

ВОСПИТАТЬ ОПТИМИСТА. КАК?



Евгений Пятаков,
школьный психолог

Известно, что депрессия — «модная» болезнь современности, признанная сегодня одной из мировых проблем. Это тяжёлое психосоматическое состояние имеет вполне конкретные симптомы: упадок физических и моральных сил (чувство опустошённости), навязчиво-мрачный эмоциональный фон, а главное — нарушение работы адаптивных механизмов человека. Что же касается повседневно-бытового понимания депрессии, то ею принято называть любое мало-мальски затянувшееся состояние усталости или плохого настроения, от которого можно избавиться своими силами или с помощью близких. Статья, которую мы предлагаем, посвящена пессимизму, имеющему к депрессии самое прямое отношение. Мы уже знакомили читателей с базовыми основами пессимистического и оптимистического мировоззрения (НО. 2009. № 7). Но что же делать с полученными знаниями? Отвечая на этот вопрос, автор обращается, главным образом, к подросткам. Однако эти советы, при их кажущейся банальности, могут быть полезны и взрослым.

- самоконтроль ● навыки рефлексии ● познавательная и творческая активность ● источники пессимистического мировоззрения
- техника психологической безопасности

Знание основ пессимистического и оптимистического мировоззрения прежде всего необходимо использовать для того, чтобы сознательно анализировать свои собственные глубинные мировоззренческие убеждения. Находить среди них те, которые могут привести к негативному результату, и начинать, соответственно, менять их на более позитивные. Мне могут возразить — и не обосновательно, — что многие мировоззренческие установки закладываются

в раннем детстве. Это действительно так, но некоторые из них формируются в более позднее время, например когда подросток пересматривает основы своей личности и своё место в мире. Поэтому не стоит медлить. Что же можно посоветовать конкретно?

- Самое главное: учиться смотреть со стороны на ситуации, в которых участвуете, на себя, на собственные стихийные мысли, а также на всё вышеназванное, но глазами других людей. Это первый шаг. Вторым шагом станет умение

в нужный момент подключать волю и брать под контроль стихийную ситуацию. Например, вовремя останавливать друзей, «слово-за-слово» начавших перебранку и готовых броситься в драку; себя, готового поддаться на «слабó» и сделать какую-нибудь глупость; свои мысли, вышедшие из под контроля, готовые увести в «дебри» и, опять же, спровоцировать на какую-нибудь опасную авантюру. «Высшим пилотажем» станет умение повлиять на друга, мысли которого тоже «понеслись», из-за чего он оказался на грани совершения неправильного поступка. Как? Очень просто — угадав его мысли, озвучив их вслух и доказав, что они неверные.

Пример. Ну, чего ты ждёшь? Почему не звонишь, не говоришь о своём согласии? Думаешь, что ты для них такой незаменимый? Что других достойных не найдётся? Ничего подобного. Им нужен помощник, а не ты конкретно. Может, они уже друго-го ищут...

Не стоит, правда, увлекаться самоконтролем постоянно. Это может быть чревато отчуждением от мира. Человек просто перестанет его чувствовать на тонком эмоциональном уровне. Впрочем, навык приходит с практикой.

- Если у вас есть уверенность, что об этом мире вы уже все, в принципе, знаете — отбросьте её, ибо она — один из самых страшных ваших врагов. Если вы этого не сделаете, очень многое в жизни пройдёт мимо вас: интересные люди (кому нужны самоуверенные дети-переростки, думающие, что они всё знают лучше всех), интересные познавательные события (вас никто не пригласит в них участвовать), интересные впечатления (вы просто не поймёте, а что тут интересного, ваш мозг будет к этому не готов. Образно говоря, вы будете подобны двухлетнему ребёнку, который, стоя перед картиной, воспринимает её как испачканный красками холст — возрастная особенность зрительного восприятия).

- Изучайте окружающий мир. Сами, а не потому, что этого требуют в школе. Это интересно, нужно только начать. Тем более, что для подобных занятий сегодня есть все

условия. Не обязательно сразу начинать читать большие заумные книги для взрослых. Там много громоздких неизвестных понятий, часто — «тяжёлый» язык. Начинать можно с тех же «популярных детских энциклопедий», популярных научных журналов, сайтов в Интернете. Их интересно и легко читать — как приключенческие романы. Они просто и доступно раскрывают основные понятия и помогают найти ту тему, которая вам особенно интересна и которую вы захотите изучать всерьёз. И не стесняйтесь, если, к примеру, на книжке написано: «для детей от 6 до 10 лет» а вам от 13 до 18. Знания — сила в любом случае. Если же вас смущает, что этим знаниям пока нет применения, успокойтесь. Общая компетенция и эрудиция ещё никому не мешали. Особенно, когда друзья смотрят на тебя раскрыв рты и спрашивают: «Откуда ты столько знаешь?» По тем же причинам стоит читать художественную литературу. Разную. Из неё можно многое узнать об отношениях людей, а также о плохой и хорошей литературе. Зачем это всё нужно в глобальном смысле? Затем, чтобы не просто знать, но чувствовать, что ты не один, что ты член общества, народа, человечества, часть истории, часть огромного мира. Тому, кому знакомо это чувство, не надо рассказывать, насколько оно обогащает, окрыляет, придаёт жизни смысл. Тому же, кому не знакомо, едва ли возможно что-то доказать.

Примечание. Единственное, чего не стоит делать, это зазнаваться из-за своей «учёности», использовать её в корыстных целях, а также пренебрегать собственно жизнью (той же игрой в футбол с друзьями, свиданиями с любимой девушкой) ради чтения умных книг. В конце концов, книги могут подождать, а друзья — уйти. Находить же новых с возрастом становится всё труднее. Да и сама жизнь может научить

таким вещам, которым не научит ни одна книга (к сожалению, иногда и плохим тоже, но тут уж нужно включать голову и советоваться со взрослыми).

● Не стойте на месте. Будьте активными — хотя бы минимально — на физическом, интеллектуальном, творческом уровне. Не позволяйте повседневной рутине поглощать вас полностью. Сознательно ищите и находите силы и время для творческих хобби, спорта, познавательных увлечений: катайтесь на роликах и велосипедах, играйте в бадминтон, посещайте фитнес-клубы, читайте интересные книги. Для тех, кому этого мало, можно посоветовать и более сложные дела с элементами риска: экстремальные походы, общественные дела, бизнес-проекты, выход с результатами своих творческих трудов «в люди». Спрашивается, зачем всё это нужно? Не лучше ли просто валяться на диване перед телевизором? Нет, не лучше. Без регулярных нагрузок, без минимального риска организм начинает быстро слабеть и деградировать — на всех уровнях. В молодости в это трудно поверить — время «гормональных бурь». Но уже после 30 лет факт становится очевидным (а исправить его бывает трудно — слишком укоренилась привычка жить одними повседневными заботами и отдыхать лёжа на диване). Если же посмотреть на людей лет в 50, то можно поразиться, насколько они становятся разными. Одни — старики: слабые, больные, вялые, с первыми признаками начинающегося маразма (пессимисты отпетые). Другие — «живчики»: бодрые, здоровые, активные, с кучей творческих идей и проектов, с отличной памятью и высоким интеллектом. А начинается подобное «расслоение» на «живчиков» и «доходят» чаще всего уже в юности. Так что стоит сделать вывод.

● Откройте шире глаза. Смотрите и находите вокруг те шансы, которые даёт вам жизнь для дальнейшего развития, для творчества, для общения, просто для сиюминут-

ной радости. Это новые встречи, новые знакомства, внезапно возникший (или долго вызревавший, но только теперь осознанный) интерес к новому делу, новые идеи, новые дела, которыми предлагают заняться. Ни в коем случае не ошарашивайте себя и других вопросом: а зачем? Ответ придёт позже. И даже если попытка заняться новым делом не принесёт «великих» результатов, небольшой опыт плюс интересные воспоминания — достойная награда за неё. В то же время дело, начатое как пустячная забава, может изменить весь ход жизни.

Пример. Первый этап: поход в горы со смешанной группой (несколько старых друзей плюс множество незнакомых ранее людей); второй этап: случайное знакомство с людьми, имеющими аналогичные специфические интересы и уже строящими на их основе карьеру; третий этап: приглашение на работу, причём сразу на такую должность и в такой коллектив, попасть в который иным путём было бы просто невозможно. (Спрашивается, почему здесь упоминается именно поход, а не вечеринка или дискотека? Ответ прост. Именно в походе с его повышенной нагрузкой люди быстро «снимают маски» и предстают друг перед другом в истинном свете, который скрыт от посторонних глаз в повседневной жизни.)

Молодость, и это подтвердит большинство взрослых людей (кто с блеском в глазах, а кто — с горьким разочарованием), — это время, когда сама природа даёт человеку право на пробы и ошибки (огромный заряд энергии, общительность, природное стремление к новому). И пускай сегодня вам кажется, что вас «завалили» предложениями, не вздумайте начинать грубое и огульное «отшивание» всех тех, кто вас «достал» (пойдём туда, а давай сделаем это, а давай познакомимся с теми-то). Придёт время, и таких «доставаний» будет всё меньше и меньше даже при самом лучшем раскладе (на всех навалятся заботы о семье, работа,

хозяйственные дела — не до «чудачеств»). Если же начнёте «отшивать», процесс ускорится многократно. Очень скоро все старые друзья и приятели детства исчезнут с вашего горизонта, попытки вернуть их будут, скорее всего, безуспешными (да и позволит ли ваша «гордость» их предпринимать). А найти новых друзей — таких же близких — станет очень трудно.

Что же делать, если действительно «достали»? Вежливо и «на время» отклонять неудобные предложения, благодарить за них, идеально — назначать примерное время для повторных разговоров и не забывать про них, возвращаться к ним самостоятельно.

В результате, даже если ничего из задуманного не получится, даже если вы расстанетесь с этим человеком, расставание будет спокойным и мирным, а новая встреча — пускай через много лет — приятной и радостной, не отягощённой старыми обидами и недомолвками.

Пример. *Неправильный вариант отказа: нет, сегодня встретиться не получится, давай в другой раз. Пока-пока... (какой другой? Кто должен решать, когда именно? Кто предлагать? Кто за кем бежать?). Правильный вариант отказа: извини, сегодня не получится. Контрольную на завтра назначили. Послезавтра тоже не выйдет. Вот что, давай послезавтра вечером я сам позвоню, у меня, скорее всего, суббота свободна.*

Теперь об исключениях. Молодость — время поиска, время неопытности, а значит — и опасностей. Поэтому бездумно соглашаться на каждое предложение не стоит. Особенно, если оно исходит от малознакомых, а тем более подозрительных людей. Прежде чем принимать его, стоит хорошенько подумать, посоветоваться со старшими друзьями и со взрослыми, которым доверяете (то что для вас экзотичная новость, для них может оказаться знакомой банальностью, с которой они сталкивались неоднократно).

Основные источники опасности:

- «Прожигатели жизни», призывающие «забить на всё», а вместо этого — посидеть

с ними, выпить, покурить, поболтать «за жизнь».

- Уличные наркоторговцы, предлагающие «попробовать разок курнуть или нюхнуть».
- «Дворовые авторитеты», уговаривающие поучаствовать в сомнительной авантюре, «за которую ничего не будет».
- Сектанты, предлагающие «поговорить о Боге или смысле жизни».
- Представители агрессивных экстремистских субкультур, призывающих, например, в ряды «истинных русских» против «инородцев».

Основные признаки опасности:

- Повышенный интерес к вашей персоне, чрезмерная доброжелательность, подробные расспросы о личных делах и интересах.
- Навязчивое заманивание в своё сообщество.
- Упорная агитация и втягивание в дискуссию.
- Настойчивое «выманивание» личных контактов.

Наиболее лёгкий и эффективный способ уклонения от такой опасности: утрюмая замкнутость и жёсткое уклонение от контакта (некогда, не интересуетесь, как-нибудь потом). Можно на грани грубости. Главное — уход от разговора. Заметим — это не трусость, а разумное поведение. Дело в том, что часто подобных агитаторов специально учат работать с «лохами», находить их слабые места, «зацепки». Вы же, замкнувшись и упрямо уклоняясь от контакта, становитесь подобны животному-броненосцу, которого не за что уцепить из-за гладкой твёрдой чешуи и сложно остановить из-за большой массы тела. Если же они перейдут к откровенной агрессии (что вряд ли), вам тем более не придётся мучиться сомнениями, как быть. Есть, конечно, много других способов более «изящного» поведения в отношении навязчивых собеседников, но они слишком разнообразны и сложны для описания в рамках этой статьи.

● Как это ни банально звучит, но нужно учиться не только брать и требовать от других — материальные блага, положительные эмоции, добрые дела, интересные предложения, любовь, но и давать, так как жизнь построена по принципу круговорота и взаимного обмена. Там, где прекращается обмен, прекращается жизнь и начинается её загнивание. Примеры в природе можно видеть повсюду, достаточно сравнить озеро, в которое впадают и из которого вытекают ручьи и реки, и изолированное болото. В первом вода — чистая и наполненная жизнью. Во втором — стоячая, затхлая и чаще всего безжизненная.

В жизни людей происходит примерно также. Сначала человеку что-то даётся (родителями, людьми, желающими познакомиться и завести отношения). Но если он не начинает давать в ответ, люди от него отворачиваются. Можно, конечно, начать искать других людей, которые сперва тоже что-то дадут, но и с ними повторится та же история. В конце концов эта «игра» зайдёт в тупик по двум причинам. Во-первых: тех, кто когда-то что-то дал человеку, станет слишком много. Соответственно, информация о нём начнёт распространяться повсеместно и «бежать впереди него», предупреждая новых возможных благодетелей. Во-вторых, устоявшаяся привычка брать не давая быстро станет чертой характера. Характер — «отпечатывается» на лице, в поведении и т.д. «Печать» же (о чём сам человек не будет знать) будут замечать окружающие на интуитивном уровне и начнут его избегать. (Симпатичный, вроде, человек, но что-то мне в нём не нравится. Жуликоватый какой-то. Нет, лучше я пока подумаю, стоит ли иметь с ним дело.)

Пример. *Девушка, стремящаяся найти себе богатенького мужа, который всё ей обеспечит и будет «вечно носить на руках» (но не желающая ничего делать для развития себя как личности, специалиста, матери и т.д.). Она просто обречена на то, что её будут «покупать», как*

красивую куклу, пользоваться и выбрасывать, либо возьмут замуж, но «посадят в золотую клетку» и будут относиться как к зверюшке или мебели. (А что такого? С неё ж кроме красивой фигурки и мордашки и взять нечего. Да и те надоедают. Зато хапать и требовать — горазда.) В любом случае, её жизнь придёт не к тому, о чём она мечтала изначально. Чего-то будет хватать — уважения, чувства собственного достоинства, уверенности в завтрашнем дне, смысла жизни. И не хватать очень остро.

К сожалению, многим людям с детства в семье внушается мысль, что им все должны, что они имеют право на... Жизнь же ставит таких людей на место, задавая простой вопрос: а с какой стати? А что ты сделал, чтобы что-то требовать? (Не многие, к сожалению, его слышат и делают выводы.) Конечный результат — одиночество и изоляция (или прозябание в роли паразита, если всё-таки удаётся «присосаться» к какой-нибудь «доброй душе», которая не может или не хочет сбросить с себя нахлебника. Типичный пример — полунищая семья, где один «вкалывает» на грязной работе за гроши, а другой — «пьёт горькую» и рассуждает о том, что жизнь — д...).

Чтобы этого не случилось, повторяем, учиться давать. Не обязательно деньги или что-то ещё материальное. Акт «давания» может быть очень простым и необременительным, а эффект от него — очень высоким. Элементарно-вежливый, доброжелательный разговор с человеком, после которого у него улучшается настроение, предложение простейшей помощи, о которой не просят, но явно нуждаются (старушка, перетаскивающая наверх по лестнице тяжёлую сумку-тележку), проявление простой заинтересованности в чужой жизни (как дела? как вы тут живёте?) — вот и всё, что порой требуется. Ответное «спасибо», благодарный взгляд могут дать огромный заряд энергии, а главное — чувство смысла, которого так часто не хватает в жизни.

Если же такие акты «давания» входят в привычку и становятся потребностью (не говоря о более сложных, например, о постоянной помощи своим друзьям и близким), ответный приток энергии становится постоянным, превращается в «фон». Благодаря этому фону жизнь становится насыщенной и осмысленной всегда, а не от случая к случаю. Причём вопреки происходящим иногда «актам неблагодарности».

Есть, к сожалению, несколько «но». После сказанного невольно напрашиваются возражения из области всё той же «народной мудрости»: если будешь давать постоянно, «на шею сядут» (начнут нагло пользоваться твоей добротой, ничего не давая взамен, да ещё станут обижаться, если ты перестанешь им это добро делать); «не делай добра, не получишь зла».

На это можно ответить так: давать надо, сохраняя чувство собственного достоинства (а не ставя самого себя в роль униженного слуги — «чего изволите», или наивного дурачка — «давай помогу, для хорошего человека не жалко»). Если же такое отношение всё-таки начинает возникать, его надо пресекать немедленно, не боясь обидеть своей «выпендрёжностью». Сначала, конечно, это может не понравиться окружающим, но затем уважение к вам возрастёт. Сильных людей уважают.

Пример. Позвольте! Что значит «Принеси-ка чайку»? Что за тон? Нет, я не «выпендриваюсь». Просто я не «мальчик на побегушках» — это раз, у меня есть имя — это два, слово «пожалуйста» никто не отменял — это три.

Кроме того, «добро», которое делается с расчётом на обязательное встречное получение «добра», добром не является. По сути — это попытка навязать сделку (я тебе, ты мне). Причём сделку, условия которой заранее не оговариваются и согласия на которую не получается. Неудивительно, что, не получая в ответ на своё «добро» «добра» ответного, «добродетель» обижается (как же, его «кинули»). В результате начинает воспринимать получателя «добра» как «нехорошего человека». Если же тот сделал что-то

не так, как «должен», то это и вовсе воспринимается как зло с его стороны. Отсюда и поговорка.

Подлинное же добро делается не в расчёте на выгоду, а ради удовлетворения собственной потребности человека делать добро ближним. Если в ответ продемонстрирована благодарность или оказана услуга — это награда дополнительная.

И наконец, законы обмена нематериальными благами — мыслями, чувствами, услугами отличаются от законов материального обмена. Как говорится: поменяйся с ближним одним яблоком — оба останетесь при одном яблоке. Поменяйся одной мыслью — у каждого будет по две мысли. Мне могут возразить, что жить по законам «взаимообмена» можно, не везде, что есть группы и сообщества, где такого «давателя» «сожрут» в момент. Выжить в них можно только беря и отнимая. Это действительно так. Чаще всего такие отношения встречаются в подростковой среде и... уголовной. В первой потому, что подростки только осваивают полноценные взрослые отношения, невозможные без «взаимообмена». Проходит время, и большинство подростков «дозревает» до него. А кто не «дозревает»... рано или поздно оказывается среди изгоев общества и даже тех же уголовников. Общество полноценных взрослых отторгает социальных и духовных паразитов, которыми, по сути дела, и являются люди из двух названных категорий.

● Не берите бездумно всё то, что вам предлагают — мысли, идеи, правила, эталоны. Особенно, если это навязчиво пытаются вам «вдолбить» или преподнести под видом «подлинной правды», «суперсовременной передовой идеи», «последнего «писка моды» и т.д. В данном случае я имею в виду рекламу, воспевающую материальные блага и противоестественные эталоны красоты и здоровья,

примитивные фильмы и сериалы (про красивую жизнь одних, про нищенскую — других, про уголовно-бандитскую — третьих), бесконечные репортажи о различных мелких и глобальных катаклизмах, происходящих во всем мире каждый день.

К сожалению, этот факт невозможно не признать: большая часть той информации, которую на нас упорно изливают общедоступные СМИ, — это либо откровенный негатив, либо сведения, вызывающие лишь негативные эмоции (например, рассказы о богатой и беззаботной жизни «звезд»). В лучшем случае, что-то нейтральное. Информации о чём-то хорошем и вдохновляющем очень мало.

Пример. *Новостные ссылки, взятые наугад с сайта Yandex.ru (если точнее, в 19 часов 13 минут 29 августа 2009 года).*

1. *Сергея Михалкова похоронили на Новодевичьем кладбище.*
2. *Губернатор Магаданской области прибыл в разрушенный посёлок Карамкен.*
3. *Возобновлена спецоперация по ликвидации боевиков в Кабардино-Балкарии.*
4. *Guardian: Шевченко подписал контракт с киевским «Динамо».*
5. *Пьяный водитель сбил людей на автобусной остановке в Вологодске.*

На это могут возразить: но ведь это же правда! Нет, это не правда. Это одна сотая правды о реальной жизни в целом, если не одна тысячная, которую СМИ, вольно или невольно, выдают за правду полную. Правда же гораздо шире, она вмещает в себя огромное количество положительных фактов. Беда лишь в том, что «жареными» или сенсационными они бывают редко, поэтому и «кричать» о них коммерчески не выгодно.

Впрочем, о средствах массовой информации в этом аспекте говорилось уже много, и я не буду повторяться. Вопрос: что делать в данной ситуации с позиции нашей темы? Ответ:

Во-первых: сознательно «пропускать мимо ушей» большую часть сиюминутной негативной информации. Она ничем вам не поможет, а только испортит настроение. Если случится что-то действительно серьёзное, вы об этом всё равно узнаете, поскольку сообщение о событии будет повторяться многократно.

Пример. *Как это ни цинично прозвучит, но какое вам дело до того, что на другом конце света утонул корабль с людьми? На вашу жизнь это никак ощущимо не повлияет. Своими бесконечными переживаниями «как это ужасно» вы никому не поможете (тем более, что через неделю об этой катастрофе все забудут, зато станут говорить о какой-нибудь новой — мир велик). Всё, что вы могли бы сделать (теоретически), это перевести деньги на счёт родственников погибших. Только вот номера счетов публикуют редко, да и деньги эти (равно как и ваши душевные силы) гораздо нужнее вашим близким — здесь, рядом, а не где-то там за морями.*

Во-вторых: сознательно искать ту информацию, которую СМИ не дают из-за коммерческой невыгодности, но которая будет помогать лично вам. Например, решать практические вопросы или просто повышать культурный уровень, делать жизнь интересной. В отличие от сравнительно недавнего времени, сегодня делать это во много раз проще. Есть море книг, подобных которым раньше не издавалось (художественных и научно-популярных), специализированные газеты и журналы, познавательные фильмы, Интернет. Конечно, это не то же самое, что лежать на диване и пассивно впитывать всё, что «льют» на вас СМИ с экрана телевизора или со страниц газет. Нужны некоторые усилия, чтобы в море доступной информации найти интересную для вас тему и начать её изучать, но это того стоит.

Пример. *Если уж вас так волнует поднятый в СМИ вопрос «а не настают ли «тёмные времена»,*

а не деградируют ли наши современники по сравнению с «чистыми, добрыми и замечательными» предками», потрудитесь изучить вопрос подробно. Почитайте книги по истории — научно-популярные, художественные. Узнайте, как действительно жили наши предки. В каких условиях, какие были нравы, стремления и т.д. Поверьте, прочитав, к примеру, об ужасах жизни в средневековом городе, охваченном чумой, вы перестанете смотреть на современные кризисы как на «конец света».

В-третьих: вас «зацепил» какой-то неприятный ответ, который однозначно дают популярные СМИ на актуальный вопрос? Не впадайте в уныние и не начинайте бездумно выполнять сопутствующие рекомендации тех же СМИ. Потрудитесь узнать мнение компетентных людей по этому вопросу. Скорее всего, оно будет другим.

Пример. Когда-то СМИ заявили однозначно, что идеал женской красоты — 90-60-90 (так было удобно корпорациям лёгкой промышленности). Результат — огромное количество девочек, девушек и даже женщин стали подгонять свои фигуры под эти размеры диетами, изматывающими тренировками и хирургическими операциями. Результатом для многих стало подорванное здоровье, как физическое, так и психическое (комплекс неполноценности, депрессия и даже психические заболевания, например, булимия). Между тем любой медик подтвердит, что такие «костляво-худосочные» размеры чаще всего противостественны для нормальной, физически здоровой женщины, имеющей по этой причине все предпосылки для того, чтобы быть красивой, сексуальной и привлекательной для мужчин.

К сожалению, у пессимистических идей, которые часто и легко усваиваются молодыми людьми, есть ещё несколько конкретных культурных источников, не имеющих к СМИ прямого отношения. Поговорим о некоторых из них.

Для ребят «попроще» — это песни. Издревле известно, что качественная песня обладает особой внушающей силой. Её смысл и идеи способны обходить критический контроль сознания и воздействовать напрямую на наше подсознание, закрепляться в нём, превращаться в базовые идеи и стимулы к действию. Именно поэтому так важно — особенно в юном возрасте, — какие песни слушает человек.

Что касается ребят более образованных, то для них источниками пессимистических идей могут стать различные положительные персонажи из литературы, чьё поведение ошибочно воспринимается как прямое руководство к действию. Как правило, пессимизмом на этой почве страдают типичные «гуманитарии», предпочитающие жить не в реальном мире, а в мире литературных грёз (хотя часто сами об этом не догадываются).

Последним источником пессимистических идей «высшей интеллектуальной категории» можно назвать некоторые философские системы. Базовые идеи таких систем могут казаться очень умными, логичными, правильными, возвышенными. Однако на практике такие направления философии нередко приводят человека в состояние глубочайшего пессимизма или депрессии. Как отличить такие негативные философские направления? Очень просто. Потрудитесь изучить историю их развития. А ещё лучше — личную биографию создателей. Так, идея Ницше о сверхчеловеке была взята на вооружение одним из величайших злодеев истории — Адольфом Гитлером. Практическим итогом реализации стала гибель десятков миллионов людей (сам же Ницше окончил жизнь в сумасшедшем доме). **НО**