

# Глава 1

## Фатальная потребность угождать

**У**меня была знакомая по имени Мюриэль. Она работала в крупной технологической компании на руководящей должности среднего звена (знаете, порой кажется, что в таких компаниях вечный недобор менеджеров!).

Мюриэль пользовалась хорошей репутацией, потому что была совершенно лишена эгоизма и часто взваливала на себя обязанности всего отдела. Она с радостью выполняла любую работу, порученную начальством, даже если ее вполне могли выполнить другие сотрудники. А порой Мюриэль принимала задания не только от своего начальника, но и от других. «Я просто пытаюсь помогать — ведь я же могу» — говаривала Мюриэль.

У нее была привычка постоянно откликаться на любые просьбы: мол, долг зовет. Она не жалела усилий, чтобы угождать всем и каждому. Она готовила столько презентаций, сколько впору целому отряду менеджеров. Она оставалась допоздна на работе, по крайней мере, дважды в неделю. И еще дважды в месяц, уходя на ланч, она возвращалась обратно с бутербродами на весь отдел, причем, как правило, не просила возместить ей расходы.

Мюриэль думала, что таким образом становится бесценным кадром в организации. Это было для нее очень

важно, потому что она как огня боялась увольнения: как-то ей пришлось 22 месяца просидеть без работы, когда все усилия найти новую подходящую должность оказывались безуспешными. И вот Мюриэль решила, что, если она будет трудиться не жалея сил, ее сочтут незаменимой, и должность ей обеспечена навсегда.

Но в какой-то момент эта навязчивая мысль сыграла свою негативную роль, приведя к подсознательному подчинению всем. Мюриэль стремилась не только сделать так, чтобы все люди рядом с ней были довольны и счастливы, но вообще боялась хоть в малейшей степени «раскачивать лодку», чтобы никого не расстроить.

Она работала в отделе маркетинга. В ее обязанности входило предлагать и разрабатывать элементы дизайна упаковки, которые придавали бы привлекательность продуктам компании. В колледже Мюриэль изучала искусство и графический дизайн и твердо верила в принцип «Чем меньше, тем лучше»: не следует перегружать пакет продуктов большим количеством беспорядочной, излишней информации или плохой графикой. И рыночные тренды, и показатели продаж подтверждали правильность этого принципа.

К сожалению, начальство Мюриэль, наоборот, обожало всю эту ерунду, считая, что клиенты просто мечтают увидеть на упаковке продукта как можно больше подобной информации – а лучше всю.

Мюриэль знала, что это неверно, и хотела бы высказаться – но не высказывалась. Она боялась «раскачивать лодку», помните? И не могла себе позволить потерять работу. Поэтому на совещаниях по дизайну она согласно кивала и поддерживала решения, в результате реализации которых пакеты новых продуктов загромождались непривлекательной графикой, подробной, но нечитаемой информацией и ужасным мультяшным кроликом, вообще-то не имеющим ничего общего с компанией и ее продуктом.

Продукт провалился в продаже не только из-за дизайна упаковки, но это все равно не помогло Мюриэль. А она считала, что справилась, что работает достаточно усердно, чтобы оправдать свое пребывание в должности, — ведь она так старалась, чтобы все были довольны!

Но когда через два месяца после провала продаж начались сокращения, Мюриэль стала первой, кого уволили. Она была шокирована, так как считала, что все делала правильно, что стала незаменимой для компании. Но когда она спросила о причине, в отделе кадров ей ответили, что она ничем не выделялась, не внесла никакого важного вклада в успех организации. Похоже, у нее вообще нет никаких идей для процветания компании, ей довольно и того, чтобы в отделе дела шли ни шатко ни валко.

Мюриэль запаниковала. Случилось то, что полностью противоречило ее принципам: не выделяйся, усердно трудись — и будешь вознаграждена по заслугам. Ей так хотелось, чтобы ее сотрудники были счастливы, ощущали ее поддержку, — но вместо награды последовало наказание.

В чем была причина неудачи Мюриэль? Она целиком сконцентрировалась на том, чтобы угождать окружающим, получать их одобрение, — а ее реальные рабочие приоритеты отошли на второе место. Она не делала то, ради чего ее наняли, и стремилась только избегать отторжения со стороны людей. Так что, в общем, неудивительно, что с ней случилось то, что случилось.

Короче говоря, Мюриэль — классический пример угодника, который, заискивая перед людьми, разрушает собственную жизнь.

## **Что значит угождать другим**

Щедрость и дружелюбие — замечательные качества, помогающие наладить сотрудничество и коммуникацию с окружающими. Все это необходимо для существования в

социуме. Практически в любой ситуации эти качества предпочтительнее эгоизма и враждебности. Мысли об их важности вкладываются в наши головы с самого детства — и не случайно.

Но не путайте угождение с дружелюбием и щедростью. Сначала может показаться, что они идентичны, однако разница между истинно щедрым человеком и угодником принципиальна.

Угодник добр себе во вред, как мы видели на примере Мюриэль. Драйвер его доброты — отнюдь не желание поступать правильно или обогащать жизнь других людей. Топливо угождения — не искреннее стремление сделать мир лучше, а страх, незащищенность и стыд.

Угодника страшит отторжение. У него, как и у всех нас, есть потребность в том, чтобы его принимали и ценили, — в общем, потребность быть любимым. Но у угодника эта потребность разрастается до таких размеров, что он готов расшибиться в лепешку, лишь бы не утратить любовь и признание. Им движет стремление избежать негативных последствий, а не создать позитивные возможности. Кроме того, он постоянно ощущает, что его готовы оттолкнуть, и это генерирует болезненное чувство необходимости сейчас же, немедленно делать все возможное, чтобы быть нужным! Угодничество — это акт защиты, в то время как истинная забота и щедрость — это позитивные акты.

Одновременно с этим угодник ищет одобрения, видя в нем знак того, что его не отталкивают. Вот почему он готов буквально через голову прыгнуть ради простой улыбки и слова «спасибо». Все это вместе рисует перед нами портрет человека, чувствующего, что он постоянно должен прислуживать другим ради принятия с их стороны. Далее мы рассмотрим несколько специфических побудительных мотивов угождения — знакомы ли они вам?

***Угодники во всех ситуациях проявляют жизнерадостность – по крайней мере, внешне.*** Угодник никогда и ни на что не жалуется. Не выражает негативных чувств открыто. Просыпаясь, тут же надевает на лицо улыбку и не снимает ее... если другие смотрят. И думает, что доставляет этим удовольствие окружающим, хотя на самом деле подобное поведение «всеобщего вечного солнышка» вполне может вызывать у людей неясное беспокойство. Но подспудные мотивы такого поведения очевиднее, чем может показаться. Находиться с тем, кто носит фальшивую улыбку как маску, неприятно и некомфортно. В лучшем случае люди видят неискренность, в худшем – манипуляторство.

***Угодники никогда не говорят, что думают, чего хотят, во что верят – даже если сами при этом несчастны.*** Все остается на усмотрение других людей. Если они куда-то с кем-то идут, то никогда не выскажут собственное мнение: куда пойти, чем заняться. Никогда не скажут, что им плохо. Дело в том, что угодник не может позволить себе стать причиной чужого разочарования или неудовольствия. Ему проще согласиться с общим мнением, хотя он его и не разделяет, чем рисковать тем, что его отвергнут или объявят отщепенцем. Угодник ощущает (справедливо или нет), что ему лучше так, несмотря на неприятный осадок. Но обиды со временем накапливаются, и человек закипает, как вулкан, который рано или поздно взорвется.

***Угодники обещают человеку сделать для него все на свете – даже если терпеть этого не могут или просто лгут.*** Угодники вечно обещают друзьям снять для них Луну с неба. Они клятвенно заверяют, что готовы сделать для друзей то, что те сами делать не хотят, либо то, что их вроде как должно порадовать, – все ради того, чтобы получить в ответ: «Огромное тебе спасибо! Ты самый лучший!» Но на самом деле угодники далеко не всегда

реально собираются все это делать; они просто озвучивают подобное намерение, чтобы заслужить одномоментное одобрение и доставить людям удовольствие. В действительности постоянное поведение по принципу «обещать и не сделать» только раздражает друзей, так как очень скоро становится очевидно, что угодник намеренно лжет и просто говорит то, что люди хотят от него услышать.

***Угодники никогда ничего не просят, даже если им очень нужно.*** Угодник обычно отрицает, что у него есть собственные важные потребности, поэтому никогда не обращается к людям с просьбами. Он не может допустить, чтобы его посчитали эгоистом, и хочет сам казаться человеком с волшебной палочкой. Даже если угодник наберется храбрости и что-то попросит, то тут же предложит массу вариантов и возможностей ему отказать. Он стремится свести к минимуму вероятность причинить людям хотя бы малейшее неудобство и беспокойство. Однако, заявляя о собственном бескорыстии, он тут же принимается жаловаться, что никому нет дела до его нужд.

Так что же подталкивает угодника к подобному, на первый взгляд неискреннему, пассивно-агрессивному поведению?

Как уже упоминалось, угодниками движет глубоко укоренившийся страх отторжения. Они боятся, что люди их отвергнут и лишат своей симпатии, и этот страх играет гораздо более значимую роль в феномене угодничества, чем истинное чувство доброжелательности. Угодник дает, дает, дает без конца, веря, что так меньше шансов, что его оттолкнут, отторгнут. Его поступками на самом деле движет отнюдь не желание сделать кому-то хорошо — он просто хочет испытывать позитивные чувства в отношении себя самого.

Это, однако, не означает, что каждый угодник в глубине души является жестоким ужасным чудовищем, который

думает только о себе. Угодники способны действительно быть по-настоящему заботливыми и милыми. Их действительно может заботить благополучие близких и друзей. Просто угодники не понимают, что на самом деле движет их потребностью доставлять удовольствие всем и каждому. Поэтому для них полная загадка, почему же после всех затраченных усилий они не испытывают ничего, кроме горечи, раздражения и грусти.

Давайте рассмотрим следующие личностные свойства, эмоции или убеждения таких людей. Если какие-то из них покажутся вам до боли знакомыми – что ж, возможно, вы тоже принадлежите к числу угодников.

- Вы не умеете говорить «нет».
- Вы говорите «да», имея в виду «нет».
- Вы с чем-то соглашаетесь, внутренне кипя от негодования.
- Вы соглашаетесь что-то сделать, а потом злитесь на того, кто вас об этом попросил.
- Вы жалуетесь, что друзья и родные принимают ваши усилия как должное.
- Вы ощущаете, что ваши теплые чувства не взаимны или их выражение не получает должного ответа.
- Вы считаете, что вас не ценят за все, что вы делаете для других.
- Вы ощущаете подавленность, враждебность, считая, что вас не понимают, обманывают.
- Вы считаете, что вы никому не нужны, вас не любят, не ценят, игнорируют.
- Вы не хотите беспокоить других людей, страшись вызвать у них раздражение.
- Вы ощущаете усталость или даже изнеможение, общаясь с теми, кому вам трудно ответить «нет».

- Вы чувствуете себя виноватым, делая то, что хочется вам.
- Вы ждете, что другие без слов поймут, почему вы несчастливы, и сердитесь, когда этого не происходит.
- Вы стараетесь быть таким, каким вас желают видеть другие.
- Вы не высказываете собственного мнения и в основном соглашаетесь с мнением других.
- Вы не выказываете эмоций, если они отличаются от эмоций ваших друзей или близких.
- Вы стараетесь не расстраиваться.
- Вам трудно постоять за себя.
- Вы не проявляете настойчивости, следуя собственным потребностям.
- Вы никогда не говорите, что чувствуете на самом деле, опасаясь вызвать недовольство.
- Вы просто хотите, чтобы все жили в мире и гармонии, чтобы у вас никогда не было никаких проблем, а еще, возможно, чтобы каждому досталось по единорогу и лепрекону с их запредельной волшебностью... Ничего сложного, верно?

## **Чем вызван феномен угодничества**

Привычки редко возникают сами по себе, и угодничество – не исключение. У него есть множество вероятных причин, которые часто можно отыскать в детских годах. Но кто бы ни был причиной, каковы бы ни были сопутствующие обстоятельства, склонность всем угождать коренится в неодобрении или отторжении со стороны кого-то, чьей поддержки вы искали. Это могли быть родители, учителя, одноклассники, абьюзивные партнеры, эгоистичные друзья или просто особы, любящие попить вашей кровушки.

Их негативные отклики (особенно те, что принимают форму физического или эмоционального абьюза) накапливались, понижая и так вашу невысокую самооценку. Такова власть постоянного отторжения – вы готовы делать все на свете, чтобы вас не отталкивали, и это стремление зачастую принимает вид угодничества. Чтобы доказать свою ценность себе и окружающим, вы избираете путь прислужничества и приспособления к чужим желаниям.

*Угодничество родом из детства.* Самые могущественные и действенные инфлюенсеры в семье, то есть те, кто влияет на решения и мнения окружающих даже сильнее, чем религия или культура, – это родители или опекуны. Родители воспринимаются как защитники, силы, хранящие нас от вреда, боли и отчаяния. Дети отдают, в общем, безусловную (не ставя условий) любовь взамен любви родителей или, по крайней мере, полагаются на то, что родители обеспечат им безопасность и поддержку.

Наш детский опыт общения с родителями или другими авторитетными родительскими фигурами налагает отпечаток на наше поведение и установки, когда мы взрослеем. Психолог Хэп Лекрон, уделявший особое внимание проблеме угодничества, утверждал: «Данная проблема часто порождается давно укоренившимися чувствами и убеждениями о своей несостоятельности, возникшими в детском и подростковом возрасте, когда попытки угодить родителям и опекунам отвергались, обставлялись некими условиями или иным образом не встречали отклика».

Итак, вполне понятно, что ребенок ищет похвалы и признания его ценности от матери, отца или опекуна. Века эволюции прочно закрепили в нас этот побудительный мотив: чтобы родители были нами довольны. Это инстинкт выживания.

Но когда ребенок делает нечто, что вызывает их раздражение или гнев, родители либо опекуны выражают

неодобрение, возможно, выливающееся в форму наказания. Тогда мы воспринимаем их любовь как условную. Если мы ведем себя не так, как хотели бы родители, то чувствуем, что нас отталкивают, и, возможно, начинаем считать их не близкими, не поддерживающими – эмоционально недоступными или, в лучшем случае, доступными лишь иногда.

Если в детские годы мы раз за разом чувствуем неодобрение, то начинаем принимать его исключительно на свой счет. Это становится нашей установкой. Мы воспринимаем это неодобрение как твердое убеждение, что такие, как мы есть, мы плохие, неадекватные. Это в свою очередь наносит ущерб нашей самооценке и уверенности в себе. Еще бы, если самые главные фигуры в вашей жизни сказали, что вы ноль без палочки, значит, так и есть. И этого хватает для формирования неуверенности и низкой самооценки – подобные слова, особенно в детстве, когда мозг все впитывает как губка, могут иметь разрушительные последствия, которые скажутся в зрелом возрасте.

Подобные транслируемые послания влияют на то, как мы будем выстраивать иные, взрослые отношения. И вот мы позволяем друзьям, работодателям, любым значимым персонам (только не себе самим) судить, насколько мы хороши.

Мы игнорируем собственные потребности и готовы трудиться для других людей не покладая рук, лишь бы нас сочли ценными, не оттолкнули. Но ощущение ценности, которое дает подобного рода поведение, не реальное, на него нельзя полагаться в долгосрочной перспективе. Возможно, вам приятно видеть бариста из соседнего кафе; но отнимите у него умение варить кофе, и что останется? У вас уже не будет повода тратить на него время.

*Созависимость.* Это еще одна распространенная причина угодничества. Созависимость – это отказ от себя и избыточная зависимость от какого-то человека,

будь то супруг, влиятельная личность или друг. Мы отчаянно в нем нуждаемся, ищем его одобрения. При этом в нас может прочно корениться установка, что любовь всегда условна и дается только тогда, когда мы удовлетворяем все требования данного человека и ведем себя так, как он хочет. Мы страшимся, что нас оттолкнут, отвергнут, и, чтобы это компенсировать, пытаемся буквально «выгрызть» симпатии других, ведя себя как «хорошие девочки и мальчики». И если мы снова и снова угождаем человеку, то считаем, что нас будут любить и принимать за то, что мы для него делаем.

Все подобные поступки и типы поведения являются симптомами созависимости и в итоге превращают некоторых из нас в вечных угодников. Мы боимся разочаровать человека, стараемся сделать все, лишь бы он был счастлив и не лишал нас своей симпатии. Подобный мотив вполне понятен, вот только он не дает уверенности и всегда сопряжен со стрессом.

*Отказ от несогласия.* Это еще одна причина угодничества, которая имеет тенденцию со временем усиливаться. Угодники не осмеливаются сказать ничего, что могло бы поставить под угрозу их покой и безопасность. Они вечно позволяют другому человеку выбирать, в какой ресторан сходить, никогда не подвергают сомнению его точку зрения, даже если в душе с ней не согласны, и просто «плывут по течению», чтобы избежать разногласий или разрыва. Ведь любое разногласие – это возможное отторжение! Более того, никогда нельзя знать заранее, насколько неприятным окажется конфронтация или ответный удар, так что они избегают этого любой ценой.

То, что нужно им или чего хотят они сами, теряет значение по сравнению с потребностями и желаниями других людей. Вместо того чтобы возвысить голос в защиту своего мнения, они склоняются перед мнением других.

Представим себе супружескую пару, где у одного супруга имеются твердые политические убеждения, а другой всегда с ним соглашается, даже если у него совершенно иные или даже противоположные взгляды. Он боится, что отстаивание своих убеждений приведет к необратимой трещине в отношениях. Очень редко это является намеренным актом; и все же инстинкт угодничества – явление общее и широко распространенное.

*Перешагнуть через это?* Некоторые люди (обычно те, кто влияет на нас подобным образом) сказали бы, что весь этот разговор о прошлых проблемах (обычно родом из детства) – просто оправдание. «Ну и сколько тебе еще нужно времени, чтобы через это перешагнуть? Почему бы просто не отпустить это?» Возможно, те, кто дает подобные советы, не понимают всей иронии ситуации: ведь это просто другая форма отторжения.

Однако вопрос задан, и на него нужно отвечать. Нет, вы не только не можете взять и перешагнуть через проблему – у вас на самом деле нет выбора. Застарелые травмы, и в особенности плохое обращение с вами, имеют очень длительный эффект, от которого за минуту не избавишься. В своей книге «Расщепленный ум» Джон Сарно поясняет: «Подсознательные чувства, которые мы испытываем в любой момент жизни, в том числе в детстве, имеют перманентную природу. Гнев, обида, эмоциональная боль и грусть, возникшие в детстве, остаются с вами на всю жизнь».

Эти глубоко укоренившиеся проблемы всегда проявляют себя в наших отношениях. Мы подсознательно находим партнеров, друзей или коллег, которые усиливают наши глубинные личностные свойства и недостатки. А мы в контексте этих отношений в той или иной форме снова и снова проигрываем пережитый опыт. Если говорить об угодниках, они отдают власть в руки другим людям, а себя ставят в подчиненное положение. Я не хочу сказать,

что человек не может научиться жить и процветать, имея подобные воспоминания, но практически невозможно от них избавиться — а именно этого требуют друзья, отказывающие нам в симпатии. Но это просто нереально.

## Эффект прожектора

Люди склонны пребывать в иллюзии, что за ними постоянно наблюдают. Живя под бременем собственных ограниченных убеждений, мы утверждаемся во мнении, что все до единого в нашем окружении смотрят на нас и судят, как мы выйдем, как себя ведем. Этот феномен известен как эффект прожектора: состояние, когда человек переоценивает внимание окружающих к его недостаткам и промахам; такое раздутое эго способно оказывать неприятное воздействие на нашу жизнь и отношения. Например, мы боимся пойти танцевать, думая, что все увидят, какие мы плохие танцоры.

Эффект прожектора — это искажение психики, заставляющее нас постоянно считать себя глупцом и стыдиться себя. Мы твердо убеждены, что все за нами наблюдают и регистрируют каждый наш поступок или реакцию, втихомолку насмехаясь, издеваясь над нами или жалея нас. Это заставляет избыточно контролировать свое поведение или вообще уклоняться от общения, чтобы избежать возможного конфуза.

Однако эффект прожектора почти полностью воображаемый. Во-первых, он не «масштабируемый». Если каждый занят только собственными потребностями и интересами, вряд ли люди будут тратить силы, отслеживая разнообразные повороты чьего-то бытия. В лучшем случае один или двое обращают внимание на ваши поступки, и, скорее всего, это те, с кем вы более-менее близки, кто предположительно знает вас лучше прочих. И даже у них есть свои дела, которыми нужно заниматься.

Если вы не публичная личность, не рок-звезда, не популярный блогер или еще кто-то, на кого устремлены все взоры, вряд ли мир будет пристально изучать, что вы делаете и говорите. И даже если вы и в самом деле публичная личность, то ваше восприятие того, как внимательно за вами наблюдают, наверняка в значительной степени преувеличено.

Эффект прожектора может превратиться в проблему: он существенно ухудшает положение угодника, который и так тревожится, боясь не оправдать чьих-то ожиданий. Но если он еще и страдает от эффекта прожектора, его боязнь усиливается во много раз, поскольку он убежден, что окружающие фиксируют каждый его шаг и каждый просчет. Он начинает еще сильнее волноваться, стремится исправлять каждый недочет, буквально прыгая через голову, чтобы избежать малейшего намека на неодобрение или отторжение. Беспокойство перерастает в настоящую панику. Он думает, что если быстро не решит проблему, все его с презрением оттолкнут.

Для устранения влияния эффекта прожектора нужно набраться храбрости и шагнуть как можно дальше из зоны комфорта, чтобы проверить, а действительно ли люди обращают на вас особое внимание. Попробуйте сосредоточиться и понаблюдать за реакциями окружающих на ваше поведение. В числе прочего это даст вам передышку, позволив хотя бы на время выйти из состояния постоянной внутренней нервозности — одно лишь это устраним существенную часть проблемы. А еще это, вероятнее всего, докажет вам, что гораздо меньше людей, чем вы предполагали, следит за каждым вашим шагом.

## Почему не следует превращаться в угодника

Постоянное стремление угодить всем и каждому способно негативно повлиять на вас и ваше эмоциональное здоровье.

*Пренебрежение собой.* Когда вы сильно поглощены предполагаемыми нуждами других, то не обращаете на себя никакого внимания. Вы пренебрегаете вещами, которые нужно делать ради заботы о себе. Сюда может относиться что угодно – от физических упражнений и стресс-менеджмента до оплаты счетов и просто возможностей развлечься. Например, вы строите планы повидаться после работы с друзьями, которых не видели сто лет, а вместо этого сидите допоздна, решая проблему, которая вполне могла бы подождать до утра. Или пропускаете тренировку, чтобы заняться каким-то семейным делом, не представляющим для вас особого интереса.

Эти проблемы не только психического или эмоционального характера – они легко могут вылиться в реальное физическое недомогание. Нужно уметь находить и твердо устанавливать разумный баланс между своими потребностями и потребностями окружающих.

*Подавленность, обида и пассивная агрессия.* Когда вы ставите себя в подчиненное положение по отношению к другим людям, это вызывает у вас естественное чувство гнева и обиды на тех, кто этим пользуется. После того как вы потратили массу времени, убажывая других, обида может вырваться наружу в виде резких высказываний или язвительных замечаний. Подобные проявления пассивной агрессии вредны для взаимоотношений и со временем могут причинить существенный вред здоровью.

Угодник вечно живет в духе самоотдачи и якобы бескорыстия, а это еще глубже загоняет вовнутрь более

сложные чувства, такие как ярость, страдание и озлобленность. Не ошибитесь: если подобные негативные эмоции долгое время не признавать и не работать с ними, они начнут давать о себе знать жестоким, порой насильственным образом. Возможен полный эмоциональный и психический коллапс и даже возможно физическое разрушение всего организма.

Представим себе смиренную супругу, которая почти все свое время тратит, удовлетворяя потребности мужа, откладывая в дальний угол собственные планы и цели. Со временем ей приходится столкнуться с таким явлением, как медленно нарастающее чувство гнева из-за того, что она не может поступать так, как хочется ей. Через несколько месяцев тихого кипения все это выливается в непредвиденный выплеск ярости в адрес супруга.

*Неумение наслаждаться жизнью.* Если вы вечно беспокоитесь о том, что нужно сделать ради других, то, конечно, у вас остается меньше возможностей наслаждаться удовольствиями, которые в изобилии предлагает жизнь. Как можно сосредоточиться на собственном счастье, когда вы так озабочены счастьем окружающих? И вот вы настолько истощаете себя умственно и физически, что уже неспособны наслаждаться вкусной едой, интересными путешествиями или матчем юниорской команды вашего ребенка.

Все это может привести к тому, что прожектор действительно высветит (пока еще в слабой форме) ваши чувства — друзья и родственники прочтут на вашем лице явственное выражение неудовольствия. Это может сильно повлиять на ваших детей: какой урок вы им даете, когда просто сидите рядом с ними в состоянии полной отрешенности и невнимания? вспомните об эмоциональной недоступности родителей и о том, как она пагубно влияет на детей.

*Стресс и депрессия.* Стресс — это по определению наличие гораздо большего количества запросов и потребностей,

чем вы можете нормально удовлетворить. Пытаясь угодить каждому встречному и поперечному, вы со временем наблюдаете, что количество просьб, обращенных к вам, растет, и тому не видно конца. Стресс от подобных невыполненных требований вскоре перерастает в полномасштабную депрессию, и вы бегаєте по порочному кругу, из которого очень нелегко выбраться. Список дел короче не становится, но в нем все больше дел других людей.

Когда угодник пытается удовлетворить все требования, которые, как он воображает, к нему предъявляются, интенсивность стресса зашкаливает просто от объема работы, которую он на себя взваливает. В результате он выматывается вконец, делая лучше жизнь других людей, при этом сам не процветает. Это может привести к сильной депрессии, но определенное облегчение приходит только с новым циклом угодничества. Так работает порочный круг

*Эксплуатация.* Если у вас репутация покорного угодника, вы к тому же открыты для любого, кто хочет вами попользоваться. Все вокруг решат, что вы просто мечтаете выполнять любые их просьбы, и на вас посыплется больше требований, чем вы в состоянии удовлетворить. Эгоисты, склонные эксплуатировать ближних, воспользуются вашей слабостью, не задумываясь ни на минуту. Но даже не столь подлые личности просто не поймут, что вы нагружены делами до предела, и будут ждать от вас того, что вы просто не способны им дать..

Особенно остро это проявляется на работе. К примеру, начальник, озабоченный только вопросом прибыли, взваливает на вас неразумный объем обязанностей, который вы выполняете, вслух не жалуясь. Затем один из ваших коллег, в общем довольно приятный человек, видя, как эффективно и лояльно вы выполняете разнообразные задачи, начинает смотреть на вас как на безотказную рабочую лошадку. Ему и в голову не приходит, что вас нещадно эксплуатируют,

что вы засиживаетесь вечерами в офисе просто потому, что не хотите выставлять свои чувства напоказ.

*Потребность в контроле.* Миф об угодничестве гласит: это акт бескорыстия и самопожертвования. Но в действительности это акт очень даже большого эгоизма. Пытаясь делать за других все на свете, вы тем самым пытаетесь манипулировать их мнением, чувствами и реакциями в отношении вас, как бы навешивая им эмоциональный долг. Вы реально стараетесь взять контроль над их жизнью и обстоятельствами довольно хитроумным, закулисным образом. По сути, мы выслуживаемся и угождаем потому, что хотим получить от людей определенные вещи. Мы порождаем источник эмоционального долга, который держит нас в кругу других людей и сохраняет их благосклонность. Нетрудно вообразить, как легко все это превращается в истинные манипуляции. Со временем подобный побудительный мотив перерастает в потребность, а вы превращаетесь в любителя покомандовать.

Я наблюдал подобное на семейных обедах в честь Дня благодарения, когда ответственный за кулинарную часть (как правило, мать семейства) берет на себя любые, самые мельчайшие кухонные обязанности, несмотря на предложения гостей чем-то помочь. Угождающая мать делает все и для всех, причем очень активно, потому что считает, что никто, кроме нее, не способен все сделать как надо. И вот она крутится как заведенная, присаживается на минутку за стол с выпученными глазами, затем снова вскакивает, чтобы подать тыквенный пирог и начать мыть посуду.

*Никто не знает вас настоящего.* У угодников есть личина, имидж, который они поддерживают, но это имеет свою цену. Угодник скрывает свои истинные чувства, загораживается щитом, да так, что люди перестают понимать, кто он такой на самом деле. Они знают только его угождающую маску. Но, по иронии, стремление к тому, чтобы вас

все любили и ценили, приносит только большее одиночество и отстраненность, а может, и ответную фальшь.

И если реальная личность угодника в итоге выходит на свет, она может выглядеть гораздо более неуклюжей, чем ему бы хотелось. Возможно, и вы боитесь выпить лишнего, потому что в подобном состоянии легче выдать истинные мысли и мнения, в особенности высказать нечто нелицеприятное о тех, чьи желания вы все время пытаетесь удовлетворить. Если бы до этого вы вели себя более откровенно и непосредственно, ваши жалобы можно было бы выразить дипломатичнее (и решить проблему заблаговременно).

Угодничество не равно щедрости или благожелательности. Угодник угождает не из истинной заинтересованности в благополучии человечества или заботы о ближних. Угодничество — это проявление нездоровья нашей эмоциональной жизни, потребности удовлетворить собственное эго. Увидеть разницу между такой вот фальшивой добротой и истинным состраданием гораздо проще, чем кажется, поэтому явных угодников ценят не слишком высоко. А важнее всего то, что они и сами себя ценят невысоко.

Но, несмотря на все сокрушительные доводы против угодничества, мы все равно продолжаем этим заниматься. Чтобы положить конец данному явлению, следует разобраться, какие силы лежат в его основе, где именно мы черпаем веру в то, что угождать необходимо. Об этом мы поговорим в следующей главе.

# Выводы

- Потребность угождать может выглядеть как щедрость и бескорыстие, однако на самом деле это одна из наиболее эгоистичных разновидностей поведения. Угодничество порождается страхом, незащищенностью и потребностью в одобрении. Оно опирается на ложное убеждение, что вы нехороши такими, как вы есть, а значит, надо повысить свою ценность в глазах других, посвятив себя обслуживанию их желаний и нужд.
- Инстинкты угодничества имеют самые разные источники, однако динамика в целом одинакова. Вы искали одобрения, были отвергнуты и начали доказывать свою ценность другими способами. Постепенно опыт научил вас тому, что результаты бывают более оптимальными, когда вы прислуживаете и задабриваете людей, и это становится вашим естественным состоянием.
- Подобное побуждение далее накладывается на эффект прожектора: искаженную веру в то, что люди постоянно за нами наблюдают и обсуждают каждый наш шаг. Это пагубно даже для «нормальных» людей, но гораздо пагубнее для угодников, поскольку это выводит их ощущение незащищенности на новый уровень, выливаясь в целый букет негативных форм поведения.
- Не совершите ошибку: угодничество – это действительно плохо. Да, на короткое время вы обретаете требуемое одобрение, но это преходящее и фальшивое ощущение. А потом вам приходится иметь дело с последствиями – например, с подавленностью и угнетенностью, которые, выливаясь в пассивно-агрессивное поведение, в итоге

приводят к взрыву; или с ощущением несчастья и подорванным здоровьем, потому что вы взваливаете на себя неадекватное количество дел. Наконец, вы оказываетесь лицом к лицу с испортившимися отношениями, потому что поставили себя в подчиненное положение и постоянно вынуждены носить маску.