбор в этой жизни, который им оставлен – это принимать или не принимать лекарства...

Что общего между всеми этими экспериментально доказанными случаями обученной беспомощности? То, что за всех этих подопытных субъектов выбор делался извне, ограничения ставились извне и подопытные никак не могли на него повлиять. Таким образом – обучение беспомощности – это практика контроля вашего поведения, это – выразительный пример того, как формируется внешняя управляемость.

Если вы считаете, что должны откликаться только на внешние стимулы, что все ваше поведение регулируется извне – то вы обречены быть беспомощным слепым котенком или манипулируемым стариком. Почему? Потому что это кому-то выгодно:

- выгодно управлять вашим поведением, чувствуя себя эффективным руководителем
- выгодно ставить над вами эксперименты, удовлетворяя свой исследовательский интерес
- выгодно унижать ваше человеческое достоинство, доказывая свое превосходство
- выгодно принижать ваши интеллектуальные способности, показывая свой ум

Социальный мир – это мир иерархии, дистанцирования, конкуренции, где можно продвинуться манипулируя, принижая и идя по головам. У вас всегда найдется что-то – что нужно другим, что они хотели бы у вас забрать или, еще лучше – чтобы вы сами им это принесли на блюдечке с голубой каемочкой, жалобно виляя хвостом из-за своей выученной беспомощности. Можно сказать, что на ней построена социальная пирамида.

Выученная беспомощность – это мечта манипуляторов, потому что легко манипулировать теми, кто не верит в возможность собственного пути и собственного выбора. С учетом того, что термин выученная беспомощность был придуман психологом Мартином Селигманом в экспериментах на собаках, то правильнее этот феномен называть выдрессированная беспомощность.

Выдрессированная беспомощность как ядро виктимного поведения

Что еще общего у вышеописанных участников психологических экспериментов кроме внешнего воздействия? А то, что все они являются жертвами манипуляций экспериментаторов. Я утверждаю, что выдрессированная беспомощность – это сердцевина, суть виктимного поведения², т. е. основа психологии жертвы. Такую жизненную позицию можно выразить сле-

² Виктимность (от лат. *victim* – жертва) – склонность становиться жертвой преступления. Это устойчивое свойство лич-

дующим пассажем: «Все равно ничего изменить нельзя, сколько не пытайся, мы все обречены на постоянные удары и безнадежность, жизнь – это боль и мы все умрем, так что не стоит и пытаться изменить свое положение... Самое большое, что мы можем сделать – это принести себя в жертву науке и послужить наглядным примером для других, чтобы они даже не пытались изменить свое обреченное положение...»

Ни собачки, ни люди не пытаются изменить своего положения, потому что их к этому приучили, выучили, выдрессировали по методу Стимул-Реакция³.

К чему приводит выдрессированная беспомощность

- Если вы не умеете выбирать себе друзей, то они будут пользоваться вашими слабостями, самоутверждаться за ваш счет, а вы будете чувствовать себя опустошенными и никому не нужными.
- Если вы не верите в возможность заработать деньги, то будете обречены всю жизнь бороться с бедностью и бесконечно латать свой «тришкин кафтан». Вам всегда будут недоплачивать на всех ваших работах, а сами вы будете терять заработанное, потому что «однова живем».
- Если вы не верите в возможность излечения, то будете все время болеть и ждать появления чудодейственной вакцины (панацеи) или тратить все свои средства на врачей.
- Если вы не верите в свою способность любить, то будете ждать, что кто-то полюбит вас, и когда и если это вдруг произойдет, то вы сделаете все, чтобы разрушить эти отношения, ведь вы не достойны любви, потому что не умеете любить.
- Если вы не верите в то, что у вас есть собственное Предназначение и вы в силах достигать своей Мечты, то вы будете обречены на вечное нытье и предъявление претензий к этому миру, который не дал вам возможности развить свой Потенциал.

Саморазвитие – как антитеза выученной беспомощности

Я утверждаю, что саморазвитие – это не просто доморощенная блажь чудаков, которые не хотят идти по широкому и светлому пути человеческого прогресса. Саморазвитие – это не только естественный и единственный путь развития личного Потенциала, но и реальная альтернатива превращения в жертву чьих-либо манипуляций, какими бы социально желательными целями они ни прикрывались. Потому что саморазвитие – это:

- Поиск и развитие своих собственных индивидуальных ценностей. Невозможно сбить с толку человека, который живет и развивается на основе собственных, выстраданных и осознанных ценностных ориентиров и личных смыслов.
- Опора на собственные внутренние ресурсы, источники энергии. Среди которых – знание своих сильных и слабых сторон, анализ своих достижений, культивирование своей уникальности, доверие своей интуиции и умение извлекать уроки из своего опыта.
- Доверие Вселенной и умение открываться миру, устанавливать доверительные человеческие отношения с другими людьми. Умение и желание помогать другим людям в их саморазвитии. Эмпатия⁴ и солидарность по принципу: «разделенное горе – половина горя, разделенная радость – двойная радость».

ности быть жертвой обстоятельств, преступлений чаще чем другие люди или в тех условиях, которые для большинства являются нейтральными.

³ Стимул-Реакция – это действие или состояние, при котором определённый стимул (что-то, что побуждает к действиям или к активной деятельности) автоматически вызывает определённую реакцию. Они действуют целиком и полностью на основе механизма «раздражитель-ответ».

⁴ Эмпатия (греч. *ἐν* – «в» + греч. *πάθος* – «страсть», «страдание», «чувство») – осознанное сопереживание текущему

- Умение использовать благоприятные возможности для реализации своих интенций⁵. Умение порождать мыслеформы и дожидаться их воплощения в жизнь. Умение видеть неблагоприятные периоды, в которые лучше сберечь, а не расходовать энергию, сидеть тихо и сохранять покой, а не лезть на рожон и становиться хорошей мишенью для злодеев, которые ищут свою жертву.

- Вера в возможность собственного развития без внешних "ударов током" или «волшебных пенделей» – на основе спонтанного развития и использования внутренних ресурсов. Возможность наращивать свой внутренний Потенциал, масштабировать его, холить его с тем, чтобы применить его для реализации своих смыслов, ценностей и достижения своей Мечты.

эмоциональному состоянию другого человека.

⁵ Термином интенция в психологии обозначается субъективная направленность на объект, активность сознания субъекта, намерение, лежащее в основе действия.

Помогающая Практика «SWOT-анализ своей личности»

SWOT-анализ широко используется в менеджменте для принятия стратегических решений. Мы же используем эту практику для анализа социального портрета своей личности. Через изучение своего социального Я, которое является результатом многолетнего взаимодействия с людьми и обществом – мы можем подступить к выявлению своих ценностных ориентаций.

SWOT расшифровывается как:

- Strengths – сильные стороны
- Weakness – слабые стороны
- Opportunities – возможности
- Threats – угрозы

Это методика анализа своей личности по следующим аспектам:

Сильные стороны

Это самые ваши выпуклые черты и характеристики. Это то, что обычно видно всем, потому что сильно выпирает за границы вашего Я. Это то, что вы активно продвигаете и продаете в социальном взаимодействии. Именно потому, что эти качества личности всем заметны – возникает ощущение их избыточности и чрезмерности. Как будто бы человек пытается самому себе и окружающим доказать свою способность к чему-то. Обычно эти качества являются компенсацией какого-то внутреннего дефицита и сомнений. Часто человеку нужно вынести нечто вовне и активно этим размахивать, чтобы убедиться, что у него это действительно есть. В то же время, когда вы спрашиваете других о своих сильных сторонах – вы можете услышать про себя такое, после чего долго не сможете заснуть, повторяя про себя: «ну, неужели – я такой (такая)!?»

Слабые стороны

Слабые стороны есть у всех. И, разумеется, со стороны «всегда виднее». Слабые стороны – это наша ахиллесова пята, уязвимая сторона. Это такое место, ударив по которому, можно разрушить всю систему. Поэтому мы всячески скрываем свои слабые места, чтобы защитить себя от враждебных поползновений.

Но настоящая проблема заключается в том, что мы и сами-то толком не знаем про свои слабые стороны. А, ведь, именно это и представляет для нас настоящую опасность, потому что, если неизвестной для нас уязвимостью воспользуются наши враги – нам точно не поздоровится. Именно поэтому надо очень тщательно изучить этот вопрос и, конечно, обратиться к тем, кто вас знает и кому вы доверяете, чтобы они вам указали бы на ваши уязвимые места. На самом деле – мы боимся своих слабых мест, мы «вытесняем» их из нашего сознания и поэтому на практике, зачастую, просто не можем назвать даже 5 слабых мест. Тем более – публично. Но фишка заключается в том, что знание своих слабых мест – делает вас сильным! А публичное обсуждение своих слабостей – просто неуязвимым, потому что люди думают: «Если он может про себя при всех рассказать такое, то что же может вывести его из равновесия?»

Потенциал, возможности

Когда вы думаете про возможности развития своего личного Потенциала – вы сразу выходите на другой уровень работы в области саморазвития и самоосуществления. Потому что развитие собственного Потенциала и увеличение своей личной Силы возможно только в резуль-

тате глубокой и подробной внутренней работы, в ходе которой вы узнаете свои мощности и слабости и научаетесь чувствовать благоприятные возможности для саморазвития. Именно чувство нерастраченных возможностей и неполной реализации своих сил и толкает человека на Путь. На Путь максимального развития своего Потенциала.

Вероятные угрозы, опасности

Об угрозах и опасностях нашему личному развитию тоже нужно говорить прямо и честно. В стандартном SWOT-анализе говорится о внешних возможностях и угрозах. Я же считаю, что не менее важно увидеть внутренние возможности и угрозы. Потому что то, что приходит извне – всегда очевидно. А если угрозы поднимаются из глубины – мы их можем не замечать до самого последнего момента, пока они не покажутся на поверхности нашего понимания. Поэтому при составлении этого списка подумайте, помимо внешних факторов, также и над тем, какие внутренние, личные обстоятельства могут представлять опасность для вашего благополучия и процветания. «Предупрежден, значит – вооружен». Знание опасностей и, соответственно, готовность с ними работать и их купировать – безусловно, делает вас сильнее. Думая об опасностях и угрозах, вы их не «притягиваете» как считает магическое мышление, а вы их, наоборот, отводите, потому что вооружены своим знанием и ментальной подготовкой.

Инструкция

Сядьте и составьте списки своих сторон по каждому из перечисленных вопросов. Минимум пять позиций в каждом списке. Посмотрите, какие качества из списков можно отнести к моральным качествам и ценностям. Будет очень полезно, если вы спросите про свои сильные и слабые стороны, возможности и опасности у своих друзей. Вас ждет много удивительных открытий на этом пути. Один из участников моих тренингов опросил около двух десятков человек относительно их восприятия его качеств для составления своего SWOT-анализа. Впечатлений от этого анализа ему хватило на годы вперед. Более того, благодаря этому анализу – он смог реализовать свои цели с таким запасом, с таким продвижением, что теперь как будто бы хочет отмотать время немного назад.

Пример из тренинга

На одном из моих тренингов участники составляли собственный персональный SWOT-анализ (это было домашнее задание). Ниже приведены обобщенные результаты работы – различные названные личностные характеристики сразу нескольких участников:

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ

- Уверенность в собственной правоте
- Энергичность, активность
- Личное обаяние
- Развитый интеллект
- Принципиальность
- Целеустремленность
- Открытость
- Обучаемость
- Ответственность, надежность
- Творческий подход
- Эрудированность

- Развитая интуиция
- Эмпатия, сочувствие людям
- Самостоятельность
- Основательность
- Логичность, рациональность
- Позитивное мышление

СЛАБЫЕ СТОРОНЫ

- Отсутствие жизненного опыта
- Незнание себя, слабая рефлексия
- Нехватка нужных компетенций
- Страх отвержения
- Демотивированность, лень
- Нехватка ресурсов
- Неуверенность в себе
- Нерешительность
- Неумение убедительно излагать свои мысли
- Наивность
- Вспыльчивость, эмоциональность
- Прокрастинация⁶
- Тщеславие
- Неадекватная оценка ситуации

ВОЗМОЖНОСТИ

- Командная работа
- Доверие к людям
- Развитие компетенций
- Использование интеллекта
- Больше взаимодействовать напрямую с людьми
- Преодоление страха
- Саморазвитие
- Реализация своих сильных сторон
- Открытость к новому
- Доказать свою значимость
- Развитие своей команды

УГРОЗЫ

- Остаться непонятым, непринятие
- Потерять ресурсы
- Растратить мотивацию
- Быть дискредитированным
- Разрушить коммуникацию
- Самообман
- Утечки энергии, болезни
- Расфокусировка
- Дезорганизованность

⁶ Прокрастинация – в психологии склонность к постоянному откладыванию даже важных и срочных дел, приводящая к жизненным проблемам и болезненным психологическим эффектам.

В этих обобщенных списках каждый может найти свои собственные сильные и слабые стороны, возможности и угрозы. Это оттого, что мы живем в одну эпоху и в весьма сходных общественно-политических условиях – поэтому наши личности похожи, потому что личность становится рыночным товаром, как говорил немецкий психолог Эрих Фромм. Именно по этой причине тут применим метод, разработанный для анализа корпоративных стратегий. Не только применим, но и полезен, если вы хотите стать сильнее, реализуя себя в социальном контексте.

Что делать с результатами личного SWOT-анализа?

Надо отдавать себе отчет в том, что анализ своих сильных и слабых сторон не заменяет выработки своей личной стратегии саморазвития, а является лишь помогающей практикой для ее осуществления, т. е. удобным и эффективным инструментом для реализации поставленных задач. Как и любая помогающая практика, личный SWOT-анализ является самоценной процедурой, потому что, осуществляя этот анализ – вы тем самым «прокачиваете» свои собственные навыки, компетенции в области самоанализа, а также оценки социального контекста. Анализируя себя и свои взаимоотношения, вы как бы делаете обновление своей системы, потому что вы усиливаете свою личную эффективность, повышая уровень своей адаптации к реальным обстоятельствам.

Но даже хорошо сделанный SWOT-анализ не даст вам ответа на вопрос: «Куда ж нам плыть?». Это предмет отдельной работы своего рода «стратегической сессии». В то же время проведенный анализ позволяет сделать операционализацию, т. е. выработать набор конкретных действий, которые повысят вашу личную эффективность самореализации. Для этого нужно ответить себе на следующие вопросы:

1. Что нужно предпринять, чтобы в дальнейшем усилить свои сильные стороны?
2. Что я могу сделать, чтобы компенсировать свои недостатки, защитить свои слабости?

Манипулирование или саморазвитие?

Довольно часто люди приходят на тренинги, чтобы научиться психологически манипулировать другими людьми. Или чтобы научиться анти-манипулятивным приемам. Прямо так и говорят: «Научите нас – как противостоять манипуляциям разного рода троллей и провокаторов». И это довольно серьезный вопрос в современном мире: как не поддаваться манипуляциям и что им противопоставить?

Чтобы стать не подвластным манипуляциям надо сначала понять – что же это такое, какова природа манипуляций? Если вы понимаете природу манипуляций – то вы сможете найти и способ как им противостоять.

Развести и кинуть

Манипуляции – это всегда обман, это своего рода психологическое мошенничество. Ведь если ты можешь напрямую попросить человека о чем-то и он тебе не откажет – то зачем прибегать к манипулированию? Как карманные воры незаметно для своей жертвы шарят у нее в карманах или в вещах – также и психологические манипуляторы рыщут у вас в подсознании, с выгодой для себя эксплуатируя ваши собственные плохо осознаваемые желания и комплексы.

На блатном языке манипуляции называются разводом: совершать обманные действия означает разводить. Тот, кого развели рано или поздно осознает, что им грязно воспользовались, обманули (кинули). Потому что обман рано или поздно вскрывается. Но чаще – поздно, когда уже истекает психологический «срок давности». Чем искуснее психологический мошенник – тем дольше жертва не понимает, что ею манипулировали. Некоторые люди не понимают этого никогда от слова совсем.

Когда же до человека доходит, что его развели и кинули – то у него возникает горячее желание, чтобы этого больше не повторялось. И для этого у него есть два способа использовать этот жизненный урок:

- Использовать этот опыт, чтобы самому стать манипулятором (происходит идентификация со «Злодеем»).
- Развивать себя, свои навыки и компетенции, чтобы не наступить снова на те же грабли подняться над ситуацией, в которой в принципе возможно стать жертвой манипуляторов.

Поскольку мало кто может признаться себе в том, что он хочет научиться манипулировать другими людьми – то чаще всего обучение манипуляциям продается как обучение навыкам влияния на людей. Быть влиятельным – разве это не то, чего хотят практически все? Еще лучше – когда твое влияние на людей носит скрытый характер. Ведь зачем другим людям знать – как именно ты на них влияешь, особенно когда ты хочешь добиться от них того, что они сами не очень-то склонны делать по доброй воле?

Когда манипулятор был маленьким

Желание научиться манипулировать другими идет от слабости, от чувства беспомощности. С помощью манипуляций человек хочет получить то, что ему никто не склонен давать добровольно. Чтобы получить желанное, которым распоряжается другой человек в таком случае приходится прибегать к разного рода хитростям. В русских поговорках это называется «получить не мытьем, так катаньем».

Довольно часто манипуляторами становятся с детства, чтобы получить «запретный плод» в виде недополученной родительской любви с помощью «подручных средств», например, болезни. «Бегство в болезнь» – классический вид детского манипулирования для получения

дефицитного родительского внимания и заботы. Ведь больного ребенка нельзя обвинить в том, что он заболел, как, впрочем и взрослого, даже если это заболевание называется алкоголизмом. Заболеть – значит стать жертвой болезни, впасть в зависимость от обстоятельств. И когда состояние болезни, зависимость начинают приносить вторичные выгоды, то будущий манипулятор делает вывод о том, что это работает и начинает этим торговать.

Торговля своими увечьями

Один из самых злокачественных видов манипуляций – это торговля своими мнимыми или реальными увечьями. Особо тяжелые случаи – когда манипуляторы торгуют своими психическими дефектами. Например, человек склонен к истерическим припадкам и это слишком хорошо известно тому, от кого он хочет чего-то добиться. И его манипуляция заключается в том, что если он не получает желаемого (например, оплаты каких-то своих запросов) – то совершенно естественным образом включает сильную истерику, от которой явным образом страдает. Таким образом – он пытается (и часто успешно) добиться своего, демонстрируя свое психическое недомогание, свои душевные язвы.

Как только человек встал на путь такого манипулирования другими и ситуацией, выступая в роли жертвы – то очень скоро он становится профессионалом, который для вящей убедительности может достичь высокого (клинического) уровня травмирования своей психики.

Формирование чувства вины

Чаще всего психологическое манипулирование заключается в формировании у других чувства вины или стыда:

- «Как тебе не стыдно отказывать мне в такой простой просьбе!»
- «Из-за тебя мы снова оказались без денег!»
- «Если бы ты чаще бывал дома – этого бы не случилось!»

Вина и стыд – это базовые, т. е. глубоко детские, архаичные чувства. Именно потому, что апеллирование идет к этим детским чувствам – мы и понимаем, что корни склонности к манипулированию надо искать в детских непроработанных комплексах взрослых людей. Это означает, что если вас «развели как ребенка» – то ваши, как вам казалось глубоко спрятанные внутри комплексы очень хорошо видны профессиональному манипулятору, которого, скорее всего – точно таким же образом обижали в детстве, в песочнице или дома, как и вас.

Именно поэтому это и работает, что вы запрятали свои детские комплексы внутрь, а не компенсировали эти свои слабости, не превратили их в свои сильные стороны. Другими словами – саморазвитие, включающее в себя избавление от детских, архаичных застарелых обид и комплексов является не просто способом интересно проводить время, а эффективным, а, возможно, и единственным способом не оказаться жертвой манипуляций.

Виктимное поведение

У настоящих манипуляторов есть своеобразная система распознавания потенциальных жертв. И если вы выглядите не как жертва, действуете не как жертва и не «ведетесь» на развешанные приманки как жертва – то, скорее всего, вы и не являетесь жертвой. Даже если ваша склонность к виктимному поведению до конца не изжита (никто не совершенен), но вы уже стоите на пути саморазвития – то 9 из 10 манипуляторов предпочтут с вами не связываться. Ведь они очень хорошо разбираются в психологии жертвы, а человек саморазвивающийся для них – как журавль, летящий высоко в небе. Лучше предпочесть гарантированную «синицу в руках».

В основе манипуляций всегда лежит использование человеческих слабостей, таких как страхи, жадность, жалость, доверчивость, чувство незащищенности и т. п. Манипуляторы – хорошие психологи, которые видят вашу типологию насквозь. В основе любой манипуляции лежит «замануха», т. е. вполне благовидная приманка в виде привлекательного сообщения. Таким сообщением может быть, например, предложение какой-то выгодной сделки: купить что-то за полцены; или научить как утроить продажи за три дня; или как начать производить сногшибательное впечатление на противоположный пол и т. п. В любом случае должна быть приманка, на которую вы клонете.

Посвящение в манипуляторы

Коготок увяз – всей птичке пропасть.
Русская поговорка

И если вы хотите обучиться манипуляциям для того, чтобы более эффективно выживать в социуме, то для начала вам обязательно придется пройти обряд посвящения в манипуляторы, который заключается в том, что вас самих будут обманывать и вами манипулировать помимо вашей воли. Это будет происходить от того, что вы уже «повелись» на какую-то «замануху» и, стало быть – вы уже на полдороге к тому, чтобы стать жертвой.

Грамотный разводила прекрасно разбирается в психотипах своих жертв – ведь у него за плечами большой опыт подобных психологических трюков. Поэтому ему не составит труда найти ваше слабое место – ту вашу червоточинку, что привела вас к нему. Вполне вероятно, что вы хотите сами стать манипулятором и он это хорошо видит. Вот за эту вашу плохо скрытую слабину он и возьмется, чтобы, так сказать, поймать «большую добычу». Такая слабину на языке манипуляторов называется точкой входа.

Только когда вас развели и хотя бы немного кинули, а вам это даже понравилось (в глубине души – жертве нравится быть жертвой), только после этого вы можете пойти в ученики к манипулятору. Потому что человека нельзя ничему научить, он может только научиться. Причем учиться лучше всего на своих же ошибках. Так эффективнее, потому что необходимо понять природу манипуляций изнутри, на собственном опыте, чтобы грамотно впоследствии разводить других.

Если вы понимаете, что в основе манипуляций лежат человеческие слабости, пороки, то становясь манипулятором – вы культивируете свои собственные недомогания и дефекты.

Нужно понять простую вещь – если вы хотите научиться манипулировать другими людьми, то вы пойдете к тому, кто умеет это делать виртуозно, а значит, незаметно для окружающих, в том числе и для вас. Получается такая «тайна, обернутая в загадку» – вы скрываете от себя, что хотите научиться манипулированию, манипулятор скрывает от вас, что готов вас этому научить (ведь тогда вы не придете, вы же не хотите никого обманывать, просто хотите быть лучшим в своем деле), но тем не менее вы встречаетесь на «узких перекрестках мироздания».

Происходит это от того, что как говорится в пословице «рыбак рыбака видит издалека», при этом не объясняется как именно он это видит. Так и манипуляторы находят друг друга по своеобразной «химии», потому что у них одинаковое желание – управлять другими людьми и получать от этого выгоду. А как такие амбиции можно скрыть, когда ЧСВ⁷, желание контролировать других видно и чувствуется в каждом слове и каждом жесте?

⁷ ЧСВ – Чувство Собственной Важности (другой вариант – Величия). У Карлоса Кастанеды это осознание превосходства и собственной значимости.

Манипуляция – это фокус

Манипуляции сродни фокусу, это когда «ловкость рук и никакого мошенничества». Любой фокус построен на отвлечении внимания. Манипулятор заранее знает – куда вы будете смотреть и ставит там какую-нибудь эффективную обманку, например, зеркало, которое отражает пол, а вы думаете, что там стена, как это делают профессиональные фокусники. При этом важно отвлечь внимание от того места, где происходит основная "ловкость рук". Отвлечение внимания от основного трюка подразумевает, что нужно «напустить туману», т. е. создать такую обстановку, когда вы, основываясь на своих ожиданиях – не заметите подмены.

Туман, в виде странных слов, каких-то мутных ожиданий, неожиданных обещаний присутствует всегда. Самый опасный вид тумана – это туман, который находится у вас в голове. Фокусы обычно не показывают при ясном солнце в полуметре от зрителей. Если ситуация, в которой вы оказались на первый взгляд самая обычная, но вам субъективно кажется, что «что-то пошло не так» – лучше насторожиться и заранее перейти на «светлую сторону».

Туман нужен манипулятору, чтобы усыпить бдительность – поэтому лучшей антитезой политике напускания тумана – будет политика внесения ясности. Быть адекватным, скептическим, прояснять ситуацию – ваши права. И если вы в чем-то сомневаетесь – пользуйтесь своими правами, выясняйте те моменты, которые вас тревожат. Задавайте вопросы, которые помогут вам разобраться в ситуации.

Человек – весьма чувствительное существо и если вы стоите на пути саморазвития, то следует развивать свою чувствительность, чтобы не стать жертвой чужих манипуляций. Дело в том, что мы всегда чувствуем, когда что-то происходит не так. Но чаще всего мы понимаем, что же произошло – когда, как говорится «поезд ушел». Почему так происходит? Потому что у нас нет тренированного навыка доверия к своим чувствам, наработанного умения считывать информацию со своей интуиции.

Человек саморазвивающийся – это человек, который умело использует свои внутренние ресурсы для повышения своей жизненной компетентности и эффективности. Интуиция и чувствительность – это наши важнейшие ресурсы и помощники. И надо умело ими пользоваться.

Каждый раз, когда вы поняли, что стали жертвой чьих-либо манипуляций делайте «перепросмотр» ситуации, анализируйте – какие именно знаки и меседжи, так сказать подсказки судьбы прошли мимо вашего внимания. И когда в очередной раз вы ударите себя по лбу с криком: «Как же я мог этого не заметить, не обратить на это внимание!» – вы станете гораздо более чувствительными и резистентными к попаданию в очередную ловушку. Потому что все манипуляторы психологически очень похожи между собой и вокруг них всегда много кричащих знаков и символов, не заметить которые (а тем более – в очередной раз) может только человек, который «сам обманываться рад».

Кому выгодно?

Еще один несомненный признак знатного манипулятора – ему всегда выгодно вами манипулировать. У него обязательно должна быть какая-то прибыль, польза, профит. Иначе бы он не взялся за вас. Выгода не обязательно материальная, иным профессионалам вполне достаточно и ЧСВ (чувства собственной важности), а другие действуют, так сказать, чтобы не терять навыка, чтобы не «сбить руку». Но выгода в том или ином виде присутствует обязательно. Это и есть слабое место самого манипулятора – он делец, у него при виде вас обязательно загораются глаза, он смотрит на вас, мысленно облизываясь. Именно по этим признакам вы можете отличить настоящего манипулятора – он всегда при делах, он успешен, он всегда в форме. Манипуляторы не уходят в отставку или на пенсию. Они лишь меняют свой имидж.

Если вы не хотите стать жертвой чужих манипуляций – вам придется научиться хорошо разбираться в мотивах поведения других людей. Вам придется овладеть искусством каузальной атрибуции⁸, т. е. научиться грамотно объяснять поведение других людей, видеть скрытые пружины их действий. Научитесь отвечать на классический вопрос *Qui prodest* (Кому выгодно)? И тут снова нет другого пути, кроме как через саморазвитие, через то, что сначала вам надо будет научиться понимать свое собственное поведение и свои скрытые мотивы. Чтобы потом, познав себя, сумев вырасти над собой – познать мотивы действия других людей.

Включенная и выключенная эмпатия

Одни из самых эффективных манипуляций, как этому нас учит НЛП⁹ – подстройка и отзеркаливание, т. е. умение копировать другого человека. Почему это эффективно? Потому что почти любому человеку льстит – когда его копируют, особенно если у него неадекватное ЧСВ. Такие люди как правило так заняты собственной персоной, что про них говорят: «сам себе снюсь». Им так важно доказать свою непогрешимость и значимость, что любое копирование своих манер (отзеркаливание) – они воспринимают за признак своей влиятельности и убедительности. Но как правило, они не замечают этой нарочитой подстройки, будучи поглощены сами собой. То есть у них весьма низкий уровень рефлексии и эмпатии и именно поэтому их нарциссизмом так легко манипулировать.

Человеку с развитой рефлексией не составит труда увидеть себя со стороны, увидеть – как его пародируют люди, которые не проходят проверку на его внутреннем детекторе «свой-чужой». Вы не поведетесь на такой развод, если у вас развитое чувство рефлексии. Развивая себя, прежде всего развиваешь свою рефлексия, т. е. умение смотреть на себя со стороны. Причем не только со стороны, но и немного сверху, чтобы видеть контекст. Люди с высоким уровнем саморазвития умеют видеть не только «в моменте», но и всю ситуацию в развитии, включая опасности и возможности.

Человек с развитым чувством сопереживания, сочувствия, т. е. той самой эмпатией – очень хорошо чувствует фальшь и наигранность чужих чувств. Его не заманишь лестью и ложными комплиментами. Люди с развитой эмпатией очень чувствительны к проявлению чувств других людей. Это значит, что они чувствуют настоящие и наигранные, фальшивые чувства, глубинные и поверхностные, опасные и воодушевляющие.

Люди с развитой эмпатией очень хорошо различают людей с «выключенной» эмпатией, т. е. как раз таких, которые, реализуя свои злонамеренные манипуляции, имеют специальный профессиональный навык по выключению чувств. Это делается для того, чтобы в нужный момент «палец не дрогнул на курке», т. е. чтобы человеческие эмоции не помешали довести до конца свой злокозненный план.

«Побег из курятника»

Вообще говоря, заниматься саморазвитием означает совершить своего рода «побег из курятника», когда вы понимаете, что конформистские ценности большинства перестают вас устраивать потому, что не соответствуют вашим личным запросам. В том числе вашей базовой потребности в психологической безопасности. То есть саморазвитие – это и есть ваш способ защитить свою автономность, самодостаточность и внутренний покой. Развивая себя изнутри

⁸ **Каузальная атрибуция** – феномен межличностного восприятия, заключается в интерпретации, приписывании причин действий другого человека.

⁹ **Нейролингвистическое программирование (НЛП, от англ. Neuro-linguistic programming)** – псевдонаучный подход к межличностному общению, развитию личности и психотерапии.

– вы обустриваете и защищаете границы вашей личности, периметр вашей персональной зоны комфорта.

Когда вы совершаете свой персональный побег из внешнего контура в свою «внутреннюю империю» вы становитесь гораздо более чувствительными к тому, что происходит на ваших внешних рубежах. И в какой-то момент вы можете обнаружить что весь ваш социальный контекст состоит только из приманок разных видов и фасонов. Вы вдруг понимаете, что у большинства людей нет никакого другого интереса к вам, кроме того, чтобы что-то с вас поиметь или поэксплуатировать вас. Вот для этого они и прибегают к разного рода манипуляциям.

В этом знании нет ничего страшного – ведь вас же не пугает обилие рекламы на улицах города, в телевизоре, на радио, в интернете и даже на столбах и заборах. Просто вы стали старше, детство с письмами Деду Морозу закончилось и романтику сказки теперь создаете вы – своим близким, своим детям, просто хорошим людям.

Быть взрослым – не страшно

Быть взрослым и ответственным не страшно, этому стоит учиться с помощью саморазвития. Страшно быть жертвой и бегать из угла в угол печального треугольника Карпмана¹⁰, превращаясь из Жертвы в Злодея, а потом начиная спасать кого-то еще и так до бесконечности.

Занимаясь саморазвитием – человек становится сильнее, раскрывает свой Потенциал, развивает способности. Именно поэтому саморазвитие является прямой антитезой манипуляторству. Более того, развивая себя, становясь сильнее – вы сможете и другим людям помочь стать более сильным, приподняться над прозой бытия.

Развивая себя, вы преодолеваете жесткий детерминизм злокачественных ролевых игр, в которые вгоняете себя сами в силу недостаточного уровня развития. Занимаясь саморазвитием – вы прокачиваете свой Потенциал, границы которого вам пока не известны.

Развивая себя, вы находитесь в поиске своего предназначения и, риску предположить, что оно вряд ли заключается в умелом или унылом манипулировании другими людьми. Развивая себя – вы увеличиваете свою энергию, свою силу, а манипуляции рассчитаны на слабых, сильными не манипулируют, потому что с ними так: «где сядешь, там и слезешь».

Если вы заняты саморазвитием – это является вашей страховкой от того, чтобы стать жертвой манипуляций, потому что вы сами преодолеваете свои собственные слабости, а не даете эксплуатировать их другим.

Если попытки контролировать других людей приводят вас в лапы манипулятора, то саморазвитие, напротив, притягивает к вам людей, которые тоже хотят быть самостоятельными, самодостаточными и контролирующими ситуацию прежде всего через адекватность и самоконтроль. Саморазвивающийся человек знает, что внешними процессами можно управлять только через правильные внутренние состояния. Высший пилотаж саморазвивающегося человека – становиться сильнее и через свой пример делать сильнее других.

Если же вы встали на путь манипуляторства, попыток контролировать других людей помимо их воли – то ждите своего часа, когда на вас найдется более высокий профессионал, который начнет эксплуатировать вас. Он будет использовать ваши пороки и слабые места, о которых вы даже не догадывались, пока сами не стали жертвой. Классический пример такой ситуации изложен в фильме «Отпетые мошенники».

¹⁰ Треугольник Карпмана (англ. Karpman drama triangle; другое название – «треугольник судьбы») – это психологическая и социальная модель взаимодействия между людьми в транзакционном анализе, впервые описанная Стивеном Карпманом (Stephen Karpman) в 1968 году. Модель описывает три привычные психологические роли (или ролевые игры), которые люди часто занимают в ситуациях: Роль Жертвы; роль Преследователя (или Злодея), который оказывает давление, принуждает или преследует жертву; Роль Спасителя, который вмешивается, как кажется, из желания помочь ситуации или слабому.

Кто такие выживальщики и откуда они берутся?

Что-то мы много внимания уделяем самореализующимся людям, а ведь их – заведомое меньшинство. Можно сказать, совсем мало. Самореализация – это, конечно, блажь, которую может себе позволить только очень высокоразвитый и самодостаточный человек. Большинство людей все-таки занято куда более серьезными делами. Они заняты – выживанием! И поскольку этих людей очень много, то нам не составит труда описать обобщенный портрет типичного выживальщика.

Программирование и нормирование

Извините за тавтологию, но, прежде всего, выживальщики запрограммированы на выживание. Времена нынче почти вегетарианские, поэтому речь идет о выживании социальном, а не биологическом.

Что такое выживание в социуме? Это, прежде всего – соответствие некоему набору социальных норм и установок. Эти нормативы, стандарты в виде писанных (а чаще – неписанных) законов и правил задают самые разные общественные и государственные институты, начиная с родителей и школы и заканчивая политиками и полицейскими. Таким образом социум «нормирует» своих членов. Основная причина и мотивация такого рода стандартизации – поддержание порядка и стабильности в обществе. И для этой цели, инструмент – создание норм и правил выбран правильный, работающий.

Но именно здесь интересы личности и общества зачастую входят в конфликт: общество заинтересовано, чтобы сделать из человека послушный винтик системы. Обществу удобно иметь дело со стандартным человеком, гарантированно реагирующим по методу «стимул-реакция», в то же время личность испытывает потребность проявить свою уникальность, выразить свою особенность, отличие, непохожесть.

То есть – интересы личности и социума не только не совпадают, а фактически находятся в противоречивой оппозиции. Но это скрытое противоречие видно и понятно далеко не всем по той причине, что многие люди как будто бы не испытывают потребности в самовыражении, в проявлении своей уникальности. Это происходит из-за того, что в современном обществе очень много потребительского разнообразия. Чтобы продать что-то в развитом капиталистическом обществе – нужно поставить человека перед ситуацией мнимого выбора: когда, выбирая между сортами колбасы, марками автомобилей или местами отдыха у потребителя искусственно формируется ощущение, что этот сконструированный выбор – и есть проявление его индивидуальности и соответствует глубинным чаяниям его души. Другими словами, основа современной социализации – это навязанные модели поведения, одобряемые публично.

Творчество или потребление?

"Ну и что? – скажете вы: главное, чтобы человеку нравилось, чтобы ему было удобно, комфортно и приятно проживать свою жизнь". И многие с вами согласятся, даже большинство. Все, кроме тех, кто чувствует, что пришел в этот мир не для того, чтобы потреблять пусть приятные, но стандартные продукты, товары и услуги. Все, кроме тех, кто помнит еще детскую радость творчества – когда ты вдруг понимаешь, что можешь слепить, нарисовать или даже станцевать целый мир! Свой собственный мир – такой, каким ты его хочешь видеть и, если повезет – то и сможешь сделать.

И в этом смысле, выживание как адаптация к социальным нормам, выживание как самоцель, как то, ради чего тратятся лучшие годы и лучшие силы – является ложной моделью

жизни. Даже если на это «выживание» тратятся большие средства и его даже можно назвать "элитным выживанием" – тогда это еще и прожигание своего будущего, своего таланта, швыряние своих природных даров под ноги свиньям словно пресловутый бисер.

Что-то похожее имел в виду русский философ Василий Розанов, когда говорил: «Я ещё не такой подлец, чтобы думать о морали. Миллион лет прошло, пока моя душа выпущена была погулять на белый свет, и вдруг бы я ей сказал: ты, душенька, не забывайся и гуляй «по морали». Нет, я ей скажу: гуляй, душенька, гуляй, славенькая, гуляй, добренькая, гуляй как сама знаешь. А к вечеру пойдёшь к Богу. Ибо жизнь моя есть день мой, и он именно мой день, а не Сократа или Спинозы.» Розанов, безусловно, оставил свой уникальный след в русской философской мысли и именно потому, что в выражении своих собственных мыслей не следовал внешним стандартам, а искал свой собственный Путь.

Выживание как национальная идея

Опыт выживания, особенно в такой стране как Россия – накапливается, формулируется и передается из поколения в поколение. Именно этот опыт лежит в основе того, что называется национальной ментальностью, другими словами – в основе народного склада ума. А что у нас лучше всего выражает народную смекалку? Правильно: пословицы и поговорки. Именно эти сгустки народного самосознания лучше всего программируют отечественных выживальщиков. Давайте рассмотрим отдельные примеры такого рода национальных программ-сценариев по выживанию.

«Чтобы жизнь медом не казалась»

Кто же не слышал это расхожее выражение! Обычно оно звучит как универсальный ответ на большинство вопросов в нашей жизни и подходит как объяснительный принцип для большинства российских проблем, например, таких:

- Почему в России холодно?
- Почему у нас такие маленькие пенсии?
- Почему нельзя сделать пешеходный переход там, где людям удобно?
- Почему бесплатная медицина такая убогая?
- Почему нужно не жить, а выживать?

А задумывались ли вы над вопросом: а почему жизнь не должна кому-то показаться медом? На самом деле эта расхожая фраза является магической формулой, которая программирует человека на негативное восприятие жизни. Зачем? Для того, чтобы предостеречь его от ненужных иллюзий, что в этом мире можно чего-то позитивного добиться и даже получать удовольствие от жизни.

В основе такого подхода к жизни лежит религиозная идея о том, что мы здесь, в этом мире для того, чтобы страдать за свои и чужие грехи и что благодаря этому непрерывному страданию, возможно, мы будем получать удовольствия в Царствии Небесном.

Берусь утверждать, что эта же идеология лежит в основе склонности быть жертвой, того, что называется виктимным поведением: ведь любое страдание дается не просто так, а во искупление, страдать – хорошо, многострадальным воздастся – «и последние станут первыми».

И в этом смысле, формула «чтобы жизнь медом не казалась» – является напоминанием о том, что искать удовольствия в жизни – неправильно, а надо стоически переносить всякого рода лишения и страдания и что именно это – норма. А если жизнь вдруг показалась чем-то приятным, то это иллюзия, заблуждение, за которым непременно последует жестокое разочарование. Более того – именно эта идея лежит в основе убеждения, что за «все хорошее» нам обязательно придется расплачиваться и иногда даже и сторицею, а то и до «четвертого колена».

Именно глубинная природа этого жизненного сценария, его религиозные корни и порождают множество аналогичных, виктимных, по сути, формул, составляющих основу депрессивных жизненных сценариев. Вот эти психологически схожие формулы:

- Жизнь – боль.
- От сумы, да от тюрьмы не зарекайся.
- Кого люблю – того и бью.
- Не больно – не интересно.

«Ты – начальник: я – дурак, я – начальник: ты – дурак»

Чацкий:

*Помилуйте, мы с вами не ребята;
Зачем же мнения чужие только святы?*

Молчалин:

Ведь надобно жс зависеть от других,

Чацкий:

Зачем же надобно?

Молчалин:

В чинах мы небольших.

Грибоедов. А. С. Горе от ума

Следующим краеугольным камнем ментальности выживальщика является почитание разного рода вертикальных иерархий. Этот сценарный подход выражен в формуле почитания вышестоящих: «ты – начальник: я – дурак, я – начальник: ты – дурак». Это такие правила иерархической игры, принимаемые по умолчанию. Негласные правила, которые не нужно писать в виде слогана, они пронизывают все общественное пространство, потому что составляют одну из основ национальной ментальности.

Эта формула безотказно действует в крупных корпорациях и структурах, построенных по вертикальному принципу. Меняются названия и границы государств, технологическая база, наименование структур и организаций, а этот негласный и невидимый принцип продолжает действовать – потому что является основой выживания в социуме, организованном по закону подчинения.

Более лояльная формулировка этого принципа сделана в виде правил на все случаи жизни выживальщика: «Пункт № 1: начальник всегда прав. Пункт № 2: если начальник не прав, смотри пункт № 1». Для тех, кто этого не хочет понимать, существуют дополнительные, разъясняющие формулы: «те, кто сегодня задает вопросы – завтра ищет другую работу».

Если люди не состоят в служебных отношениях в рамках какой-то одной структуры – для них более актуальна другая формулировка этой же идеи: «Не тот прав, кто прав, а тот – у кого больше прав».

Как видите – множество вариантов одной и той же мысли со всех сторон нормируют поведение выживальщика, сообщая ему, что все предрешиено, нет смысла рыпаться, и об этом сообщает вековая народная мудрость. Именно так действуют мертвые принципы, нацеленные на то, чтобы создать из живых и разнородных людей послушную стандартизированную стабильную массу, которой легко манипулировать.

Всякая система поощряет послушание через «кнут и пряник». Бонусом (пряником) выживальщика является шанс занять более высокое место в иерархии и тогда, наконец, когда он займет хотя бы маленький пост небольшого начальника, уж тогда он покажет – кто тут будет изображать «дурака», тут уж его подчиненным жизнь медом не покажется. Это «золотое правило» всякой иерархии – возможность со временем отыграться, взять реванш. В наиболее наглядном виде это представлено в устройстве армейской «дедовщины»: сначала «деды»

гнобят «молодых», потом ты сам (если выживешь) – становишься «дедом» и, в свою очередь, отыгрываешься на «молодых» за свои предыдущие унижения. Благо, что любая жизненная ситуация развивается во времени и со временем многое может измениться – когда «последние станут первыми».

Конечно, выживание – это сложная многоплановая игра, которая, как говорят психологи – хорошо структурирует время. Однако проблема в том, что такого рода игры на выживание занимают собой всю жизнь и ты уже начинаешь забывать, что началось все с обычных попыток «быть хорошим», «играть по правилам» и прочих благоглупостей.

«Хочешь жить – умей вертеться»

Если же человек вместо эффективной адаптации к общепринятым правилам – начинает их нарушать или бунтовать против них, то рано или поздно он может потерять свою наработанную зону комфорта и оказаться в зоне другого плана, где царствует другой закон национальной ментальности, который звучит так: «Поближе к кухне, подальше от начальства». Т. е. чтобы не вступать в конфликт с руководством по поводу неадекватной оценки своего интеллектуального потенциала – лучше занять свою нишу там, где тебя никто не видит и желательно не слышит.

В самых суровых «зонах дискомфорта» действуют следующие жесткие правила: «Не верь, не бойся, не проси» и «умри ты сегодня, а я – завтра». Все это вариации на тему античного принципа «Человек человеку волк» (*Homo homini lupus est* – лат.). Именно убежденность в действенности этих правил и заставляет человека заниматься активным выживанием в социуме и поэтому в мозгу у выживальщиков звучит рефреном «Хочешь жить – умей вертеться». Это одновременно объяснительный принцип и формула самооправдания. Ведь, что же еще остается, если кругом волки – только вертеться, точнее действовать согласно древнему эволюционному инстинкту «Дерись-беги или замри», благодаря эффективности которого предки ныне живущих людей выжили и успели оставить потомство. Любые сомнения в моральности и осмысленности такого поведения перекрываются формулой: «А как иначе? Надо же ВЫЖИВАТЬ!».

Правила жизни настоящего выживальщика

Давайте поподробнее рассмотрим принципы жизни человека, занятого выживанием. Каковы его психологические установки?

Не думать о смысле жизни

Вопросы о смысле жизни, по мнению выживальщиков, ставят заумные философы или неудачники. Если начать об этом размышлять, то можно, ведь, додуматься и до такой безумной мысли, что самореализация важнее выживания. Для выживальщика вопрос о смысле жизни давно решен: это необходимость выживания любой ценой. Нельзя тратить время на такие размышления: чуть зазевался и тебя лишили твоего куска пирога.

«Синдром эмоционального выгорания», «лестница, приставленная не к той стене», «кризис безотлагательности» – это все психологические сказки для богатых, а нам некогда думать об этих фейках, нам надо «делать деньги», надо как-то перекантоваться еще каких-нибудь 15–20–30 лет...

Но совершенно не думать о смысле жизни невозможно – такой вопрос так или иначе возникает у всех живущих. Есть такой психологический трюк, когда ведущий тренинга в группе просит участников – не думать о «желтой хромой обезьяне», а если кто подумал, то хлопнуть в ладоши. И всегда такое упражнение проходит под жидкие хлопки участников. Но можно отгонять от себя эти мысли, а еще лучше придумать готовый ответ, типа: «Смысл жизни в том, что его нет» или «смысл жизни в том, чтобы не думать о смысле жизни» и т. п. Если вы настоящий выживальщик – то вас вполне устраивают такие ответы. Если вы самореализующаяся личность, то вы упорно продолжаете искать смысл жизни с юных лет, порождая все новые и новые варианты и не довольствуясь теми смыслами, которые придуманы другими. Ведь это ваша жизнь – и у нее должны быть свои, уникальные смыслы.

Быть серьезным, «жизнь – это не шутка»

В этом недоброжелательном мире кругом конкуренты. Ты не видишь никакого иного смысла пребывания здесь, кроме борьбы за необходимые для соответствия общественным нормам ресурсы. Поскольку тут никому верить нельзя, нужно научиться играть по неписанным правилам. Одно из основных правил такое: «Жизнь – это игра, главное правило которой, считать, что это не игра». Именно поэтому выживальщики по-звериному серьезны. У них вообще плохо с юмором. А, какой уж тут юмор, если речь идет о выживании.

Вы всегда легко узнаете выживальщика по озабоченному, нахмуренному, маскообразному лицу. Уголки губ направлены строго вниз. И никаких идиотских улыбок. Не до того нынче. Времена серьезные. Нет, выживальщик, конечно, может улыбнуться, но только если это целесообразно для выживания – например, если этого требует офисный этикет.

Как мы писали выше – в самой основе психологии выживальщика лежит тезис о том, что жизнь – это боль, страдание и борьба за средства для существования. Именно этот полурелигиозный, полумистический взгляд на вещи и обуславливает такое мега-серьезное отношение к своему бытию. И, согласно закону отражения или притяжения – то, что ты посылаешь в мир, то к тебе и возвращается. Ты ждешь страдания – приходит страдание, ждешь беды – приходит беда. Народная мудрость и тут нам разъясняет: «Как аукнется, так и откликнется».

Самореализующиеся личности понимают, что тяжеломысленная угрюмая серьезность может сыграть с ними злую шутку. Потому что знают, что мир возвращает тебе то, что ты запускаешь в него: благодаришь и получаешь благодать; считаешь мир несправедливым и полу-

чаешь несправедливость в ответ. Как будто бы все происходит согласно поговорке: «за что боролись – на то и напоролись».

Если наше базовое доверие к миру не разрушено годами невзгод, то мы можем научиться видеть даже в самой темной истории – светлую сторону. Это не просто, этот навык требует тренировки и саморазвития, но самореализующийся человек не только ищет благоприятных условий, но и сам их создает, формирует среду вокруг себя.

Позитивное отношение к миру – это наше оружие в повседневной борьбе Смысла, Логоса с Хаосом и Энтропией. Эта борьба проходит через наше мировосприятие и если сфокусироваться на самореализации, а не на постоянном выживании – то обнаруживаешь, что пока ты в Пути – сил всегда хватает. Энергия проходит через нас и реализует нас, если мы ей помогаем. Ищешь себя – сохраняешь себя, потому что проще сохранить себя, чем вернуть утраченное понапрасну. Это как с теплозащитой дома: легче его утеплить и тем самым сберечь то тепло, что в нем есть, чем отапливать улицу, бессмысленно теряя драгоценные калории на холодном ветру.

Не становиться профессионалом

Почему-то так получается, что выживальщики обычно мало зарабатывают. А если на них откуда-то вдруг сваливаются большие деньги (например, наследство), то очень скоро от этого богатства не остается и следа. А происходит это вот почему: типичный выживальщик не является ни в чем профессионалом, не обладает как сейчас принято выражаться – экспертностью. И тому есть свои основания:

Во-первых, чтобы стать профессионалом – надо этого очень сильно захотеть, надо верить в такую возможность и свою способность достичь этого. Надо на это потратить целый кусок своей жизни, преодолеть массу препятствий и трудностей, в том числе период низких доходов и научиться вставать после каждого падения. Другими словами – желание стать профессионалом должно обладать статусом Мечты. Выживальщик, даже если и грезит о чем-то – никогда не возводит свои грезы в статус реальности: ему некогда, ведь «жизнь – борьба», ему этого нельзя, «не должно сметь».

Во-вторых, профессионалами становятся те, кто пытается реализовать свое предназначение, кто осуществляет поиск сферы развития своих талантов. А у выживальщика нет предназначения, у него только одна цель – выживание. Именно эта цель занимает все его силы и время. Попросту говоря – ему просто некогда становиться профессионалом.

И, в-третьих – профессионалы, специалисты, как правило – хорошо зарабатывают. По крайней мере – заметно «выше рынка». Но, согласно святому убеждению настоящего выживальщика – денег всегда не хватает, их никогда не бывает много. Поэтому он просто никак не может позволить себе стать высокооплачиваемым профессионалом – потому что это в корне противоречит его картине мира. Ведь деньги, помимо всего прочего – это еще и доступные удовольствия, т. е. нечто семантически противоположное страданию. Но скорее небо рухнет на землю, чем он откажется от своей убежденности в порочности этого несправедливого мира. Поэтому даже если выживальщику предоставляется возможность занять более высокую карьерную ступень с соответствующей оплатой – он подсознательно будет саботировать свое продвижение, чтобы иметь непротиворечивую картину мира. Или как-то «случайно» так напортачит на новой должности, что больше ему судьба не предоставит шанса на доказательство своей экспертности. Ну, вы знаете: чтобы работа медом не казалась...

Самооправдание

Единственное, в чем выживальщик является настоящим «профи», так это в самооправдании. Что бы с ним ни происходило, каких бы дров он ни наломал – у него всегда есть под рукой готовая формула самооправдания. Точнее говоря – у него всегда наготове набор таких формул. Откуда? Да жизнь научила. Выживальщик знает, что сейчас, во времена гуманизма, толерантности и эмансипации сразу, как правило, никто не убивает и поэтому практически всегда можно успеть оправдаться. Поэтому спасительная (как ему кажется) формула выдается мгновенно – чаще даже раньше, чем кто-то успел его спросить: «что опять пошло не так?».

Как правило, такие самооправдания – это многочисленные вариации на тему «я тут не при чем – оно само так получилось». Т. е. главная цель быстрым и решительным ответом снять с себя всякую причастность и ответственность за возникшую проблему. И тут, выживальщик, который, как мы помним, не является ни в чем профессионалом, обычно достигает противоположной цели – вместо самооправдания он занимается самодискредитацией и вот почему:

- Мгновенный ответ, часто еще до того, как был задан вопрос – выдает, что «чуёт кошка чье мясо съела».
- Быстрая версия событий, выданная из готового набора, без тщательного обдумывания, как правило, далека от реальности и показывает – на ком «шапка горит».
- Желая полностью оправдаться, выживальщик забывает, что ответственность никогда не бывает полной и что зачастую бывает выгоднее признать свою причастность частично, показавшись не в самых крупных грехах. Не беря на себя никакой ответственности – он показывает слабость своей позиции, ведь признают свои ошибки только сильные люди.
- Полностью и необдуманно отрицая свою причастность к каким-либо проблемам, выживальщик со всей очевидностью показывает, что проблема возникла из-за его непрофессионализма и бездействия. Ведь «не ошибается тот, кто ничего не делает», а делают только те, кто что-то понимает и причастны к результату, т. е. профессионалы.

Проблемы-проблемы-проблемы

- Давайте определим причину вашего невроза, – говорит психотерапевт пациенту.
- Скажите, что у вас за работа?
- Я сортирую апельсины.
- Так, так, расскажите подробнее.
- Целый день, вниз по желобу, скатываются апельсины, я стою внизу и должен их сортировать. В одну корзину большие, в среднюю поменьше и в маленькую – маленькие.
- Но в чем причина нервничать на этой спокойной работе?
- Спокойной? Да поймите же вы, наконец, что целый день я должен принимать решения, решения, решения!
- Анекдот**

У выживальщика – жизнь не мёд, потому что вокруг него постоянные проблемы. И он их решает-решает-решает. А их не становится меньше. Они растут как снежный ком. Ему кажется, что мир к нему несправедлив, но он никогда не признает, что сам фактически является автором этих проблем. Ведь проблемы есть у всех людей, но только у выживальщика они носят характер самоисполняющегося пророчества, потому что служат доказательством правоты его тезиса, что «жизнь – это боль».

Но поскольку выживальщик, как мы уже знаем – не признает своей ответственности за эту жизнь, то он не может понять того фундаментального факта, что «если ты не являешься частью решения, значит – ты являешься частью проблемы». То есть сам выживальщик и есть главная проблема, причем не только для себя самого, но и для многих окружающих. Ему нужно с кем-то разделить свое бремя и поэтому он так любит понуть, ему нужно, чтобы его пожалели. А еще лучше, чтобы его, наконец, спасли: ведь ожидание прихода Спасителя является обязательным элементом комплекса Жертвы.

В принципе, это достаточно действенный критерий: если ты постоянно создаешь проблемы себе и окружающим и множишь их – значит, ты выживальщик. Если же ты в состоянии решать свои проблемы сам и даже сокращаешь их количество и у тебя бывают периоды «временного просветления», когда не хочется жаловаться на свою жизнь, а ты даже радуешься ей – скорее всего, ты находишься в процессе самореализации.

Кстати, часто у выживальщиков проблемы с весом: он или слишком большой или слишком маленький. Да и, вообще, со здоровьем у них тоже не все благополучно. Почему? Да, потому что в борьбе за ресурсы возникает дисбаланс. Ведь если ты борешься за выживание, то твоя жизнь превращается в постоянное накопление ресурсов на «черный день» – ты обрастаешь всем избыточным и лишним: связями, собственностью, ненужными отношениями, неизрасходованными калориями, отложением солей и т. п.

– *Есть у вас таблетки от жадности?*

– *Есть.*

– *Мне побольше, побольше, побольше!!*

Отзеркаливание и конформизм

В конце 20-го века ученые открыли так называемые зеркальные нейроны – нервные клетки в головном мозгу, которые отвечают за обучение через подражание. Такие нейроны были достоверно обнаружены у приматов, у людей и даже у некоторых птиц. Специалисты считают, что сформированная через зеркальные нейроны система мышления несовершенна, так как оставляет разум зависимым. Взрослый человек должен жить своей головой и собственными ценностями, а не копировать всю жизнь чужие установки.

У выживальщиков очень хорошо развиты зеркальные нейроны. Еще бы: ведь это лучший способ быть незаметным, не иметь своей личности, своих убеждений и смыслов. И для этой цели лучше всего быть полностью зеркальным, отражать других людей и перенимать их поведение. Ведь кто же захочет обидеть свое отражение в зеркале, того, кто копирует тебя и твою жизнь? Именно на этом принципе и построено защитное поведение домашних чад – быть уменьшенной копией, чтобы тебя не обижали, чтобы относились к тебе как к самому себе. Это, кстати, одна из причин – почему собаки и их владельцы часто так похожи друг на друга.

Постоянно используя отзеркаливание как метод адаптации к любой обстановке, выживальщики становятся конформистами, т. е. такими же, как и все. Конформистов всегда большинство. Большинство обычно думает, что оно право, ведь оно – большинство. "Столько людей сразу не могут ошибаться" – думает отдельно взятый конформист. Кто так рассуждает – забывает или не знает о таком социально-психологическом феномене как групповой "сдвиг к риску". Суть этого феномена в следующем: решения, принимаемые группой, практически всегда оказываются более радикальными и рискованными, чем решения, принимаемые самостоятельно, отдельным человеком, который всегда более осторожен, чем группа. И с учетом этого феномена – большинство чаще всего неправо, т. к. принимает менее взвешенные и более рискованные решения.

Достижение потребительского стандарта

Собственно физическое выживание мало для кого является основной стратегической целью. Чаще всего под выживанием понимается достижение некоего потребительского стандарта. На языке маркетинга это называется «наличием в домохозяйстве товаров-представителей». В советский период этот потребительский стандарт был довольно четко сформулирован в народе как: «дача, тачка и заначка». Т. е. обладание определенным набором статусных вещей и элементов лайфстайла и есть цель выживальщика. Если же у тебя чего-то нет из «правильного набора», то, значит – ты лузер и жизнь прожита зря.

Именно поэтому выживальщики – обычно большие эксперты в потребительстве. Они очень хорошо осведомлены о том, что, где и почем. Они прекрасно разбираются в брендах и в правильных способах их употребления, а также они знают лайфхаки – как выглядеть современно и модно, но тратить по минимуму. И, разумеется – они основные потребители развлекательного контента на ТВ и в интернете. Ведь жизнь – это борьба и страдания, поэтому надо успеть развлечься, полайкать прикольные картинки и видосики. Тем более, что масса таких удовольствий дается современному человеку практически бесплатно.

Правильное и постоянное потребление всего, что им доступно – является главной отличительной чертой выживальщика. Ведь в его психологии потребление является главным критерием того, что он правильно живет, перефразируя Декарта: «потребляю, следовательно – существую».

Собственно, все так называемое выживание и направлено на потребление. Это такой рефлекс, который как будто бы присущ самой природе человека:

- Если ты не будешь постоянно есть – ты умрешь от голода.
- Если ты не будешь участвовать в гонке за деньгами – ты станешь нищим.
- Если ты не будешь ежедневно делать посты в соцсетях – тебя тут же забудут.
- Если ты не будешь потреблять гигабайты информации – станешь идиотом.
- Если не будешь следовать за модой – тебя сочтут страшным.
- Если ты не владеешь (нужное подставить: айфоном, пирсингом, тату, крутой тачкой, квартирой в Москве, домом в Испании, богатыми друзьями, миллионом долларов...) – тебя сочтут лузером.

И тут мы сталкиваемся с таким замечательным парадоксом: с одной стороны выживальщики ориентированы на социальные стандарты, с другой – они отражают других, в основном тоже выживальщиков. И получается такая «дурная бесконечность»: одни конформисты отражают других конформистов и в результате все прекрасно адаптированы, но личной реализации нет ни у кого.

Антитеза потреблению

Антитезой потреблению является творчество. Те, кто реализуют себя – творят себя. Создают себя. Потребление – это процесс не совместимый с творчеством. Потому что это противоположные процессы – и ты либо производишь, порождаешь, либо потребляешь, уничтожаешь. «Мы есть то, что мы едим» – говорил Гиппократ, т. е. личность потребителя состоит из употребленных им существующих продуктов, брендов, вещей, а не из того, что он создал и придумал сам.

Саморазвивающаяся личность реализует себя всегда изнутри – наружу, выживальщик заполняет свою внутреннюю пустоту внешними вещами и событиями. Нельзя реализовать свою уникальность вне создания нового, особенного, без творчества в том или ином виде. Зато можно прожить целую жизнь, затаскивая внутрь себя, сделанное другими, чтобы как-то

структурировать время, потраченное на то, чтобы получить все это. И это самый лучший и комфортный способ прожить не свою жизнь.

Тест «Моя готовность к самореализации»

Как мы уже упоминали, когда мы говорим о выживальщиках, то не имеем в виду людей, которые находятся на грани нищеты и отчаяния, а характеризуем особый психологический типаж, у которого есть свои резоны вести такой образ жизни. Я предлагаю вам пройти специальный тест, чтобы оценить – заняты ли лично вы выживанием или все-таки двигаетесь в сторону саморазвития и реализации своего Предназначения. Ответьте на вопросы нижеследующего теста – выберите тот вариант ответа, который вам подходит больше других:

1. Задумываюсь ли я о смысле своей жизни?

- A. Стараюсь думать об этом пореже, чтобы не расстраиваться.
- B. Изредка задумываюсь об этом и не нахожу ответа.
- C. Да, регулярно об этом думаю и знаю правильный ответ.
- D. Ежедневно об этом думаю – ищу и нахожу все новые смыслы своей жизни.

2. Как я отношусь к окружающему миру?

- A. Мне часто кажется, что мир ко мне несправедлив и я не понимаю – почему.
- B. Мир вокруг – полон опасностей и угроз, надо быть все время настороже, иначе проиграешь.
- C. В нашей жизни полно случайностей и баланс хорошего и плохого примерно равный.
- D. Стараюсь находить позитивную сторону в любой ситуации и часто вижу благоприятные для меня ситуации.

3. На что мне хватает сил?

- A. Я часто испытываю упадок сил и стараюсь не строить никаких далеко идущих планов.
- B. Моя жизнь идет в привычном русле: то – вверх, то – вниз, но радости в ней не хватает.
- C. Мне часто хочется изменить свою жизнь – и я предпринимаю такие попытки, и иногда мне это удается.
- D. Я постоянно работаю над улучшением своей жизни и мне хватает сил, чтобы добиваться позитивных изменений.

4. Хороший ли я профессионал?

- A. Мне часто кажется, что я занимаюсь не своим делом и поэтому мне мало платят.
- B. Приходится часто менять род занятий, но до сих пор нет удовлетворения своим местом работы.
- C. Я продвигаюсь по карьерной лестнице, но мне кажется, что мой профессиональный уровень недооценивают.
- D. Я считаю себя специалистом высокого уровня и моя оплата соответствует моей квалификации.

5. Приходится ли мне оправдываться?

- A. Периодически мне кажется, что меня выставляют «крайним» и хотят сделать из меня «козла отпущения» из-за чего мне часто приходится оправдываться и объясняться.

В. Обычно я умею внятно объяснить свою непричастность к возникшим проблемам и не брать на себя ответственность за чужие грехи.

С. Человеку свойственно ошибаться и иногда мне приходится брать на себя ответственность за свои ошибки, чтобы избежать их повторения.

Д. Я считаю, что все, что происходит в моей жизни зависит в основном от меня и извлекаю опыт из своих ошибок, чтобы повысить свою эффективность в делах.

6. Как я решаю проблемы?

А. Взрослая жизнь – это бесконечные проблемы и мне кажется, что они не кончатся никогда.

В. Иногда мне кажется, что я вижу «свет в конце тоннеля», но потом снова все наваливается и я не успеваю принимать правильные решения.

С. Я стараюсь решать проблемы по мере их поступления и у меня уже выработалась привычка не откладывать их решение на завтра.

Д. Когда в моей жизни все идет ровно и гладко – мне становится скучно и я ищу новые сферы применения для своих сил.

7. Какой я коллективист?

А. Я не люблю быть на публике и не выпячиваю свое мнение. Считаю мудрой поговорку: «Молчи – за умного сойдешь».

В. Я считаю, что лучше не спорить с коллективом и не противопоставлять свое мнение большинству, которое обладает коллективным разумом.

С. Мое мнение часто совпадает с точкой зрения большинства других людей, но я его не всегда афиширую.

Д. Практически по всем вопросам – у меня свое особое мнение и я редко когда соглашаюсь с мнением большинства. Я всегда готов высказать и аргументировать свою позицию – если есть такая возможность.

8. Соответствую ли я социальным стандартам?

А. Шопинг успокаивает нервы и я знаю где можно совершать хорошие покупки за меньшие деньги.

В. В целом мой уровень потребления примерно соответствует среднему, но я хочу достичь более высокого уровня материального благосостояния.

С. Я считаю, что у меня есть все необходимое, чтобы поддерживать свой стиль жизни, а если мне понадобится что-то новое, то я смогу на это заработать.

Д. Для меня важнее творить и создавать новое, чем потреблять товары и услуги массового спроса.

Подведем итоги теста:

Если вы чаще выбираете ответы А, то, скорее всего – вы полностью заняты процессом выживания и вам очень трудно выбираться из вашей зоны комфорта. Вы еще не готовы к изменению своей жизни. Старайтесь получать от жизни больше радости и находить новые источники удовольствия, оставаясь в рамках вашего привычного образа жизни.

Если вы чаще выбираете ответы В, то, скорее всего – вы не очень удовлетворены своей жизнью и хотели бы ее изменить, но не знаете – как и от этого вам страшно. Попробуйте

применять те упражнения и практики из этой книги, которые вас заинтересовали и постепенно развивайте вашу готовность к саморазвитию.

Если вы чаще выбираете ответы С, то, скорее всего – вы уже встали на путь саморазвития, но вам не хватает системного понимания в каком направлении менять свою повседневную жизнь. Помогающие практики помогут вам прокачать свои навыки и усилить потенциал, необходимый для полной самореализации.

Если вы чаще выбираете ответы D, то, скорее всего – вы давно и уверенно стоите на пути самореализации и знаете – что вам нужно и как этого достичь. В таком случае – приведенные в этой книге упражнения и практики помогут вам достигать своих целей более короткими путями и повышать эффективность своего саморазвития.

Свою ли жизнь вы проживаете?

Жизнь прожить – не поле перейти.
Русская пословица

Страх смерти заставляет нас не думать о смерти. Но когда смерть совсем рядом, человек поневоле задумывается о своей жизни. И тут оказывается, что человек не того боялся, потому что надо было бояться не своей смерти, а чужой жизни. Точнее говоря – надо было бояться прожить не свою собственную жизнь. Оказывается, что одно из главных предсмертных разочарований звучит так:

"Я сожалею, что у меня не было смелости, чтобы жить жизнью, правильной именно для меня, а не жизнью, которую ожидали от меня другие".

То есть человек жалеет не том, что умирает, а о том, что он прожил не свою собственную жизнь! О таких переживаниях умирающих сообщают нам люди, которые находились рядом с ними в этот период. В частности, об этом написала медсестра Бонни Уэйр в своей книге «Главные сожаления умирающих». Она работала в хосписе, ухаживала за смертельно больными людьми и выслушивала их душевные откровения.

Пять основных признаков того, что вы проживаете не свою собственную жизнь:

1. Вы не реализуете свои Мечты

Человек без Мечты, что птица без крыльев.
Русская поговорка

На мой взгляд, это ключевой критерий. Самореализация, осуществление своих сокровенных замыслов – это и означает прожить свою собственную жизнь. Если у вас Мечты в этой жизни заменены конкретными целями, даже очень осмысленными и благими – скорее всего, вы просто еще не готовы к самореализации. То есть – вы откладываете свою жизнь на потом.

Конечно, у вас есть масса оправданий – почему вы не осуществляете свои Мечты. Конечно, вы очень серьезный человек и вам сейчас точно не до того, чтобы претворять в жизнь какие-то свои детские или взрослые несерьезные фантазии. Скорее всего – у вас просто и нет никаких возможностей для самореализации, ведь вы заняты выживанием. Вам надо найти работу или удержаться на ней, найти или удержать партнера, прокормить нынешних или будущих детей, получить или выплачивать кредит, купить или отремонтировать машину и да, конечно, вам еще нужно заработать денег, чтобы чувствовать себя более уверенно. И, вот, только после того – как вы, наконец, получите повышение на работе, наладите отношения с партнером, выплатите кредит и заработаете определенную сумму денег – вы, конечно же, займетесь самореализацией в полный рост.

А теперь, мысленно, подойдите к одру умирающего человека и напомните ему, что он тоже всю жизнь был занят чем-то таким очень важным, очень нужным, что у него было совсем мало времени на то, чтобы проживать свою собственную, единственную, уникальную жизнь. Как вы думаете – что он вам ответит?

2. Вы всегда примыкаете к большинству

– При всех обстоятельствах лучше держаться вместе с толпой.
– А если имеются две толпы?

– Кричите вместе с той, что побольше.
Чарлз Диккенс

Иностранные слова «комфорт» и «конформизм» звучат похоже, также как заимствованные слова «компания» и «кампания». По-русски можно сказать, что конформисты – это те, кто ценит комфортное примыкание к большинству. Все-таки, с учетом нашего северного климата – в толпе всегда теплее и поэтому кажется, что легче выживать вместе. К тому же дают себя знать архаичные коллективистские традиции: «навалимся всем миром», «на миру и смерть красна» и т. п. Если ты примкнул к большинству, то даже в случае ошибки твоя ответственность будет минимальной, зато в случае выигрыша – ты окажешься в среде победителей.

У многих из нас большие массы людей создают чувство сопричастности и защищенности. Вместе легче отстаивать свои коллективные права и добиваться общего блага. Одна только проблема – в создаваемой своими руками конформистской зоне комфорта невозможно найти свое личное, собственное Предназначение.

Чтобы прожить свою собственную жизнь – нужно выйти из толпы, а заодно и из зоны комфорта. Чтобы узнать – какие планы мироздание имеет лично на вас – надо ему открыться. Чтобы понять – что тебе по-настоящему нужно найти в себе, надо суметь мужественно постоять на экзистенциальном¹¹ сквозняке.

Зона комфорта, которую мы выстраиваем сами себе, больше всего похожа... именно на зону. Потому что мы чувствуем себя в безопасности и защищенными только в каких-то закрытых, огороженных, желательнo герметичных структурах. Нам комфортно быть вдалеке от меняющегося мира, от чужих людей, от непонятных вопросов.

¹¹ Экзистенциализм (фр. existentialisme от лат. existentia – существование), также философия существования – направление в философии XX века, акцентирующее своё внимание на уникальности бытия человека.

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.