БОШКА

ПСИХОЛОГИЯ САМОРАЗВИТИЯ В УСЛОВИЯХ ТОТАЛЬНОГО АБСУРДА



Я ТЕБЕ ПОКУШАТЬ ПРИНЕС

18+

СОДЕРЖИТ НЕЦЕНЗУРНУЮ БРАНЬ

СОДЕРЖИТ НЕЦЕНЗУРНУЮ БРАНЬ 18+

Иван Ушаков

БОШКА - Практическое руководство по саморазвитию в условиях тотального абсурда

«Автор»
2026

Ушаков И.

БОШКА - Практическое руководство по саморазвитию в условиях тотального абсурда / И. Ушаков — «Автор», 2026

Тебе срочно надо разобраться с нейросетями, понять, куда катится мир, и успокоиться. Желательно к шести. Никто этого не поручал — ты сам себе начальник, и, судя по задачам, начальник так себе.«Бошка» — злая, смешная и практичная книга о внутреннем голосе, который уверенно выдаёт прогнозы за факты, командует и паникует. О новостях, которые съедают вечер, курсах, которые обещают новую жизнь в рассрочку, деньгах, работе, ИИ, отношениях, расставаниях, границах с родными и обычном дне, который не надо заслуживать.Без мотивационных лозунгов и коучинговых заклинаний. Только конкретные шаги на десять минут, на вечер, на неделю — после которых что-то меняется снаружи, а не только в голове.Содержит ненормативную лексику. 18+

© Ушаков И., 2026
© Автор, 2026

Содержание

Часть I. Что, чёрт возьми, происходит 6
1. Забери себе ближайшие десять минут 7
Одна фраза 7
Чат 8
Тебя хоронят со скидкой 8
Зачем тебе на самом деле этот курс 9
Слова, которыми тебя обокрали 9
Мастер 10
Злость 10
Пятеро внутри 11
Понимание — ещё не результат 12
Четыре строки 12
2. Бошка выдаёт прогноз за факт 14
Мысль в чистом виде 14
С чего вдруг ты это знаешь 15
Сутки молчания 15
«Всегда», «никогда», «все» 16
Три полки 16
Сладкая неизвестность 16
Четыре вопроса 17
Маленький опыт 17
«Потом я всё успею» 18
Не становись собственным прокурором 18
Одна строка 19
3. Новости, которые тебя съели 20
Твой поезд и чужие станции 20
Узнать или пережить ещё раз 20
Три полки для новостей 21
Когда страшно за близкого 22
Как проверить сообщение без диссертации 22
А если новость мне нравится 23
Где кончается долг перед новостями 23
Один день для проверки 24
Не только чего бояться 24
Поезд 25
4. Все требуют невозможного 26
Расчёт и чат 26
Не всякая трудность — противоречие 27
Ловушка, где любой ответ неправильный 27
Слова, которые все понимают по-разному 27
Верни выбор тому, кто должен выбирать 28
Когда все по отдельности правы 28
Если тебе отвечают: «Всё равно сделай всё» 29
Ты тоже так умеешь 30
Свои желания тоже стоят в очереди 30
Один разговор 31

5. Нормальная жизнь отменяется каждые двадцать минут 32
Сарай и мастерская 32
Человек, собранный из двадцати жизней 32
Зависть без покаяния 33
Мерка, которая не убегает 34
Проверить мечту в обычных условиях 34
Чужие условия и твоя цена 35
Кому ты даёшь право оценивать 36
Не всё обязано приносить деньги 36
Одна мерка на неделю 37
6. Когда от тебя ничего не зависит 38
Зал, которого нет 38
Упорство — это не длина усилия 38
Принять — не значит одобрить 39
Четыре пути вместо тупика 40
«Я столько уже вложил» 41
Конец ознакомительного фрагмента. 42

Иван Ушаков
БОШКА - Практическое руководство по саморазвитию в условиях тотального абсурда

Часть I. Что, чёрт возьми, происходит



1. Забери себе ближайшие десять минут



Вот что меня бесит.

Сидит человек. У него всё нормально. Ну, относительно: живой, ничего не горит, руки-ноги на месте. И вдруг он понимает, что ему срочно надо разобраться с нейросетями. Сегодня. Прямо сейчас. Иначе пиздец.

Кто сказал? Никто не сказал. Он сам себе сказал. Сам выдал задание, сам назначил срок и сам на себя орёт, что не успевает.

И это только первый пункт. Дальше надо понять, куда катится мир. Тоже сегодня. Будто мир притормозит и будет стоять, пока ты не разберёшься.

Потом выяснить, почему знакомый опять улетел на Бали, а ты опять сидишь. Ответ, кстати, простой: потому что он улетел, а ты сидишь. Можно не благодарить.

И последний пункт, мой любимый. Успокоиться.

Ты понимаешь, как это работает? Человек приказывает себе успокоиться. Сам себя не слушается. От этого заводится ещё сильнее и идёт гуглить «как успокоиться». А там статья «Семь способов успокоиться», и первый способ — успокойтесь.

Спасибо. Очень помогли.

Голос, который тебе всё это поручает, я буду называть Бошкой. Это внутренний комментатор: она всё оценивает, всё предсказывает, всё требует. И уверена в себе так, как бывает уверен только человек, который ничего не читал дальше заголовка. Ты отдаёшь ей пин-код от карты, а потом выясняется, что договор она не открывала. Она вообще ничего не открывала. Но мнение у неё есть обо всём.

Я не говорю, что она всегда врёт. Иногда она дело говорит: «Утюг выключи». И спасибо ей за утюг. Но в остальное время она ведёт себя как мужик в баре, который после третьей кружки объясняет тебе геополитику (и Бали, и нейросети, и почему ты неудачник).

Давай заберём у неё десять минут. Всего десять. Переживёт.

Одна фраза

Сразу оговорюсь. Если тебе прямо сейчас что-то реально угрожает или рядом человеку плохо, закрывай книгу и иди. Я не обижусь. Книга не приложение, она не напишет тебе через три дня «мы скучаем».

Остальным одно задание. Закончи фразу:

«Я собираюсь прямо сейчас _____, потому что иначе _____».

«…проверить рабочий чат, потому что иначе пропущу что-то важное». «…купить курс, потому что иначе отстану». «…написать ему ещё раз, потому что иначе он решит, что мне всё равно».

Теперь посмотри на вторую половину и спроси себя: откуда я это знаю?

Серьёзно, откуда? Кто-то сказал? Пришло письмо со сроком? Была договорённость? Или есть просто ощущение, очень сильное, что если сейчас не дёрнуться, тебя вычеркнут из списка живых.

Ощущение — это не информация. Ощущение — это Бошка, которая пересмотрела сериалов.

Чат

Полдень. Открыт документ, в нём заголовок и курсор. Курсор мигает с девяти утра. Умей он стучать азбукой Морзе, давно бы отстучал «спасите меня от этого человека».

Рядом рабочий чат. За последний час ты открыл его одиннадцать раз. Новых сообщений за это время пришло два: кто-то поставил огонёк на чужую шутку, а кто-то спросил, чья зарядка в переговорке.

Вот ради этой хуйни ты туда ходил одиннадцать раз. Зато теперь ты в курсе зарядки. Возможно, единственный во всём офисе.

— Надо проверить, вдруг там что-то важное.

— Я проверял три минуты назад.

— Вот именно. Три минуты. Ты знаешь, сколько всего может случиться за три минуты?

Знаю. Кто-нибудь поставит ещё один огонёк.

Давай честно. Ты лезешь туда не за информацией. Тебе страшно в документе. В документе надо написать фразу, а фраза может получиться тупой, и тогда станет ясно, что тупой ты. В чате такого риска нет. В чате ты просто человек, который в курсе. Специалист по зарядкам.

Что делать. Один раз проверь, ждут ли от тебя чего-то и к какому сроку. Ждут — сделай или договорись о времени. Не ждут — закрывай чат, пока не напишешь два абзаца.

Пусть даже кривых. Можно прямо в тексте написать «тут будет умная мысль, придумаю потом» и ехать дальше. Это не жульничество, а строительные леса. Никто не подходит к стройке с криком «Это что, дом? Тут одни палки». Подожди, будет дом.

Если начальник действительно требует ответа за минуту, совет «выключи уведомления» тебе не поможет. Такие советы дают люди, которых нельзя уволить. Тогда это разговор с начальником, а не с собой.

Но очень часто снаружи уже никто ничего не требует. Начальник ушёл обедать, ест борщ и вообще забыл о твоём существовании. А ты всё ещё на посту. Как тот японский солдат в джунглях, которому тридцать лет никто не сообщил, что война кончилась.

Тебя хоронят со скидкой

Реклама. Первые десять секунд: «Ваша профессия исчезнет через два года». Тревожная музыка, серьёзный мужик, графики летят вниз.

Следующие двадцать: «Но решение есть. Минус сорок процентов до полуночи».

То есть меня только что похоронили. Я лежу в гробу. И мне через крышку предлагают воскреснуть. В рассрочку.

Скидка действует до полуночи. Что будет в полночь, не уточняется. Видимо, профессия умрёт окончательно, а курс превратится в тыкву.

Ничего не будет. В полночь начнётся новая скидка.

Эта скидка переживёт всех нас. Империи рухнут, ледники растают, а «минус сорок только сегодня» так и будет висеть на баннере (только озвучивать её будет нейросеть, чтобы не платить живому диктору).

При этом я не против курсов. Курс может оказаться хорошим, учиться нормально. Я против схемы, где тебе сначала вкалывают страх, а потом продают от него таблетку. Это не

образование, это развод. Рэкет с сертификатом. Сертификат, правда, красивый, его можно повесить в рамочку и смотреть на него, когда профессия так и не исчезнет.

Зачем тебе на самом деле этот курс

«Да ладно, я просто хочу развиваться. Это же нормально, все сейчас учатся, нельзя стоять на месте».

Ты ж моё солнышко.

Никто не хочет развиваться. Ни один человек в истории не просыпался с мыслью «как бы мне сегодня развиться». Это слово придумали, чтобы не произносить настоящую причину.

А настоящая звучит примерно так: хочу, чтобы бывший коллега, который на корпоративе назвал мою презентацию «ну, такое», случайно увидел мой новый пост. И чтобы у него испортился вечер. Лучше выходные.

И знаешь что? Я на твоей стороне. Желание мелкое, злое, мудацкое — и абсолютно человеческое. Я тоже такого хочу. Все хотят, а кто говорит, что нет, просто ещё не встретил своего коллегу с «ну, такое».

Плохо не то, что желание есть. Плохо, что ты платишь за него шестьдесят тысяч и называешь это инвестицией в себя.

Инвестиция. Будто ты фонд. Будто у тебя акционеры: печень, совесть и мама. Инвестиция — это когда деньги возвращаются. А тут что вернётся? Испорченный вечер одного мудака. И то если он зайдёт в соцсети. А он не зайдёт, он на даче, у него помидоры.

Так что я не прошу тебя очищать мотивы. Чистых мотивов не бывает. Человек с чистыми мотивами жертвует на приют для собак и не выкладывает сторис. Ты таких знаешь? Вот и я нет. Они же не выкладывают сторис.

Просто раздели одно и другое. За навык можно платить. За злорадство тоже можно, но, может, не шестьдесят тысяч? Может, хватит хорошего ужина и одного точного сообщения в общий чат.

Слова, которыми тебя обокрали

Посмотри, что сделали со словами.

Раньше у человека была проблема. Теперь у него точка роста.

Раньше его кинули. Теперь он получил ценный опыт.

Раньше начальник орал. Теперь это токсичная коммуникация, и тебя отправляют на тренинг проработать свою реакцию.

Свою. Его ор прорабатывать никто не собирается. Ор стоит как памятник архитектуры, под охраной государства. А ты учишься правильно стоять рядом и улыбаться.

Это фокус. Проблему переименовали, и она уже твоя. Ты её не брал. Она досталась тебе, как долги покойного дяди по наследству.

Иногда снаружи правда творится хуйня. И называть её надо хуйнёй, а не точкой роста.

А нам каждый раз предлагают чинить себя. Сервис не работает — будь гибче. Условия поменяли — прими. Тебя кинули — отпусти. Сломалось у них, а ремонт за твой счёт. Охуенная схема.

Поэтому в этой книге всегда будет два вопроса. Что сломано снаружи и кто должен это чинить? И что ты делаешь внутри, чтобы не доломать себя сверху? Одному вопросу сожрать другой я не дам.

Мастер

Мастер должен прийти с десяти до двух. Окно на четыре часа. Ты отпросился с работы, и начальник посмотрел на тебя так, будто ты уже наполовину уволен.

Три часа дня. Звонишь.

— Ожидайте. — Сколько? — Ожидайте. — Это я понял. Сколько ожидать? — Мастер на выезде.

На выезде. Где этот ёбаный выезд, никто не говорит. Возможно, на Марсе, и надо было уточнить насчёт скафандра.

Ты сидишь на табуретке в прихожей и слушаешь лифт. Лифт едет. Ты встаёшь. Лифт едет не к тебе. Ты садишься. К пяти вечера ты по звуку определяешь, на каком этаже вышла соседка с таксой. Ты лифтовый сомелье. Навык бесполезный, но твой.

И тут какая-нибудь умная книжка обязательно посоветует использовать ожидание как возможность побыть с собой.

Я пять часов побыл с собой. Я больше не хочу с собой. Я хочу мастера.

Ладно. Что реально можно сделать. Спросить конкретно: есть новое время или нет, и кто перезвонит. Если ответа нет, это тоже ответ. Он значит, что дальше решаешь ты. Сколько ещё готов сидеть на табуретке? Есть ли другой мастер? Их бардак ты не исправишь. Но можешь перестать сдавать им свой день бесплатно, без договора и без даты возврата.

Злость

Пятница, семь вечера. Пишет заказчик:



«Посмотрели. В целом ок Но давайте всё-таки в другой логике, как обсуждали в начале».

В начале обсуждали ровно то, что ты сделал. Это третья переделка. И сверху, блядь, большой палец. В сообщении, которое уничтожает твою неделю. Как повестка в суд с сердечком.

Черновик ответа пишется сам.

Первый абзац ещё вежливый. «Добрый вечер». Ну да, добрый.

Во втором появляется слово «неприемлемо». Вслух ты его в жизни не произносил, ты говоришь «да ну нахер». Но в черновике ты вдруг адвокат из американского сериала.

К пятому абзацу ты прикладываешь скриншот его же письма. Мартовского. С красной стрелочкой и кружочком. Ты больше не фрилансер, ты прокурор Гаагского трибунала, а на скамье подсудимых заказчик.

И что самое смешное, в черновике ты побеждаешь. Всегда. Потому что в черновике он молчит, раскаивается, а может, и плачет. А в жизни он в это время ест шаурму с сырным соусом и уже забыл, что тебе писал.

Я не скажу «не злись». Тебя имеют — ты злишься, логично. Злость — это сигнал, что нарушили договор. Хороший сигнал. Только сигнал — это ещё не текст письма.

Спроси себя одно: чего я хочу получить, когда нажму «отправить»? Не какое чувство, а какой результат. Деньги за переделку? Новый срок? Выйти из проекта?

Если ты хочешь, чтобы он осознал, забудь. Ему до тебя уже сто человек объясняли. У него



иммунитет, и ему пофиг. Он переживёт ядерную войну и пришлёт тебе из бункера.

А если цель — деньги и срок, письмо будет такое:

«По согласованному ТЗ готова вот эта часть. Новая логика — это дополнительная работа: столько-то времени, столько-то денег. Подтвердите, какой вариант делаем».

Скучно. Ни стрелочек, ни Гааги. Зато на такое письмо ему придётся ответить. А на три страницы про уважение ему отвечать нечего, их можно только пролистать, не отрываясь от шаурмы.

В диалектической поведенческой терапии есть похожая идея: признать, что сейчас всё вот так, и при этом действовать не так, как тянет. Звучит как надпись на офисной кружке, но работает. «Они поменяли условия» — это не «я согласен». Это «ладно, есть как есть, теперь решаю, что делать дальше».

И да. Если человек опасен — не договаривается, а давит, угрожает, бьёт, — формулировки тут ни при чём. Нужны защита, дистанция и помощь. Никакое идеальное письмо не перевоспитает того, кто делает тебе больно специально. Тут важно не красиво сказать, а себя обезопасить.

Пятеро внутри

«Слушай себя». Отличный совет, если ты внутри один.

А внутри пятеро.

Один хочет денег. Второй хочет лечь. Третий орёт на первых двух, чтобы перестали позориться. Четвёртый уже купил блокнот. Пятый смотрит обзор другого блокнота, потому что в этом, кажется, неудобно менять жизнь.

Кого слушать? Самого громкого? Самый громкий как раз тот, что с блокнотом. У него их восемь. Ни в одном больше трёх страниц, и первая везде одинаковая: «ПЛАН НА ГОД», подчёркнуто дважды. Год прошёл. Блокнот жив. Плана нет.

Вечер. Палец над кнопкой «Оформить заказ». Спроси себя три вещи. Что я сейчас чувствую? Чего мне не хватает? Поможет ли вот это, в корзине?

Может, тебе просто нравится вещь. Тогда покупай, это нормально. Я не из тех, кто будет рассказывать, что счастье не в вещах. Я видел людей с хорошим диваном. Они счастливее. Сидят и счастливы.

А может, ты весь день делал то, что велели другие, и хочешь хоть раз что-нибудь выбрать сам. Тогда покупка — заплатка. Две минуты кайфа, а потом та же пустота, только с новым чехлом для телефона. Чехол прекрасный. Жизнь — нет. И чехол тут не виноват, он нанимался защищать экран, а не решать твою жизнь.

Дальше в книге будут штуки из когнитивно-поведенческой терапии, навыки DBT и пара упражнений из гештальта. Это инструменты для самостоятельной работы, а не лечение. Если тебе по-настоящему плохо, одной книги мало, и про это будет отдельная глава. Делать вид, что глава про блокноты лечит депрессию, я не стану.

Понимание — ещё не результат

Можно понять про себя вообще всё. Почему откладываешь, откуда это из детства, как это называется по-научному. Прочитать три книги, посмотреть ролик психолога. Два ролика.

И продолжать откладывать.

Раньше ты просто не делал. Теперь ты не делаешь и знаешь, что «избегаешь столкновения с собственной некомпетентностью». Поздравляю, это прогресс. Теперь ты прокрастинируешь с дипломом.

Поэтому каждый раз, когда что-то про себя понял, спроси: и что я теперь сделаю? Руками. Боишься начать — сделай маленький кривой кусок. Непонятна договорённость — задай вопрос. Устал — отдохни или скинь часть нагрузки. Понял, что задача тебе вообще не нужна, — выходи из неё, но предупреди тех, кому обещал. Не исчезай молча, как мастер.

И смирись с одной вещью. Когда начинаешь новое, получается плохо. Хуже, чем тебе нравится. Понимаешь ты уже хорошо, а руки пока не умеют. И Бошка шепчет: «Никому не показывай. Подготовься ещё».

Иногда она права. Но чаще ей просто хочется, чтобы ты перепрыгнул тот кусок жизни, где ещё не умеешь. Сразу в опытные, без опыта. Отличный план. Я тоже хочу быть богатым без денег, в форме без зала и знать английский, не открывая учебника. Проверял: хуй там.

Четыре строки

Вернись к фразе из начала главы и запиши четыре строки.

Что случилось — только то, что известно точно. **Что я чувствую и чего хочу. Что делаю** — одно действие на ближайший кусок времени. **Как проверю** — по какому результату пойму, что помогло, и когда вернусь к вопросу.

Например: «Прочитал, что мою профессию заменит ИИ. От работодателя ничего. Тревожно, хочу уверенности. Сейчас выпишу одну свою задачу и проверю, что про неё реально известно. Через десять минут у меня должен быть один вопрос, а не ещё десять статей».

А можно заполнить и так:

«Что случилось — всё. Что чувствую — тоже. Что делаю — потом. Как проверю — посмотрим».

Формально четыре строки. Сдал бы ты такой отчёт начальнику? «Вот, всё и тоже, потом посмотрим». Он бы тебя закопал. Вот и Бошке не сдавай.

Если сил нет совсем, действием может быть «лечь», «попросить помощи», «вычеркнуть одну хрень из списка». Это тоже решения. Главное, чтобы за словами стоял поступок. «Стать осознаннее» — не поступок, это открытка тёте на юбилей. «Не отвечать заказчику, пока не поем» — поступок.

Потом сравни, что хотел и что вышло. Собирался работать десять минут, а восемь выбирал музыку для работы? В следующий раз без музыки. Хотел разобраться, а открыл двадцать вкладок? В следующий раз одна вкладка и один вопрос.

Это не провал, это данные. Провал — когда ты из всего этого делаешь вывод «я опять не справился» и захлопываешь ноутбук. Самый быстрый способ выкинуть данные в мусорку и пойти есть печенье с чувством вины.

И последнее. Согласиться со мной очень легко. Ты кивнул, тебе даже понравилось. Знаешь, кто ещё кивнул? Бошка. Она обожает книги про действие. Пока ты их читаешь, ты не действуешь.

Так что десять минут твои. Всё. Иди.

А в следующей главе — о том, как Бошка из двух слов «надо поговорить» за три секунды монтирует полный метр, где тебя уволили, бросили и забрали ноутбук. Монтажёр она гениальный. Сценарист — говно. А ты почему-то каждый раз идёшь на премьеру.



2. Бошка выдаёт прогноз за факт



Тебе приходит сообщение: «Надо поговорить».

Два слова. Две секунды. И за эти две секунды Бошка успевает снять полный метр. Тебя уволили. Тебя раскусили. Тебя бросили. И почему-то ещё надо вернуть ноутбук. Финальные титры, грустная музыка, ты идёшь под дождём с коробкой, из коробки торчит кактус.

А человек, который написал «надо поговорить», в это время выбирает, что взять на обед. Суп или второе. Ему, может, правда надо поговорить. Может, даже о неприятном. Но обед у него настоящий, а твоё увольнение пока снято без участия работодателя. Чистая режиссёрская работа.

Монтажёр она гениальный. Из материала, которого не хватит даже на название, собирает драму в трёх актах. Проблема в том, что ты на эту драму каждый раз покупаешь билет. И платишь за него всем днём.

Мысль в чистом виде

Возьми мысль, из-за которой ты уже собираешься что-то сделать. Отменить, согласиться, спрятаться, ещё раз проверить.

Например: «Я запорол проект. Мне больше никогда не дадут нормальную работу».

Теперь раздели её на куски.

Что было на самом деле: в отправленном расчёте нашли ошибку. Заказчик попросил исправить. Раньше такого не случалось.

Что Бошка к этому дописала: «Мне больше никогда не дадут нормальную работу».

Что ты чувствуешь: стыд, страх, желание провалиться сквозь землю. Желательно вместе с ноутбуком.

Что можно сделать прямо сейчас: исправить расчёт, отправить, написать, что поменял, и спросить, влияет ли это на срок.

Всё. Тревога, скорее всего, никуда не денется. Но письмо уже будет про дело, а не про то, какое ты ничтожество.

Заметь: заказчик не писал «больше никогда к вам не обращусь». И не писал «ничего страшного, вы лучший». Обе версии существуют только у тебя в голове. Доказательств нет ни у одной.

И самое смешное. Пять минут назад было известно только одно: ты ужасный. Теперь известно, что исправить и кому написать. Вот этой разницы мы и добиваемся.

Ждать, пока внутри станет спокойно, не надо. Иначе ошибки в расчётах исправляли бы только люди, которые никогда не ошибаются и поэтому всегда спокойны. Отличный кадровый резерв. Жаль, что в нём ноль человек.

Такую разбивку мысли используют в когнитивно-поведенческой терапии. Только у нас она всегда заканчивается действием. Иначе получится просто тревога с высшим образованием.

С чего вдруг ты это знаешь

Беда уверенной мысли в том, что она звучит как знание. «Всё понятно». И дальше ты реагируешь уже не на сообщение, а на кино про него.

Иногда кино угадывает. Иногда в нём прошлый неприятный случай встретился с сегодняшним коротким ответом, и недостающие кадры Бошка дорисовала сама. Проверять их не хочется. Ты же уже всё почувствовал. Чувство настоящее. А вот сюжет, который его вызвал, — нет, его ещё надо проверить.

После собеседования молчат. Мысль: «Меня не взяли». Может, и не взяли. А может, решение задержали. Может, кандидатов ещё обсуждают. Может, руководитель в отпуске и жрёт мороженое на пляже, а ты тут хоронишь свою карьеру.

Из этого списка нельзя честно вытащить обещание, что всё будет хорошо. Зато можно вытащить вопрос: «Когда ждать ответа?» И решение продолжать искать дальше. Прогноз перестаёт быть комнатой, в которой тебя заперли.

Особенно ловко Бошка превращает один косяк в приговор всей личности.

«Я ошибся» — «Я ненадёжный».

«Мне отказали» — «Я ничего не понимаю».

Первую фразу можно исправить. Вторую нельзя. Как ты исправишь «ненадёжного себя»? Когда будет достаточно? Никто не знает. Зато можно прямо сейчас бросить настоящее дело и начать ненавидеть себя. С ощущением, что ты очень занят.

Сутки молчания

Вот как это раскручивается.

Ты увидел замечание. Решил, что доверие потеряно. И не отвечаешь, потому что сначала надо пережить стыд.

Проходит день. Заказчик напоминает. Напоминание звучит резче. Ты читаешь его и думаешь: «Ну вот. Я же знал».

На второй день он обращается к другому исполнителю.

И теперь у Бошки есть доказательства. Она права. Всё как она говорила.

Только хрен там. Между ошибкой и потерей заказчика был целый день твоего молчания. Его можно было не молчать. Можно было в первый же час написать: «Вижу, исправлю к вечеру». Заказчик всё равно мог уйти. Но тогда он уходил бы от ошибки, а не от ошибки плюс суток тишины.

Признавать свою долю неприятно. Гораздо приятнее доказать, что Бошка с первого раза угадала, какие все люди сволочи. Но «я ненадёжный» звучит как окончательный диагноз, а «я не ответил вовремя» — как то, что можно сделать прямо сейчас.

Сравни два плана на вечер.

Первый: «Перестать быть безвольным человеком».

Второй: «До девяти убрать из документа три непроверенных утверждения и отправить».

Первый красиво смотрится в рекламе курса. Второй противнее: по нему видно, сделал ты работу или опять думал, как её правильно делать. Я за второй. Не потому, что личность не важна. Потому что вечером личности и так досталось от первого плана.

«Всегда», «никогда», «все»

Эти слова незаметно раздувают проблему до размеров вселенной.

«Опять задержали оплату» — это конкретная задержка.

«У меня никогда ничего не будет» — это заявление про всё оставшееся будущее.

Прежде чем страдать по второму, вернись к первому. Сколько тебе должны? Что обещали? Когда пора требовать по-другому? Философский ужас умеет занимать место денежных вопросов. Он грандиознее. Но перевести его на карту почему-то нельзя.

Только не надо вычёркивать сильные слова механически. Если человек пять раз нарушил одно и то же обещание, не нужно делать вид, что перед тобой чистый лист. Тут прогноз опирается на факты. Вопрос уже в другом: какой договор ты ещё готов с ним заключить и где пора сказать «всё, хватит». Трезвость бывает жёсткой. Настроение поднимать она не обязана.

Три полки

Когда неизвестно, чем всё кончится, хочется одного: узнать всё прямо сейчас. Кто что подумал. Что будет через год. Хватит ли сил. Как изменится рынок.

Желание понятное. Но информация бывает трёх видов, и их надо разложить по разным полкам.

Первая полка — то, что можно узнать сейчас. Например, когда ждать ответа после собеседования. Это делается одним вопросом.

Вторая полка — то, что узнаешь позже. Возьмут тебя или нет. Это надо ждать, занимаясь чем-нибудь другим.

Третья полка — то, чего не узнать никогда. Понравится ли тебе новая работа через три года и не развалится ли компания. Тут нужен риск, который ты готов принять, и право передумать.

Если всё свалить в одну кучу, Бошка будет требовать данные, которые никто в мире не может тебе дать. И пилить тебя за плохую подготовку к землетрясению, которое случится по расписанию. Ты часами стучишь в стену, потому что на ней кто-то нарисовал дверь.

С приятными прогнозами то же самое. «Куплю эту штуку — и начну заниматься». Звучит оптимистично, поэтому не похоже на проблему. А что конкретно облегчит покупка? Что останется делать тебе? Ты хоть раз занимался без неё? Хорошая фантазия опустошает кошелёк не хуже, чем плохая — ночь. Бошка продаёт обе. Просто под вторую музыка красивее.

Сладкая неизвестность

А теперь грязная правда.

Иногда ты просто не хочешь узнавать то, что можно узнать. Спросить про срок — страшно услышать отказ. Показать работу — тогда её реально оценят.

Пока ответа нет, сохраняется шанс, что всё будет великолепно. И заодно шанс рассказывать себе, что всё ужасно. Обе версии защищены от проверки. Можно хоть месяц переключаться между ними. Удобно, блин.

Ну так подготовь ход на случай отказа. «Если скажут нет — спрошу, чего не хватило, и ищу дальше». Сразу меньше поводов беречь неизвестность как последний прекрасный шанс. Да, может стать обидно. Зато после ответа ты решаешь, что делать, а не болеешь за одну из двух фантазий, которые ни разу не выходили из головы.

Четыре вопроса

Возьми ситуацию, где мысль толкает тебя к заметному поступку. Отменить встречу. Резко ответить. Согласиться на лишнюю работу. Срочно что-то купить. Ещё раз проверить сообщения.

Сначала запиши действие: «Хочу отказаться от выступления».

Потом прогноз: «Все увидят, что я не готов».

Допустим, подготовка и правда слабая. Черновик есть, цифры не проверены, два вопроса висят. Это нормальная причина что-то поправить. Но «все увидят» добавляет воображаемый зал, полный судей. А «не готов» незаметно превращается в «не умею работать вообще».

Убери зал. И задай четыре вопроса.

Что в моём прогнозе можно реально увидеть?

Что ему противоречит или чего не хватает?

Что заставило бы меня передумать?

Какое действие даст мне эти данные или уменьшит риск?

Отвечать красиво не надо. «Как оценят — не знаю, но цифры могу проверить у бухгалтерии» — отличный ответ. Диссертацию на нём не защитишь, зато понятно, кому звонить.

Третий вопрос самый важный. Если ничто не может изменить твоё мнение, ты уже не проверяешь прогноз. Ты его охраняешь. Откажут — значит, ты никчёмный. Согласятся — значит, пожалели. Промолчат — значит, даже не заметили. Суд устроен шикарно: подсудимый проигрывает даже после оправдания.

Назови заранее результат, который признаешь. Пригласил человека встретиться. Согласился и назвал день — это согласие на встречу. Не доказательство вечной любви и не жалость. Отказался — значит, сейчас встречи не будет. Это не экспертиза твоей привлекательности. Оба ответа годятся для следующего шага. Остальное можно перестать дописывать.

Маленький опыт

Ты хочешь предлагать свои услуги. Но думаешь: «Без огромного портфолио со мной никто разговаривать не будет».

Часть правды тут есть: заказчик хочет видеть качество. Но дальше скачок: ты откуда-то знаешь, что твоих примеров не хватит вообще всем. И ты собираешь ещё курс. Ещё один образец. Ещё один идеальный сайт. Сайт уже можно отправлять на конкурс, а твоего предложения до сих пор не видел ни один живой человек.

Сделай опыт без большой ставки. Выбери одну реальную задачу, которую умеешь. Подготовь два подходящих примера и понятное описание результата. Отправь туда, где такая задача действительно есть. И запиши себе: «Проверяю, понятен ли мой уровень и чего не хватает». А не «проверяю, достоин ли я жить среди людей».

Попросили другой пример — узнай, чего не хватило. Уточнили срок — обсуждай условия. Не ответили — один раз напомни и иди к другим.

И тут главная ловушка. Отправил размытое «готов к сотрудничеству», получил тишину и записал себе: «Проверено. Никому не нужен». Нет. Ты проверил, как люди реагируют на размытое сообщение. Покажи его кому-нибудь толковому и спроси, понятно ли, что ты предлагаешь. Иногда чинить надо два предложения, а ты уже собрался менять профессию.

Бывает, что результат неприятный и очень ясный: твои работы правда не решают нужную задачу. Тогда у тебя появляется план: освоить конкретную вещь, сделать работу, показать. Это сильнее любого «поверь в себя». Вера пригодится, но ей тоже удобнее стоять на чём-то, кроме рекламного облака.

Не выбирай проверку, где проигрыш стоит слишком дорого: непосильные деньги, безопасность, обязательство, из которого не выйти. Цель — понять, как обстоят дела. Доказывать храбрость самым дорогим способом не нужно. Риск ради риска данные обычно портит.

«Потом я всё успею»

Бошка врёт не только про беду. Она с той же уверенностью обещает, что следующий вторник будет свободным. Что ты проснёшься бодрым. Что все быстро ответят, а дорога займёт ровно столько, сколько показывает навигатор.

И под эту картину ты берёшь три заказа, обещаешь помочь другу и решаешь начать новую жизнь в оставшиеся полтора часа. В картине почему-то нет стирки, ожидания ответов и необходимости поесть. Будущий ты, видимо, питается достижениями.

Возьми похожую задачу, которую уже делал. И вспомни не только сколько ты работал, но и всё вокруг. Работал два часа. Ещё час искал материалы. Ответа ждал до следующего дня. Потом переделывал.

Это не точный прогноз. Но это повод перестать продавать вечер, в котором нет ни подготовки, ни других людей.

И меняй обещание. Не «конечно, сделаю», а «сделаю вечером, если до трёх получу данные. Если нет — напишу новый срок». Звучит менее приятно, чем бодрое «без проблем». Зато ты не превращаешь чужую задержку в свою бессонную ночь.

После дела сравни, что ожидал и что вышло. Только не ограничивайся вердиктом «вечно я херово планирую». Что конкретно разошлось? Задача оказалась больше? Забыл про дорогу? Отвлёкся на другое срочное? Переоценил, как хорошо знаешь программу? У каждой причины свой ремонт. Ругань в адрес характера не подсказывает ни одного.

И если вышло лучше, чем ждал, — не отмахивайся. «Случайно повезло» — это Бошка, которая неудачи записывает навечно, а успехам выдаёт временный пропуск до утра.

Не становись собственным прокурором

Всё это легко превратить в новый способ себя мучить. «Почему опять подумал плохое? Где доказательства? Ты же читал книгу!»

Мысль ещё ничего не натворила, а ты уже виноват за то, что она пришла.

Пусть случайное «а вдруг» проходит мимо. Разбирай прогноз только там, где он командует тобой. Отменяет нормальное дело. Заставляет обещать лишнее. Тратить деньги. Наезжать на человека.

Одного такого разбора в день хватит. Записал мысль, отделил факты, сделал проверку. Возвращайся к делу. Если через минуту тот же страх пришёл снова — новых доказательств у него нет. Запись есть, действие выбрано. Повторная тревога — это ещё не новая задача. Иначе можно провести блестящее исследование собственных сомнений и так и не отправить письмо.

Если ты так зол, что можешь только не отправлять написанное, — это уже нормальное действие. Сохрани черновик. Вернись к нему после паузы. Проверь, какие обвинения там подтверждены. Пауза работает, когда у неё есть смысл и момент возврата. А «потом как-нибудь разберусь» — это не пауза. Это могила для задачи.

И важное. Если с тобой правда систематически обращаются как с говном, задача не в том, чтобы убедить себя в доброте окружающих. Записывай, что они делают и чем это заканчивается. Как раз такая точность поможет тебе требовать изменений, искать поддержку или уходить. Умение отличать мысль от факта не делает чужое хамство вежливым.

Обратное тоже правда. Иногда твоя уверенность в чужом злом умысле — единственная причина твоей резкости. «Мне показалось, что меня хотят унизить» объясняет, почему ты взбесился. Но это не доказывает, что унизить хотели. И не оплачивает разбитую посуду.

Одна строка

Сохрани себе одну строку: «Сейчас я предполагаю, что… Проверить или сделать могу вот что…»

Пусть она будет под рукой в следующий раз, когда Бошка вынесет окончательный приговор раньше, чем появились факты. Со временем ты научишься ловить сам момент: вот было сообщение, а вот из него уже слепили судьбу. Вот тут и можно вмешаться.

Следующее «надо поговорить» всё ещё может испортить тебе аппетит. Но теперь между ним и отменой всего дня есть вопрос: «О чём и когда?»

А до разговора у тебя работа, обед и жизнь, которую ты собирался прожить. Если выяснится неприятное — будешь разбираться с неприятным.

Пока ноутбук никто не требовал вернуть. Оставь его себе. И сделай на нём что-нибудь, кроме собственного увольнения.



3. Новости, которые тебя съели



Ты открыл новости, чтобы узнать, надо ли что-то делать.

Через сорок минут ты знаешь три вещи. Делать что-то бесполезно. Ничего не делать опасно. А делать надо было позавчера.

Один человек уверенно объяснил, почему всё рухнет. Второй уверенно объяснил, почему первый идиот. Третий продаёт подписку на более точную уверенность. Чай остыл. Зато у тебя теперь есть три причины не начинать утро.

В новостях вечно смешиваются два вопроса. Первый: что происходит? Второй: что теперь делать тебе? На первый часто никто не знает ответа, включая тех, кто орёт громче всех. А второй обычно гораздо уже, и на него можно ответить.

С него и начнём. Узнать нужное, поменять один план и закрыть ленту — это нормальный выигрыш. Даже если никто сегодня не объяснил тебе окончательную судьбу мира. Особенно если не объяснил: завтра меньше придётся отменять.

Твой поезд и чужие станции

Допустим, пишут о сбоях на железной дороге. А ты завтра едешь.

Твой вопрос простой: мой поезд идёт или нет, и где узнать, если что-то поменяется? Ответ — у перевозчика, по твоему конкретному рейсу. Действие: проверить вечером и перед выходом. Если изменения есть — делать то, что говорит перевозчик.

Всё.

Ещё пятнадцать видео с других вокзалов не уточнят, что с твоим поездом. Они умеют другое: сделать ожидание очень насыщенным.

Если ты завтра никуда не едешь, событие всё равно может быть важным. Для тебя, для близких, для страны. Тогда вопрос другой: что произошло, что подтверждено, чего пока никто не знает? Получи нормальную картину и пойми, когда появятся новые подробности.

Мир в это время прекрасно проживёт без твоего круглосуточного дежурства. Как ни обидно, в нём вообще куча всего происходит без нашего разрешения. Включая то, что мы уже очень убедительно осудили в комментариях.

Узнать или пережить ещё раз

Новость может дать новую информацию. А может повторить старую, показать то же самое с другого ракурса, добавить чьё-то мнение или чей-то прогноз.

На экране всё это выглядит одинаково. Большой заголовок. Страшная картинка. Плашка «СРОЧНО». Срочным может оказаться вчерашнее предположение, которое сегодня переименовали. Но рука открывает его так, будто ответ наконец там.

Исследователи давно заметили: люди, которые после страшных событий часами в день смотрят новости о них, тревожатся сильнее. Что тут курица, а что яйцо, до конца непонятно: может, тревожные просто чаще смотрят. Но вопрос для нас это ставит правильный. Ты сейчас узнаёшь новое или по десятому кругу переживаешь то, что уже видел?

Потому что второе прекрасно маскируется под первое. Факты не поменялись. Решение ты уже принял. Но продолжаешь искать материал, после которого наконец почувствуешь себя готовым.

Находишь новый комментарий. И теперь чувствуешь себя ещё менее готовым. А рядом рекомендация: «Три сценария, о которых никто не говорит». Никто не говорит, кроме этого канала. С заголовком на полэкрана, четырьмя рекламными вставками и очень своеобразным пониманием слова «никто».

Если опасность угрожает лично тебе, скорость реально важна. Тогда держи нужный канал предупреждений и делай то, что советуют официальные службы для твоего места. Но даже здесь десять пересказов одного сообщения — это не десять мер безопасности. Один надёжный источник, понятное время обновления и чёткий порядок действий дают больше, чем бесконечное движение пальцем.

В остальных случаях полезно развести две вещи: насколько событие важное и как часто его надо проверять. Событие может быть очень важным и при этом не требовать твоего взгляда каждые три минуты. Если твоё решение изменится после официального объявления — жди объявления. Если тебе нужны подробности для работы — пойми, какие именно. Если хочешь понять разные позиции — ищи аргументы, а не соревнование, кто громче орёт.

Иногда за следующим обновлением стоит надежда наконец выдохнуть. Вот сейчас придёт объяснение, и станет понятно, насколько бояться. Но вместо ответа тебе дают новый сценарий. Потом ещё один. Ты пришёл за ясностью, а получил выбор из пяти способов плохо спать.

Я не буду смеяться над человеком, который следит за опасностью. В непредсказуемом мире это нормальное желание. Меня бесит другое. Когда повторную тревогу продают как «более глубокое понимание». А уставший человек ещё и чувствует себя недостаточно внимательным.

Смотри на результат. Появилось решение? Новый факт? Ясно, чего ещё не известно? Или только новый способ представить беду? По этой разнице и будем чинить.

Три полки для новостей

Раздели всё, что ты читаешь, на три группы.

Первая — то, что может потребовать немедленных действий. Предупреждение о твоём районе, изменения в твоей поездке, работа нужного сервиса, твои сроки. Для этого держи нужные каналы включёнными.

Совет «отключи всё» иногда означает «перестань получать то, ради чего ты вообще держишь телефон». Человек отключает всё, а потом проверяет вручную ещё чаще, потому что теперь реально может что-то пропустить. Тебе нужен доступ к нужному, а не первое место в конкурсе на самый пустой экран.

Вторая — то, что нужно для работы и больших решений. Для этого выбери время, когда можешь нормально разобраться, и сформулируй вопрос. «Какая часть моей работы меняется из-за новой программы?» Тут помогут документация, проба и разговор с теми, кто такую работу делает. Заголовок «Этой профессии больше нет» умеет разогнать сердце. Учебный план он не составит. Если профессия правда меняется, тем более нужен нормальный разбор, а не ещё один вечер похорон.

Третья — общий интерес. Хороший текст, расследование, что-то неожиданное, разговор с человеком. Это можно и нужно оставить. Интерес не обязан оправдываться пользой. Но

если это занятие каждый раз оставляет тебя разбитым и отнимает то, что ты хотел сделать, — оно заслуживает таких же переговоров, как всё остальное. Благородное название не добавляет часов в сутки.

Начни с одного места, которое жрёт больше всего. Например, одно полезное объявление окружено десятью пересказами. Оставь объявление и один способ получать важные обновления. А освободившееся время сразу отдай делу. Иначе рука потянется к ленте просто потому, что время освободилось, а решить, на что его тратить, ты забыл. Ограничение без цели ощущается как пустая комната. Вроде порядок, а жить нечем.

Когда страшно за близкого

Близкий человек далеко. В его районе объявили опасность.

Сначала нужно то, что касается конкретного места и времени, и связь с ним. Если опасность подтверждена — делать то, что нужно для безопасности, и помогать.

Двадцать пересланных роликов из непонятных мест не дадут двадцати вариантов защиты.

Если человек не ответил сразу, молчание само по себе ничего не объясняет. Договорись о следующем звонке, если получится. Это полезнее, чем обещание себе не выпускать телефон из рук.

А пока связи нет, попроси поддержки для себя. Пусть кто-нибудь проверяет нужный источник вместе с тобой или просто будет рядом. Тебе не обязательно одновременно всё выяснять, успокаивать всю семью и делать вид, что ты вообще не испугался.

Как проверить сообщение без диссертации

В информационном потоке очень хочется завести таблицу: эти надёжные, эти нет. Увы. Человек может точно сообщить один факт и наврать про другой. Организация может знать, что у неё сломалось, и при этом быть очень заинтересованной в том, как это подать. Популярность не делает правдой. Бесячая манера не делает враньём. Придётся смотреть на конкретное утверждение.

В чате пишут: «Заявки больше не принимаются! Срочно всем прочитать!»

Какие заявки? Где? С какого числа? Ничего. Только «срочно, всем».

Обрати внимание на абсурд. Командуют тобой очень точно. А объяснить, почему, забыли. Найди исходное объявление, прежде чем выкидывать подготовленные документы.

Кто сообщил? О каком месте и времени речь? На чём основано? Что это меняет для тебя? Вот вопросы, которые сообщение должно выдержать.

Даже первоисточник бывает неполным. Объявили изменение, а как быть в переходный период — не сказали. Честный итог тогда такой: «Изменение есть. Что делать в моём случае — пока непонятно. Надо спросить». И это лучше, чем выбрать самого уверенного комментатора. Уверенность плохо заменяет пропущенный пункт правил. Особенно когда отвечать за последствия потом тебе.

Смотри на дату и происхождение картинки. Старое видео иногда возвращается с новой подписью. Кадры те же, зато свежий повод обосраться. Если место и время непонятны, так и считай: «Откуда это — неизвестно».

И не пересылай страшилку с припиской «не знаю, правда ли». Человек на том конце получает ещё одну угрозу и ещё одну работу по проверке. Твоё «не знаю» в подписи заголовок не обезвреживает.

Важно, сколько стоит ошибка. Для интересного разговора можно оставить вопрос открытым. Для решения о поездке, документах, деньгах или безопасности требования выше. Не надо

одинаково исследовать мем и сообщение, из-за которого ты меняешь планы. Почему-то обычно именно так и выходит: мем изучен досконально, а важное условие никто не прочитал.

А если новость мне нравится

Самая лёгкая проверка достаётся тому, что подтверждает твоё мнение.

Тут вдруг открываются суперспособности. Дату видно с первого взгляда. Сомнительный автор внезапно заслуживает доверия. А «возможно» легко читается как «наконец доказано». От оппонента ты потребовал бы документы. От своего хватает правильной интонации.

Да, это неприятно про себя признавать. Зато теперь у тебя есть способ не участвовать в собственной дезинформации.

Заголовок: «Все уходят из этой профессии». Ты давно ненавидишь свою работу. И уже хочешь ткнуть этим родственника, который советует держаться за место.

Стоп. Кто «все»? В какой стране? За какое время? Как это считали? Куда люди ушли?

Открываешь текст. Там: в одной отрасли за определённый период стало меньше вакансий. Про твою специальность и твой город ни слова. В заголовке профессия умерла целиком. В цифрах — немного похудела в одном месте.

Тогда и вопрос становится конкретнее: что происходит с вакансиями и требованиями именно в твоей области? А родственнику можно честно сказать: «Я разбираюсь, что меняется». Вместо того чтобы подсовывать ему чужой громкий заголовок как экспертизу собственной жизни.

Один неудобный вопрос помогает очень сильно: «Что бы мне здесь показалось неубедительным, если бы это было за другую сторону?» Ответ портит удовольствие от победы. Зато экономит потом очень неприятное объяснение, почему ты так уверенно разносил хуйню.

После проверки можно согласиться с выводом. Просто теперь ты понимаешь, на чём он держится. Уверенность, которую ты можешь объяснить, лучше громкости, которую ты взял взаймы.

Где кончается долг перед новостями

Иногда закрыть ленту кажется предательством. Люди страдают, а ты собираешься жить своей жизнью?

Этот вопрос больно бьёт именно потому, что тебе не пофиг. Но что происходит в этот час чтения? Иногда ты узнаёшь нужное и находишь, как помочь. А иногда уже по пятому кругу смотришь одно и то же. Люди по-прежнему в беде. А к вечеру ты не можешь даже позвонить тому, кому обещал.

Внимание потрачено. Обещание не выполнено. Чувство долга записало себе результат, которого не было.

Если хочешь участвовать — выбери конкретный поступок. Найти проверенную организацию. Узнать, что реально нужно. Передать. Помочь кому-то знакомому добраться. Сделать свою профессиональную работу. Если сейчас возможности нет — это больно. Но ещё час тяжёлых кадров не создаст сил и денег, которых нет. Сострадание не обязано доказываться истощением зрителя.

И не надо объявлять чужую беду неважной только потому, что ты не можешь сразу помочь. Иногда знать, помнить и говорить об этом важно само по себе. Просто это другое, чем держать себя в тревоге, пока наконец не станет «можно» закрыть экран. При долгой неопределённости такого разрешения тебе никто не выдаст.

Есть ещё желание успеть с правильным мнением. Пока ты разбирался, другие уже всё поняли и объяснили, почему сомневающиеся — хуже всех. Удобное соревнование: победителя

объявляют до проверки. А потом весь вечер можно защищать сказанное, даже если факты уже поменялись.

Я предлагаю менее эффектную привилегию — право уточнять свою позицию. В некоторых компаниях за это перестают считать своим. Обидно. Но принадлежность, ради которой надо врать о своей уверенности, уже назвала свою цену.

И да, часто канал — это место, где ты среди своих. Отписаться трудно не из-за новостей, а потому что пропадает привычный контакт. Тогда сохрани общение другим способом. Позвони, встреться, напиши человеку лично. Иначе ты пытаешься заменить живую связь пустым запретом. А потом удивляешься, почему всё время тянет обратно.

Один день для проверки

Завтра попробуй вот что.

До того, как открыть новости, сформулируй один вопрос, ответ на который ищешь. После — запиши, что узнал и что из этого следует. А в течение дня ставь короткую чёрточку каждый раз, когда возвращаешься к тому же самому без новой информации. В памяти это обычно выглядит как «пару раз заглянул». На бумаге — как забор.

С поездом это выглядит так. Вопрос: «Мой поезд идёт по расписанию, и как я узнаю, если нет?» Перевозчик подтвердил время. Уведомления включены. Следующая проверка — перед выходом. Вещи собраны.

А потом ты ещё шесть раз открыл обсуждение сбоев на других станциях. Ни один раз не уточнил твою поездку. Вот это и надо сокращать. Не проверку статуса, а повторное чтение, которое ни к чему не готовит.

В следующий раз поменяй одну вещь. Отключи уведомления этого обсуждения, оставь сообщения перевозчика. И перед тем как открыть ленту, спроси себя: «Что я хочу здесь узнать?» Если ответа нет — реши, хочешь ли всё равно почитать. Это честнее, чем «на минутку», после которой ты знаешь всё о чужом решении, кроме того, зачем уже третий час его обсуждаешь.

Если ты убрал одно обсуждение и весь вечер сидел в другом — запрет сработал только на название канала. Что было перед тем, как ты туда полез? Скучно в деле? Хотелось убедиться, что близкие в порядке? Страшно выпасть из общего разговора? Нашёл причину — меняй опыт. Для связи с близким — конкретный контакт. Для трудного дела — вход поменьше и время на перерыв. Для общения — живая переписка с человеком, а не близость в упаковке тревожной новости.

А если ты пропустил что-то действительно важное — возвращай доступ. Не защищай ограничение только потому, что оно выглядит здоровым. Мы собираем порядок для твоей жизни, а не для красивого отчёта о победе над телефоном.

И если источник нужен по работе, тут понадобится договорённость. «На эти сообщения отвечаю в рабочее время. Если реально срочно — звоните». Без неё ты можешь честно хотеть меньше проверять и так же честно бояться что-то пропустить. Иногда мешает не характер, а то, что никто не договорился, как связываться.

Не только чего бояться

Проверь ещё одно. Есть ли в твоей ленте хоть что-нибудь, ради чего хочется жить, а не только к чему готовиться?

Наука. Интересное место. Возможность поучаствовать. Смелая идея. Это не требование срочно искать позитив посреди реальной беды. Это вопрос к твоей подборке: не начала ли она показывать всю жизнь через одну щель?

Если каждый день ты узнаёшь только, чего бояться и кого презирать, потом трудно заметить возможность даже там, где она появилась. Дай интересу свой источник и своё применение. Прочитал — попробовал. Узнал — записался. Нашёл — обсудил с человеком.

Поезд

Вернёмся к поездке. Статус уточнён. Уведомления работают. Время следующей проверки выбрано.

Теперь собирай вещи.

В соседнем обсуждении всё ещё выясняют, почему люди ничего не понимают. Возможно, это важный спор. Но опоздать на подтверждённый поезд, пока смотришь, как другие разбираются с неподтверждённой катастрофой, — довольно дорогой способ оставаться в курсе.

Тебе пора в свой день.



4. Все требуют невозможного



«Вы должны проявлять инициативу».

Через минуту: «Кто разрешил вам менять порядок?»

Ты понимаешь, как это работает? Инициатива, оказывается, должна проявляться строго внутри инструкции. Желательно без каких-либо действий. Хороший сотрудник угадывает, какие изменения начальник назвал бы инициативой, если бы сам их предложил. Остальных отправляют на тренинг по гибкости.

Гибкость — это когда ты согнулся, а противоречие осталось прямым.

И в такой задаче очень удобно искать проблему в себе. Был бы я собраннее, смелее, внимательнее — угадал бы правильный вариант. Но погоди. Почему правильный вариант должен быть одновременно твоей инициативой и заранее известным решением начальника? Это противоречие. Его не исправишь старательностью. Старательность его только прячет.

Здесь мы научимся выносить такие противоречия обратно на стол. Результат, условия, варианты. Чтобы ты мог обсуждать цену обоих вариантов, а не чинить себя под задачу, которая не сходится в принципе.

Расчёт и чат

Тебе поручили закончить расчёт сегодня. И при этом немедленно отвечать на каждое сообщение.

Ты стараешься. Открыл расчёт. Ответил. Вспомнил, где остановился. Снова ответил. К вечеру никто не может пожаловаться на твою отзывчивость. Зато расчёт не готов. И теперь можно жаловаться на тебя целиком.

Выиграть тут нельзя. Задача так устроена.

Вопрос по делу звучит иначе: «Для расчёта нужно непрерывное время. Сначала доделываю его и потом отвечаю — или отвечаю сразу, а расчёт сдвигается? Какой порядок выбираем?»

Теперь в задаче появился выбор. Раньше его тоже делали. Только без тебя. И назначили оба результата обязательными.

Найди такую же пару в своём дне. Сон и поздние созвоны. Экономия и все общие траты. Самостоятельность и неизвестный образец, которому надо соответствовать. Цель не в том, чтобы собрать доказательства чужой тупости. Нужен вопрос, который меняет условия. Какой срок? Какой бюджет? По какому признаку поймём, что сделано?

Повесить на противоречие виноватого всегда проще. Потом виноватый старается ещё больше, и обсуждать ничего не приходится. Давай хотя бы не назначать на эту роль себя автоматически.

Не всякая трудность — противоречие

Отделим невозможное от просто неприятного.

Иногда два требования вполне совместимы. Просто для этого придётся учиться, напрячься или отказаться от чего-то третьего. Сделать работу качественно и вовремя — реально. Сделать её качественно, вовремя, с неизвестными данными, в двойном объёме и без изменения условий — уже совсем другая задача. Но обычно и то и другое произносят одним и тем же голосом. Поэтому условия надо называть вслух.

И не надо объявлять противоречием любую просьбу, которая тебе не нравится. «Я хочу отдыхать, а от меня ждут выполнения обещания» может значить, что ты правда пообещал. И теперь пришло время платить. Тут надо выполнить, заранее перенести или честно признать, что не выполнил. «От меня требуют невозможного» не должно стать волшебной фразой, которая отменяет последствия твоих же слов.

Обратная ошибка тоже очень популярная: если от тебя чего-то ждут, ты обязан найти способ. Особенно убедительно звучит «другие же как-то справляются».

Другие могут иметь больше времени. Другие условия. Тайную помощь. Другой результат, который они называют тем же словом. А могут не справляться и молчать. Сама фраза не добавляет ни одной минуты и ни одного рубля. Ею просто удобно закрывать расчёт, который никому не хочется обсуждать честно.

Если вместо ответа на вопрос «что требуется и с чем?» ты слышишь «надо просто захотеть», уточни, какие условия поменяются от желания. Желание помогает работать, спору нет. Но второе тело на вечер оно пока не выдаёт. А иногда именно его включили в план, забыв тебе сообщить.

Ловушка, где любой ответ неправильный

Ответил быстро — мешаешь делу. Не ответил — недостаточно вовлечён. Предложил — самовольничаешь. Ждёшь указаний — пассивный.

В такой схеме ты уже следишь не за результатом, а за моментом, когда прилетит замечание. Добросовестный человек работает всё больше и доверяет себе всё меньше. Потому что ни один шаг не даёт понятного права остановиться.

И вот тут мне мало совета «просто будь увереннее». Уверенность помогает сказать фразу. Но выбрать между несовместимыми сроками за начальника она не может. И подбадривать человека, пока задача устроена через жопу, очень удобно всем, кроме него.

Нужно вынести наружу то, что он сейчас пытается решить в голове: «При этих условиях можно вот это. Для другого нужно что-то поменять». После этого хотя бы видно, хотят с ним договариваться или нет.

Слова, которые все понимают по-разному

Половина таких конфликтов прячется в обычных словах.

Для одного «срочно» значит «сегодня». Для другого — «в течение часа». Один считает работу готовой, когда отправил. Другой — когда согласовал. Один обещал сделать основу. Другой ждёт финальный продукт.

И начинается разговор о личных качествах. Хотя сначала нужно было договориться о значении четырёх слов.

Особенно смешно, когда выясняется, что вы просто по-разному понимали «в десять». Один имел в виду по московскому, другой — по местному. Каждый пришёл вовремя. Каж-

дый уже готов прочитать другому лекцию о том, как важно уважать чужое время. Произнести такую речь, а потом обнаружить, что на неё отвечает название часового пояса, — отдельное удовольствие.

Найди одно размытое слово в своём текущем задании. «Нормально». «Оперативно». «Достаточно». «По возможности». «Без лишних трат». И спроси, как это выглядит в реальности. До какого времени? Что именно должно войти? Кто подтверждает, что готово? Какая сумма согласована?

Иногда одного вопроса хватает, чтобы вернуть вполне выполнимую задачу. И обидно понимать, сколько часов ты уже убил на страх перед словом «нормально».

Верни выбор тому, кто должен выбирать

Начальник дал дополнительную работу. Срок оставил прежним.

Очень хочется ответить возмущением: «Вы от меня слишком много хотите!» Может, и справедливо. Но спорить с возмущением легко, а план от этого не меняется. Конкретная формулировка создаёт другую трудность: приходится обсуждать объём и порядок.

Покажи два-три варианта с последствиями:

«Сегодня могу сдать основную часть без дополнения. Всё вместе — завтра. Если дополнение важнее, основную часть перенесу. Что выбираем?»

Ты не просишь одобрить свою усталость. Ты предлагаешь решить задачу в тех условиях, которые есть. Это особенно полезно, когда сам ты не имеешь права менять приоритеты. Выбирать должен тот, у кого есть на это полномочия.

Не прячь цену каждого варианта. Если «сегодня» возможно только за счёт чьего-то вечера или непроверенного результата — это тоже часть выбора. «Успеем» без этих подробностей часто значит «кто-нибудь молча заплатит». Иногда этим кем-нибудь оказываешься ты. Иногда коллега. Иногда клиент, который получает красивую, но ошибочную работу.

Ещё пример. Нужны три проверенных предложения, исходные данные не прислали, а точную цену требуют прямо сейчас. «Постараюсь» оставляет тебе невозможный расчёт, а им — уверенность, что вопрос закрыт. Вместо этого: «Без данных могу дать примерную вилку. Точный расчёт — после того, как получу данные». Если твою примерную вилку собираются выдать за гарантию, возражать надо сейчас, а не когда деньги уже потрачены.

Иногда полезнее выдержать минуту недовольства, чем три дня выполнять обещание, которое ты в принципе не мог дать.

После разговора коротко зафиксируй договорённость. Не досье на человека, а суть: «Значит, сегодня отправляю основную часть, дополнение завтра». Если он имел в виду другое, это выяснится сейчас, пока исправить дешевле. Память у людей удивительно подстраивается под их нынешние интересы. Короткое подтверждение сильно сокращает потом простор для «я имел в виду совсем не это».

И смотри на результат. Выбрали приоритет? Поменяли условия? Уточнили задачу? Или тебе предложили продолжать угадывать, добавив слово «профессионализм»? Ответ показывает, где проблема. Иногда хватает лучшего разговора. А иногда задача так устроена, что виноватого удобнее назначать заново каждый раз.

Когда все по отдельности правы

Сложнее всего там, где никто не говорит явной херни.

Один отвечает за срок. Другой — за качество. Третий — за деньги. У каждого есть основания. И каждое требование приходит к тебе как самое главное.

Ты делаешь плакат к мероприятию. Организатор хочет отправить его в печать сегодня, иначе не успеют развесить. Человек, который отвечает за программу, просит подождать: ещё уточняют. Человек с бюджетом запрещает перепечатку.

Ты можешь собрать макет. Но не можешь одновременно напечатать его сегодня, вставить туда ещё неизвестный текст и гарантировать, что переделывать не придётся. Тут не нужно больше внимательности от дизайнера. Тут нужен общий выбор условий.

Пока реплики приходят по отдельности, каждая выглядит выполнимой:

«Отправляй, времени нет». «Рано, программу уточняют». «Перепечатку не оплачиваем».

Собери их вместе: «Чтобы напечатать сегодня, нужен утверждённый текст к четырём. Кто его подтверждает? Если после печати программа меняется, выбираем: или новые деньги, или другой способ сообщить об изменениях».

И тут может выясниться неприятное. Подтверждать текст никто не хочет. А плакат при этом хотят все.

Не обещай, что в неизвестной программе не будет ошибок. Предложи то, что можно согласовать: напечатать только подтверждённую часть, перенести печать, разместить иначе. Часть замысла потеряется. Да, это хуже красивого изначального плана. Но изначальный план одновременно использовал текст, которого нет, время, которое кончается, и деньги, которых не дадут. Его красота пока держалась на том, что ты молчал.

Обрати внимание: у тебя может хватать сил на свою работу, а условия всё равно не сходятся. Лишний час за компьютером не утвердит программу. Поэтому иногда надо просить не меньше работы, а решение, информацию или полномочия.

И ты не становишься виноватым во всех возможных изменениях только потому, что оказался последним человеком перед кнопкой «отправить».

После мероприятия вернись к одному месту, где всё застряло. Не устраивай всем разбор личных качеств. Скажи по делу: «В следующий раз до макета нужен человек, который утверждает текст. И срок, после которого изменения уже требуют нового решения». Если плакат удалось выпустить — отметь, что помогло. Просто гордиться, что опять выкрутился, приятно. Но тогда всем остаётся возможность ещё раз поставить тебя в те же условия.

Если тебе отвечают: «Всё равно сделай всё»

Понятное описание противоречия не гарантирует разумного ответа. Человек может прекрасно понимать арифметику и всё равно требовать невозможного. Потому что ему удобно не выбирать.

Ты объяснил. А он сказал: «Меня ваши проблемы не волнуют».

Всё. Перестань тратить силы на поиск волшебной формулировки. Дело уже не в том, насколько понятно ты изложил.

Определи, как себя защитить. Какие обязательства реально твои? Что ты можешь подтвердить? К кому можно обратиться? Можно ли договориться вместе с другими, перераспределить нагрузку, отказаться от необязательной части, искать другую работу? Не всё доступно сразу. Нужна последовательность с учётом того, насколько ты зависишь от этой работы и сколько стоит резкий шаг.

Человек не может сегодня уйти: деньги нужны на жизнь. Совет красиво хлопнуть дверью очень смелый, пока дверь чужая. Его реальный ход скромнее. Назвать, что выполнимо. Сохранить переписку с заданиями и согласованиями. Узнать, где можно получить поддержку. Начать искать другое место. Причём не обещать себе это после каждого тяжёлого вечера, а выбрать один шаг поиска и дату. Зависимость от работы ограничивает решение. Но она не делает бессмысленной подготовку к другому.

Если отказ или спор реально опасны — приоритет другой. Нужна защита и помощь, а не тренировка убедительной речи перед человеком, который опасен.

А бывает, что всё не так страшно, как казалось. Ты заранее представлял наказание за уточнение, а тебе ответили: «Тогда делай сначала основное». Значит, часть давления создавал твой собственный прогноз. Отличная новость. Используй её. Не надо и дальше обращаться с каждой просьбой как с приговором только потому, что раньше так привык.

Ты тоже так умеешь

Теперь неприятное. Это нельзя спихнуть на начальников, государство и родственников.

Мы сами иногда составляем другим точно такой же план. Хотим инициативы, но бесимся от неожиданных решений. Просим честного мнения, но наказываем за неприятный ответ. Требуем внимания, не говоря, в чём оно должно выражаться. И потом называем человека бесчувственным.

Знакомый способ не выбирать. Только теперь ты по другую сторону стола.

Какой ответ на твою просьбу вообще считается достаточным? «Хочу, чтобы ты сам захотел» — это желание взаимности. Но если человек согласился, а ты недоволен, что он согласился только после просьбы, — у него не было ни одного шанса ответить правильно. Назови, чего ждёшь. Услышь ответ. Решай по нему. Человек всё равно может хотеть другого. И вот тут заканчивается удобная идея, что ясная просьба обязана обеспечить взаимность.

Ты хочешь, чтобы друг поехал в общую поездку, но настаиваешь, что всё должно быть спонтанно и без обсуждения денег. Он просит назвать расходы — ты слышишь «мало энтузиазма». А правда в том, что совместная поездка требует согласования. Твоя желанная лёгкость пока оплачивается чьей-то неизвестностью. Определите предел трат и внутри него будьте сколько угодно спонтанными.

Или ты попросил коллегу решать самостоятельно, а потом переделываешь всё под свои вкусы, о которых ничего не говорил. Раздели обязательные требования и вкусовщину. Что было согласовано? Какая ошибка реально мешает работе? А что ты просто сделал бы по-другому? Самостоятельность имеет смысл, только если часть решений правда отдана. Иначе ты предлагаешь человеку угадать твою версию самостоятельности и хвалишь его за точное подчинение.

Свои желания тоже стоят в очереди

Иногда противоречие никто не навязывал. Ты сам хочешь большого результата в работе, нормального общения, спорта, свободных вечеров и достаточно сна. Каждое желание отличное. Все вместе в нынешнюю неделю не влезают.

Выбирать обидно. Кажется, любое сокращение означает отказ от полноценной жизни. Но если не выбирать, сокращение всё равно случится. Просто по принципу «что первым сломается».

Посмотри на ближайшую неделю, а не на идеальное устройство всей судьбы. Что сейчас главное? Какой результат будет достаточным во втором? Что можно временно урезать и когда пересмотреть?

Например: «На этой неделе заканчиваю работу. Тренируюсь коротко два раза. Встречу переношу и предлагаю новый день. Поздние необязательные созвоны не беру».

Это решение на неделю. Оно не запрещает тебе любить людей и хотеть сильное тело.

Последствия называй честно. Выбрал лишнюю работу — общение само не случится, человеку надо сказать, что меняется. Выбрал отдых — часть планов не сделается. Выбор не

отменяет цену. Он позволяет платить за то, что тебе реально нужно, а не за победу в конкурсе невозможных ожиданий.

И проверь скрытое требование: каждое дело должно доказывать, что ты хороший. Работа — что ты способный. Отдых — что правильно восстанавливаешься. Разговор — что ты приятный. Спорт — что дисциплинированный. Тогда даже свободное время превращается в отчётность.

Оставь хотя бы одному занятию его простой смысл. Прогулка — потому что приятно. Учёба — ради навыка. Помощь — потому что человеку нужно. Не всё в жизни обязано обслуживать доказательство твоей ценности.

Один разговор

Выбери пару требований, в которой узнал себя. Проверь, правда ли они сейчас несовместимы. И составь одну фразу с выбором:

«Сегодня заканчиваю основное, если новую часть переносим. Если важнее новая — нужен другой срок».

Или: «Чтобы поехать, мне надо знать расходы. Без этого сегодня не подтвержу».

В ней есть предмет, условие и последствия. Этого хватит для нормального ответа. Защитная речь о том, какой ты вообще ответственный человек, может остаться ненаписанной.

Проведи разговор или отправь сообщение. Потом посмотри, что изменилось. Выбрали приоритет? Назвали условия? Тебе отказали? Стало понятно, что задача так и останется размытой? Любой из этих ответов объясняет ситуацию лучше, чем старая мысль «я опять не дотянул».

Если не сработало — проверь свою фразу. Ты правда предложил варианты или спрятал обвинение в форму вопроса? Назвал конкретную цену или сказал «мне тяжело» и ждал, что объём посчитают за тебя? Обратился к тому, кто может решать? Пришёл до дедлайна? Исправляй эти места. А если с фразой всё в порядке, а выбора тебе всё равно не дают, — перестань думать, что вся проблема решится твоей более красивой речью.

Удачный результат часто совсем будничный. Одно требование убрали. Два слова уточнили. Встречу перенесли. Но вместе с этим пропала необходимость весь день доказывать, что ты способен на невозможное. Освободившиеся силы можно вложить в реально сложную работу. В ту, которую ты выбрал. А не в угадывание правил, которые меняются после каждого ответа.

В следующий раз, когда услышишь «надо просто лучше организоваться», спроси: а что именно перестанет мешать после организации? Иногда ответ найдётся — и тогда вперёд. А иногда окажется, что от тебя снова ждут двух несовместимых результатов.

Тогда верни выбор тем, кто должен выбирать.

Сложную работу сделать можно. А чужой отказ выбирать не превращается в твою обязанность совершить чудо. Даже если тебя за это чудо уже заранее похвалили.

5. Нормальная жизнь отменяется каждые двадцать минут



Утром выясняется, что нормальный человек встаёт в пять. Днём — что нормальный человек вообще не работает по найму. К вечеру — что нормальный взрослый выбирает стабильность и не занимается всякой херней.

А ночью тебе показывают человека, который спит восемь часов, читает по книге в неделю, зарабатывает в долларах и при этом остаётся непосредственным. Непосредственность снята с четвёртого дубля.

И ты лежишь и думаешь, что опять прожил день неправильно.

От такого сравнения хочется срочно поменять всё. Но «всё» не влезает даже в список покупок, не то что в жизнь. Давай вытащим из чужой красивой картинки одну вещь, которой не хватает лично тебе. И выберем меру, которую следующий ролик не сможет отменить за двадцать секунд.

Сарай и мастерская

Вот фотография красивой мастерской. Большой стол. Хороший свет. Работу можно оставить разложенной и вернуться завтра.

Первая мысль короткая: «У всех нормально, а у меня сарай».

Погоди. Что тебе на этой фотографии нравится? Возможность вернуться к своему делу и не убирать всё каждый раз. Это уже понятное желание. Нужно место и порядок, при котором к нему можно подойти. Может, для этого нужна большая перемена. А может, хватит меньшей.

До этого вопроса ты сравнивал две жизни целиком по одной фотографии. Сарай, возможно, правда надо ремонтировать. Но у сарая хотя бы есть размеры. А у твоего «отставания» стена всё время отъезжает.

Большая мастерская и удобная полка — разные желания с разной ценой. Не уменьшай мечту ради приличия. Но выясни, ради чего ты готов пахать. Ради своего дела? Или ради возможности выложить фото, от которого кому-то станет так же паршиво, как сейчас тебе?

Человек, собранный из двадцати жизней

Ты берёшь работу одного, тело второго, отношения третьего, смелость четвёртого и доход пятого. Складываешь. И предъявляешь эту сборку себе: почему ты не такой?

Ну, для начала, потому что их пятеро.

И про каждого ты знаешь только то, что он сам решил показать. Но ощущение такое, будто перед тобой обычный сосед, который просто чуть лучше собрался.

У этой сборки охуенный бюджет. Хватает и на удовольствия, и на правильную экономию. Она воспитывает детей, развивается в одиночестве, постоянно путешествует и не бросает близких. Много работает и умеет жить медленно.

Любой твой выбор проигрывает ей в какой-нибудь детали. Работаешь — не наслаждаешься жизнью. Наслаждаешься — не строишь будущее. А в следующем ролике тебе объяснят, что строить будущее тоже ошибка, потому что жить надо сейчас.

Меня бесит, как легко эта плавающая мерка притворяется заботой. Тебе же просто предлагают стать лучше. Вчера «лучше» значило заработать. Сегодня — отказаться от гонки за деньгами. Завтра покажут человека, который отказался от гонки и неплохо на этом поднял бабла.

Каждое по отдельности звучит убедительно. Попробуй остановить сам процесс. Какой результат ты выбрал и на какой срок? Новую возможность можно рассмотреть. Но новая интонация не обязана немедленно отменять твой старый выбор.

Хочется отключить вообще всё и заявить, что чужое мнение тебе пофиг. Иногда урезать поток правда полезно. Но сравнивать — нужная штука. Так видно качество, можно научиться, понять условия, захотеть большего. Вопрос в том, что именно ты сравниваешь и что из этого следует. Иначе вместе с бессмысленным самоунижением ты выкинешь интерес и амбиции.

Зависть без покаяния

Слово «зависть» звучит как обвинение. Будто приличный человек обязан немедленно отказаться от желания.

Но «я тоже хочу» — это ещё не поступок против другого. Можно завидовать и поздравлять. Завидовать и учиться. Завидовать и вести себя как мудак. Разница в том, что ты делаешь. А не в том, умеешь ли ты мгновенно испытывать морально безупречное тепло.

Коллеге дали интересную задачу. Ты видишь поздравления, ловишь укол зависти и тут же пытаешься стать великодушнее.

Подожди с ремонтом совести. Что ты сам хотел бы получить? Работу над сложной штукой? Возможность показать результат? Чтобы заметили то, что ты уже сделал?

Пока всё это называется «чужой успех», единственный ход — смотреть на коллегу и злиться. Когда уточнил, появляется тема для разговора: участие, навык, оценка вклада.

Ты просишь похожую задачу. И слышишь: «Тут надо уметь то, чего в твоих работах пока нет».

Обидно. Хотел признания, получил домашнее задание. Но теперь есть развилка. Научиться нужному. Найти другой способ участвовать. Или понять, что сама работа тебя не так уж и тянет. Зависть навыка не принесла. Она показала желание, которое теперь можно проверить ценой настоящей работы.

А коллегу никто не лишил его успеха. Удивительно, но можно поздравить человека и одновременно не испытывать восторга от своего положения.

Бывает, цепляет другое: его заметили, а тебя нет. Это тоже нормальная тема. Можно спросить, как оценивается вклад. Показать, что сделал. Попросить обратную связь. Не надо делать вид, что признание тебе пофиг, если оно важно.

Есть неприятная проверка. Если бы ты получил желаемое, но никому не мог бы это показать, — осталась бы в нём ценность?

Поездка может быть нужна и ради места, и ради рассказа о ней. Одежда — ради удобства, красоты и реакции людей. Работа — ради интереса, денег и статуса. Смешанные мотивы — это нормально. Просто пойми пропорцию. Чтобы не вкладывать большие деньги в результат, который существует, только пока на него кто-то смотрит.

Если главное — чтобы увидели, уточни, кто именно. Ты выбираешь занятие, чтобы впечатлить одного знакомого. Он не замечает. И всё теряет смысл. Значит, в выборе была большая зависимость, которую лучше увидеть до новых трат. Ты хочешь самого дела или ещё одного шанса, чтобы он наконец заметил? Ответ может быть смешанным. Просто не оставляй эту часть цены невидимой.

Мерка, которая не убегает

Тебе нужна одна своя мерка для выбранного дела. Не философия жизни. Рабочий критерий, по которому в ближайшее время можно отличить движение от суеты.

Ты учишься фотографировать свои изделия. На снимках красивое настроение. Но покупатель не понимает ни форму, ни цвет, ни размер.

Мерка на неделю: сделать серию, по которой предмет понятен. Один свет. Понятный масштаб. Видны важные детали.

Потом покажи фото человеку и спроси конкретно: «Понятно, что это и какого размера? Чего не видно?»

Ответ: «Красиво, но я не понимаю, как крепится».

Добавляешь нужный ракурс. Следующий показ: конструкция ясна. А лайков меньше, чем под прежней атмосферной картинкой.

И вот тут нельзя тихонько поменять мерку на количество восторгов. Ты выбрал понятность изделия — и получил её. Хочешь ещё и художественный эффект — это следующая задача. Обе можно делать хорошо. Но если оценивать работу по тому, что сегодня сильнее впечатлило, она каждый раз будет оказываться недостаточной. Уже после того, как ты её закончил.

Мерка не обязательно техническая. В разговоре — удалось ли ясно сказать, чего хочешь, и услышать ответ. В спорте — делать выбранное и следить за состоянием. В отдыхе — правда освободить время для того, чего хотелось, а не сидеть наполовину в работе. «Стать гармоничным» — слишком широкое обещание, чтобы понять, что делать после ужина.

И мерка должна допускать неудачу. Если любая попытка заранее прекрасна, развития не видно. Фото может не передать цвет. Разговор может остаться непонятным. Занятие может оказаться скучным. Это данные. Не провал личности и не повод выдать участие за качество. Уважать себя можно и тогда, когда результат пока слабый.

Отдельно держи внешнюю цель: продать, получить заказ, попасть на выставку. Она важна. Но твоё действие и чужое решение — разные вещи. Покупатель не нашёлся — смотри на спрос, цену, предложение. А то, что фото стали лучше, — это тоже результат, даже если продажи пока нет.

Когда мерка выбрана, не меняй её после каждого чужого успеха. Увидел крутое видео — запиши идею на потом. Отсутствие такого видео не делает сегодняшнюю съёмку бессмысленной. Иначе развитие будет прерываться каждый раз, когда ты узнаёшь о ещё одной вещи, которую пока не умеешь.

Проверить мечту в обычных условиях

Вернёмся к мастерской. Что должно там происходить? Что из этого уже доступно? Какую часть можно попробовать прямо сейчас?

Если места совсем нет — это надо учитывать. Но часто можно выделить уголок на один вечер или сначала проверить само занятие. Проба должна отвечать на вопрос, а не изображать будущую жизнь для фотографий.

Возьми небольшую вещь. Подготовь материал. Договорись о времени. Сделай один законченный кусок. И посмотри, что было интересно, где застрял, хочется ли вернуться.

Важна и скучная часть. Убрать за собой. Переделать неудачное. Повторить. Фотография стола про это ничего не рассказывала. Поэтому один вечер даст тебе больше, чем месяц разглядывания одинаково прекрасных мастерских.

Понравилось — можно поднимать ставки: время, сложность, обучение, оборудование. Вот тут амбиции в самый раз. Ты уже знаешь, ради чего стараешься.

А если понравилась только красивая обстановка — это тоже ответ. Может, тебе хочется уютного дома, а не новой профессии. Такое желание тоже заслуживает решений. Без обязательной легенды о предназначении.

Бывает, проба провалилась из-за условий. Отвлекали, не хватило материала, место было не занять. Тогда не объявляй желание ложным. Почини условие или найди другой способ попробовать. Иначе из невозможности нормально заниматься легко сделать вывод, что тебе и не хочется. Особенно нечестно это к людям, у которых мало времени, места или денег. Нехватка не измеряет силу желания.

А бывает и по-другому. Условия нормальные, несколько попыток было, а тянет только к фотографиям готового. Признай это честно. Может, тебе нравится смотреть, покупать, ценить чужую работу. Мне нравится, что в мире полно вещей, которые можно любить, не открывая собственное производство. Иначе хороший концерт заканчивается обязательством освоить инструмент, а вкусный ужин — открыть ресторан.

Чужие условия и твоя цена

Сравнивать результаты без условий удобно, пока не надо строить по ним план.

У одного есть свободное помещение. У другого помощь. У третьего десять лет опыта. У четвёртого доход с другой работы. У тебя свои преимущества и свои ограничения. Для дела нужна не всемирная справедливость, а список того, что у тебя реально есть.

Назови для своей цели: время, деньги, навык, доступ, помощь, обязательства. Что есть? Чего не хватает? Что можно достать?

«Для серии работ нужен навык и два свободных вечера в неделю. Инструмент есть. Материала хватит на одну пробу. Стабильного времени нет — надо договориться дома и урезать другие планы».

Из этого получается разговор и расписание. А из «ему всё легко даётся» получается только удобное объяснение собственного раздражения.

Да, иногда человеку правда легче. Ресурсы распределены неравно. Не надо стирать этот факт ради мотивационного плаката. Просто после того, как ты его признал, спроси: какой путь возможен для меня? Какую помощь искать? И стоит ли сейчас вообще выбирать именно эту цель? Если цена неподъёмная, отложить или поменять цель может быть умнее, чем считать себя слабаком за отказ от чужого маршрута.

Представь выбранное желание в календаре. Учёба забрала два вечера. В эти вечера ты не видел друзей и не занимался другим любимым делом. Это ещё не значит, что выбор плохой. Но цену надо сравнить с тем, что получил. «Я тоже смогу» звучит красиво, пока у слова «тоже» нет расписания.

И не верь в сказку «если дело настоящее — трудностей не заметишь». Заметишь. Ещё как. Интерес не отменяет скучные операции, траты и неопределённость. Он просто даёт причину их выдерживать.

Кому ты даёшь право оценивать

Своя мерка не значит, что чужая оценка больше не нужна. Если работа должна решать задачу — нужен человек, который в ней разбирается. Если делаешь для других — их мнение важно.

Проблема начинается, когда любой комментарий получает одинаковую власть. Случайная насмешка, профессиональное замечание и реакция мамы на твой образ жизни сливаются в одну команду: переделай себя.

Разбирай по-честному. Человек видел результат? Понимает задачу? Сказал, что конкретно не работает? Это про качество, условия или вкус?

«Фотка скучная» — это вкус.

«Не видно крепления, покупатель не поймёт, как это собрать» — это замечание по делу, его можно проверить.

«Нормальные люди этой фигнёй не занимаются» — это заявление о нормальности, а не экспертиза изделия.

Последнее можно не брать в работу. Даже если сказал важный для тебя человек. Но пойми, что тебя зацепило: само замечание или страх потерять его одобрение. Тогда можно честно поговорить: «Понимаю, что тебе это кажется странным. Я хочу проверить, смогу ли так работать. Выделяю на пробу вот столько времени и неподъёмных обязательств не беру».

Иногда одобрения не будет. Совсем. Тогда придётся решить, сколько самостоятельности ты готов выдержать без него. Это неприятная сторона развития. Её удобно прятать за историей о том, как в итоге все всё поняли. Может, поймут. Может, нет. Важно, чтобы твой путь не требовал каждый день разрешения от людей, которым не нравится само направление.

Не всё обязано приносить деньги

Ещё один чужой стандарт: любое полезное занятие должно рано или поздно монетизироваться.

Научился готовить — открывай доставку. Любишь читать — заводи канал. Хорошо погулял — упакуй маршрут и продавай.

Иногда это классная идея. Но заметь подмену. Ты хотел вкусно поесть. А теперь почему-то ищешь клиентов. Соус ещё не получился, зато уже есть повод чувствовать себя плохим предпринимателем.

Раздели две задачи. Чему ты хочешь научиться для своей жизни? И хочешь ли ты делать это для других — со сроками, оплатой, согласованиями и ответственностью? Ответы могут не совпасть. Хобби может стать профессией. А может остаться хобби и при этом требовать серьёзного мастерства.

Ты хочешь научиться готовить три любимых блюда без суеты. Выбрал одно, прочитал рецепт, начал — и выяснил, что половина продуктов ещё в магазине. Во второй раз всё подготовлено заранее. Блюдо вкуснее, этапы понятнее. Теперь на столе результат, который можно съесть, а не только уважать за старание.

Денег он может не принести вообще. И это нормально: ты собирался лучше есть. Если ради любой радости обязательно искать клиентов, удовольствие получит работу раньше, чем ты успеешь им воспользоваться.

Одна мерка на неделю

Выбери одно направление, где сравнение чаще всего выбивает тебя из работы. Определи результат на неделю, первый шаг и как проверишь. Добавь условие пересмотра. Не хватает света — меняй условия. Не хватает навыка — учи конкретную операцию. Задача оказалась другой — уточняй, зачем тебе вообще эти снимки.

Когда в следующий раз увидишь новую «нормальную жизнь», сделай паузу. Что именно мне здесь нравится? Это относится к моей нынешней задаче? Надо менять план сейчас или хватит записать идею?

Иногда ответ будет «хочу попробовать». Отлично. Иногда — «красиво, но я выбираю другое». Тоже отлично. Самостоятельность — это не отсутствие чужого влияния. Это умение решить, что с ним делать.

В конце недели сравнивай себя прежде всего с задачей и с тем, с чего начинал. Что получилось? Чему научился? Что мешало? Что хочется продолжить? Увидел работу сильнее — используй как материал для следующего уровня. Можно восхищаться человеком и уважать свою нынешнюю попытку. Эти чувства прекрасно уживаются вместе.

Если фото стало понятнее — это сделанная работа. Если блюдо получилось — поешь и порадуйся. Не используй первую попавшуюся чужую большую цифру, чтобы отменить своё изменение. Она появилась в другой задаче, в других условиях. Есть там идея — забери идею. А самоунижение оставь автору комментария, который предлагает его как двигатель прогресса.

Нормальная жизнь в чужих рассказах продолжит меняться. А твоя задача может оставаться понятной: вот чего хочу, вот что пробую, вот как узнаю результат, вот какую цену плачу. Это не скромность ради скромности. Это основа для большего. Амбиция, у которой есть предмет и действие, двигает жизнь. Амбиция, которой каждый час назначают новую мерку, двигает только палец по экрану.

Следующий красивый результат тебя всё равно зацепит. Может, появится новая амбиция. Хорошо. Но сначала доведи свою пробу до конца.

Пусть чужая мастерская подкинет идею. А свой вечер проведёшь ты. И если в конце сделал то, что хотел, — не устраивай ему пересдачу только потому, что кто-то в интернете лучше осветил стол.

6. Когда от тебя ничего не зависит



Ты сделал всё, что требовали. Потом сделал ещё раз, потому что с первого раза, конечно, недостаточно. Потом уточнил, проверил, перепроверил и очень убедительно поговорил с человеком, который ничего не решает.

Результат тот же.

Зато появился новый навык. При словах «попробуйте ещё раз» хочется предложить собеседнику попробовать самому. Весь путь. С начала. Без знакомых.

И самое обидное — ты ведь действовал. Поэтому совет «просто сделай первый шаг» хочется вернуть автору вместе с подробной картой твоих первых семнадцати шагов.

Так что давай искать другое. Чем следующая попытка будет отличаться от предыдущей? Если появилась новая информация, другой человек, новый навык, другие условия — есть что проверить. Если только надежда, что после ещё одного объяснения реальность станет приличнее, — этот способ пора останавливать. И искать другой. Без ощущения, что ты сдаёшься всей жизни.

Зал, которого нет

Для встречи нужен зал. Доступ отменили, когда всё уже было готово.

Ты трижды спросил одного и того же человека, нельзя ли всё-таки прийти. Трижды услышал «нет».

На четвёртый раз хочется подобрать идеальную фразу. Чтобы он наконец понял, сколько труда пропало. Может, он понял с первого раза. Только зал от его понимания не открылся.

Рабочий вопрос другой. Есть ли кто-то, кто реально может решить? Другое помещение? Другая дата? Другой формат?

И иногда сначала надо предупредить людей, что прежнего варианта не будет. А потом уже искать новый. Это очень не хочется делать. Сообщение делает потерю настоящей. Пока ты его не отправил, кажется, что всё ещё может само вернуться.

Отказ сообщил одно: «Этот зал сегодня недоступен».

А вывод «от меня ничего не зависит» гораздо шире. Он может отменить и предупреждение участникам, и поиск другого места, и всё остальное. Так одно реальное бессилие расползается на всё свободное пространство. Вернуть себе действие — это не доказать, что отказ ошибочный. Иногда надо точно согласиться с узкой частью отказа, чтобы перестать подчиняться всему, что ты к нему дописал.

Упорство — это не длина усилия

Меня бесит культ настойчивости, где важно только, как долго ты бьёшься.

Продолжал — молодец. Остановился — не верил в себя.

По этой логике человек, который сутки ломится в закрытую дверь, уже развивается. А тот, кто нашёл другой вход, — сдался.

Повторение ценно тогда, когда оно что-то даёт. Тренировка улучшает навык. Запрос приносит новые данные. А если ни того, ни другого нет, похвала упорству просто помогает не замечать, куда уходит день.

Спроси себя: что должно измениться после следующей попытки?

Тренируешь движение — смотри на точность и скорость. Отправляешь исправленный документ — в нём исправлено замечание. Обращаешься повторно — появился новый факт, другой человек или наступил обещанный срок.

Если ничего этого нет, повторение работает только на надежду, что ещё немного напряжения — и реальность сдастся.

Есть ещё один подвох. Когда люди много раз проверяют одно и то же — выключен ли газ, закрыта ли дверь, — уверенности от этого не прибавляется. Наоборот. Чем больше проверяешь, тем меньше доверяешь своей памяти. Хотя память работает нормально.

С делами так же. Спроси, что добавила последняя проверка. Новый результат, новое условие, найденную ошибку? Хорошо, используй. Только короткое облегчение, после которого опять надо проверять? Тогда назначь, когда будешь проверять снова: после изменения статуса, после обещанного срока, после нового сообщения.

Особенно легко залипнуть, когда каждое действие дешёвое. Обновить страницу — секунда. Спросить ещё раз — одно сообщение. Пожаловаться знакомому — минутка. А в сумме ты весь день дежуришь возле задачи, на которую так не влияешь. Каждое действие маленькое и разумное. А их очередь длиннее самого дня.

Принять — не значит одобрить

Слово «принятие» часто используют как вежливое «заткнись».

Тебе сорвали договорённость. А советчик предлагает изменить отношение. Всё сломанное осталось сломанным, но теперь ты ещё и отвечаешь за приятную реакцию на это.

Нет. Принять отмену — это значит перестать строить сегодняшний план на зале, которого нет. И всё. После этого можно требовать объяснений, обсуждать последствия, предупреждать людей, искать другой вариант. Одобрения ты никому не давал. Ты просто перестал начинать каждое решение с требования, чтобы случившееся не случилось.

В диалектической поведенческой терапии на этом построен целый навык: признать реальность — не значит её одобрить.

Попробуй три строки.

Первая: «Мне не нравится и я считаю неправильным, что…»

Вторая: «При этом сейчас на деле…»

Третья: «Поэтому мой ближайший шаг…»

«Меня бесит, что встречу сорвали после всей подготовки. При этом сегодня зала нет. Поэтому сейчас предупреждаю людей и узнаю другое место».

В первой строке остаётся твоя оценка и право хотеть другого. Во второй названа точка, от которой решаешь. Они спокойно стоят рядом и друг друга не отменяют.

А дальше начинается настоящая работа. Новое помещение есть, но время неудобное. Половина людей не сможет. Перенос сохранит состав, но придётся ждать.

Три строки решение за тебя не примут. Но они довели тебя до выбора, который раньше тонул в возмущении.

Теперь сравни. Если важен разговор именно этих людей — состав важнее сегодняшней даты. Если действие нужно именно сегодня — можно меньше людей или другой формат. У

нового решения будут минусы. Но ты уже работаешь с ними, а не с невозможной просьбой вернуть вчерашний мир.

Злиться при этом можно. Злость уже есть, разрешение ей не нужно. Для звонка важнее знать, кому звонить и что спросить.

Эти строки можно заполнить и в бешенстве. «Чёрт, они правда отменили. Надо предупредить людей». В этой фразе гораздо больше контакта с реальностью, чем в бесконечном «Да как они могли!». Могли. Уже смогли. Именно поэтому дальше надо решать, что делать с отношениями, договорённостями и подготовленным материалом.

Признание факта не выдаёт другой стороне прощение. Оно возвращает тебе то, с чем можно работать.

Четыре пути вместо тупика

Когда способ не работает, есть минимум четыре направления. Остановить его. Поменять маршрут. Подключить других. Попросить помощи.

Остановить. Если действие ничего не добавляет или стало слишком дорогим. Только с конкретной границей. «До обещанного срока больше не спрашиваю». «После чёткого отказа этому человеку больше не предлагаю». «Сегодня прекращаю спор, в котором никто не обсуждает аргументы».

Без границы легко незаметно остановить вообще всё и назвать это бессилием.

Учти: если после очередного запроса тебе хоть на минуту становилось легче — «я сделал всё, что мог», — после остановки будет тянуть повторить. Подготовь, чем займёшь освободившееся время. Другим вариантом, своей работой, нормальным отдыхом. И назначь конкретный повод вернуться: обещанный срок или новое сообщение. Наступил — проверь. Не наступил — ещё одна попытка оправдана только тем, что она может что-то изменить. А не тем, что тебе опять стало неуютно.

Поменять маршрут. Цель та же, способ другой. Для встречи — другое место, формат или время. Для информации — человек, у которого она реально есть. Сначала выясни условия, а не бросайся в новую героическую попытку наугад.

Подключить других. Из твоего района убрали удобный автобусный рейс. До работы теперь дольше. Обходной путь нужен уже завтра. Но найденная пересадка не делает отмену рейса хорошим решением.

Тут две разные задачи. Доехать завтра. И попробовать изменить ситуацию вместе с теми, кого это тоже задело. Совет «поработай со своим отношением» тут очень скромно оценивает возможности людей, которые каждый день ездят одним маршрутом.

Сначала нужны факты. Какой рейс отменён, надолго ли, кто за маршрут отвечает. Потом общая задача: получить объяснение, предложить нужное время. В районном чате один человек уточняет расписание. Второй собирает, сколько людей пострадало. Третий готов отправить общий запрос туда, куда положено.

И вот уже появилась работа, которую один уставший человек не обязан тащить за всех. Ответ может не устроить. Тогда группа решит, что делать дальше. Вместо ежедневного соревнования, кто красивее проклял транспорт.

Ехать завтра всё равно надо. Общее действие и твой личный обходной путь вполне уживаются.

Попросить помощи. Когда не хватает знаний, полномочий, денег или сил. Хорошая просьба показывает, где ты застрял и чем человек может помочь. «Не понимаю, что делать после такого отказа. Помоги разобраться». «Мне нужен человек, который проверит эту часть». «Я сейчас не вывожу организацию. Можешь взять на себя один звонок?»

На это легче ответить, чем на огромное «спаси меня от всего».

Если проблема в состоянии, которое серьёзно мешает жить, — профессиональная помощь становится отдельным маршрутом. Не нужно сначала заслужить её, перепробовав все упражнения из этой книги. И не надо считать обращение доказательством своей окончательной несостоятельности. Ты просто выбираешь инструмент по размеру задачи.

«Я столько уже вложил»

Ещё одна причина не останавливаться: ты давно стараешься. Время, подготовка, договорённости, отказ от других дел. Если сейчас остановиться, получится, будто всё зря.

И хочется продолжать хотя бы ради того, чтобы прошлые усилия окупились.

Только следующие траты прошлые не возвращают. Иногда они просто добавляются к ним. Особенно обидно это признавать, когда подготовка была реально хорошей.

Для встречи уже всё подготовили, часть всего купили, людей пригласили. Теперь нашёлся дорогой зал. Хочется сразу согласиться, лишь бы сегодняшний труд не выглядел бессмысленным.

Но новый зал надо оплатить, а прошлая подготовка этих денег не создаёт. Раздели: что из сделанного сохранится? Что можно перенести? Готовы ли люди? Если дорогой зал сделает участие неподъёмным для части людей — он не спасает изначальную встречу. Он создаёт другую. С другой ценой и другим составом. Это надо выбирать осознанно, а не получать в нагрузку к нежеланию признать потерю.

Допустим, расклад такой: материал сохраняется, сегодняшняя дата потеряна, дорогой зал отрежет часть людей, перенос потребует согласований, но материал не пропадёт. Из этого может следовать: переносить. Неприятно. Придётся извиняться, получать отказы, может, станет меньше людей. Но теперь ты сравниваешь варианты будущего, а не пытаешься одним срочным решением доказать, что прошлый труд был не зря.

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.