

# Содержание

Введение .....	5
<b>Глава 1</b>	
Найти себя в реальности и воображении.....	13
<b>Глава 2</b>	
Найти себя — и не отдать другим.....	31
<b>Глава 3</b>	
Найти себя среди ролей.....	51
<b>Глава 4</b>	
Найти себя каждый день.....	69
<b>Глава 5</b>	
Найти себя среди драконов.....	87
<b>Глава 6</b>	
Найти себя без зеркала.....	109
<b>Глава 7</b>	
Найти себя нового.....	131
<b>Глава 8</b>	
Найти себя в мечте.....	149
<b>Глава 9</b>	
Найти себя без ярлыков.....	167

<b>Глава 10</b>	
Найти себя, делая выбор .....	<b>185</b>
<b>Глава 11</b>	
Найти себя и вписаться в контекст .....	<b>203</b>
<b>Глава 12</b>	
Найти себя в любом возрасте .....	<b>221</b>
Заключение.....	<b>237</b>

# Введение

[Купити книгу на сайті kniga.biz.ua >>>](http://kniga.biz.ua)

Словосочетание «найти себя» звучит и банально, и парадоксально. С одной стороны, кажется, каждый человек примерно знает, кто он такой. С другой — ко мне как к коучу постоянно приходят люди, чьи запросы ведут к необходимости найти ответ на этот вопрос. Они говорят:

- Я не понимаю, куда дальше развиваться.
- Сильно завишу от конкретного близкого человека, потеряла себя в этих отношениях.
- Не могу сделать правильный выбор, все время сомневаюсь.
- Не знаю, чего я хочу, и хочу ли вообще чего-то.
- Мне часто скучно, я редко испытываю радость.
- Успешен, но самооценка низкая.
- Все есть, но чего-то не хватает.

Есть известное упражнение, с которого можно начать поиск себя: я прошу клиентов составить список из 20 кратких ответов на вопрос «Кто я такой?». (Если интересно, сначала попробуйте набросать такой список сами для себя, а потом читайте дальше.) Эти ответы разделяются на несколько видов:

#### **1. Социальные характеристики.**

Чаще всего люди начинают с того, что указывают в паспорте, трудовой книжке и других документах: «Михаил», «мужчина», «40-летний человек», «врач», «мама», «татарка», «москвич». Впрочем, есть и те, кто может и не принимать некоторые из своих «объективных», «очевидных» идентификаций или не ставить их на первое место. На самом деле в самоопределении нет ничего объективного или очевидного. То, насколько мы согласны

с данными нашего паспорта и какое значение им придаем, зависит только от нас самих.

**2. Самоопределения.**

Постоянные характеристики, которые человек считает своими важными и неотъемлемыми свойствами: «атеист», «оптимистка», «марафонец», «оппозиционер», «странник». Человек определяет себя через занятия, которым он предается со страстью, через свои убеждения, кредо и декларации. Это своего рода ментальная татуировка. Нам важно иметь прочную опору, которую мы создали сами. Заметим, однако, что невозможно все время быть или ощущать себя марафонцем, и запомним это на будущее.

**3. Заслуги и ярлыки. Мы в глазах окружающих.**

«Популярный блогер», «коуч с 30-летним стажем», «любимец партии», «отец-основатель», «человек, который снял то скандальное видео», «исполнитель роли Д'Артаньяна», «худший ученик в классе». Что о нас думают и что к нам приклеилось помимо нашей воли, какими нас видит общество, как мы выглядим в зеркалах и свете софитов. Тонкий момент: насколько мы сами согласны с тем, что эти вещи нас определяют? Но даже если и не согласны, очень трудно отказаться от особенно лестных деталей самохарактеристики.

**4. Фрагменты личного опыта.**

Некоторые клиенты включают в список указания на личный опыт, который, по их мнению, во многом формирует их личность. Нередко этот опыт

трудный, травмирующий, например, «диабетик», «мама особого ребенка», «человек с одной ногой». Как ни странно, такие пункты — тоже вид постоянной опоры, особенно если человек сумел с ними сжиться и успешно функционировать. Обычно человек может говорить, что его болезнь или особенность не определяет его полностью, но является важной частью его жизни, которую нельзя игнорировать или обесценить.

#### 5. Мимолетное и необычное.

Нередко к 11–13 пункту люди обнаруживают, что не могут найти больше никаких «прочных», постоянных характеристик.

Вот тут-то и начинается самое интересное.

Чтобы выполнить задание, человек перестает мыслить рационально и начинает придумывать, как ему кажется, мимолетные, полуслучайные, ситуативные и шуточные определения себя, вспоминает свои детские клички, ассоциации. На смену «директору 45 лет», «любящей жене», «еврею» и «человеку, преодолевшему депрессию» приходят «Серый», «любитель мороженого», «ромашка» и даже «тот, кто хочет жить в Париже».

Чем нам ценны определения, находящиеся в конце списка?

Тем, что именно они будут меняться чаще всего, если составлять такие списки раз в месяц.

Определения из конца списка, на вид такие случайные и непостоянные, на самом деле ближе к конкретике жизни и ситуации, чем устойчивые и незыблемые пункты из первой половины.

Именно то, что выражают эти определения, дано нам в непосредственных ощущениях, и именно эти чувства мы переживаем чаще всего. Благодаря последним определениям списка становится заметно, что «Я» состоит не только из незыблемых опор, но и из текущих, разнообразных, ярких и нестойких состояний, желаний, настроений.

Тетрадный листок и синяя ручка напомнили о школе — и вот я «Серый».

Жарко в помещении — «хочу мороженого».

Запах духов напомнил о Монмартре — «вот бы жить в Париже!»

В каждый конкретный момент жизни мы состоим из этих «пустяков» не в меньшей степени, чем из данных паспорта, личных убеждений, увлечений и даже пережитых травм.

Это значит, что «паспортных», социологических и даже психологических характеристик недостаточно, чтобы отыскать в себе собственный искренний драйв, умение получать удовольствие, двигаться вперед, жить на полную катушку. Для этого нам нужно сочное, конкретное, целостное переживание себя здесь и сейчас.

Невозможно ограничиться тем, что «я — родитель»: я еще и тот, кто ненавидит, когда его будят ночью, но обожает дуть младенцу в живот и слушать его смех. Первые пункты списка подпитываются последними.

*Находит себя тот, у кого прочное и паспортное строится из каждодневного, мимолетного, а не противоречит ему.*

У нас есть несколько слоев переживаний, ощущений самого себя. Мы будем говорить обо всех этих слоях и о том, как они связаны. Разберемся с «данными паспорта» и посмотрим, что же они означают и насколько мы на самом деле в них «пойманы». Поговорим о том, насколько нас определяют наши убеждения и чужие оценки. Посмотрим, в какой мере для человека важно гибко лавировать внутри привычных реакций, обусловленных личным опытом. Но большую часть книги мы посвятим этим последним пунктам — мгновенным переживаниям, непосредственным чувствам, внезапным и нелогичным воспоминаниям и настроениям.

Это как матрешка: в каждый момент в вопросе «Кто я такой?» скрыт вопрос «Чего я хочу?», а в нем — вопрос «Что со мной происходит сейчас?». Ответить на первые вопросы можно, только если уметь отвечать на последний. Нельзя «найти себя» единственный раз: поиск и ощущение себя — постоянный внутренний процесс, который происходит во многом помимо нашего сознания. Настроить этот постоянный процесс и есть наша задача.



В этой книге вы познакомитесь с 12 кейсами — 12 моими клиентами, которые сразу или после нескольких подсказок начинают говорить о том, что хотели бы «найти себя». Ситуации у них абсолютно разные, и таким образом мы рассматриваем поиск себя с 12 разных сторон.



**Найти себя — значит:**

- лучше понимать свои чувства, чаще находиться «в себе» здесь и сейчас;
- уметь обнаружить в себе свои настоящие желания и доверять им;
- отличать свои отражения и то, как тебя воспринимают, от внутренней правды;
- воспринимать себя непосредственно, не переводя ощущения на язык паспортных данных («генеральный директор, 45 лет»);
- открывать свои различные стороны, быть разным, меняться, вести себя по-разному в разных ситуациях, меньше использовать шаблонные принципы и реакции, усвоенные однажды и навсегда, и многое другое...

Живая вода есть в колодце каждой души. Чтобы зачерпнуть воду, вытащить ее из глубины и утолить жажду, нужны лишь правильные инструменты. К концу книги мы сформируем набор методов, ключей, помогающих метафор для самых разных случаев, среди которых читатель обязательно найдет близкие именно ему.

# **Глава 1**

## **Найти себя в реальности и воображении**

Коронавирусная пандемия и самоизоляция привели ко мне много необычных клиентов. Одним из них стал молодой айтишник Петр из сонного финского университетского городка. На карантине ему понизили зарплату, и он обратился ко мне, чтобы понять, как «упрочить свое финансовое положение». Каждый раз, глядя на его заспанную физиономию в Zoom, я не мог удержаться от дружественного зевка, а в голове начинала звучать проникновенная песня из 1970-х: «Остроко́не-е-ечных елей ресни-и-ицы... Над голу-бы-ы-ыми глазами озер...»

— Я тоже люблю иногда поспать днем, — сказал я Петру. — Но потом бывает трудно встать. Помогает заварить крепкий сладкий чай и съесть бутерброд с чем-нибудь соленым. Не пробовали?

— Не-а, — апатично откликнулся Петр.

— Жаль, что у нас социальная дистанция две тысячи километров — я бы вас угостил. А что могло бы вас разбудить? Поцелуй принцессу?

— Не знаю... — Петр поднял ресницы, и мне показалось, что с них осыпается рыхлый весенний снег. — Я прочитал весь список литературы об успехе, который мне посоветовал предыдущий коуч... Но все еще не понимаю, как мог бы упрочить свое финансовое положение...

— Петр, вам 25. Вы точно не хотите приключений, развлечений, перемен, новых мест? А хотите «упрочить свое финансовое положение»?

Петр слегка пожал плечами.

— Не знаю... Не пробовал... Но если у меня будет больше денег... то будет проще.

— Отлично. На что вы их будете тратить?

Петр тяжело вздохнул. Видно было, что тратить он не собирается.

— Ну хорошо, — предположил я, — допустим, карантин закончится и вы махнете в Германию, где платят больше. Что думаете?

— Там будет новое начальство с непонятными требованиями, там немецкий, который я знаю, но на котором стесняюсь разговаривать. И с жильем неизвестно что. Да и вообще, кому я там нужен...

— Если вы найдете работу, будете нужны работодателю. А если влюбитесь, будете нужны своей девушке.

— Ну, девушка-то у меня есть, — сказал Петр без особого энтузиазма. — Она уже ко мне привыкла, а новая начнет пилить, почему я не зарабатываю...

— Понятно, — задумался я. — Петр, мне кажется, с вами все очень серьезно, очень.

— Правда? Вы действительно так думаете? — мой собеседник на секундочку проснулся.

— Правда. Вы заблудились в тумане. — Петр поморгал глазами, несколько секунд соображая, шучу я или нет. Пришлось улыбнуться. — Вы как Ежик из мультфильма бродите со своим узелком, а в нем — книги о достижении успеха в бизнесе, три языка и красный диплом. А куда вы бредете, где вы находитесь сейчас и кто вы сами — не знаете. Кстати, не помните, чем там кончилось у Ежика?

— Кажется, он упал в какую-то реку...



Иногда ко мне на консультации приходят похожие на Петра молодые люди — зачарованные принцы и принцессы. Некоторые из них, более активные, подолгу ищут себя, берутся то за одно, то за другое, колеблются и сомневаются. Другие просто плывут по течению, время от времени задаваясь вопросами: «Дизайн, кажется, не мое, но как узнать, что действительно мое? Как ощутить реальность и себя в ней? Как ущипнуть себя и проснуться, начать жить по-настоящему?»

Слова «найти себя» в их случае имеют прямой и буквальный смысл: *понять, что мне нужно, найти свое место в жизни.*

## Что мешает Петру найти себя?

### 1. Высокий уровень критичности.

Петр в первую очередь думает о том, что может пойти не так. При мысли о переезде, смене работы, любых других шагах ему сразу приходят в голову не возможности, а потенциальные проблемы. Заняться боксом? Разобьют нос. Познакомиться с новой девушкой? Старая хотя бы привычно раздражает, а новая будет еще хуже, это уж точно. Позитивной внутренней мотивации не возникает, только «как бы чего не вышло». Лучше уж не шевелиться, тут хотя бы все уже знакомое, обжитое. Но при этом и совсем успокоиться не получается — из-за той же самой критичности: работы

хорошей рядом не видно, девушка не слишком устраивает.

## **2. Много чужих «надо».**

Первые 20 с лишним лет жизнь Петра была подчинена достижению понятных, не им поставленных целей. Он учился в школе, вместе с родителями переехал в Финляндию, поступил в университет, выучился, остался там же работать айтишником. Для этого не нужно было ничего решать, делать выбор. Теперь дорожка родительских «надо» закончилась, а ставить себе цели самостоятельно Петр пока не очень-то умеет. Он пытается делать это, используя «книги про успех в бизнесе», но помогают они плохо.

О похожем опыте очень выразительно говорила другая молодая клиентка, Лиза:

*«Меня родители заинвестировали до того, что я, кроме как учиться, ни на что больше не гожусь». (Конечно, это были ее субъективные ощущения на тот момент.)*

## **3. Отсутствие своих «хочу».**

Собственные желания Петра не настолько сильны, чтобы перебить его опасения. Почему-то принято считать, что желания — некая данность и надо лишь научиться упорству в достижении целей. На самом деле во многих случаях проблема именно в том, что человек не умеет представлять себе желаемое, хотеть в красках и деталях. Желания Петра

слишком абстрактные и сухие («упрочить финансовое положение»), они не связаны с его внутренним миром, эмоциями, состояниями. У Петра нет никаких ярких картинок, которые бы его увлекали. Это отсутствие ясных желаний и есть тот туман, который окутывает Петра и мешает ему ориентироваться.

**4. Слишком слабая импульсивность.**

Обычно порицают сильную импульсивность, заставляющую людей принимать решения с кондачка. Ей противопоставляют рациональность, способность анализировать, взвесить, семь раз отмерить. Но далеко не всегда слабая импульсивность сама по себе означает умение принимать решения. Взвешивать и отмерять можно по-разному, и очень часто это означает колебаться, задумываться, тормозить и ходить по кругу. Ведь сколько ни взвешивай, будущее все равно нам не вполне известно, неопределенность и риск остаются. Петру не хватает умения закончить процесс обдумывания и принять решение, ему для этого всегда не хватает данных.

**5. Защитные привычки.**

Как-то я сказал другому моему клиенту, который очень хотел пойти на повышение, но не решился для этого переехать в другой город: «Вам очень важно, чтобы носки с утра можно было легко найти, ради этого вы готовы пожертвовать карьерой». Привычные мелочи создают ощущение безопасности. Смешно, но именно от них труднее всего

отказаться. Своей конкретностью они успокаивают, и лишиться их тяжело.

У Петра тоже есть защитные привычки, и внутри, на уровне эмоций, у него нет никаких причин менять этот набор приятных мелочей на что-то другое (что именно — см. пункт 1: явно будет хуже чем то, что есть сейчас). Чувства подсказывают ему, что новое всегда хуже старого, и никакие выдуманные цели не в силах эти чувства перебороть. Новые, другие чувства — могли бы, но их нет (см. пункт 3).

Мне очень нравится идея, что в последние 50 лет люди получили гораздо больше свободы, чем когда бы то ни было в истории. В традиционном обществе человеку не требовалось так много размышлять о том, кто он такой и для чего нужен в этом мире. Работали простые рецепты типа «где родился, там и пригодился», «остепенись и женись» и пр. Сын сапожника становился сапожником, юноша из семьи Бахов — музыкантом, судьба женщины и подавно была предопределена. Преодолеть инерцию, выйти за пределы своего социального круга решались немногие — и только те, у кого на самом деле хватало для этого желания и темперамента.

А вот в наше время заниматься самоопределением приходится почти каждому. И для одних эта задача оказывается более сложной, чем для других. В этом первом кризисе взрослой жизни, который может случиться и в 20 лет, и ближе к 30 годам, нужны инструменты, позволяющие «дотянуться до себя».



• • •

— Петр, сколько вы сейчас зарабатываете? — спросил я.

— 800 долларов.

— А сколько хотите зарабатывать?

— Ну... 1200.

— Тяжело. Слишком скромный клиент. Нет, бизнес-книжки вам не помогут, они все о том, как стать миллионером.

— Хочется же реальные, достижимые цели ставить, — рассудительно возразил Петр. — Миллион — это иллюзия.

— А полмиллиона? А десять тысяч? Где кончается иллюзия и начинается достижимая реальность?

Петр задумался.

— Мне кажется, тут дело в чувствах, которые вы испытываете по поводу этой суммы, — продолжал я. — Предположим, вы составляете конкретный достижимый план и через пару лет начинаете зарабатывать 2000 евро в месяц. Вопрос: будет ли вас это радовать? По-моему, получи вы сейчас столько денег, радости у вас не прибавится. Вы будете думать: «А что, если это иллюзия? А что будет, если меня уволят?»

— Нет, сначала я обрадуюсь. Но невозможно же постоянно радоваться. В реальной жизни.

— О да, — подхватил я. — Реальная жизнь не сахар. В ней невозможно все время радоваться. Девушка будет пилить, в Германии вы никому не нужны. Воображение у вас хорошее, но все образы — про тревоги и вздохи, и лицо ваше вдруг становится как у человека

лет на 15 старше. А это ведь тоже иллюзии, только не радужные, а грустные. Чем одни лучше других?

— А можно вообще без иллюзий?

— Без иллюзий можно. Без желаний нельзя. Мечта — желание, но конкретное, в картинках и с деталями. Иллюзию мы путаем с реальностью. А мечта нас ни к чему не обязывает. Мечта — игра, вроде квеста. Предположим, что мы сделали игру «Ежик в тумане», компьютерную. Давайте нащупывать ключи, искать возможные выходы, перебирать их все. Что у вас в узелке, кроме красного диплома? Допустим, у вас есть ковер-самолет. Куда летим?

— В Берлин.

— Отличный город.

— Да, там все время движ. У меня в Берлине один знакомый есть, видеопэст. Я поражаюсь: он вообще на халаву живет! С утра встает, и такой: куда бы пойти потусоваться? Проект какой-то — он сразу нужных людей находит. Каждый вечер идет в клуб. Кто-нибудь ему звонит и говорит: «Пошли!»

— А вы бы сколько раз в неделю в клуб ходили?

— Три раза. Трех раз мне хватит.

— Так. А вот красивая девушка перед вами, говорит по-немецки. Что вы делаете, как себя ведете? Не забываем про волшебную палочку.

— Я начинаю петь. Говорю я по-немецки не очень, но петь — это прикольно, я люблю немецкие группы разные, и забавно, когда иностранец знает хиты и пытается их воспроизвести.

— Вот видите. Вы так вжились в образ, что вам стало не так уж и важно, что эта девушка сделает,

поцелует она вас или покрутит пальцем у виска. Вам стало интересно, вы отключили эту тяжесть, которая мешает сделать первый шаг. А если бы вы волшебную палочку не взяли, остались бы в привычном образе — дескать, я скромняга, не очень много зарабатывающий финно-русский парень, мысленный эксперимент не состоялся бы.

Петр немедленно сделал скучное лицо.

— Но границы закрыты... карантин... в Германию меня не пустят...

— Вам сейчас и не надо в настоящую Германию, — сказал я. — Вам нужно сначала потренироваться с ковром-самолетом и волшебной палочкой. Сейчас вам удалось взлететь метров на пять, но вы чересчур быстро приземлились — *game over*. В следующий раз попробуйте продержаться дольше, понимаете?

## Техника квеста

Техника квеста, которую я предложил Петру, лучше всего помогает «дотянуться до себя», увидеть себя в иных обстоятельствах. Она особенно полезна, если окружающая реальность кажется вам, как Петру, призрачной и тусклой, ненастоящей, да и вы сами представляетесь себе недостаточно реальным и не понимаете, куда плыть.

Квесты обычно очень подробны, предметны. Вы воображаете вокруг себя желанный мир, который далек от привычного, — и наполняете его множеством деталей. Не важно, какое отношение они имеют к действительности, об этом совершенно не следует думать. Например, если вы представляете себе маленький европейский городок, в нем будут и черепичные крыши, и овощи на рынке, и белобрысые дети, сидящие в коляске, и капли дождя на фонарном столбе. Каждая маленькая деталь, которая придет вам в голову, мысленно перемещает вас в желанные обстоятельства и немного меняет вашу собственную мотивацию.

## Как это работает?

- Конкретное мышление, в отличие от абстрактного, напрямую влияет на наши аффекты, чувства, переживания. Например, при потере обоняния его можно восстановить, воображая запахи, а при инсультах и травмах позвоночника (если нервные пути повреждены неокончательно) врачи предлагают больному для начала представить себе,