

«Отмени внутренний торг»

Вадим Корниенко



Вадим Корниенко

Отмени внутренний торг

«Автор»

2026

Корниенко В. М.

Отмени внутренний торг / В. М. Корниенко — «Автор», 2026

Постоянный внутренний торг отбирает силы сильнее, чем сами дела. «Сначала отдохну», «потом начну», «ещё немного» — эти сделки почти никогда не заканчиваются в пользу действия. О том, как перестать вести бесконечные переговоры с собой и начать выбирать без предварительных условий. Жёстко. Прямо. Без отсрочек.

© Корниенко В. М., 2026

© Автор, 2026

Содержание

Пролог	5
Вступление	7
Глава 1	9
Глава 2	11
Глава 3	13
Глава 4	15
Конец ознакомительного фрагмента.	16

Вадим Корниенко

Отмени внутренний торг

Пролог

Сделка, которая никогда не заканчивается

Внутри большинства людей постоянно идёт торг. Тихий, привычный, почти незаметный. «Сначала отдохну — потом начну». «Ещё немного подожду — и сразу возьмусь». «Сейчас не лучший момент — вот когда станет легче». Эти фразы звучат так естественно, что их уже не воспринимают как переговоры. А между тем это самая настоящая сделка. И она почти никогда не заканчивается в пользу действия.

Внутренний торг выглядит безобидно. Человек как будто договаривается сам с собой о разумных условиях. Он не отказывается от дела полностью. Он просто переносит его. Ставит условие. Ждёт более подходящего состояния, лучшего настроения, большего запаса сил. Проблема в том, что подходящий момент редко наступает сам. А условие, которое только что казалось временным, незаметно становится постоянным.

Сделка с самим собой опасна именно своей незавершённостью. Обычная сделка имеет конец: стороны договорились, выполнили условия, разошлись. Внутренний торг конца не имеет. Как только одно условие выполняется, появляется следующее. Отдохнул — но теперь «не та энергия». Появилось время — но «настроение не то». Настроение улучшилось — но «уже поздно начинать». Переговоры продолжаются. А жизнь стоит.

Этот торг отнимает больше сил, чем само действие. Человек тратит энергию на внутренние обсуждения, на поиск правильного момента, на объяснение себе, почему сейчас ещё рано. К вечеру он оказывается уставшим — не от работы, а от бесконечных переговоров. И эта усталость становится новым аргументом в пользу следующей отсрочки. Круг замыкается.

Внутренний торг особенно активно работает с важными и неприятными делами. Чем значимее задача, тем больше условий выдвигается. Чем сильнее сопротивление, тем убедительнее звучат аргументы «подождать». Человек искренне верит, что поступает разумно. На деле он просто избегает дискомфорта начала. А цена этого избегания со временем становится очень высокой.

Сделка, которая никогда не заканчивается, постепенно меняет характер человека. Он привыкает жить в режиме ожидания. Привыкает, что любое действие должно быть предварительно согласовано с внутренним комитетом. Привыкает откладывать не только дела, но и решения, разговоры, перемены. Жизнь начинает состоять из бесконечных «потом». А «потом» имеет свойство растягиваться на годы.

Самое коварное в этом торге то, что он маскируется под заботу о себе. «Я просто не хочу себя насиловать». «Я жду, когда появится настоящее желание». «Я берегу силы». Иногда в этих словах есть смысл. Но гораздо чаще за ними стоит обычный страх начать. Страх столкнуться с сопротивлением. Страх обнаружить, что даже в хорошем состоянии делать всё равно придётся через усилие. Торг позволяет этого избежать. Хотя бы ещё на один день.

Пока сделка продолжается, сила утекает сразу в двух направлениях. Во-первых, на сами переговоры. Во-вторых, на поддержание ощущения, что человек «ещё в процессе решения». Он не отказался. Он просто выбирает момент. Это создаёт иллюзию движения. На самом деле движения нет. Есть только расход ресурса на поддержание иллюзии.

Сделка, которая никогда не заканчивается, имеет одну особенность: её можно отменить в любой момент. Не нужно ждать особых условий. Не нужно становиться другим человеком.

Достаточно перестать вести переговоры. Услышать внутренний голос, который снова предлагает «потом», и не вступать с ним в диалог. Просто начать. Без условий. Без предварительного согласия всех внутренних сторон.

Это звучит просто. На практике оказывается одним из самых трудных решений. Потому что привычка торговаться очень древняя и очень удобная. Она защищает от немедленного дискомфорта. Она даёт ощущение контроля. Она позволяет сохранять лицо перед собой: «Я не слабый, я просто жду правильного момента». Отменить такую сделку — значит отказаться от этой защиты. И столкнуться с реальностью прямо сейчас.

Большинство людей так и живут — в состоянии незакрытого торга. Годы уходят на ожидание условий, которые должны сделать действие лёгким. А действие так и остаётся несделанным. Или делается слишком поздно. Или делается уже без прежней энергии и смысла. Цена бесконечных переговоров всегда оказывается выше цены одного некомфортного начала.

Эта книга о том, как отменить внутренний торг. Не улучшить условия сделки. Не научиться торговаться более эффективно. А полностью прекратить переговоры. Перестать ставить условия перед действием. Перестать ждать идеального состояния. Перестать согласовывать каждый шаг с голосом, который всегда найдёт причину подождать ещё немного.

Сделка, которая никогда не заканчивается, может быть закрыта только одним способом — отказом от дальнейших переговоров. Без торжественных обещаний. Без ожидания вдохновения. Просто решением: больше не торгуюсь. Делаю. Или не делаю. Но без бесконечного «потом».

Именно с этого отказа и начинается другая жизнь. Более прямая. Более быстрая. И заметно более сильная. Потому что сила, которая раньше уходила на торг, наконец остаётся при человеке и идёт в реальные дела.

Вступление

Голос, который всегда торгуется

Внутри почти каждого человека есть голос, который никогда не говорит «делай». Он говорит «подожди». «Сначала вот это». «Давай чуть позже». «Сейчас не самое удачное время». Этот голос звучит мягко, разумно и почти всегда убедительно. Он не запрещает. Он торгуется. И именно поэтому с ним так сложно спорить.

Голос, который всегда торгуется, знает все слабые места. Он знает, когда человек устал. Когда боится. Когда сомневается. И именно в эти моменты он предлагает сделку. Не жёсткий отказ. А условие. «Отдохни — и сразу начнёшь». «Подожди вдохновения — и сделаешь гораздо лучше». «Разберись сначала с другими делами — и потом будет свободная голова». Каждое условие выглядит заботой. На деле это просто способ отодвинуть момент действия.

Этот голос особенно опасен тем, что он говорит от имени разума. Он использует правильные слова. «Не нужно себя насиловать». «Важно чувствовать готовность». «Лучше сделать качественно, чем через силу». В этих фразах почти всегда есть доля правды. И именно правда делает торг таким эффективным. Человек соглашается не потому, что хочет бездействовать. Он соглашается потому, что аргументы звучат зрело и правильно.

Голос, который всегда торгуется, редко когда работает в одиночку. Он опирается на усталость, на страх ошибки, на желание сохранить комфорт. Он берёт реальные ощущения и превращает их в основание для отсрочки. Усталость есть — значит, сейчас не время. Страх есть — значит, нужно ещё подготовиться. Дискомфорт есть — значит, лучше подождать. Так любое нормальное человеческое состояние становится поводом ничего не делать.

Со временем этот голос становится привычным фоном. Человек уже не замечает, как часто ведёт с ним переговоры. Утро начинается с торга: вставать сейчас или ещё полежать. День проходит в торге: начать важное дело или сначала разобрать мелочи. Вечер заканчивается торгом: сделать запланированное или перенести на завтра. Жизнь превращается в бесконечную серию мелких сделок, большинство из которых заканчивается одним и тем же — отсрочкой.

Голос, который всегда торгуется, очень умело создаёт иллюзию контроля. Человек чувствует, что не отказывается от дела. Он просто выбирает условия. Он как будто остаётся хозяином ситуации. На самом деле хозяин — голос. Потому что именно он определяет, когда можно начинать. А «можно» наступает редко. Или наступает тогда, когда момент уже частично потерян.

Особенно сильно этот голос активизируется перед важными шагами. Перед разговором, который давно нужно было провести. Перед началом большого проекта. Перед решением, которое что-то изменит. Чем выше ставка, тем больше условий выдвигается. Тем убедительнее звучат аргументы в пользу ожидания. Человек может провести недели и месяцы в состоянии «почти готов». И так и не перейти к действию.

Голос, который всегда торгуется, не исчезает сам. Он не устаёт. Он не сдаётся после одного отказа. Он просто меняет формулировки. Вместо «я устал» появляется «нужно ещё подумать». Вместо «сейчас не время» — «сначала закрою другие хвосты». Вместо прямого «не хочу» — сложная конструкция о правильной подготовке. Распознать его под новыми масками — уже половина работы.

Многие пытаются победить этот голос силой. Заставляют себя действовать через жёсткое давление. Иногда это срабатывает. Но чаще приводит к ещё более изощрённому торгу. Потому что подавленный голос не исчезает. Он уходит в тень и начинает работать тоньше. Настоящее решение — не перекричать его. А перестать вести с ним переговоры. Услышать предложение сделки — и не отвечать на него. Просто начать действовать на имеющихся условиях.

Это требует определённой внутренней жёсткости. Не жестокости к себе. А отказа от бесконечного согласования. Потому что голос, который всегда торгуется, никогда не скажет «условия идеальные, можно начинать». У него всегда найдётся ещё один пункт. Ещё одна причина подождать. Ещё один аргумент в пользу «потом». Единственный способ закончить сделку — выйти из переговоров altogether.

Голос, который всегда торгуется, будет звучать и дальше. Особенно в моменты усталости и неуверенности. Задача не в том, чтобы заставить его замолчать навсегда. Задача в том, чтобы перестать считать его главным советником. Перестать отдавать ему право решать, когда можно действовать. Вернуть это право себе. И пользоваться им без предварительных условий.

Именно с этого возвращения права и начинается отмена внутреннего торга. Не с большого рывка. Не с идеальной дисциплины. А с простого решения больше не вести переговоры о каждом шаге. Услышал голос — и пошёл. Без сделки. Без «сначала». Без «потом». Просто пошёл.

Всё остальное — уже последствия этого решения.

Глава 1

Привычка откладывать жизнь

Откладывать дела умеют почти все. Откладывать жизнь — совсем другая привычка. Она выглядит мягче и опаснее. Человек не говорит себе «я ничего не буду делать». Он говорит «сейчас не самое подходящее время». И под этим спокойным предложением годы уходят в ожидание. Жизнь превращается в бесконечную подготовку к настоящей жизни.

Привычка откладывать жизнь почти никогда не выглядит как лень. Она выглядит как благоразумие. «Сначала нужно привести дела в порядок». «Сначала нужно накопить сил». «Сначала нужно дождаться ясности». Каждое «сначала» звучит логично. Вместе они складываются в стену, за которой настоящие решения и настоящие шаги остаются ждать своего часа. А час всё не наступает.

Эта привычка формируется незаметно. Сначала человек откладывает одно важное дело. Потом другое. Потом начинает откладывать уже не дела, а состояния — разговоры, перемены, признания, выбор. Внутренний голос каждый раз предлагает подождать более удачных условий. И человек соглашается. Потому что ждать всегда легче, чем начинать в неидеальных обстоятельствах.

Привычка откладывать жизнь особенно сильно проявляется в отношении больших тем. Начать серьёзный разговор. Сменить работу. Закончить токсичные отношения. Начать собственное дело. Заявить о своих границах. Чем важнее тема, тем убедительнее звучат аргументы в пользу ожидания. «Сейчас не лучший момент». «Нужно ещё подумать». «Сначала разберусь с текущими задачами». Текущие задачи при этом никогда не заканчиваются. Они умеют размножаться именно тогда, когда появляется шанс сделать что-то по-настоящему важное.

Опасность этой привычки в том, что она создаёт иллюзию движения. Человек не лежит на диване и не смотрит в потолок. Он занят. Он решает мелкие вопросы. Он готовится. Он «наводит порядок». Со стороны и даже изнутри это выглядит как активная жизнь. На деле главные решения стоят. А время идёт. И однажды выясняется, что лучшие годы ушли на подготовку к жизни, которая так и не началась.

Привычка откладывать жизнь хорошо маскируется под заботу о качестве. «Я не хочу делать кое-как». «Я подожду, пока смогу сделать это по-настоящему». Иногда в этом есть смысл. Но гораздо чаще за желанием качества прячется страх начала. Страх столкнуться с реальностью. Страх увидеть, что даже в хорошем состоянии придётся прилагать усилие. Ожидание идеальных условий позволяет этот страх не встречать.

Со временем привычка становится частью характера. Человек уже автоматически реагирует на любой важный импульс внутренним «не сейчас». Решение появляется — и сразу обволакивается условиями. Желание возникает — и сразу откладывается до лучших дней. Даже радость иногда откладывается: «Вот закончу это — и тогда уже спокойно порадуюсь». Жизнь превращается в сплошное ожидание разрешения начать.

Особенно дорого эта привычка обходится в отношениях. Важные разговоры откладываются годами. Признания не произносятся. Претензии не высказываются. Благодарность тоже ждёт «подходящего момента». В итоге люди живут рядом, но многое так и остаётся несказанным. Потому что внутренний торг каждый раз находит причину подождать ещё немного.

Привычка откладывать жизнь держится на одном простом убеждении: настоящая жизнь начнётся потом. Когда станет легче. Когда появится больше времени. Когда исчезнут текущие сложности. Это убеждение почти никогда не подтверждается. Потому что «потом» всегда содержит новые сложности. Новые усталости. Новые причины подождать. Единственное

время, в котором вообще можно жить, — это сейчас. Даже если сейчас неудобно. Даже если сейчас неидеально.

Сложность в том, что привычка откладывать жизнь не ломается одним решением. Она слишком автоматизирована. Её приходится замечать снова и снова. Каждый раз, когда внутренний голос говорит «подожди», появляется маленький выбор: согласиться на очередную отсрочку или всё-таки начать. Сначала такие выборы даются с трудом. Потом становятся чаще. Потом новое поведение начинает закрепляться.

Первый признак, что привычка слабеет, — появление дискомфорта от слова «потом». Раньше оно звучало успокаивающе. Теперь начинает раздражать. Человек ловит себя на том, что снова откладывает, и чувствует внутреннее сопротивление. Это хороший знак. Значит, старый автоматизм больше не проходит незамеченным. А то, что замечено, уже можно менять.

Привычка откладывать жизнь отнимает не только время. Она отнимает ощущение собственной реальности. Человек начинает жить как будто в черновике. Настоящий текст всё время впереди. А черновик можно не беречь. Можно не вкладываться полностью. Можно ждать, когда начнётся «чистовик». Беда в том, что чистовик так и не наступает. И жизнь проходит в режиме предварительного варианта.

Отменить эту привычку — значит согласиться жить в неидеальных условиях. Начинать без полной готовности. Говорить, даже если голос дрожит. Делать, даже если сил не идеальное количество. Решать, даже если ясности меньше, чем хотелось бы. Это неудобно. Иногда страшно. Но только так жизнь перестаёт быть вечным ожиданием и становится тем, что происходит на самом деле.

Привычка откладывать жизнь сильна только до тех пор, пока человек продолжает с ней соглашаться. В момент, когда он начинает ловить себя на очередном «потом» и всё-таки делать шаг, привычка получает удар. Один шаг ничего не решает. Много шагов — уже меняют направление. И однажды человек обнаруживает, что живёт не в ожидании жизни, а в самой жизни. Даже если она по-прежнему неидеальна.

Практические советы:

В течение дня лови каждое «потом», «сначала» и «не сейчас». Просто отмечал факт: «Снова откладываю». Не борись сразу. Сначала научись видеть, как часто включается привычка.

Выбери одно дело, которое откладываешь дольше всего. Раздели его на самый маленький возможный шаг и сделай только этот шаг сегодня. Без подготовки и без ожидания хорошего состояния. После отметь, что произошло с желанием продолжать ждать.

Каждый вечер задавай себе вопрос: «Что сегодня я снова перенёс на потом?» Записывай одним предложением. Через неделю список покажет, какие именно области жизни чаще всего уходят в ожидание.

Глава 2

Слова, которые тормозят

Слова создают реальность быстрее, чем кажется. Особенно те, которые человек произносит внутри. «Потом». «Сначала». «Не сейчас». «Ещё немного». «Когда будет готово». Эти короткие конструкции выглядят безобидно. На деле они работают как тормоза. Каждый раз, когда такое слово звучит, движение замедляется. А иногда останавливается совсем.

Слова, которые тормозят, опасны своей привычностью. Они звучат так часто, что перестают замечаться. Человек говорит себе «сделаю позже» и даже не фиксирует, что только что принял решение ничего не делать прямо сейчас. Слово уже сработало. Внутренний торг завершился в пользу отсрочки. А осознания этого момента нет.

Особенно сильно тормозят слова, связанные со временем. «Потом» — самое распространённое из них. Оно создаёт иллюзию, что дело не отменено, а всего лишь перенесено. На самом деле «потом» почти никогда не имеет конкретной даты. Это не перенос. Это отказ, замаскированный под перенос. Пока человек использует это слово, он сохраняет лицо перед собой: «Я не отказался, я просто выбрал другое время». Время при этом не наступает.

Слово «сначала» работает ещё хитрее. Оно всегда ставит условие. «Сначала разберусь с почтой». «Сначала отдохну». «Сначала приведу в порядок текущие дела». За каждым «сначала» обычно следует ещё одно «сначала». Цепочка условий растягивается, и главное действие отодвигается всё дальше. При этом человек чувствует себя занятым и даже ответственным. Он же наводит порядок. Он готовится. А жизнь в это время ждёт за дверью.

«Не сейчас» — ещё один мощный тормоз. Оно звучит особенно убедительно в моменты усталости или сомнения. «Сейчас не лучшее время». «Сейчас я не в том состоянии». Иногда это правда. Но гораздо чаще «не сейчас» является способом избежать дискомфорта начала. Дискомфорт при этом никуда не девается. Он просто ждёт следующего раза. И в следующий раз снова звучит то же самое слово.

Есть слова, которые тормозят через качество. «Когда смогу сделать хорошо». «Когда будет достаточно сил, чтобы сделать как надо». За этими формулировками часто стоит страх сделать плохо. Или страх обнаружить, что даже с усилиями результат окажется средним. Слово «хорошо» в таком контексте перестаёт быть стандартом. Оно становится препятствием. Потому что идеальное исполнение почти никогда не наступает само. А ожидание его блокирует любое исполнение.

Слова, которые тормозят, любят собираться в целые предложения. «Я бы начал, но сейчас слишком много всего». «Я сделаю это, как только разгребу хвосты». «Начну в понедельник, когда будет свежая голова». Каждое такое предложение выглядит разумным. Вместе они создают систему, в которой действие всегда зависит от условий. А условия всегда можно найти недостаточно хорошими.

Особенно опасны эти слова, когда они становятся частью речи вслух. Человек начинает говорить окружающим: «Я обязательно этим займусь». «Это в планах». «Как только появится время». Публичное использование тормозящих слов закрепляет привычку ещё сильнее. Потому что теперь уже не только перед собой, но и перед другими создаётся образ человека, который «в процессе». А процесс может длиться бесконечно.

Слова формируют не только решения, но и самоощущение. Человек, который постоянно говорит себе «потом», постепенно начинает чувствовать себя человеком, который живёт потом. Настоящий момент обесценивается. Он становится всего лишь ожиданием будущего правильного момента. А будущее правильное время, как известно, приходит редко. И часто приходит уже без прежней энергии и смысла.

Чтобы перестать тормозить словами, сначала нужно начать их слышать. Просто замечать. Каждый раз, когда внутри звучит «потом», «сначала», «не сейчас», «ещё немного» — фиксировать. Без борьбы. Без немедленного запрета. Просто видеть: вот оно, тормозящее слово. Уже одно это видение немного снижает его автоматическую власть. Потому что слово сильнее всего действует тогда, когда проходит незамеченным.

Следующий шаг — замена. Не на сложные мотивационные конструкции. А на простые и короткие. Вместо «потом» — «сейчас» или конкретное время. Вместо «сначала» — «параллельно» или «после этого конкретного действия». Вместо «не сейчас» — «в течение ближайших десяти минут». Чем конкретнее и ближе по времени замена, тем меньше пространства остаётся для торга.

Слова, которые тормозят, не исчезнут полностью. Они слишком глубоко встроены в привычное мышление. Но их можно лишить решающего голоса. Можно слышать «потом» и всё равно начинать. Можно слышать «сначала» и всё равно делать главное. Можно слышать «не сейчас» и всё равно выделять десять минут. Каждый такой случай ослабляет тормоз. А со временем человек замечает, что тормозящие слова звучат реже. Или звучат, но уже не управляют.

Сила возвращается не тогда, когда человек начинает говорить правильные слова. Сила возвращается тогда, когда он перестаёт подчиняться словам, которые его останавливают. Разница небольшая на вид. Огромная по последствиям. Потому что жизнь в итоге состоит не из того, что человек планировал сказать себе. А из того, что он реально сделал после того, как эти слова прозвучали.

Практические советы:

В течение дня специально отслеживай слова «потом», «сначала», «не сейчас», «ещё немного». Каждый раз, когда они появляются, мысленно маркируй: «тормозящее слово». Вечером вспоминай, какие из них звучали чаще всего.

Выбери одно тормозящее слово, которое используешь чаще других. На три дня замени его на конкретную альтернативу. Например, вместо «потом» говори себе «в течение часа» или «сразу после текущего дела». Соблюдай замену максимально строго.

Когда ловишь себя на длинной конструкции с условиями («я бы сделал, но сначала...»), обрывай её и формулируй коротко: «Делаю сейчас» или «Не делаю». Без середины. Привычка к коротким формулировкам сильно уменьшает пространство для торга.

Глава 3

«Потом» как способ жить

Слово «потом» выглядит невинно. Оно обещает, что всё ещё будет. Что дело не отменено. Что человек просто выбирает более удобное время. На деле «потом» часто становится не моментом в будущем, а способом жить. Человек постепенно переносит в это слово всё важное: разговоры, решения, перемены, даже радость. И однажды обнаруживает, что почти вся настоящая жизнь осталась где-то впереди. А сейчас — только ожидание.

«Потом» как способ жить формируется медленно. Сначала это касается мелочей. Ответить на сообщение — потом. Сделать неприятный звонок — потом. Разобрать накопившееся — потом. Потом «потом» переходит на более серьёзные вещи. Начать проект. Поговорить по душам. Изменить распорядок. Заявить о границах. Чем важнее тема, тем естественнее звучит отсрочка. И тем дальше уходит реальное действие.

Опасность «потом» в том, что оно сохраняет хорошее мнение о себе. Человек не чувствует себя отказавшимся. Он чувствует себя тем, кто ещё обязательно сделает. Это создаёт комфортное внутреннее состояние. Нет необходимости признавать слабость или страх. Есть только разумный перенос. Проблема в том, что перенос без конкретной даты почти всегда превращается в отказ. Только отказ этот растянут во времени и поэтому менее заметен.

Когда «потом» становится способом жить, настоящее время обесценивается. Оно превращается в техническую зону ожидания. Здесь можно делать что-то второстепенное. Можно уставать. Можно отвлекаться. Настоящее действие, настоящие разговоры, настоящие решения — всё это отложено до «потом». А «потом» существует только как идея. Оно не имеет тела. В него нельзя войти. Можно только бесконечно к нему приближаться.

«Потом» особенно сильно работает с вещами, которые требуют эмоционального усилия. Сложный разговор. Признание ошибки. Просьба о помощи. Отказ. Извинение. В этих случаях слово звучит особенно убедительно. «Сейчас не лучший момент». «Лучше сказать, когда оба будем спокойнее». «Подожду более подходящих условий». Условия при этом могут не наступить никогда. Или наступить тогда, когда смысл разговора уже частично потерян.

Жизнь в режиме «потом» создаёт особый вид усталости. Человек устаёт не только от дел, которые делает. Он устаёт от дел, которые постоянно носит в голове как отложенные. Незакрытые петли требуют энергии. Каждое «потом» добавляет ещё одну такую петлю. Со временем внутреннее пространство заполняется несделанным. И это фоновое напряжение само становится новым аргументом, почему сейчас точно не время начинать что-то ещё.

«Потом» хорошо маскируется под планирование. Человек говорит себе: «Я не отказываюсь, я просто ставлю это в будущее». Но настоящее планирование всегда содержит конкретный срок. «Потом» срока не содержит. Оно специально оставлено размытым. Потому что размытость защищает от необходимости действовать. Как только появляется конкретная дата, появляется и ответственность. «Потом» эту ответственность снимает.

Особенно разрушительно «потом» действует на большие жизненные решения. Люди годами живут в отношениях, которые давно себя исчерпали, потому что «потом будет проще расстаться». Годами работают на работе, которая выматывает, потому что «потом найду что-то лучше». Годами не занимаются здоровьем, потому что «потом, когда станет совсем плохо». «Потом» в таких случаях становится способом не признавать, что решение уже давно созрело. Просто страшно его принимать.

Когда человек живёт через «потом», он постепенно теряет ощущение собственной жизни как происходящей сейчас. Всё настоящее кажется черновиком. Настоящая глава всё время впереди. А черновик можно не беречь. Можно не вкладываться полностью. Можно ждать, когда

начнутся «основные события». Беда в том, что основные события так и остаются в будущем. А годы проходят в режиме ожидания.

Выйти из режима «потом» невозможно одним большим решением. Привычка слишком автоматизирована. Её приходится ломать маленькими конкретными заменами. Каждый раз, когда внутри звучит «потом», можно задать простой вопрос: «Если не потом, то когда именно?» Если ответа нет — значит, это не перенос. Это отказ. И тогда честнее сказать себе «не делаю», чем продолжать кормить иллюзию будущего действия.

Иногда после отказа от «потом» становится тревожнее. Потому что исчезает привычная подушка безопасности. Больше нельзя спрятать важное за размытым будущим. Приходится либо делать, либо честно признавать, что делать не будешь. Оба варианта требуют зрелости. Но оба варианта возвращают человека в реальность. А реальность, даже неприятная, всегда даёт больше силы, чем бесконечное ожидание.

«Потом» как способ жить сильно только до тех пор, пока человек продолжает считать его безобидным. В момент, когда он начинает видеть в этом слове не перенос, а способ избегать жизни, власть слова слабеет. Появляется возможность выбирать. Не идеально. Не каждый раз. Но уже выбирать. А каждый выбор в пользу конкретного действия вместо размытого «потом» немного возвращает жизнь туда, где ей и место — в настоящее.

Жизнь, которая постоянно откладывается, постепенно перестаёт быть жизнью. Она становится ожиданием жизни. А ожидание, растянутое на годы, имеет свойство съедать именно то, чего человек ждал. Энергию. Смысл. Возможности. Единственный способ это остановить — перестать использовать «потом» как основную стратегию. Начать ставить конкретные сроки. Или честно отказываться. Но перестать жить в режиме бесконечного переноса.

Практические советы:

Каждый раз, когда ловишь себя на слове «потом», сразу задавай вопрос: «Когда именно?» Если не можешь назвать конкретное время в ближайшие сутки — признавай, что это отказ, а не перенос.

Выбери три дела, которые давно живут в режиме «потом». По каждому поставь конкретный срок в течение ближайших двух дней. Даже если срок будет только для самого маленького шага. Конкретика разрушает власть размытого слова.

В течение одного дня полностью запрети себе использовать «потом» во внутренних решениях. Заменяй либо на «сейчас», либо на точное время, либо на честное «не делаю». Вечером оцени, насколько изменилось ощущение собственной жизни.

Глава 4

Цена постоянных переговоров

Каждый внутренний торг кажется мелочью. Одно «сначала отдохну». Одно «начну чуть позже». Одно «сейчас не лучший момент». По отдельности эти решения почти ничего не стоят. Но если складывать их днями, месяцами и годами, цена оказывается очень высокой. Постоянные переговоры с собой дорого обходятся. И платит человек всегда одной и той же валютой — собственной жизнью.

Первая цена — время. Самая очевидная и самая недооценённая. Пока человек ведёт переговоры, время идёт. Не в нейтральную сторону. В сторону упущенных возможностей. Разговор, который нужно было провести год назад, сегодня уже имеет другой вес. Дело, которое можно было начать на энтузиазме, теперь приходится начинать на остатках сил. Решение, которое было относительно простым, со временем обрастает новыми сложностями. Время, потраченное на торг, редко возвращается в виде лучших условий. Чаще оно возвращается в виде усложнённой задачи.

Вторая цена — энергия. Внутренние переговоры требуют ресурса. Человек может весь день ничего принципиального не делать и к вечеру чувствовать себя вымотанным. Потому что он работал. Работал голосом, который торговался. Работал сопротивлением. Работал поиском подходящих условий. Работал поддержанием иллюзии, что он «ещё в процессе решения». Эта работа невидима. Но она забирает силы не хуже физической. А результат при этом нулевой.

Третья цена — самоуважение. Каждый раз, когда человек договаривается с собой об отсрочке и потом снова не выполняет условие, внутри что-то подтачивается. Появляется лёгкое ощущение ненадёжности по отношению к себе. «Я снова сказал, что начну — и снова не начал». Сначала это почти не замечается. Потом складывается в общий фон: я человек, который обещает себе и не держит слово. А без базового доверия к себе любые большие решения даются ещё тяжелее. Круг усиливается.

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.