

Зміст

<i>Передмова</i>	7
<i>Вступ</i>	20
<i>Правило 1. Спину — прямо, плечі — назад</i>	31
<i>Правило 2. Ставтеся до себе так, як до людини, якій маєте допомагати</i>	53
<i>Правило 3. Товаришуйте з людьми, які бажають вам добра</i>	79
<i>Правило 4. Порівнюйте себе з тим, ким ви були вчора, а не з тим, ким хтось інший є сьогодні</i>	93
<i>Правило 5. Не дозволяйте своїм дітям робити те, через що вони вам менше подобаються</i>	115
<i>Правило 6. Перш ніж критикувати світ, наведіть лад у власному домі</i>	141
<i>Правило 7. Прагніть чогось важливого (а не вигідного)</i>	153
<i>Правило 8. Кажіть правду чи принаймні не брешіть</i>	183
<i>Правило 9. Припустіть, що людина, яку ви слухаєте, може знати щось невідоме вам</i>	207
<i>Правило 10. Нехай ваші слова будуть точними</i>	225
<i>Правило 11. Не заважайте дітям, коли вони катаються на скейті</i>	245
<i>Правило 12. Якщо зустрінете на вулиці кота, погладьте його</i>	281
<i>Епілог</i>	296
<i>Подяки</i>	307
<i>Примітки</i>	309

Передмова

Правила? Знову правила? Серйозно? Хіба життя і так не достатньо складне та обмежувальне, навіть без абстрактних правил, що не враховують наших унікальних індивідуальних особливостей? А оскільки кожен розвивається по-різному, відповідно до свого життєвого досвіду, чи варто й сподіватися, що кілька правил допоможуть нам?

Люди не просять правил, навіть у Біблії... Наприклад, Мойсей після тривалої відсутності спускається з гори з табличками, на яких викарбувано десять заповідей, і бачить, як Діти Ізраїлю гуляють і веселяться. Вони чотириста років були рабами Фараона і корилися його тиранічним законам, а потім ще сорок років блукали пустелею за Мойсеєм. Тепер, нарешті звільнившись, вони втратили контроль над собою і заходилися несамовито танцювати навколо ідола — золотого тільця, що символізує гріховність плоті.

«У мене є хороша новина і погана новина, — кричить їм законотворець. — Із якої почати?».

«Із хорошої!» — відповідають гедоністи.

«Я вмовив його скоротити кількість заповідей із п'ятнадцяти до десяти!»

«Алілуя! — кричить натовп. — А яка погана новина?»

«Перелюб досі заборонений».

Тож нехай правила будуть, але, будь ласка, не надто багато. У нас неоднозначне ставлення до правил, навіть коли ми знаємо, що вони для нас корисні. Якщо у нас є характер, правила здаються нам обмеженнями, зазіханнями на нашу гордість і свободу. Чому нас мають судити за чийсь правилами?

А нас таки судять. Зрештою, Бог не дав Мойсею «Десять Пропозицій». Він дав Заповіді. Але якщо я сам собі господар, моєю першою реакцією

на наказ буде небажання робити те, що мені каже хтось інший, навіть Бог. Та історія про золотого тільця нагадує, що без правил ми швидко стаємо рабами своїх пристрастей, а в цьому теж немає ніякої свободи.

Ця історія свідчить ще про дещо: залишені керуватися власними сумнівними судженнями, ми швидко починаємо прагнути надто мало і цінувати щось нижче за нас. У цьому випадку — штучну тварину, яка вивільняє наші тваринні інстинкти в абсолютно неконтрольований спосіб. Ось так одна стара юдейська історія показує, що предки думали про перспективи нашої цивілізованої поведінки за відсутності правил.

У Біблії добре те, що там не просто перераховані правила, наче в підручнику з правознавства. Вони вплетені в драматичну історію, яка показує, чому ці правила потрібні. Так нам простіше їх зрозуміти. У цій книжці професор Пітерсон теж не просто пропонує свої дванадцять правил. Він розповідає історії, ділиться знаннями в багатьох галузях, пояснює, чому найкращі правила не просто обмежують нас, а сприяють досягненню наших цілей і роблять вільними.

Уперше я зустрів Джордана Пітерсона 12 вересня 2004 року вдома у наших спільних друзів, телепродюсера Водека Семберга і лікарки Естери Бекієрс. Це був день народження Водека. Водек і Естера — польські емігранти, які зростали в радянській імперії, де багато тем було під забороною, а піддавати сумнівам певний соціальний устрій та філософські ідеї було дуже небезпечно.

Але тепер господар і господиня насолоджувалися свободою, говорили відкрито, влаштовували елегантні вечірки, де можна було чесно казати, що вони думають, і послухати інших. Тут діяло правило «кажи, що думаєш». Якщо розмова переходила в політичне русло, люди різних політичних поглядів спілкувались одне з одним у такій манері, яку не часто побачиш. Іноді переконання Водека буквально виривалися з нього, як і сміх. Тоді він обіймав того, хто його розсмішив чи спровокував на відвертість. Це була найкраща частина цих вечірок. Його щирість і теплі обійми були варті того, щоб спровокувати. Тим часом голос Естери теж досягав своїх слухачів. Напади правди не псували атмосфери в компанії. Вони робили її ще приємнішою. Поруч із такими вихідцями зі Східної Європи, як Семберг і Бекієрс, ми завжди знали, чого очікувати, і від цього було якось спокійно. Описуючи бали та вечірки у своїй рідній Франції, Оноре де Бальзак якось сказав: те, що здавалось однією вечіркою, насправді було двома. У перші години там було повно знуджених людей, які кривлялись одне перед одним, і гостей, які прийшли лише заради когось конкретного. Але пізніше, коли більшість гостей розходила-

Вступ

Ця книжка має коротку передісторію і довгу. Почну з короткої. У 2012 році я почав дописувати на вебсайт Quora. Там будь-яка людина могла спитати що завгодно і будь-хто міг відповісти. Публіка плюсувала одні відповіді й мінусувала інші — хороші відповіді піднімалися в рейтингу, а слабенькі йшли в забуття. Мені сподобався відкритий характер Quora — питай, що хочеш. Іноді на сайті спалахували нетривіальні дискусії, було цікаво спостерігати, наскільки різні думки викликає одне й те саме запитання.

Коли виникала перерва в роботі (або просто не хотілося працювати), я заходив на Quora і шукав щось цікавеньке. Деякі запитання змушували й самому задуматися. Врешті-решт я відповідав на запитання типу «У чому різниця між щастям і задоволенням?», «Що з віком людини стає кращим?», «Що робить життя осмисленим?».

Quora показує, скільки людей переглянули твою відповідь і скільки лайків вона отримала. Можна визначити розмір аудиторії і побачити реакцію людей на твої ідеї. Відповідь лайкала кріхитна меншість тих, хто її переглянув. Станом на липень 2017 року, коли я пишу ці рядки (і через п'ять років після того, як я відповів на запитання «Що робить життя осмисленим?»), моя відповідь отримала більш-менш невелику аудиторію (14 000 переглядів і 133 лайки), а відповідь на запитання про старіння переглянули 7200 людей, 36 лайків. Що ж, за системою «гол плюс пас» заробив я небагато. Але це й не дивно: на таких сайтах більшість відповідей не здобуваються на увагу, непропорційно популярними стають небагато дописів.

Невдовзі я відповів на інше запитання: «Що найкориснішого про життя мусить знати кожен?». Виклав список правил, одні іронічні, інші — серйозніше не буває: «Будь вдячним, навіть якщо маєш проблеми», «Не

роби те, чого не любиш», «Не ховай нічого в тумані» і т. ін. Читачам Quora мій список, схоже, сподобався. Його коментували й поширювали. Мені писали: «Дуже дохідливо. Я роздрукую список для пам'яті», «Ви — чемпіон Quora. Сайт можна закрити». Підходили студенти Університету Торонто, де я викладаю, і казали, що поради їм дуже сподобалися. Наразі мою відповідь на запитання «Що найкориснішого про життя мусить знати кожен?» переглянули понад 120 000 осіб, вона збрала 23 000 лайків. Із шестисот тисяч запитань на Quora планку у дві тисячі лайків вдалося взяти лише кільком сотням відповідей. Мій продиктований прокрастинацією допис влучив у ціль і обійшов за популярністю 99,9 % усіх інших відповідей.

Я й припустити не міг, що мої «правила життя» здобудуть таку популярність. За кілька місяців і до, і після цього посту я написав шість десятків відповідей — і всі було сформульовано однаково ретельно. Однак Quora не обманює: респонденти — анонімні й абсолютно безсторонні, їхні реакції спонтанні й неупереджені. Я подивився на результати й замислився, у чому ж причина: чому ця відповідь мала такий непропорційно великий успіх? Може, формулюючи свої «заповіді», я вгадав правильну пропорцію відомого й нового. Може, люди побачили їхній корисний ефект. А може, просто люблять списки.

Через кілька місяців, у березні 2012-го, я отримав імейл від літературної агентки. Вона почула мій виступ у передачі «Просто скажи щастю "ні"» по радіо CBS — я критикував ідею, що метою життя має бути щастя. За попередні роки я прочитав більше, ніж треба, похмурих книжок про ХХ століття, зокрема про нацистську Німеччину й Радянський Союз. Олександр Солженіцин, великий літописець жахів ГУЛАГу, якось написав, що «убога ідеологія "людина створена для щастя"» вибивається «першим ударом нарядчикового дрину»¹. Страждання, що їх підкидає життя в умовах кризи, швидко зводять нанівець ідею, ніби мета індивіда — досягнення щастя. У радіопередачі я сказав, що не завадило б глибше розуміння предмета, і зауважив, що воно постійно проблискує у великих історіях минулого, — там ідеться не так про щастя, як про вміння тримати удар долі. Це частина довгої історії цієї книжки.

Тринадцять років з 1985-го по 1999-й я по три з половиною години на день працював над книжкою «Карти значень: архітектура віри»^{*}. Це був мій авторський дебют, доти я не публікувався. У процесі роботи над книжкою я викладав навчальний курс за її мотивами, спершу в Гарварді, а потім — в Університеті Торонто. У 2013 році, натхненний злетом

* Jordan Peterson. *Maps of Meaning: The Architecture of Belief*. New York: Routledge, 1999.

Спину — прямо, плечі — назад

ЛОБСТЕРИ І ТЕРИТОРІЯ

Якщо ви схожі на більшість людей, навряд чи ви часто думаєте про лобстерів². Хіба коли їсте одного з них. Однак ці цікаві та смачні ракоподібні варті уваги. Їхня нервова система порівняно проста. Вони мають доволі великі нейрони — магічні мозкові клітини. Завдяки цьому вчені змогли надзвичайно точно змалювати їхню біологічну нейронну мережу. Це допомогло нам зрозуміти структуру та функції мозку й поведінки більш складних істот, як-от людина. Виявилось, ви маєте більше спільного з лобстерами, ніж уявляєте.

Лобстери живуть на дні океану. Там їм потрібне місце постійної дислокації, де вони можуть полювати й тинятися туди-сюди в пошуках чогось їстівного, що постійно опускається на дно в результаті безперервного хаосу та бійні, яка точиться вище. Їм потрібне безпечне місце, де можна спокійно полювати й збирати харчі. Їм потрібен дім.

Це може спричиняти певні проблеми, адже лобстерів багато. Що, як двоє з них займуть одну ділянку океанічного дна в один і той самий час і не захочуть звідти йти? А що, як лобстерів сотні — і всі намагаються прогородувати свої родини на перенаселеному клаптику піску та відмовляються йти геть?

Інші істоти теж стикаються з такою проблемою. Наприклад, коли навесні птахи повертаються на північ, у них починаються неабиякі війни за територію. Їхні пісні, такі приємні людському вуху — це не що інше, як бойовий клич. Кожна співоча пташка — це воїн, який заявляє про свої права. Візьмімо, наприклад, в'юрка, невеличку нахабну комахоїдну пташку, поширену в Північній Америці. Коли в'юрок повертається додому, він шукає затишне місце для гнізда, захищене від дощу та вітру. Воно має бути недалеко від джерел харчування та приваблювати потенційних партнерок. Також він хоче віднайти від цього місця суперників.

Птахи і територія

Ми з татом зробили будиночок для сімейства в'юроків, коли мені було десять. Він нагадував індіанський кінний фургон. Його передній вхід був не більший за невеличку монету. Таким чином, будиночок чудово підходив маленьким в'юркам, а от великі птахи туди не залізли б. У моєї літньої сусідки теж був пташник. Ми зробили його їй зі старого гумового чобота. У нього міг залісти навіть дрізд. Вона все чекала, коли в ньому хтось оселиться.

Невдовзі наш будиночок уподобав в'юрок. На початку весни ми постійно чули його трелі. Звивши собі гніздо, наш пернатий мешканець почав тягати маленькі гілочки в сусідчин чобіт. Він захвав їх туди стільки, що вже жодна пташка не змогла б туди залетіти. Сусідці не подобався цей фокус, але вона не могла нічого вдіяти. «Якщо ми зніmemo чобіт, — сказав мій тато, — спорожнимо його і повісимо назад, в'юрок знову напхає в нього гілочок». В'юрки маленькі й зворушливі, але безжалісні.

Перед тим я зламав ногу, катаючись узимку на лижах, і отримав невелику виплату за умовами шкільного страхового договору. На ці гроші я купив касетний магнітофон (диво техніки на той час). Тато запропонував мені записати, як співає в'юрок, а потім увімкнути й подивитися, що станеться. Тож я вийшов на залите весняним сонцем подвір'я й записав, як в'юрок кілька хвилин торочить про своє право на власність. Потім дав йому послухати його голос. Ця маленька пташка, утричі менша за горобця, почала кидатись на мене й мій магнітофон, пролітаючи в сантиметрах від колонки. Таку поведінку ми спостерігали не раз, навіть без магнітофона. Коли якась більша пташка сідала перепочити на дереві неподалік, вона дуже ризикувала зазнати на собі гніву нашого камікадзе.

В'юрки та лобстери дуже різні. Лобстери не літають, не співають і не гніздяться на деревах. В'юрки мають пір'я, а не тверді панцирі. В'юрки не можуть дихати під водою, та й з маслом їх рідко їдять. Проте багато в чому вони схожі. Наприклад, їх дуже хвилює статус. Як і багатьох інших істот. Норвезький зоолог і фахівець із порівняльної психології Торлейф Шельдеруп-Еббе відзначив (у 1921 році), що навіть у звичайних сільських курей є «вертикаль влади»³.

Установлення чіткої ієрархії має неабияке значення для виживання кожної окремої курки, особливо в скрутні часи. Птахи, які першими куштують усе, що зранку розсипають у дворі, — це головні зірки. За ними йдуть гравці дублюючого складу, прихвосні та честолобці. Потім ідуть кури третьої ланки і так далі, аж до найбрудніших поскубаних птахів, які мають найнижчий статус.

Ставтеся до себе так, як до людини, якій маєте допомагати

Чому просто не прийняти клятві пігулки?

Уявіть, що сотні людей прописали певні ліки. Що відбувається далі? Третина з них навіть не пішла з рецептом до аптеки³⁰. Лишається шістдесят сім. Половина із цих отримає ліки в аптеці, але не прийматиме їх правильно. Ці люди кинуть пити ліки раніше, ніж потрібно. Можливо, навіть не вип'ють усе.

Лікарі та фармацевти звинувачують таких пацієнтів у порушенні режиму терапії та бездіяльності. Мовляв, можна привести коня до річки, але не можна змусити його пити. Психологи, у свою чергу, прохолодно ставляться до такої позиції. Люди звикли вважати, що нездатність пацієнта виконувати вказівки фахівця — це провина лікаря, а не хворого. Ми вважаємо, що медики повинні давати поради, які ми зможемо виконувати, пропонувати зрозумілі нам процедури, триматися на відстані витягнутої руки, доки не буде досягнуто необхідного результату, і стежити, чи все з нами гаразд після завершення курсу лікування. Це одна з багатьох речей, які роблять психологів такими чудовими :) Звісно, ми маємо змогу більше часу проводити з пацієнтами, ніж інші фахівці, які не можуть зрозуміти, чому хворі люди не приймають ліків. Що з ними не так? Невже вони не хочуть одужати?

Ось вам ще гірший сценарій. Уявіть, що людина отримує необхідний їй для трансплантації орган. Скажімо, нирку. Як правило, на донорський орган доводиться довго чекати. Небагато людей заповідає віддати свої органи на трансплантацію після смерті (ще менше йде на це за життя). Лише невеличка кількість цих органів підходить тому чи іншому пацієнту. Це означає, що більшості хворих доводиться роками ходити на нирковий діаліз. Це єдина альтернатива трансплантації. Під час діалізу всю кров з організму пацієнта проганяють через машину і повертають назад. Це чудовий метод, але не надто прийнятний. Його проводять по п'ять-

сім разів на тиждень. Кожен сеанс триває вісім годин. Це треба робити щоразу, коли пацієнт засинає. Це занадто. Ніхто не хоче довго залежати від діалізу.

Один з найгірших можливих нюансів трансплантації — це відторгнення органа. Тілу не подобається, коли в нього зашивають частини іншого тіла. Імунна система атакує і знищує ці чужорідні елементи, навіть якщо вони необхідні для виживання. Щоб цього не сталося, треба приймати ліки проти відторгнення, які послаблюють імунітет і захист організму від інфекційних захворювань. Більшість людей радо погоджується на це. Проте реципієнти все одно часто страждають на симптоми відторгнення. І не через те, що ліки не діють (хоч іноді так і буває). Як правило, це тому, що пацієнти цих ліків не приймають. Це не вкладається в голову. Адже не надто приємно, коли відмовляють нирки. Діаліз — це вам не пікнік. Трансплантація — дуже ризикований і дорогий процес. До того ж на донорський орган доводиться дуже довго чекати. То як можна все це зіпсувати лише через те, що ви не приймаєте прописані вам ліки? Як може людина так собі шкодити?

Якщо чесно, це складно пояснити. Часто люди, яким здійснюють трансплантацію, ведуть ізольований спосіб життя. Вони дуже пригнічені через численні проблеми зі здоров'ям (уже не кажучи про безробіття та сімейні кризи).

Вони можуть бути в депресії чи страждати на когнітивні розлади. Вони можуть не цілком довіряти своєму лікарю чи не зовсім розуміти, навіщо треба приймати ліки. Може, вони ледь-ледь можуть собі дозволити ці ліки, тож відчайдушно економлять на них.

А уявіть, що захворіли не ви. Захворів ваш собака. Ви ведете його до ветеринара. Ветеринар виписує рецепт. Що ви робите далі? Ви маєте не менше причин не довіряти ветеринару, ніж звичайному лікарю. Ба більше, якби тварина була вам байдужою, ви взагалі не повели б її до ветеринара. Але вона вам небайдужа. Це доводять ваші дії. Власне, вона вам менш байдужа, ніж *ви самі*. Люди відповідальніше ставляться до рецептів, виписаних їхнім домашнім улюбленцям, ніж до власних. Це неправильно. Навіть з погляду вашої тварини. Тварина любить вас (мабуть), тож вона була б рада, якби ви приймали свої ліки.

З усього цього складно зробити якийсь висновок, крім того, що люди, здається, люблять своїх собак, котів, тхорів і пташок (може, навіть ящірок) більше, ніж себе. Хіба це не жахливо? Що змушує людей цінувати своїх тварин більше за себе?

Відповідь на це питання мені допомогла знайти давня історія з Книги Буття.

Товаришуйте з людьми, які бажають вам добра

РІДНЕ МІСТО

Місто, у якому я виріс, виникло лише за п'ятдесят років до мого народження посеред північних степів. У Феїрв'ю, провінція Альберта, не бракувало ковбойських барів. Універмаг компанії Hudson's Bay, розташований на Мейн-стрит, скуповував хутро бобрів, вовків і койотів просто в місцевих мисливців. Там, за шістьсот п'ятдесят кілометрів від найближчого великого міста, мешкало три тисячі людей. Кабельного телебачення, відеоігор та інтернету ще не було. Було непросто знайти розваги у Феїрв'ю, особливо протягом п'яти місяців зими, коли навіть удень температура повітря була більше сорока градусів морозу.

Коли навколо так холодно, світ стає іншим. П'яниці в нашому місті помирали рано. Вони відключались у заметах о третій ранку і замерзали насмерть. Коли надворі мінус сорок, туди так просто не вийдеш. Перший подих сухого крижаного повітря стискає легені. На віях з'являється крига, і вони злипаються. Довге волосся, мокре після душу, міцно замерзає, а потім, коли повертаєшся в теплий будинок і висушуєш його, воно електризується і стає дибки. Діти часто примерзають язиками до гойдалок, намагаючись їх лизнути. Дим з димарів не підіймається вгору. Не витримуючи холоду, він спускається вниз і, наче туман, збирається на дахах і підвір'ях. Машину треба заводити ще вночі, щоб прогріти, інакше масло не потече у двигун вранці і ви нікуди не поїдете. Та іноді навіть це не допомагає. Ви безпорадно повертаєте ключ запалення, доки стартер зовсім не замовкає. Ви виймаєте акумулятор, знімаючи клему задубілими пальцями, і несете його в дім. Там він годинами відігрівається, доки знову не зможе як слід зарядитися. Крізь заднє вікно авто нічого не видно. Воно замерзає в листопаді і відтає у травні. Намагаючись відшкребти кригу, ви лише псуєте його поверхню. Якось уно-

чі ми їхали в гості до друга. Мені довелося дві години сидіти на краечку пасажирського крісла доджа «Челленджер» 1970 року і протирати просякнутою горілкою ганчіркою лобове скло перед очима водія, бо обігрівач зламався. Зупинитися ми не могли, бо не було де.

А ще це було пекло для домашніх котів. У Феїрв'ю вони всі мали короткі вуха та хвости, бо їхні кінчики відмерзли. Вони почали нагадувати песців, яким схожих рис надала еволюція, щоб вони могли пережити лютий холод. Якось ми не помітили, як наш кіт вибіг надвір. Потім ми знайшли його примерзлим до цементних сходів біля чорного входу. Ми обережно відділили його від цементу і єдиним, що постраждало, виявилася його гордість. Також котам Феїрв'ю взимку загрожували автомобілі, але не так, як ви думаєте. Вони не переїжджали їх на дорогах. Так гинуло зовсім небагато котів. Небезпечними були щойно припарковані після поїздки машини. Замерзлі коти полюбили залазити під них і сидіти на теплому блоці циліндрів. Але що було, коли власник заводив машину знову, до того як двигун охолов і кіт утік? Скажімо просто: домашні тварини й вентилятори системи охолодження — не найкраще поєднання.

Оскільки ми жили далеко на півночі, крижані зими були ще й дуже темними. У грудні сонце сходило не раніше за 9:30. Ми добиралися до школи в суцільній темряві. А коли йшли додому, уже було не набагато світліше. Молоді фактично не було чого робити у Феїрв'ю, навіть улітку. Та зима була найгіршим періодом. Тоді найважливішим у житті ставали друзі.

Мій друг Кріс і його кузен

Тоді в мене був друг. Назвімо його Кріс. Він був розумним хлопцем. Багато читав. Любив таку саму наукову фантастику, що і я (Бредбері, Гайнлайн, Кларк). А ще він був дуже винахідливим. Його цікавили електроніка й мотори. Він був природженим інженером. Та все це затуманювало дещо, що сталося в його родині. Не знаю що. Його сестри теж були кмітливі, батько дуже тихий, а мати добра. Та з Крісом усе одно було щось не так. Попри свій розум і кмітливість, він був злим, ображеним і позбавленим надії.

Усе це набуло матеріальної форми у його синьому пікапі форд 1972 року. Ця сумнозвісна машина мала щонайменше одну вм'ятину на кожній частині свого понівеченого кузова. Не менше пошкоджень було і всередині. З'являлися вони, коли під час регулярних дорожніх пригод частини тіл друзів Кріса стикалися з різними поверхнями. Ця машина була залізним утлінням нігіліста. І це було не випадково.

Порівнюйте себе з тим, ким ви були вчора, а не з тим, ким хтось інший є сьогодні

ВНУТРІШНІЙ КРИТИК

Людям було простіше бути в чомусь успішними, коли більшість із нас жила в маленьких поселеннях. Хтось був місцевою красунею. Хтось був чемпіоном з орфографії, математичним генієм чи зіркою баскетболу. Була лише пара механіків і вчителів. Кожен із цих героїв мав змогу насолоджуватися сповненим серотоніну життям у своїй царині, яке гарантувала впевненість переможця. Можливо, саме через це серед відомих особистостей більшість — це люди, які народились у маленьких містечках⁶⁸. Якщо ви навіть один на мільйон, але вирости в сучасному Нью-Йорку, тоді вас там таких двадцять. А зараз більшість із нас мешкає в містах. Ба більше, ми пов'язані із сімома мільярдами людей через цифрову павутину. Ієрархічна система наших досягнень стала неймовірно заплутаною.

Байдуже, наскільки ви в чомусь майстер і як оцінюєте власні здобутки, — завжди знайдеться хтось, хто виставить вас дилетантом. Можливо, ви пристойно граєте на гітарі, але ви не Джиммі Пейдж чи Джек Вайт. Навряд чи ви навіть станете зіркою місцевого пабу. Може, ви добре готуєте, але видатних кухарів безліч. Може, рецепт риби з рисом від вашої мами і ставив на вуха її рідне село, але він не зрівняється з яким-небудь морозивом на грейпфрутовій піні з додаванням віскі. У якогось гендиректора великої фірми кращий годинник, який він зберігає в дороговому футлярі із червоного дерева. Навіть шикарна голлівудська актриса приречена зрештою перетворитися на Лиху Королеву, яка виглядає нову Білосніжку. А ви?

Ваша робота нудна й безглузда, ваші господарські навички посередні, у вас жахливий смак, ви гладкіші за ваших друзів, і всі уникають ваших вечірок. Кому цікаво, що ви прем'єр-міністр Канади, якщо хтось інший — президент Сполучених Штатів?

У нас усередині живе критичний голосок, який усе це знає. І він любить про це нагадувати. Він засуджує всі наші посередні потуги. Його буває дуже складно заспокоїти. Та подібна критика необхідна. У світі не бракує бездарних художників і музикантів, невмілих кухарів, схиблених на бюрократії менеджерів середньої ланки, одноманітних письменників і нудних професорів. Люди, як і речі, відрізняються за своїми властивостями. Жахлива музика мучить слухачів. Погано спроектовані будинки руйнуються під час землетрусів. Другосортні автомобілі вбивають водіїв. Невдача — це ціна, яку ми платимо за існування стандартів. Але, оскільки посередність може мати цілком реальні страшні наслідки, ці стандарти справді потрібні.

Ми неоднакові за нашими можливостями і ніколи такими не будемо. Більшу частину всього вартого уваги створює невелика купка людей. Переможці отримують не все, але більшу частину. На дні ж залишаються нещасні люди. Там вони застрягають і назавжди лишаються невідомими. Там вони марнують своє життя. Там вони і помирають. Самокритичний голосок у нашій голові може мати нищівний ефект. Життя — це боротьба, у якій є переможці та переможені. Нікчемність — це характеристика, що дається за замовчуванням. Що ж може захистити людей від цієї руйнівної критики, крім добровільної сліпоти? Саме через це ціле покоління соціальних психологів радило «позитивні ілюзії» як єдине джерело психічного здоров'я⁶⁹. Мовляв, нехай брехня стане вашою парасолькою. Більш песимістичну філософію складно навіть уявити: усе так погано, що врятувати вас може лише самообман.

Ось вам альтернативний підхід (який не передбачає жодних ілюзій). Якщо вам постійно випадають погані карти, можливо, щось не так із грою, у яку ви граєте. Якщо внутрішній голос змушує вас сумніватись у доцільності ваших потуг (і вашого життя чи життя взагалі), імовірно, треба перестати його слухати. Якщо цей голос намагається принизити всіх навколо, хай якими успішними вони є, чи можна йому вірити? Може, це пуста балаканина, а не мудрість. *Завжди існуватимуть люди, кращі за вас.* Це основний постулат нігілізму, як і фраза *«Кому яке буде до цього діло через мільйон років?»*. Правильна відповідь на це питання не звучить як *«Ну, тоді ніщо не має значення»*. Ось правильна відповідь: *«Будь-який ідіот може назвати часовий проміжок, після якого ніщо не матиме значення»*. Не треба піддаватися на дешеві трюки нашої свідомості.

Багато хороших ігор

Стандарти кращого й гіршого зовсім не ілюзорні чи непотрібні. Якби ви не вирішили, що те, що зараз робите, краще за альтернативні варі-

анти, ви цього не робили би. Суб'єктивна оцінка необхідна для початку дії. Будь-яка діяльність має свої стандарти. Якщо щось узагалі можна виконати, тоді це можна виконати краще чи гірше. Отже, щоб щось зробити, треба зіграти в таку собі гру із чітко визначеним кінцем, який може бути більш чи менш успішним. У кожній грі є шанс на успіх і провал. Оцінка якості присутня скрізь. Ба більше, якби не було категорій кращого і гіршого, узагалі не було б сенсу щось робити. Навіщо докладати зусиль, якщо не можна змінити ситуацію на краще? То як тоді заспокоїти критичний внутрішній голос? Чи є в його логіці якісь шпарини?

Для початку можемо розглянути самі поняття «успіх» і «провал». Ви або досягаєте абсолютно безсумнівного успіху, що добре, або, навпаки, зазнаєте тотального провалу, що погано. Ці слова не лишають місця для альтернативи чи золоті середини. Однак у такому складному світі, як наш, подібні узагальнення — це ознака наївного, поверхового чи навіть недоброзичливого аналізу. Насправді існують життєво необхідні ступені та градації якості, про які чомусь забувають.

Для початку, існує не одна гра, у якій можна виграти чи програти. Ігор багато, причому хороших. Ігор, які відповідають вашим здібностям, дають вам змогу ефективно співіснувати з іншими людьми і навіть із часом стають ще кращими. Юрист — хороша гра. Як і слюсар, лікар, тесля чи вчитель. Світ дає на вибір багато варіантів Буття. Якщо не виходить з одним, спробуйте інший. Ви можете обрати те, що найкраще підходить вашій суміші сильних і слабких сторін. Ба більше, якщо зміна ігор не допомагає, ви можете вигадати власну. Нещодавно я дивився шоу талантів, де один мім заклеїв собі рота скотчем і витворяв щось кумедне з кухонними прихватками. Це було несподівано. Це було оригінально. Йому це підходило.

До того ж навряд чи ви граєте лише в одну гру. У вас є кар'єра, друзі, рідні, особисті цілі, творчі й спортивні прагнення. Можливо, варто оцінювати свій успіх за показниками в усіх цих іграх. Уявіть, що в деяких ви майстер, в інших виступаєте посередньо, а в решту граєте жахливо. Може, так і має бути. Ви можете не погодитися: «Я мушу перемагати скрізь!». Та постійні перемоги означають, що ви не робите нічого нового чи складного. Можливо, ви й перемагаєте, але не ростете, а ріст — це, імовірно, найважливіша форма перемоги. Чи матимуть теперішні перемоги значення, коли мине якийсь час?

Зрештою, можливо, ви зрозумієте, що специфіка деяких ігор така унікальна, що порівнювати себе з іншими просто безглуздо. Може, ви переоцінюєте те, чого не маєте, і недооцінюєте те, що маєте. Потрібно вміти бути вдячними. Ваш колега працює краще за вас. Однак його дру-