

A man with short, dark hair and a light beard is shown in profile, looking out over a city at night. He is wearing a dark jacket. The background is a blurred cityscape with lights from buildings and cars. The overall mood is contemplative and serious.

18+

Никита Старков

Мне есть что терять

От иллюзий и авантур —
к риск-менеджменту
и проектному подходу
в управлении собственной
жизнью

Никита Старков

**Мне есть что терять. От иллюзий
и авантюр — к риск-менеджменту
и проектному подходу
в управлении собственной жизнью**

«Издательские решения»

Старков Н.

Мне есть что терять. От иллюзий и авантюр — к риск-менеджменту и проектному подходу в управлении собственной жизнью / Н. Старков — «Издательские решения»,

Вокруг только и слышно: «Выйди из зоны комфорта!», «Рискуй!», «Будь смелее!». А что, если у вас уже есть то, ради чего другие только начинают свой путь: работа, семья, здоровье, свой угол? И вы это цените. Эта книга — честный разговор о рисках, о которых молчат бизнес-коучи и мотиваторы. И одновременно — практическое руководство по риск-менеджменту и проектному управлению собственной жизнью. Для тех, кто хочет сначала сохранить, а потом — спокойно, соразмерно и без надрыва — улучшать свою жизнь.

© Старков Н.

© Издательские решения

Содержание

Аннотация	6
Предисловие	7
Важное отступление. О рисках, которые не прощают	9
Часть 1. Истории тех, кто прыгнул в пропасть	11
Глава 1. История первая. Как Алексей строил бизнес	11
Глава 2. История вторая. Михаил: как мечта стать профи сломала жизнь	13
Глава 3. История третья. Игорь: как предательство принесло миллионы, но отняло жизнь	15
Глава 4. Три истории, один сценарий	17
Часть 2. Теоретический фундамент личного риск-менеджмента. Что толкает нас идти на риск?	18
Глава 5. Почему зависть — это нормально? Иерархический инстинкт	18
Глава 6. «Кто не рискует, тот не пьёт шампанское». О природе манипуляций	20
Глава 7. О бизнесе на наших слабостях и страхах. Инструменты маркетинга и рекламы	22
Глава 8. О важности (критического) мышления. Научный подход к решению задач	24
Конец ознакомительного фрагмента.	25

**Мне есть что терять
От иллюзий и авантюр — к риск-
менеджменту и проектному подходу
в управлении собственной жизнью**

Никита Старков

© Никита Старков, 2026

ISBN 978-5-0070-6236-7

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Аннотация

Вокруг — бесконечный шум. Соцсети кричат об «идеальной жизни». Медиа рисуют образ «успешного успеха». Окружение транслирует: «Выйди из зоны комфорта!», «Рискуй!», «Будь смелее!». А ваши собственные древние инстинкты — зависть, иерархический инстинкт, страх упустить — подливают масла в огонь.

А что, если у вас уже есть то, ради чего другие только начинают свой путь: работа, семья, здоровье, свой угол? Что, если вам есть что терять и вы это цените?

Эта книга — не о том, как быстро разбогатеть или добиться какого-то общепризнанного успеха. Это честный разговор о скрытых механизмах, которые незаметно толкают вас к неоправданным авантюрам. Это практическое руководство по личному риск-менеджменту и проектному управлению для тех, кто устал прыгать выше головы и не хочет однажды проснуться у разбитого корыта.

Вместе мы разберёмся:

- почему «зона комфорта» — не болото, а ваша надёжная система жизнеобеспечения;
- как зависть, соцсети, медиа и иерархический инстинкт программируют вас на необдуманные шаги;
- как отличить разумный, управляемый риск от опасной авантюры;
- как построить свои «подушки безопасности» — финансовые, репутационные, психологические;
- как вовремя остановиться и сказать «нет» красивым обещаниям, не чувствуя вины;
- и, наконец, как увидеть свою жизнь в виде портфеля проектов и грамотно ею управлять.

Вы узнаете, как перестать бросаться из крайности в крайность — от полного застоя к самоубийственным прыжкам, — а вместо этого спокойно, соразмерно и без надрыва улучшать свою жизнь. С опорой на то, что у вас уже есть. И без чувства вины за то, что вы не бежите марафон, когда можно (и нужно!) просто выпить чашечку чая в спокойной обстановке.

Эта книга — для тех, кто хочет сначала сохранить, а потом — уже из устойчивости, а не из страха — приумножить то, что ему по-настоящему дорого.

Предисловие

Время, в котором мы живём, сильно отличается от того, в котором жили наши родители: жизнь несётся с невероятной скоростью, выросли и запросы общества — к профессиональным компетенциям, уровню жизни, статусу. Глобализация во многих сферах породила более острую конкуренцию на рынке труда и высокие требования к нам, простым людям, которые, возможно, и не хотели бы участвовать в этой бесконечной гонке. И, быть может, нам совсем необязательно становиться богатыми и влиятельными, чтобы жить счастливо. Но современному миру — и бизнесу в первую очередь — выгодно, чтобы мы выкладывались по полной, гнались за «успехом» и неслись вперёд без оглядки. А ведут нас туда не только коучи и блогеры, но и сама среда: соцсети, где все вокруг словно живут идеальной жизнью, новости, которые пугают нас тем, что мы что-то упускаем, и даже знакомые, которые без конца твердят: «Выйди из зоны комфорта», «Рискни», «Будь смелее». А в глубине всего этого сидят наши древние инстинкты — иерархический, заставляющий нас сравнивать себя с другими, и зависть, которая подстёгивает, но чаще толкает в пропасть. Всё это работает как единый механизм, цель которого — заставить нас действовать, не думая о последствиях. В основе этого механизма лежит манипуляция.

По определению, манипуляция — это когда человек (или среда) знает о ваших страхах и слабостях больше, чем вы сами, и использует это, чтобы заставить вас принять нужное ему (или ей) решение: купить, вложиться, уволиться, рискнуть. При этом манипулятор не применяет грубую силу — он давит на ваши «кнопки»: страх упустить, желание быть «не хуже других», стыд, жадность или надежду на «волшебное решение». Вы искренне верите, что выбор — ваш, но на самом деле за вас уже всё решили.

В огромном количестве мотивационной и бизнес-литературы, а также в публикациях блогеров, бизнес-тренеров и просто «успешных» знакомых присутствуют призывы к тому, чтобы вы «выходили из зоны комфорта», «меньше спали», «смело действовали здесь и сейчас», «не стеснялись шагать через головы (даже так!)», «инвестировали», «резали алмаз» — и это, по мнению «гуру», и есть единственный путь к власти и финансовому успеху и, следовательно, к счастью.

У ряда моих приятелей и знакомых была отличная работа (которую они почему-то в какой-то момент возненавидели), семья, крыша над головой и спокойная счастливая жизнь. Однако влияние агрессивной информационной среды убедило их рискнуть тем, что у них было, ради целей, оказавшихся иллюзорными. Они приняли решение... и остались у разбитого корыта в самом широком смысле. Кто-то за полгода потерял больше, чем заработал за десять лет жизни, и речь не только о деньгах: здоровье, уверенность, семья — всё пошло прахом. Некоторые оказались на дне, не сумев справиться с искушением спасти положение преступным способом. Иные же отделались сравнительно легко — вернулись туда же, где были десять лет назад, но потеряли лучшие годы в погоне за мнимым успехом. Жили вроде бы правильно, как учили мудрые и успешные люди, а остались ни с чем. Конечно, среди примеров из моего окружения есть и успешные кейсы, но я ставлю целью подсветить именно судьбу большинства — беспощадная статистика говорит: только единицам благоволит судьба.

Однако есть и другая крайность, о которой справедливости ради стоит упомянуть, — крайность, которая маскируется под безопасность. «Сидеть на месте» — это не отсутствие риска, это риск, замаскированный под стабильность; бездействие — тоже действие, и его последствия часто хуже, чем последствия неудачного, но продуманного шага. Мир движется — экономика меняется, профессии исчезают, технологии обновляются каждый год. И если вы застыли на месте, мир не замирает вместе с вами, он проходит мимо. Ваши навыки устаревают, сбережения съедает инфляция, связи ослабевают, здоровье без движения разрушается, и вы не

«ничем не рискуете» — вы рискуете потерять всё, но медленно, незаметно, без драматичного хлопка дверью. И однажды оказывается, что поезд ушёл.

Сам я инженер по образованию и менеджер по опыту, практик, разобравший множество ситуаций, которые привели знакомых к финансовой и психологической гибели (были, кстати, и фатальные случаи...), и сам я, конечно, совершал необдуманные поступки, которые дорого мне обошлись (чего греха таить?). Я перелопатил гору материалов по личной эффективности, бизнесу, психологии успеха, и знаете, что я понял? Индустрия «культы успеха» лукавит — большинству наплевать, куда вы идёте, им важно, чтобы вы заплатили за вход. Они умело продают вам риск, забывая предупредить о настоящей цене билета.

Итак, друзья, задача не в том, чтобы отказаться от риска вообще, а в том, чтобы отличать разумный, управляемый риск от безрассудной авантюры, и понимать, что пассивность — не безопасность, а тоже риск (его последствия накапливаются годами, но осознание приходит слишком поздно).

Я обещаю вам, друзья, честный разговор о рисках, о которых молчат многие коучи, бизнес-ангелы, мотиваторы и даже ваше ближайшее окружение, — я предлагаю подумать, как не наступать на одни и те же грабли, принимать решения взвешенно, трезво оценивать свои возможности и даже планировать собственные неудачи, чтобы в итоге не остаться у разбитого корыта.

Эта книга о том:

- Как сохранить деньги и нервы, если вдруг захотелось уволиться в никуда;
- Как отличить разумный риск, ведущий к росту, от авантюры, ведущей в пропасть;
- Как грамотно спланировать «зону комфорта», чтобы она стала системой жизнеобеспечения, а не болотом;
- Как говорить «нет» красивым обещаниям, не поддаваться влиянию манипуляторов и не бояться показаться слабым;
- Как вовремя заметить риски, которые, если их упустить, могут разрушить жизнь;
- Как не совершить то, за что и вовсе не простят;
- И как управлять жизнью, используя лучшие практики проектного менеджмента.

И ещё один важный момент. Сегодня на наших глазах происходит новая революция: искусственный интеллект становится нашим собеседником, редактором, советчиком. В этом огромная сила, но и огромная опасность. Потому что теперь самый тупой и малограмотный манипулятор получает в свои руки грозное оружие: ИИ может аргументированно обосновать что угодно, подвести «научную базу» под любую авантюру, сделать глупость похожей на гениальный план. Это и новые возможности, и новые риски. Технологии развиваются, а мозг наш глобально не изменился. Он всё так же ленив, доверчив и падок на красивые истории, и никакой ИИ не отменяет нужды в холодной голове и честном разговоре с самим собой. Как с этим жить и как этим управлять? В книге я приведу универсальные инструменты, которые, я думаю, не потеряют свою актуальность даже при дальнейшей революционной трансформации современного технологического общества.

Сразу, в предисловии, друзья, я призываю каждого из нас осознанно подходить к своим действиям, трезво оценивая их возможные последствия. Ведь жизнь и так слишком коротка и хрупка, а мы зачастую просто не имеем права на ошибку.

Итак, начинаем.

Важное отступление. О рисках, которые не прощают

Друзья! В этой книге мы будем много говорить о потерях: деньги, время, репутация, отношения, нервы. Но есть риски, которые стоят на порядок выше. Они не вписываются в «5 слоёв уязвимости», которые мы разберём в одной из практических глав книги, потому что их последствия — не «критические» и даже не «катастрофические». Они — необратимые! Речь о ситуациях, когда секундная вспышка гнева, минута безрассудства или «пьяный полёт» на мотоцикле перечёркивают всё: жизнь — свою и чужую.

Секунда гнева — годы тюрьмы

Вы поссорились, вас задели, унизили, спровоцировали. Причём это мог сделать явно не самый уважаемый в обществе человек. А ещё и день на работе не задался. И вдруг у вас внутри всё буквально закипело: удар, ещё один — и обидчик падает, ударяясь головой об асфальт... Быть может, вы были правы, вы защищали себя или кого-то из окружения. Но переборщили... Закон устроен иначе: он смотрит на последствия. Уголовный кодекс трактует это как убийство, совершенное в состоянии внезапно возникшего сильного душевного волнения (аффекта), и грозит за это реальным сроком — несколько лет лишения свободы. Вы не планировали убивать, вы просто толком не подумали, не предусмотрели. И теперь за решёткой не вы один — с вами ваша семья: родители, жена, дети. Они будут навещать, возить передачи, платить адвокатам, годами жить в ожидании. Извинения не помогут, ничего не вернуть. Всё потому, что вы не смогли оценить риск за секунду до удара.

Экстрим, который не прощает

Любим высоту, кайфуем от скорости, испытываем себя на прочность в жёстком боксёрском «открытом ринге». Я и сам иногда грешу желанием «почувствовать драйв». Но давайте будем честными: каждый год альпинисты срываются со скал и разбиваются насмерть или замерзают на вершинах навечно; мотоциклисты влетают в отбойники на двухстах километрах в час; гонщики-любители на зимних трассах вылетают на встречу под фуру. И каждый из них был уверен, что с ним ничего не случится... до того самого момента.

Риск покалечиться или убиться — не абстракция, а реальность, которая каждый день забирает тысячи жизней. И дело не в «фатальном невезении», а в том, что человек добровольно принял решение, где цена ошибки — инвалидная коляска, вегетативное состояние или могила. И тогда уже не важно, был ли это «крутой трюк» или просто «хотел побыстрее». Жизнь меняется на «до» и «после». Картина ценностей становится совершенно иной, и мало что из прежнего уже кажется важным. И это при условии, что вы останетесь в живых.

Самое страшное — сломать жизнь других

Вероятно, многие рассуждают так: «Это только моя жизнь, и я волен рисковать ею как хочу». Но это опасное заблуждение. У вас есть родители, которым не всё равно, есть партнёр, который не спал ночами, пока вы где-то «экстримили», и есть дети, которым нужен живой и здоровый папа, а не героический некролог. А что, если ваше безрассудство заденет посторонних? Сбитый на переходе пешеход, жертвы автомобиля, вылетевшего на встречную полосу, прохожий, случайно погибший в пьяной драке (он лишь хотел разнять дерущихся ребят). В порыве азарта и вследствие необдуманных действий вы можете сломать жизнь совершенно не причастным людям, и их семьи будут ненавидеть вас. И они будут правы. А вы сами, скорее всего, уже не сможете после такой трагедии жить по-прежнему безмятежно.

Остановитесь за секунду

Дорогие друзья! Я не призываю жить в пластиковом пузыре, но и не запрещаю получать удовольствие от жизни. Однако я призываю думать за секунду до того, как нажать на газ, нанести удар или шагнуть в пропасть. Задайте себе три вопроса: смогу ли я жить с последствиями,

если что-то пойдёт не так? Кто пострадает вместе со мной, если я ошибусь? Стоит ли этот «драйв» того, чтобы моя семья узнала меня по фотографии в ленте новостей? Эти вопросы не имеют отношения к бизнесу или инвестициям — они имеют отношение к жизни, настоящей и единственной, которую не переиграть и не начать заново. Берегите себя и не заставляйте своих близких беречь вас ценой собственного покоя.

Часть 1. Истории тех, кто прыгнул в пропасть

Глава 1. История первая. Как Алексей строил бизнес

Расскажу историю одного своего знакомого по имени Алексей из города Екатеринбурга. Кое-что в истории изменю, чтобы не было неловких моментов, так как история вымышленной, увы, не является. Ещё добавлю, что для примера я привожу вполне типичную жизненную ситуацию, без излишних крайностей и драматизма: никто в ней умирать не будет. Крайности, как правило, менее показательны.

Итак, Алексей, 38 лет, жил в Екатеринбурге, трудился главным технологом одного из машиностроительных предприятий. Работа, говоря откровенно, не была мечтой всей его жизни, но: зарплата — сравнительно высокая для региона, стабильная, без задержек; коллектив — свой, проверенный, уважали за энергичность, инициативность, ответственность, навыки и ум; семья — жена, двое маленьких детей; бытовые условия — купленный в ипотеку загородный коттедж (оставалось десять лет, но платить было по силам), новый комфортный китайский кроссовер; увлечения — посещение тренажёрного зала, изучение истории, путешествия по стране.

Алексей — талантливый инженер и управленец-производственник в одном лице. Он прекрасно понимал, что необходимо заводу для оптимизации производственных процессов и, как следствие, вывода предприятия на новый технологический уровень. Несколько лет назад он предложил внедрить современную систему автоматизированного управления производством, которая бы систематизировала и автоматизировала существующие на предприятии много лет процессы. Данная инициатива была поддержана руководством. Совместно с выбранным подрядчиком команда во главе с Алексеем в течение трёх лет успешно внедрила автоматизированную систему на предприятии. Переход был непростой, но результат превзошёл все ожидания: полная прослеживаемость всех процессов, себестоимость продукции снизилась, брак перестал быть проблемой, заключённые с потребителями контракты стали исполняться точно в срок, а директор с заместителями узнали, что такое настоящие выходные.

Благодаря стараниям Алексея, его глубокому пониманию процессов и требований не только его завода, но и бизнеса в целом, исходное решение компании-разработчика программного продукта претерпело существенные качественные изменения и стало гораздо более востребованным на рынке. И наш герой понял, что потенциально он может сделать этот или подобный продукт ещё лучше. Создать опережающее аналоги гибкое платформенное цифровое решение, лучшее не только в стране, но и, быть может, за рубежом. Амбиции и самооценка взлетели до небес. А тут ещё и признание от руководства, существенное повышение зарплаты, награды «Лучшему рационализатору» и так далее.

Конечно же, компания-разработчик программного продукта сразу же захотела заполучить такого специалиста себе, но уже не смогла заинтересовать Алексея: помимо серьёзной суммы на старте, он хотел не менее 30% доли бизнеса. На эти условия собственники пойти не могли. Тут как тут появились советчики, потенциальные соинвесторы (которые, кстати, очень быстро куда-то испарились), «умные люди», которые начали внушать Алексею создавать собственную компанию. А ещё и мотивационные книги в придачу к подборке бизнес-видеороликов, во многом внушённое средой сравнение с крутыми ребятами. И, конечно же, Её Величество Зависть — столь знакомое и свойственное человеку чувство. В общем, Алексея, что называется, понесло. Он решил действовать. «Сколько той жизни?» — сам себе говорил он. На осторожные опасения жены и близких родственников он махнул рукой и аргументированно им обосновал, что они ничего не понимают, так как не разбираются в сути предмета и бизнеса

в целом. Со своим руководством он вообще не захотел ничего обсуждать, а лишь поспешно написал заявление на увольнение в связи с приближающимся завершением контракта. Директор, конечно, пытался его отговорить, делал попытки замотивировать, используя все возможности. Однако безрезультатно. Алексею этого было уже мало.

Алексей взял солидную сумму кредита на открытие офиса и найм сотрудников, среди которых были «дорогие» программисты. От партнёрства на начальном этапе отказался: решил быть единственным полноправным хозяином. Запланировал в кратчайшие сроки (всего в течение года) разработать и выпустить первую версию продукта, которую уже хотел начать параллельно с разработкой внедрять в условиях одного из предприятий. Для завоевания рынка также нанял продвинутых и высокооплачиваемых менеджеров-внедренцев.

Первые месяцы Алексей пребывал в эйфории: он работал без выходных по 14 часов в день, забывая про отдых, семью и привычный досуг. Спустя восемь месяцев «геройского» труда начали сдавать нервы. Бессонница, раздражительность, доселе невиданная вспыльчивость. Даже уволил пару толковых сотрудников, о чём сразу же начал жалеть. Из-за этого проект внедрения на предприятии первого клиента начал буксовать.

Вскоре и отношения с родными и близкими начали существенно портиться. Детям внимания уделять перестал. Жена тоже была фактически вычеркнута из жизни. Просто было некогда. Он говорил ей, повышая голос: «Я же для нас стараюсь, для нашего будущего! А ты...»

Ещё через некоторое время деньги начали заканчиваться, а оплату за реализацию проекта на предприятии так и не произвели: работа не была выполнена в обещанные сроки, а сотрудники Алексея всё больше и больше проявляли недовольство: нагрузка колоссальная, «он требует от нас работать без выходных, как будто мы собственники! Да даже если бы мы и были владельцами бизнеса, зачем нам такая жизнь?!»

Далее — коротко.

Через полтора года с момента старта своего дела Алексей впервые за всю жизнь начал серьёзно «баловаться» алкоголем. Через месяц он съехал от семьи в офис, где и оборудовал себе жилище.

Вскоре предприятие разорвало контракт в одностороннем порядке и выставило штрафные санкции. Ещё через полгода вся команда разбежалась. Жена подала на развод.

Через три с половиной года после старта проекта Алексей попал в аварию в нетрезвом виде. По счастью, никто не пострадал — ни он сам, ни другие участники движения. Однако репутации добропорядочного и законопослушного человека был нанесён серьёзный удар. Ремонт кроссовера обошелся в сумму, сопоставимую с покупкой нового автомобиля. К тому моменту дом уже был продан. Семью он тоже потерял. Устроился рядовым инженером-технологом на небольшое, далеко не самое успешное предприятие в одном из районных центров области. Туда же и переехал. Один. В хронической депрессии, без мотивации и жизненных сил.

Кстати, как рассказывают наши общие знакомые да и сам Лёша, сейчас его жизнь понемногу входит в норму. Он завязал с алкоголем и, кажется, снова пытается наладить отношения с семьёй. И он дал добро на публикацию его истории, чтобы этот вполне типичный сюжет как можно реже повторялся.

Глава 2. История вторая. Михаил: как мечта стать профи сломала жизнь

Расскажу ещё одну историю — о молодом боксёре-любителе. Я и тут немного изменю детали, чтобы сохранить анонимность, но суть при этом не изменится.

Михаил начал заниматься боксом в 12 лет в небольшом провинциальном городке на Урале. Обычный парень из простой рабочей семьи: отец — водитель, мать — продавец в местном продуктовом магазине. Никаких связей, никаких спонсоров, никаких «нужных людей» в окружении. Только любовь к боксу и упрямая вера в то, что «если очень захотеть — можно всё».

К 20 годам Миша провёл около пятидесяти любительских боёв. Он победил в восьмидесяти процентах всех поединков, становился призёром различных региональных первенств. Победы одерживал регулярно, но далеко не всегда убедительно: природной «физухи» не хватало, хотя технически он был великолепен. В общем, он был старательным, умным боксёром, но без выдающейся физиологии: не быстрый, не взрывной, без нокаутирующего удара. Да и здоровье, откровенно говоря, не железное: ряд наследственных заболеваний периодически давали о себе знать. Однако Миша не видел всего этого (или, скорее, не хотел видеть). Он видел только свои победы, а поражения списывал на «необъективность судей» или случайное «плохое самочувствие».

Итак, у нашего героя появилась мечта — стать чемпионом в профессиональном боксе. Важно отметить для читателя, что профессиональный и любительский бокс — это два совершенно разных вида спорта: в любительском боксе проводится три раунда с базовой целью набрать как можно больше очков, а в профи — обычно двенадцать раундов с целью, как правило, буквально «переехать» соперника, нанести конкретный урон, эффектно нокаутировать, чтобы повысить свой рейтинг, в том числе и за счёт зрелищных нарезок видео в сети.

Кроме того, Миша, как и многие молодые ребята из провинции, наивно полагал, что для успеха в профессиональном боксе достаточно быть «крутым бойцом». Он не знал (или не хотел знать), что в профессиональном боксе успех на девяносто процентов строится на совсем других вещах: связи и нужное окружение (без связей с промоутерами и «нужными людьми» ты даже не получишь шанса на приличный бой); спонсоры и деньги (хорошая подготовка стоит огромных денег); грамотные менеджеры (они договариваются о боях, защищают интересы бойца, строят карьеру); и, наконец, талант и бычье здоровье от природы — это жестоко, но факт: далеко не каждый может стать профи, нужны врождённые данные: скорость реакции, координация, «кирпичная» челюсть чтобы не падать и способность быстро восстанавливаться после пропущенных ударов. У Миши не было ничего из этого — ни связей, ни денег, ни выдающегося таланта. Было только желание и непонимание того, что желание без ресурсов — это путь в пропасть.

Когда Мише исполнился 21 год, им заинтересовались местные «воротилы» — компания, которая называла себя «промоутерской». На деле это были обычные дельцы, которые искали молодых, наивных, амбициозных ребят из глубинки. Они нарисовали ему красивое будущее: контракты, бои на профессиональном ринге, слава, деньги, «ты станешь нашим чемпионом, гордостью страны и поколения». Миша подписал контракт, толком не вчитавшись в условия — он просто хотел верить. А в контракте были прописаны кабальные проценты в пользу «промоутеров», запрет на выступление у других организаторов, штрафы за отказ от боёв. Типичная «рабская» сделка.

Ему организовали первый профессиональный бой в рамках вечера бокса одной из малоизвестных организаций. Соперник был опытнее, бил жёстче, но Миша выиграл — за счёт напора и молодости. «Промоутеры» были удивлены и одновременно обрадовались. Ведь они

не ожидали, что Миша одержит победу: они брали его изначально в качестве «боксёра-трамплина» — того, кто помогает «набивать» послужной список перспективным бойцам. А обрадовались потому, что у них появился новый, более денежный «расходный материал» для дешёвых шоу. Они начали ставить его в андеркарды (разогревочные бои) перед более известными боксёрами, платили копейки. Обещанных «больших контрактов» и «славы» не было, но Миша верил: «Это только начало. Потерплю, скоро всё изменится».

Он выступал раз в два-три месяца, потом — чаще. С каждым боем соперники становились сильнее, удары — тяжелее, но поражений до сих пор не было. Тренировочный лагерь — дешёвый и непрофессиональный, так как «благодетели» экономили на всём: на тренирах, на медицине, на экипировке. Пятый бой он проиграл жёстким нокаутом в четвёртом раунде, шестой — выиграл по очкам, получив при этом значительный урон здоровью. Седьмой и восьмой — вновь выиграл по очкам, весьма неубедительно, пропустив достаточно много ударов в голову. После каждого боя «воротилы» говорили: «Ничего страшного, это опыт. Это путь воина, настоящего будущего чемпиона». Миша терял здоровье бой за боем: головные боли после тренировок стали привычными, кисти ныли постоянно, сон ухудшился, появилась тревожность. Но он не останавливался — ведь «настоящий боец никогда не сдаётся».

В 23 года, в одном из боёв, он получил сильнейшее сотрясение мозга: соперник попал акцентированным хуком в висок. Миша упал, не встал. Рефери остановил бой, врачи вынесли носилки. Диагноз: сотрясение мозга, хроническая травматическая энцефалопатия, повреждение вестибулярного аппарата, тяжёлое посттравматическое стрессовое расстройство. О карьере профессионального боксёра не могло быть и речи, о нормальной жизни — тоже под вопросом.

Болячек добавилось. Сегодня Миша — инвалид третьей группы. Он живёт с родителями в своём провинциальном городке, передвигается с трудом. Его новые «друзья-благодетели» исчезли сразу после боя... Денег на лечение нет (соглашение даже не предусматривало надёжной страховки!). Мечта стать чемпионом разбилась о реальность.

Миша смотрел на истории успеха звёзд бокса, но не видел тысяч тех, кто так же начинал и закончил инвалидом или нищим. Статистика профессионального бокса неумолимо жестока: лишь единицы доходят до вершин и благодаря значительным накоплениям хоть как-то потом могут восстановить и поддерживать своё здоровье. Он верил, что его «упорство» и «характер» победят любые обстоятельства, но обстоятельства (отсутствие связей, денег, таланта) оказались сильнее. Миша не понимал, что профессиональный спорт — это бизнес, а в бизнесе нужны ресурсы. У него не было ни стартового капитала, ни «нужных людей», ни бычьего здоровья. Ему продали надежду, а не реальную карьеру. Он был расходным материалом в чужом бизнесе. И, наконец, Миша не задал себе вопрос: «Когда мне нужно остановиться?». Если бы он сказал «хватит» после первого тяжёлого нокаута, он бы сохранил здоровье и, возможно, нашёл бы другой путь в жизни — тренером, судьёй, организатором.

История Миши — не про то, что бокс плох. Бокс прекрасен. Это история про то, как иллюзии, отсутствие критического мышления и манипуляции могут разрушить жизнь молодого, доверчивого парня. Миша мог бы стать отличным тренером в любительском клубе, хорошим примером для детей, счастливым мужем и отцом. Но он выбрал «рискнуть» — и проиграл. Не повторяйте его ошибку. Риск должен быть управляемым. Никогда не стоит ставить на кон своё здоровье и будущее ради красивых обещаний всяких «благодетелей», «новых друзей», «экспертов», которым, по сути, наплевать на вашу судьбу.

Глава 3. История третья. Игорь: как предательство принесло миллионы, но отняло жизнь

Расскажу третью историю. Она о предательстве в бизнесе, о том, как жадность и отсутствие моральных границ разрушают человека изнутри. Внешне всё выглядело как успех, но цена этого «успеха» оказалась слишком высокой.

Игорь свой трудовой путь начинал менеджером по продажам в небольшой, но достаточно крепкой и богатой компании, которая занималась поставкой, модернизацией и ремонтом металлорежущих станков. Его наставником стал руководитель и собственник — Виктор Андреевич — опытный инженер и коммерсант, который уже тридцать лет проработал в этой сфере. Виктор Андреевич учил его всему: как вести переговоры, как разбираться в технических характеристиках, как находить клиентов, как не предавать доверие. Так сложилось, что он со временем стал относиться к Игорю как к сыну: приглашал на семейные ужины, знакомил со своими партнёрами, рекомендовал клиентам. «Ты талантливый, у тебя большое будущее», — говорил он, искренне веря, что растит себе смену. Ведь Игорь действительно был талантлив, умён и трудолюбив. Благодаря его стараниям компания стала больше и заняла на рынке более прочные позиции. Неудивительно, что руководитель сделал Игоря своей правой рукой, всецело ему доверяя и, естественно, поощряя.

Однако Игорь становился всё более амбициозным. Ему казалось, что он достоин гораздо большего, чем очень даже приличный доход заместителя директора, уважение коллег и хорошая репутация среди окружения. Он видел, сколько зарабатывает компания на крупных сделках, и хотел это всё себе. Один из новых и очень «денежных» клиентов был готов заключить с компанией крупный контракт на поставку большого количества современного металлорежущего оборудования, включая услуги по техническому обслуживанию, а также разработку технологий. Вместо того чтобы заключить сделку и добросовестно вместе с коллегами и Виктором Андреевичем реализовать проект, наш герой предложил клиенту «особые условия» — приличную скидку в обход официальной кассы. Клиент в итоге согласился (договорные условия были существенно лучше, а безупречная репутация Игоря как управленца и инженера в одном лице и его новой команды убедила клиента). Игорь поспешно зарегистрировал новую фирму, перетянул часть людей из компании Виктора Андреевича, нанял новых специалистов на подряд и успешно за спиной у коллег провернул сделку, сразу положив в карман семьдесят процентов прибыли. Он оправдывал себя: «Я нашёл и провёл большую работу с клиентом (как и всегда), я вложил усилия (как и вкладываю постоянно), почему я должен со всеми делиться, всех кормить? Виктор Андреевич и так богат. Пришло и моё время. Сколько той жизни, чёрт возьми?!»

Первая сделка не была обнаружена и Игорь вошёл во вкус. Он начал систематически отводить крупных клиентов в свою «левую» фирму, используя базу контактов и репутацию Виктора Андреевича, придумывал схемы, как обходить учёт сделок, как подделывать документы, как убеждать клиентов, что «так дешевле и быстрее». Виктор Андреевич вообще ничего не подозревал и продолжал считать Игоря своим учеником, даже будущим совладельцем бизнеса.

Когда Игорь накопил достаточно капитала, он перешёл к финальной стадии. Он якобы нашёл инвесторов, которые были готовы вложиться в компанию Виктора Андреевича, и предложил Виктору Андреевичу продать определённую долю в бизнесе с целью стать на рынке ещё сильнее (при помощи инвестиций предполагалось открытие ряда региональных офисов на Урале и в Сибири). Внешне это выглядело как очень выгодная сделка. Да и Игорь дружески говорил: «Виктор Андреевич, Вы так устали, у Вас и Вашей семьи всё есть, давайте мы продадим часть бизнеса, я продолжу управлять Вашим делом, а Вы будете спокойно заниматься

любимыми домашними делами, зарабатывая при этом ещё больше». Виктор Андреевич поверил и подписал практически не глядя документы, которые подсунул ему Игорь. В результате он не только продал бизнес за бесценок (причём по факту самому Игорю, а не реальным инвесторам), но и остался с долгами, потому как часть обязательств в виде арендной платы и некоторых операционных расходов перешли на него. Спустя два года после заключения злополучной сделки Виктор Андреевич остался ни с чем — без бизнеса, без денег, без связей. Клиенты ушли к Игорю, партнёры отвернулись. Он впал в депрессию, случился инсульт с частичной парализацией... И через год его не стало.

Игорь же стал владельцем крупной компании. Деньги потекли рекой.

Но счастья не было. Почти сразу после сделки Игорь погрузился в невроз. Он понимал: если он смог обмануть Виктора Андреевича, то и другие могут обмануть его. Он перестал нормально спать; каждый звонок вызывал тревогу, каждый подозрительный взгляд сотрудника казался угрозой. Дошло до паранойи. Он даже окружил себя охраной, уволил с десяток лояльных ему людей, поставил тотальную слежку в офисе. А врагов и недоброжелателей у него становилось действительно много, ведь он продолжил свой жестокий и бескомпромиссный путь — переступать через договорённости ради финансового результата здесь и сейчас. Обманутые конкуренты, бывшие партнёры, сотрудники, которые видели его предательство и опасались, что он поступит так же с ними.

В 44 года у Игоря случился инфаркт. Прямо в кабинете, во время переговоров. Врачи сказали: «Хронический стресс, переутомление, высокое давление». Второй инфаркт случился через год. После него Игорь уже не мог полноценно работать. Бизнес начал рассыпаться — без его жёсткого авторитарного контроля всё пошло прахом. Его система внутри компании замыкала все процессы на нём одном, потому что он не умел доверять и, соответственно, делегировать полномочия.

Сегодня ему 47. Он живёт один, в загородном доме, за высоким забором. Денег, впрочем, хватает, но здоровье разрушено. Настоящих друзей по факту нет. Семью он потерял (жена ушла после его «успеха» — не выдержала постоянного стресса и паранойи). С детьми отношения тоже не складываются, так как на первое место он всегда ставил бизнес и практически не принимал участия в их воспитании. И о Викторе Андреевиче он вспоминает очень часто...

Игорь не потерял деньги. Он «выиграл» с точки зрения быстрого финансового роста, но проиграл гораздо большее: совесть, здоровье, покой, семью и, в конечном счёте, сам себя. Враги, которых он породил, не дают ему спать по ночам, а память о человеке, которого он предал, отравляет каждый день. Стоил ли этот успех такой цены? Вряд ли.

Глава 4. Три истории, один сценарий

Три истории, три разные судьбы, и всё же в каждой из них — одна и та же ловушка: у героев было то, о чём многие только мечтают — работа, семья, здоровье, свой угол, — и каждый в какой-то момент поверил в красивую сказку. Только вот кому-то её рассказали бизнес-коучи, кому-то — спортивные «воротилы», а кто-то сам придумал себе оправдание для жадности и нездоровых амбиций.

Алексей хотел большего, оступился, потерял хорошую работу, а следом — бизнес, дом, семью. Сейчас он понемногу выбирается из той ямы, в которую сам себя загнал.

Михаил хотел стать боксёром-профессионалом, но навсегда остался инвалидом, а его мечта разбилась о жёсткую реальность, где без связей, денег и бычьего здоровья делать нечего.

Игорь же, формально выиграв миллионы и быстро став владельцем крупной компании, проиграл гораздо большее — совесть, здоровье, покой, друзей, семью и, в конечном счёте, самого себя... А память о человеке, которого он предал, до сих пор не даёт ему спать по ночам.

Что у них общего? Они верили, что всё держат под контролем, и искренне думали, что их «упорство» и «характер» победят любые обстоятельства (и даже совесть, как в случае с Игорем); они смотрели на тех, кто «выстрелил», и рассуждали: «Чем я хуже? Повторю его шаги — и будет так же», — не видя и не желая видеть тысячи тех, кто повторил те же шаги и провалился, потому что им просто не повезло или потому что у них не было нужных связей, денег, здоровья, а может, и того и другого вместе. И все трое попались на удочку самообмана, а также тем, кто продаёт надежду, а не реальные возможности, — тем, кому плевать, останетесь ли вы у разбитого корыта или нет, лишь бы вы заплатили за вход. В общем, знаете, как бывает: кажется, что всё продумал, всё просчитал, а в итоге — пустота, долги, разбитое здоровье и чувство, что ты дурак, и самое обидное, что всего этого можно было избежать, если бы под рукой оказались простые инструменты защиты.

Дальше мы как раз разберёмся, почему наш мозг так охотно лезет в авантюры и почему мы так легко ведёмся на «волшебные решения», как работают продавцы надежды и почему завидовать — это нормально (да, вы не ослышались, и этому есть эволюционное объяснение), а потом, вооружившись теорией, перейдём к делу: рассмотрим рабочие инструменты, которые, конечно, не способны уберечь вас от всех ошибок, но помогут не повторять самые очевидные и не терять то, что вам действительно дорого. Поехали. Читайте дальше — с холодной головой и, главное, без самообмана.

Часть 2. Теоретический фундамент личного риск-менеджмента. Что толкает нас идти на риск?

Глава 5. Почему зависть — это нормально? Иерархический инстинкт

Прежде чем мы начнём говорить о манипуляциях, маркетинге и культе успеха, давайте честно признаем: всё это работает не потому, что коучи такие гениальные манипуляторы, а потому, что у нас есть кнопка, на которую они нажимают. И эта кнопка — зависть, причём не та, которую принято стыдливо прятать и называть «нехорошим чувством», а древний эволюционный механизм, доставшийся нам от предков, которые жили в племенах, и без которого они вряд ли бы выжили — да и мы вряд ли появились бы на свет в виде «людей разумных».

Иерархический инстинкт: эволюционное наследие

Как пишет известный приматолог и нейробиолог Роберт Сапольски в своей книге «Биология добра и зла», иерархическое поведение и зависть к вышестоящим — не порок и не признак «дурного воспитания», а эволюционный механизм, доставшийся нам от предков-приматов. Сапольски показывает, что уровень дофамина и серотонина у обезьян напрямую зависит от их места в иерархии, и когда низкоранговый самец видит, как высокоранговый получает лучший кусок, в его мозге происходят те же процессы, что и в человеческом, когда мы завидуем чужому успеху. Всё это, разумеется, не оправдание зависти, но повод отнестись к ней без лишнего стыда — и с холодной головой.

Зависть — эволюционное орудие одного из базовых и фундаментальных человеческих инстинктов — иерархического. Человек — существо социальное, и на протяжении сотен тысяч лет выживание напрямую зависело от его места в группе. Вождь получал лучшие куски, лучшую женщину, больше защиты; тот, кто оказывался на обочине, часто погибал. Именно желание «быть не хуже» заставляло наших предков изобретать орудия труда, конкурировать, объединяться в племена, развивать ремёсла. Без зависти человечество, вероятно, так и сидело бы в пещерах, довольствуясь тем, что есть.

Наш мозг до сих пор не привык, что в современном мире можно выжить и без высокого статуса, — поэтому мы так болезненно реагируем на успехи коллег, завидуем новым машинам друзей, переживаем, что кто-то «прошёл мимо» повышения. Это не слабость, а эхо нашего племенного прошлого. Хорошая новость заключается в том, что вы не одиноки: это чувство знакомо каждому. Плохая новость: именно на этом эхе прекрасно зарабатывают манипуляторы.

Зависть vs конкуренция: где грань

Итак, как мы видим, зависть не всегда разрушительна. Существует здоровая зависть — та, что подстёгивает вас становиться лучше, учиться, работать над собой. Вы смотрите на успешного коллегу и думаете: «Он смог, значит, и я смогу». Это конкуренция, двигатель вашего роста. А есть зависть токсичная — та, что разъедает изнутри, заставляет ненавидеть успешного человека и желать ему зла. Вы уже не думаете о своём развитии, вы хотите, чтобы у другого что-то отняли. Это тупиковый путь. Грань между ними простая: здоровая зависть смотрит на себя («что мне сделать, чтобы стать лучше?»), токсичная — на другого («как бы ему навредить?»).

Почему мы стыдимся зависти

Общество нас воспитало так, что зависть — это «нехорошо», «некрасиво», «стыдно». Но стыд лишь усугубляет проблему: вы испытываете зависть, стыдитесь её, подавляете — и она уходит вглубь, где продолжает гнить, и управлять ей становится только сложнее. Я предлагаю

другой подход: признать, что зависть — это нормально. Это просто сигнал, и вопрос состоит не в том, испытываете вы её или нет, а в том, что вы делаете с этим сигналом. Если вы злитесь и ничего не меняете — это токсичный путь. Если вы анализируете: «А что именно мне нужно? Как я могу это получить?» — это путь здоровый.

Зависть и социальные сети: как нас научили завидовать по расписанию

Раньше человек сравнивал себя с соседями по племени, по деревне, по многоквартирному дому. Теперь же он сравнивает себя с миллионами «идеальных» жизней в соцсетях — и проигрывает всегда. Потому что люди преимущественно выкладывают только свои «победные кадры»: отпуск, новую машину, стройное тело. Про свои провалы, долги и болезни они молчат. В результате создаётся искажённая картина реальности: «каждый вокруг успешен, а я — неудачник». Зависть превращается в хроническое заболевание. А маркетологи и коучи прекрасно знают, как на этом заработать: они показывают вам «идеальную жизнь» и говорят: «Хочешь так же? Купи мой курс. Выйди из зоны комфорта. Инвестируй». Они наносят удар прямо по вашему иерархическому инстинкту и запускают сигнал тревоги: «Ты ниже! Ты проигрываешь! Догоняй!».

Глава 6. «Кто не рискует, тот не пьёт шампанское». О природе манипуляций

Всем нам известная народная мудрость гласит: «Кто не рискует, тот не пьёт шампанское». Звучит красиво, вдохновляюще, даже благородно, не так ли? Но давайте на секунду остановимся и подумаем: кто именно пьёт это шампанское? И почему мы вообще должны хотеть рисковать ради сомнительного удовольствия? Эта фраза — идеальный образец манипуляции. Она обещает награду (шампанское, успех, статус) тем, кто готов прыгнуть, но умалчивает о тех, кто прыгнул и разбился. Их не показывают в красивых видео, их истории не становятся бестселлерами. В этой главе мы разберём, как устроены манипуляции, на чём они держатся и почему мы так легко на них ведёмся — не потому, что мы глупые, а потому, что манипуляторы профессионально изучили наши слабости.

Что такое манипуляция (ещё раз, теперь глубже)

В Предисловии я уже дал короткое определение, теперь давайте его немного развернём. Манипуляция — это скрытое воздействие на человека с целью заставить его принять нужное манипулятору решение, при этом жертва искренне верит, что решение приняла сама. Ключевые элементы здесь — скрытое воздействие и иллюзия собственного выбора. Манипулятор не приставляет пистолет к виску и не говорит: «Делай, что я скажу». Он просто создаёт условия, в которых вам кажется, что предлагаемый вариант — самый лучший, самый выгодный, самый правильный. Вы ведь не глупый — вы не стали бы вкладывать деньги в сомнительный стартап, если бы вам сказали: «Это может быть авантюрой, шанс успеха — 5%». Но если вам сказать: «Это шанс всей жизни, только для избранных, только сегодня», — ваш мозг отключает критику и вы стартуете.

Три рычага манипуляции

Все манипуляции, которые мы видим в рекламе, в коучинге, в бизнес-тренингах и даже в разговорах с друзьями, преимущественно строятся на трёх эволюционных рычагах. Запомните их — как только вы научитесь их распознавать, манипулятор потеряет над вами власть.

Первый рычаг — страх упустить. «Ты упускаешь шанс всей жизни!», «Пока ты думаешь, другие уже зарабатывают!», «Последний день скидок!» — этот рычаг бьёт в эволюционный страх остаться без ресурса. Наши предки, которые не хватало добычу, пока другие хватали, просто не выживали, поэтому мозг до сих пор панически боится пропустить «халяву». Манипуляторы искусственно создают дефицит: ограниченное число мест, скидка «только сегодня», закрытый клуб «для избранных». Вы начинаете нервничать, перестаёте думать и... покупаете, вкладываете, соглашаетесь. Классик психологии Роберт Чалдини в своей книге «Психология влияния» назвал дефицит одним из самых мощных орудий убеждения — «редкое кажется более ценным». Как защититься? Спросите себя: «Что изменится, если я приму решение завтра?» Если ничего критичного — это манипуляция. Настоящие возможности не исчезают за один день.

Второй рычаг — социальное сравнение. «А вот у Ивана уже второй мерседес, а ты всё на своей зарплате...», «Твой одноклассник давно уволился и открыл бизнес, а ты?», «Смотри, как круто живут другие. Ты что, хуже?» — этот рычаг бьёт в нашу потребность быть «не хуже других». Иерархический инстинкт, о котором мы уже говорили ранее, заявляет: «Ты теряешь позицию! Ты ниже! Нужно догонять!». Манипуляторы показывают вам картинку «успешной жизни» (часто — фейковую) и заставляют стыдиться своей стабильности. Стыд — мощное оружие, он лишает нас рациональности и толкает на необдуманные поступки. Как защититься? Напомните себе, что вы не участвуете в гонке. У вас свой путь, свой старт, свои обстоятельства. То, что хорошо для Ивана, может разрушить вас. Сравнивайте себя только с собой в прошлом.

Третий рычаг — иллюзия простого решения. «Всего три шага к миллиону!», «Секретная техника, о которой молчат миллионеры», «Просто поверь в себя и сделай первый шаг!» — мозг ленив, он не хочет тратить энергию на сложный анализ. Поэтому, когда кто-то предлагает простой, понятный, «волшебный» путь, мозг кричит: «Хватай, это то, что надо!». Манипуляторы дают вам эту «волшебную палочку», но потом оказывается, что «три шага» на самом деле — тридцать, а «секретная техника» — это общеизвестные истины. А за «просто поверь в себя» стоит полный набор сомнительных инструкций, который вы не получите, пока не заплатите. Ричард Талер, лауреат Нобелевской премии, показал, как небольшие изменения в «архитектуре выбора» (например, положение товара на полке или стандартная опция в договоре) могут кардинально менять наши решения, даже когда мы уверены, что выбираем сами. Как защититься? Если решение кажется слишком простым, значит, вы, скорее всего, чего-то не знаете. Ищите подводные камни. Честная схема не боится вопросов.

Как манипуляторы маскируются под «заботу» и почему мы зачастую сами себе враги

Самое страшное, что эти рычаги редко применяются в лоб — манипуляторы не говорят: «Сейчас я буду вами управлять». Они изящно маскируются под друзей, наставников, «успешных предпринимателей», говорят тёплым голосом: «Я желаю тебе добра», «Я прошёл через то же самое», «Я хочу, чтобы ты тоже был успешен». И вы верите, потому что хочется верить, что есть кто-то, кто знает «секретный путь». Но правда в том, что настоящий наставник никогда не будет давить на ваши страхи и стыд. Он не скажет: «Ты упускаешь шанс», он скажет: «Подумай спокойно, взвесь риски, это твоё решение».

И самое печальное кроется в том, что мы начинаем использовать эти рычаги на себе. Мы говорим себе: «Вставай с дивана, все уже заработали, а ты?», «Ты что, слабак?», «Просто поверь в себя и сделай этот шаг». Мы сами создаём себе ложную срочность, ложное чувство стыда, ложную надежду на «волшебное решение» — и сами толкаем себя в пропасть. Это самая опасная манипуляция, потому что здесь нет внешнего врага. В роли врага в данном случае выступает ваш собственный мозг, который не научили правильно оценивать риски.

«Кто не рискует, тот не пьёт шампанское» — это лозунг для продавцов риска, а не для стратегов. Манипуляция — это технология, основанная на трёх рычагах: страх упустить, социальное сравнение и иллюзия простого решения. Коучи, маркетологи и даже наше окружение используют эти рычаги, чтобы продать нам риск. Наша главная защита — осознанность, умение распознавать манипулятивные приёмы, чтобы не быть марионеткой.

В следующей главе мы разберём, как именно маркетинг и реклама превратились в индустрию эксплуатации наших слабостей, и как не попадаться на удочку «эксклюзивных предложений» и «закрытых клубов».

Глава 7. О бизнесе на наших слабостях и страхах. Инструменты маркетинга и рекламы

Вы когда-нибудь замечали, что после получаса в ленте социальных сетей у вас вдруг появляется острое желание купить что-то, о чём вы ещё час назад даже не думали? Или после разговора с «успешным» знакомым начинаете сомневаться, правильно ли вы живёте? Это не случайность, это бизнес — многомиллиардный бизнес, построенный на ваших слабостях, страхах и желаниях. Маркетологи и рекламисты уже давным-давно изучили нас лучше, чем мы сами: они знают, какие кнопки нажать, чтобы мы открыли кошелёк, подписали контракт или «вышли из зоны комфорта». В этой главе мы разберём самые эффективные инструменты, которые используют манипуляторы. Друзья, я буду повторяться — и намеренно: эти приёмы мы должны знать назубок, потому что манипуляторы не устают их использовать. Заранее прошу прощения за повторы и в следующих главах, ведь, как говорится, повторение — мать не только заикания, но и учения.

Создание искусственного дефицита (тот самый первый рычаг из предыдущей главы)

«Осталось всего 5 мест», «Акция действует только сегодня», «Эксклюзивное предложение для первых 100 клиентов». Этот приём бьёт в наш страх упустить. Мы боимся, что если не успеем сейчас, то никогда уже не сможем. Манипуляторы искусственно ограничивают время или количество, создавая иллюзию, что «халява» уходит. На самом деле, если предложение действительно выгодное, оно никуда не денется через день или неделю; а если оно «сгорает» — значит, это была не выгода, а ловушка. Как распознать? Спросите менеджера: «А что если я куплю этот товар завтра? Вы же готовы будете по-прежнему сделать для меня хорошее предложение? Вы же уважаете и цените своих клиентов». Если он начнёт давить, юлить, говорить про «уникальную возможность» только сегодня — это манипуляция.

Якорение (эффект привязки)

Вы заходите в магазин и видите два товара: один за 100 000 рублей, другой — за 50 000. Второй кажется вам очень выгодным, хотя его реальная цена — 20 000. Первый товар — это «якорь», который меняет ваше восприятие цены. Этот приём работает везде: от ценников в супермаркете до стоимости коучинговых программ. Сначала вам показывают «золотую» (очень дорогую) опцию, а затем — «серебряную», которая на этом фоне кажется разумной, хотя на самом деле вы переплачиваете. Как защититься? Игнорируйте «якорь»: оценивайте товар или услугу сами, спрашивайте себя: «Сколько это стоит на самом деле?», «Какова рыночная цена на аналогичные продукты?». Не давайте манипулировать своим восприятием.

Социальное доказательство

«Нас выбрали 10 000 клиентов», «Самый популярный товар в этом году», «Мой курс прошли 5 000 успешных предпринимателей» — мы привыкли доверять количеству, и манипуляторы это прекрасно знают. Нам кажется, что если за продуктом стоит толпа довольных покупателей, значит, он действительно чего-то стоит. Но вот незадача: миллионы людей покупали финансовые пирамиды и лопнувшие пузыри — и где теперь их «успех»? Количество, увы, не равно качеству. Как распознать подвох? Спросите у реальных людей, которые пользовались продуктом, попросите конкретные имена и контакты и проверьте их. Если вам отказывают или начинают уваливать от прямых ответов — перед вами манипуляция, а не честная рекомендация.

Апелляция к авторитету

«Профессор Иванов рекомендует», «Лауреат Нобелевской премии советует», «Известный бизнес-коуч одобряет» — мы склонны верить тем, кто выглядит как авторитет: солидный костюм, учёная степень, громкое звание — всё это влияет на наше восприятие, даже если сам

«авторитет», быть может, ничего не смыслит в конкретном продукте, потому что пришёл из совершенно другой области. Особенно часто этот приём используют в инфобизнесе и консалтинге: «Меня приглашали на Forbes», «Консультировал топ-менеджеров Газпрома». Звучит солидно, но что конкретно этот человек сделал? Какие у него реальные результаты? Настоящий эксперт не скрывает своё имя, компанию, отзывы реальных клиентов. Продавец надежды, умело излучающий эмпатию и уверенность, не должен быть для вас непрекращаемым авторитетом; настоящий авторитет — это, например, главный инженер завода, который реально провёл комплексную модернизацию производства и знает все подводные камни, потому что сам через них прошёл.

Создание «своей стаи»

«Закрытый клуб избранных», «Элитный чат предпринимателей», «Только для тех, кто готов меняться» — мы жаждем принадлежать к «высшей касте». Манипуляторы создают иллюзию, что, купив их курс, вы попадёте в мир «успешных, богатых, свободных». Они рисуют образ «своих» и противопоставляют его «чужим»: тем, кто «не рискует», «сидит на зарплате», «не верит в себя». Вы по факту покупаете не знания, а ощущение причастности. Но за воротами «закрытого клуба» часто оказывается обычный чат в популярном мессенджере, где все рекламируют друг другу свои услуги. Как распознать? Спросите себя: «Что конкретно я получу, кроме „чувства принадлежности“?». Если ответ «общение с единомышленниками», а вы и так можете общаться бесплатно в профильных группах — не ведитесь.

Обещание «волшебной таблетки»

«Как я заработал миллион за прошлый год», «Уникальный метод похудения без диет», «Секретная техника, о которой молчат» — мозг любит быстрые решения, и манипуляторы знают это. Они предлагают вам «волшебные палочки», но правда в том, что чудес не бывает. За любым реальным результатом стоят годы труда, сотни ошибок, десятки бессонных ночей. Если вам обещают быстрый, лёгкий, гарантированный результат — это обман. Честный специалист скажет: «Будет трудно. Есть риски. Результат не гарантирован». И тогда вы сами решите, готовы ли платить эту цену.

Ваша защита — критическое мышление (или просто — мышление)

Кстати, о «критическом мышлении». Сейчас это модное словосочетание, которым любят кидаться направо и налево, но давайте будем честными: критически мыслить — это по факту просто уметь мыслить. Не повторять заученные истины, не верить на слово продавцам надежды, а включать голову, анализировать, сомневаться. И любой разумный человек, который действительно умеет думать, уже обладает этим навыком по умолчанию. Просто мы часто забываем его включить, особенно когда нам обещают «уникальную возможность» или «секретную технику».

Маркетинг и реклама — это не зло, это просто набор инструментов. Кто-то использует их, чтобы продавать полезные продукты, а кто-то — чтобы разводить людей на деньги. Ваша задача — не запретить себе покупать, а научиться распознавать манипуляцию в моменте. Как только вы услышали «только сегодня», «успей», «эксклюзив», «избранные», «секретная техника» — включите «стоп-кран» и вспомните манипулятивные приёмы, которые мы с вами обсуждаем. Запомните: добропорядочный продавец не боится ваших сомнений; он даст время подумать, он ответит на все вопросы, он не будет давить на страх и стыд. Хотя, впрочем, что ни сделаешь ради выгоды!.. В этом и есть работа продавцов. В общем, будьте внимательны, дорогие друзья!

В следующей главе мы поговорим о том, как критическое мышление и научный подход помогают принимать взвешенные решения и не попадаться на удочку самых изощрённых манипуляторов.

Глава 8. О важности (критического) мышления. Научный подход к решению задач

Мы разобрали, как работают манипуляции, на какие кнопки нажимают маркетологи и почему наш мозг так охотно ведётся на «волшебные решения». Теперь закономерный вопрос: что со всем этим делать? Ответ прост и сложен одновременно — нужно думать, не быстро, как мы привыкли в режиме автопилота, а медленно, критически, с опорой на факты и логику. Именно этому навыку — (критическому) мышлению — и посвящена данная глава.

Что такое критическое мышление (и чем оно не является)

Критическое мышление — это не «критиканство», не привычка всё отрицать и не врождённый дар. Это способность ставить под сомнение поступающую информацию, проверять источники, отделять факты от мнений, выявлять скрытые допущения и логические ошибки и, самое главное, оценивать риски и последствия до принятия решения. Простыми словами: критическое мышление — это умение спросить себя «откуда я это знаю?» прежде, чем сказать «да».

Почему это так трудно: когнитивные искажения

Наш мозг эволюционно настроен на экономию энергии. Глубокий анализ требует времени и усилий, тогда как режим «быстрого мышления» (интуиция, эмоции, привычки) — энергосберегающий. Как справедливо отмечает нобелевский лауреат Даниэль Канеман, мы полагаемся на эту «быструю систему», когда устали, когда нас торопят, когда мы под давлением эмоций. И именно в такие моменты мы становимся уязвимыми: мы переоцениваем свои силы, завышаем вероятность благоприятного исхода и недооцениваем риски. Манипуляторы знают это — их задача лишить нас времени на размышления, чтобы мы не успели включить «медленное мышление».

Но когнитивные искажения — это далеко не только следствие спешки. Есть и другие, более фундаментальные ловушки, такие как эффект Даннинга — Крюгера или ошибка выжившего, о которых мы подробно поговорим в следующих главах. Все эти искажения — часть нашей психологической природы, и без их понимания любые призывы «думать головой» останутся благими пожеланиями. Как справедливо замечает философ науки Карл Поппер, научное мышление отличается от ненаучного готовностью опровергнуть свою гипотезу. Не «ищи подтверждения», а «попробуй опровергнуть» — вот принцип, который спасает от самообмана.

Научный подход как модель критического мышления

Учёные веками оттачивали метод, позволяющий отличать истину от вымысла, — он называется научным методом. И хотя в повседневной жизни мы редко проводим контролируемые эксперименты, сама структура научного мышления может служить для нас образцом. Научный подход предполагает не веру в авторитеты и не слепое доверие интуиции, а последовательную процедуру: наблюдение и вопрос, сбор информации, выдвижение гипотезы, её проверку, анализ результатов и вывод. Ключевое здесь — готовность отказаться от гипотезы, если она не подтвердилась, и признать ошибку. В этом, кстати, одно из главных отличий науки от идеологии: наука в идеале готова признать свою неправоту, идеология же в подавляющем большинстве её вариаций — нет. Именно эта готовность сомневаться в себе и отличает исследователя от проповедника.

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.