

# Содержание

Почему я написала эту книгу .....	7
Выражение признательности .....	11

## Глава 1

### **Всё и сразу** .....

<b>Финансы без границ</b> .....	16
---------------------------------	----

«Кессонная болезнь» • Приучаем к роскоши • Ни в чем не отказываем

<b>Потенциальные риски</b> .....	22
----------------------------------	----

Хочу — и немедленно! • Хочу то, что совсем не нужно • Ничего не хочу

<b>Что делать?</b> .....	33
--------------------------	----

Проанализировать свою философию потребления • Транслировать реальные ценности • Дать понять «что почем» • Учить ждать и терпеть • Учить преодолевать и достигать • Развивать внутренние стимулы

<b>И иметь, и быть</b> .....	51
------------------------------	----

## Глава 2

### **Товарно-денежная любовь** .....

<b>Новая эпоха, новые отношения</b> .....	57
---	----

Детоцентризм • Эмоциональный голод • Отношения как бизнес

<b>Потенциальные риски</b> .....	65
----------------------------------	----

Синдром избалованности-заброшенности • Неспособность любить и дружить • Равнодушие, меркантильность, эгоизм

[>>>](http://kniga.biz.ua) Купить книгу на сайте [kniga.biz.ua](http://kniga.biz.ua)

**Что делать?**..... 73

Понять, как мы общаемся с детьми • Дарить со смыслом •  
Любить и делать • Разговаривать, слушать и слышать •  
Проводить время вместе • Обнять и приласкать • Вернуть  
ребенку его место

**Время, забота, любовь**..... 90

**Глава 3**

**Детство наспех**..... 92

**Ни минуты простоя**..... 96

Как можно больше • Как можно раньше • Как можно  
лучше

**Потенциальные риски**..... 104

Безразличие и безрадостность • Привычка к подчинению •  
Неспособность к творчеству • Неврозы и тревожность •  
Психологический надлом

**Что делать?**..... 115

Осознать цели воспитания • Не подгонять, не торопить •  
Не сравнивать с другими детьми • Разрешать  
побездельничать • Не мешать игре • Дать право  
на ошибку • Хвалить правильно • Развивать чувство  
дома • Любить и поддерживать

**Вернуть детям детство**..... 135

**Глава 4**

**Под охраной**..... 138

**У страха глаза велики**..... 142

Снижаем свою тревогу • Держим все под контролем •  
Делаем «как все»

<b>Потенциальные риски</b> .....	145
Не видят опасности • Ведут себя агрессивно • Всего боятся • Не способны постоять за себя	
<b>Что делать?</b> .....	152
«Просканировать» атмосферу в доме • Найти баланс между защитой и свободой • Позволить рисковать • Не запрещать, а объяснять • Не бояться бояться • Помогать преодолевать страх • Учиться «отпускать» детей	
<b>Доверие — лучшая защита</b> .....	169

## Глава 5

### **Золотое гетто** ..... 172

<b>Детки в клетке</b> .....	176
Социальная изоляция • Зависимое взрослое окружение • Привилегии и вседозволенность	
<b>Потенциальные риски</b> .....	190
Незнание реальной жизни • Отсутствие бытовых навыков • Низкий социальный интеллект • Нет стимула взрослеть • Иллюзии избранности и безнаказанности	
<b>Что делать?</b> .....	202
Оценить условия жизни ребенка • Преодолевать социальную изоляцию • Дать возможность общаться со сверстниками • Научить взаимодействовать с зависимыми взрослыми • Тренировать бытовые навыки • Задавать границы допустимого • Воспитывать ответственность • Учить состраданию • Прививать чувство благодарности	
<b>Открыться миру</b> .....	223

<b>Заключение</b> .....	225
-------------------------	-----

[Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](#)

# Почему я написала эту книгу

Я коуч-консультант, а не детский психолог. Но лет пятнадцать назад мои клиенты (а это успешные деловые люди), помимо вопросов, имеющих отношение к бизнесу, все чаще стали затрагивать проблемы, связанные с детьми. Сначала это было вскользь, между делом, к концу беседы, но постепенно мы стали уделять «детскому вопросу» все больше внимания. Со временем консультирование родителей-бизнесменов стало таким же значимым направлением моей работы, как коучинг. И почти сразу я начала делать заметки, которые легли в основу этой книги.

Я следила за публикациями в СМИ, изучала западные источники, анализировала информацию, полученную на консультациях, даже провела собственный опрос: моими респондентами стали пятьдесят три бизнесмена с состоянием от 100 миллионов до нескольких миллиардов долларов.

Тема воспитания детей в богатых семьях оказалась не только сложной, болезненной, но и абсолютно новой для России. А между тем в развитых странах, говоря о детях «в зоне риска», ученые теперь имеют в виду обитателей не только беднейших районов, но и богатых резиденций. В терминологию психологов, социологов, педагогов, психиатров прочно вошел термин «синдром серебряной ложки». Специалисты обнаружили, что у детей на противоположных социальных полюсах много общего — они гораздо больше склонны к социальному поведению, депрессиям и даже суицидам, чем представители среднего класса.

В Бостонском колледже провели опрос на тему «Радости и дилеммы богатых», в котором приняли участие 165 человек со средним капиталом 78 миллионов долларов. Ученые задавали респондентам

[Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](http://kniga.biz.ua)

вопросы о том, что их больше всего беспокоит. Оказалось, что среди богатых много людей, не удовлетворенных жизнью. У них масса причин для беспокойства, но тревога за детей — на первом месте по значимости. Одних волнует то, что богатство, условия, в которых растут дети, «дают им искаженное представление о мире», других — то, что «деньги могут запутать детей — у них появляется чувство вседозволенности, не развивается эмпатия и способность сострадать».

Западные исследователи подчеркивают, что сегодняшняя молодежь со всеми ее привилегиями гораздо более уязвима, чем была молодежь в предыдущих поколениях. Состояние современного общества усугубляет ситуацию: культ вещей, индивидуализм, перфекционизм, конкуренция — все это создает и усиливает психологические проблемы.

На наших глазах в России подрастает первое после большого перерыва поколение богатых детей. И мы постепенно догоняем развитые страны в осознании проблемы — конечно, с поправкой на наш менталитет, эмоциональность, размах. В нашем обществе наконец заметили «богатеньких деток». Правда, они ни у кого не вызывают ни симпатии, ни сочувствия, а значит, и желания разобраться, что с ними происходит и почему. И так все понятно — с жиру бесятся. Однако их родители уже почти готовы признать детскую проблему совсем не детской, обсуждать ее по крайней мере со специалистами, искать приемлемые решения. Возможно, появилось время на детей, возможно, пришло понимание того, что тянуть уже некуда. Я часто слышу от пап: «Они же носят мою фамилию, они представляют семью. Они будут продолжать мое дело, мою жизнь».

Людям состоявшимся, умным, энергичным трудно понять, почему те колоссальные возможности, которыми они обладают и которые в полной мере предоставляют своим детям — учеба в престижных школах и университетах, занятия с лучшими педагогами и тренерами, путешествия, встречи с яркими людьми, — не дают однозначно положительных результатов. Что мешает детям жить интересно и счастливо? Почему они пассивны, ничего не хотят? Почему у них нет никаких устойчивых желаний, кроме материальных? Почему они не способны ставить серьезные цели, не говоря уже о том, чтобы их достигать? Почему не в силах вынести даже малейшего

разочарования? Почему не интересуются «семейным делом»? Почему они в постоянной погоне за удовольствиями? Почему не приспособлены к жизни, все время попадают в переpleты, из которых их приходится вытаскивать? Почему они неблагодарны, холодны, безразличны? Одним словом, сплошные «почему» — есть от чего схватиться за голову!

Много раз я спрашивала клиентов о том, какими они мечтают видеть своих детей. Практически все хотят, чтобы ребенок был способен принимать самостоятельные решения, умел управлять собой, концентрироваться, брать на себя ответственность, чтобы был смелым и решительным, обладал лидерскими качествами, умел любить и дружить, понимать людей, уважал и ценил родителей, семью, с удовольствием учился, развивался, проявлял интерес и вкус к жизни. А что надо предпринять, чтобы наши мечты осуществились? Этому и посвящена большая часть моих размышлений и изысканий. Я не теоретик, я практик, в книге я говорю о том, с чем сталкиваюсь в своей консультационной работе, показываю, в каких условиях живут наши «бедные богатые дети», какие опасности их подстерегают, как это может на них отразиться и, главное, — как исправить положение. Я делюсь теми конкретными рекомендациями, которые помогли многим родителям изменить ситуацию к лучшему.

Так уж сложилось, что большая часть моих клиентов — мужчины: это предприниматели и топ-менеджеры. Именно они определяют семейную политику и выбирают стратегию развития детей. Они не погружены в воспитательный процесс так глубоко, как мамы, а значит, способны оценить положение вещей как бы «извне», более объективно и решить все возникающие вопросы конструктивно, по-деловому. Я знаю, как успешных, состоявшихся отцов волнует будущее их детей и сегодняшние отношения с ними. Поэтому моя мечта, мое желание — чтобы книгу прочитали не только мамы, но и папы.

В книге затронуты актуальные проблемы, касающиеся всех родителей, независимо от величины дохода. Жизнь изменилась, в материальном плане мы живем сегодня лучше, чем жили родители, боимся за своих детей больше, чем они боялись за нас, и нагружаем

их сильнее, чем нагружали нас. А значит, совершаем примерно те же ошибки, что совершают богатые родители.

Эта книга — не справочник по воспитанию богатого ребенка. Это мой «восклицательный знак», попытка привлечь внимание всех тех, кто заинтересован в решении проблем наших «бедных богатых детей».



# Выражение признательности

Я признательна всем моим коллегам по «ММ-Классу» и друзьям за огромную помощь — без них этой книги бы не было. Особая благодарность Елене Евграфовой за интеллектуальную и эмоциональную поддержку и Яне Бовбас за тщательную работу над текстом.

Я благодарна моим клиентам за доверие. Они открыто делятся со мной своим бесценным опытом и, безусловно, являются соавторами этой книги.

[Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](http://kniga.biz.ua)

## Глава 1

# Всё и сразу



[Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](http://kniga.biz.ua)



Успешный бизнесмен попросил меня дать профессиональный совет. Суть запроса он сформулировал так: «Я готов оплатить своей двадцатилетней дочери любое образование или купить для нее бизнес в любой точке мира. Мы никогда ей ни в чем не отказывали. Нужно только понять, чего она хочет, к чему у нее способности».

Я встретилась с девушкой и попыталась выяснить, какое дело могло бы ее по-настоящему увлечь.

— Чем бы вы хотели заниматься?

— Не знаю...

— Но все-таки, если подумать? Как вы представляете себе будущее?

— Ну, я знаменитость, мои фото на обложках журналов, у меня яхта, вилла. Я не хочу зависеть от родителей, не хочу, чтобы они меня все время дергали.

— Но что вам делать-то интересно?

— Не знаю... — долгая пауза, глаза в потолок. — Главное, чтобы работа была не скучной. Вот на прошлой неделе я была на Сардинии...

Моя собеседница напоминала маленького ребенка, не способного ни на чем сконцентрироваться. Ей не хотелось напрягаться, думать, говорить о деле, она быстро перевела разговор на тему своих многочисленных путешествий...

Мы готовы исполнить любые желания наших детей в надежде, что они будут расти счастливыми. А в ответ они демонстрируют безразличие, безволие, инфантилизм или откровенную меркантильность, ни к чему не стремятся и мало чего достигают.

## ФИНАНСЫ БЕЗ ГРАНИЦ

Детство сегодняшних родителей пришлось на то время, когда покупка новой куклы или велосипеда была событием. В семье порой элементарно не хватало денег на жизнь, поэтому у нас всегда были неосуществимые до поры до времени мечты и желания. А сегодня детские комнаты завалены игрушками, в которые никто не играет, книжками, которые так никогда и не будут прочитаны, одеждой, которую не успевают носить. Мы покупаем и покупаем детям нужное и ненужное – как будто пытаемся наверстать упущенное, компенсировать то, что мы сами когда-то недополучили.

### «Кессонная болезнь»

Большинство российских предпринимателей стали обладателями огромных состояний за короткое время – их финансовые возможности, а значит, и условия жизни в одночасье кардинально изменились. Родившиеся в СССР, они получили от мам и пап четкие ориентиры, как себя вести, когда денег «от зарплаты до зарплаты», а вот на случай, когда денег много, никаких правил не существовало. Прибавьте к этому некоторые особенности российского менталитета с его фатализмом, легким пренебрежением к деньгам и вечной жаждой праздника, и станет понятно, почему «культура потребления» и «рациональное использование денег», выработанные поколениями богатых людей в странах Старого и Нового Света, с таким трудом приживаются у нас.

Траты – наша любимая национальная игра, русская душа требует размаха. Почему россиян с такой радостью встречают в бутиках Парижа, Лондона, Милана? Потому что знают – будет скуплено все без разбора! Мы идем в магазин не чтобы купить, а чтобы потратить. Поговорки «Деньги жгут карман», «Живем один раз», «Гулять так гулять» – как раз об этом. Отсюда и показная расточительность, демонстрация своих возможностей, своего превосходства, когда вокруг столько бедности и неустроенности. И льется рекой самое дорогое шампанское, покупаются яхты размером с авианосец, устраиваются свадьбы и юбилеи на миллионы долларов. Баснословные

суммы тратятся на цветы, наряды, артистов. На вечеринках шестнадцатилетних подростков тоже «все как у взрослых».

Даже наши небогатые соотечественники зачастую живут не по средствам. Трудно представить себе европейца, который ютится в крохотной съемной квартирке, не имеет стабильных доходов, но при этом покупает новый дорогой автомобиль, залезая в долги на много лет вперед. А в России это обычное дело. Кто знает, что будет завтра? Все может исчезнуть так же мгновенно, как и появилось, — экономическая ситуация в стране «стабильно нестабильная».

Неуверенность в завтрашнем дне порождает, с одной стороны, бездумные траты, а с другой — накопительство, даже стяжательство. Рассказы о голодных военных и послевоенных годах, эпоха тотального дефицита нашего детства, когда сначала встаешь в очередь, а потом спрашиваешь, за чем стоят, когда апельсины только по праздникам, а антресоли забиты стратегическими запасами гречки, — все это отложилось в нашей генетической памяти.

Но не только особенности менталитета накладывают отпечаток на отношение к деньгам. Наша психика не способна быстро перестраиваться: если перемена почти мгновенная — времени на адаптацию нет. Ситуация, когда вчера все было нельзя, недоступно, неосуществимо, а сегодня все возможно, сродни кессонной болезни. Дайверы знают, что всплывать с больших глубин надо постепенно. При слишком быстром подъеме организм не успевает среагировать на смену давления, происходит декомпрессия, последствия которой пагубны, необратимы, а порой и смертельны. Так и со стремительным обогащением. Научившись рационально использовать деньги в бизнесе, мы просто не успели выработать культуру личного потребления.

Ребенок, растущий в условиях материального изобилия, — это особая тема. Даже на Западе, в семьях, где поколение за поколением живут в богатстве, где есть и опыт, и традиции воспитания, с детьми не просто. Мы же впервые столкнулись с подобными проблемами, поэтому и риски для наших детей, живущих в атмосфере хаотичного, бессистемного отношения к деньгам и материальным ценностям, намного выше. Как сориентироваться в ситуации, когда

все ориентиры потеряны? Как сделать логические выводы, наблюдая абсолютно нелогичное поведение взрослых? Родительские объяснения, конечно, могли бы внести хоть какую-нибудь ясность, но, к сожалению, в период первичного накопления капитала у многих российских бизнесменов времени на семью практически не оставалось, и дети оказались «на периферии сознания». А сейчас, когда есть и возможность, и желание заниматься детьми, мы по-прежнему передаем им неясные послания о роли и месте денег. Все, что мы говорим об этом ребенку или о чем умалчиваем, полно противоречий.

«Неправда, что “для всего остального есть Mastercard”, — комментирует рекламный ролик богатый папа. — Для всего есть Mastercard». Кажется, это просто шутка. Но на самом деле вот так, походя, он показывает сыну, что деньги — это абсолютное благо, универсальный способ решить все проблемы, исполнить все желания. Конечно, мы чувствуем себя увереннее, когда они у нас есть. Зачем же ограничивать детей? Пусть и у них «все будет». Раз это хорошо для нас, значит, хорошо и для них — и мы обрушиваем на детей всю мощь своих финансовых ресурсов.

## Приучаем к роскоши

На пляже в Монако в самый разгар лета для девятилетнего мальчика устраивают настоящий новогодний праздник с елкой, ледяным катком и снегом — у ребенка день рождения, а он «так соскучился по зиме». Для пятилетней малышки известный европейский мастер создает «черевики», расшитые кристаллами Swarovski. Мама выбирает для девочки шести лет сережки с бриллиантами «всего» по 1,5 карата: «Крупнее будут плохо на ней смотреться». Братья пяти и восьми лет носят ботинки и ремни из крокодиловой кожи, сшитые по индивидуальному заказу. Их отец считает, что дети «должны привыкать к нормальной жизни».

Когда все, что действительно необходимо, уже давно куплено, а денег еще немерено, роскошь помогает выполнить «план по тратам». Предметы роскоши могут быть непрактичными, сомнительными с точки зрения эстетики, но «де-факто» дорогие часы, одежда, украшения, аксессуары — это своего рода униформа, говорящая о принадлежности к «избранным».



Одна мама в разговоре со мной откровенно сказала: «Мне приятно, когда, глядя на мою машину, дом, яхту, меха, бриллианты, люди испытывают зависть. А с вами мне разговаривать тяжело, я вижу, что вас это не впечатляет и никак не заводит». Я ответила: «Нет, почему же, я все заметила и оценила. Но вот что меня действительно взволновало — вы демонстрируете ребенку, что все эти вещи сверхзначимы».

Вряд ли семилетнему мальчику нужен золотой мобильный телефон или супермодная дизайнерская одежда, но его буквально заваливают вещами класса люкс. Окружающие его взрослые и дети тоже пользуются только дорогими «игрушками». Ребенок растет, не понимая, что можно жить по-другому и спокойно обходиться без всех этих «навороченных штучек».

В американских СМИ обсуждалась история, получившая широкий общественный резонанс. В богатых районах Лос-Анджелеса мамы устроили негласное соревнование: у кого из детей будет самая «крутая» коробочка для завтрака. Средняя цена этих ланч-боксов 20 долларов. Но одной маме удалось найти коробочку для своего пятилетнего сына за 700. Она обошла всех! Когда ее спросили, в чем смысл такой дорогой покупки, она ответила: «Конечно, я понимаю, что это всего лишь коробочка для завтрака и мой ребенок мог бы пользоваться 20-долларовой, но я считаю, что, если мы можем купить ему ланч-бокс за 700 долларов, это и надо сделать. Это правильно».

О чем думала мама, включаясь в это соревнование? Уж точно не о том, что действительно нужно ребенку. Ее поступок по сути абсолютно иррационален. Зато для мальчика, который получает коробочку для завтрака за 700 долларов, избыточность и показное поведение могут стать нормой. Скорее всего, повзрослев, он будет соперничать со своими друзьями и соседями — у кого дороже машина и круче часы. Во всяком случае родители своим примером направляют его именно на этот путь. Но даже не это самое печальное. Главное, что при таком изобилии у человека не возникает ощущения, что ему достаточно. И этим пользуются производители предметов роскоши.

Благодаря маркетинговым ухищрениям украшения Tiffany & Co ассоциируются с красивым началом отношений, со свадьбой, часы

Patek Philippe — с семейными ценностями и традициями, а Lexus — с «убедительным преимуществом». То есть дорогие вещи символизируют то, к чему по сути не имеют никакого отношения. Мы, взрослые, хорошо усвоили правила этой «игры в ассоциации» и готовы соревноваться друг с другом — у кого больше каратов и квадратных метров. Но если мы сами можем дистанцироваться, посмеяться над всем этим, поиронизировать, то для детей не существует «двойных стандартов». Мы шутим, говоря что «сумок Birkin много не бывает», а ребенок воспринимает это однозначно, как реальный факт, чуть ли не как руководство к действию.

Конечно, было бы странно, если бы мама и папа ездили на шикарных автомобилях, отдыхали на престижных курортах, одевались в лучших бутиках и при этом держали своего ребенка «в черном теле», да еще скрупулезно подсчитывали деньги, потраченные именно на него. Такие примеры тоже есть, но это уже другая крайность. Разумеется, дети как члены семьи должны жить в тех же условиях, что и родители. Проблемы начинаются тогда, когда мы сами, сознательно или нет, внушаем ребенку, что роскошь — это необходимость, обязательное условие нормальной жизни, а те, кто этого лишен, — глубоко несчастные люди.

### Ни в чем не отказываем

Состоятельные родители покупают и дарят с удовольствием. Присылай игрушку — держи хоть десять, последняя модель айфона — сегодня же, «Бентли» — пожалуйста, слетать на Сейшелы — не проблема. Достаточно просто озвучить желание. А иногда и этого не требуется — взрослые стараются все предугадать и предусмотреть.

Когда родители с небольшими доходами не хотят или не могут выполнить просьбу детей, они говорят: «У нас нет денег» — и тема закрыта. А вот обеспеченным людям трудно аргументировать свой отказ. Сколько раз мы пытались не поддаваться на провокационные «у всех есть, а у меня нет». Плыть против течения трудно, да и сказать «нам это не по карману» — тоже по меньшей мере странно, ведь ребенок знает наши финансовые возможности. И мы уступаем, позволяем себя шантажировать, покупаем детям все, что они ни попросят.

“

Главная проблема детей из богатых семей — в отсутствии проблем. Недаром говорится: хотите сделать своего ребенка несчастным — давайте ему все, что он только пожелает, и немедленно.

”

Если мальчику из обычной семьи в магазине игрушек понравятся сразу два грузовичка, мама предложит ему выбрать — либо один, либо другой. В этот момент он тренирует очень важные навыки — учится принимать мир таким, какой он есть, и тем самым готовит себя к реальной жизни, где всегда будут какие-то ограничения. Он создает собственные критерии отбора «самого лучшего» или «самого нужного на данный момент» грузовичка, а значит, составляет приоритеты, принимает решение, отказываясь от одного из своих «хотений».

В жизни богатого ребенка объективно мало ситуаций выбора. Ему незачем думать, что он хочет иметь вначале, а что потом. А родители со своей стороны таких ситуаций не создают. Получается, мы не учим детей выстраивать иерархию — что более важно, что менее, от чего можно спокойно отказаться. Мы не акцентируем на этом внимание. Зачем? Тогда придется самим во все это вникать, разбираться, что ребенку на самом деле нужно, что ему нравится, чем он увлекается. Легче купить, чем объяснить, почему мы не хотим этого сделать. В конце концов, для состоятельных людей это такая мелочь, которая в бюджете семьи просто не принимается в расчет.

## ПОТЕНЦИАЛЬНЫЕ РИСКИ

Представим себе ребенка, стоящего у яблони. Ему хочется отведать яблока, но достать его не так-то просто. Сначала надо обдумать, как лучше действовать, потом попытаться потрясти дерево или залезть на него, и только после этого заветный плод окажется у него в руках. Малышу придется потратить время, силы, возможно, пойти на риск, справиться со страхом, но все это сделает награду еще более желанной. А теперь сравним его с ребенком, который даже не успел захотеть, как на него посыпались яблоки, да еще и в неограниченном количестве. Как он себя поведет? Будет уворачиваться и прикрывать голову от падающих плодов, или начнет жадно хватать их и прятать за пазуху, или, не понимая, что со всем этим делать, будет бегать от одного яблока к другому, начнет ими кидаться. А может быть, он просто развернется и уйдет подальше — и от яблони, и от яблок.

Эта метафора хорошо иллюстрирует варианты поведения ребенка в ответ на свалившееся на него изобилие. А как это выглядит в жизни?

### **Хочу — и немедленно!**

Когда говорят «избалованный ребенок», мы сразу представляем себе пресыщенное, неблагодарное и капризное существо. Собственные желания для него превыше всего, он готов на все, лишь бы исполнилось то, что взбрело ему в голову.

Мне приходилось встречаться с такими уже повзрослевшими «мучителями». Ребенок требует от родителей все больше и больше, только «игрушки» становятся дороже. Грань, разделяющая достаточное и избыточное, стирается, поэтому ему вечно чего-то не хватает, к тому же всегда находится кто-то, у кого этого чего-то больше. Он проводит жизнь в безнадежном поиске «той самой» вещи. Кажется, еще чуть-чуть — только куплю новую машину или новый дом — и станет хорошо. Наконец он получает желаемое, а ничего не меняется, поэтому ему трудно избавиться от внутреннего напряжения, он вечно чем-то недоволен.

На Женевском автосалоне молодой человек увидел новую модель, и у него мгновенно вспыхнуло желание: «Хочу!» Когда ему сообщили, что это концепт-кар и он не продается, молодой человек впал в ярость, устроил скандал и даже ударил одного из сдерживавших его приятелей. В таком состоянии он мог бы совершить и настоящее преступление. С автосалона его выводили полицейские. Позже, сидя с друзьями в ресторане, он так и не смог объяснить, зачем ему эта машина. В его поведении не было никакой логики, только мощная, неуправляемая, импульсивная реакция на яркий раздражитель — «хочу то, что вижу, и прямо сейчас».

Почему 25-летний человек ведет себя как трехлетний ребенок, которому не купили игрушку? Потому что он всегда получал все, что хотел, — без каких-либо условий, отсрочек, ссылок на обстоятельства. И став взрослым, он даже мысли не допускает, что его «хочу» не будет сразу же удовлетворено. В этот момент весь мир для него сужается до конкретной вещи, как будто от нее зависит его жизнь.

Нередко избалованные дети, сталкиваясь с отказом, начинают шантажировать родителей, а иногда шантаж переходит в демонстративные попытки суицида: «Вот тогда вы поплачете, пожалеете, что не купили, не дали». Так, пятнадцатилетняя девочка, дочь преуспевающего финансиста, живущая в прекрасных условиях, выпила огромную дозу снотворного из-за того, что родители не купили ей очередное платье. Она увидела в интернете Викторию Бекхэм в роскошном наряде и захотела такой же, причем к субботе, чтобы надеть на день рождения подружки. Родители на этот раз отмахнулись от ее требований: «У тебя в шкафу штук двадцать ненадеванных». Она обиделась и, хлопнув дверью, ушла в свою комнату. А через два часа ее обнаружили глотающей уже вторую упаковку таблеток.

Главная проблема детей из богатых семей – в отсутствии проблем. Недаром говорится: хотите сделать своего ребенка несчастным – давайте ему все, что он только пожелает, и немедленно. Никаких ограничений и отказов, чтобы, не дай бог, не огорчить, не разочаровать.

Многие слышали о знаменитых экспериментах с крысами, в ходе которых ученые случайно обнаружили так называемый «центр удовольствия». В дальнейших опытах животным с имплантированными в мозг электродами дали возможность беспрепятственно нажимать на рычаг, активизирующий эту зону. В результате несчастные обрели себя на гибель, отказываясь от еды и питья ради наслаждения. А что заставляет нас постоянно стремиться к удовольствию?

Ученые провели массу исследований, чтобы выяснить, почему мы, скажем, бесконечно прокручиваем френдленту в социальных сетях, снова и снова делаем ставки в казино, бегаем по магазинам, скупая что ни попадя, или часами смотрим сериалы. Оказалось, во всем виноват нейромедиатор дофамин.

Мы на собственном опыте знаем, что такое попасть в «дофаминовую петлю». Часто, достигнув желаемого, мы даже не получаем удовольствия, к которому так стремились, а напротив – испытываем чувство опустошения. Дофамин и не приносит удовольствия, его назначение – заставлять нас предвкушать и продолжать попытки получить то, чего мы так страстно желали, поэтому мы не можем остановиться.

Сегодня психологи, в том числе детские, много говорят о фрустрации – состоянии человека, который не смог удовлетворить свое желание. Ребенку опыт неудовлетворенности совершенно необходим: он должен понять, что его прихоти не будут исполняться всегда и всеми. Если никто ни в чем никогда ему не отказывал, если он никогда не переживал фрустрацию, он не развивается как личность.

Когда дети получают все «просто так», они не чувствуют взаимосвязи между собственными усилиями и успехом. Они не способны представить себе далекие цели, отодвинутые на неделю, месяц, год. Фантазировать, воображать себя актрисой, срывающей аплодисменты, или руководителем огромной компании, отдающим распоряжения направо и налево, они могут, а предпринять что-нибудь для осуществления своей мечты – нет. Желание вызывает эйфорическое воодушевление, но, когда не получается достичь цели немедленно, воодушевление прогорает без следа и «фантазер» хватается за новое дело.

Таким детям неведом путь от возникновения желания до его реализации, когда мы сначала вынашиваем мечту, оцениваем возможности, обсуждаем с родителями и друзьями, затем размышляем, как достичь желаемого, вырабатываем план, выбираем, от чего можно отказаться и куда стоит направить свои усилия. Пока наш план реализуется, мы учимся ставить задачи, рассчитывать время, обуздывать свои порывы, смиряться, ждать, бороться, ценить достигнутое, падать и подниматься, двигаться дальше, чтобы в конце концов добиться своего.

На этом, кстати, построена вся система спортивной подготовки. Вначале ты не получаешь удовольствия от ежедневных изнурительных тренировок, но преодолеваешь себя и показываешь результат. Вот она – радость победы. Потом опять преодоление, еще один результат. По пути ты испытываешь эмоции – негативные и позитивные, узнаешь, на что способен.

А формула «захотел = получил» – скучная и бессмысленная, она ничему не учит и никуда не ведет: если между желанием и его исполнением «пуля не пролетит», развитие прекращается, ребенок не вырастет, его внутренний мир остается бедным и примитивным, а внешний воспринимается им как легкий и приятный.

Он не готов к «взрослой» жизни, полной проблем и конфликтов. И к людям такой «ребенок в годах» относится как к вещам и моментально выходит из себя, если не получает желаемого по первому требованию.

### Хочу то, что совсем не нужно

В зимнем Санкт-Морице я встретила жену российского бизнесмена, гулявшую со своей тринадцатилетней дочерью. На мой вопрос, почему девочка в такое время не на склоне, она ответила (трудно было понять, что это — жалоба или похвальба): «Просто не знаю что делать, горнолыжных костюмов у нее полно, только сюда два чемодана привезли. Хорошо хоть на самолете друзей летели. А ей подавай Вогнер из последней коллекции, розового цвета и со стразами. Такого здесь в магазине нет, но завтра пришлют из другого города. Будет стимул кататься». И после паузы добавила, будто оправдываясь: «Пусть, раз у нас есть такая возможность». Девочка в это время подчеркнуто безразлично стояла в стороне, не принимая участия в разговоре.

Конечно, сама по себе возможность покупать все, что хочется, и не думать о хлебе насущном делает нашу жизнь более приятной. Плохо, когда возможность превращается в зависимость.

Роскошь вызывает привыкание, становится условием существования и начинает «задавать тон», диктовать, как жить и что делать. Приучая ребенка к роскоши, мы воспитываем его потребителем. Сначала он может даже протестовать, сопротивляться, потом соглашается, а дальше уже не представляет, как можно жить иначе. К примеру, вместо того чтобы ехать в лагерь с одноклассниками, дети вынуждены проводить время на Лазурном берегу в компании взрослых — друзей семьи. Они с удовольствием пошли бы в популярное кафе или погуляли с приятелями, а им приходится чинно сидеть в мишленовском ресторане и «гулять» с мамой и ее подругами по дорогим магазинам. Этим особенно грешат семьи, где жизнь отца остается «вне поля зрения» ребенка, он чаще общается с мамой, которая тоже всего лишь потребитель.

Дети, впитавшие философию *dolce vita*, в большей степени принадлежат не себе, а родителям. Нередко они вынуждены выбирать



профессию, место жительства, супруга, друзей, ориентируясь не на собственные чувства, интересы, желания, а на сохранение и поддержание заданного родителями уровня жизни. Они готовы пожертвовать истинными ценностями в угоду мнимым, искусственным, навязанным извне, лишь бы иметь то, что привыкли иметь.

Папа-бизнесмен рассказал мне такую историю. Он подарил сыну дорогой автомобиль, а через неделю увидел с ним в машине девушку, которую считал для сына «не парой». Отец потребовал, чтобы парень порвал с ней. Тот отказался. И отец отобрал машину с условием, что вернет, когда сын перестанет встречаться с «недостойной» девицей. Юноша попытался возразить, говорил о серьезных чувствах. Тогда его лишили еще и «золотой» кредитной карты. В конце концов, как сказал мне его отец, довольно похохатывая, «бабло победило зло». И тогда я спросила: «А каким вы хотите видеть своего сына? Ответственным, решительным, способным постоять за себя и за близкого человека или меркантильным, зависимым и слабым?» Мой вопрос заставил бизнесмена задуматься.

«Делай, что я тебе говорю, — и у тебя будет все, что пожелаешь» — это заведомо проигрышная стратегия воспитания. Но особенно она губительна в отношении подростков: их инициатива, мысли, стремления гаснут, погребенные под бесчисленными «благами», которыми заваливают их родители, покупая «сыновье послушание». А ведь именно в подростковом возрасте через конфликты с внешним миром формируются наши самосознание и самооценка.

### Ничего не хочу

Представим себе такую картину: посреди комнаты, наполненной яркими книжками, мягкими игрушками, радиоуправляемыми машинками, пиратскими кораблями Playmobil, космическими станциями Лего, наборами для творчества, железными дорогами и автодромами, стоит недовольный обладатель всех этих сокровищ. Его взгляд не задерживается ни на одном предмете. Он без дела слоняется туда-сюда, достает то одно, то другое и тут же откладывает в сторону или просто бросает на пол. Это заденет, то нарочно пнет. Что делать? Все так скучно!

Мальчик выходит из комнаты, идет к маме и начинается привычный диалог:

— Я не знаю, во что мне поиграть!

— Прекрати. Тебе только на прошлой неделе подарили новый диск для Xbox. Вот и поставь его!

— Но у меня уже три штуки из этой серии, они все одинаковые!

Дальнейшее легко предсказать. Мама, все больше раздражаясь, предлагает новые варианты, а ребенок один за другим их отвергает. Тогда мама звонит подруге, и они вместе с детьми идут в ближайший торговый центр. Пока женщины беседуют за чашечкой кофе, дети развлекаются с игровыми автоматами. Но стоит вернуться домой, и старые знакомые — плохое настроение и скука — возвращаются.

С возрастом ничего принципиально не меняется. Известную деловую женщину беспокоит поведение шестнадцатилетней дочери. Никаких интересов, увлечений у нее нет, делать она ничего не хочет, из своей комнаты почти не выходит, даже еду заказывает через интернет, хотя есть домработница, которая может приготовить все, что девочка пожелает. Разговоры родителей об учебе, о планах на будущее вызывают у дочери протест, отторжение. Она поменяла несколько школ, в том числе за рубежом. По словам мамы, к ней нигде не смогли найти подход, поэтому пару месяцев назад, уступив просьбам девочки, родители перевели ее в экстернат. Теперь она просыпается только к полудню, из кровати перемещается к компьютеру — непричесанная, в пижаме — и так проводит весь день. Дверь в ее комнату постоянно закрыта — «чтобы никто не трогал», и все чаще взрослые слышат «мне все равно», «какая разница», «ну, как хотите», «отстаньте».

Ее не радуют дорогие подарки, не интересуют поездки и путешествия, она ничего не просит у родителей. Иногда соглашается сходить с ними в ресторан. Единственное, что может вывести девочку из состояния «анабиоза», — это шопинг («Ладно, поехали»), но энтузиазма хватает ненадолго. Через пару дней новые вещи никаких эмоций уже не вызывают. Недавно мама обнаружила, что часть пакетов с покупками так и не была раскрыта. Дочь про них просто забыла, ведь гардеробная забита, одежду уже некуда вешать и складывать.

“

**Характер формируется  
только в преодолении.  
Воля, как мышца:  
чем активнее ее  
тренируют, тем крепче  
она становится. Значит,  
мы должны создавать  
такие условия,  
чтобы наш ребенок  
имел возможность  
что-то преодолевать  
буквально каждый день.**

”

Все попытки родителей расшевелить девочку ни к чему не приводят, поэтому они периодически срываются, кричат на нее, она отвечает им тем же. И обстановка в доме с каждым днем становится все хуже. «А ведь какая была веселая, активная», — вздыхает мама, показывая мне видео, где четырехлетняя малышка бежит по лужайке и заливисто смеется, а потом фотографии уже подросшей дочки — вот она играет в гольф, вот в теннис, а вот скачет на лошади.

Не так давно меня попросили побеседовать с 23-летней девушкой, которая никак не могла выбрать, кем ей быть — дизайнером или галеристкой. Но организовать нашу встречу так и не удалось. Девушка неожиданно улетела в Майами, затем вернулась, пробыла несколько дней в Москве, но была ужасно занята — посещала фотобиеналле и открытие выставки в «Гараже», потом уехала на день рождения дочери одного из руководителей бывших союзных республик, где планировала пробыть две недели, оттуда ей сразу надо было ехать на турнир по гольфу в Европу — там играл ее друг, а дальше в Милан — на открытие шоу-рума своего знакомого.

Когда нет необходимости зарабатывать на жизнь, а никаких собственных интересов, ясных желаний и целей тоже нет, остается только «перемещать свое тело в пространстве». Время кажется бесконечным и неиссякаемым, его так же много, как и денег — тратить и тратить. Учеба и работа выбираются зачастую только для того, чтобы обозначить свой статус — «я студент», «я психолог», «я дизайнер», но никакого реального содержания за этим нет. Одна скука. Чтобы от нее избавиться, надо «бежать дальше», получать больше, возбуждение нужно усиливать, стимулам добавлять яркости или заменять чем-то новым, волнующим, будоражающим воображение, помогающим испытать эйфорию.

Известный психолог и философ Эрих Фромм считал, что по отношению к скуке всех нас можно разделить на три группы.

Первая группа — это те, кто способен продуктивно реагировать на стимулирующее раздражение. Такие люди не знают скуки, им скорее не хватает времени на все задуманное. Это характерно для большинства бизнесменов, увлеченных своим делом людей.

Вторая — это люди, которые нуждаются в дополнительном стимулировании и постоянной смене раздражителей. Они обречены на хроническую скуку, но не осознают этого, поскольку умеют ее компенсировать. Сюда можно отнести «ищущих» молодых людей, от которых часто можно слышать: «Как, вы не едете в этом году на Сардинию? Неужели вы пропустите оперный фестиваль в Зальцбурге? Открытие кинофестиваля в Каннах? Экономический форум в Санкт-Петербурге? Боат-шоу в Монако? Неделью моды в Нью-Йорке?» При этом никакого отношения к экономике, миру кино или моды они не имеют. Но возможность «прислониться» к престижным мероприятиям, известным именам, местам, маркам дает им ощущение собственной значимости и наполняет жизнь хоть каким-то смыслом. Презентации, премьеры, вернисажи, обеды, сплетни, интриги поглощают все время образованных и нередко действительно способных людей. Поначалу блеск «светской» жизни их увлекает, но все это очень быстро приедается, и в конце концов фестивали, форумы, рестораны, магазины уже не доставляют ни удовольствия, ни радости.

И, наконец, к третьей группе относятся те, кого невозможно ввести в состояние возбуждения нормальными раздражителями.

Самое опасное следствие «некомпенсированной скуки» — насилие и деструктивность. Чаще всего это проявляется в пассивной форме: человеку нравится узнавать о преступлениях, катастрофах, смотреть жестокие кровавые сцены, которыми нас пичкает пресса и телевидение. Многие потому с таким интересом воспринимают эту информацию, что она сразу же вызывает волнение и таким образом избавляет от скуки. Но от пассивного удовольствия, связанного с жестокостью и насилием, всего лишь шаг к многочисленным формам активного возбуждения, которое достигается за счет садистского и разрушительного поведения.

Молодая девушка из богатой семьи, помещенная в клинику невротиков после того, как она перерезала себе вены, объяснила свои действия так: ей хотелось удостовериться, что у нее есть кровь. Она считала, что у нее вообще нет чувств (клиническое исследование показало, что это не шизофрения), и она не нашла другого способа убедиться в том, что еще жива, как только пустить себе кровь.

Этот случай не является чем-то экстраординарным. Фромм описывает подростка, который занимался тем, что бросал крупные камни на покатую крышу гаража, а когда они оттуда скатывались, старался поймать их головой. Он несколько раз пытался покончить с собой — наносил себе ножевые раны в самые уязвимые места, а затем сообщал об этом, чтобы его успевали спасти. Он объяснял, что боль дает ему возможность хоть что-то почувствовать и пережить.

Наш организм иногда сравнивают с небольшой, но очень производительной химической лабораторией. К примеру, ощущение счастья, которое хотя бы изредка совершенно необходимо любому из нас, связано, помимо прочего, с высоким уровнем гормонов и нейромедиаторов — адреналина, серотонина, дофамина и др. Человек, у которого есть желания, стремления и воля, чтобы реализовать задуманное, то есть мотивированный на достижения, получает этот гормональный «допинг» сполна. Когда возникает внутренний импульс, появляются желание, цель, выделяется адреналин — отсюда азарт и энергия, а когда цель достигнута, происходит выброс гормонов удовольствия. Масштаб цели не принципиален, поскольку счастье — это следствие самого факта достижения.

Но когда реальная жизнь неинтересна, когда ничто не увлекает и не трогает, получить этот гормональный выброс естественным путем невозможно — нужны очень сильные стимулы. Зачастую такими стимулами становятся ежедневные тусовки в ночных клубах, многочасовые занятия фитнесом, гонки на машинах по ночному городу и прочий «экстрим», а если и этого не хватает — в ход идут наркотики, алкоголь, азартные игры.

Чтобы испытать настоящее удовлетворение, нужны более сложные стимулы и более осмысленные достижения. И здесь деньги уже не помогают. Вот как описывает двадцатилетняя девушка впечатления от своих приятелей с Рублевки: «Дети богачей, с которыми я дружу, все хорошие люди. Но у них масса проблем, они периодически страдают от приступов депрессии. Причина простая — у них есть все, но они ничего не добились сами и понимают это. У них нет цели в жизни, а этого достаточно, чтобы лютого сделать несчастным».

Помните, у Бориса Гребенщикова: «Их дети сходят с ума от того, что им нечего больше хотеть...»

## ЧТО ДЕЛАТЬ?

Неограниченные финансовые возможности — серьезный фактор риска: как любое сильнодействующее средство, деньги могут служить и во благо, и во вред. Если в обычных семьях сама жизнь диктует ограничения, то в богатых такого естественного ограничителя нет. Чтобы «вывести детей из-под удара», сохранить их психическое здоровье, чтобы материальное изобилие не обернулось для них в будущем большими проблемами, а напротив, стало благоприятной средой для развития, мы должны целенаправленно, продуманно создавать для них не «жизнь-сказку», а «нормальное детство». Конечно, это потребует от нас гораздо больше усилий, чем привычное удовлетворение всех детских прихотей, но это такая же родительская обязанность, как и обеспечение ребенка всем необходимым.

### Проанализировать свою философию потребления

Прежде всего стоит разобраться, как мы сами относимся к деньгам: для нас они фетиш или инструмент, дающий возможность организовать свою жизнь так, как нам хочется; на что мы их тратим, чем готовы жертвовать ради собственного благополучия. Наша «философия потребления» оказывает самое непосредственное влияние на жизнь детей — мы передаем ее детям, она определяет нашу политику в вопросах их материального обеспечения.

Эрих Фромм описал два способа существования человека — «иметь» и «быть» — и, соответственно, две принципиально разные позиции — потребитель и творец. Родители, добившиеся успеха в жизни, наверняка могут отнести себя к творцам. А какими вырастут наши дети? Активными, творческими или живущими по принципу «я есть то, что у меня есть и что я потребляю»?

Посмотрим, сколько мы тратим на детей и почему, на что ориентируемся — действуем «как все» или у нас есть собственные принципы?