

18+

НИКОЛАЙ АТАМАНЕНКО

СТРАТАГЕМЫ

СИТУАЦИОННОГО МЫШЛЕНИЯ

КНИГА 9. САМОУПРАВЛЕНИЕ



Николай Атаманенко
Стратегемы ситуационного
мышления. Книга
9. Самоуправление.
36 инструментов для работы
с собой, своими слабостями
и внутренними конфликтами

<https://litres.ru/74152219>

ISBN 9785007014021

Аннотация

Вы знаете, что нужно делать, но не делаете. Лень, страх, прокрастинация, выгорание. Самый сложный противник — вы сами. Эта книга — 36 инструментов для работы с собой. Как заставить себя начать, перестать бояться, восстановить силы, выработать привычки и достигать целей. Без самобичевания и «возьми себя в руки» — только работающие стратегемы. Для тех, кто устал бороться с собой и хочет наконец договориться.

Содержание

ВВЕДЕНИЕ	5
ЧАСТЬ I. ПОЗНАНИЕ СЕБЯ	11
Глава 1. Карта страхов	16
Глава 2. Дневник решений	23
Глава 3. Разговор с собой	30
Глава 4. Чужое зеркало	36
Глава 5. Тест на прочность	43
Глава 6. Внутренний враг	49
ЧАСТЬ II. ПРЕОДОЛЕНИЕ ЛЕНИ И ПРОКРАСТИНАЦИИ	55
Конец ознакомительного фрагмента.	59

**Стратегемы ситуационного
мышления. Книга
9. Самоуправление
36 инструментов
для работы с собой,
своими слабостями и
внутренними конфликтами**

Николай Атаманенко

© Николай Атаманенко, 2026

ISBN 978-5-0070-1402-1 (т. 9)

ISBN 978-5-0069-8544-5

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

ВВЕДЕНИЕ

Почему эта книга появилась

Вы знаете, что нужно делать. Вы понимаете, как победить врага, договориться с партнёром, пережить кризис, объединить союзников, управлять репутацией. Но вы не делаете этого. Потому что лень, страх, привычка, сомнения, прокрастинация, выгорание.

Самый сложный противник — не тот, кто снаружи. Самый сложный противник — вы сами.

Вы можете прочитать десятки книг о стратегии, переговорах, управлении, психологии. Но если вы не в состоянии заставить себя встать с дивана, всё это бесполезно. Внешние инструменты бессильны там, где внутренний враг сильнее.

Классические «Тридцать шесть стратагем» — гениальный памятник военной мысли. Побеждать врага — это искусство. Но побеждать себя — искусство более высокого порядка. Нет полководца, который командует вашими привычками. Нет армии, которая победит вашу лень. Вы один.

Эта книга — не перевод древнего текста. Это авторская система, выведенная из реальной практики самоуправления. «36 стратагем ситуационного мышления» — инструменты для тех, кто хочет стать хозяином самому себе. Не уничтожить свои слабости, а научиться с ними жить и действовать вопреки.

Что такое стратагема в самоуправлении

Стратагему часто понимают как «военную хитрость» или «обман». Это не совсем точно. Стратагема — это способ пересобрать ситуацию так, чтобы выигрыш стал возможен без прямой борьбы или с минимальными затратами. В самоуправлении стратагема — это способ обойти собственные сопротивления, договориться с собой, настроить среду так, чтобы делать правильные вещи было легче, чем неправильные.

Отличие от тактики. Тактика отвечает на вопрос «как это сделать?». Стратагема отвечает на вопрос «как заставить себя это сделать, когда не хочется?».

Отличие от стратегии. Стратегия отвечает на вопрос «куда мы идём?». Стратагема отвечает на вопрос «как не свернуть с пути, когда хочется всё бросить?».

Короткая формула: *Победить себя — не значит уничтожить свои слабости. Значит — научиться с ними жить и действовать вопреки.*

В этой книге вы не найдёте моральных оценок — «это правильно, а это нет». Вы найдёте инструменты. Использовать их или нет — решать вам, исходя из вашего контекста и ваших целей.

Шесть подходов ситуационного мышления для самоуправления

Вот фундамент, на котором построены все 36 стратагем

этой книги. Это шесть способов смотреть на себя и свои ограничения.

1. Контекст важнее силы воли

Сила воли — ресурс исчерпаемый. Полагаться на неё — значит обречь себя на срыв. Меняйте контекст: уберите соблазны, создайте ритуалы, настройте среду. Тогда правильное действие станет лёгким, неправильное — трудным.

2. Гибкость как сила

Не пытайтесь сломать себя через «надо». Ищите обходные пути. Не можете работать по утрам — работайте вечером. Не можете бегать — ходите. Гибкость в подходе важнее жёсткости в намерениях.

3. Используйте слабости системы (в данном случае — своей психики)

Знайте, как вы устроены. Если вы вечером слабы и уязвимы для вредных привычек — не боритесь, а избегайте. Если вы не можете противостоять прокрастинации — обманите себя правилом двух минут. Используйте свои слабости как рычаги.

4. Управляй вниманием

То, на чём вы фокусируетесь, определяет ваши действия. Не смотрите на страхи — смотрите на первый шаг. Не думайте о «мне нужно похудеть на 20 кг» — думайте о «сегодня я не съел лишнего». Маленький фокус ведёт к большому результату.

5. Действуй через других

Вы не можете справиться в одиночку. Найдите партнёра по привычке, публично пообещайте, наймите тренера. Используйте социальное давление как двигатель.

6. Время — твой союзник

Одна неудача — не крах. Пропустили день — вернитесь на следующий. Длинные горизонты сглаживают ошибки. Главное — продолжать.

Как устроена книга

Книга построена как **навигатор по внутренней работе**. 6 частей, 36 стратегий — от понимания себя до устойчивых изменений.

Часть I. Познание себя (№1—6)

Как понять, кто ты, чего хочешь и что тебе мешает.

Часть II. Преодоление лени и прокрастинации (№7—12)

Как заставить себя делать то, что нужно, когда не хочется.

Часть III. Управление страхом и тревогой (№13—18)

Как действовать, когда страшно, и не парализоваться от неопределённости.

Часть IV. Работа с выгоранием и апатией (№19—24)

Как восстановиться, когда нет сил и не хочется ничего.

Часть V. Привычки и дисциплина (№25—30)

Как строить систему, которая работает без силы воли.

Часть VI. Цели и смыслы (№31—36)

Как ставить цели, которые достигаются, и не терять на-

правление.

Каждая страгегема описана по единому шаблону:

— **Формула** — краткая суть.

— **Когда применять** — признаки ситуации.

— **Как применять** — пошаговый алгоритм.

— **Пример** — из реальной жизни.

— **Границы применимости** — когда не работает.

— **Риски и предупреждение** — чем платите.

Как читать эту книгу

Вариант А. От корки до корки.

Читайте части по порядку. Вы пройдёте путь от понимания себя до устойчивых изменений.

Вариант Б. Ситуативная навигация.

У вас есть конкретная проблема (лень, страх, выгорание, прокрастинация). Откройте содержание, найдите нужную часть — читайте нужные страгегемы.

Вариант В. Справочный.

Вы уже знаете страгегемы, но хотите освежить в памяти детали. Открываете нужную главу — и за 2 минуты вспоминаете суть.

Самое важное предупреждение

Эта книга — не замена психотерапии. Если вы находитесь в глубокой депрессии, у вас суицидальные мысли, серьёзные психические расстройства — обратитесь к специалисту. Страгегемы самоуправления работают для тех, кто

уже способен действовать, но кому не хватает инструментов. Они не лечат клинические состояния.

Стратегемы самоуправления — это не про «перестань быть слабым» и не про «возьми себя в руки». Это про «обмани свой мозг, чтобы ему стало выгодно делать то, что нужно». Будьте умнее, а не сильнее.

Главное правило: Не корите себя за срывы. Стыд и вина демотивируют. Признайте, что вы человек, а не машина. Ошиблись — вернитесь. Пропустили — начните заново. Длинная дистанция прощает мелкие падения.

Теперь вы готовы к Частям I—VI.

Выберите свою внутреннюю ситуацию — и вперёд.

Николай Атаманенко, г. Белгород, 2026 г.

ЧАСТЬ I. ПОЗНАНИЕ СЕБЯ

Стратегемы №1—№6

1. Портрет этапа

Как распознать, что вы находитесь именно на этом этапе?

Ключевые признаки:

— Вы чувствуете, что что-то идёт не так, но не можете понять, что именно. Вы недовольны собой, своими результатами, своей жизнью — но не знаете, с чего начать изменения.

— Вы повторяете одни и те же ошибки. Опаздываете, срываete дедлайны, бросаете начатое на полпути, выбираете не тех людей. И каждый раз удивляетесь: «Почему опять?».

— Вы не понимаете, почему поступаете так, а не иначе. Ваши собственные решения кажутся вам нелогичными. Вы говорите «я хочу А», а делаете Б.

— Вы боитесь чего-то, но не можете объяснить, чего именно. Тревога без причины.

— Вы знаете, что у вас есть сильные и слабые стороны, но не можете их чётко сформулировать.

Контекстная ловушка

Самое опасное на этапе познания себя — **обманывать себя**. Вы говорите «я ленивый», а на самом деле — боитесь неудачи. Вы говорите «мне просто везёт» — а на самом деле за успехом стоят годы труда. Вы говорите «я не могу себя

заставить» — а на самом деле не хотите признать, что цель вам не нужна.

Без честности с собой любые стратагемы самоуправления бесполезны. Вы будете лечить симптомы, а не причины. Заменять одну привычку другой, не понимая корня проблемы.

Выход — не в том, чтобы искать лёгкие ответы. Выход в том, чтобы честно посмотреть на себя. Не осуждая, не оправдываясь. Просто увидеть.

2. Логика ситуационного мышления

Из шести подходов, описанных во Введении, в Части I работают три.

Подход	Как проявляется в части I
Контекст важнее силы воли	Прежде чем менять себя, поймите контекст ваших действий. Почему вы прокрастинируете? Может, задача слишком большая? Может, вы боитесь оценки? Не вините силу воли — ищите причину в контексте.
Управляй вниманием	Фокусируйтесь не на том, «какой я плохой», а на «что я делаю и почему». Наблюдайте за собой без осуждения. Это сложно, но именно это даёт информацию для изменений.
Время — твой союзник	Познание себя не происходит за день. Не торопитесь с выводами. Ведите дневник, наблюдайте, накапливайте данные. Чем больше времени вы уделите этому этапу, тем точнее будут последующие действия.

Главный принцип части I:

Не пытайся изменить то, чего не понимаешь. Сначала увидь — потом действуй.

Запомните эту формулу. В части I вы не исправляете себя и не ставите цели. Вы исследуете. Вы — учёный, изучающий

свой объект. Без осуждения, без спешки.

3. Навигационная таблица стратагем части I

Ниже — все шесть стратагем этой части. Для каждой указано: когда её выбирать и какова её краткая логика.

№	Стратагема	Когда выбирать	Краткая логика
1	Карта страхов	Вы чувствуете страх, но не можете его сформулировать. Он мешает действовать.	Нарисуй, чего боишься, — страх теряет силу, когда назван. Конкретизируйте, структурируйте, увидите.
2	Дневник решений	Вы не понимаете, почему принимаете те или иные решения. Повторяете одни и те же ошибки.	Записывай, почему ты сделал тот или иной выбор — увидишь свои паттерны. Данные не врут.
3	Разговор с собой	Вы чувствуете, что что-то не так, но не можете понять, что именно. Тревога, неудовлетворённость.	Задай себе вопрос «почему?» пять раз — докопaeшь до истины. Копайте глубже первого ответа.
4	Чужое зеркало	Вы не видите себя со стороны. Ваше представление о себе отличается от того, как вас видят другие.	Спроси у близких, какой ты со стороны — услышишь то, чего не видишь. Не спорьте, просто слушайте.
5	Тест на прочность	Вы не знаете свои реальные границы. Думаете, что слабее или сильнее, чем есть на самом деле.	Сделай то, чего боишься, — узнаешь свою реальную границу. Теория без практики слепа.
6	Внутренний враг	Вы саботируете себя, но не понимаете, какая ваша черта этому причиной.	Определи, какая твоя черта саботирует тебя чаще всего. Знай своего врага в лицо.

4. Типичная ошибка

Искать виноватых, вместо того чтобы исследовать.

Звучит как: «Всё из-за того, что я вырос в неполной семье», «Мне не везёт по жизни», «У меня просто такой характер».

Вы ищете причину вовне или в неизменных чертах. Это снимает ответственность, но и не даёт возможности изме-

ниться. Вы не исследуете — вы оправдываетесь.

Почему это ошибка

Оправдания не дают данных. Чтобы измениться, нужно знать конкретные причины: «Я прокрастинирую, потому что боюсь, что результат будет неидеальным». А не «потому что я ленивый по жизни».

Что вместо этого

Спрашивайте «почему?» до тех пор, пока не докопаетесь до конкретного страха, убеждения или привычки. Не останавливайтесь на первом ответе.

5. Связь с другими частями

Ситуация не всегда бывает такой, какой кажется вначале. Возможно, вы неправильно диагностировали этап.

Если вы поняли, что...	Переходите в часть...
Вы познали себя, но не можете заставить себя действовать.	Часть II (Преодоление лени и прокрастинации) или Часть III (Управление страхом и тревогой).
Вы познали себя, но истощены, нет сил.	Часть IV (Работа с выгоранием и апатией).
Вы познали себя и готовы строить систему.	Часть V (Привычки и дисциплина) или Часть VI (Цели и смыслы).

Перед тем как перейти к стратагемам

Запомните три правила работы со стратагемами части I.

Первое. В части I важнее всего **честность**. Не обманывайте себя. Не приукрашивайте. Не оправдывайтесь. Только честные ответы дают материал для работы.

Второе. В части I важнее всего **наблюдение, а не оценка.** Не говорите «это плохо», «это хорошо». Говорите «это происходит». Собирайте данные, как учёный.

Третье. Самая большая опасность в части I — **застрять в анализе бесконечно.** Вы можете познавать себя годами, так и не начав действовать. Познание — это этап, а не самоцель. Установите срок: «на самоанализ — две недели, потом действуем».

Глава 1. Карта страхов

Стратегема №1 «Нарисуй, чего боишься, — страх теряет силу, когда назван»

Суть

Вы чувствуете страх. Он сковывает, не даёт действовать. Вы не можете объяснить, чего именно боитесь, — просто холодок в груди, напряжение, желание отложить, убежать, спрятаться. Неопределённость страха парализует сильнее, чем сам страх.

Выход: нарисуйте карту страхов. Не в голове — на бумаге. Напишите конкретно, чего вы боитесь. Не «чего-то страшного», а «я боюсь, что меня уволят, если я не сдам отчёт вовремя». Не «мне страшно выступать», а «я боюсь, что забуду текст и надо мной будут смеяться».

Страх теряет силу, когда вы даёте ему имя, форму, границы. Конкретный страх можно проанализировать, оценить его реальность, подготовиться к нему, принять меры. Безымянный страх остаётся монстром под кроватью.

Когда применять

— Вы чувствуете тревогу, страх, но не можете понять, чего именно боитесь.

— Вы откладываете важное дело, но не можете объяснить почему.

— Вы знаете, что боитесь, но страх кажется таким огромным, что с ним невозможно справиться.

— Вы хотите перейти от эмоций к рациональному анализу.

— Вы готовы посмотреть своему страху в лицо, а не убежать от него.

Как применять

Шаг 1. Возьмите лист бумаги и ручку.

Не компьютер, не телефон. Бумагу и ручку. Пишите от руки — это медленнее, но глубже.

Шаг 2. Напишите вопрос: «Чего я боюсь прямо сейчас?»

Не думайте о правильности. Пишите всё, что приходит в голову. Даже если страхи кажутся глупыми, нелепыми, незначительными. Даже если вы стесняетесь их.

Шаг 3. Конкретизируйте каждый страх.

Не «провала», а «я боюсь, что мой проект не примет заказчик». Не «одинокства», а «я боюсь, что после развода я останусь одна и мне не с кем будет поговорить». Не «болезни», а «я боюсь, что у меня обнаружат рак и я умру до того, как увижу, как растут дети».

Шаг 4. Оцените каждый страх по двум шкалам:

— Вероятность (от 1 до 10, насколько вероятно, что это

случится?)

— Ужасность (от 1 до 10, насколько это будет ужасно, если случится?)

Шаг 5. Задайте себе вопрос: «Что я могу сделать, чтобы предотвратить этот страх или подготовиться к нему?»

Для каждого страха напишите хотя бы одно действие. Не «не могу ничего сделать» — почти всегда есть что-то. Проверить, уточнить, подготовить план Б, застраховаться, накопить на чёрный день.

Шаг 6. Перечитайте карту через день.

Страхи, которые вчера казались огромными, сегодня могут показаться смешными. Вы увидите, что большинство страхов либо маловероятны, либо не так ужасны, либо у вас есть план. Те страхи, которые остались серьёзными, — ваша рабочая повестка.

Пример

Ситуация: Вам нужно выступить с презентацией перед руководством. Вы откладываете подготовку, хотя понимаете, что от этого зависит ваш проект.

Карта страхов (в голове): «Я боюсь выступать. Страшно».

Карта страхов (на бумаге):

— Я боюсь, что забуду текст — вероятность 6/10, ужасность 7/10.

— Что делать: выучить не текст, а структуру; сделать слай-

ды-подсказки; отрепетировать перед зеркалом.

— Я боюсь, что кто-то задаст вопрос, на который я не знаю ответа — вероятность 8/10, ужасность 6/10.

— Что делать: подготовиться к возможным вопросам; подготовить ответ «Я не знаю, но я уточню и отвечу позже» — это честно и безопасно.

— Я боюсь, что надо мной будут смеяться — вероятность 2/10, ужасность 5/10.

— Что делать: напомнить себе, что взрослые люди не смеются над презентациями; если кто-то и усмехнётся, это его проблема, не моя.

— Я боюсь, что проект не примут — вероятность 4/10, ужасность — 8/10.

— Что делать: собрать все факты, обоснования, альтернативы; подготовить аргументы; принять, что отказы — это часть работы.

Результат: Страхи перестали быть «чем-то огромным». Они стали списком задач. Вы начали готовиться и успешно выступили.

Почему это сработало: Конкретизация и структурирование сняли ореол неопределённости.

Границы применимости

Стратегия перестаёт работать, когда:

— **Страх слишком велик и травматичен.** Если страх связан с глубокой психологической травмой, карта страхов может его спровоцировать. Обратитесь к психологу.

— **Вы не готовы смотреть страху в лицо.** Если вы не можете заставить себя написать страхи — возможно, сначала нужно работать над принятием (другие страгемы).

— **Страх иррационален настолько, что конкретизация не помогает.** Фобии могут не поддаваться рационализации. Тогда нужны другие методы (терапия, экспозиция).

— **Вы сделали карту, но не предприняли действий.** Просто написали страхи и успокоились. Страх вернётся.

Анти-пример

Ситуация: Человек пишет список страхов, но не конкретизирует. «Боюсь будущего», «Боюсь неудачи», «Боюсь одиночества». Не оценивает, не ищет решения.

Почему это провал: Страхи остались абстрактными. Конкретности нет — значит, страх не побеждён.

Что нужно было сделать: «Боюсь будущего — боюсь, что потеряю работу. Вероятность 3/10. Что делать: повышать квалификацию, следить за рынком».

Риски и предупреждение

Риск 1. Вы можете перепутать карту страхов с самовнушением.

Вы написали страхи, перечитали и начали бояться ещё больше.

Как снизить: Сразу после того как написали страхи, напишите, что вы можете сделать. Действие — противоядие от страха.

Риск 2. Вы можете забыть про карту и не использо-

вать её.

Составили список и положили в стол. Страх вернулся.

Как снизить: Держите карту страхов под рукой. Перечитывайте перед сложными задачами. Добавляйте новые страхи. Обновляйте.

Риск 3. Вы можете заикнуться на страхах и перестать действовать.

Анализ страхов подменяет действия. Вы пишете, анализируете, планируете, но так и не начинаете.

Как снизить: После того как карта составлена и действия определены, сделайте первый шаг (стратегема №8). Не застревайте в анализе.

Связь с другими стратегемами

Усиливают:

— №14 «Рационализация страха» (часть III) — карта страхов — первый шаг к рационализации.

— №2 «Дневник решений» — карта страхов может быть частью дневника.

Противоречат:

— №19 «Остановка» (часть IV) — там вы перестаёте действовать, здесь вы анализируете страхи, чтобы начать действовать.

— №13 «Худший сценарий» (часть III) — карта страхов конкретизирует страхи, худший сценарий — развивает их до предела.

Резюме

Вопрос	Ответ
Когда применять?	Вы чувствуете страх, но не можете его сформулировать; страх мешает действовать
Какой ресурс нужен?	Бумага, ручка, честность с собой, время на анализ
Главный риск	Зациклиться на страхах вместо действий или перепутать карту с самовнушением
Признак успеха	Страх перестал быть «чем-то огромным»; вы видите его размеры, границы и способы реагирования
Как понять, что не работает?	Страх не уменьшился, или вы не можете написать конкретные страхи

Глава 2. Дневник решений

Стратегема №2 «Записывай, почему ты сделал тот или иной выбор — увидишь свои паттерны»

Суть

Вы повторяете одни и те же ошибки. Опоздания, срывы дедлайнов, неоправданный риск, выбор неподходящих партнёров, импульсивные покупки. Каждый раз вы удивляетесь: «Ну как так вышло?». Каждый раз вы искренне верите, что в этот раз будет по-другому. Не будет.

Выход: начните вести дневник решений. Записывайте не только то, что вы сделали, но и почему. Какие мысли, чувства, обстоятельства предшествовали решению. Не судите, не оценивайте — просто фиксируйте.

Через неделю, месяц, год вы увидите паттерны. Оказывается, вы срываете дедлайны не потому, что «ленивый», а потому что переоцениваете свои силы. Вы опаздываете не потому, что «безответственный», а потому что пытаетесь впихнуть пять дел в час. Вы покупаете ненужные вещи не потому, что «не умеете экономить», а потому что поддаётесь эмоции «сейчас или никогда».

Данные не врут. Увидев паттерны, вы сможете их изменить. Не воевать с собой, а скорректировать условия.

Когда применять

— Вы повторяете одни и те же ошибки, но не понимаете почему.

— Вы даёте себе обещания, но не выполняете их.

— Вы не знаете, какие триггеры запускают ваше нежелательное поведение.

— Вы хотите перейти от эмоциональных оценок («я безответственный») к фактам («в 80% случаев срываю сроки, когда задача больше 5 часов»).

— Вы готовы вести записи регулярно, а не разово.

Как применять

Шаг 1. Выберите носитель для дневника.

Блокнот, заметки в телефоне, документ в облаке, специальное приложение. Главное — чтобы он всегда был под рукой.

Шаг 2. Каждый раз, когда вы принимаете значимое решение (или когда случается сбой), записывайте:

— **Что произошло?** (ситуация, решение, результат).

— **Какие мысли были перед решением?** (что вы себе говорили).

— **Какие эмоции вы чувствовали?** (страх, азарт, усталость, надежда).

— **Какие обстоятельства сопутствовали?** (время суток, усталость, присутствие других людей, дедлайн).

Шаг 3. Не оценивайте и не судите.

Просто фиксируйте. «Сегодня я снова съел торт, хотя обещал себе не есть сладкое. Мысли: „Я заслужил, у меня был тяжёлый день“. Эмоции: усталость, чувство вины после. Обстоятельства: вечер, один дома».

Шаг 4. Раз в неделю просматривайте записи.

Ищите повторяющиеся элементы. Может, вы срываетесь по вечерам? Может, перед прокрастинацией вы всегда говорите себе «я не могу начать»? Может, вы переоцениваете свои силы после удачных дней?

Шаг 5. Сформулируйте гипотезу о своих паттернах.

«Я срываю дедлайны, когда берусь за задачи, которые оцениваю как «лёгкие», но они требуют времени. На самом деле я переоцениваю свою скорость». «Я импульсивно покупаю вещи, когда чувствую тревогу и вижу акцию «только сегодня».

Шаг 6. На основе гипотез скорректируйте поведение.

Не просто «я буду лучше». А конкретно: «Оценивая задачу, закладываю множитель 1,5». «При тревоге иду гулять, а не захожу на сайты с акциями».

Пример

Ситуация: Человек постоянно опаздывает на встречи. Он критит себя, но ничего не меняется.

Без дневника: «Я безответственный. Надо взять себя в руки». Не работает.

С дневником: В течение двух недель он записывает каждый случай опоздания.

Записи:

— Понедельник, утро: опоздал на 10 минут. Мысли: «Успею, выйду в 8:30, доеду за 30 минут». Эмоции: спокойствие, уверенность. Обстоятельства: накануне поздно лёг.

— Среда, обед: опоздал на 5 минут на встречу после обеда. Мысли: «Обед затянется, но я наверстаю». Эмоции: надежда. Обстоятельства: коллега заговорился.

— Пятница, утро: опоздал на 15 минут. Мысли: «Дорога пустая, можно выехать позже». Эмоции: оптимизм. Обстоятельства: солнечная погода.

Анализ: Паттерн — он систематически переоценивает скорость движения и не закладывает время на пробки. Всегда думает: «Успею».

Решение: Закладывать +20 минут к расчётному времени. Выезжать на 15 минут раньше, даже если кажется, что успеет.

Результат: Опоздания прекратились.

Почему это сработало: Дневник выявил конкретный паттерн, а не просто «безответственность».

Границы применимости

Стратегия перестает работать, когда:

— **Вы ведёте дневник нерегулярно.** Записали два раза и бросили. Данных недостаточно.

— **Вы судите себя вместо того, чтобы фиксировать.**

Каждая запись — «я опять плохой». Это не даёт данных, только усиливает вину.

— **Вы не анализируете записи.** Написали много, но ни разу не перечитали. Бесполезно.

— **Вы не меняете поведение на основе выводов.** Увидели паттерн, но продолжаете делать то же самое.

Анти-пример

Ситуация: Человек ведёт дневник, но пишет общими фразами: «Сегодня был плохой день, ничего не успел». Не конкретизирует, не фиксирует мысли и эмоции.

Почему это провал: Нет данных для анализа.

Что нужно было сделать: Конкретно: «Не сдал отчёт. Мысль перед этим: „Я ещё успею, отвлекусь на соцсети“. Эмоция: скука. Обстоятельства: оставалось 2 часа до дедлайна».

Риски и предупреждение

Риск 1. Вы можете начать вести дневник в ущерб действиям.

Вместо того чтобы делать, вы записываете, почему не делаете.

Как снизить: Ограничьте время на ведение дневника — 5 минут в день. Не заменяйте действия анализом.

Риск 2. Вы можете забыть про дневник через пару дней.

Энтузиазм прошёл, записей больше нет.

Как снизить: Сделайте дневник частью ритуала (страта-

гема №25). Например, пишите перед сном.

Риск 3. Вы можете увидеть паттерны, которые вам не понравятся, и начать себя винить.

«Я всегда срываюсь вечером, потому что я слабый». Вместо конструктивного вывода — самоуничтожение.

Как снизить: Паттерн — это не приговор, это данные. «Я срываюсь вечером, значит, вечером не надо ставить сложные задачи. Перенесу их на утро». Решение, а не ярлык.

Связь с другими стратагемами

Усиливают:

— №1 «Карта страхов» — дневник решений дополняет карту страхов конкретными ситуациями.

— №3 «Разговор с собой» — вопрос «почему?» помогает заполнять дневник глубже.

Противоречат:

— №19 «Остановка» (часть IV) — там вы перестаёте действовать, здесь вы фиксируете действие.

— №28 «Трекер» (часть V) — трекер фиксирует выполнение привычек, дневник — анализ решений.

Резюме

Вопрос	Ответ
Когда применять?	Вы повторяете одни и те же ошибки и не понимаете почему
Какой ресурс нужен?	Бумага/приложение, 5 минут в день, честность с собой
Главный риск	Заменить действия анализом или начать себя винить вместо поиска паттернов
Признак успеха	Вы увидели повторяющиеся причины своих срывов и можете скорректировать среду или поведение
Как понять, что не работает?	У вас нет записей, или записи не дают новых инсайтов

Глава 3. Разговор с собой

Стратегема №3 «Задай себе вопрос „почему?“ пять раз — докопаешь до истины»

Суть

Вы чувствуете, что что-то не так. Тревога, неудовлетворённость, апатия. Вы не можете понять, в чём дело. Первый ответ, который приходит в голову, — поверхностный. «Я устал». «У меня нет мотивации». «Мне просто лень». Но если копнуть глубже, за этими ответами скрывается истинная причина.

Выход: задайте себе вопрос «почему?» пять раз подряд. Не один, не два, а пять. Каждый следующий ответ будет глубже предыдущего. Первый ответ — это симптом. Пятый — причина.

Это техника, которую используют психологи, коучи, аналитики. Она работает, потому что наш мозг ленив. Он даёт первый попавшийся ответ, чтобы закрыть вопрос. Только когда вы настаиваете, он начинает действительно искать.

Когда применять

— Вы чувствуете дискомфорт, тревогу, неудовлетворённость, но не понимаете причину.

— Вы даёте себе обещания, но не выполняете их, и не понимаете, почему.

— Вы злитесь на себя, но не знаете, на что именно.

— Вы хотите докопаться до корня проблемы, а не лечить симптомы.

— Вы готовы к тому, что истина может быть неприятной (но зато вы её узнаете).

Как применять

Шаг 1. Сформулируйте начальный вопрос.

Не «почему я несчастен?» (слишком общий), а конкретный: «почему я не могу заставить себя работать над этим проектом?». «Почему я постоянно откладываю звонок маме?». «Почему я срываюсь на детях?».

Шаг 2. Ответьте на вопрос честно.

Не то, что «надо бы сказать», а то, что на самом деле приходит в голову. Даже если ответ кажется глупым, нелепым, эгоистичным.

Шаг 3. Задайте «почему?» к полученному ответу.

И так пять раз. Каждый раз — новый вопрос «почему?» к предыдущему ответу.

Шаг 4. Записывайте каждый ответ.

Не держите в голове. На бумаге. Чтобы видеть цепочку.

Шаг 5. На пятом ответе остановитесь и проанализируйте.

Обычно это и есть коренная причина. Иногда нужно 6 или 7, но 5 — хорошая глубина.

Шаг 6. На основе пятого ответа сформулируйте, что нужно изменить.

Первый ответ («я не высыпаюсь») требует одного действия (лечь раньше). Пятый ответ («я боюсь, что результат не оценят») требует другого (работать со страхом оценки).

Пример

Ситуация: Человек не может заставить себя начать писать отчёт. Откладывает день за днём.

Разговор с собой:

— **Почему я не пишу отчёт?** — Потому что мне лень.

— **Почему мне лень?** — Потому что отчет большой, я не знаю, с чего начать.

— **Почему я не знаю, с чего начать?** — Потому что я не структурировал задачу, она кажется огромной и неподъёмной.

— **Почему я не структурировал задачу?** — Потому что я боюсь, что если начну структурировать, то пойму, как много работы, и мне станет ещё страшнее.

— **Почему я боюсь объёма работы?** — Потому что я боюсь, что не успею к дедлайну и меня накажут.

Истинная причина: Страх не успеть к дедлайну и быть наказанным.

Решение: Не «заставить себя писать», а:

— Пересмотреть дедлайн (попросить отсрочку)

— Разбить отчёт на маленькие части (написать введение сегодня, первый раздел завтра)

— Принять, что наказание не будет катастрофой (худший сценарий — выговор, не увольнение)

Результат: Человек начинает писать не потому, что «переборол лень», а потому что устранил коренную причину — страх.

Почему это сработало: «Лень» оказалась симптомом страха. Лечить лень бесполезно — нужно работать со страхом.

Границы применимости

Стратегия перестаёт работать, когда:

— **Вы не честны с собой.** Отвечаете «правильно», а не правдиво. Техника не работает.

— **Вы останавливаетесь на первом-втором ответе.** Этого недостаточно.

— **Вопрос слишком общий.** «Почему я несчастен?» — на него можно отвечать бесконечно. Начните с конкретного действия.

— **Проблема имеет физическую причину.** Если вы не спите три дня, «почему я злой?» — потому что не выспался. Пятый «почему» не нужен.

Анти-пример

Ситуация: Человек спрашивает: «Почему я не могу бросить курить?» Ответ: «Потому что это привычка». Второй «почему»: «Потому что мне нравится процесс». Третий: «Потому что это снимает стресс». Четвёртый: «Потому что у меня стресс на работе». Пятый: «Потому что я боюсь не

справиться с задачами». Истинная причина — страх неудачи на работе. Курить, чтобы успокоиться.

Если бы остановился на втором ответе, он бы думал: «Мне просто нравится процесс» — и бросить не смог бы.

Почему это сработало: Глубинная причина оказалась не в привычке, а в стрессе.

Риски и предупреждение

Риск 1. Вы можете докопаться до травмирующей причины.

Пятый «почему» может открыть старую психологическую травму, с которой сложно справиться самостоятельно.

Как снизить: Если вы чувствуете, что ответ вызывает сильную боль, остановитесь. Обратитесь к психологу.

Риск 2. Вы можете начать бесконечный «почему?» в поисках идеальной причины.

Можно задавать «почему?» 10, 20, 100 раз. Это не поможет, только запутает.

Как снизить: Ограничьте пятью. Этого достаточно для большинства бытовых и рабочих проблем.

Риск 3. Вы можете использовать «почему?», чтобы оправдать бездействие.

«Почему я не работаю? — Потому что у меня нет мотивации. Почему нет мотивации? — Потому что я депрессивный. Почему я депрессивный? — Потому что жизнь тяжелая». Вы нашли «глубинные причины», но не сделали ничего, чтобы их решить.

Как снизить: После пятого «почему» обязательно переходите к действию. Что я могу сделать прямо сейчас, чтобы изменить ситуацию?

Связь с другими стратагемами

Усиливают:

— **№1 «Карта страхов»** — «почему?» помогает конкретизировать страхи.

— **№2 «Дневник решений»** — «почему?» помогает анализировать записи дневника.

Противоречат:

— **№7 «Правило двух минут»** — там вы действуете без анализа. Здесь вы анализируете до действия.

— **№8 «Маленький шаг»** — маленький шаг не требует анализа, здесь анализ нужен.

Резюме

Вопрос	Ответ
Когда применять?	Вы чувствуете дискомфорт, неудовлетворённость, но не понимаете причину
Какой ресурс нужен?	Честность, время, готовность копать глубже первого ответа
Главный риск	Докопаться до травмы или использовать анализ как оправдание бездействия
Признак успеха	Вы нашли настоящую причину, а не симптом, и можете с ней работать
Как понять, что не работает?	Ответы повторяются, не углубляются, или вы не можете сформулировать, что делать дальше

Глава 4. Чужое зеркало

Стратегема №4 «Спроси у близких, какой ты со стороны — услышишь то, чего не видишь»

Суть

Вы не видите себя со стороны. Вы знаете свои намерения, свои мысли, свои оправдания. Вы знаете, что «на самом деле» вы хороший, просто устали, просто обстоятельства. Другие видят только ваши действия, результаты, слова. И их картина часто отличается от вашей.

Выход: спросите у близких, какой вы со стороны. Не в глаза, понарошку — искренне. У тех, кому вы доверяете. Кто скажет правду, даже если она неприятна. «Что я делаю не так?», «Что меня может раздражать в общении?», «Какие мои черты тебе кажутся самыми сильными, какие — самыми слабыми?»

Чужое зеркало показывает то, что вы не видите в своём. Слепые зоны. То, что другие замечают, а вы нет. Увидев их, вы получите полную картину. И сможете работать над тем, чего раньше не замечали.

Когда применять

— Вы не понимаете, почему у вас повторяются конфлик-

ты с разными людьми.

— Вы чувствуете, что вас не так воспринимают, как вам хотелось бы.

— Вы уверены в своей правоте, но другие с вами не соглашаются.

— Вы хотите увидеть свои слабые стороны, которые скрыты от вас самих.

— У вас есть человек, которому вы доверяете и который готов сказать правду.

Как применять

Шаг 1. Выберите, у кого спрашивать.

Критерии:

— Вы доверяете этому человеку.

— Он готов сказать правду, а не «всё хорошо».

— Он видел вас в разных ситуациях (работа, отдых, конфликт, стресс).

— Он не заинтересован в том, чтобы вам польстить или навредить.

Лучше спросить у 2—3 разных людей. У каждого своя перспектива.

Шаг 2. Сформулируйте вопросы правильно.

Не «какой я плохой?» (человек не захочет отвечать). И не «скажите что-нибудь хорошее» (это не поможет). Спросите конкретно:

— «Что меня может раздражать в общении с другими?»

— «Какие мои привычки тебе кажутся странными или неприятными?»

— «В каких ситуациях я выгляжу не с лучшей стороны?»

— «Что я делаю такого, чего сам не замечаю?»

Шаг 3. Слушайте, не защищаясь.

Самое трудное. Когда вам скажут правду, вам захочется оправдаться: «Это потому что...», «Ты не так понял», «Но ведь я...». Замолчите. Кивайте. Благодарите. Не оправдывайтесь.

Шаг 4. Записывайте.

Не надейтесь на память. Запишите то, что услышали. Через час эмоции утихнут, и вы сможете проанализировать.

Шаг 5. Не спорьте с обратной связью.

Даже если вы не согласны. Даже если вам кажется, что вас не поняли. Это их восприятие ваших действий. Оно реально для них. Вместо спора спросите: «А в какой ситуации ты это заметил? Можешь привести пример?».

Шаг 6. Сравните ответы разных людей.

Если трое сказали, что вы перебиваете, — это не случайность. Если один сказал, что вы говорите слишком громко, а остальные — нет, возможно, это особенность его восприятия.

Шаг 7. Решите, что с этим делать.

Не всё нужно менять. Некоторые черты могут быть частью вашей личности. Но если вы увидели то, что мешает вам в

жизни, — это повод для работы.

Пример

Ситуация: Руководитель не понимает, почему его подчинённые боятся к нему подходить. Он считает себя открытым и дружелюбным.

Чужое зеркало: Он спрашивает у нескольких подчинённых (в доверительной обстановке, анонимно или наедине): «Что я делаю такого, что может вас пугать? Что мне изменить, чтобы ко мне легче было подходить?»

Ответы: «Вы смотрите исподлобья, когда слушаете», «Вы часто перебиваете, не дослушав», «Вы резко отвечаете на вопросы, если заняты».

Реакция без защиты: Он слушает, кивает, благодарит. Не говорит «это потому что вы неправильно поняли».

Результат: Он узнал, что его «дружелюбный взгляд» на самом деле воспринимается как исподлобья. Он меняет манеру смотреть на собеседника. Учится не перебивать. Через месяц подчинённые стали подходить чаще.

Почему это сработало: Он увидел себя глазами других. То, что не замечал сам.

Границы применимости

Стратегия перестаёт работать, когда:

— **Вы спрашиваете у тех, кто не скажет правду.** Друзья, которые всегда говорят «всё отлично». Враги, которые будут оскорблять. Люди, которые боятся вашей реакции.

— **Вы защищаетесь вместо того, чтобы слушать.** Ес-

ли каждый ответ вызывает у вас агрессию или оправдания, больше вам ничего не скажут.

— **Вы не можете принять, что ваше восприятие не единственное.** Вы уверены, что «они просто не понимают», а «на самом деле я хороший». Тогда чужое зеркало бесполезно.

— **Вы используете обратную связь, чтобы корить себя.** «Я ужасный, все так и думают». Это не конструктивно.

Анти-пример

Ситуация: Человек спрашивает у коллеги: «Что ты обо мне думаешь?» Коллега неловко молчит. Человек давит: «Ну скажи!» Коллега: «Ну, иногда ты бываешь резким». Человек: «Это неправда! Я вообще очень мягкий! Просто вы меня не понимаете!»

Почему это провал: Он спросил, но был не готов слушать. Защита убила обратную связь.

Что нужно было сделать: Спросить конкретно: «В каких ситуациях я выгляжу резким? Что я говорю или делаю?» И слушать, не оправдываясь.

Риски и предупреждение

Риск 1. Вы можете получить обратную связь, которая вас ранит.

Услышать правду о себе больно. Может возникнуть желание закрыться, обидеться на тех, кто сказал.

Как снизить: Настройтесь заранее: «Мне может быть неприятно, но это информация. Они не хотят меня обидеть,

они хотят помочь». Поблагодарите за честность.

Риск 2. Вы можете начать «охоту на ведьм» после получения обратной связи.

«Ага, значит, это ты сказал, что я перебиваю? Буду знать».

Как снизить: Спрашивайте анонимно, если это возможно. Или у тех, кому доверяете настолько, что не обидитесь.

Риск 3. Вы можете переоценить значимость одного мнения.

Один человек сказал, что вы громко говорите. А остальные — нет. Не меняйте жизнь на основе единичного мнения.

Как снизить: Собирайте от 2—3 источников. Ищите повторяющиеся паттерны.

Связь с другими стратегиями

Усиливают:

— №2 «Дневник решений» — можно сравнить самооценку с обратной связью от других.

— №1 «Карта страхов» — страх услышать правду — тоже страх, который нужно назвать.

Противоречат:

— №19 «Остановка» (часть IV) — там вы уходите в себя, здесь вы выходите к другим.

— №23 «Чужой огонь» (часть IV) — там вы смотрите на других для вдохновения, здесь — для обратной связи.

Резюме

Вопрос	Ответ
Когда применять?	Вы не понимаете, почему возникают конфликты, почему вас не так воспринимают, не видите свои слепые зоны
Какой ресурс нужен?	Доверительные отношения с кем-то, кто скажет правду, готовность слушать без защиты
Главный риск	Защитная реакция, обида на того, кто сказал правду
Признак успеха	Вы узнали о себе то, чего не замечали, и можете это скорректировать
Как понять, что не работает?	Вам не сказали ничего нового, или вы проигнорировали сказанное

Глава 5. Тест на прочность ***Стратегема №5 «Сделай то, чего боишься, — узнаешь свою реальную границу»***

Суть

Вы думаете, что знаете свои возможности. Мне это не по силам, это слишком сложно, я не справлюсь. Вы даже не пробовали. Теория без практики создаёт иллюзию знания. Вы не знаете свою реальную границу, пока не уткнётесь в неё.

Выход: сделайте то, чего боитесь. То, что кажется недоступным. То, про что вы думаете «я не смогу». Не в бездну, конечно. А в безопасных условиях, с возможностью отступить. Тест на прочность покажет: либо вы сможете больше, чем думали (и это расширит ваши горизонты), либо вы действительно упрётесь в предел (и это тоже ценно — вы будете знать реальные границы).

Границы, которые вы не проверяли, — это просто фантазии. Границы, которые вы проверили, — это знание.

Когда применять

— Вы говорите себе «я не могу», но никогда не пробовали.

— Вы избегаете чего-то, потому что кажется слишком

трудным.

— Вы хотите узнать свои реальные возможности, а не гадать.

— Вы застряли в зоне комфорта и не знаете, что за её пределами.

— Вы готовы к тому, что тест может показать: вы слабее, чем думали (но это тоже результат).

Как применять

Шаг 1. Выберите то, что проверите.

Это должно быть:

— Безопасным (ошибка не приведёт к катастрофе).

— Выполнимым (не «стать президентом за месяц», а «выступить с докладом перед коллегами»).

— Страшным для вас (иначе нет смысла).

Шаг 2. Сформулируйте гипотезу.

«Я думаю, что я не смогу пробежать 5 км». «Я думаю, что не смогу сказать „нет“ начальнику». «Я думаю, что не смогу пять дней без соцсетей». Запишите.

Шаг 3. Спланируйте тест.

Условия, при которых вы будете проверять. «В субботу утром, в парке, без подготовки». «В понедельник на планерке, когда спросят, кто может взять дополнительную задачу».

Шаг 4. Проведите тест.

Сделайте это. Без оправданий. Без «я попробую, но...». Просто сделайте.

Шаг 5. Зафиксируйте результат.

Получилось? Не получилось? Что было самым трудным?

Что вас удивило?

Шаг 6. Сделайте вывод.

— Если получилось: ваша гипотеза не подтвердилась. Вы сильнее, чем думали. Значит, можно расширять горизонты.

— Если не получилось: вы узнали свою реальную границу. Теперь это не фантазия, а знание. Можете работать над её расширением или принять её.

Пример

Ситуация: Человек боится публичных выступлений. Он уверен, что «не сможет», «язык заплетётся», «все будут смеяться». Он никогда не пробовал.

Тест на прочность: Он записывается на выступление в клубе ораторов. Готовится. Выходит на 5 минут. У него дрожат колени, он сбивается — но он говорит. Слушатели не смеются, они слушают.

Результат: Гипотеза «я не смогу» не подтвердилась. Он смог, хоть и с трудом. Значит, его граница — далеко за пределами того, что он думал.

Что дальше: Он продолжает выступать, постепенно улучшая навыки.

Почему это сработало: Он перестал гадать и проверил на практике.

Границы применимости

Стратегия перестаёт работать, когда:

— **Тест опасен.** Риск здоровью, жизни, работе, отношениям. Не проверяйте границы экстремальными способами.

— **Вы не готовы принять результат.** Если вы не сможете признать, что не справились, и будете оправдываться («мне просто не повезло», «условия были не те»), тест бесполезен.

— **Вы выбираете проверку, которая ничего не доказывает.** «Буду ли я счастлив, если перееду в другую страну?» — слишком сложно, слишком много переменных.

— **У вас нет ресурса на восстановление.** Если тест истощит вас, а у вас нет времени на отдых, лучше отложить.

Анти-пример

Ситуация: Человек боится высоты. Решает проверить себя: идёт на крышу небоскрёба, смотрит вниз. У него начинается паническая атака. Он в шоке.

Почему это провал: Тест был слишком жёстким. Он не подготовился, не создал безопасных условий.

Что нужно было сделать: Начать с малого: посмотреть на высоту через окно, затем на балконе второго этажа, затем на смотровой площадке с ограждением. Постепенно.

Риски и предупреждение

Риск 1. Тест может подтвердить вашу слабость и демотивировать.

Вы попробовали и не смогли. Теперь вы думаете: «Я слабый, всё подтвердилось». Вместо того чтобы принять резуль-

тат как информацию.

Как снизить: Заранее договоритесь с собой: «Если не получится, я узнал свою границу. Это не приговор, а стартовая точка».

Риск 2. Вы можете переоценить успех и начать рисковать слишком сильно.

сдал тест на 5 км — значит, могу марафон. Нет, ваша граница может быть именно на 5 км.

Как снизить: Проверяйте границы постепенно. Шаг за шагом.

Риск 3. Вы можете не провести тест, потому что «страшно».

Вы готовитесь, откладываете, придумываете причины. Тест не проводится.

Как снизить: Установите чёткий дедлайн. «В эту субботу в 10:00 я это делаю, независимо от страха».

Связь с другими стратагемами

Усиливают:

— №8 «Маленький шаг» (часть II) — если тест слишком большой, разбейте на маленькие шаги.

— №1 «Карта страхов» — перед тестом нарисуйте карту страхов, конкретизируйте, чего именно вы боитесь.

Противоречат:

— №19 «Остановка» (часть IV) — там вы перестаёте действовать, здесь вы начинаете.

— №13 «Худший сценарий» — иногда лучше прокру-

титель худший сценарий, чем сразу бросаться в тест.

Резюме

Вопрос	Ответ
Когда применять?	Вы думаете «я не могу», но никогда не пробовали; хотите узнать свои реальные границы
Какой ресурс нужен?	Смелость, безопасные условия, готовность принять любой результат
Главный риск	Тест может быть опасным или слишком жёстким, может подтвердить слабость и демотивировать
Признак успеха	Вы узнали реальный предел своих возможностей (даже если он оказался ниже ожиданий)
Как понять, что не работает?	Вы не провели тест, или результат не изменил ваше поведение

Глава 6. Внутренний враг

Стратегема №6 «Определи, какая твоя черта саботирует тебя чаще всего»

Суть

Вы саботируете себя. Опаздываете, прокрастинируете, бросаете начатое, выбираете не тех людей, тратите деньги на ерунду. Вы знаете, что делаете это, но не знаете, какая именно ваша черта за этим стоит. Вы боретесь с симптомами, а не с причиной.

Выход: определите своего главного внутреннего врага. Не абстрактное «я плохой», а конкретную черту: «мой перфекционизм не даёт мне начать», «моя привычка всё контролировать убивает команду», «моя импульсивность заставляет меня покупать ненужное». Найдите ту черту, которая саботирует вас чаще всего. Дайте ей имя. Сделайте её объектом работы.

Бороться с сотней недостатков невозможно. Бороться с одним главным — реально. Остальные часто являются производными.

Когда применять

— Вы знаете, что саботируете себя, но не знаете, что именно в вас является причиной.

— Вы пробовали работать над разными чертами — ничего не меняется.

— Вы чувствуете, что есть одна главная проблема, которая тянет за собой остальные.

— Вы хотите сфокусироваться на корне, а не на ветвях.

— Вы готовы честно признать свою «тёмную» сторону.

Как применять

Шаг 1. Составьте список ситуаций, когда вы саботировали себя.

За последний месяц, год, жизнь. Когда вы не сделали то, что нужно, или сделали то, что не нужно. Без самооценки — просто факты: опоздал, не сдал отчёт, сорвался на близком, купил ненужную вещь.

Шаг 2. Для каждой ситуации спросите: «Какая моя черта привела к этому?»

Не обстоятельства, не другие люди. Ваша черта. Лень, страх, перфекционизм, импульсивность, желание всё контролировать, нетерпеливость, обидчивость, потребность в одобрении.

Шаг 3. Найдите черту, которая повторяется чаще всего.

Если из 10 ситуаций в 8 виноватó «желание всё контролировать» — значит, это ваш главный внутренний враг. Если в 7 — «страх ошибки» — он.

Шаг 4. Дайте врагу имя.

Не просто «перфекционизм», а «Мой перфекционист, который заставляет меня переделывать 10 раз». Не «лень», а «Моя Лень, которая шепчет „сделаешь завтра“». Имя делает врага менее пугающим, более конкретным.

Шаг 5. Изучите своего врага.

Когда он просыпается? В каких ситуациях? Какие мысли он нашептывает? Какие эмоции вызывает? Ведите за ним наблюдение.

Шаг 6. Начните с ним работать.

Не пытайтесь убить его. Это ваша часть, с ней нужно договориться. «Я понимаю, что ты хочешь меня защитить от ошибки, но мне нужно сделать этот проект. Давай так: я сделаю черновик, а ты проверишь потом».

Пример

Ситуация: Человек постоянно откладывает важные дела. Он думает: «Я ленивый». Он борется с ленью — не помогает.

Поиск внутреннего врага: Он анализирует ситуации, когда откладывал.

— Отчёт: не начал, потому что боялся, что будет неидеально.

— Ремонт: не начал, потому что боялся, что выберу неправильные материалы.

— Разговор с начальником: откладывал, потому что боялся, что скажу не то.

Вывод: В 9 из 10 случаев причина — не лень, а страх ошибки (перфекционизм). Его внутренний враг — «Бойся

сделать неидеально».

Работа: Он перестаёт бороться с ленью. Он начинает работать со страхом ошибки. «Можно сделать черновик. Можно сделать неидеально, а потом исправить. Идеал — враг хорошего».

Результат: Дела начинают двигаться.

Почему это сработало: Он нашёл корень, а не боролся с производным.

Границы применимости

Стратегия перестаёт работать, когда:

— **У вас нет одной главной черты.** Некоторые люди саботируют себя разными причинами в разных контекстах. Тогда нужно работать с несколькими.

— **Вы не честны с собой.** Ищете «социально приемлемого» врага (лень или перфекционизм), а на самом деле причина в эгоизме или страхе.

— **Вы нашли врага, но не работаете с ним.** Просто дали имя и успокоились.

— **Внутренний враг — это симптом, а не причина.** За перфекционизмом может стоять страх осуждения. За страхом осуждения — детская травма. Если корень глубже, работайте с ним (возможно, с психологом).

Анти-пример

Ситуация: Человек определил своего врага как «лень». Он дал ей имя «Ленивая Жаба». Он пытается бороться с «Ленивой Жабой» — не помогает. Он откладывает дела так

же, как и раньше.

Почему это провал: Он не докопался до истинной причины. Лень была симптомом, а не корнем. Корень — например, страх неудачи.

Что нужно было сделать: Продолжить анализ. «Почему я ленюсь? — Потому что боюсь, что не получится». Тогда враг — страх.

Риски и предупреждение

Риск 1. Вы можете начать ненавидеть своего внутреннего врага.

«Я ненавижу свою тревожность! Она рушит мою жизнь!» Это не помогает. Вы воюете с собой.

Как снизить: Внутренний враг — это не враг. Это часть вас, которая когда-то помогала выжить. Страх ошибки защищал вас от критики. Перфекционизм помогал делать качественную работу. Относитесь к нему с пониманием, а не с ненавистью.

Риск 2. Вы можете сфокусироваться на одном враге, а проблема в другом.

Нашли «перфекционизм», работаете с ним, а ничего не меняется. Потому что настоящий враг — «страх быть отвергнутым».

Как снизить: Регулярно пересматривайте свой анализ. Если работа над «главным врагом» не даёт результата через месяц, ищите дальше.

Риск 3. Вы можете использовать наличие врага как

оправдание.

«У меня же перфекционизм, поэтому я не могу начать». Это не работа, это оправдание.

Как снизить: Враг — это объяснение, а не оправдание. «У меня перфекционизм, поэтому я буду специально делать черновик без правок». Действие, а не стенание.

Связь с другими стратегемами

Усиливают:

— №3 «Разговор с собой» — «почему?» помогает докопаться до внутреннего врага.

— №2 «Дневник решений» — анализ записей помогает выявить повторяющуюся черту.

Противоречат:

— №4 «Чужое зеркало» — иногда другие видят вашего внутреннего врага лучше, чем вы сами. Не противоречит, а дополняет.

— №19 «Остановка» (часть IV) — здесь вы работаете над собой, там — отдыхаете.

Резюме

Вопрос	Ответ
Когда применять?	Вы саботируете себя, но не знаете, какая черта тому причиной
Какой ресурс нужен?	Честный самоанализ, данные о своих срывах (дневник решений), готовность признать неприятное
Главный риск	Ошибиться в выборе врага или начать его ненавидеть
Признак успеха	Вы определили одну-две черты, которые чаще всего мешают, и можете с ними работать
Как понять, что не работает?	Вы не видите повторяющихся паттернов, или работа над «главным врагом» не меняет ситуацию

ЧАСТЬ II. ПРЕОДОЛЕНИЕ ЛЕНИ И ПРОКРАСТИНАЦИИ

Стратегемы №7—№12

1. Портрет этапа

Как распознать, что вы находитесь именно на этом этапе?

Ключевые признаки:

— Вы знаете, что нужно сделать. Вы понимаете, как это сделать. Вы даже хотите это сделать. Но вы не делаете. Вы откладываете, находите отвлекающие занятия, «зависаете» в соцсетях, смотрите на стену.

— Вы чувствуете вину за то, что не делаете. Вы обещаете себе начать «с понедельника», «с завтрашнего утра», «через час». Обещания не выполняются.

— Вы замечаете, что чем важнее задача, тем труднее её начать. Мелкие дела делаются легко, крупные — застревают.

— Вы знаете, что прокрастинация вредит вам, но не можете остановиться. Самобичевание не помогает.

Контекстная ловушка

Самое опасное на этапе борьбы с прокрастинацией — **пытаться перебороть себя силой воли**. Вы думаете: «Надо просто взять себя в руки!» Вы напрягаетесь, давите, заставляете. Это работает несколько раз, но потом воля истощается, и вы срываетесь с ещё большей силой.

Сила воли — ресурс исчерпаемый. Полагаться на неё — значит обречь себя на вечные качели «рывок — срыв».

Выход — не в том, чтобы становиться «сильнее». Выход в том, чтобы обманывать свой мозг, снижать порог входа, убирать препятствия, создавать внешние обязательства. Делать правильное действие более лёгким, чем неправильное.

2. Логика ситуационного мышления

Из шести подходов, описанных во Введении, в Части II работают три.

Подход	Как проявляется в части II
Используй слабости системы	Знайте, как устроена ваша психика: мозг ленив, он выбирает наименее энергозатратное действие. Обманите его: снижьте порог входа. Сделайте так, чтобы начать было легче, чем продолжать откладывать.
Управляй вниманием	Не думайте о всей задаче — она пугает. Думайте о первом шаге. Не «написать отчёт», а «открыть документ». Фокусируйтесь на действии, а не на результате.
Время — твой союзник	Искусственные дедлайны, публичные обещания, награды и наказания — всё это меняет временную перспективу. Вы делаете будущее более близким, а последствия промедления — более реальными.

Главный принцип части II:

Не пытайся победить лень силой. Обмани её хитростью.

Запомните эту формулу. В части II вы не становитесь «суперменом». Вы становитесь умнее своей прокрастинации.

3. Навигационная таблица стратагем части II

Ниже — все шесть стратагем этой части. Для каждой ука-

зано: когда её выбрать и какова её краткая логика.

№	Стратегема	Когда выбирать	Краткая логика
7	Правило двух минут	Вы откладываете даже мелкие дела. Они кажутся вам «лишними».	Если дело занимает меньше двух минут — сделай его сразу. Не кладите в список, не планируйте. Сделайте.
8	Маленький шаг	Большая задача пугает, вы не знаете, с чего начать.	Не пытайся сделать всё — сделай только первый шаг. Открой файл, напиши заголовок, позвони по первому номеру.
9	Съешь лягушку	Вы откладываете самое противное дело на потом, оно висит над вами и отравляет весь день.	Самое противное дело сделай первым — дальше будет легче. Съешь лягушку, пока она не съела тебя.
10	Обещание другому	Вы не доверяете своим обещаниям. Вы знаете, что можете «отмазаться» от самого себя.	Скажи кому-то, что сделаешь, — слово привязывает. Внешнее обязательство сильнее внутреннего.
11	Искусственный дедлайн	У задачи нет срока или срок далёкий. Вы тянете до последнего.	Поставь срок сам себе — и сделай его публичным. Дедлайн создаёт срочность.
12	Награда и наказание	У вас нет мотивации делать то, что нужно. Отсроченная выгода не работает.	Обещай себе приз за выполнение и штраф за срыв. Сделай будущее приятным или болезненным сейчас.

4. Типичная ошибка

Пытаться заставить себя через «надо» и силу воли.

Звучит как: «Возьми себя в руки!», «Просто сделай это!», «Хватит ныть!». Вы давите, заставляете, стыдите. Это работает на короткой дистанции, но вызывает внутреннее сопротивление.

Почему это ошибка

Самопринуждение — это насилие над собой. Оно истощает ресурс силы воли. Рано или поздно вы «отыгрываетесь»

— прокрастинируете с удвоенной силой, чтобы компенсировать давление.

Что вместо этого

Используйте внешние рычаги: публичное обещание, искусственный дедлайн, награду и наказание. Не боритесь с ленью — делайте правильное действие самым лёгким вариантом.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.