МЫСЛЬ, КОТОРАЯ ПЛАТИТ

Четырнадцать шагов от желания к результату



RUSO BELLINI

Ruso Bellini

Мысль, которая платит

«Автор»
2026

Bellini R.

Мысль, которая платит / R. Bellini — «Автор», 2026

Мысль задаёт направление. Платит за дорогу всегда действие.Эта книга для тех, кто устал ждать «подходящего момента» и хочет наконец превратить желание в результат. Ruso Bellini предлагает не волшебную формулу, а четырнадцать рабочих шагов: как назвать цель и её цену, построить уверенность на доказательствах, находить идеи и проверять их, составить план, решать без промедления и не бросать на полпути.Вы узнаете, как справляться со страхами, выбирать окружение, беречь энергию и обращаться с деньгами так, чтобы заработанное оставалось с вами. В каждой главе есть притча, разбор типичных ошибок и практикум с конкретными упражнениями, а в финале план первых тридцати дней.Здесь нет обещаний лёгкого богатства и нет эзотерики. Есть ясные принципы, живые примеры и привычки, которые шаг за шагом меняют жизнь. Каждая глава завершается тремя строками, которые легко запомнить и применить уже сегодня. Читайте с карандашом в руке: эта книга работает только тогда, когда вы начинаете действовать.

© Bellini R., 2026
© Автор, 2026

Содержание

Введение. Почему одни идут вверх, а другие стоят на месте 7
Две лестницы в одном доме 8
Что вы найдёте на этих страницах 9
Что я думаю о «секретах успеха» 10
Три слова, на которых держится книга 11
Чем эта книга не является 12
Как работать с этой книгой 13
Три вопроса, с которых стоит начать 14
Предупреждение о сопротивлении 15
Почему люди стоят на месте: пять тихих причин 16
Притча о двух каменщиках 17
Честный разговор о времени 18
Приглашение 19
Глава 1. Желание, у которого есть цена 20
Притча о человеке, который хотел «много» 21
Чем цель-желание отличается от «хотелки» 22
Вопрос первый: чего именно? 23
Вопрос второй: сколько? 24
Вопрос третий: к какому сроку? 25
Вопрос четвёртый: чем вы заплатите? 26
Вопрос пятый: чьё это желание? 27
Сцена: письмо самому себе 28
Из цели — лестница 29
Разбор: как цель меняется за три прохода 30
Что делать с сомнениями 31
Две ловушки: цель-фантазия и цель-клетка 32
Ежедневный ритуал: пять минут для курса 33
Типичные ошибки 34
Практикум главы 36
Главное в трёх строках 37
Глава 2. Вера как рабочий инструмент 38
Притча о ряде табуреток 39
Вера — это вывод, а не настроение 40
Откуда берутся основания 41
Капитал действий: ваша бухгалтерия доказательств 42
Закон маленьких побед 43
Что считать записью в журнале 44
Сцена: вечер, когда тетрадь пригодилась 45
Ритм накопления 46
Малое как тренировка перед большим 47
Вера в кредит и вера на вклад 48
Когда падаешь: как не потерять веру после неудачи 49
Слово «пока» 50
Когда вокруг в вас не верят 51
Репетиция: как заготовить основания заранее 52
Три слоя уверенности 53

Типичные ошибки 54
Практикум главы 55
Главное в трёх строках 56
Глава 3. Внушение, которое вы выбираете сами 57
Притча о диспетчере 58
Голос, который говорит за вас 59
Как работает повторение 60
Что аффирмация делает, а чего не делает 61
Разбор пяти фраз 62
Ночь, вечер, утро: когда внушение сильнее 63
Два рассказчика: хроникёр и болельщик 64
Сцена у зеркала: условный пример 65
Формулы, которые можно проверить 66
Образ как репетиция 67
Среда внушений: кто пишет ваш фон 68
Разговор в минуту срыва 69
Три недели пробного режима 70
Когда внутренний диалог требует помощи специалиста 71
Типичные ошибки 72
Практикум главы 73
Главное в трёх строках 74
Глава 4. Знание, которое работает 75
Притча о двух библиотеках 76
Конец ознакомительного фрагмента. 77

Ruso Bellini
Мысль, которая платит

МЫСЛЬ, КОТОРАЯ ПЛАТИТ
Четырнадцать шагов от желания к результату
Ruso Bellini

Примечание

Все герои, истории и ситуации в этой книге вымышлены; любые совпадения с реальными людьми случайны. Книга носит образовательный и мотивационный характер. Она не гарантирует финансового или иного результата и не заменяет консультацию юриста, финансового консультанта, врача или психолога. Результат зависит от ваших действий, навыков, труда и обстоятельств.

Оглавление

Введение. Почему одни идут вверх, а другие стоят на месте
Глава 1. Желание, у которого есть цена
Глава 2. Вера как рабочий инструмент
Глава 3. Внушение, которое вы выбираете сами
Глава 4. Знание, которое работает
Глава 5. Воображение: мастерская идей
Глава 6. План: от мечты к графику
Глава 7. Решение: цена промедления
Глава 8. Настойчивость: мышца, а не черта характера
Глава 9. Союз единомышленников
Глава 10. Энергия и тело
Глава 11. Деньги: привычки обращения
Глава 12. Шесть призраков страха
Глава 13. Окружение и репутация
Глава 14. Дело всей жизни
Заключение. Первый день

Введение. Почему одни идут вверх, а другие стоят на месте

Мысль задаёт направление. Платит за дорогу всегда действие.

Две лестницы в одном доме

Представьте дом с общим подъездом. *(Это условный пример, ради наглядности.)* На третьем этаже живёт Игорь, на пятом — Марина. Оба работают рядом, оба получают примерно одинаково, оба по вечерам устают и мечтают о другой жизни. Игорь мечтает открыть мастерскую по ремонту велосипедов. Марина хочет перейти из бухгалтерии в аналитику данных.

Прошло три года. Игорь по-прежнему говорит о мастерской. Он знает, какой в ней должен быть свет, какие стеллажи и даже как назвать вывеску. Марина о своём переходе почти не говорила. Но у неё за плечами два пройденных курса, три небольших проекта для знакомых и собеседование, которое она провалила, а потом через четыре месяца прошла другое, успешное. Сегодня она работает аналитиком. Мастерская Игоря всё ещё существует только в его рассказах.

Что отличало этих двоих? Не ум, не удача и не стартовые условия. Различие было в одном: Игорь жил в мечте, а Марина двигалась по ступеням. Он каждый вечер заново проходил путь в воображении и каждый вечер оказывался там же, откуда вышел. Она каждый вечер проходила по одной ступеньке, порой совсем крошечной, и однажды обнаружила, что стоит высоко.

Эта книга о том, как перестать быть Игорем и стать Мариной. Не потому что мечтать плохо. Мечта — прекрасное топливо. Но топливо без двигателя и дороги просто пахнет бензином.

Что вы найдёте на этих страницах

Я не буду обещать вам, что, прочитав книгу, вы разбогатеете. Ни одна честная книга не вправе этого обещать, и вы сразу должны понимать, с кем разговариваете. Я могу пообещать другое: если вы выполните то, что здесь описано, вы будете яснее видеть, чего хотите, лучше понимать, чем готовы за это платить, и чаще делать то, что приближает вас к цели. Это немало. По моим наблюдениям, именно этих трёх вещей не хватает большинству людей, которые застряли.

Название книги — «Мысль, которая платит» — требует пояснения, чтобы не вводить вас в заблуждение. Мысль сама по себе не платит. Платит рынок, платят люди, платит ваше будущее, когда вы вовремя положили в него труд. Но именно мысль решает, куда вы понесёте этот труд, как долго выдержите и что будете считать поражением, а что — уроком. Мысль — рулевой. Однако рулевой без вёсел и без ветра стоит на месте, как бы красиво он ни держал штурвал.

В книге четырнадцать глав, и каждая отвечает на один вопрос. Что именно вы хотите и какую цену готовы заплатить? На чём строится уверенность в себе? Как научиться управлять собственным внутренним голосом? Какие знания превращаются в деньги и влияние? Откуда берутся идеи и как отличить рабочую от пустой? Как составить план, который выдержит встречу с реальностью? Как решать быстро и не жалеть? Как не бросать на середине? Кто должен быть рядом с вами? Откуда брать силы? Как обращаться с деньгами? Что делать со страхами? Как среда и репутация работают на вас или против вас? И наконец, ради чего всё это затевается.

Эти вопросы я называю ступенями. Они расположены в таком порядке не случайно: каждая следующая опирается на предыдущую. Нельзя построить план, если вы не знаете, чего хотите. Нет смысла говорить о настойчивости, пока не понятно, ради чего упорствовать. Но это не значит, что ступени проходят раз и навсегда. Вы будете возвращаться к первым, когда что-то пойдёт не так, и каждый раз видеть их глубже.

Что я думаю о «секретах успеха»

Наверное, вы уже встречали книги и лекции, где обещают найти один-единственный секрет, и после этого жизнь якобы перевернётся. Я не верю в единственный секрет. За годы наблюдений за людьми мне приходилось видеть самые разные пути вверх, и общим у них было только одно: человек делал что-то повторяемое, измеримое и достаточно долго.

Секрет, если уж пользоваться этим словом, скучен. Он не в тайном знании, а в том, чтобы делать известное. Все знают, что надо учиться, вставать рано, откладывать деньги, не бояться критики. Но знание и привычка — разные вещи, и пропасть между ними заполнена не информацией, а ежедневным усилием. Поэтому эта книга не про новые знания. Она про то, как превратить знания, которые у вас уже есть, в поступки, которые вы совершаете.

Я попрошу вас сразу отказаться от двух соблазнов. Первый соблазн — думать, что достаточно правильно мыслить. Положительные мысли полезны, они держат дух. Но если после самых светлых мыслей вы не сделали ни одного звонка, не написали ни одной страницы, не выучили ни одного урока, значит, вы просто приятно провели время. Второй соблазн противоположный: думать, что мысли вообще не имеют значения, всё решают только труд и обстоятельства. Это тоже неправда. Один и тот же труд, направленный в разные стороны, приносит разные плоды, а человек, который внутренне уже проиграл, часто не доходит даже до первой ступеньки.

Истина лежит между. Мысль без действия — пустой звон. Действие без мысли — бег по кругу. Хорошая жизнь строится из обоих.

Три слова, на которых держится книга

Чтобы нам понимать друг друга, определю три понятия, которые будут встречаться дальше.

Первое — **цель-желание**. Так я называю не любое «хотелось бы», а желание, доведённое до конкретной формулы: что именно, в каком объёме, к какому сроку, чем вы готовы за это заплатить. В отличие от размытой мечты, цель-желание можно проверить. Через год вы честно скажете: достигнуто или нет. Первая глава целиком посвящена тому, как её сформулировать.

Второе — **капитал действий**. Это то, что у вас накапливается, когда вы делаете, а не обдумываете. Каждое выполненное упражнение, каждая законченная работа, каждое трудное решение, принятое вовремя, остаются при вас. Из них складывается ваша вера в себя, ваше имя, ваши навыки. Капитал действий не падает в цене от кризисов и не может быть украден. Его можно только не копить. В отличие от денег, его не получить по наследству и не одолжить. Зато он растёт, если вкладывать каждый день понемногу.

Третье — **круг союзников**. Это люди, которые знают о вашей цели и каждый по-своему помогают её достичь: советом, примером, критикой, контактом, поддержкой в трудный день. Одиночки добиваются многого, но чаще за чужой счёт: за счёт лишних лет и лишних сил. Круг можно собирать, и этому учит отдельная глава.

Остальные термины я буду вводить по мере необходимости, но эти три запомните. К ним мы вернёмся много раз.

Чем эта книга не является

Она не заменяет врача, юриста, финансового консультанта или психолога. Когда речь пойдёт о здоровье, деньгах и о тяжёлых переживаниях, я буду давать общие принципы, а за конкретными решениями вам нужно идти к специалисту. Это не формальная оговорка, а часть уважения к вам: некоторые вопросы нельзя решать по книге, как бы хороша она ни была.

Она не обещает быстрого результата. Быстро получается то, что и так было близко. Серьёзные перемены требуют месяцев и лет, и, если вам скажут иначе, вам продают не дорогу, а билет в никуда.

И она не станет вас хвалить за одно только чтение. Чтение — это подготовка. Упражнения в конце глав — это работа. Если вы пролистаете практикум, вы получите интересную беседу, но не изменённую жизнь. Мне важнее второе.

Как работать с этой книгой

Я предлагаю простой режим. Читайте по одной главе за неделю, не больше. Не потому что трудно прочитать быстрее, а потому что идеям нужно время, чтобы улечься. В первые дни недели читайте и отмечайте мысли, которые зацепили. В середине выполняйте практикум. В конце вспоминайте, что из глав вы уже сделали на деле, и записывайте это.

Заведите отдельную тетрадь. Не файл в телефоне, а именно тетрадь с ручкой. Это не каприз: письмо рукой замедляет мысль и заставляет формулировать точнее. На первой странице напишите дату начала. На последней, когда прочтёте книгу, напишите, что изменилось.

Не ждите вдохновения. Вдохновение приходит к тем, кто уже начал, и обычно опаздывает на первые полчаса работы. Назначьте время, поставьте себе тот самый час и садитесь, даже когда не хочется. Особенно когда не хочется.

Не пытайтесь выполнить всё сразу. Если в главе шесть упражнений, а у вас сил на два, выполните два, но по-настоящему. Лучше немного, но с отдачей, чем много и по верхам.

Будьте честны. Никто, кроме вас, не прочтёт ваших записей. Здесь нет смысла приукрашивать или писать «правильные» ответы. Если вы хотите денег, пишите «хочу денег», а не «стремлюсь к самореализации». Если вам страшно, напишите «страшно». Честный материал можно обработать, а красивую ложь можно только хранить.

Три вопроса, с которых стоит начать

Прежде чем мы перейдём к первой главе, остановитесь на несколько минут и ответьте в тетради на три вопроса. Это не тест и не упражнение в привычном смысле, а скорее точка отсчёта.

Первый: *где вы находитесь сейчас?* Опишите в нескольких предложениях свою жизнь без украшений. Работа, доход, отношения, здоровье, настроение, главная забота. Не оценивайте, просто опишите, как репортёр.

Второй: *почему вы взяли эту книгу?* Ответ может быть неожиданным. Одни ищут выход из тупика, другие хотят подтолкнуть то, что уже идёт, третьи просто устали от самих себя. Вы получите больше, если будете знать, что ищете.

Третий: *что вы уже пробовали?* Люди часто приходят к книгам вроде этой с ощущением, что ничего не сработало. Но почти всегда что-то получалось, просто это забылось. Выпишите хотя бы три попытки изменить что-то в жизни, пусть неудачные. Потом напротив каждой напишите, чему она вас научила. Вы удивитесь, сколько у вас уже накоплено.

Предупреждение о сопротивлении

Когда вы начнёте работать по этой книге, вы встретите внутреннее сопротивление. Оно будет принимать разные обличья. Сначала это будет лень: «потом, не сегодня, нет настроения». Затем разумные доводы: «всё это банальность, я и так всё знаю». Потом усталость: «слишком много дел, не время». Позже, когда дойдёте до глубоких упражнений, придёт страх: «а вдруг я пойму, что хочу не того, и придётся что-то менять».

Это нормально. Сопротивление — не знак того, что вы делаете неправильно, а почти неизбежный спутник любых перемен. Человек устроен так, чтобы беречь привычное: оно знакомо и потому безопасно, даже если несчастливо. Каждый раз, когда вы чувствуете желание закрыть книгу, спросите себя, чего именно вы избегаете. Часто ответ и есть самое ценное в вашей работе.

Не воюйте с сопротивлением, а обходите его. Если сегодня нет сил на целый практикум, сделайте одно упражнение из шести, но сделайте. Если не хватает храбрости, сделайте маленький шаг в сторону страха. Если кажется, что всё бессмысленно, вспомните, что вы уже дошли до этой страницы, а значит, часть пути пройдена.

Почему люди стоят на месте: пять тихих причин

Прежде чем мы начнём строить, полезно понять, что обычно держит человека внизу. Я выделяю пять причин. Ни одна из них не связана с недостатком способностей, и это хорошая новость.

Первая причина — **расплывчатость**. Человек хочет «жить лучше», «больше зарабатывать», «заниматься любимым делом». Но «лучше» нельзя ни измерить, ни начать. Пока желание не имеет формы, ему не за что зацепиться в расписании. Расплывчатое желание ведёт себя как туман: красиво на рассвете, а идти сквозь него некуда.

Вторая — **ожидание условий**. «Вот выплачу кредит, вот дети подрастут, вот сменится работа, вот придёт настроение». Условия никогда не бывают идеальными, потому что на место одного отпавшего препятствия приходит следующее. Человек, который ждёт ясного неба, чтобы выйти, чаще всего просто привыкает к дому.

Третья — **подмена движения разговорами о движении**. Это болезнь Игоря из нашей истории. Планировать, обсуждать, смотреть ролики, записываться на курсы, покупать красивые блокноты — всё это приятно и создаёт ощущение продвижения. Но настоящее продвижение измеряется одним: изменилось ли что-то в мире после вашего действия. Если нет, значит, вы были занятым, но не продвинувшимся.

Четвёртая — **страх первой неловкости**. Любое новое дело в начале выходит плохо. Первая статья нескладна, первый звонок дрожащим голосом, первая работа дешевле, чем хотелось бы. Многие не выдерживают этого периода неумелости, потому что он задевает самолюбие, и возвращаются в область, где они уже хороши. Но хорошо чувствовать себя можно всю жизнь, а расти — только неловко.

Пятая — **одиночество в замысле**. Человек носит цель в себе, не показывая никому, боясь насмешки или совета «не высовываться». Тогда любая трудность остаётся без поддержки, и первая же неудача выглядит приговором. Там, где не с кем разделить груз, груз кажется неподъёмным.

Заметьте: на каждую из этих причин в книге есть ответ. Расплывчатость лечит первая глава. Ожидание условий и подмену движения — главы о плане и решении. Страх неловкости — главы о вере и страхах. Одиночество — глава о круге союзников. Я не случайно выстроил порядок так, чтобы каждая ступень закрывала какую-то из пяти дыр.

Притча о двух каменщиках

Расскажу короткую притчу. *(Она вымышлена и придумана для этой книги.)*

Жили в одном городе два каменщика, Тимур и Захар. Обоим дали строить стены, и оба начинали по утрам с одинаковой кладки. Но Тимур, укладывая кирпич, думал: «Вот ещё один, и ещё один, и так до вечера». К полудню ему было тоскливо, к вечеру тяжело, и стена, как ему казалось, не росла.

Захар же каждое утро отходил на десять шагов и смотрел на ту часть стены, которую он вчера закончил. Потом возвращался и клал первый кирпич уже не «ещё одним», а следующим кирпичом в том, что видел. К вечеру он уставал не меньше, но чувствовал, что стена растёт, потому что смотрел не на кирпич в руке, а на то, что уже сделано.

Через год в городе стояли две стены одинаковой высоты. Но Тимур ненавидел свою, а Захар гордился своей. На следующий год Захара позвали строить дом, а Тимур всё ещё бормотал: «Ещё один и ещё один».

Притча не о кирпичах. Она о том, как важно видеть сделанное. Ваш капитал действий растёт незаметно, но он растёт. Если научиться иногда отходить на десять шагов и смотреть на пройденное, дорога перестаёт быть каторгой. Нужно только не терять привычки оглядываться.

Честный разговор о времени

Нередко в этом месте читатель говорит: «У меня нет времени». Давайте разберёмся с этим сразу, потому что иначе дальше вы будете пользоваться этим возражением на каждой странице.

Времени на новую жизнь не бывает ни у кого. Его приходится выкраивать из существующей. Для этого не нужно переворачивать расписание. Достаточно найти сорок пять минут в день, которые сейчас уходят в никуда: на бесцельную ленту новостей, на сериал, которому вы даже не рады, на разговоры, после которых остаётся пустота. Не нужно запрещать себе отдых. Нужно лишь отличать отдых, который восстанавливает, от дрейфа, который опустошает.

Попробуйте простой опыт. В течение трёх дней записывайте в тетради, на что уходит каждый час вашего бодрствования. Без самообличения, как бухгалтер. На четвёртый день посмотрите на записи. Скорее всего, вы найдёте больше свободных часов, чем думали, и поймёте, что дело было не в нехватке времени, а в отсутствии цели, ради которой его стоило бы беречь. А цель, как вы скоро убедитесь, меняет обращение со временем сильнее любых органайзеров.

Приглашение

В конце введения я хочу сказать о том, что считаю главным. Вы не обязаны быть великим, чтобы начать. Вы не обязаны быть уверенным, не обязаны иметь деньги, связи или идеальную ясность. Вы обязаны только одно: сделать первое действие, пока вы не придумали себе очередное оправдание.

Все, кого я когда-либо наблюдал на пути вверх, начинали не с готовности, а с решения. Решение было неидеальным, момент неудобным, обстоятельства нескладными. Но оно было принято, и за ним пошло действие. Всё остальное — ступени, навыки, союзники, деньги — пришло позже, и как раз потому, что решение было принято раньше.

Теперь перейдём к делу. Откройте тетрадь, поставьте дату и ответьте на три вопроса, о которых я говорил. Когда закончите, переверните страницу. Нас ждёт первая ступень: желание, у которого есть цена.

Тот, кто ждёт, пока станет готов, обычно ждёт всю жизнь. Тот, кто делает первый шаг неготовым, через год оглядывается и не узнаёт собственных следов.

Глава 1. Желание, у которого есть цена

Желание без цены — это просто настроение. Желание с ценой — уже маршрут.

Притча о человеке, который хотел «много»

Эту историю я придумал для того, чтобы показать одну ошибку, которую совершают очень многие. *(Все имена и обстоятельства здесь условные.)*

Жил-был человек по имени Фёдор. Он служил в небольшой конторе, получал ровно столько, чтобы не думать о хлебе, и каждый вечер, возвращаясь домой, говорил себе: «Мне нужно больше. Я хочу жить по-настоящему». Говорил он это десять лет подряд, в разных настроениях, под разную погоду, но слова оставались теми же.

Однажды сосед по лестничной клетке, человек немногословный, услышал, как Фёдор бормочет это у почтовых ящиков, и спросил:

— Больше чего?

— Всего, — ответил Фёдор. — Денег, времени, радости.

— Сколько денег?

— Много.

— К какому сроку?

— Когда-нибудь.

— И что ты за это отдашь?

Фёдор растерялся. Он никогда не думал об этом вопросе. Желание казалось ему подарком, который должен прийти сам, а не покупкой, за которую платят. Он пожал плечами и пошёл наверх. Но ночью, лёжа в темноте, вдруг понял, что за десять лет не сделал ни одного шага, потому что ему не к чему было шагать. Слово «много» не имело адреса. Невозможно прийти туда, где нет улицы и номера дома.

Утром он взял листок и написал первую в жизни честную строчку: «Не знаю, чего хочу». И с этой строчки, как это ни странно, начался его путь.

Притча простая, но в ней сидит целая философия. Пока желание остаётся туманным, оно не требует от вас ничего. Оно уютно, оно греет, оно позволяет чувствовать себя человеком с мечтой. И именно поэтому оно бесплодно. Желание, которое ничего не требует, ничего и не даёт.

Чем цель-желание отличается от «хотелки»

Давайте введём различие, на котором строится вся книга. Есть обычная «хотелка» — вспышка, которая приходит и уходит. Увидели красивую машину и захотелось. Прочли чью-то историю успеха и загорелись. Услышали музыку и подумали: «Вот бы тоже уметь». Хотелки приятны, они украшают жизнь, и не нужно с ними бороться. Но они не должны управлять вашими годами.

Цель-желание — другое существо. У неё есть пять признаков, и если хотя бы одного нет, перед вами хотелка в маске.

Первый признак — **предметность**. Вы можете описать, что именно хотите, так, чтобы посторонний человек понял. Не «успех», а «должность руководителя отдела продаж в компании среднего размера». Не «здоровье», а «пробегать десять километров без остановки и не тяжело дышать». Не «свобода», а «работать удалённо и быть свободным в первой половине дня».

Второй признак — **измеримость**. В цели есть число или иной проверяемый факт. Сколько дохода в месяц, сколько клиентов, сколько страниц, сколько килограммов, сколько часов в неделю. Число пугает, потому что делает невозможным самообман. Зато оно же и освобождает: вы всегда знаете, где находитесь.

Третий — **срок**. Дата превращает желание в обязательство. «Когда-нибудь» — самый дорогой срок на свете, потому что он обходится в целую жизнь. Дата может быть ошибочной, её можно пересматривать, но она должна быть, иначе вы никогда не почувствуете, что время идёт.

Четвёртый — **цена**. Вы знаете, чем заплатите: временем, деньгами, комфортом, привычками, возможно, некоторыми развлечениями. Этому признаку посвящена значительная часть главы, потому что именно его чаще всего забывают.

Пятый — **собственность**. Желание действительно ваше, а не навязанное семьёй, друзьями, модой или соревнованием с соседом. Если вы хотите чего-то только потому, что «так положено», вы будете платить за чужую мечту своей жизнью. Как отличить своё от чужого, мы разберём ниже.

Прочтите ещё раз список. Если ваше нынешнее желание укладывается хотя бы в три признака из пяти, вы на правильном пути. Если ни в один, не расстраивайтесь, это нормальная точка старта. Большинство людей начинает именно с нуля.

Вопрос первый: чего именно?

Начнём с первого признака. Сядьте с тетрадью и напишите одной фразой, чего вы хотите. Затем проверьте её тремя уточняющими вопросами: «Что конкретно я увижу, когда это случится? Что изменится в моём дне? Кто это заметит, кроме меня?»

Покажу на примере. *(Условный пример.)* Допустим, Вера пишет: «Хочу зарабатывать на любимом деле». Мы спрашиваем: какое дело любимое? Она отвечает: «Шить одежду». Что она увидит, когда это случится? «Заказы каждую неделю». Что изменится в дне? «Я буду шить, а не сидеть в офисе». Кто заметит? «Муж увидит, что мне хорошо, подруги начнут заказывать».

После таких вопросов формулировка меняется: «Хочу, чтобы мастерская по пошиву одежды приносила мне ежемесячный доход, при котором я смогу уволиться из офиса». Это уже ближе. Заметьте, что в формулировку попало слово «уволиться», то есть конкретное событие в жизни. Цель стала привязана к реальности.

Часто на этом этапе выясняется неприятное: человек хочет не то, что думал. Один мечтает о собственной компании, а на самом деле хочет уважения. Другой хочет большой дом, а настоящая потребность в безопасности. Третий хочет стать известным, а на самом деле ищет ощущения, что его слышат. Это очень ценное открытие. Оно не отменяет цель, но меняет её подтекст, а значит, и выбор путей. Если вам нужно уважение, возможно, есть более короткий путь, чем собственная компания.

Не торопитесь. На этот шаг можно потратить неделю. Каждый вечер возвращайтесь к формулировке и переписывайте её. К четвёртому-пятому разу вы заметите, что слова стали точнее и прямее. Хорошая цель-желание звучит просто и немного пугает.

Вопрос второй: сколько?

Теперь превратим желание в число. Здесь многие спотыкаются: им кажется, что называть цифру нескромно или опасно. «А вдруг не получится, и я буду выглядеть смешно». Но цифра нужна не для хвастовства, а для работы. Без неё вы не сможете посчитать, сколько действий нужно, и не поймёте, движетесь вы или нет.

Правило здесь одно: называйте число, при котором вы действительно скажете «да, это оно». Не вдвое меньше, чтобы было безопасно, и не в десять раз больше, чтобы было красиво. Если вы хотите доход, подумайте о реальных нуждах и мечтах: сколько нужно на жизнь, сколько на развитие, сколько на подушку, сколько на радость. Сложите. Это ваше число.

(Условный пример.) Дмитрий, начинающий репетитор по математике, сказал: «Хочу много учеников». Мы попросили назвать число. «Ну, двадцать». Двадцать чего? «Учеников в неделю». По сколько часов каждый? «По одному». Значит, двадцать часов занятий в неделю. Сколько он берёт за час? «Тысячу». То есть двадцать тысяч в неделю, примерно восемьдесят в месяц. Хватит ли ему на жизнь? Он задумался и признал, что нужно не меньше девяноста. Так возникло первое число: двадцать пять часов занятий в неделю. И тут же появился второй вопрос: откуда взять пять новых учеников? Видите, как число сразу вызвало следующий шаг.

Позже, на главе о планировании, мы вернёмся к тому, как разбивать большие числа на недельные и дневные. Пока достаточно привычки называть вещи цифрой.

Вопрос третий: к какому сроку?

Теперь дата. Её выбрать сложнее, чем кажется, потому что люди склонны ошибаться в обе стороны. Одни называют слишком близкий срок: «через месяц у меня будет свой бизнес». Другие слишком дальний: «лет через двадцать». Первое ведёт к разочарованию, второе — к ленивой расслабленности.

Практический совет: поделите цель на ступени, а срок назначьте для каждой. Годовая цель, квартальная, месячная, недельная. Конечно, точные календари появятся позже, но уже сейчас запишите примерный срок самой большой цели. А затем задайте себе проверочный вопрос: «Если бы мне нужно было достичь этого за половину срока, что бы я сделал иначе?» Иногда этот вопрос обнаруживает резервы, о которых вы не подозревали. Не для того, чтобы действительно сокращать, а чтобы увидеть, где вы тратите время с запасом.

И второй проверочный вопрос: «А если за вдвое больший срок? Остался бы я при этом в игре?» Если ответ «нет, бросил бы», значит, вы цените сам результат меньше, чем думали, или вам не хватает внутренней опоры. Это тоже важная информация.

Дата не должна быть догмой. Если честно выполняя работу, вы понимаете, что срок нереален, пересмотрите его, не стыдясь. Стыдно не менять срок, а перестать им пользоваться. Так что запомните правило: *дату можно двигать, но только письменно и только с объяснением причин.* Тогда она останется рабочим инструментом, а не отговоркой.

Вопрос четвёртый: чем вы заплатите?

Теперь мы подходим к самой неудобной части. Любая настоящая цель имеет цену, и эта цена всегда выше, чем вы представляли в начале. Слово «цена» здесь не про деньги. Оно про всё, от чего придётся отказаться, и всё, что придётся вложить.

Разберём пять видов платы.

Первый — **время**. Каждый час, отданный цели, взят у чего-то ещё: у сна, отдыха, семьи, развлечений, работы. Поэтому важно заранее решить, из каких часов вы возьмёте. Если вы скажете «найду время», вы его не найдёте. Нужно назвать: вторник и четверг с семи до девяти вечера, воскресное утро. Время, не имеющее адреса, исчезает.

Второй — **деньги**. Многие цели требуют вложений: на обучение, оборудование, рекламу, первые расходы. Нужно честно прикинуть сумму и понять, где вы её возьмёте. Не вы лично обязаны быть богачом, но вы обязаны знать, откуда придут средства. Иначе цель превратится в капризную мечту, которая рассыпается при первой нехватке.

Третий — **комфорт**. Это самая недооценённая цена. Вам придётся делать то, что неудобно: вставать раньше, просить о помощи, выступать перед людьми, слушать критику, быть новичком в тридцать, сорок, пятьдесят лет. Многие готовы платить деньгами, но не готовы платить дискомфортом. А валюта цели чаще всего именно она.

Четвёртый — **привычки и развлечения**. Есть вещи, к которым вы привязаны, и они мешают. Может быть, это вечерние посиделки, бесконечные новости, мелкие траты, ночные просмотры сериалов. Не нужно отказываться от всего радостного, но нужно определить, чем вы готовы пожертвовать, чтобы освободить место. Если ни от чего не отказываться, место появиться не может.

Пятый — **часть привычного образа себя**. Это самая тонкая плата. Когда вы начинаете меняться, вы перестаёте быть таким, каким вас знали. Старые знакомые могут удивляться, а то и обижаться. Вы можете потерять некоторые разговоры, поскольку они держались на общих жалобах. Вам придётся перестать считать себя «просто сотрудником», «просто мамой», «просто начинающим». Это нелегко, и стоит заранее приготовиться.

Сядьте и выпишите, что из этих пяти видов платы относится к вашей цели и в каком объёме. Потом спросите себя прямо: *готов ли я платить?* Если нет, не стесняйтесь. Лучше признать, что цена слишком высока, и выбрать другую цель, чем потратить год в вялой надежде. Желание, за которое человек не готов платить, на самом деле не желание, а мечта на выходные.

Вопрос пятый: чьё это желание?

Мы обещали разобраться, как отличить своё желание от чужого. Это не праздный вопрос: многие люди добиваются того, чего никогда по-настоящему не хотели, и обнаруживают пустоту там, где ждали радости. Представьте человека, который десять лет шёл к должности и, получив её, понял, что ему больше нравилось само движение, а теперь идти некуда. Или человека, который открыл дело по настоянию родных и каждое утро идёт туда как на повинность.

Есть несколько проверок, которые помогают услышать собственный голос.

Первая — **проверка тишиной**. Представьте, что о вашей цели никто и никогда не узнает: ни родные, ни друзья, ни знакомые. Не будет ни похвалы, ни зависти, ни фотографий. Хотели бы вы её по-прежнему? Если интерес испарился, значит, вы хотели не вещь, а реакцию других людей. Такое желание не ложное, но его надо назвать правильно: вам нужно признание. А признание можно получать разными способами, и самый дорогой из них не обязательно лучший.

Вторая — **проверка буднями**. Желание обычно рисуется в картинках финала: вручение, открытие, подпись, аплодисменты. Но жить придётся не в финале, а в процессе. Спросите себя: «Нравится ли мне то, из чего состоит путь? Мне будет интересно просыпаться и делать это в обычный вторник?» Если вы мечтаете быть писателем, но не любите сидеть над текстом, возможно, вы мечтаете о славе, а не о письме. Если вы хотите быть врачом, но вас пугает ежедневный контакт с чужой болью, стоит присмотреться внимательнее. Человек, который любит дорогу, дойдёт. Человек, который терпит дорогу ради финала, часто сходит на полпути.

Третья — **проверка завистью**. Обратите внимание, кому вы по-настоящему завидуете. Зависть — неприятное чувство, но у неё есть полезная сторона: она указывает на желание, в котором вы себе не признались. Если вы морщитесь при виде чужого успеха, спросите себя, чего именно вам захотелось. Иногда выясняется, что завидуете вы не должности, а свободе в расписании. Не деньгам, а возможности говорить «нет». Это уже материал для цели.

Четвёртая — **проверка годами**. Желания, которые возвращаются, часто настоящие. Вы можете забыть о них на время, увлечься другим, но они дают о себе знать вновь, порой в совершенно неожиданных обстоятельствах. Если мысль «а может, всё-таки попробовать» приходит к вам из года в год, не отмахивайтесь. Возможно, это ваше.

Ни одна проверка не даёт стопроцентной гарантии, и ни одна не должна быть единственной. Но вместе они дают достаточно ясную картину. Применив их честно, вы можете обнаружить, что ваша цель на девяносто процентов своя и на десять чужая. Тогда уберите чужое и оставьте своё. А можете обнаружить обратное и вовремя повернуть, пока не потрачены годы.

Сцена: письмо самому себе

Приведу сцену, которую встречал в разных вариантах. *(Условный пример, собирательный образ.)*

Лена, администратор в небольшой клинике, решила попробовать метод, о котором я вам расскажу. Она села вечером и написала письмо самой себе на год вперёд. Не торжественное, не красивое, а деловое. «Здравствуй, Лена. Если ты читаешь это, значит, прошёл год. Вот что я собиралась сделать: перейти на должность руководителя отдела. К этой дате у меня должен быть законченный курс по управлению и три месяца опыта в роли заместителя. Я плачу за это двумя вечерами в неделю и отказом от субботних выездов с подругами. Мне страшно, что я не справлюсь. Но я хочу узнать, на что способна».

Она запечатала письмо, поставила на конверте дату и положила в ящик стола. Через год открыла.

Она не стала руководителем. Но у неё был пройденный курс, она замещала начальницу на двух больших совещаниях, и новая должность лежала в двух месяцах ходьбы. Письмо она перечитывала с улыбкой, потому что поняла: даже частичное достижение — огромная разница с жизнью, в которой не было письма.

Сила этого приёма в том, что он превращает желание в обязательство перед будущим собой. Вы пишете не мечту, а договор: вот цель, вот срок, вот цена. А через год вы встречаетесь с человеком, который писал, и вам не хочется смотреть ему в глаза пустыми руками.

Вы получите такое письмо в практикуме этой главы. Но сначала нам нужно разобрать, как строить из цели лестницу, как обращаться с сомнениями и каких ошибок избегать. Об этом во второй части главы.

Из цели — лестница

Допустим, вы сформулировали цель-желание: ясную, с числом, сроком и ценой. Теперь наступает момент, когда большинство людей совершает вторую ошибку: они смотрят на вершину и пугаются высоты. Цель на год кажется горой, и разум начинает искать причины не идти. Поэтому следующий шаг — превратить гору в лестницу.

Ступень — это отрезок пути, который можно пройти за ограниченное время и про который в конце вы можете честно сказать «сделано» или «не сделано». Хорошая ступень имеет три свойства. Она **достаточно мала**, чтобы не пугать. Она **достаточно заметна**, чтобы вы почувствовали результат. И она **ведёт именно к цели**, а не просто к занятости.

Покажу, как это делается. *(Условный пример.)* Возьмём Дмитрия, репетитора из первой части. Его цель: двадцать пять часов занятий в неделю через восемь месяцев, при нынешних двадцати. Нужно найти пять новых учеников, то есть новые заявки. Он рассуждает так.

Чтобы получить пять постоянных учеников, мне нужно, скажем, десять пробных занятий, потому что не каждый останется. Чтобы провести десять пробных, нужно человек двадцать обращений, потому что не каждый дойдёт до занятия. Чтобы получить двадцать обращений за пару месяцев, нужно, чтобы обо мне узнали: объявления, рекомендации от нынешних учеников, небольшой сайт или страница с отзывами. Чтобы было что показать, нужно собрать отзывы и записать короткое видео с разбором одной задачи.

Видите, что произошло? Вместо туманного «найду учеников» возник перечень конкретных ступеней: собрать отзывы, записать видео, разместить объявления, попросить у нынешних учеников рекомендации, отвечать на обращения в день поступления, проводить пробные занятия. Каждую можно сделать за неделю или две. И в каждой понятно, как проверить.

Заметьте, что я нигде не называл точных долей и вероятностей, лишь говорил «не каждый». Вам при работе над собственной лестницей придётся определять эти пропорции самим, из своего опыта. Первые несколько недель вы будете гадать, потом появятся наблюдения. Это нормально: лестница строится по ходу, и верхние ступени можно оставить расплывчатыми, если нижние четко видны.

Есть полезное правило: **расписывайте подробно ближайшие три ступени и грубо остальные**. Гора ясна издалека, а тропа — только вблизи. Если вы попытаетесь расписать всё до мелочей, то потратите силы на планы, которые жизнь переломает через месяц. А если не распишете ничего, будете блуждать. Золотая середина — подробно рядом, примерно вдали.

Разбор: как цель меняется за три прохода

Чтобы вы увидели, как работает вся цепочка вопросов целиком, проведу один условный случай от начала до конца. *(Условный пример, имена вымышлены.)*

Руслан, менеджер среднего звена, пришёл с фразой: «Хочу заниматься своим делом». Это первый проход, и он, как обычно, туманен. Слово «своим» подразумевает независимость, слово «делом» ничего не уточняет. Мы задали вопрос «чего именно?», и после нескольких вечеров размышлений Руслан обнаружил, что давно любит чинить мебель. Тогда формулировка стала такой: «Хочу открыть небольшую мастерскую по реставрации мебели». Уже лучше, но число и срок отсутствуют.

Второй проход. Вопрос «сколько?». Руслан прикинул: чтобы уйти с работы, мастерская должна приносить не меньше, чем он получает сейчас, то есть он называет свою нынешнюю зарплату плюс четверть на непредвиденные траты. Вопрос «к какому сроку?». Он назвал два года, подумал и пересчитал: учиться ремеслу ещё нужно, помещение найти нужно, первых заказчиков найти нужно. Срок вырос до трёх лет. Он не расстроился, а даже обрадовался: «Теперь это похоже на правду». Формулировка стала такой: «Через три года мастерская по реставрации мебели приносит мне доход, равный нынешнему с запасом в четверть».

Третий проход. Вопрос «чем заплатите?». И здесь выяснилось самое важное. Времени у Руслана почти нет: работа занимает весь день. Деньги нужны на инструмент и аренду. Комфорт: придётся несколько лет работать два дела сразу. Привычки: вечера перед экраном и часть выходных. Образ себя: он привык считать себя человеком «с надёжной должностью», а предстояло стать новичком в ремесле. Прочитав свой счёт, Руслан сказал: «Три вечера в неделю и одно воскресенье в месяц я отдать могу. Отдавать больше пока не готов». Это была честная фраза, и она заставила пересмотреть срок: при таком вкладе три года превращались в четыре с половиной.

Что мы видим? Цель не стала меньше, она стала *настоящей*. Туманное «своё дело» превратилось в мастерскую, число, срок и честный счёт. Руслан не бросил идею, когда узнал цену, и это важнее всего: он принял её с открытыми глазами. А мог бы, увидев счёт, честно сказать: «Нет, это не то, за что я готов платить», выбрать другое и всё равно выиграть, потому что не потратил бы годы на чужой маршрут.

Из этого разбора можно вынести два практических правила. Первое: *ожидайте, что цель придётся переписывать три-четыре раза*. Первая формулировка почти никогда не бывает последней, и это признак работы, а не неудачи. Второе: *не прячьте неприятные открытия*. Если при подсчёте цены срок вырос вдвое, лучше узнать об этом в начале, чем на втором году пути.

Что делать с сомнениями

Теперь поговорим о том, что неизбежно случится после того, как вы запишете цель. Через день, через два или через неделю вам станет не по себе. Внутренний голос заговорит: «Это слишком смело. Кто я такой? Другие умнее, моложе, богаче. У меня ничего не выйдет».

Не пугайтесь. Это не предсказание, а реакция. Организм, привыкший к определённому уровню риска, воспринимает новую цель как угрозу и включает сигнализацию. Дело не в том, что цель плоха. Дело в том, что она новая.

Я предлагаю обращаться с сомнениями как с коллегами, которые бывают полезны. Запишите каждое возражение в тетрадь и поставьте рядом вопрос: «Это факт или это страх?» Факт можно проверить и, если нужно, учесть в плане. Страх можно признать и идти дальше.

Например, сомнение «у меня нет нужного образования» — это факт, который либо правда, либо нет. Если правда, значит, одна из ваших ступеней — получить образование или найти обходной путь. Сомнение «а вдруг надо мной будут смеяться» — это страх. Он не требует ступеней, он требует храбрости, и её можно накопить, начав с малого.

Многие замечали, что сомнения слабеют не от размышлений, а от действия. Первое сделанное дело отвечает на половину сомнений лучше, чем сто разговоров. Если вы сомневаетесь, получится ли у вас объяснять, проведите одно занятие. Если сомневаетесь, купят ли ваше изделие, предложите его одному человеку. Не думайте о том, как пройти весь путь, подумайте о том, как проверить самое тревожное предположение за ближайшую неделю.

Две ловушки: цель-фантазия и цель-клетка

Пока вы формулируете цель-желание, вас подстерегают две противоположные ловушки.

Первая — **цель-фантазия**. Она настолько огромна или оторвана от реальности, что не поддаётся расчёту. «Стать самым известным человеком в стране за полгода». «Разбогатеть без работы». Подобные цели имеют вид цели, но на деле они остаются мечтой, потому что между вами и ними нет ни одной понятной ступени. Если вы не можете назвать хотя бы первую ступень, которую можно сделать на этой неделе, значит, цель стоит разрезать и взять из неё меньший кусок.

Это не значит, что нужно мечтать мелко. Большие цели существуют и достижимы, но они складываются из многих небольших, и у каждой есть ясное «первое действие». Запомните: *чем больше мечта, тем скромнее должен быть первый шаг.*

Вторая — **цель-клетка**. Она формулируется так жёстко, что ничего не оставляет жизни. «Я должен стать директором до тридцати пяти лет, иначе я неудачник». При такой формулировке любое отклонение превращается в катастрофу, а любое новое открытие, которое могло бы изменить путь, воспринимается как предательство. Хорошая цель держит направление, но допускает манёвр. Она подобна компасу, а не рельсам.

Как отличить одну от другой? Спросите: «Что я сделаю, если на полпути пойму, что хочу чего-то другого?» Если ответ «ужаснусь и буду себя ругать», значит, цель стала клеткой. Если ответ «посмотрю на накопленный опыт и выберу новое направление, использовав то, что уже умею», значит, всё в порядке. Знания, навыки и связи, накопленные по дороге, не пропадают, даже если цель изменилась. Это и есть капитал действий.

Ежедневный ритуал: пять минут для курса

Цель-желание не живёт в ящике стола. Ей нужен ежедневный контакт с вашим сознанием, иначе она растворится в текущих делах. Я предлагаю простой ритуал, который занимает пять минут и не требует особого настроя.

Утром, пока вы ещё не открыли телефон, прочитайте вслух свою цель-желание целиком: что, сколько, к какому сроку, чем платите. Затем напишите в тетради одну фразу: «Сегодня я сделаю для этого вот что». Не десять дел, одно. И оно должно быть таким, чтобы вы могли его выполнить даже в самый плохой день. Вечером, перед сном, возвращайтесь к записи и ставьте галочку или пишите «не сделано, потому что…».

Не ругайте себя за пропуски. Отмечайте их как данные. Если «не сделано» повторяется три дня подряд, значит, шаг слишком большой или цель разошлась с реальностью. Пересмотрите, но не бросайте ритуал. Пять минут не отнимут у вас ничего, зато вернут чувство курса.

Через месяц таких записей у вас накопится книга собственных поступков. Её полезно перечитывать в трудные дни, потому что память склонна стирать сделанное и раздувать несделанное. Тетрадь не врёт и не льстит.

Типичные ошибки

Расскажу о нескольких ошибках, которые встречал чаще всего.

Первая — **выбирать цель по чужому образцу**. Человек видит чью-то историю, загорается и копирует. Но ему не хватает того, что делало эту историю возможной: темперамента, ресурсов, обстоятельств. Через полгода он разочаровывается и считает, что слаб. На самом деле он просто бежал не по своей дорожке. Вдохновляться чужими примерами нужно, а копировать путь целиком — нет.

Вторая — **ставить несколько главных целей сразу**. «Хочу выучить язык, открыть бизнес, пробежать марафон и написать книгу в этом году». Каждая цель требует внимания, и между ними начинается конкуренция за ваши вечера. В итоге ни одна не доходит до конца. Лучше одна главная цель на этот период и две-три малых, которые не отнимают много сил. Остальное записывайте в «список позже» и возвращайтесь, когда освободится место.

Третья — **путать цель со средством**. Деньги, должность, известность — это средства. Цель, как правило, скрывается дальше: спокойствие, свобода, достоинство, возможность помогать. Когда вы забываете об этом, вы можете добиться средства и не получить того, ради чего старались. Человек зарабатывает большую сумму, но не имеет времени её тратить. Другой получает известность, но теряет возможность быть собой. Периодически спрашивайте себя: «Чего я хотел на самом деле?»

Четвёртая — **скрывать цену от самого себя**. Человек записывает цель, но не пишет, чем заплатит, потому что боится увидеть счёт. Потом счёт приходит неожиданно, в виде усталости, ссор с близкими, нехватки денег, и человек решает, что цель того не стоила. Но дело не в цели, а в том, что с ним не поговорили заранее. Поговорите сами с собой честно, пока ещё можно выбирать.

Пятая — **не пересматривать цель никогда**. Жизнь меняется, и вы меняетесь. Раз в три месяца садитесь и спрашивайте: «Эта цель всё ещё моя? Срок реален? Цена не выросла больше, чем я готов?» Пересмотр не слабость, а взрослое отношение к своим планам.

Шестая — **бесконечно шлифовать формулировку вместо шагов**. Некоторые так увлекаются уточнением цели, что неделями переписывают её, меняют слова, перекраивают срок и забывают, что цель нужна для действия. Если вы переписываете формулировку больше трёх недель подряд, остановитесь и сделайте первый шаг по любой ступени, пусть даже не вполне уверенной. Действие само подскажет, какие слова в формулировке были ложными. Идеальная формулировка не существует, существует рабочая.

Седьмая — **принимать цену за наказание**. Услышав о необходимости платить временем и комфортом, одни начинают воспринимать цель как каторгу и теряют вкус к ней. Но цена не наказание, а обмен: вы отдаёте то, что ценится меньше, ради того, что ценится больше. Если при взгляде на счёт вас охватывает тоска, а не напряжённое предвкушение, это сигнал: возможно, цель не стоит своих цен или вы ждёте от неё не того. Задайте себе вопрос прямо, не откладывая.

Восьмая — **ждать подходящего момента для старта**. «Вот закончится сложный период, вот пройдёт отпуск, вот наладится дома, тогда и начну». Подходящий момент не приходит, потому что в жизни всегда находится что-то, что может помешать. Начинайте в неидеальных условиях и с малого: двадцать минут в день, один звонок, одна страница. Условия подтянутся к тому, кто уже идёт, а к тому, кто стоит, обычно не подтягиваются.

Девятая — **рассказывать о цели всем подряд ради одобрения**. Когда замысел ещё хрупок, чужие реплики, даже доброжелательные, способны его смять: один усмехнётся, другой посоветует «не мечтать», третий предложит десять собственных вариантов. Выберите одного-двух людей, которые умеют слушать, и поделитесь с ними. Остальным расскажете, когда у

вас появятся первые результаты: показывать сделанное легче, чем защищать задуманное. Не потому, что нужно прятаться, а потому, что ранний замысел нуждается в тишине, как рассада в тепле. И помните: одобрение окружающих не входит в цену вашей цели, а потому не должно становиться условием старта. Если вы ждёте, пока все согласятся, вы можете прождать всю жизнь, ведь людям свойственно не соглашаться с тем, чего они ещё не видели и не пробовали сами.

Практикум главы

Выполняйте упражнения по порядку, не торопясь, на протяжении недели. Всё записывайте в тетрадь.

–

Упражнение «Туман и берег».

Выпишите все свои желания, какие приходят в голову, не меньше двадцати, без цензуры: и великие, и мелкие, и стыдные. Затем подчеркните три, которые отзываются сильнее всего. Для каждой ответьте на вопросы: что именно, сколько, к какому сроку.

–

Упражнение «Пять проверок».

Возьмите самую сильную из трёх целей и пропустите через проверки: тишиной, буднями, завистью, годами, а также спросите, действительно ли это ваше. Запишите результаты. Если цель не проходит две проверки из пяти, вернитесь к списку и возьмите другую.

–

Упражнение «Счёт».

Выпишите пять видов платы за выбранную цель: время, деньги, комфорт, привычки, образ себя. Для каждой вида укажите конкретику: какие часы в неделе, какая сумма, от чего именно вы откажетесь. Затем напишите внизу: «Я готов платить» или «Пока нет, потому что…».

–

Упражнение «Три ступени».

Расставьте три ближайшие ступени к вашей цели. Каждая должна быть выполнима за одну-две недели и проверяема. Напишите, когда и во сколько вы начнёте первую.

–

Упражнение «Письмо через год».

Напишите себе письмо на дату через двенадцать месяцев. Включите цель-желание целиком, цену, свой главный страх и одну фразу поддержки. Запечатайте конверт, подпишите дату вскрытия и положите на видное место.

–

Упражнение «Пять минут».

Начните ежедневный ритуал: утреннее чтение цели вслух и запись одного действия на день, вечерняя отметка. Выдержите четырнадцать дней подряд и в конце оцените, что изменилось.

–

Упражнение «Половина срока и двойной срок».

Возьмите свою цель и ответьте письменно на два вопроса: «Что бы я сделал иначе, если бы нужно было достичь её за половину времени?» и «Остался бы я в игре, если бы срок удвоился?» Запишите, какие резервы вы обнаружили и насколько вы действительно дорожите результатом. При необходимости скорректируйте дату, указав письменно причину.

–

Упражнение «Три прохода».

Возьмите формулировку цели и перепишите её три раза в течение недели: сначала с ответом на вопрос «чего именно?», затем с числом и сроком, затем с добавленным счётом. Сравните первую и последнюю версии и отметьте, что изменилось в вашем отношении к цели.

Главное в трёх строках

–

Желание становится целью, когда у него есть предмет, число, срок и названная цена; всё остальное лишь настроение.

–

Платить придётся временем, деньгами, комфортом, привычками и частью привычного образа себя, поэтому решайте заранее, готовы ли вы.

–

Гору превращают в лестницу: подробно расписывайте ближайшие три ступени и каждый день делайте хотя бы одну.

Глава 2. Вера как рабочий инструмент

Веру не выпрашивают и не изображают. Её выковывают из сделанного, как гвоздь из куска железа.

Притча о ряде табуреток

Эту притчу я рассказываю всякий раз, когда меня просят научить уверенности. *(Все имена и обстоятельства вымышлены.)*

В небольшой мастерской у старого столяра Прохора учился мальчик по имени Мирон. Руки у него были способные, но голова мешала рукам. Стоило ему взять в руки рубанок, как внутри звучало: «Не получится. Вон у мастера как ровно, а у тебя кривовато. Ты просто не создан для этого дела».

Прохор слушал эти жалобы месяц, потом другой. Ободряющих речей он не произносил, зная им цену. Однажды он молча принёс из кладовой пять табуреток и выстроил их вдоль стены.

— Это что? — спросил Мирон.

— Твоё, — ответил мастер. — Первую ты сделал в сентябре, она шатается. Вторую в октябре, шатается меньше. Третья стоит ровно, но сиденье с зазором. Четвёртую я не отличил бы от своей. Пятая, вчерашняя, лучше четвёртой. А теперь скажи мне, глядя на этот ряд, что ты не создан для дела.

Мирон долго молчал. Спорить с табуретками было невозможно: они стояли, на них можно было сидеть. Тогда он понял простую вещь: уверенность, которую он напрасно искал внутри себя, всё это время стояла у стены. Она не была чувством, она была рядом из пяти предметов.

С тех пор, говорят, Мирон перестал спрашивать себя, талантлив ли он. Он спрашивал другое: «Какую табуретку я делаю сегодня?»

Вся глава будет развёрнутым комментарием к этой сцене. Вера, которая выдерживает бури, состоит не из бодрых лозунгов, а из предъявленных самому себе доказательств.

Вера — это вывод, а не настроение

Обычно о вере говорят как о чём-то, что либо есть, либо нет, как рост или цвет глаз. Одним, дескать, дано верить в себя с детства, другим не дано. Я предлагаю посмотреть иначе: вера в собственные силы — это *вывод*, который разум делает из наблюдений. Как вывод «будет дождь» делается из туч, а вывод «мост выдержит» из вида опор.

Если вывод строится на пустом месте, он хрупок. Вы можете час твердить перед зеркалом «я уверен, я могу всё», но стоит столкнуться с первым препятствием, и этот вывод рассыплется, потому что под ним нет ни одной опоры. Бодрые заклинания напоминают краску на гнилой доске: сверху красиво, а держать ничего не будет.

Если же вывод опирается на ряд фактов, он крепок. Вы знаете, что делали подобное раньше. Знаете, как ошибались и как исправляли. Знаете, сколько времени уходило. Такая уверенность тиха, в ней нет ликования, зато она не исчезает в трудный день. Она похожа на уверенность опытного водителя в поворот: не героизм, а знание, что руки помнят дорогу.

Отсюда следует первая рабочая мысль главы. Если вы хотите больше веры, не ищите способ почувствовать её. Ищите способ *накопить основания* для неё. Чувство пойдёт следом, как эхо за голосом.

Есть и вторая мысль, облегчающая жизнь. Раз вера строится из оснований, отсутствие её сегодня ничего не говорит о ваших способностях. Оно говорит лишь о том, что вы пока мало сделали в этой области. Новичок не уверен не потому, что он хуже других, а потому, что у него ещё нет ряда табуреток. Это не приговор, а арифметика.

Откуда берутся основания

Чтобы строить веру осознанно, полезно понять, из каких кирпичей она складывается. Я различаю три источника, и они неравноценны по прочности.

Первый, самый надёжный, — **сделанное вами**. Каждый раз, когда вы довели что-либо до конца, пусть небольшое, вы получили доказательство: «я могу это». Здесь не работает чужая похвала или чужой пример, здесь говорит ваш собственный опыт. Этот источник сильнее остальных потому, что его нельзя оспорить: табуретка стоит, и на ней сидят.

Второй — **увиденное**. Когда вы наблюдаете, как похожий на вас человек справляется с похожей задачей, ваш разум делает осторожное заключение: значит, это возможно. Слово «похожий» тут важнее всего. Видеть чужой успех, который не имеет к вам отношения, лишь вызывает зависть или уныние. Но если рядом человек с такими же стартовыми условиями, без особых связей и счастливых случайностей, его путь служит окном: вы видите, что за стеной что-то есть. Однако окно не заменяет двери. Посмотрев, надо идти.

Третий — **подтверждённое другими**. Это отзыв клиента, слова коллеги, «спасибо» от человека, которому вы помогли. Такие свидетельства ценны, потому что вы сами себя видите искажённо: то занижаете, то завышаете. Взгляд со стороны выравнивает картину. Но будьте осторожны: этот источник самый переменчивый. Похвала приходит и уходит, а строить на ней дом так же рискованно, как на песке. Берите её как дополнительный кирпич, а не как фундамент.

Заметьте порядок. Вера, построенная в основном на сделанном, живёт долго. Вера, построенная на увиденном, держится, пока вы не столкнётесь со своими трудностями. Вера на чужой похвале зависит от погоды в чужих головах. Поэтому ваша главная задача — как можно больше вклада в первый источник. Остальные два помогут, но фундамент закладываете вы сами.

Капитал действий: ваша бухгалтерия доказательств

В этой книге я называю накопленное сделанное *капиталом действий*. Слово «капитал» выбрано не случайно. Капитал накапливается, он не пропадает, когда меняются обстоятельства, и на него можно опереться, когда становится трудно. Выученный урок, завершённый проект, налаженное знакомство, пережитый провал, из которого вы вынесли вывод, — всё это записи в вашем активе.

Беда в том, что большинство людей не ведёт этого учёта. Память устроена так, что хорошо хранит провалы и плохо сделанное. Прошёл год, и человек не может ответить на вопрос «что у меня получилось?», хотя получилось немало. Он помнит, как запнулся на выступлении, но не помнит, что за тот же год провёл сорок встреч и ни одна не сорвалась. Поэтому вера, которой не ведут бухгалтерию, всё время «худеет» без причины.

Предлагаю простую вещь: **журнал доказательств**. Это обычная тетрадь или файл, в который вы записываете сделанное. Не великие достижения, а факты. Записи короткие: «Позвонил трём поставщикам, получил два ответа». «Дописал раздел, который откладывал две недели». «Объяснил коллеге схему, он понял с первого раза». «Не бросил после неудачи и пробовал снова».

Ведите журнал так, как ведёт счёт аккуратный лавочник: ежедневно, спокойно, без драм. Раз в неделю перечитывайте записанное. Раз в месяц подводите итог: что накопилось, что стало получаться, чего раньше не умели. Через несколько месяцев журнал станет вашим собственным рядом табуреток. В день, когда внутри заговорит «у тебя ничего не выйдет», вы не станете спорить словами. Вы просто откроете тетрадь.

Отличие журнала доказательств от дневника цели из первой главы простое. Дневник цели смотрит вперёд и спрашивает: «Что я сделаю сегодня?» Журнал доказательств смотрит назад и отвечает: «Что я уже сделал?» Вместе они составляют две опоры шага: один тянет, другой подпирает.

Закон маленьких побед

Теперь самое практичное: как *быстро* начать копить основания, если вы только начинаете и табуреток ещё нет? Ответ прост: делайте победы меньше. Намного меньше, чем вам кажется нужным.

Мы привыкли считать победой только крупное: контракт, должность, диплом, публикацию. Но от начала до такой победы дорога долгая, и пока вы идёте, ваша вера питается воздухом. Человек, который ждёт большого успеха, чтобы поверить в себя, похож на путника, решившего напиться только из океана. Вокруг тем временем течёт множество ручьёв.

Маленькая победа — это завершённое действие, которое вы запланировали и выполнили. Размер не важен, важна *завершённость*. Позвонить одному человеку. Написать одну страницу. Пробежать один круг. Потренироваться пятнадцать минут. Закончив, вы получаете честное «я сказал и сделал», а это основа самоуважения. Повторите завтра, послезавтра, и ряд растёт.

Существует тонкость: победа должна быть *достаточно трудной*, чтобы вы заметили усилие, и *достаточно лёгкой*, чтобы вы довели её до конца. Если задача слишком проста, она не даёт ощущения роста, как ходьба по ровному полу не развивает мышцы. Если же слишком тяжела, вы рискуете провалиться, и вместо доказательства получите обратное. Хорошая маленькая победа находится в зазоре: «чуть-чуть неудобно, но я справлюсь».

Подбирать размер можно так. Представьте задачу и спросите себя: «С какой вероятностью я сделаю это, если день будет плохой?» Если выходит «наверняка» — задача слишком мала, добавьте чуть-чуть. Если «вряд ли» — разрежьте её пополам. Идеальный ответ: «скорее всего, да, хотя придётся постараться».

Приведу пример. *(Условный пример.)* Ольга, бухгалтер по профессии, мечтала вести небольшой блог о семейных финансах, но боялась выложить даже первую запись: что скажут коллеги, вдруг ошибки, вдруг смешно. Месяцами она «готовилась». Тогда она разбила задачу. Первая победа: написать абзац из пяти предложений на любую тему и никому не показывать. Вторая: через три дня показать подруге. Третья: через неделю опубликовать короткую заметку в закрытом чате знакомых. Четвёртая: открытая запись. Через два месяца у неё было четыре записи и журнал, в котором стояло шесть строк о том, что она делала вопреки страху. Дело не в том, что страх исчез. Дело в том, что рядом с ним появились факты.

Заметьте, что в этом примере ни слова не сказано о том, что блог принёс известность или деньги. Мы не обещаем этого и не знаем. Мы лишь говорим: вера в собственную способность делать начала расти, потому что появились основания.

Что считать записью в журнале

Новички часто спрашивают: а что можно вписывать? Только удачи? Нет, и это важное уточнение. Если в журнале будут одни блестящие строки, вы очень скоро перестанете ему доверять: разум узнаёт лесть и в собственной тетради. Журнал держится на честности, а честность включает и неудачи, но в особом виде.

Запись об ошибке становится доказательством, если в ней есть вынесенное правило. «Опоздал на встречу с клиентом, потому что не проверил дорогу. Теперь проверяю накануне и выезжаю с запасом». Такая строка говорит не «я неудачник», а «я стал на один шаг умнее». Это настоящий актив, и он принадлежит только вам. Запись без вывода, вроде «опять всё провалил», доказательством не является, это просто жалоба, и ей место в другой тетради, если уж вам нужна такая.

Ещё один вид записей, которые легко упустить, — **усилие без видимого результата**. Вы три вечера подряд изучали тему, а итогового документа пока нет. Вы сходили на переговоры, и вам отказали. Результата нет, но вы сделали то, что зависело от вас. Запишите: «Провёл переговоры, получил отказ, выяснил, что главное возражение — срок». Вера, которая питается только исходами, зависит от случая. Вера, которая питается ещё и сделанным усилием, зависит от вас самих, а значит, устойчивее.

Наконец, записывайте **первые разы**. Первое выступление, первый холодный звонок, первая продажа, первая сданная работа. Первый раз стоит дороже сотого, потому что именно он ломает внутренний запрет «я никогда так не делал». Прошлый запрет рухнул, и вы сами видите: стена оказалась ниже, чем казалась.

Сцена: вечер, когда тетрадь пригодилась

Покажу, как это работает в трудную минуту. *(Условный пример, собирательный образ.)*

Артём полгода занимался монтажом коротких видеороликов и пытался найти первых заказчиков. После очередного отказа он вернулся домой с ощущением, что всё это затея пустая: «Таких, как я, тысячи. Зачем я себя обманываю?» Он сел за стол, готовый, как говорится, подвести черту.

Но на столе лежала тетрадь, которую он вёл по совету знакомого, скептически и не слишком регулярно. Артём открыл её, чтобы записать очередную неудачу, и заодно пролистал назад. В первом месяце: «Не умею настраивать звук, ролик получился глухой». В третьем: «Научился чистить шумы, показал знакомому, тот сказал, что слышно хорошо». В четвёртом: «Первый бесплатный ролик для магазина на соседней улице». В пятом: «Владелец магазина попросил ещё три». В шестом: «Подготовил небольшое портфолио из семи работ».

Он перечитал и вдруг заметил: человек, который это делал, не похож на того, кто собирался подводить черту. Тот человек за полгода прошёл путь от «не умею настраивать звук» до семи работ, из которых одна принесла повторный заказ. Это не гарантия будущих побед, и Артём прекрасно понимал, что рынок жёсток. Но слова «зачем я себя обманываю» перестали быть правдой. Он никого не обманывал: он учился и двигался.

В тот вечер он дописал в тетрадь строку об отказе и рядом поставил вывод: «Показать работу ещё пятерым». Утром он отправил пять писем.

Обратите внимание: тетрадь не пообещала ему успеха и не вдохнула энтузиазм. Она сделала единственное, что могла и должна была: напомнила факты. А факты оказались на его стороне, потому что он их сам, день за днём, заготовил.

Ритм накопления

Есть вопрос, который неминуемо возникает: как часто нужно делать малые победы, чтобы вера росла? Строгого закона здесь нет, но практика подсказывает простое правило: *лучше понемногу каждый день, чем помногу раз в месяц*.

Причина понятна. Вера питается повторением. Одна крупная победа раз в квартал даёт вспышку радости и долгий промежуток, когда вы ничего не чувствуете, кроме усталости и сомнений. Ежедневная маленькая победа создаёт ровное тепло: каждый вечер у вас есть одна строка, которая говорит «сегодня я двигался». В сумме за месяц получается тридцать строк против одной.

Соединяйте этот ритм со ступенями из первой главы. Ступень — это отрезок пути на недели, а малая победа — ежедневный шаг по этой ступени. Если ступень «собрать отзывы», то малая победа на сегодня — «написать двум ученикам с просьбой об отзыве». Так цель, расписанная на месяцы, превращается в короткие дела на вечер, а каждое выполненное дело одновременно двигает вас вперёд и пополняет капитал действий. Двойная польза за одну затрату сил.

И последнее замечание: не пропускайте дни, когда сил мало. Именно в такие дни победа ценнее всего. Если в обычный день вы делаете двадцать минут работы, то в плохой хватит и пяти, лишь бы нить не порвалась. Пять минут в плохой день весят больше, чем час в хороший, потому что доказывают главное: вы остаётесь человеком, который не сдаётся.

Малое как тренировка перед большим

У малых побед есть ещё одно свойство, которое редко замечают: они *тренируют сам механизм доведения до конца*. Человек, привыкший бросать на середине, бросает всё, независимо от размера. Человек, привыкший завершать, завершает даже мелочи, и это складывается в характер.

Представьте двух людей, которым предстоит большой проект. Первый давно не доводил до конца ничего, кроме того, что заставляли обстоятельства. Второй каждый день, уже несколько месяцев, закрывает по одному небольшому делу, которое сам себе назначил. Кто из них вероятнее выдержит долгую дорогу? Скорее второй, потому что у него есть привычка двигаться от начала к концу. Эта привычка — отдельное умение, которое не зависит от темы. Её можно оттачивать на чём угодно: от уборки полки до освоения нового навыка.

Поэтому не презирайте малые дела. Тот, кто презирает их, обычно и большие не доводит. Тот, кто научился ценить их, получает инструмент, который работает в любой области жизни. Вера как рабочий инструмент тем и отличается от веры как украшения, что её затачивают ежедневной небольшой работой, и она становится острее.

Хорошо, если вы начнёте прямо сегодня. Не завтра, когда «будет настроение», а в ближайшие час-два: возьмите тетрадь, впишите первую строку и сделайте самое маленькое дело, которое в силах закончить до вечера. Первая табуретка всегда выходит кривоватой, и это нормально. Важно, что она появилась и что рядом освободилось место для второй. Через месяц вы удивитесь, как далеко ушли от того человека, который только собирался. И не огорчайтесь, если рядом никто не станет аплодировать: эти победы совершаются тихо, в рабочие часы, без свидетелей, и именно поэтому остаются по-настоящему вашими.

Во второй половине главы мы разберём, как не потерять веру после неудачи, как отличить здоровую уверенность от самообмана, как вести себя, когда окружающие в вас не верят, и какие ошибки чаще всего ломают этот инструмент.

Вера в кредит и вера на вклад

Теперь поговорим о том, чего стоит остерегаться. Если вера строится из оснований, значит, у неё есть противоположность: уверенность, взятая без оснований. Назовём её верой в кредит. Это когда человек заявляет о себе больше, чем успел сделать, и надеется, что реальность подтянется следом.

Сразу оговорюсь: небольшой кредит бывает полезен. Берясь за задачу чуть сложнее прежних, вы всегда опережаете доказательства, иначе росту не с чего начаться. Мирон из притчи тоже когда-то взялся за первую табуретку, не имея ни одной готовой. Вопрос в размере долга и в сроках возврата.

Здоровый кредит выглядит так: «Я ещё не делал такого, но делал похожее, и вижу, как подступиться. Попробую и посмотрю, что выйдет». Здесь есть опора: смежный опыт, понятный первый шаг, готовность проверить предположение. Нездоровый выглядит иначе: «Я просто знаю, что у меня всё получится, и тут не о чем думать». Такая уверенность не проверяется, потому что проверять она не хочет. Первая же трудность оборачивается либо ударом, либо поиском виноватых.

Вот простой тест. Спросите себя: «Какие факты из моей жизни говорят, что я справлюсь?» Если вы можете назвать два-три, ваша уверенность на вкладе. Если отвечать нечем, а чувство при этом сильное, значит, вы живёте в долг. Тогда не нужно гасить энтузиазм, нужно скорее заработать основания: взять задачу поменьше, потренироваться, проверить слабое место. Энтузиазм без доказательств — это аванс. Его честно принимать, но следует помнить, что отрабатывать его придётся.

Отсюда видно, чем здоровая вера отличается от слепой. Слепая закрывает глаза на риски и называет это смелостью. Здоровая смотрит на риски открыто и говорит: «Вижу их, и вот что я для них приготовил». Смелость не в том, чтобы не бояться, а в том, чтобы иметь запасной план и всё-таки идти.

Есть и обратная ошибка, зеркальная: **вера в долг у самого себя**, когда вы хронически занижаете собственные заслуги. Человек, у которого за плечами немало сделанного, повторяет «да я ничего не умею» и не берётся за то, что ему по силам. Такая скромность тоже неточна: она отрицает факты. Если журнал доказательств содержит тридцать строк, а вы твердите «у меня ничего нет», значит, ваши слова расходятся с вашими же записями. Тетрадь здесь должна выступать арбитром: смотрим, что написано, и признаём это.

Когда падаешь: как не потерять веру после неудачи

Рано или поздно вы получите удар. Отказ, провал, пустой месяц, потраченные деньги, дело, которое не пошло. После этого вера обычно падает резче всего, потому что человек делает из случившегося самый тёмный вывод: «Значит, я и правда не гожусь».

Давайте разберём этот вывод по частям, как разбирают сломавшийся механизм. Из одного события он вырастает цепочкой: сначала «у меня не вышло», затем «у меня никогда не выходит», затем «со мной что-то не так». Каждое звено выглядит логичным, но каждое — скачок. От одного случая нельзя перейти к «никогда», а от «никогда» — к «со мной не так». Здесь уместно вспомнить ремесло: если у столяра треснула доска, он не говорит «я не мастер», он ищет, высохло ли дерево, правильно ли было сделано соединение, не пошёл ли он против волокна.

Практическое правило: **после неудачи задавайте вопросы о причинах, а не о личности**. Не «что со мной не так?», а «что именно не сработало и что я могу изменить?» Первый вопрос ведёт в тупик, второй открывает дверь.

Я предлагаю метод «трёх колонок», он занимает четверть часа. Возьмите лист и разделите на три части. В первую запишите **что произошло**, только факты, без оценок: «Из шести встреч состоялись две, остальные клиенты не пришли». Во вторую — **что от меня зависело**: «Не напомнил накануне, не уточнил удобное время». В третью — **что я сделаю иначе**: «Напоминать за день, предлагать два варианта времени». Всё, что от вас не зависело, вынесите отдельной строкой и отпустите: погода, настроение клиентов, обстоятельства. Это не отговорка, а разумное разделение сил: тратить энергию стоит только там, где она что-то меняет.

Затем сделайте то, что многие упускают: перенесите вывод в журнал доказательств как строку о вынесенном правиле. Теперь неудача превратилась в актив. Она больше не просто боль, она стала знанием, которое вы потом будете применять.

(Условный пример.) Галина открыла небольшую кондитерскую на дому и в первый месяц не продала почти ничего. Первая реакция: «Никому это не нужно, зря я затеяла». Но по методу трёх колонок картина выглядела иначе. Факты: объявление повесила в одном месте, фото были тёмные, цены не указала. От неё зависело: место, фото, цены. Она сделала три исправления, и за следующий месяц заказов стало заметно больше. Нет, это не волшебство и не правило, что исправление всегда помогает. Но она выяснила, что её первоначальное «никому не нужно» было ничем не подтверждённым выводом. Подтвердились лишь тёмные фото.

Хочу сказать ещё об одном. Дайте себе право на короткую слабость. Если после удара хочется день или два помолчать, погрустить, не делать ничего, не боритесь с этим. Люди не механизмы. Важно лишь, чтобы пауза имела границу: «Сегодня и завтра я переживаю, а послезавтра в девять сажусь за три колонки». Пауза с датой окончания — это отдых. Пауза без даты — это начало отступления.

Слово «пока»

Среди мелочей, которые влияют на веру, есть одна, самая дешёвая и самая эффективная: добавлять слово «пока». Фразу «я не умею» от фразы «я пока не умею» отделяет целая философия. Первая называет вашу сущность и закрывает дверь. Вторая называет стадию и оставляет дверь открытой.

Замечайте, как вы говорите о себе вслух и про себя. «Я не математик», «я не умею продавать», «у меня нет таланта к людям». Каждая такая формула — маленький приговор. Попробуйте переформулировать: «Я пока не освоил продажи и знаю, с чего начать». Дело не в оптимистичной окраске, а в точности: реально ли вы *никогда* не освоите, или просто *не освоили* на данный момент? Второе гораздо ближе к истине почти всегда.

Подробнее о том, как язык, которым вы говорите с собой, формирует ваши действия, мы поговорим в следующей главе. Сейчас достаточно запомнить: слово «пока» превращает характеристику в этап. А с этапами работать можно.

Когда вокруг в вас не верят

Отдельный сюжет — окружающие. Вы можете выстроить прекрасный журнал доказательств, но услышать от близкого человека: «Ты серьёзно? Это же несерьёзно». Бывает, что скепсис идёт от заботы: родные боятся за вас. Бывает, что от собственного опыта неудач: человек проецирует свои страхи. Бывает, что от неудобства: если вы изменитесь, ему придётся пересматривать собственные решения.

Что делать? Прежде всего, не воевать и не пытаться переубедить словами. Спор о вашей способности похож на спор о том, выдержит ли мост, ещё до того как он построен. Аргументы никого не убедят, убедит только результат. Поэтому лучший ответ скептику — молчаливая работа и показ сделанного. «Вот три заказа, вот отзывы». Это язык, на котором понимают все.

Затем разделите критику по двум ящикам. В первый кладите то, что содержит проверяемое замечание: «У тебя нет опыта в этом деле», «Рынок перенасыщен». Это можно взвесить, и если замечание верно, оно полезно, так как показывает слабое место. Во второй кладите то, что содержит лишь настроение: «Ничего у тебя не выйдет». Эти слова не за что ухватить, их не проверишь, и они не требуют ответа. Услышали, кивнули, пошли работать.

Наконец, подумайте, с кем вы делитесь планами на самой ранней стадии. Хрупкому замыслу нужна защита, как рассаде. Не обязательно скрывать цель от всех, но выбирайте для разговора тех, кто способен выслушать и задать дельный вопрос, а не тех, кто обязательно начнёт отговаривать. Постепенно вы соберёте то, что в этой книге называется кругом союзников. Подробно о нём будет в главе девятой, а пока достаточно одной простой привычки: найдите хотя бы одного человека, которому можно честно рассказывать и о победах, и о провалах. Такой человек служит внешним продолжением вашего журнала доказательств.

Репетиция: как заготовить основания заранее

Бывает, что впереди стоит событие, которого вы боитесь: важный разговор, выступление, первые переговоры о цене, экзамен. Опыта ещё нет, ряд табуреток короток. Как построить веру заранее, не дожидаясь, пока вас бросят в воду?

Ответ один: **репетиция**. Это уменьшенная копия будущего события, которую вы проигрываете несколько раз в безопасных условиях. Чем ближе репетиция к реальности, тем больше она даёт оснований. Если вам предстоит выступить перед тридцатью людьми, сначала расскажите то же самое одному знакомому, затем троим, затем запишите себя на телефон и посмотрите. Если вам предстоит просить повышения оплаты, проговорите свои доводы вслух, а потом проведите разговор с понимающим другом, который побудет в роли строгого начальника. Каждая репетиция оставляет запись в журнале: «проговорил, споткнулся на третьем доводе, переписал».

Ценность репетиции не только в навыке. Она ещё и меняет ваше отношение к страху. Незнакомое пугает сильнее знакомого, и, проиграв ситуацию несколько раз, вы лишаете её главного козыря — новизны. В день настоящего события у вас будет ощущение «я здесь уже бывал», хотя бывали вы в уменьшенной копии. Для разума этого часто достаточно.

(Условный пример.) Тамара, администратор в небольшой гостинице, решила предложить владельцу новую схему бронирования, но два месяца откладывала разговор: боялась, что её поднимут на смех. Она решила прорепетировать. В первый вечер записала доводы на листе и прочла вслух пустой комнате. Во второй рассказала сестре, и та задала вопрос, о котором Тамара не подумала: «А сколько это будет стоить?» На третий вечер она посчитала расходы и подготовила короткую справку на одной странице. На четвёртый провела разговор с сестрой начисто. Владелец гостиницы выслушал её и не принял схему целиком, но согласился попробовать один из пунктов на месяц. Победа вышла скромной. Зато Тамара записала в журнал: «Предложила идею руководителю. Одну часть приняли». Через полгода в том же журнале появились ещё три такие строки, и разговор с руководителем перестал быть подвигом.

Обратите внимание, что исход в этой истории не был блестящим, а вера всё равно выросла. Это и есть та самая особенность хорошо устроенного инструмента: он даёт результат даже тогда, когда внешний исход средний, потому что работает с тем, что зависит от вас, — с подготовкой, действием и записью.

Три слоя уверенности

Напоследок удобно собрать сказанное в одну схему. Уверенность человека, который работает над собой осознанно, складывается из трёх слоёв, и каждый строится своим способом.

Нижний слой — **уверенность в процессе**: «я умею делать шаг за шагом, не бросая». Он строится малыми победами и ритмом, это фундамент всей конструкции. Средний слой — **уверенность в навыке**: «я умею делать это дело». Он строится практикой и репетициями, обратной связью, разбором ошибок. Верхний слой — **уверенность в исходе**: «у меня получится так, как задумано». Он самый красивый и самый ненадёжный, потому что исход никогда не зависит целиком от нас. Поэтому не ставьте верхний слой выше нижних, а лучше стройте так, чтобы при любом исходе нижние оставались целы.

Человек, у которого прочны два нижних слоя, не рушится от неудачи. Он говорит: «Исход оказался не тот, но я знаю, что умею идти и умею делать. Значит, пойду по-другому». Вот это и есть вера как рабочий инструмент: она не требует от мира гарантий, ей достаточно собственных рук.

Типичные ошибки

Перечислю ошибки, которые чаще всего ломают этот инструмент.

Первая — **ждать веры, чтобы начать**. Человек говорит: «Вот поверю в себя, тогда и займусь». Но порядок обратный: сначала действие, потом основания, потом вера. Ждущий сидит перед закрытой дверью и ищет ключ в собственном кармане, хотя ключ выдают снаружи, по ту сторону. Начинайте с тем уровнем уверенности, какой есть, пусть даже он равен «примерно двадцати процентам», и делайте маленькое дело.

Вторая — **сравнивать свою кухню с чужой витриной**. Вы видите чужие итоги и не видите чужих черновиков. Видите лучшие работы, не видите сотни неудачных. Сравнение внутренней кухни с внешней витриной всегда проигрышно. Сравнивайте себя с собой полугодовой давности: вот честная шкала.

Третья — **измерять веру размером победы**. Человек считает достижением только крупное и обесценивает всё остальное. В результате три четверти дней в году проходят «без побед», и вера голодает. Научитесь записывать и ценить небольшое, иначе у вас будет вечно пустой журнал рядом с вечно занятыми руками.

Четвёртая — **подменять дело разговорами о деле**. Приятно рассказывать о планах, читать книги об уверенности, смотреть вдохновляющие ролики. Это создаёт ощущение движения, но не добавляет ни одной строки в журнал. Проверка простая: вспомните, что вы *сделали* за неделю, а не что узнали и не о чём поговорили. Если в списке пусто, значит, вы наполняете себя настроением, а не доказательствами.

Пятая — **выбрасывать журнал в плохие дни**. Именно когда трудно, хочется бросить записи: «какой смысл, всё равно ничего не выходит». Это ловушка. В плохие дни запись нужнее всего, даже если она состоит из одной строки: «Было тяжело, сделал пять минут». Не прерывайте нить. Через месяц вы будете благодарны себе за эту строку больше, чем за десять строк из лёгких дней.

Шестая — **пересаливать с самокритикой**. Некоторые путают требовательность с жестокостью и после каждой ошибки устраивают суд. Внутренний строгий судья не делает вас лучше, он делает вас осторожным, а осторожность убивает пробы. Хороший мастер требователен к работе, но терпелив к ученику. Будьте мастером для самого себя.

Седьмая — **считать, что вера однажды получена и навсегда**. Она не медаль, а инструмент, и он тупится без работы. Стоит месяц ничего не делать по цели, и прежняя уверенность начнёт казаться чужой. Это не катастрофа, а нормальное свойство любого навыка. Возвращайтесь к малым победам: пять минут сегодня вернут больше, чем неделя самобичевания.

Практикум главы

Выполняйте упражнения в течение двух недель, записывая всё в тетрадь.

–

Упражнение «Ряд табуреток».

Составьте список двадцати вещей, которые вы сделали в жизни и которыми можете гордиться: большие и малые, из работы, учёбы, семьи, увлечений. Рядом с каждой запишите, какое умение она потребовала. Перечитайте список и подчеркните три умения, которые пригодятся для вашей цели-желания.

–

Упражнение «Журнал доказательств».

Заведите журнал и ведите его четырнадцать дней подряд. Ежедневно записывайте минимум одну строку: сделанное, усилие без результата, вынесенный урок или «первый раз». В конце второй недели перечитайте всё и напишите короткий итог: что накопилось.

–

Упражнение «Маленькая победа на сегодня».

Каждое утро выбирайте одно действие по своей цели, которое выполните «скорее всего, да, хотя придётся постараться». Выполняйте его до обеда. Вечером отмечайте результат. Если три дня подряд выходит «не сделано», уменьшите размер задачи вдвое.

–

Упражнение «Три колонки».

Вспомните свою недавнюю неудачу. Разберите её на три части: что произошло, что зависело от меня, что я сделаю иначе. Вынесите отдельной строкой то, что от вас не зависело. Запишите одно правило и перенесите в журнал.

–

Упражнение «Переформулировка».

В течение недели ловите фразы, в которых вы говорите о себе «не умею», «не могу», «я не такой». Выпишите десять таких фраз и перепишите каждую со словом «пока» и с указанием, какой шаг ближайший.

–

Упражнение «Тест на вклад».

Для своей цели ответьте письменно: «Какие факты из моей жизни говорят, что я справлюсь?» Назовите не меньше трёх. Если не набралось, выберите одну задачу поменьше и поставьте срок, к которому вы заработаете недостающее основание.

Главное в трёх строках

–

Вера в себя — не дар и не настроение, а вывод из предъявленных самому себе доказательств; её основа — то, что вы сделали.

–

Копите капитал действий малыми завершёнными победами и записывайте их в журнал, включая усилия без результата, извлечённые уроки и первые разы.

–

После неудачи спрашивайте о причинах, а не о личности, отличайте веру на вкладе от веры в кредит и не ждите уверенности, чтобы начать.

Глава 3. Внушение, которое вы выбираете сами

Вы всё равно разговариваете с собой весь день. Вопрос только в том, кто пишет текст этих разговоров: вы или случайность.

Притча о диспетчере

Расскажу условную историю: её героя никогда не существовало, но, думаю, вы узнаете в нём многих знакомых, а может быть, и себя.

Представьте человека по имени Тимур. Ему тридцать четыре года, он работает в логистической компании, хорошо считает маршруты и неплохо ладит с людьми. Год назад он решил, что хочет возглавить отдел перевозок. Цель у него записана, срок назначен, цена понятна: вечерние курсы, дополнительные задачи, трудные разговоры с начальством. Всё по правилам первой главы. Веру он тоже старательно собирал по второй: завёл тетрадь маленьких побед.

И всё же дело двигалось вяло. Тимур уже готов был сделать вывод, что ему «не дано». Но однажды коллега, сидевший рядом, пошутил: «Ты в последние месяцы разговариваешь, как плохой диспетчер, который сам себе сообщает только аварии».

Тимур обиделся, а потом задумался и решил провести эксперимент. Три дня он носил в кармане карточку и ставил на ней чёрточку каждый раз, когда ловил в голове фразу о себе. Не фразы вслух, а те, что проносятся без звука. К вечеру третьего дня на карточке было больше шестидесяти чёрточек, и подавляющее большинство звучало так: «Опять не успел». «Это не для меня». «Там же все умнее». «Ну куда я лезу». «Сейчас скажу, и надо мной посмеются».

Он не верил в чудеса, поэтому не стал заучивать красивые лозунги. Он сделал скучную и трезвую вещь: взял за правило перед каждым важным разговором с начальством повторять не «я лучший», а конкретную фразу: «Я пришёл с цифрами и с предложением. Моя задача: ясно изложить». Затем он эту фразу воплощал. Готовил цифры. Репетировал вступление вслух.

Через несколько месяцев Тимур всё ещё не возглавил отдел. Но он провёл три выступления на планёрках, которых прежде избегал, и его трижды попросили помочь с чужими маршрутами. А вот это уже ступень, на которую можно встать.

Притча моя вот о чём. Не фраза поменяла его жизнь. Поменялось то, на что он обращал внимание, и то, что он после этого делал. Фраза была лишь рычагом, а мускулы, как всегда, были его собственные.

Голос, который говорит за вас

В каждом из нас живёт рассказчик. Он комментирует происходящее, оценивает, предсказывает, объясняет. Он говорит быстрее, чем вы успеваете думать, и поэтому его слова воспринимаются не как мнение, а как факт. Если рассказчик говорит «ты не справишься», это не звучит как гипотеза. Это звучит как погодная сводка.

Первое, что нужно понять: у этого голоса есть история. Он составлен из оценок родителей и учителей, из детских неудач, из случайных фраз, которые застряли, потому что были сказаны в неудачную минуту. Он составлен из того, что вы слышали вокруг: «Деньги портят», «Не высовывайся», «Всё лучшее уже разобрали». Никто из тех людей не ставил цель вас ограничить. Многие хотели уберечь. Но результат одинаков: в голове поселился надсмотрщик, который охраняет границы, проведённые давно и не вами.

Второе: этот голос не всегда враг. Он может быть и полезным предупреждением. Когда он говорит «проверь договор до подписи», его стоит слушать. Беда в том, что у него нет разметки, и он говорит с одинаковой уверенностью о реальной опасности и о вашей привычной робости. Ваша работа не заглушить его, а научиться отличать, где он информирует, а где просто повторяет старую пластинку.

Третье: вы можете его услышать. Для этого достаточно приём, который применил Тимур: подсчёт. Возьмите карточку и ручку и в течение трёх дней ставьте отметку каждый раз, когда замечаете фразу о себе или о своих шансах. Потом разделите их на три кучки: наблюдение («у меня сегодня мало времени»), оценка («я никчёмный планировщик») и прогноз («у меня опять сорвётся»). Вы удивитесь, как много в вашем внутреннем эфире оценок и прогнозов, поданных как наблюдения.

Наблюдение можно проверить. Приговор нужно оспорить.

Различие здесь принципиальное. «Я не уложился в срок по двум задачам из пяти» это факт, с которым можно работать: разобрать причины, перенести сроки, попросить помощи. «Я безнадёжен» это ярлык, с которым работать нельзя: за ним нет ни одного действия. Хороший рассказчик описывает, плохой выносит приговоры. Ваша первая практическая задача: переводить приговоры обратно в описания.

Как работает повторение

Почему вообще слова, повторённые много раз, начинают на нас влиять? Я не буду пользоваться учёными терминами и ссылаться на исследования, о которых не могу рассказать точно. Достаточно жизненной логики.

Вспомните, как вы выучили дорогу от дома до работы. Сначала вы смотрели на вывески и сомневались на каждом повороте. Через месяц вы уже ехали и думали о другом. Дорога не стала лучше: она стала привычной. Мозгу выгодно превращать повторяющееся в автоматическое, потому что это экономит силы. Это относится не только к маршрутам, но и к способам думать. Если вы сотни раз говорили себе «я боюсь выступать», этот путь протоптан, и вы идёте по нему, даже не выбирая.

Отсюда простой вывод, который я предлагаю считать основой всей главы. Повторение само по себе ни добро, ни зло. Это механизм, как конвейер. Он одинаково исправно тиражирует и «у меня не получится», и «я начну с первого шага». Если вы не выбрали, что запускать на конвейер, он будет работать на том, что подсунула жизнь.

Теперь о том, как это работает на практике. Привычка мышления формируется из трёх частей: сигнал, реакция, итог. Сигнал: вы получили письмо с критикой. Реакция: внутренний голос сообщает «меня не ценят, надо молчать». Итог: вы действительно молчите, не отвечаете и не уточняете, а через неделю убеждаетесь, что вас и правда не ценят, ведь вы ничего не сделали для обратного. Круг замкнулся, и он выглядит как доказательство.

Разорвать его можно в одном месте: между сигналом и реакцией. Для этого нужна пауза и готовая замена. Не абстрактное «думай позитивно», а конкретный ответ: «Критика: что именно здесь верно, что можно уточнить, что я сделаю до пятницы?» Эту формулу придётся повторять, пока она не станет такой же протоптанной тропой, как прежняя. Недели, а не дни. И не в настроении, а по расписанию.

Что аффирмация делает, а чего не делает

Теперь поговорим честно о том, что называют аффирмациями: о коротких утверждениях, которые человек повторяет себе, обычно утром или перед важным делом. Вокруг них много шума, поэтому нужно разделить, что здесь разумно, а что нет.

Скажу прямо. Произнесённая фраза не притягивает к вам деньги, должности или людей. Вселенная не читает ваши утренние формулы и не отправляет заказ на склад. Если вы будете сто раз повторять «я богат», лёжа на диване, у вас не прибавится ни рубля, и вы рискуете испытать лишь острое разочарование. Те, кто обещает обратное, продают надежду вместо результата.

Что же тогда делают такие фразы, если делают что-то? Я вижу три рабочих механизма, и все они лежат в области внимания и привычки.

Первый: фраза направляет внимание. Мы замечаем то, на что настроены. Купите новый красный велосипед, и вскоре вам покажется, что красных велосипедов вокруг стало вдвое больше. Их не стало больше, просто вы теперь их видите. Если утром вы напоминаете себе, что сегодня ищете возможности для практики, а не поводы для отказа, вы на самом деле начинаете замечать приглашения, вакансии и случаи, которые вчера прошли мимо. Но заметить мало. Платит только то, что вы с этим сделали.

Второй: фраза задаёт стандарт поведения. Когда вы повторяете «я довожу начатое до конца», вы создаёте мерку, по которой вечером можно проверить день. Дело не в магии слов, а в том, что слова служат линейкой. Без линейки легче поверить, что вы «в целом молодец».

Третий: фраза служит якорем для привычки. Если каждое утро, наливая воду в чайник, вы произносите свою формулу и тут же открываете файл с задачей, связка «чайник, фраза, работа» постепенно срастается. Фраза становится спусковым крючком для действия. Это обычная работа привычки, ничего мистического.

Из этого вытекает правило, которое я хотел бы выбить на камне. **Формула без действия это декорация. Формула, за которой следует действие, это инструмент.** Проверяйте каждую свою фразу вопросом: «Какой поступок должен последовать за этими словами в ближайшие час-два?» Если ответа нет, замените фразу.

Отсюда же понятно, почему неудачны так называемые «громкие» аффирмации. Ум не дурак. Когда человек с тяжёлыми долгами бодро говорит себе «у меня миллионы», внутри немедленно поднимается возражение: «Враньё». И возражение, как правило, громче заявления. Вы получаете не веру, а ещё один виток спора с самим собой. Формулировка должна лежать в зоне, в которую вы способны хотя бы условно поверить. Об этом подробнее мы поговорим в следующей половине главы.

Разбор пяти фраз

Теория полезна, пока она не стала лекцией. Давайте возьмём пять распространённых внутренних фраз и посмотрим, как с ними обращаться. Я намеренно беру обычные, бытовые, чтобы вы могли приложить разбор к своей жизни.

Первая: «У меня никогда не получается начать». Слово «никогда» здесь главный нарушитель: оно стирает все случаи, когда начать получилось. Вспомните хотя бы три таких эпизода за последние годы: переезд, первая работа, освоенная программа, выученная дорога. Фраза рассыпается, потому что оказывается, что вы умеете начинать, просто не умеете начинать именно это. А это уже другая задача, и решается она иначе: уменьшением первого шага до размера, который не вызывает сопротивления. Десять минут вместо вечера. Одно письмо вместо всей рассылки.

Вторая: «Все вокруг уже далеко впереди». Здесь работает подмена. Вы сравниваете свою кухню, где видите черновики, пересоленные блюда и разбросанные листы, с чужим готовым столом, выставленным напоказ. Честное сравнение возможно только с самим собой годовалой давности. Спросите: что я умею сегодня, чего не умел год назад? Если ответ «ничего», это сигнал не для самобичевания, а для пересмотра способов учиться, о чём пойдёт речь в следующей главе.

Третья: «Я не создан для продаж, для публичных выступлений, для переговоров». Формула «не создан» превращает навык в свойство личности. Но выступать или договариваться учатся так же, как водить машину: неуклюже, с ошибками, с накопленным налётом опыта. Замените: «Я пока не обучен этому». Слово «пока» не ласка, а точное описание: у навыка есть начало, и вы стоите у него.

Четвёртая: «Если я проявлюсь, меня раскритикуют». Это прогноз, и у него есть доля правды: критика возможна. Вопрос в том, что вы с ней сделаете. Критика не равна приговору, и часто содержит бесплатный совет, пусть и в грубой упаковке. Достаточно сформулировать для себя правило: на любую критику я задаю три вопроса. Что здесь верно? Что я могу проверить? Что оставлю без внимания? Правило не сделает критику приятной, но лишит её власти парализовать.

Пятая: «Мне уже поздно». Самая коварная, потому что подкрепляется календарём. Но «поздно» всегда относится к чему-то конкретному. Поздно стать чемпионом по гимнастике в сорок лет, это правда. А вот научиться вести бухгалтерию, освоить ремесло, собрать клиентскую базу, написать книгу или открыть маленькое дело срок давности не имеют. Поэтому каждый раз, когда слышите «поздно», спросите: «Для чего именно?» Часто выясняется, что для этой цели времени достаточно, а «поздно» относилось к картинке из юности.

Заметьте общий приём всех пяти разборов. Мы не отвечаем на фразу бодрым лозунгом и не спорим эмоционально. Мы ищем слова-ловушки («никогда», «все», «не создан», «уже»), возвращаем фразе конкретность и превращаем её в вопрос, на который можно ответить действием. Спокойный допрос, а не словесная драка.

Ночь, вечер, утро: когда внушение сильнее

Не все минуты дня одинаковы. Самые влиятельные для внутреннего диалога три: последние минуты перед сном, первые после пробуждения и моменты усталости посреди дня. Я не стану говорить ничего о физиологии, о которой не могу рассуждать как специалист. Скажу лишь о том, что видел в жизни многих людей и что вы легко проверите на себе.

Вечером, когда силы на исходе, внутренний рассказчик особенно придирчив. Он предъявляет счёт за весь день, и в этом счёте всегда выпячены промахи. Человек засыпает под их перечисление, а утром просыпается с тем же настроением. Если вы хотите изменить привычное содержание этих минут, замените вечерний суд коротким отчётом: три вещи, которые удались, одна вещь, которую завтра сделаю иначе, и первый шаг на утро. Больше ничего. Это не самообман: вы не отрицаете промахов, вы просто ограничиваете их долю и сразу переводите в план.

Утром действует закон инерции. Первое, что вы берёте в руки и читаете, задаёт тон. Если это лента новостей с тревожными заголовками, внимание сразу заполняется чужими заботами. Если это ваша карточка с целью и первым делом дня, вы входите в день с собственным курсом. Попробуйте две недели начинать утро с трёх минут своих мыслей, а не чужих сообщений, и посмотрите, что изменится.

Усталость посреди дня заслуживает отдельного упоминания. В этот момент вы склонны говорить себе то, чего не скажете в бодром состоянии: «Бросаю», «Ничего не выйдет». Полезно заранее решить, что вы не принимаете решений о своей жизни в минуты предельной усталости. Если возникла мысль бросить, запишите её и вернитесь к ней после отдыха. Многие драматические отказы родились не из трезвого расчёта, а из пустого желудка и бессонной ночи.

Два рассказчика: хроникёр и болельщик

Есть полезный способ разделить внутренние голоса. Представьте, что в вас сидят двое: хроникёр и болельщик. Хроникёр записывает происходящее: что вы сделали, что сказали, что получилось. Болельщик подбадривает или освистывает. Большинство людей позволяют освистывающему болельщику вести хронику, и тогда запись искажается: удачи он пропускает, провалы подчёркивает дважды.

Задача зрелой практики внимания: вернуть хронику хроникёру. Пусть он сухо и точно записывает факты, а болельщик получит слово только после этого и только по делу. «Сегодня сделал два звонка, оба клиента попросили время подумать» говорит хроникёр. Болельщик, который заслуживает вашего доверия, ответит: «Два звонка из двух запланированных, это выполнение плана. Завтра пробую третий». Болельщик, не заслуживающий доверия, заявит: «Опять никто не купил». Научиться различать этих двоих значит наполовину освоить главу.

Попробуйте одно упражнение прямо сегодня вечером. Запишите три факта дня, не используя ни одного оценочного слова: ни «плохо», ни «хорошо», ни «наконец-то», ни «опять». Только то, что произошло. Вы быстро заметите, как часто оценка вклинивается в описание. Через неделю таких записей у вас появится честная лента, на которую можно опираться при принятии решений, вместо ощущений, зависящих от погоды в настроении.

И ещё одно наблюдение для тех, кто склонен к чрезмерной суровости. Подумайте, как бы вы говорили с человеком, которого уважаете и который оказался в вашей ситуации. Вы не стали бы осыпать его приговорами. Вы бы спросили: «Что случилось, что дальше, чем помочь?» Откройте для себя право говорить с собой так же. Это не мягкотелость, а экономия сил: на самокритику уходит энергия, которую можно потратить на работу.

Сцена у зеркала: условный пример

Для наглядности ещё одна условная сценка. Представьте женщину по имени Аглая, которая готовится к первому в жизни собеседованию на должность руководителя группы. Она слышала, что надо «настроиться», и встаёт перед зеркалом с фразой: «Я самая лучшая кандидатка, меня обязаны взять». Через минуту ей становится не по себе: слова чужие, голос натужный, и внутри тут же всплывает: «А если там будет человек с опытом больше?»

К счастью, рядом оказывается подруга, много лет работающая с людьми. Она предлагает заменить фразу. Вместе они пишут другую: «Я знаю свои три сильных кейса и расскажу о них спокойно. Если не знаю ответа, скажу об этом прямо и предложу, как найду решение». Это уже не лозунг, а маленький план поведения. Аглая повторяет его вслух несколько раз, потом проговаривает сами кейсы, потом записывает три вопроса, которые задаст сама.

На собеседовании её всё равно ждали неожиданности. Но она не растерялась, когда не знала ответа: фраза-инструкция сработала как опора. Взяли её или нет, в нашей сцене неважно. Важно, что человек вышел из комнаты с ощущением, что действовал по собственному плану, а не молился на удачу. И это ощущение уже накопило капитал действий, на который можно опереться в следующий раз.

Формулы, которые можно проверить

Раз мы признали, что фразы служат вниманием, мерой и якорем, значит, и составлять их нужно как рабочие инструменты, а не как заклинания. Предлагаю пять требований к хорошей формуле. Проверяйте по ним каждую свою фразу.

Первое требование: формула описывает поведение, а не результат, который от вас не зависит. «Мне повысят зарплату» зависит от многих людей. «Я каждую неделю фиксирую свои достижения и раз в месяц показываю их руководителю» зависит только от вас. Результат можно желать и держать в цели-желании, но во внутренней формуле должно стоять то, что вы способны выполнить сами.

Второе: формула лежит в зоне, где вы можете ей хотя бы отчасти поверить. Если вам трудно сказать «я уверенный оратор», скажите «я каждый день тренирую ясную речь». Это правда, а правда держится лучше, чем красивая выдумка. Я называю это лестницей формулировок. Нижняя ступень: «Я учусь». Средняя: «Я делаю и вижу, что получается». Верхняя: «Я это умею». Не перепрыгивайте ступени. Тот, кто прыгает сразу на верхнюю, получает внутренний протест и лишний повод для сомнений.

Третье: формула привязана ко времени и к действию. «Каждое утро после кофе я пишу первые двести слов» гораздо сильнее, чем «я пишу». В неё вшиты сигнал (кофе), действие (двести слов) и мера (двести). Из такой формулы вечером легко получить ответ: было или не было.

Четвёртое: формула коротка. Если её нельзя произнести на одном выдохе, она не станет привычкой. Длинные абзацы хороши для дневника, а во внутренний диалог должны попадать фразы, которые вы можете удержать на ходу, в лифте, в очереди, перед дверью кабинета.

Пятое: формулу можно пересматривать. Она не священна. Если через месяц она уже не вызывает отклика или стала слишком лёгкой, поменяйте её. Живая практика обновляется так же, как тренировочный план: нагрузка растёт вместе с вами.

Приведу несколько условных примеров, чтобы вы почувствовали разницу. Допустим, человек хочет научиться продавать свои услуги. Плохая формула: «Клиенты сами меня находят». Это ожидание чуда. Рабочая: «Сегодня я отправлю три предложения конкретным людям». Допустим, другой человек хочет изменить отношение к деньгам. Плохая формула: «Деньги любят меня». Рабочая: «Я записываю каждый расход и раз в неделю смотрю на цифры без самообвинений». Допустим, третий хочет справиться с тревогой перед выступлением. Плохая формула: «Я ничего не боюсь». Рабочая: «Страх это знак, что мне важно. Я делаю вдох, смотрю в записи и начинаю с первой фразы».

Видите закономерность? Во всех рабочих формулах есть глагол, который можно увидеть со стороны. Если ваш друг со стороны не поймёт, выполнили вы формулу или нет, значит, она недостаточно конкретна.

Образ как репетиция

Слова не единственный язык, на котором мы разговариваем с собой. Есть ещё образы: картинки, сцены, воображаемые разговоры. Мы прокручиваем их постоянно, чаще всего бессознательно. Человек, который идёт на трудный разговор, уже в метро проиграл десять вариантов, и почти все закончились плохо. Это тоже внушение, и тоже самодельное, только его автор об этом не подозревает.

Если образы всё равно будут возникать, разумно взять режиссуру в свои руки. Но с одной важной оговоркой. Я не утверждаю, что картинка желаемого успеха сама создаёт успех. Человек, который часами рисует в уме яхту и особняк, но ни разу не позвонил клиенту, выходит из своих грёз ровно таким, каким вошёл, только чуть более довольным и чуть менее голодным до работы. Приятная картинка результата может даже ослабить стремление: мозгу кажется, что часть пути уже пройдена.

Поэтому я рекомендую репетировать не награду, а процесс. Представляйте не момент аплодисментов, а то, как вы встаёте, выходите к людям, делаете вдох, говорите первое предложение, замечаете дрожь в руках и продолжаете. Представляйте возможные затруднения и свои ответы на них: «Если зададут сложный вопрос, я скажу: давайте я уточню и вернусь с ответом». Такая репетиция похожа на разметку трассы перед забегом. Вы заранее знаете, где подъём, где поворот, где придётся замедлиться.

Хороший образ содержит три слоя. Во-первых, место: где это происходит, как выглядит комната, какой свет. Во-вторых, ваши действия: что вы делаете руками, ногами, голосом. В-третьих, препятствие и ваш ответ. Без третьего слоя образ превращается в красивую открытку, а с ним становится генеральной репетицией.

Условный пример. Представьте ремесленника по имени Радик, который собирается впервые назвать клиенту цену за свою работу, и побаивается, что тот скажет «дорого». Радик не стоит перед зеркалом с лозунгом о процветании. Он садится вечером с блокнотом и разыгрывает сцену: клиент входит, смотрит образец, спрашивает цену. Радик называет сумму, не отводя взгляда. Клиент морщится. Радик говорит: «Давайте разберём, из чего она складывается». Он заранее записал три пункта: материал, срок, гарантия. Репетиция занимает десять минут. На настоящей встрече клиент действительно морщится, и Радик, к собственному удивлению, не теряется. Он не выиграл сделку магией, он подготовил реплику.

Образ работает как мышечная память для поведения. Он не заменяет настоящих тренировок, но уменьшает шок первой встречи с трудностью. Многие замечали, что во второй раз то же самое делать заметно легче, и репетиция в голове позволяет переживать «первый раз» заранее и в безопасных условиях.

Среда внушений: кто пишет ваш фон

Мы привыкли думать, что внушение это то, что мы сами делаем с собой. Но огромная часть воздействия приходит снаружи, причём постоянно и без спроса. Реклама сообщает, что вам чего-то не хватает. Новостная лента сообщает, что вокруг опасно. Соцсети показывают чужие вершины и скрывают чужие склоны. Разговоры за обедом передают коллективные убеждения: «Сейчас ничего не получится», «Этим занимаются только свои».

Я не призываю бросить мир и уйти в тишину. Это нереально и, главное, не нужно. Я призываю к обычной гигиене информации: знать, что входит в голову, и иметь право на фильтр.

Начните с простой инвентаризации. В течение недели записывайте, что вы читаете, слушаете и смотрите, и сколько времени это занимает. Рядом отмечайте, что вы чувствовали после: прилив сил, спокойствие, тревогу, раздражение, зависть, пустоту. Через неделю у вас на руках будет личная карта источников, и она, скорее всего, окажется неожиданной. Окажется, что час ленты после ужина стабильно оставляет вас вялым и недовольным собой, а двадцать минут ремесленного видео или главы хорошей книги наполняют желанием что-то делать.

Дальше следует решить, какие источники вы сокращаете, какие оставляете, какие добавляете. Не нужно резких запретов: запреты хорошо работают только пару дней. Работает замена. Вместо утренней ленты, например, две страницы полезной книги. Вместо вечерних новостей, прокрученных по кругу, один выпуск, в строго назначенное время. Вместо бесконечных сравнений с чужими успехами, подписка на людей, у которых вы можете чему-то научиться и которые показывают процесс, а не только глянец.

Не забывайте о живых источниках. Ваши собеседники тоже внушают, даже если не ставят такой цели. Рядом с человеком, который каждый разговор начинает со слов «ничего не выйдет», вы за год перенимаете его интонацию. О том, как выбирать круг, мы поговорим подробно в главе, посвящённой союзу единомышленников. Сейчас достаточно одного вопроса: после общения с этим человеком мне хочется действовать или хочется махнуть рукой? Если регулярно второе, пересмотрите дозу.

Наконец, критическое отношение к чужим внушениям. Когда вам говорят «все так делают», «успешные люди обязательно встают в пять утра», «только этот метод работает», включайте проверку: кто это говорит, что он на этом получает, как это проверить на малом опыте? Многие громкие утверждения рассыпаются от первого же вопроса. Скепсис не враг веры: он её сторож.

Разговор в минуту срыва

Теперь о самом сложном. Формулы легко произносить в хорошее утро. Но проверка наступает в плохой вечер, когда сорвался срок, прозвучал отказ или вы три дня не прикасались к делу. Именно в эти минуты внутренний рассказчик говорит громче всего, и от того, что вы ему ответите, зависит, будет ли это пауза или конец пути.

Предлагаю простую последовательность из четырёх вопросов, которую стоит заранее записать на карточку и держать под рукой. Первый: что произошло, если описать это как стороннему наблюдателю, без эпитетов? «Я не написал отчёт вовремя, потому что весь день просидел на срочных звонках». Второй: что в этом зависело от меня, а что нет? Звонки были срочными, это внешнее. Но я не отложил отчёт на утро и не предупредил руководителя, это моё. Третий: что я сделаю в течение ближайших суток, чтобы исправить то, что можно исправить? Четвёртый: чему это меня учит, если выбрать одно правило на будущее?

Обратите внимание, чего нет в этой последовательности. В ней нет вопроса «почему я такой?». Он выглядит как честность, но на деле это ловушка: на него нет рабочего ответа, и поиск растягивается до глубокой ночи. Заменяйте «почему я такой» на «что здесь устроено так, что это повторяется». Первый вопрос обвиняет человека, второй исследует ситуацию. С исследованием можно иметь дело, с обвинением нельзя.

Приведу условный пример. Представьте женщину по имени Зарина, которая решила каждый день тренироваться, а через две недели пропустила пять дней подряд из-за болезни ребёнка. Старый внутренний диалог выдал бы: «Конечно, я так и знала, у меня нет силы воли». Зарина же достаёт карточку. Что произошло? Пять дней без тренировок по причине, которая от неё не зависела. Что от неё зависит? Как вернуться. Что сделать за сутки? Назначить на завтра короткую пятнадцатиминутную сессию, а не «компенсировать» всё сразу. Какое правило на будущее? «В неделю болезни планка снижается до десяти минут, но ноль не допускается». Всё. Вместо самоказни у неё теперь есть правило, которого раньше не было. Срыв превратился в улучшение системы.

Ещё одна важная мысль: срыв не отменяет накопленного. Тимур из начала главы не вычёркивает три своих выступления только потому, что четвёртое прошло хуже. Накопленный капитал действий лежит в надёжном месте, и никакой плохой вечер его не обнуляет. Когда голос говорит: «Всё напрасно», ответьте ему списком того, что реально сделано. Не мечтами, а датами и фактами.

Три недели пробного режима

Чтобы глава не осталась набором мыслей, предлагаю простой трёхнедельный маршрут. Он не претендует на универсальность: подправьте его под свою жизнь.

Первая неделя посвящена наблюдению. Вы ничего не меняете, а только собираете данные: карточка с отметками, список источников, замечания о том, в какие часы вы наиболее критичны к себе. Если захочется сразу всё исправлять, придержите порыв. Без данных любые исправления будут наугад.

Вторая неделя посвящена замене. Вы берёте три самые частые фразы и вводите их рабочие версии. Не пытаетесь переписать всё сразу: три фразы, три сигнала, три действия. Вечерний отчёт добавляется на этой неделе. К концу недели оцените не настроение, а факты: сколько раз вы выполнили связку «сигнал, фраза, действие».

Третья неделя посвящена закреплению и репетиции. Вы добавляете образную репетицию одного трудного дела, а затем идёте и делаете это дело. После него запишите, что совпало с репетицией, что не совпало и какой вывод. Это важная часть: она учит вас не верить картинке слепо, а использовать её как черновик, который жизнь исправляет.

По итогам трёх недель никто не станет другим человеком. Но у вас будет то, что ценнее: понимание того, как именно работает ваш внутренний диалог, и несколько отлаженных инструментов, которыми можно пользоваться всю жизнь. Вот чего я хочу от этой главы. Не веры в магию слов, а навыка обращаться с собственным вниманием.

Когда внутренний диалог требует помощи специалиста

Одна оговорка, которую я считаю обязательной. Всё, о чём шла речь в главе, относится к обычным, будничным мыслям, которые бывают у большинства людей: сомнения, самокритика, волнение, неуверенность. Если же вы замечаете, что тяжёлые мысли не отпускают неделями, мешают спать, есть, работать и общаться, если в них появляется ощущение безысходности, это уже не вопрос самонастройки. Это повод обратиться к специалисту: к психологу или врачу. Обращение за помощью не признак слабости, а такая же разумная мера, как визит к врачу при долгой боли. Книга может дать инструменты для повседневной работы, но не заменит профессиональной помощи.

Типичные ошибки

Первая ошибка: подмена действия словами. Человек месяцами совершенствует формулы, красиво оформляет карточки, покупает специальные блокноты и всё это время не делает ничего из того, ради чего слова придуманы. Внушение превращается в занятие, заменяющее дело. Лекарство простое: для каждой формулы пропишите действие и сверяйтесь вечером.

Вторая ошибка: ложная бодрость. Это попытка заглушить сомнения громким оптимизмом. Сомнения не исчезают от того, что на них повысили голос, они уходят в подполье и возвращаются в самый неподходящий момент. Здоровая практика не отрицает тревогу, она с ней разговаривает: «Я вижу, что мне страшно. Что именно может пойти не так? Что я могу сделать заранее?»

Третья ошибка: ожидание быстрого сдвига. Тропа в сознании протаптывается неделями, и первые дни дают мало ощущений. Многие бросают на пятый день и делают вывод «не работает», хотя просто не дали работе пройти. Отмеряйте срок: месяц минимум, и оценивайте не по настроению, а по тому, изменились ли ваши действия.

Четвёртая ошибка: самонаказание за срывы. Человек поймал себя на старой мрачной фразе и тут же ругает себя за то, что снова так подумал. Получается двойное внушение, вдвойне вредное. Правильная реакция нейтральна: заметил, переписал, пошёл дальше. Тренируется именно возвращение, а не безупречность.

Пятая ошибка: перенос ответственности. «Мне просто не повезло с воспитанием», «в моём окружении все такие». Источники привычек можно понять, но дальше начинается ваша зона ответственности. Я не говорю, что она лёгкая. Я говорю, что она ваша, а значит, и рычаги у вас.

Практикум главы

Выполняйте упражнения в порядке, не пропуская. Каждое займёт от десяти минут до нескольких дней.

Подсчёт голоса. Три дня носите карточку и ставьте отметку каждый раз, когда замечаете внутреннюю фразу о себе или о шансах. В конце третьего дня разделите их на наблюдения, оценки и прогнозы. Подчеркните три самые частые.

Переписывание. Возьмите три самые частые фразы и перепишите каждую по схеме: убрать слова-ловушки («никогда», «все», «не создан»), вернуть конкретность, добавить действие. Например: «У меня ничего не выходит с отчётами» превращается в «Отчёты пока занимают у меня три часа: сегодня попробую сделать шаблон».

Формула дня. Составьте одну рабочую формулу на ближайшие тридцать дней по пяти требованиям: поведение, зона веры, время и действие, краткость, возможность пересмотра. Привяжите её к ежедневному сигналу (чайник, дверь, лифт) и сразу после неё делайте обозначенное действие.

Репетиция процесса. Выберите одно предстоящее трудное дело. Запишите сцену по трём слоям: место, ваши действия, препятствие и ваш ответ. Прочитайте её вслух. Через два-три дня повторите, дополнив деталями.

Вечерний отчёт. Две недели перед сном записывайте три удавшиеся вещи, одну, которую сделаете иначе, и первый шаг на утро. Не больше пяти минут.

Инвентаризация источников. Неделю ведите учёт того, что читаете и смотрите, с пометкой о самочувствии после. В конце недели решите: что сократить, что оставить, что добавить. Назначьте замену, а не только запрет.

Главное в трёх строках

–

Внутренний диалог идёт всегда: управлять им значит отличать наблюдения от приговоров и переписывать приговоры в конкретные планы.

–

Аффирмация сама ничего не приносит: она работает только как направление внимания, мерка поведения и якорь привычки, а платит за результат действие.

–

Репетируйте процесс, а не награду, и следите за тем, какие чужие слова, образы и разговоры вы допускаете в голову: фон тоже внушает.

Глава 4. Знание, которое работает

Знание, которое лежит на полке, греет только самолюбие. Платят за то, что вы умеете делать для другого человека.

Притча о двух библиотеках

Рассказываю условную притчу. Ни город, ни герои в ней не настоящие, но ситуация хорошо знакома.

В небольшом городе жили двое соседей, Ярослав и Мирон. Оба любили читать и оба решили, что хотят заниматься делом, которое даёт достойный доход: устанавливать и налаживать системы умного освещения и отопления в частных домах. Оба купили по десятку толстых книг, записались на разные видеокурсы и завели тетради.

Через год у Ярослава была потрясающая библиотека: полки, закладки, конспекты, схемы на стенах. Он мог часами рассуждать о протоколах и стандартах и знал, чем один контроллер лучше другого. Когда его просили помочь соседке повесить обычную розетку с датчиком, он отвечал, что у него «пока нет полной картины», и откладывал. Он готовился к первому заказу так, как готовятся к экзамену, который всё время переносят.

У Мирона библиотека была скромнее: три книги, одна из которых разваливалась от использования. Зато на втором месяце он поставил систему освещения у тётки в частном доме и получил огромный список замечаний: провода не там, настройки неудобные, датчик срабатывал на кошку. Он всё исправил. Потом устроил систему у знакомого. Потом у знакомого знакомого. К концу года у него было шесть выполненных объектов, фотографии до и после, два отзыва и точное понимание, какие вещи в этом деле важны, а какие нет.

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.