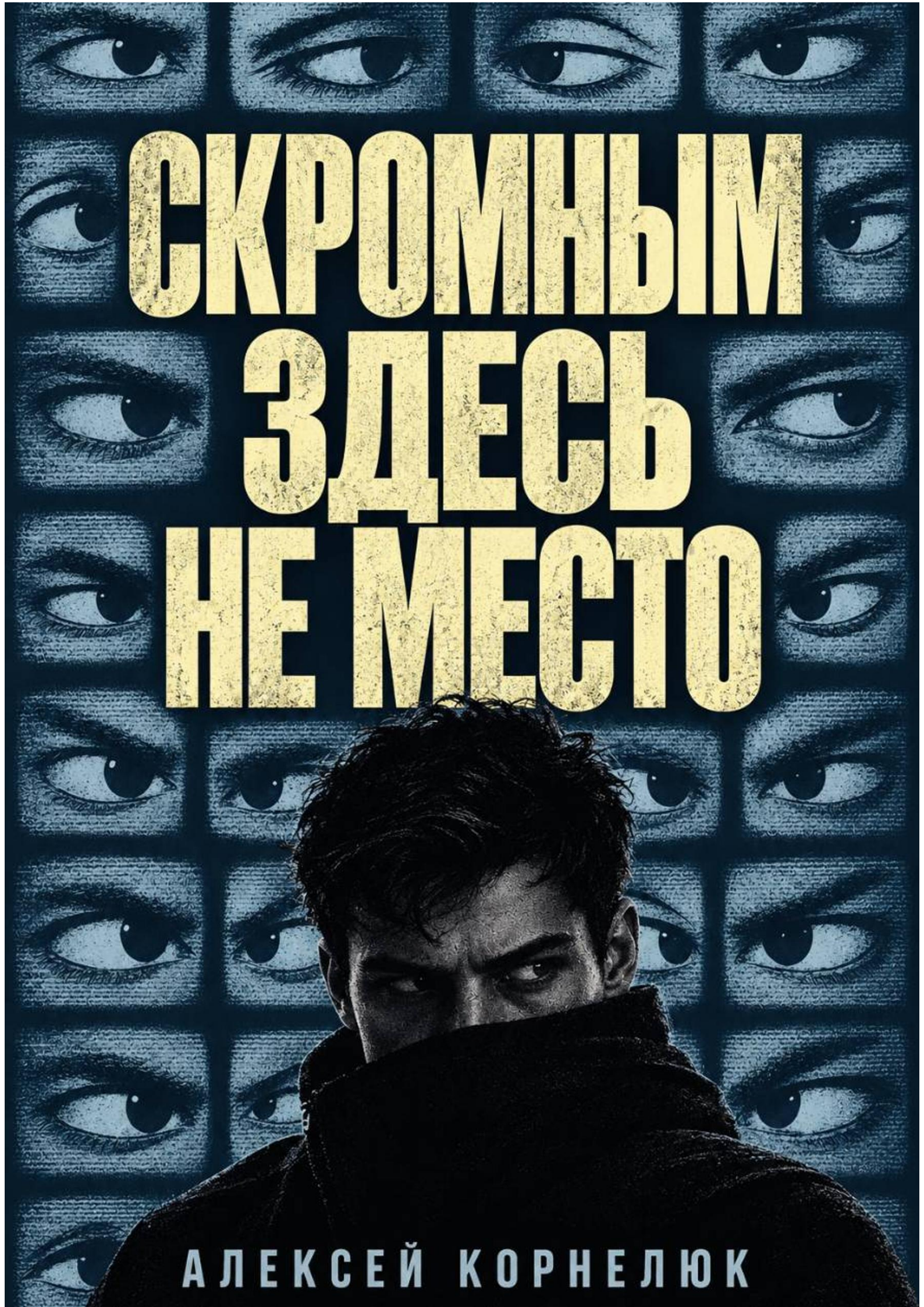




СКРОМНЫМ ЗДЕСЬ НЕ МЕСТО

АЛЕКСЕЙ КОРНЕЛЮК

Когда устал от банального саморазвития

Алексей Корнелюк

Скромным здесь не место

«Автор»

2026

Корнелюк А.

Скромным здесь не место / А. Корнелюк — «Автор»,
2026 — (Когда устал от банального саморазвития)

Скромным здесь не место Пока ты подбираешь слова, кто-то уже забрал твою возможность. Пока ждёшь, что твои способности заметят, повышают другого. Пока боишься показаться навязчивым, менее талантливые люди знакомятся, договариваются, зарабатывают и устраивают свою жизнь. А ты продолжаешь быть хорошим человеком. Удобным, воспитанным и чертовски незаметным. Сколько ещё ты собираешься извиняться за собственное присутствие? Эта книга для тех, кому надоело репетировать разговоры в голове, соглашаться против своей воли и придумывать остроумные ответы через три часа после спора. Ты научишься заявлять о себе без дешёвых понтов, разговаривать с уверенными людьми на равных, отстаивать свои интересы, заводить знакомства и перестать чувствовать себя лишним. Тебе не придётся становиться наглым ублюдком, чтобы тебя услышали. Но кое с чем расстаться придётся — с привычкой вести себя так, будто остальные имеют больше прав на эту жизнь, чем ты.

© Корнелюк А., 2026

© Автор, 2026

Алексей Корнелюк

Скромным здесь не место

Скромным здесь не место

Самые убедительные разговоры в жизни обычно происходят там, где уже никого нет. В машине по дороге домой, под душем, на кухне перед открытым холодильником. Ты стоишь в трусах, держишь бутылку минералки и вдруг находишь идеальный ответ человеку, который поставил тебя в неловкое положение четыре часа назад. Ответ остроумный, точный, с правильной интонацией. Если бы ты произнёс его вовремя, многое могло бы сложиться иначе. Но тогда ты промолчал. А теперь остаётся только мысленно переигрывать сцену, пока холодильник пищит, требуя закрыть дверцу.

Удивительная способность человеческого мозга — превращать проигранный разговор в маленький шедевр. Причём задним числом мы становимся настолько красноречивыми, что в пору продавать билеты на собственные воспоминания. В реальности всё выглядело скромнее. Кто-то перебил тебя на середине предложения, ты улыбнулся. Кто-то присвоил твою идею, ты кивнул. Кто-то спросил, есть ли у тебя замечания, и ты ответил, что всё отлично, хотя замечаний хватило бы на отдельный доклад. Никто не запрещал тебе говорить. Никто не приставлял пистолет к голове. Просто в определённый момент тебе стало неудобно занимать чужое время своим существованием.

А самое неприятное заключается в том, что обычно это даже не кажется серьёзной проблемой. Ну промолчал и промолчал. В следующий раз скажешь. Не стал знакомиться — познакомишься с кем-нибудь другим. Не попросил повышения — ещё будет возможность. Отказался выступить — ничего страшного, не последний же день на земле. Отдельно взятые решения выглядят вполне разумно. У каждого находится приличное объяснение. Ты устал, не хотел спорить, не нашёл подходящего момента, решил сначала получше подготовиться. Но если собрать эти маленькие отступления за несколько лет, получается довольно любопытная биография. В ней человек много чего хотел, многое понимал, кое на что был способен, но большую часть времени предпочитал не беспокоить окружающих своими намерениями.

И вот ему тридцать пять. Или сорок два. Или двадцать семь, что иногда ещё обиднее. Он смотрит на людей, которые устроили свою жизнь примерно так, как когда-то собирался он, и пытается понять, где произошла ошибка. Вроде бы работал, учился, старался никому не мешать. Читал книги, повышал квалификацию, не лез в конфликты. Вёл себя, в общем, прилично. А жизнь почему-то не вручила ему награду за хорошее поведение. Более того, награды достались каким-то сомнительным типам, которые не отличались особенной деликатностью и временами не могли связать двух грамотных предложений.

В такие моменты особенно приятно объявить мир несправедливым. И часто это будет правдой. Мир вообще плохо оборудован для справедливого распределения возможностей. Люди ошибаются, продвигают знакомых, путают самоуверенность с компетентностью и нередко отдают предпочтение тем, кто просто оказался рядом в подходящий момент. Но если присмотреться внимательнее, обнаруживается ещё одна неприятная деталь: некоторые из этих людей хотя бы пытались получить желаемое. Они спрашивали, предлагали, знакомились, показывали результаты, называли условия. Иногда получали отказ. Иногда выглядели глупо. Иногда действительно раздражали окружающих. Но хотя бы оставляли миру возможность ответить.

А ты часто даже не предъявлял ему своих желаний.

У Ильи была хорошая работа. По крайней мере, так он отвечал знакомым, когда те спрашивали, как дела. Он трудился в небольшой компании, занимался сложными проектами и считался надёжным человеком. Его не приходилось контролировать. Если Илья говорил, что закончит к пятнице, значит, к пятнице всё будет готово. Начальство ценило такие качества. Особенно начальство любило, что Илья никогда не устраивал проблем. Он не торговался из-за

каждой задачи, не спорил на совещаниях и не требовал постоянного признания собственных заслуг.

На одном из обсуждений команда пыталась решить проблему, над которой Илья работал последние две недели. Он уже нашёл причину и подготовил несколько вариантов решения. У него даже был документ с расчётами, который лежал открытым на ноутбуке. Но разговор пошёл в другую сторону. Руководитель высказал предположение, коллега его поддержал, ещё один предложил привлечь подрядчика. Илья хотел вмешаться. Он немного выпрямился, посмотрел на руководителя, открыл рот, но в этот момент кто-то начал говорить. Илья подождал. Потом разговор перескочил на бюджет. Потом на сроки. Потом руководитель посмотрел на часы и объявил, что пора заканчивать.

Илья так ничего и не сказал.

На следующий день он отправил свой документ письмом. Через несколько часов получил короткое «спасибо, посмотрим». Через неделю компания потратила деньги на решение, которое не устраняло первоначальную проблему. Илья раздражался, но делал это тихо. Вечером рассказывал жене, что на работе опять творится идиотизм, и подробно объяснял, как следовало поступить. Жена спросила, почему он не рассказал всё это на совещании. Илья ответил, что там невозможно вставить слово.

Возможно, он был прав. Некоторые совещания действительно устроены так, что полезная мысль должна предварительно получить разрешение у трёх самодовольных болтунов. Но оставался вопрос, которого Илья старательно избегал: что именно он сделал, чтобы его услышали? Попытался начать говорить один раз, не получилось, и на этом решил, что обстоятельства сильнее. Он мог попросить минуту, обратиться к руководителю напрямую, предложить показать расчёты до обсуждения бюджета или вернуться к вопросу в конце встречи. Ничего из этого не гарантировало успеха. Однако Илья даже не проверил возможные варианты.

Позже он признавался, что больше всего боялся показаться человеком, который считает себя умнее остальных. Хотя в конкретной ситуации действительно знал о проблеме больше коллег. Он потратил две недели на исследование, а потом позволил собственному знанию остаться исключительно личным достоянием. Компания получила некачественное решение. Илья получил очередное подтверждение, что начальство его не слушает. Все остались при своих убеждениях. Прекрасно организованный идиотизм, в котором каждый внёс посильный вклад.

История Ильи выдумана, но ничего необычного в ней нет. Подобные сцены происходят в офисах, университетах, дружеских компаниях и семейных разговорах. Человек располагает информацией, желанием или возможностью что-то изменить, однако в решающий момент отказывается от участия. Причём делает это настолько привычно, что перестаёт замечать сам отказ. Ему кажется, будто он просто наблюдает за происходящим, хотя на самом деле постоянно принимает решения. Оставить вопрос при себе. Не уточнять условия. Согласиться с предложением. Подождать более удобного момента.

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.