

The background of the poster is a grid of many pairs of eyes, all looking in various directions. The eyes are rendered in a blue, grainy, halftone style. In the foreground, a man with dark, curly hair is shown from the chest up, wearing a dark, textured hood that covers his lower face. He is looking slightly to the right with a serious expression.

СКРОМНЫМ ЗДЕСЬ НЕ МЕСТО

АЛЕКСЕЙ КОРНЕЛЮК

Алексей Корнелюк
Скромным здесь не место
Серия «Когда устал от банального
саморазвития», книга 5

*<https://litres.ru/74610173>
SelfPub; 2026*

Аннотация

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.

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 впору 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 пло-

хо 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.

Молчание тоже бывает действием. Особенно когда у него есть последствия.

Многие люди годами называют себя застенчивыми, хотя толком не представляют, что скрывается за этим словом. Оно удобно своей окончательностью. Сказал «я застенчивый» — и вроде бы всё объяснил. Как будто сообщил группу крови или размер обуви. Дальше можно ничего не исследовать. Застенчивый человек стесняется, общительный общается, уверенный действует, а тебе, видимо, достался неудачный комплект заводских настроек. Остаётся смириться и завидовать тем, кого природа выпустила с функцией громкой связи.

Но попробуй вспомнить, как ты ведёшь себя с близким другом. Возможно, можешь говорить часами. Споришь, шутишь, перебиваешь, рассказываешь нелепые истории, не задумываясь о том, достаточно ли умно выглядишь. Можешь отказаться от предложения, попросить помощи или признаться, что чего-то не понимаешь. Потом появляется человек, которого ты считаешь более влиятельным, привлекательным, образованным или успешным, и вся эта лёгкость куда-то испаряется. Ты начинаешь тщательнее выбирать слова, следить за выражением лица, искать признаки одобрения. Даже собственный голос внезапно кажется чужим.

Что произошло? За десять минут ты не стал глупее. Не лишился опыта. Не забыл родной язык. Изменилось твоё представление о ситуации и о том, какое место ты в ней занимаешь. С близким человеком можно ошибиться и остаться собой. С незнакомым начальником, привлекательной женщи-

ной или известным предпринимателем ошибка вдруг кажется опаснее. Хотя объективно последствия могут оказаться совершенно незначительными. Человек просто не согласится с твоим мнением, забудет твоё имя или не захочет продолжать разговор. Неприятно, конечно. Но вряд ли ради этого стоило бы объявлять чрезвычайное положение на территории собственного организма.

Проблема в том, что мозг не всегда интересуется объективной значимостью происходящего. Его больше волнует предполагаемая цена ошибки. Иногда он оценивает её вполне разумно. Например, когда от разговора действительно зависит работа, безопасность или важные отношения. А иногда устраивает полномасштабную тревогу перед необходимостью спросить у незнакомого человека, свободен ли соседний стул. И если ты привык спастись от этого чувства отступлением, постепенно сам факт возможной неловкости становится достаточной причиной ничего не предпринимать.

Здесь необходимо разобраться с одним распространённым заблуждением. Быть спокойным, немногословным или любить одиночество совершенно нормально. Человек не обязан ходить по вечеринкам, первым знакомиться с пассажирами самолёта и выдавать остроумную реплику при каждом удобном случае. Иногда молчание свидетельствует о хорошем воспитании, внимательности или простой способности отличать интересный разговор от словесного мусора.

Некоторые люди прекрасно живут без желания постоянно появляться перед публикой. И с ними всё в порядке.

Другое дело, когда ты хочешь что-то сделать, но не решаешься. Когда тебе интересен человек, но ты не подходишь. Когда располагаешь полезной мыслью, но оставляешь её при себе. Когда не согласен с решением, однако говоришь обратное. Когда заранее отказываешься от возможности только потому, что придётся привлечь к себе внимание. В таком случае застенчивость перестаёт быть милой особенностью характера. Она начинает управлять твоим выбором.

И вот здесь появляется довольно неприятный вопрос: сколько решений в твоей жизни действительно принадлежало тебе, а сколько ты принимал исключительно ради того, чтобы избежать возможного смущения?

Есть люди, которые научились прятаться за собственной порядочностью. Они не навязываются, не хвастаются, не перебивают, не спорят. Никогда не требуют особенного отношения. Готовы войти в чужое положение, даже если ради этого приходится выйти из собственного. Их обычно называют хорошими людьми, и часто они действительно хорошие. Но однажды выясняется, что окружающим невероятно удобно иметь дело с человеком, который никогда не сообщает о своих неудобствах.

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.