18+

Руслан Вагнер

Опциональность

Как превратить случайную удачу в контролируемый механизм

Руслан Вагнер

Опциональность. Как превратить случайную удачу в контролируемый механизм

https://litres.ru/74928384
ISBN 9785007171663

Аннотация

Удача — не ресурс, который раздают наверху.

Удача — механизм, и его можно собрать.

У неё один принцип: делай больше безрисковых ставок и заработаешь больше.

Ставка без риска — это действие, в котором вы можете потерять только время, а выиграть что угодно: оффер, партнёра, скидку при покупке недвижимости, дело всей жизни.

Такие ставки автор называет опциональными историями и показывает, как их находить, строить и проверять, не ставя ни рубля из денег на еду и жильё.

Содержание

Глава 1. Манифест против успешного успеха 5
Кому эта книга не нужна 5
Кому эта книга нужна 7
Что я обещаю — и чего не обещаю 9
На чьих плечах я стою 10
Кто я 12
Честное признание 15
Как устроена эта книга 17
Последнее условие 19
Глава 2. Сложный процент — не про деньги 20
Как это выглядело у меня 22
Кто платит процентную ставку 23
Что с этим делать завтра 28
Самая красивая инфографика в мире 30
Причина вторая: среднее вместо пути 33
Причина третья: информация — не опыт 35
Когда правило всё-таки работает 36
Ступени вместо экспоненты 37
Что вместо правила 40
Глава 4. Опциональность на практике 42
Сделка Фалеса без Фалеса 42
Конец ознакомительного фрагмента. 44

Опциональность
Как превратить случайную удачу в контролируемый механизм

Руслан Вагнер

© Руслан Вагнер, 2026

ISBN 978-5-0071-7166-3
Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Глава 1. Манифест против успешного успеха

Кому эта книга не нужна

Начну с неудобного: эта книга подойдёт не всем, и лучше выяснить это сразу, пока вы не потратили на неё время. Время — единственное, чем мы будем рисковать в этой книге, поэтому я обязан экономить его вам.

Эта книга не для вас, если вы ищете способ заработать миллион к следующему вторнику. Не для вас, если вам нужен мотивационный пинок, утренняя рутина миллиардера или список из сорока восьми законов, по которым якобы живут сильные мира сего. Не для вас, если вы хотите, чтобы вас погладили по голове и сказали, что всё получится само, стоит только поверить в себя и купить ещё один курс.

Рынок, на который я выхожу с этой книгой, переполнен людьми, которые продают успех тем, кто хочет его купить. Вы их знаете: спорткары в аренду на один съёмочный день, «мой этаж в Бурдж-Халифе», обещание квадриллионов в наносекунду и обязательная фотография с купюрами. Эта индустрия в народе называется «успешный успех», и её главный продукт — не знание, а ощущение. Они продают вам

чувство, что вы уже почти богаты, чтобы вы заплатили за него реальные деньги, которых у вас, собственно, и нет. Это мошенничество, легализованное социальным одобрением и вовремя уплаченными налогами. Впрочем, с налогами у некоторых гуру, как выяснилось, тоже не сложилось.

Я пишу эту книгу, потому что ненавижу этих людей. Не потому, что они мешают мне лично — мне-то как раз всё равно. А потому, что они отравляют саму идею роста. Парень двадцати лет, который хочет выбраться из общежития, первым делом натыкается на них, как муха в паутину, и через год-два у него в голове вместо плана — нарезка чужих спорткаров и вера в то, что где-то есть секретная кнопка «бабло». Кнопки нет. Есть механизм. О нём и книга.

Кому эта книга нужна

У этой книги два читателя.

Первый — молодой парень (или девушка, в общем-то, без разницы), который ещё не успел начитаться всего этого мусора. Который стоит в начале пути, у которого есть работа или учёба, немного свободного времени и здоровое желание жить лучше, чем живут его родители. Если я успею до инфоцыган — хорошо. Это будет прививка.

Второй — человек от двадцати пяти до сорока, который уже начитался. Который прошёл тренинги, купил курсы по «трейдингуафирмацияммышлениюивизуализациям», год вставал в пять утра, медитировал и обнаружил, что единственный, кто разбогател на его росте, — это тренер. Который чувствует, что это больше невозможно терпеть, но и сдаться нельзя, потому что сдаться — значит признать, что годы потрачены зря. Не зря. Просто вам продавали суррогат вместо продукта. Суррогат несъедобен, он не насыщает, но голод-то был настоящим — и это единственное, что из этой истории стоит сохранить.

Есть и третий читатель, о котором надо сказать прямо: это я сам. Я пишу книгу в первую очередь для себя — чтобы достать из головы принципы, по которым я живу, разложить их на столе и проверить, не вру ли я себе. Если разбор будет полезен кому-то ещё — отлично. Но главная проверка этих

принципов уже произошла: я живу по ним, и они работают. Насколько хорошо работают — отдельный разговор, и я не собираюсь его приукрашивать. Дойдём.

Что я обещаю — и чего не обещаю

У этой книги один принцип, и я сформулирую его прямо здесь, чтобы вы могли закрыть её, если принцип вам не нравится:

Делай больше безрисковых ставок — и заработаешь больше.

Всё. Больше я ничего не обещаю. Не обещаю богатства, не обещаю свободы, не обещаю, что вы станете лучшим в своём деле. Я обещаю технологию: как устроены ставки, в которых вы не можете проиграть ничего, кроме времени, — и почему серия таких ставок математически неизбежно приводит к выигрышу. Не «может привести». Неизбежно — если серия достаточно длинная, а ставки устроены правильно. Как именно правильно — это теория, и ей посвящена первая часть книги.

Заметьте, чего в этом принципе нет. В нём нет обещания результата. Индустрия успешного успеха продаёт результат: «вот машина, вот пентхаус, повтори за мной». Я продаю (вернее, отдаю — вы вроде как уже держите книгу) процесс. Результат зависит от количества ваших попыток и от времени, а это две переменные, которые контролируете вы, а не я. Поэтому любой, кто обещает вам результат, — мошенник по определению: он обещает то, чем не распоряжается. Я распоряжаюсь только механизмом. Его и описываю.

На чьих плечах я стою

Книга против успешного успеха обязана быть честной до занудства, поэтому сразу оговорю источники. Я не изобрёл ничего из того, о чём пишу, с нуля. У меня два учителя, которых я никогда не видел вживую: Нассим Талеб и Анар Бабаев. Второго дальше буду звать Бабаем — так его зовут его же читатели, и так короче.

Талеб написал «Антихрупкость» и дал мне самое важное понятие этой книги — опциональность: ставку, в которой проигрыш ограничен, а выигрыш неограничен. Бабай написал «На пенсию в 35» и дал мне второе важное — практику: как человек из нашей страны, с нашей зарплатой и нашими реалиями строит капитал, рискуя временем вместо денег. Я люблю обоих и рекомендую обоих. Если после этой книги вы возьмёте их книги и прочитаете — я буду считать свою работу сделанной.

Но оба они кое-чего не договорили. Талеб построил теорию и не спустился в быт: опциональность у него — это Фалес с маслобойнями и трейдеры с опционами, а не парень из общежития, который мониторит объявления об аренде. Бабай спустился в быт, но не назвал механизм: половина поворотных событий его биографии помечена словом «повезло» — и всё, дальше тишина. Повезло с покупателем. Повезло с партнёром. Повезло с агентом. Как устроено это везение,

почему одним везёт чаще, чем другим, и можно ли везение производить — он не рассказал. Не потому, что утаил злонамеренно, — просто не счёл достойной темой. А это и есть главная тема, во всяком случае, моей книги. Удача — не ресурс, который раздают где-то наверху. Удача — механизм, который можно собрать. Этому посвящена пятая глава и, если хотите, вся книга.

Так что моя роль скромнее, чем у основоположников: я стою на двух плечах и докручиваю то, до чего они не дошли руками. Где я использую их идеи — я говорю об этом в тексте. Где я с ними спорю или дополняю — говорю тоже. Вы всегда будете знать, чья это мысль. Это, кстати, первое отличие честной книги от курса по успешному успеху: инфоцыган выдаёт пережёванное чужое за своё откровение. Я лучше буду вторым после Талеба, чем первым среди мошенников.

Кто я

Меня зовут Руслан Вагнер.

Коротко, откуда я. Родился и вырос в станице юга России на пятнадцать тысяч человек. Семья самая обычная, по достатку чуть ниже среднего: отец с моих семи до тринадцати лет ездил на север вахтой, электромонтёром; мать работала фасовщицей на сахарном заводе, уборщицей, охранницей — там, где брали без навыков. В тринадцать я впервые пошёл работать: летняя подработка в поле, клубника, теплицы, полив. Коллеги — студенты, безработные и люди, которых принято мягко называть «с трудной судьбой». Это была, как я теперь понимаю, моя первая комната, и о комнатах в книге будет целая глава.

Учиться в колледже я переехал в небольшой город — таких в стране сотни. После колледжа снял комнату в общежитии за четырнадцать тысяч. Работал за тридцать тысяч в месяц, по вечерам и иногда по ночам развозил заказы на велосипеде, а между сменами учился писать код. Когда навык стал позволять, начал брать заказы на фрилансе, параллельно работая в офисе младшим IT-специалистом. Потом был год, когда фриланс стал единственным доходом, — о нём в седьмой главе, и это не рекомендация. Потом — оффер в штат, втрое больше, чем я когда-либо получал в найме. Потом оффер в заграничном стартапе.

Сегодня я технический директор в крупной клинике санаторного типа: пишу код, строю архитектуру, согласовываю договоры с подрядчиками — в общем, главный айтишник. Параллельно я технический директор небольшого стартапа про здоровье, который начался с бота за пять тысяч рублей (история в десятой главе) и дорос до доли в прибыли. По доходу я, если верить Росстату, в верхних пятнадцати процентах по стране. Живу в двухкомнатном доме со двором, который снимаю по цене студии, — тоже целая глава. Не женат, детей нет. Кратко: не сливки общества, но и не кисляк.

Что я умею, кроме кода. Продавать — видимо, врождённое, проверено в магазинах техники, в отделах продаж инвестиционных фондов, крупных логистических компаний и застройщиков. Знакомиться — за свою жизнь успел выпить пива и со стартаперами, и с писателями, и с топ-менеджерами, и с депутатами. И самое главное, создавать опциональные истории — это ключевой навык, который я хочу передать вам в этой книге.

Чего я не скажу. Название работодателя и города: они не подписывались на эту книгу. Имена людей, которые в ней появляются: они тоже. Абсолютные цифры дохода: не потому, что стыдно, а потому, что они устареют раньше, чем вы дочитаете, — вместо них будут коэффициенты, они не стареют. Если захотите проверить что-то из рассказанного, у меня есть канал, ссылка в конце книги; там я пишу резче, чем здесь, и ошибаюсь публично.

И главное правило чтения, которое в общем-то отличает эту книгу от инфобизнесовой чуши: проверяйте принципы, а не мою жизнь. Моя биография — не аргумент. Принцип либо работает, либо нет, и это не зависит от того, как меня зовут, где я живу и на каком языке говорю. Если ваша точка старта выше моей — вы достигнете значительно больших высот, чем я, если будете применять мои принципы.

Отсюда второе отличие честной книги — маркировка. В этой книге будут истории: мои, чужие, гипотетические. И каждая будет помечена, откуда она взялась. «Личный кейс» — значит, я это делал сам. «Наблюдение» — значит, я это видел, но не участвовал. «Иллюстрация» — значит, это придуманный пример, который показывает механику, а не подтверждает её фактом. А где мысль не моя, рядом будет стоять имя: у Талеба, у Бабая. Эти три слова будут повторяться всю книгу именно в таком виде — по ним вы будете отличать, где я свидетель, а где участник. Инфоцыган рассказывает чужую байку со слов «у моего ученика», а гипотетический пример выдаст за личный кейс. Я лучше скажу вам прямо: вот это я видел, а вот это — только рассуждение. Доверие к автору держится не на биографии, а на этом: вы всегда знаете, что я видел сам, а что додумал, и подделать здесь нечего. Разменивать это на эффектный маркетинг я не собираюсь.

Честное признание

Теперь то, что положено сказать в первой главе и что обычно в ней перевирают.

Я успешен для своего возраста и своего старта. За последние годы я увеличил свой доход в несколько раз, в последний раз сменил работодателя на втрое более щедрого, живу в жилье, которое по всем рыночным раскладам не должен бы снимать за свои деньги, и готовлю следующий качественный скачок в обеих сферах. Всё это сделано описанными в книге механизмами, и в соответствующих главах я покажу их с цифрами.

Но я считаю себя малоуспешным. И это не поза и не ложная скромность — это рабочее состояние. Всегда есть рыба покрупнее: человек, который делает твоё дело лучше тебя, и человек, который делает его лучше того человека, и так далее почти бесконечно. Я знаю свой этаж на этой лестнице, и он не последний. Ощущение «я пока никто» — это не комплекс, который надо лечить у коуча за триста тысяч (а я, при всём сказанном выше, мог бы себе такого позволить). Это прибор, который показывает, что над тобой ещё есть воздух. В день, когда я почувствую себя вполне успешным, я, скорее всего, просто перестану расти.

Из этого признания следует оговорка о том, что это за книга. Я не гуру, спустившийся с вершины рассказать, как

там наверху. Я человек на лестнице, который поднялся на несколько пролётов, огляделся, понял, как лестница устроена, и описывает устройство. Устройство лестницы не зависит от того, на каком пролёте стоит описывающий. Но вы вправе знать: последнего пролёта я не видел и не обещаю туда попасть.

Как устроена эта книга

Книга делится на две части.

Первая часть — теория. Сложный процент, который работает не только на деньги, но и на навыки, знакомства и репутацию. Правило одного процента и почему оно не работает в применении к людям. Опциональность на практике — что такое ставка без риска и как её сконструировать. Удача как механизм — глава, ради которой писалось всё остальное. И неудобная глава о том, что успех заразен, — о том, как окружение передаёт вам свою мотивацию, как вирус, и что с этим делать.

Вторая часть — практика. Работа как несгораемый фундамент, который нельзя отпускать раньше времени. Спринты: как проверять идею месяц, не ставя ни рубля, и почему столяр учится быстрее экономиста. Кладбище идей: полный список того, что у меня не сработало, — чтобы вы видели проигравшего, а не только победителя. Помощь другим как самая дешёвая из безрисковых ставок — и где у неё граница. Вертикаль уровней: как устроены этажи, почему властью наделяют, а не захватывают, и как быть замеченным рыбой покрупнее. Корпоративный рост и скачки дохода. Рыночные неэффективности — в том числе история о том, как я дошёл до жилья мечты по цене студии. И последняя глава — о цене всего этого: что ждёт наверху, почему там молчат и что бы-

вает с людьми, которые получили сильный инструмент раньше, чем выросли до него.

Я намеренно поставил теорию впереди практики, хотя любой редактор скажет, что надо наоборот: дескать, так книга продастся лучше. Пусть. Кто одолеет теорию, тот поймёт практику глубже, чем я смог бы объяснить. Кто бросит на второй главе — тот хотя бы будет знать, от чего отказался. А споры между дочитавшими и недочитавшими — лучшая реклама, как показал ещё Талеб.

Последнее условие

Прежде чем мы начнём, одно условие, без которого книга не сработает.

Эта книга не даст вам ничего, если вы её просто прочитаете. Принцип «делай больше безрисковых ставок» — это не знание, которое можно получить, это действие, которое надо совершать. Можно прочитать сто книг о жиме лёжа и не выжать штангу ни разу. Можно дословно пересказать эту главу и остаться тем же человеком в той же комнате. Книга — это, считайте, первая из ваших безрисковых ставок: вы рискуете несколькими часами времени, выигрыш не ограничен, проигрыш — просто возврат к сериалам. Как и всякая ставка из этой системы, она ничего не решает одна. Решает серия.

Так что читайте медленно. Спорьте. Помечайте места, где я, по-вашему, вру или не договариваю, — такие места есть, я человек, а не методичка. И когда дочитаете — не пишите отзыв. Сделайте одну безрисковую ставку. Любую. Самую маленькую. Отзыв не изменит вашу жизнь, а ставка — может. А через год, когда серия начнёт давать всходы, вспомните, что удача была механизмом.

Начинаем сборку.

Глава 2. Сложный процент — не про деньги

Формула, которую все знают и никто не видит

Если вы хоть раз открывали банковское приложение, вы знаете про сложный процент. Проценты начисляются на проценты, вклад растёт экспоненциально, график сначала ползёт, потом встаёт на ноги, потом улетает вверх, и через сорок лет ваши сто тысяч превращаются в мешок денег, но вы уже будете слишком старым, чтобы его тратить. Этому учителя финансовой грамотности посвящают первый урок, второй урок и, кажется, все остальные уроки тоже.

Проблема не в том, что это неправда. С деньгами сложный процент действительно работает, и любой адепт FIRE (сообщества людей, которые выходят на раннюю финансовую пенсию и живут с капитала) строит на этом всю свою пенсию, о чём я ещё скажу доброе слово. Проблема в том, что сложный процент — это вообще не про деньги. Деньги — самый скучный и, пожалуй, самый поздний его случай. Тот же механизм точно так же разгоняет ваши навыки, ваши знакомства, вашу репутацию и вашу физическую форму — и делает это без всякого банка, без ставки и без сорока лет ожидания. Поэтому эта глава и открывает теорию: не потому, что книга про вклады, а потому, что сложный процент —

механизм без узкой сферы применения, и всё, о чём пойдёт речь дальше, стоит на нём.

Смотрите, как это устроено. Сложный процент возникает там, где рост пропорционален уже накопленному. Банковский вклад растёт быстрее, когда вклад больше, — потому что процент считается от суммы. А теперь замените деньги на почти любую человеческую величину, и формула никуда не денется.

Чем больше вы знаете — тем легче вам узнавать новое, потому что новое цепляется за старое. Человеку, который десять лет в теме, одна статья даёт больше, чем новичку десять статей: у него есть за что зацепить. Чем больше людей вас знает — тем легче вам знакомиться с новыми: вас представляют, ваши визитки передают из рук в руки, как хороший контакт мастера. Чем выше ваш статус — тем сложнее его потерять: у статусного человека любой срыв спишут на обстоятельства, у безвестного — на личность. Чем больший вес вы жмёте — тем легче даётся следующий шаг: перейти со ста на сто десять проще, чем было перейти с девяноста на сто, потому что под вами уже лежит база, которой не было, не только физическая, но и когнитивная.

Это не метафоры из разряда «в каком-то смысле». Это буквально тот же самый механизм. Накопленное само работает на дальнейшее накопление. База производит прирост. Процент начисляется на процент, просто банк здесь — вы сами.

Как это выглядело у меня

Личный кейс, маленький и бытовой, зато проверенный на собственной шкуре.

Свой первый язык программирования я учил в колледже, а добирал по ночам — между сменами курьера, на ноутбуке, который грелся так, что на нём можно было сушить носки. От «что такое переменная» до первого заказа, за который не стыдно, ушло около двух лет. Второй стек я освоил примерно за три месяца — не потому, что он проще, а потому, что было за что зацепить: я уже знал, как устроены ошибки, документация и моя собственная психология. Третий инструмент, который понадобился на новой работе, я разобрал за выходные. Два года, три месяца, два дня. Это не я стал умнее в триста раз. Это процент начислился на процент.

С людьми было так же, только медленнее, и это видно хуже. Первые заказчики приходили месяцами: отклики, тестовые задания, молчание. Потом в какой-то момент я заметил, что уже год не искал работу сам — появились «постоянники», старые клиенты реактивировались, новые клиенты приходили от предыдущих с фразой «мне вас порекомендовали». Я не делал для этого ничего специального. База просто начала работать на прирост. Тот же механизм, что и со вкладом, только выписку о нём никто не присылал — пришлось заметить самому.

Кто платит процентную ставку

У меня на этом месте всегда спрашивают: ну хорошо, а кто тогда платит проценты? У вклада есть банк. У навыка, у репутации, у связей — кто?

Ответ неудобный: никто. И именно поэтому механизм так мало кто использует.

Банк платит вам процент, потому что вы дали ему деньги и он их крутит. Навык «платит» вам лёгкостью освоения нового, потому что вы потратили годы на то, чтобы его построить, и теперь он крутится сам. Связи «платят» возможностями, потому что вы когда-то вложились в людей — временем, вниманием, помощью без счёта. Репутация «платит» доверием на старте любой сделки, и вы уже забыли, какими копейками и за какой срок вы её заработали. Ставку никто не назначает, её размер нигде не написан, договора нет. Поэтому финансовый гуру и учит вас измерять себя рублём на вкладе: рубль он померить умеет. А социальный капитал — нет: небесная канцелярия не выдаёт выписок о том, сколько единиц связей, здоровья или счастья у вас на счету.

Из этого следует вещь, которую стоит сказать отдельно и крайне медленно: **неизмеримое — не значит несуществующее.**

Мы живём в мире, где ценится то, что считается. Зарплата считается. Подписчики считаются. Лайки считаются. А вот

то, что вас знают и готовы подставить плечо пятьдесят человек, — не считается, и потому как бы не существует, пока в один прекрасный день именно эти пятьдесят не решат ваш вопрос за один звонок, на который у неизвестного человека ушли бы месяцы. Это наблюдение, а не исследование, помечаю честно. Но проверьте на себе: человек, который лично знает десять президентов стран, неизбежно устроен в жизни иначе, чем человек, который лично знает десять бомжей с района (прошу прощения за вульгарный пример). При том что ни у того, ни у другого знакомства не капают на счёт. Разница не в деньгах, которые эти знакомства приносят. Разница в дивидендах, которые они могут принести: офферы, идеи, знания, пропуска в двери, о которых вы даже не знали.

Кстати, о дивидендах. Бабай предлагает мерить любой капитал дивидендным мышлением: ненужный ремонт за миллион — это не разовая трата, это недополученные шесть тысяч в месяц до конца жизни. Ход мысли правильный, и я его уважаю, но он работает только там, где дивиденд считается в деньгах. Я предлагаю расширить: у каждого вида капитала есть свой «купон». У навыка купон — скорость, с которой вы входите в новое. У связей купон — звонки, которые вы можете сделать. У здоровья купон — годы, в течение которых всё остальное вообще имеет смысл. У репутации купон — стартовое доверие, которое другим приходится покупать уступками. Считать эти купоны в рублях бессмысленно — они не конвертируются напрямую. Но упущенная выгода в

них сидит, в том числе и рублями.

Свойство безубыточности, или Почему накопленное не сгорает

Теперь самое приятное свойство этого механизма, и самое недооценённое.

Финансовый капитал сгорает. Кризис, девальвация, неудачная инвестиция, пожар, развод — и от двадцати лет накоплений остаётся малая сумма, на сдачу с которой покупается абонемент к психотерапевту. И то при условии, что капитал строился без кредитных плечей: с ними не будет и этого. Это знает каждый, кто держал деньги в 2014-м, 2020-м или 2022-м, неважно в какой валюте.

Нематериальный капитал устроен иначе. Он почти не сгорает — даже когда сгорает всё вокруг него. Три иллюстрации — в смысле маркировки из первой главы: не кейсы, а придуманные примеры, на которых видна механика.

Вы потратили десять лет на сферу, которая внезапно перестала существовать, — вымерла, как динозавр, вместе со всеми её вакансиями. Катастрофа? Только если считать капитал дипломом. Десять лет опыта остались при вас: вы научились учиться в этой сфере, вы знаете, как устроены её люди, её дедлайны, её грабли, — и в новую сферу вы войдёте втрое быстрее человека, который ничем не занимался вообще. Ваш капитал не обнулился. Он поменял валюту.

У вас было сто знакомых, и вы переехали в другую страну, где не знаете никого, включая соседа по лестничной клетке.

Сеть умерла? Нет. Умение знакомиться осталось при вас, а это и есть база, на которую начисляется процент. Вторые сто знакомых собираются быстрее первых — не потому что город лучше, а потому что навык никуда не делся.

У вас было сто человек, которые вас любят и советуют друг другу. Потом вы один раз повели себя как мудак — публично, красиво, с последствиями. Девяносто отвернутся, и это будет больно и, скорее всего, заслуженно. Но десять останутся: те, кто знал вас достаточно долго, чтобы отличить поступок от человека. И вот на этих десяти — не на деньгах, не на титулах — вы и будете отстраиваться, если захотите. Даже репутация умирает не вся.

Я называю это свойством безубыточности накопления: то, что построено годами настоящей работы, не обнуляется одним событием. Оно дешевеет, теряет в ликвидности, иногда лежит мёртвым грузом — но не исчезает. Проверьте на своей биографии: любой ваш провал, в котором вы не потеряли ни навыка, ни связей, ни здоровья, был не провалом, а переупаковкой капитала. Больно, обидно, но безубыточно.

Отсюда следует практический вывод, который я вынесу отдельно, потому что он понадобится нам во второй части книги: **рисковать деньгами страшно, рисковать накопленным — почти никогда.** Деньги сгорают целиком. Навык, связи и репутация — нет. Поэтому все ставки, о которых пойдёт речь дальше, строятся так, чтобы ставкой было время и уже накопленное, а не деньги на еду и крышу. Но об

этом в четвёртой главе, пока не забегайте.

Почему об этом не рассказывают на курсах

Если механизм такой простой и такой щедрый, почему о нём не орут из каждого утюга?

Потому что его нельзя продать. Вдумайтесь: что я могу вам предложить? «Занимайтесь делом годами, и вам будет легче, чем тем, кто не занимался»? Это не воронка продаж, это анекдот. Курсу нужен результат к пятнице, лучше визуальный, лучше с чеком. «Через пять лет ваш капитал связей начнёт приносить дивиденды, которые невозможно померить» — на этом не построишь пирамиду. Поэтому индустрия продаёт то, что измеряется быстро (деньги, подписчики, пресс), и молчит о том, что измеряется годами.

Второй резон похуже. Сложный процент нечестен — в том смысле, что он не линеен и потому оскорбляет чувство справедливости. Он говорит: тем, у кого уже есть, будет даваться легче, а тем, у кого нет, — тяжелее с каждым годом отсрочки. Первые сто знакомых собираются годами, вторые — месяцами. Первый миллион капитала копится вечность, второй — быстрее (об этом, не стесняясь, пишет и Бабай). Механизм не спрашивает, нравится ли вам такая математика. Он просто работает — за вас, если вы начали, и против вас, если вы не хотите с ним мириться.

Что с этим делать завтра

Я обещал не давать ничего, что нельзя применить, поэтому вот применимое — одно, не тридцать три привычки и не утренняя рутина.

Выберите один нематериальный капитал — один! — и начните его копить сознательно. Не «прокачивать всё», это лексика тренингов. Просто решите для себя: что у меня уже есть в ненулевом количестве, на что можно начислять процент? Навык, которым вам платят? Копите его дальше и не распыляйтесь на пять новых. Люди, которые вас уважают? Поддерживайте эти связи сейчас, а не когда понадобится. Форма, которая позволяет жать свой вес? Не бросайте, потому что восстанавливать базу втрое дороже, чем поддерживать.

Единственное, о чём прошу: не выбирайте капитал по моде. Выбирайте по двум признакам — он вам нравится и у него потенциально неограниченный выхлоп. Всё остальное механизм сделает сам, без мотивации, без аффирмаций и без курсов по визуализации.

А о том, почему красивая идея «становиться на один процент лучше каждый день» при всей её соблазнительности не работает, поговорим в следующей главе. Она как раз обещает тот самый сложный процент — и именно поэтому её так удобно разобрать на живом примере.

Глава 3. Почему правило одного процента не работает

Самая красивая инфографика в мире

Есть у мотивационной индустрии шедевр, с которым вы точно встречались. Формула: 1,01 в степени 365 равно примерно 37,8. Вывод: становитесь всего на один процент лучше каждый день — и через год вы в тридцать восемь раз круче себя сегодняшнего. Картинка с экспонентой, стрелочка вверх, подпись «маленькие шаги — большие результаты». Пост набрал миллионы лайков, Джеймс Клир построил на этом бестселлер, а тысячи коучей — свои прайсы.

Я не буду спорить с математикой: 1,01 в 365-й действительно равно 37,8, калькулятор подтверждает. Я буду спорить с другим: с тем, что у этой формулы есть хоть какое-то отношение к человеку. И разбор этого правила нам полезен не сам по себе — правил-красивушек много, всех не перебить, — а потому, что на его трупе отлично видно, где кончается арифметика и начинается жизнь. Это, в сущности, главный навык, который книга пытается вам передать: отличать то, что считается, от того, что работает.

Итак, три причины, почему правило одного процента не работает. И одна ситуация, в которой оно всё-таки работает, — без неё разбор был бы неполным.

Причина первая: один процент — от чего?

Начнём с вопроса, который почему-то никто не задаёт. Один процент — в чём измеренный?

Один процент от банковского вклада считается легко: был миллион, стал миллион десять тысяч. Один процент от вашей креативности — это сколько? Один процент харизмы — в каких единицах? Один процент таланта, один процент мудрости, один процент умения договариваться — покажите мне шкалу, по которой вы это померили вчера и померите завтра. Шкалы нет. Никто никогда не видел человека, который в понедельник обладал ста единицами таланта, а во вторник — ста одной.

Правило одного процента берёт механику, которая работает в дискретном, измеримом мире финансов, и переносит её на мир недискретный — на людей, навыки, отношения, судьбы. Это как измерять температуру воды линейкой: инструмент настоящий, число получится, только смысла в нём ноль. И вот здесь возникает самая гадкая сторона правила: оно не просто бесполезно, оно вредно. Потому что человек, принявший его, начинает жить в мире фантомных процентов: сегодня я стал лучше (на сколько? на один!), вчера не стал (провал!), на этой неделе стагнация (депрессия!). Он судит себя по прибору, который ничего не измеряет, и расстраивается по показаниям стрелки, которая ни к чему не подключена.

Вторая глава была о том, что неизмеримое — не значит несуществующее. Тут обратная сторона той же медали: неизмеримое — не значит управляемое в процентах. Копить нематериальный капитал — да, надо. Считать его в ежеднев-

ных процентах — нельзя, вы только собьёте себе прицел.

Причина вторая: среднее вместо пути

Иллюстрация — придуманная, но вы таких людей знаете. Представьте вольного специалиста: фрилансера, торговца, консультанта, кого угодно, чей доход приходит кусками. В понедельник он заработал десять тысяч. Во вторник — ноль. В среду — сто тысяч.

Вопрос на засыпку: был ли вторник поражением?

По логике одного процента — был, и каким: падение на сто процентов за день, катастрофа, график в пол, тревога, бессонница, «я деградирую». По логике здравого смысла вторник был обычным рабочим днём, в который не закрылась сделка, — а неделя в целом выдалась отличной. Непостоянный доход не делится на ежедневные проценты, потому что его природа серийная: долгая подготовка, мгновенный выстрел, снова подготовка. Охотник не «деградирует» в дни, когда не убил мамонта, — он выслеживает.

И это не только про деньги. Любое настоящее достижение устроено серийно: долгая невидимая работа, потом событие. Книга пишется год, а «случается» в день публикации. Связи копятся годами, а срабатывают одним звонком. Навык растёт незаметно, а проявляется в момент, когда вам вдруг доверяют задачу, к которой вчера бы не подпустили. Если судить каждый день по дневному итогу, вы будете считать себя неудачником триста дней в году — ровно в те дни, когда вы

и делали всю работу.

Тот же конфликт нелинейности прячется и в списке дел. День, в который вы закрыли пять минутных задач, и день, в который вы закрыли одну двухчасовую, — по чек-листу это 5:1 в пользу первого, а по жизни почти всегда наоборот. Пять галочек дают ощущение продуктивности (оно, кстати, считается — вот оно и продаётся), одна тяжёлая задача даёт саму продуктивность. Мелкие дела линейны: пять по минуте — это ровно пять минут результата. Крупные дела нелинейны: двухчасовая задача — это часто не «сто двадцать минутных», а вещь, которая после себя меняет положение вас самих. Счётчик задач, как и счётчик процентов, измеряет суету, потому что суета — единственное, что в него помещается.

Правило одного процента судит по дневному итогу. Жизнь итог подводит по сезону. Выбирайте, чьи часы вам ближе.

Причина третья: информация — не опыт

Самое популярное применение правила: «читай по статье в день — и через год будешь экспертом». Статья в день, глава в день, подкаст в день, видео с умным человеком в очках в день. Кажется, что фундамент растёт. Не растёт.

Вспомним вторую главу: капитал — это то, на что начисляется процент, то есть то, что работает на следующий прирост. Прочитанная информация таким капиталом не становится. Она не цепляется ни за что, потому что знание цепляется только за применённое знание. Статья о переговорах, после которой вы ни разу не торговались, испаряется к утру. Статья о тренировках, после которой вы не пошли в зал, — это развлечение в жанре самосовершенствования, не более. Можно вычитать сто способов жима лёжа и не выжать штангу ни разу — я уже говорил это в первой главе и буду повторять, пока не надоем, потому что это половина книги.

Эмпирический фундамент растёт только от попыток — от сделанного, закрытого, проваленного, переделанного. Поэтому «я каждый день узнавал что-то новое» и «я каждый день **делал** что-то новое» — это два разных человека, и через год между ними будет пропасть, которую никакой 1,01 в 365-й не опишет. Первый стал эрудированным зрителем. Второй — игроком.

Когда правило всё-таки работает

Я обещал честность, поэтому: есть сферы, где один процент считается и работает. Все они объединены одним признаком — там есть измеримый параметр, из которого этот процент реально вычисляется.

Количество заказов на ваши работы. Рейтинг на фриланс-бирже. Число отзывов. Пассивный доход. Сумма вклада. Вес на штанге, количество подтягиваний, километры забега, пройденные без отказа. И — внимание, это будет центральным пунктом всей книги — **количество опциональных историй, которые вы открыли.** Две ставки в этом месяце вместо одной — это плюс сто процентов к серии, и это единственный процент, который имеет смысл отслеживать ежемесячно.

Критерий простой: один процент можно вычислить только из того, что можно посчитать. Там, где счётчика нет, правило не работает — не потому, что вы плохо стараетесь, а потому, что нечего делить на сто. Путать одно с другим — всё равно что взвешивать музыку.

Ступени вместо экспоненты

И последний, самый важный довод, который хоронит правило одного процента окончательно. Рост человека не экспоненциален. Он ступенчатый.

Смотрите, что происходит на самом деле. Вы учитесь, работаете, копите навык — и снаружи ничего не меняется: та же должность, те же деньги, то же кресло. Месяц. Год. По логике одного процента вы давно должны были стать в тридцать восемь раз круче — а вы трудитесь всё там же за те же деньги. Правило объявляет вас банкротом. А потом в один обычный вторник вам пишет другая компания и предлагает втрое больше. Или клиент, о котором вы даже не мечтали. Или вас зовут туда, куда вчера вы не решились бы и резюме отправить.

Что произошло? Произошла ступень. Навык рос плавно — по тем самым неуловимым долям процента в день, — а доход и статус подтянулись скачком, потому что они не подчиняются вашей внутренней динамике: их фиксирует рынок, а рынок пересматривает вашу цену не ежедневно, а от события к событию. Плато — это не отсутствие роста. Плато — это накопление перед скачком, период, когда вы уже стоите больше, а получаете ещё старую цену.

Личный кейс, чтобы вы не думали, что я описываю чужие идеи. Я сам попался на правило одного процента в самой его

невинной форме: поставил трекер привычек и несколько месяцев честно закрывал галочку «статья по специальности» каждый день. Галочки множились, цепочка не рвалась, приложение поздравляло меня с рекордами: задорный «бзыньк» при нажатии, цифровые конфетти на каждой круглой галочке. Через полгода я не мог вспомнить ни одной из прочитанных статей и зарабатывал ровно столько же. Но почему в моём случае это всё-таки сработало: помимо прочтения статьи, я каждый день делал ещё и практику по этой статье. Прочитал про способ туннелирования трафика — развернул такой же у себя на ноутбуке. Прочитал про уязвимый клиент баз данных — развернул у себя и взломал себя же. Прочитал про новые на тот момент локальные большие языковые модели — поставил у себя и пообщался. А потом был вторник — самый обычный — когда я вечером откликнулся на вакансию, которая казалась мне не по уровню, просто потому что отклик стоил пять минут. Через три недели у меня был оффер, и доход вырос не на процент, а в разы: подробности и коэффициенты — в двенадцатой главе. Галочки не сделали ничего сами по себе. Статьи не сделали ничего сами по себе. Долгая и упорная работа по вечерам сделала навык, а один оффер превратил навык в деньги. Три разных процесса — и правило одного процента описывает только первый, самый бесполезный.

Отсюда два следствия, которые я прошу удержать, потому что на них будет стоять вся вторая часть книги.

Первое: если вы «встали» — это не значит, что вы остановились. Проверяйте не дневной результат, а состав накопленного: прибавилось ли навыка, связей, опциональных историй за сезон. Прибавилось — значит, скачок вопрос времени, и двенадцатая глава разберёт такие скачки подробно, с коэффициентами вместо иллюзорной инфографики.

Второе: скачок нельзя спланировать, но можно подготовить. Вы не знаете, какой день принесёт предложение, — но вы решаете, сколько людей вообще узнают о том, что вы существуете и умеете. Количество попыток оказаться в нужном месте в нужное время — снова она, опциональность, и снова забегаю вперёд.

Что вместо правила

Соберу сказанное в три рабочих установки — вместо «становись на один процент лучше каждый день», без степеней и инфографики.

Первая: измеримое — измеряй. Деньги, заказы, отзывы, повторения, ставки. Здесь проценты честны, здесь они работают.

Вторая: неизмеримое — копи. Навык, связи, форма, репутация. Не требуй от них дневной отчётности, они отчитываются по сезонам.

Третья: ожидай ступеней, а не экспоненты. Плато — норма, скачок — награда за терпение, и оба они не укладываются в формулу из картинки.

А теперь вернёмся к тому, с чего я начал: к самой обаятельной части правила. Оно соблазняет тем, что обещает результат почти без риска: всего один процентик в день, какая мелочь. Соблазн правильный, а механика сломана. Так починим её: вместо «один процент лучше» — «одна опциональная история больше». Та самая строчка из списка измеримого, единственная, которую стоит отслеживать. Безрисковая ставка, в которой вы можете потерять только время, а выиграть — что угодно вплоть до другой жизни. Что это за ставки, как их отличать от обычной суеты и как их конструировать своими руками — следующая глава. Она, в отличие

от правила одного процента, работает.

Глава 4. Опциональность на практике

Сделка Фалеса без Фалеса

У Талеба есть история, которую я перескажу своими словами и без античного антуража, потому что антураж как раз и мешает её применить. Фалес, древнегреческий тип, за маленькие деньги договорился с владельцами маслобоен: когда придёт сезон, я смогу использовать ваши давильни за фиксированную плату. Смогу, но не буду обязан. Сезон выдался на славу, урожай маслин был огромный, всем понадобились давильни, и Фалес, у которого в кармане лежало право на них, сдал это право тем, кто пришёл позже и подороже.

Важно не то, что Фалес заработал. Важно, чем он рисковал. Он рисковал маленькой платой за право — и только ею. Если бы урожай провалился, Фалес потерял бы эту плату и пошёл дальше философствовать. Выигрыш же его был ничем не ограничен: чем больше урожай, тем дороже право. Маленький известный проигрыш, большой неизвестный выигрыш и никакого обязательства продолжать. Эту конструкцию Талеб назвал опциональностью, и это самое полезное слово, которое я вынес из его книг, — настолько полезное,

что оно стоит на обложке.

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.