



*Как перестать угождать  
другим людям и изменить свою жизнь.*

Эмма Рид Таррелл

*Томас, Эльза, пожалуйста,  
угождайте себе.*

# Содержание

<b>Введение</b> .....	9
<b>Четыре портрета угодников</b> .....	19
<b>Угождение родителям</b> .....	44
<b>Угождение в дружбе</b> .....	71
<b>Угождение в отношениях</b> .....	97
<b>Угодничество на работе</b> .....	124
<b>Угождение своим детям</b> .....	152
<b>Угождение своим детям</b> .....	161
<b>Угождение по особым поводам</b> .....	183
<b>Угождение онлайн</b> .....	206
<b>Угождение по-женски</b> .....	227
<b>Угождение и маскулинность</b> .....	254
<b>Когда угождают вам</b> .....	281
<b>Заключение: Угодите себе</b> .....	309
<b>Благодарности</b> .....	316



# Введение

Все мы знаем хотя бы одного человека, который старается всем угодить. Возможно, ему сложно сказать, чего он хочет. Или он просто не желает идти против течения? Такой человек может постоянно извиняться, даже когда не сделал ничего плохого, или чувствовать вину, когда его планы резко меняются. Это кто-то, кому проще сказать «да», чем объяснять, почему «нет». Возможно, этот кто-то делает все перечисленное. Возможно, этот кто-то — вы?

Я сама была человеком, который стремился всем угодить. Еще в день своего рождения я зарекомендовала себя пунктуальным человеком, поскольку родилась в назначенный срок. У меня хорошо получалось радовать других. Я наслаждалась возможностью развлечь своих родителей, когда они устраивали вечеринку, и по собственному желанию ходила в гости к старикам, чтобы спеть им рождественские песни. Словно хамелеон, я подбирала нужную окраску для любой социальной ситуации и использовала свои «суперспособности», чтобы дать людям то, чего они хотят. Время шло, я выросла и продолжила вести себя так же на работе, в кругу друзей, ставя счастье других выше своего, и, по всей видимости, не могла сказать «нет». Мне

было страшно, что я могу кому-то не понравиться (хотя на самом деле боялась, что не понравлюсь самой себе). Тем временем попытки угодить другим мешали мне быть собой, иногда это даже сказывалось на моем здоровье. Сейчас у меня получается справиться со своим страхом, я стала намного реже пытаться подстраиваться под других и потому чувствую себя намного лучше.

Будучи психотерапевтом, я каждый день вижу людей, сталкивающихся со сложными дилеммами жизни, в которой они не могут угодить всем, а позволить наконец-то начать угождать себе самим они не способны. Мы работаем как команда, чтобы помочь им прийти к осознанию: некоторым просто невозможно угодить, и смысл в том, чтобы перестать пытаться.

Когда люди освобождаются от угоднического поведения, они могут оглянуться назад с мыслью: «Если бы только тогда я знал то, что знаю сейчас!» Они осознают, что начать доставлять удовольствие самому себе означает не «я — в первую очередь», а просто-напросто «я тоже».

Эта книга написана, чтобы здесь и сейчас помочь вам узнать то, что вы узнали бы потом.

Итак, я хотела бы поговорить с вами об угождении другим людям... если позволите?

### **Почему мы это делаем?**

Вам могли говорить, что угождать другим — это быть вежливым, заботливым или добрым. На самом деле это не что иное, как желание контролировать реакцию других

людей и отчаянная попытка избежать дискомфорта в случае негативной реакции. Угождение другим — это стратегия, которая позволяет вам сохранять контроль, при этом поддерживая видимость щедрости или уступчивости.

Для «угодников» невыносимо кого-то расстроить, а не нравиться — просто сокрушительно. Мы боимся, что нас осудят и сочтут странными, не такими как другие. Быть кому-то нужным ощущается как быть любимым. Мы угождаем и подстраиваемся, потому что боимся потерять людей, а в итоге теряем себя в безуспешных попытках их осчастливить.

Истоки угоднического поведения можно понять.

Человек — социальное животное, а для социального животного очень опасно не нравиться сородичам: в одиночку не обеспечить себе огонь, еду и защиту.

Страх, вина и стыд — первобытные эмоции, роль которых — удерживать нас в безопасности внутри группы. Не делай ничего, что может стоить тебе теплого места у костра и изгнания в лапы голодного хищника. Не делай ничего, что твои сородичи не приемлют, если можешь поплатиться за это жизнью.

Однако такое мышление устарело: современная жизнь в процессе эволюции сильно его обогнала. Сегодня ко мне на терапию приходят люди, которые каются, будто в ужасном преступлении, если им случается забыть о чьем-то дне рождения, взять больничный или отменить ужин с другом. То есть за принятие любого решения, которое может доставить другому человеку малейший дискомфорт.

Одна из моих пациенток однажды пришла на прием расстроенная, потому что ее остановил настойчивый собиратель пожертвований, который втянул ее в неинтересный разговор о Втором пришествии, а еще заставил записаться на онлайн-занятия в языковую школу. И все это — пока она шла с парковки! Это произошло потому, что ей было невыносимо сказать «нет». «Они видят, как я иду!» — причитала она. По своей природе эти первобытные чувства вины и стыда очень болезненны, и люди избегают их всеми силами. Однако в современных условиях удары плетью этих эмоций — слишком суровое наказание за те поступки, которые их вызывают. Если эти первобытные чувства не переосмыслить, можно начать избегать малейшей возможности расстроить кого-либо, причем не важно, по своей вине или нет.

Желание угодить другим — это не причуда характера, а социально обусловленное поведение. На страницах этой книги мы проследим, как развивается угодническое поведение в раннем детстве, отрочестве, подростковом возрасте и как ранние представления о жизни подкрепляются теми выборами, которые делаются во взрослом возрасте.

### **Темная сторона угоднического поведения**

Исторически считается, что часто именно женщины угождают окружающим, и есть доля правды в культурном стереотипе о том, что девочек учат быть тихими и думать о других прежде себя. Но сегодня этому недугу

подвержены все, независимо от гендера, возраста или статуса.

Слишком долго об этой проблеме говорили беззаботно, утверждая, что люди, страдающие от стремления угождать другим, — просто «добродушные» или «чересчур хорошие».

Об этом рассуждали с легкостью и даже шутливо. Отношение было соответствующим, пренебрежительным и легкомысленным: «Просто не обращай внимания, что думают другие». Или это превращали в философию пофигизма, которая призывает нас не обращать внимания на недоброжелателей и «выкинуть эту фигню из головы». Когда на самом деле нужно обратить все наше внимание на эту фигню и окончательно с ней разобраться. Если бы можно было просто перестать беспокоиться, мы бы давно так и поступали. Но этого не происходит.

Угодническое поведение — компульсивное самопожертвование. Оно вредно для обеих сторон — и для того, кому угождают, и для того, кто угождает.

Это вовсе не хорошая привычка, с которой надо научиться жить, не слабость, исходящая из добрых намерений. Это тревожность в действии. Это страх перед тем, что мы не можем контролировать, а именно — перед эмоциями других людей. Угодники пойдут на многое, чтобы скрыть, что они на самом деле думают, чтобы никому не мешать и никого не расстраивать.

Если такое поведение не лечить, то это желание доставить другим удовольствие, а точнее, не вызвать у них неодобрения, может привести к тревожному расстройству или депрессии, ухудшению здоровья, низкой самооценке или опасному самозабвению.

Сегодня людей больше, чем когда-либо. В нашей насыщенной современной жизни поле для угождения другим кажется бескрайним; наши социальные роли и обязательства все разрастаются по огромному пространству, не имеющему четких границ. От нас ожидают гибкость на работе, доступность по первому зову друзей, слаженную работу в паре с партнером. Некоторые из нас принадлежат к поколению сэндвич — зажаты, с одной стороны, заботой о маленьких детях, а с другой — о пожилых родителях. И ожидается, что все это мы должны делать, ни на секунду не отключаясь. Социальные сети поставили угодников перед бесконечной онлайн-аудиторией, отправив выработку их самооценки на аутсорс алгоритмам рекламы и судорожным пальцам незнакомцев, листаящим ленты.

Вы, возможно, не считаете, что пытаетесь подстраиваться под окружающих. Многие мои клиенты начинают с этой позиции: не обремененные, казалось бы, чужим мнением, они идут своим собственным путем и ни от кого не зависят. Самое очевидное угодничество — те случаи, когда человек старается сделать все для того, чтобы облегчить и улучшить жизнь окружающих, но такие случаи — всего лишь верхушка айсберга. Угодническое поведение может принимать много разных форм и очень умело маскироваться. Все люди по-разному выстраивают

отношения с этой давящей потребностью угодить другим. Некоторые, например, вполне сознательно хотят кому-то понравиться, при этом желая сохранить свою независимость. Но даже это — защита от низкой самооценки, недостатка силы или страха быть отвергнутым. В следующей главе я познакомлю вас с четырьмя типами угодников. Их объединяет общая проблема: неспособность чувствовать себя достаточно хорошо такими, какие они есть.

И все же есть другой путь. Не эгоистичный, а позволяющий нам свободно отвечать как нашим собственным нуждам, так и нуждам других людей.

Ощущение того, что мы нравимся другим, нужны им — не тот результат, к которому стоит стремиться, если ради этого приходится принести себя в жертву. В какой-то момент нам предстоит сделать выбор: быть угодным окружающим или быть собой.

На самом деле доставлять удовольствие себе — это более ответственный и бескорыстный способ вступить в отношения. Не забывая заботиться и о себе, мы можем сохранить самих себя и при этом уважать остальных и помогать им. Уделять внимание себе вовсе не означает забирать его у других. Это не то же самое, что отнять у кого-то их кусок пирога.

## **Заботьтесь не больше, а лучше**

Эта книга предлагает альтернативу угодническому поведению. Однако она не говорит вам быть безразличными, наоборот, призывает заботиться больше, а главное лучше. Проявлять заботу более искренне, справедли-