

 **БОМБОРА**
ИЗДАТЕЛЬСТВО

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

ТАТЬЯНА
МУЖИЦКАЯ



МИХАИЛ
ЛАБКОВСКИЙ

Елена Садова
Игорь Романов
Ирина Теза Кумар
Марина Гогусва
Майя Богданова

300 ПАРК

в твоей

Ольга Савельева
Ольга Берг
Роман Доронин

АРТЕМ
ТОЛОКОНИН

ГОЛОВЕ

ОЛЬГА
ПРИМАЧЕНКО

Сергей Грабовский
Сона Лэнд
Юлия Булакова
Юлия Пиримова
Юрий Мурадян



25 психологических
синдромов, которые
мешают нам жить

Ирина Тева Кумар
Сергей Грабовский
Виктория Ахмедянова
Майя И. Богданова
Анастасия Афанасьева
Елена Дмитриевна Садова
Татьяна Владимировна Мужичкая
Антон Нефедов
Игорь Романов
Артем Толоконин
Андрей Кузнецов
Роман Доронин
Юлия Леонидовна Булгакова
Сона Лэнд
Анна Лебедева
Марина Гогугева
Ольга Федоровна Берг
Галина Петракова
Ольга Викторовна Примаченко
Юлия Пирумова
Ольга Александровна Савельева

Михаил Лабковский
Юрий Мурадян
Зоопарк в твоей голове. 25
психологических синдромов,
которые мешают нам жить
Серия «Топ expert. Практичные
книги для работы над собой»

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=69318451

*Зоопарк в твоей голове. 25 психологических синдромов, которые мешают нам жить: Эксмо; Москва; 2023
ISBN 978-5-04-184583-4*

Аннотация

Первый в мире путеводитель по психологическим синдромам. В него вошли статьи как про всем известные синдромы, вроде самозванца, отличника и спасателя, так и про те, о которых редко можно прочесть в открытых источниках. Например, о синдроме сбитого летчика, пустого гнезда, мачехи принцессы или уточки. Авторы статей – популярные российские психологи: Татьяна Мужичкая, Ольга Примаченко, Михаил Лабковский, Артем Толоконин, Юлия Пирумова, Ольга Берг, Игорь Романов и многие другие. Каждый из них не только описывает проявления

того или иного синдрома, но и дает лаконичные рекомендации, как ослабить его влияние на свою жизнь. Или даже научиться извлекать из него пользу.

В формате PDF A4 сохранён издательский дизайн.

Содержание

Вступление от издателей	8
Антон Нефедов. Синдром самозванца	13
Михаил Лабковский. Синдром уточки	25
Игорь Романов. Синдром спасателя	32
Конец ознакомительного фрагмента.	44



Зоопарк в твоей голове. 25 психологических синдромов, которые мешают нам жить

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

Во внутреннем оформлении использованы иллюстрации:
Azarii Gorchakov / Shutterstock.com

Используется по лицензии от Shutterstock.com

© Лабковский М., Примаченко О.В., Мужичкая Т.В.,
Афанасьева А.В., Кузнецов А.Н., Лебедева А.В., Нефедов
А., Толоконин А.О., Петракова Г.В., Садова Е.Д., Романов
И.В., Тева Кумар И.Е., Богданова М.И., Гогучева М.М., Берг
О.Ф., Савельева О.А., Доронин Р.А., Грабовский С.А., Лэнд
С., Булгакова Ю.Л., Пирумова Ю., Мурадян Ю.Ю., Ахмедя-
нова В.Г., текст, 2023

© ООО «Издательство «Эксмо», 2023

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 самозван-

ца. 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 мегаполиса. 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 Мужичкая, 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 коммуникативных 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 поделиться 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 но-

вый 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. Синдром самозванца



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

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 % счастливиц, избавленных от сомнительного удовольствия. Все же остальные 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. Писа-

тель 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 вскрыется 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, за-

ставляя их чувствовать себя мошенниками. Ключевое – объективно 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 мажорном 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 со-

вершенно 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 принимать 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 работодате-

ля, 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 Лабковский.

Синдром уточки



психолог, писатель, юрист, теле- и радиоведущий. Автор бестселлеров «Хочу и буду», «Люблю и понимаю» и др.

Помните анекдот про уточку? Ту, что на предложение лебеда лететь вместе с ним в теплые страны ныла: «Коне-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 индугировании своего бездействия.

*Пока нормальные люди берут и делают,
«уточка» наматывает сопли на кулак.*

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. Уволил-ся. 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-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 утки 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, потерпите 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.

Синдром спасателя



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

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 бе-

лых кроссовках). «Игорь Владимирович, мне нужно с вами посоветоваться».

Советуемся.

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

¹ ЛП – лучшие подруги.

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: бо́льшая 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 мо-

мента 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» представлены 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 са-

мооценки 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 Спасателя – 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 Стивенем 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, красави-

ца и любимица старшекласников. 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 обаятельной психологиней.

В итоге, в какой бы школе она ни работала, вокруг нее создается «клуб благородных хулиганов», которых другие учителя считают полными отморозками. Они и ведут себя как отморозки – 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 затретиrowали 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 противоположный – 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!» При чем 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 абыюзер! Надо ее спасти. 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.

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.