

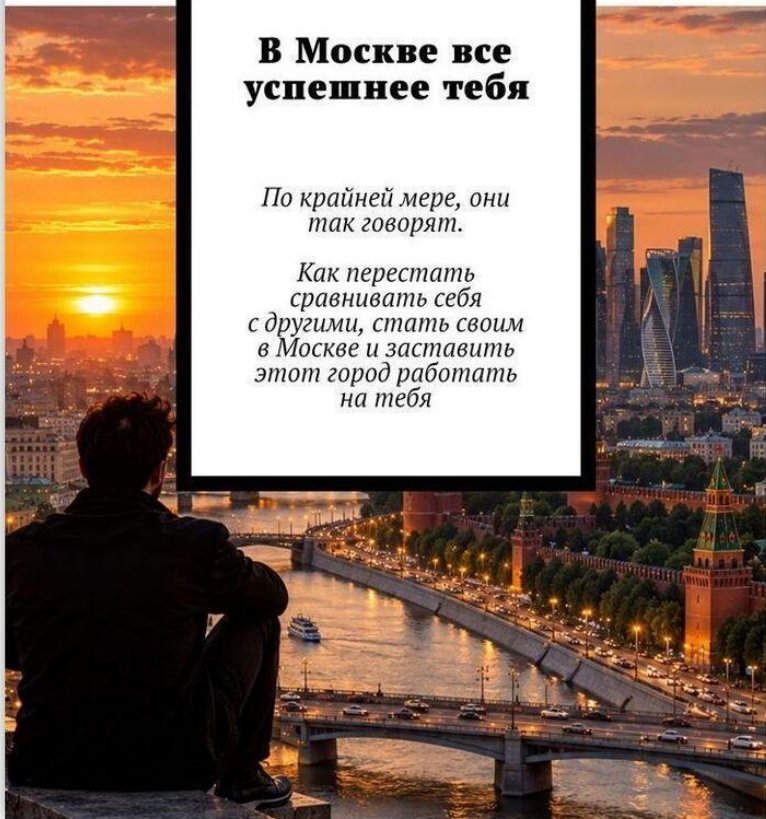
18+

Йозеф Шурковски

В Москве все успешнее тебя

*По крайней мере, они
так говорят.*

*Как перестать
сравнивать себя
с другими, стать своим
в Москве и заставить
этот город работать
на тебя*



Йозеф Шурковски
В Москве все успешнее тебя.
По крайней мере,
они так говорят. Как
перестать сравнивать себя
с другими, стать своим
в Москве и заставить этот
город работать на тебя

<https://litres.ru/74591999>

ISBN 9785007147675

Аннотация

Почему в Москве кажется, что все успешнее тебя?

У них выше зарплата, лучше квартира, дороже машина, нужные знакомства — и они будто знают секрет этого города. Но что, если настоящий московский успех устроен совсем иначе? Эта книга — о деньгах, статусе, работе, амбициях и психологических ловушках большого города. О том, как перестать догонять Москву, найти в ней своё место и заставить её огромные возможности работать на тебя.

Содержание

Предисловие автора	19
I. МОСКВА, В КОТОРУЮ ТЫ ТОЛЬКО ЧТО ПРИЕХАЛ	26
1. Добро пожаловать в город, где все куда-то спешат	26
Москва от вас не отвернулась. Просто вы изменили своё положение	30
Не совершайте первую большую ошибку	31
И главное: научитесь стоять на собственных ногах	32
2. Первая ошибка: начать сразу сравнивать себя с другими	34
Внезапно вам начинает казаться, что у всех больше	35
У мишуры есть и обратная сторона	37
Роскошь и богатство — не одно и то же	38
Самый тяжёлый долг может быть не перед банком	39
Москва предложит вам чужую мерку	40
Я сделал иначе	41
Вам не нужно выглядеть успешным в Москве	42
3. Почему тебе кажется, что у всех больше,	44

чем у тебя	
Всё лучшее должно быть видно	44
Москва любит большие цифры	46
Полка может быть прекрасной, а склад — пустым	47
Чем пустее полка, тем сильнее потребность её оформлять	49
Ты видишь свою жизнь сзади	49
Иногда загляните за первый ряд	50
Не заполняйте полку ради покупателей, которые ничего не покупают	51
4. Зарплаты, о которых говорят, и зарплаты, которые действительно приходят	54
«Я могу себе это позволить»	55
Деньги как часть идентичности	56
И здесь я вышел из этой гонки	57
«У меня на это нет денег» может оказаться удивительно богатой фразой	58
Так я установил собственную планку	59
Если вас это не задевает, игра заканчивается	60
А потом я заметил парадокс	61
Самая богатая фраза, которую я научился говорить в Москве	63
5. Успех в гостях: московский театр процветания	65

Первый акт: Где я был	65
Второй акт: Сколько я получил	66
Третий акт: Что ещё только будет	67
А потом очередь доходит до детей	68
Когда цена начинает заменять качество	68
Ребёнок как продолжение социального статуса	70
Про себя я не мог не улыбнуться	71
Уровень человека не имеет ценника	72
В гостях я постепенно перестал участвовать в соревновании	73
Вам не нужно выкладывать на стол все карты	74
Настоящему успеху не нужна премьера каждую субботу	74
6. Автомобиль, квартира, телефон, одежда — невидимая лестница	76
Телефон должен работать на меня	77
Дешевле не означает худшую жизнь	79
С автомобилем то же самое	80
Квартира уже не место для жизни	81
Одежда сначала должна одеть ваше эго	81
А потом возник наш домашний спор из-за телефона	82
Самая большая проблема в том, что у лестницы нет последней ступени	83

Я просто сошёл с лестницы	84
Задайте себе простой вопрос	85
7. «Я справляюсь» — фраза, которую должны услышать другие	87
Все должны знать, что я справляюсь	87
Самостоятельность стала соревновательной дисциплиной	88
Москва умеет доказать человеку, что ему никто не нужен	89
Московская женщина, которая со всем справится сама	92
Добиться чего-то без партнёра — не доказательство того, что партнёр вам не нужен	93
Успех иногда раскрывает отношения сильнее, чем неудача	95
Когда вы со всем справляетесь, но рядом никого не остаётся	96
8. Почему Москва психологически утомляет тебя в первые недели	99
Это совершенно другой вопрос	99
Я решил принять Москву	101
С определённого момента я перестал играть	102
Самое трудное — перестать играть не с чужими	103

Вы нарушаете правило, которого никто не писал	104
Нет, не делал	104
Один вопрос моей жены	105
Это не означает игнорировать всех	107
Психологическая усталость начинает исчезать, когда вы перестаёте реагировать	108
Москву не нужно побеждать	109
9. Ты не медленный. Просто ты оказался в более быстром городе	111
Скорость не означает автоматически эффективность	112
Я научился одной странной вещи: не спешить в Москве	113
Внезапно я начал видеть Москву	114
Я взял себе это время	115
Толпа вокруг вас проносится мимо	116
Москвичи иногда отбрасывают то, ради чего иностранцы сюда приезжают	117
Время нельзя купить обратно	119
Спокойствие — не медлительность	119
И тогда я полюбил Москву	120
Позвольте им немного побегать	121
II. ЛОВУШКА СРАВНЕНИЯ	123
10. Человек, которого ты совсем не знаешь, только что решил, насколько ты уверен в себе	123

Он вообще ничего вам не сделал	124
Москва предоставит вам бесконечный	125
каталог людей, которые в чём-то лучше	
Вы противопоставляете всю свою жизнь	126
лучшему фрагменту чужой	
И хуже всего то, что вы сами его выбрали	127
Возможно, он действительно успешнее вас	129
Ещё утром вы были успешны	131
Сравнивайте себя, но смените человека	132
Чужой человек может быть вдохновением,	133
а не приговором	
Москва будет проверять вас каждый день	133
11. Почему тебя интересует, сколько	135
зарабатывает сосед?	
Сосед опаснее миллионера	136
По чужому имуществу мы вычисляем	138
чужой доход	
Москва умеет сдвигать цифру, которая	140
означает «достаточно»	
Чужой доход может стать вашим расходом	142
Ещё хуже — соревноваться с доходом,	142
которого, возможно, не существует	
Деньги — это информация, а не ценность	143
человека	
А возможно, вы платите тем, чем сосед	144
платить не хочет	

Я научился считать собственные деньги	145
Спросите ещё раз	146
12. Чужой успех — не твоё поражение	148
Чужая жизнь может вам не подходить	148
Чужой успех мы по ошибке перевели как собственный неуспех	149
А потом начинается московская алхимия	150
Возьмём, например, детский сад	151
Историю нужно пересказать заново	151
Потом появляется самая важная цифра	152
При этом настоящая история могла быть совершенно другой	153
Чем менее уверен человек в своём статусе, тем важнее для него могут быть символы	154
Москва — город, где хорошо продаются названия	154
Самая большая опасность возникает, когда речь идёт о детях	155
А потом кто-то говорит, куда ходит его ребёнок	156
Потому что их выбор — не приговор вашему	157
Вы даже можете порадоваться за него	158
У зависти есть ещё одна странная форма	159
Иногда «у меня не было другого выбора» превращается в «я сам это выбрал»	160

Не надевайте его туфли	161
В Москве достаточно магазинов с чужими туфлями	162
13. Роскошь, которая, возможно, вовсе не роскошь	164
У роскоши есть ценник, которого вы не увидите на чеке	165
Социально приемлемая проституция	165
Хуже всего не сама зависимость от кого-то	167
Долг — ещё один очень элегантный способ	167
У статуса есть ещё более неприятное свойство: его нужно поддерживать	168
А потом я пошёл к таджику за едой	169
У еды тоже может быть общественный уровень	170
Лучшей кухне не нужен мраморный пол	170
Татарский бифштекс и московский парадокс	171
Бренд, которым вам кто-то приказал восхищаться	172
Няня как символ роскоши	173
Ребёнок может жить в роскоши и при этом быть бедным	174
И именно здесь со мной возникали проблемы даже у самых близких	175
Человек без правильных символов, перед	176

которым всё равно открываются двери	
Вам не нужно выглядеть дорого, чтобы	177
иметь ценность	
Поэтому я начал использовать другое	177
определение роскоши	
Спрашивайте, кто платит настоящую цену	178
14. Долг может выглядеть точно так же, как	180
богатство	
Сегодняшний день можно купить в долг	181
Москва умеет исполнить мечту ещё до	182
того, как вы на неё заработаете	
Вот настоящая цена долга	183
Взять в долг, чтобы не выглядеть так, будто	184
я не могу себе этого позволить	
Долг создаёт богатство для глаз	185
Но существуют и долги без договора	186
«Я тебе помогу» может быть прекрасной	187
фразой	
Сто одна роза	188
Подарок — не подарок, если позже за него	189
приходит счёт	
Деньги могут заменять то, чего не хватает в	190
отношениях	
Деньги способны на время скрыть страх	190
старости	
Деньги — не запасная деталь для	191

партнёрства	
Поэтому собственная экономическая свобода так важна	192
Друг, который хочет вами владеть	193
Остерегайтесь людей, которым нужно, чтобы вы были им что-то должны	193
Лучшая защита — не зарабатывать миллионы	194
Самым богатым не обязательно является тот, у кого больше всего	195
Богатство начинается там, где заканчивается страх перед следующим платежом	196
15. Инстаграмная Москва и Москва за дверью квартиры	198
Не верьте жизни, которую знаете только по фотографии	200
Но отношения без забот могут оказаться и отношениями без отношений	201
Социальная свобода может быть очень одинокой	202
Мужская фотография успеха может быть такой же фальшивой	204
Инстаграмной Москве постоянно нужен новый контент	205
Человек может быть бедным именно	206

потому, что должен выглядеть богатым	
Золотоискательница, миллионер и другие	206
персонажи московского театра	
Если вы войдёте в эту грязь, Москва начнёт	207
вас судить	
Я начал искать нормальных людей	208
Москва начала со мной здороваться	209
Должность — это не человек	210
Однажды наш ребёнок уже получал два	212
леденца	
И здесь я открыл совершенно другую	213
Москву	
Люди очень быстро понимают, искренен ли	214
ваш интерес	
Возможно, именно поэтому Москва начала	214
передо мной открываться	
Инстаграм вам этого не покажет	215
За дверью квартиры всё равно остаётся	215
правда	
Я выбрал вторую Москву	216
16. Почему люди преувеличивают	218
собственные успехи	
«Не знаю» может быть одной из самых	219
дорогих фраз	
Большинство преувеличений начинается не	220
с большой лжи	

Так же появляются и большие зарплаты	220
Каждая преувеличенная версия обязывает вас к следующей	221
«Не знаю» разрушает эту конструкцию ещё до того, как она возникнет	222
Это избавило меня от чужих языков	223
Я не давал им много материала	224
По-настоящему образованный человек не знает огромного количества вещей	224
Преувеличение успеха работает точно так же	226
Будущее — лучшее место для большого успеха	226
А потом меня спросила моя жена	227
Вот и весь секрет	228
Человек, которому всегда нужно быть правым, несвободен	228
Признанную ошибку очень трудно использовать против вас	229
Преувеличение создаёт хрупкую уверенность в себе	230
Мне не нужно было защищать никакую фигуру	231
Попробуйте позволить себе не знать	231
Позвольте своим результатам дорасти до их настоящего размера	232

17. Когда разговор превращается в соревнование	234
В разговоре никто не обязан побеждать	235
Отпуск против отпуска	236
Я постепенно перестал выкладывать карты	237
Молчание — не поражение	237
А иногда вам действительно не дают слова	238
Самое трудное — понять, что вы никому не обязаны ничего объяснять	239
Когда меня это уже действительно достало	240
И шёл играть с детьми	241
У детей есть одно удивительное свойство	241
А потом появился портвейн	242
В этот момент вся картина для меня рассыпалась	242
У вас могут быть дорогие бокалы и дешёвые отношения	243
Моя жена знала, что я об этом думаю	244
Со временем у моей жены появилась собственная стратегия	245
Дружба не должна быть бухгалтерской операцией	245
Не каждая компания стоит вашего времени	246
Создайте свою собственную Москву	247
Качество города — это также качество людей, которыми вы себя окружаете	247

Иногда лучший ответ — встать	248
18. Комплекс неполноценности стоит денег	250
Мне, к счастью, не хватало одного важного знания	251
Я одевался так, чтобы мне не было холодно	251
Они ожидали робости, которой не последовало	252
Можно уважать человека, не ползая перед ним на коленях	253
Самым интересным было то, что происходило в действительно высоких кругах	253
Бренд не поможет вам в сложном проекте	254
Не сдаваться	255
Человек с комплексом часто сам себе отказывает	256
И именно с этими людьми мне часто было о чём поговорить больше всего	258
Я не пытался обзаводиться важными людьми	259
Лучшая визитная карточка иногда вовсе не бумажная	259
Люди высокого уровня очень быстро распознают подхалимство	260
Не «ты мне нужен», а «возможно, мы можем быть полезны друг другу»	261

Комплекс неполноценности заставляет вас платить за вход, которого никто не требовал	262
Индивидуальность иногда ценнее идеального приспособления	262
Самая сильная критика иногда приходит совсем с другой стороны	263
Тот, кто когда-либо действительно что-то строил, узнает человека, который строит	264
Конец ознакомительного фрагмента.	265

**В Москве все
успешнее тебя
По крайней мере, они так
говорят. Как перестать
сравнивать себя с
другими, стать своим в
Москве и заставить этот
город работать на тебя**

Йозеф Шурковски

© Йозеф Шурковски, 2026

ISBN 978-5-0071-4767-5

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Предисловие автора

В Москву я приехал не москвичом. Я приехал как иностранец.

С другим менталитетом, другим жизненным опытом, другим образованием и, прежде всего, без необходимости вписаться любой ценой. Поначалу я, конечно, не знал, что именно это однажды станет одним из моих самых больших преимуществ.

Москва — удивительный город. Огромный, быстрый, уверенный в себе и на первый взгляд невероятно богатый. Человека, который приезжает сюда впервые, она способна очень быстро заставить поверить в то, что он оказался среди людей, которые успешнее его.

У кого-то машина лучше. У другого телефон дороже. Третий за несколько минут объяснит вам, сколько он зарабатывает, где купил квартиру, куда полетит в отпуск, с кем знаком и насколько грандиозны его планы.

И человек начинает сомневаться.

Чего добился я?

Достаточно ли я зарабатываю?

Достаточно ли хорошая у меня машина?

Достаточно ли я успешен?

Должен ли я тоже так жить?

Именно здесь, на мой взгляд, начинается одна из самых

больших московских ловушек.

Постепенно я понял, что значительная часть того, что человек видит, — всего лишь мишура. За дорогим автомобилем не обязательно стоит богатство. За брендовой одеждой не обязательно стоит финансовая свобода. За разговорами о высоких доходах не обязательно стоят высокие доходы. А за человеком, который производит впечатление чрезвычайно успешного, может скрываться тот, у кого почти нет времени ни на себя, ни на своих детей, ни на партнёра, ни на обычную жизнь.

Я начал замечать странный парадокс.

Люди были способны тратить огромное количество энергии на то, чтобы убедить других людей, которых зачастую почти не знали, что они что-то значат.

Чтобы у них была правильная машина.

Правильный телефон.

Правильная одежда.

Правильный адрес.

Правильный ресторан.

Правильный отпуск.

Даже вещи, которые сами по себе не представляли ничего особенного, могли внезапно обрести почти магическую ценность лишь потому, что ими начинала пользоваться группа людей, считавшаяся московской элитой. А остальные следовали за ними.

Не потому, что они им были нужны.

А потому, что они хотели к кому-то принадлежать.

Человеку, который приезжает в Москву с представлением о новой жизни, очень легко поддаться этому образу. Внезапно он получает образец, по которому начинает измерять собственный успех. Он хочет тех же вещей, тех же символов и той же жизни.

И начинает бежать.

Но Москва умеет бежать быстрее.

Я же по какой-то причине так никогда по-настоящему и не вступил в эту гонку.

Возможно, дело было в моём менталитете. Возможно, в возрасте и жизненном опыте. Возможно, в образовании. Вероятно, понемногу во всём. Меня никогда особенно не интересовало, название какого бренда написано у человека на рубашке, какой телефон он положит на стол или на каком автомобиле приедет.

Гораздо больше меня интересовало, что он действительно умеет, что создаёт и на что способен.

И так же я относился к самому себе.

Я приехал в Москву не для того, чтобы соревноваться с москвичами. Я приехал туда, чтобы строить собственную жизнь.

У меня были свои планы. Личные, рабочие, экономические и общественные. И постепенно я понял нечто, что удивило даже меня самого:

чем меньше я пытался доказать Москве, что я к ней

принадлежу, тем больше она меня принимала.

Двери, перед которыми я ожидал проблем, часто просто открывались передо мной.

Моя непосредственность, простота и определённая независимость от местных правил общественной демонстрации парадоксальным образом помогали мне. Я не пытался казаться важнее, чем был. У меня не было потребности рассказывать людям, сколько у меня денег. Мне не нужно было изображать связи, которых у меня нет, или успехи, которых я не достиг.

Даже у моей жены с этим иногда были проблемы.

Она не могла понять, почему я не стараюсь больше себя показать. Почему я такой обычный. Почему некоторые вещи, которые в её окружении считались важными символами положения, меня просто не волнуют.

И, пожалуй, ещё меньше она понимала, почему это работает.

Почему передо мной открываются двери, хотя мне не приходится их выбивать.

Почему я располагаю к себе людей, не доказывая им собственной значимости.

Иногда её это даже раздражало.

Но именно тогда я начал понимать Москву немного иначе.

Москва — это не только город денег, роскоши и огромных возможностей. Это также город постоянного сравнения. И если вы примете его правила не задумываясь, он может

заставить вас бежать гонку, в которой вы никогда не хотели участвовать.

Вы можете зарабатывать больше и одновременно чувствовать, что у вас меньше.

Вы можете купить автомобиль лучше и через несколько месяцев обнаружить, что рядом с вами стоит ещё лучше.

Вы можете получить более высокую должность и тут же встретить человека, который находится ещё выше.

У этой гонки нет финишной черты.

И именно поэтому существует другая возможность.

Не бежать её.

Однако это не означает отказаться от успеха. Как раз наоборот.

Это означает перестать тратить энергию на чужую гонку и вложить её в свою.

Когда я перестал воспринимать Москву как место, которому должен что-то доказывать, я начал видеть её как огромную совокупность возможностей.

Миллионы людей.

Огромный рынок.

Контакты.

Образование.

Культура.

Работа.

Бизнес.

Информация.

Возможности, которых в небольшом городе просто не существует.

Внезапно я понял, что мне не нужно победить Москву.
Мне нужно научиться ею пользоваться.

Поэтому эта книга — не руководство о том, как стать членом московского высшего общества. Я не буду объяснять вам, на каком автомобиле вам следует ездить, какие бренды носить или в каких ресторанах вам следует показываться.

Она совсем о другом.

Она о том, **как приехать в Москву и не потерять самого себя.**

Как не позволить убедить себя в том, что все вокруг вас успешнее.

Как отличить настоящее богатство от его декораций.

Как создать собственную меру успеха.

Как использовать невероятные возможности этого города, не становясь рабом его темпа.

И, наконец, также о том, как стать москвичом, не переставая при этом быть самим собой.

Потому что, возможно, самая большая тайна Москвы, которую я открыл, удивительно проста:

На самом деле Москва не требует от вас доказывать ей, насколько вы важны.

Обычно этого требуют от вас люди.

А очень часто — даже не они.

Мы просто думаем, что они этого хотят.

И именно в тот момент, когда вы это понимаете, Москва
начинает меняться.

Не потому, что изменился город.

Изменится ваше место в нём.

Йозеф Шурковски

I. МОСКВА, В КОТОРУЮ ТЫ ТОЛЬКО ЧТО ПРИЕХАЛ

1. Добро пожаловать в город, где все куда-то спешат

Москва умеет встречать. И умеет это чертовски хорошо. Когда вы приезжаете сюда впервые, очень вероятно, что наступит момент, когда вы скажете только одно: **Вау.**

Она огромная. Ухоженная. Монументальная. Ночью сияет. Метро доставит вас практически куда угодно. Магазины открыты до позднего вечера, а некоторые — круглосуточно. Еду можно заказать домой. Такси приедет в течение нескольких минут. Вам что-то нужно? Достаете телефон и, немного утрируя, чувствуете, что в Москве можно заказать абсолютно всё.

Вокруг вас непрерывным потоком движутся люди. В метро. Из метро. В офисы. Из офисов. В автомобили, торговые центры, рестораны, кафе, школы, салоны, фитнес-центры и снова обратно домой. Все куда-то идут. Все что-то решают. У всех что-то впереди. И почти все выглядят так, словно именно то место, куда они направляются, невероятно важно.

Если вы приезжаете из небольшого города, Москва за

несколько часов способна изменить ваше представление о том, что вы до сих пор считали большим городом. Внезапно вы оказываетесь посреди организма, который словно никогда не спит. И у вас возникает ощущение, что он вас приветствует. Именно здесь, по моему опыту, я сделал первое интересное наблюдение.

Москва наиболее приветлива в тот момент, когда вам от неё ещё ничего не нужно.

«Если тебе что-нибудь понадобится, скажи»

Будучи иностранцем, я довольно часто сталкивался с готовностью помочь.

«Если тебе что-нибудь понадобится, позвони».

«Если возникнет какая-нибудь проблема, скажи».

«Поможем».

«Всё устроим».

«Не переживай».

И человека это, конечно, радует. Особенно когда он приехал в страну, которую не знает в совершенстве, у него ещё нет налаженных связей, а некоторые вещи работают иначе, чем он привык. Внезапно вокруг вас оказываются люди, которые предлагают вам помощь. И вы начинаете думать:

А ведь эти люди замечательные.

Только существует огромная разница между фразой:

«Если тебе что-нибудь понадобится, скажи».

и моментом, когда вы действительно говорите:

«Мне нужно».

Это две совершенно разные ситуации. Пока вы иностранец, который ничего не просит, вы интересны.

Откуда вы?

Чем занимаетесь?

Как вам Москва?

Как вам Россия?

Что вас сюда привело?

Вы рассказываете, слушаете, знакомитесь с людьми. Предложения помощи появляются сами собой. А иногда люди предлагают вам даже то, что вам совершенно не нужно. Но потом наступает день, когда вам требуется что-то конкретное. Не абстрактное:

«Когда-нибудь помоги мне».

А:

«Ты мог бы помочь мне с этим в среду в десять?»

И именно тогда проявляется настоящая ценность предыдущих слов.

Внезапно нет времени.

Внезапно работа.

Ребёнок.

Дорога.

Встреча.

Телефон.

Что-то неожиданное. Нужно что-то решить. Кому-то нужно куда-то ехать. И человек, который ещё недавно объяснял вам, что вы можете обратиться к нему в любое время, начи-

нает постепенно отдаляться.

Не всегда.

И, конечно, не каждый.

В Москве я встречал и людей, которые действительно помогали и без громких слов. Именно их я начал ценить больше всего. Но довольно быстро я понял одно правило:

Предложение помощи — это ещё не помощь.

Почему это происходит?

Поначалу я воспринимал это лично.

Я спрашивал себя: зачем тогда человек предлагал мне помощь?

Зачем говорил, что я могу к нему обратиться?

Со временем я начал понимать, что причина вовсе не обязательно заключается в какой-то московской недоброжелательности. Часто всё гораздо проще. **У людей действительно нет времени.** А иногда у них нет времени даже на собственную жизнь. Это то, чего турист может вообще не увидеть.

Турист видит красивую Москву. Человек, который начинает в ней жить, постепенно узнаёт также цену её скорости. Москва может предложить вам практически всё. Только одна вещь здесь оказывается на удивление дорогой: **время.**

Человек может потратить час на дорогу до работы. Потом работать весь день. Ещё какое-то время провести в дороге обратно. Ему нужно сделать покупки, ответить на звонки, отвезти или забрать ребёнка, что-то решить, куда-то съез-

дить. А завтра всё снова. В такой среде помощь другому человеку приобретает совершенно иную цену.

Вы платите за неё не деньгами.

Вы платите за неё временем.

А именно времени у многих меньше всего.

Москва от вас не отвернулась. Просто вы изменили своё положение

Для меня было важно это понять. Когда вы приезжаете в Москву и все к вам доброжелательны, очень легко почувствовать, что всего за несколько недель вы создали сеть друзей и знакомых, на которую можете положиться. Это может быть не так. Но точно так же может быть неправдой и то, что все вас обманули. Просто до сих пор вы не проверяли их отношение к вам реальностью. Пока вам ничего не нужно, отношения ничего не стоят.

Мы можем сидеть вместе.

Мы можем разговаривать.

Мы можем строить планы.

Мы можем говорить:

«Обязательно».

«Конечно».

«Без проблем».

Настоящие отношения начинают проявляться только тогда, когда возникает **цена**.

Время.

Усилия.

Деньги.

Неудобство.

Изменение собственных планов. Только тогда вы узнаете, что означало то самое московское:

«Если тебе что-нибудь понадобится, позвони».

Возможно, очень многое. Возможно, вообще ничего.

Не совершайте первую большую ошибку

Если вы только что приехали в Москву, наслаждайтесь ею. Действительно. Смотрите вокруг. Прогуляйтесь вечером по центру. Проедьтесь на метро. Наблюдайте за городом. Ощутите его масштаб, энергию и возможности.

Я не хочу лишать вас этого первого восхищения.

У меня оно тоже было.

И я до сих пор считаю, что Москва может быть прекрасной. Только не совершайте одну ошибку:

Не принимайте первую приветливость города за уверенность в том, что вы уже его понимаете.

Не понимаете. Пока ещё нет. И это нормально. Поэтому не спешите и с оценкой людей. Человек, который в первый же вечер пообещает вам всё, не обязательно станет вашим другом. А человек, который вообще ничего вам не предложит, в конце концов может оказаться тем, кто придёт в тот

момент, когда он вам действительно понадобится. Поэтому постепенно я научился гораздо больше смотреть на поступки, чем на слова. Меня меньше интересовало:

«Что ты можешь для меня сделать?»

И больше:

«Что ты действительно сделаешь, когда возникнет ситуация, в которой ты можешь что-то сделать?»

Это различие впоследствии избавило меня в Москве от многих разочарований.

И главное: научитесь стоять на собственных ногах

Есть ещё одна вещь, которая важнее. Когда вы приезжаете в Москву, не пытайтесь сразу создать вокруг себя сеть людей, без которых вы не сможете обойтись. Сделайте прямо противоположное. Научитесь пользоваться городом самостоятельно. Узнайте, как работает транспорт. Как решаются обычные вопросы. Куда звонить. Где искать информацию. Какими услугами можно воспользоваться. С чем вы можете справиться без посредника. Кто вам действительно нужен, а кто на самом деле вообще не нужен.

Каждая вещь, которую вы научитесь решать самостоятельно, даёт вам в Москве немного больше свободы. А она невероятно важна. Потому что, как только вы перестанете зависеть от фразы:

«Не переживай, я тебе помогу», вы начнёте гораздо лучше различать людей, которые действительно хотят вам помочь. И тогда произойдёт ещё кое-что.

Вы перестанете ожидать от Москвы, что она будет о вас заботиться. Вы начнёте сами заботиться о себе в ней. Возможно, именно с этого начинается первый настоящий шаг к тому, чтобы стать москвичом. Ведь Москва при вашем приезде может вас ослепить. Может вас поприветствовать. Может показать вам огни, возможности и бесконечное движение. Но она не остановится ради вас. **Потому что, пока вы только что приехали, Москва уже снова куда-то спешит.**

2. Первая ошибка: начать сразу сравнивать себя с другими

У Москвы есть одна особенная способность. Она способна всего за несколько дней вызвать у вас ощущение, что вам нужны вещи, о которых до приезда вы вообще не задумывались.

Телефон получше.

Одежда получше.

Автомобиль получше.

Квартира получше.

Работа получше.

Доход повыше.

Ресторан подороже.

Отпуск поинтереснее.

Внезапно вы начинаете смотреть вокруг и задумываться, не проспали ли вы случайно что-то важное. На мой взгляд, это первая по-настоящему опасная ошибка человека, который приезжает в Москву: **он начинает сразу сравнивать себя с другими.** А Москва предоставит вам для этого более чем достаточно материала.

Внезапно вам начинает казаться, что у всех больше

Достаточно оглянуться вокруг. Дорогие автомобили. Брендовая одежда. Роскошные торговые центры. Рестораны, в которых за один вечер можно потратить сумму, на которую кто-то в другом месте живёт несколько недель. Квартыры по астрономическим ценам. Телефоны самых новых моделей. Фотографии из отпусков. А потом начинаются разговоры.

Кто сколько зарабатывает.

Что сейчас покупает.

Куда поедет.

Что планирует.

Какое предложение получил.

Сколько будет зарабатывать в следующем году.

Какую машину хочет поменять.

Какую квартиру купит.

Какой проект запустит.

Вы слушаете это несколько недель, и, если не будете осторожны, в вашей голове незаметно начнёт меняться масштаб нормальной жизни. Вещи, которые ещё недавно казались вам вполне достаточными, внезапно начинают казаться маленькими. То, что вы считали успехом, начинает выглядеть обыденно. И именно тогда вам хочется «разогнаться». Вы говорите себе:

Нужно прибавить.

Нужно больше зарабатывать.

Нужно лучше выглядеть.

Нужно показать, что я тоже здесь свой.

И именно в этот момент вы приняли первое правило игры, в которую вам вообще не обязательно было играть. **Вы видите результат. Вы не видите счёт.** Мне потребовалось некоторое время, чтобы это понять. Когда вы сравниваете себя с человеком, которого почти не знаете, вы сравниваете **всю свою жизнь с его витриной.**

Вы видите автомобиль.

Не видите кредит.

Вы видите квартиру.

Не видите ипотеку.

Вы видите сумочку.

Не видите состояние счёта.

Вы видите фотографии из отпуска.

Не видите ссору, которая произошла вечером в гостиничном номере.

Вы видите успешного мужчину.

Вы не знаете, когда он в последний раз провёл целый день со своими детьми.

Вы видите элегантную женщину.

Вы не знаете, не оплачивает ли её уровень жизни кто-то другой и какую цену за такую зависимость платит она сама.

Вы видите пару в ресторане.

Вы не знаете, будут ли они вместе через год.

Вы видите образ. Вы не видите его цену.

И всё же именно с этим образом вы начинаете сравнивать собственную жизнь. Это бессмысленное соревнование, потому что у вас нет всех цифр.

У мишуры есть и обратная сторона

Постепенно я начал видеть и другую Москву. Не ту, которую фотографируют. Ту, о которой не так много говорят.

Отношения между партнёрами, которые давно не работают. Расставания и разводы. Семьи, в которых один из родителей практически отсутствует — иногда потому, что ушёл, а иногда просто потому, что почти всё своё время посвящает работе. Дети, для которых родители зарабатывают деньги, чтобы дать им «всё», но которым при этом не могут дать самого простого — собственного времени.

Я также видел отношения, основанные на экономической зависимости. Женщин, зависимых от мужчин, которые финансируют их жизнь. Мужчин, которые с помощью денег доказывают свою ценность. Отношения, в которых не всегда легко понять, где заканчивается партнёрство и начинается сделка. А ещё есть кредиты. Ведь множество вещей, которые выглядят как доказательство богатства, вовсе не обязательно означают, что их владелец богат. Они могут означать лишь то, что банк был готов одолжить ему деньги. Это принципи-

альная разница.

Роскошь и богатство — не одно и то же

Возможно, это одна из самых важных фраз во всей этой книге:

Способность купить дорогую вещь не является доказательством богатства.

И уж тем более не является доказательством счастливой жизни. Человек может ездить на автомобиле, вызывающем восхищение, и каждый месяц думать, из чего заплатить очередной взнос. Он может жить по престижному адресу и не иметь финансового резерва. Может носить дорогую одежду и при этом жить от зарплаты до зарплаты. И может зарабатывать очень хорошие деньги, но не иметь ни одного по-настоящему свободного дня.

Что же тогда из этого является богатством?

Автомобиль?

Часы?

Цифра в расчётном листке?

Или возможность утром встать и знать, что мне никому не нужно доказывать, кто я?

Именно здесь моё понимание успеха начало отделяться от этого московского образа.

Самый тяжёлый долг может быть не перед банком

Ведь существует ещё один вид задолженности. **Долг перед собственным образом.** Однажды вы показали окружающим, что живёте на определённом уровне. И теперь вы должны его поддерживать.

Вы купили определённый автомобиль.

В следующий раз вы ведь не можете приехать на машине хуже.

Вы начали летать на определённый отдых.

В следующем году вы не можете сказать, что остались дома.

Вы сказали людям, сколько зарабатываете.

Теперь вы не можете признаться, что возникла проблема.

Вы создали собственный бренд.

И стали его сотрудином. Каждое утро вы должны снова его надевать. Каждый вечер вы должны его защищать. И где-то внутри может появиться вопрос:

Как я завтра буду выглядеть в глазах других?

На мой взгляд, это один из крупнейших источников ненужного стресса.

Не вопрос:

Как у меня на самом деле идут дела?

А:

Как будет выглядеть, будто у меня всё хорошо?
Между этими двумя фразами — пропасть.

Москва предложит вам чужую мерку

И именно здесь нужно быть осторожным. Москва очень быстро предложит вам мерку, которой вы можете начать измерять себя.

Сколько ты зарабатываешь?

Где живёшь?

На чём ездешь?

Куда путешествуешь?

Что на тебе надето?

Какая у тебя должность?

Кого ты знаешь?

И если вы примете эту мерку, то почти наверняка проиграете. Потому что всегда найдётся кто-то, у кого больше.

Купите машину за два миллиона?

Рядом с вами остановится человек с автомобилем за пять.

Зарабатываете двести тысяч?

Кто-нибудь скажет вам, что зарабатывает полмиллиона.

У вас красивая квартира?

У кого-то есть дом.

У вас есть дом?

У кого-то их три.

А когда у вас будет три, появится кто-то, у кого есть само-

лёт. **В этой игре нет победителя.** Есть только следующий раунд.

Я сделал иначе

Возможно, именно здесь мне помогло то, что я приехал в Москву как иностранец. У меня не было потребности доказывать, что я лучший москвич, чем сами москвичи. Я и не мог. А со временем я понял, что мне это вообще не нужно. Я начал создавать собственную мерку.

Не:

Что есть у него?

А:

Что нужно мне?

Не:

Сколько он зарабатывает?

А:

Сколько мне нужно зарабатывать для той жизни, которую хочу я?

Не:

На какой машине он приехал?

А:

Доеду ли я на своей машине туда, куда мне нужно?

Не:

Что он обо мне подумает?

А:

Имеет ли его мнение вообще какое-либо влияние на мою жизнь?

И внезапно произошло нечто странное.

Множество проблем исчезло. Не потому, что я начал зарабатывать бесконечное количество денег. Не потому, что у меня было всё самое лучшее. А потому, что я перестал соревноваться в дисциплине, на которую меня никто официально не записывал.

Вам не нужно выглядеть успешным в Москве

Вам нужно быть в ней успешным по собственным правилам. А это может означать совершенно разные вещи.

Для кого-то успех — построить компанию.

Для другого — купить квартиру.

Для третьего — иметь стабильную работу.

Кто-то хочет учиться.

Кто-то хочет создать семью.

Кто-то хочет зарабатывать много денег.

А кто-то хочет просто зарабатывать достаточно и иметь вечером время, чтобы сесть с ребёнком за ужин. Ни один люксовый бренд не скажет вам, какой из этих вариантов правильный.

Это должны знать вы. Поэтому, если вы только что приехали в Москву, сделайте одну вещь прежде, чем начнёте ме-

нять телефон, одежду, автомобиль и собственное представление об успехе.

Запишите, зачем вы сюда приехали.

Чего вы хотите через год?

Чего вы хотите через пять лет?

Сколько денег вам действительно нужно?

Как вы хотите жить?

Сколько времени вы хотите иметь для себя?

Сколько времени вы хотите иметь для семьи?

Чем вы не хотите жертвовать?

Сохраните этот листок.

Потому что через несколько месяцев Москва, возможно, начнёт нашёптывать вам совсем другие цели. И тогда снова посмотрите на него. Возможно, вы обнаружите, что человек в дорогом автомобиле, которого вы утром заметили рядом с собой на светофоре, вовсе не впереди вас. Возможно, он едет совсем в другое место. А если он едет в другое место, **зачем вы вообще пытаетесь с ним соревноваться?**

3. Почему тебе кажется, что у всех больше, чем у тебя

Представьте себе полку в магазине. Она широкая, красиво освещённая и на первый взгляд идеально заполненная. Товары аккуратно стоят один рядом с другим, этикетки повернуты к покупателю, и всё создаёт впечатление изобилия. Но стоит взять первую коробку и заглянуть за неё. За первым рядом уже может почти ничего не быть. Второй ряд неполный. Третьего не существует. Две трети полки пусты. Но вы вошли в магазин спереди. И поэтому увидели полную полку.

Именно так я постепенно научился смотреть на значительную часть московской демонстрации успеха.

Всё важное выставляется вперёд. На передний край полки.

Всё лучшее должно быть видно

Москва — город презентации.

Недостаточно что-то иметь. Должно быть видно, что у вас это есть.

Недостаточно куда-то поехать. В идеале об этом должны знать.

Недостаточно купить автомобиль. Он должен быть таким,

чтобы окружающие могли определить, что это за автомобиль.

Недостаточно иметь телефон, который работает. Есть телефоны, которые, помимо возможности звонить, сообщают ещё кое-что: **Я могу себе это позволить.**

Подобным образом могут работать одежда, ресторан, отпуск, квартира, адрес, школа ребёнка или фотография в социальной сети. Конечно, не у каждого. Но такой способ презентации я стал замечать в Москве настолько часто, что понял, почему для недавно приехавшего человека он может быть столь опасен. Потому что вы видите сотни полных полок. А потом смотрите на свою жизнь. Только у себя вы видите не один первый ряд.

Вы видите **весь склад.**

Вы знаете, сколько у вас на счету.

Вы знаете, сколько вы должны.

Вы знаете, что у вас не получилось.

Вы знаете, чего боитесь.

Вы знаете, что ещё не закончили.

Вы знаете, какие у вас проблемы дома.

Вы знаете, что ждёт вас в следующем месяце.

И всё это вы сравниваете с идеально выложенным первым рядом кого-то другого. Как вы могли бы победить в таком сравнении?

О своих проблемах вы знаете всё. Об их — почти ничего.

Это один из самых простых психологических трюков, которые мы сами с собой проделываем. О себе у нас есть полная информация. О других — лишь выборочная. И всё же мы считаем обе эти информации равноценными. Вы встречаете человека, и он говорит вам:

«Я купил квартиру».

Но вы не слышите:

Какая её часть действительно принадлежит ему?

На сколько лет у него ипотека?

Сколько он выплачивает ежемесячно?

Сколько у него остаётся после оплаты всех обязательств?

Помогли ли ему родители?

Пришлось ли ему продать что-то другое?

Доволен ли он вообще своим решением?

Ничего этого вы не знаете.

Вы знаете только:

У него есть квартира.

Первая коробка стоит на переднем краю полки. А ваша голова автоматически дорисовывает остальное: **У него всё хорошо.**

Москва любит большие цифры

Очень похоже обстоит дело и с доходами. В среде, где успех часто измеряется деньгами, цифры становятся социальной визитной карточкой.

Кто-то скажет вам, сколько зарабатывает.

Кто-то — сколько может зарабатывать.

Кто-то — сколько заработал в свой лучший месяц.

Кто-то включит в сумму премию.

Кто-то — будущий заказ.

Кто-то назовёт вам сумму до уплаты налогов.

Кто-то просто немного скорректирует цифру.

А кто-то скорректирует её сильно.

Но вы слышите только итоговую сумму. И начинаете считать.

Он зарабатывает столько.

Я — столько.

Значит, он успешнее.

Действительно?

Возможно, да.

Но, возможно, вы только что сравнили свой реальный чистый ежемесячный доход с его лучшим месяцем, премией, ожиданием или обычным хвастовством. И прежде всего вы совершили ещё одну ошибку. Вы приняли предположение, что **более высокий доход автоматически означает лучшую жизнь.**

**Полка может быть
прекрасной, а склад — пустым**

Со временем я научился задавать другой вопрос.

Не:

Сколько это стоило?

А:

Что за этим стоит?

Это гораздо интереснее.

Дорогой автомобиль может быть символом настоящего богатства. Но он также может быть взят в лизинг, куплен в кредит или быть финансовым решением, которое заставляет владельца работать с утра до ночи.

Большая квартира может означать успех. Но она также может означать обязательство на тридцать лет.

Роскошный отпуск может быть наградой за успешный год. Но фотография из роскошного отпуска ничего не расскажет вам о том, как человек живёт остальные пятьдесят недель.

Брендовая одежда может быть для её владельца незначительной тратой. А может быть одной из самых дорогих вещей в его гардеробе, купленной именно для того, чтобы её было видно.

Снаружи обе ситуации выглядят одинаково. Поэтому постепенно я перестал верить полке. Не потому, что всё было фальшивым. Это было бы такой же глупой ошибкой. В Москве действительно живут очень богатые люди. По-настоящему успешные предприниматели. Люди с исключительными доходами, имуществом и возможностями. Только на улице вы чаще всего не поймёте, кто есть кто. И иногда, как ни парадоксально, самым богатым человеком за столом может

оказаться именно тот, у кого меньше всего потребности объяснять вам это.

Чем пустее полка, тем сильнее потребность её оформлять

В этом меня начала восхищать ещё одна вещь. Человеку, который действительно доволен своей жизнью, не нужно каждые десять минут доказывать, что он доволен. Человеку, который знает, чего добился, не нужно превращать каждый разговор в перечень собственных достижений. А человеку, у которого есть деньги, вовсе не обязательно нужно, чтобы вы узнали об их существовании в первые пять минут. Иногда всё как раз наоборот.

Чем больше неуверенности скрывается сзади, тем тщательнее должен быть выложен первый ряд. Потому что нельзя допустить пробела. Нельзя, чтобы было видно, что чего-то не хватает. Должен возникнуть образ: **У меня всё под контролем.**

И именно этот образ может совершенно напрасно разрушать человека, который только что приехал в Москву.

Ты видишь свою жизнь сзади

А теперь снова представьте тот магазин. Вы стоите за собственной полкой. Вы видите пустые места.

Здесь не хватает денег.

Здесь у вас ещё нет квартиры.

Здесь у вас не удался проект.

Здесь у вас проблема в отношениях.

Здесь вы совершили ошибку.

Здесь вы не знаете, что будет через полгода.

А через проход вы видите только переднюю сторону полки другого человека.

Идеальную.

Полную.

Яркую.

Аккуратную.

И говорите себе: **Почему у него есть всё, а у меня нет?**

Потому что вы смотрите с двух разных сторон. **Свою жизнь вы знаете со стороны склада. Его жизнь вы знаете со стороны витрины.** Такое сравнение никогда не будет справедливым.

Иногда загляните за первый ряд

Я не имею в виду, что вы должны копать в чужих жизнях. Как раз наоборот. Вас вообще не должно интересовать, сколько кто должен, сколько на самом деле зарабатывает или что происходит в его семье.

Достаточно допустить простую возможность: **Я не знаю.**

Это два очень освобождающих слова.

У него дорогой автомобиль.

Я не знаю, как он его финансировал.

У него красивая квартира.

Я не знаю, чего она ему стоит.

Он утверждает, что зарабатывает огромные деньги.

Я не знаю, правда ли это.

Он выглядит счастливым.

Я не знаю, счастлив ли он.

И прежде всего: **Это не моё дело.**

В тот момент, когда я это понял, значительная часть московской показной роскоши перестала на меня действовать.

Я мог ею восхищаться.

Мог на неё смотреть.

Мог сказать себе, что этот автомобиль красивый, эта квартира великолепная, а этот ресторан отличный. Но из этого уже автоматически не следовало: **Его жизнь лучше моей.**

Не заполняйте полку ради покупателей, которые ничего не покупают

И в конце концов я осознал ещё одну абсурдность. Кому мы вообще показываем всю эту полку? Часто людям, которые просто проходят мимо. Посмотрят. Может быть, что-нибудь скажут. И пойдут дальше.

Человек влезает в долги, чтобы произвести впечатление на людей, которых почти не знает. Работает больше, чтобы

иметь возможность покупать вещи, которые кто-то заметит на несколько секунд. Жертвует своим временем, чтобы создать образ жизни для аудитории, которая тем временем сама по горло занята созданием собственного образа. Это совершенно абсурдная сделка. Поэтому, если вы только что приехали в Москву и вам кажется, что у всех вокруг больше, сделайте одну простую вещь. **Не смотрите только на передний край полки.** Вам не нужно заходить сзади и проверять, что там находится на самом деле. Достаточно знать, что вы этого не видите.

И прежде всего не начинайте в спешке оформлять собственную жизнь только для того, чтобы спереди она выглядела такой же полной. Возможно, у вас меньше вещей выставлено напоказ.

Возможно, у вас не та машина.

Не те часы.

Не тот телефон.

Не тот адрес.

Но сзади у вас может быть то, чего вы не увидите ни в одной московской витрине.

Финансовое спокойствие.

Время.

Свобода.

Крепкие отношения.

Семья.

Планы, которые действительно принадлежат вам. И воз-

возможность вечером уснуть без вопроса: **Как я завтра буду выглядеть в глазах других?** Потому что настоящее богатство, возможно, начинается не с того, что у вас полная полка.

Возможно, оно начинается с того, что вам больше не нужно передвигать весь товар вперёд, чтобы другие не заметили, сколько пустого места осталось за ним.

4. Зарплаты, о которых говорят, и зарплаты, которые действительно приходят

Через некоторое время в Москве я выработал для себя одно личное правило. Это не экономическая теория. Вы не найдёте его в статистике, и я совершенно не утверждаю, что оно применимо ко всем. Это был лишь мой опыт:

Когда кто-то в Москве говорил мне, сколько он зарабатывает, я мысленно делил эту сумму на три.

И переставал о ней думать. Не потому, что я автоматически предполагал, что все мне лгут. Скорее, я постепенно понял, что вопрос **«Сколько ты зарабатываешь?»** в Москве может иметь удивительно много ответов.

Потому что есть разница между тем, сколько человек действительно получает каждый месяц на счёт, сколько получает с премией, сколько заработал в лучший месяц, сколько мог бы зарабатывать, сколько ожидает, что начнёт зарабатывать, — и сколько говорит людям, что зарабатывает. И именно между этими цифрами иногда может находиться весьма интересное пространство.

«Я могу себе это позволить»

В Москве я начал слышать ещё одну фразу о деньгах в самых разных вариантах.

Я могу себе это позволить.

Я могу позволить себе это.

Я могу купить то.

Для меня это не проблема.

Это вообще не деньги.

Поедем туда.

Купим это.

Заплатим.

На первый взгляд у вас возникает ощущение, что вы оказались среди людей, для которых деньги практически не являются проблемой. Но потом вы начинаете наблюдать за конкретными ситуациями. И внезапно обнаруживаете, что человек, который ещё вчера объяснял, что он может себе позволить, становится очень осторожным в тот момент, когда ему действительно нужно достать кошелёк. Пока о деньгах говорят, всё просто. **Настоящий момент наступает у кассы.** Там уже не до рассказов. Там нужно платить. И иногда у меня начинало возникать ощущение, что за громким «я могу себе это позволить» скрывается вполне обычный страх:

Только бы сейчас мне не пришлось доказывать перед другими, что я действительно могу себе это поз-

ВОЛИТЬ.

Деньги как часть идентичности

Постепенно я понял, что деньги в Москве — это не только средство, которым вы за что-то платите. Они также могут быть социальным языком. То, сколько вы зарабатываете, может говорить о том, к какой категории вас, по мнению окружающих, следует отнести. И именно поэтому иногда так трудно произнести простую фразу: **«У меня на это нет денег»**.

У меня с этим проблем не было. Когда у меня на что-то не было денег, я говорил:

«У меня на это нет денег».

Когда что-то казалось мне слишком дорогим, я говорил:
«Для меня это дорого».

А когда мне что-то было не нужно, я не покупал это только для того, чтобы доказать, что мог бы себе это позволить. Поначалу я даже не осознавал, насколько необычную реакцию это иногда вызывает. Потому что человек ожидает продолжения. **«У меня на это нет денег, но...»** «Только у меня часто никакого **но** не следовало.

У меня на это нет денег.

Точка.

«Так заработай на это»

Именно здесь я начал замечать разницу в менталитете. В

той среде, с которой я знакомился, была глубоко укоренена простая реакция: **Нет на это денег? Значит, нужно на это заработать.**

Хочешь автомобиль получше?

Зарабатывай больше.

Хочешь квартиру подороже?

Работай больше.

Хочешь брендовую одежду?

Нужно увеличить доход.

Хочешь такой отпуск, как у других?

Найди способ на него заработать.

На первый взгляд в этом есть что-то здоровое. В этом есть амбиции, трудолюбие и отказ от пассивности. И именно такой менталитет действительно способен двигать человека вперёд. Проблема начинается в тот момент, когда исчезает вопрос:

А я вообще этого хочу?

Потому что тогда вы уже зарабатываете не на свою мечту. Вы зарабатываете на представление о том, чего вы должны хотеть.

И здесь я вышел из этой гонки

Кто-то показывал мне что-то дорогое.

«Тебе стоит это купить».

Я смотрел.

«Нет. У меня на это нет денег».

Я ожидал, что на этом вопрос закрыт.

И для меня он действительно был закрыт.

Но другая сторона иногда продолжала:

«Значит, тебе нужно больше зарабатывать».

И тут возникал мой вопрос:

Зачем?

Зачем мне работать на десять часов в неделю больше, чтобы купить то, что мне не нужно?

Зачем мне брать на себя ещё одно обязательство?

Зачем мне иметь меньше времени?

Зачем мне несколько лет выплачивать за вещь только для того, чтобы кто-то другой решил, что теперь я соответствую его представлению об успешном человеке?

Если я действительно хочу эту вещь, тогда ответ прост.

Да.

Я найду способ.

Заработаю.

Запланирую это.

Но если я её не хочу?

Тогда самый дешёвый вариант в мире: **не покупать её.**

**«У меня на это нет денег» может
оказаться удивительно богатой фразой**

Постепенно я понял, насколько освобождающими могут

быть эти пять слов. **У меня на это нет денег.**

Они не означают:

Я неспособный.

Они не означают:

У меня никогда не будет на это денег.

И уж тем более они не означают:

Ты лучше меня.

Они означают лишь:

В данный момент эта вещь находится за пределами моих финансовых возможностей, и я не собираюсь из-за неё переворачивать свою жизнь с ног на голову.

Вот и всё. Но как только я смог произносить это без стыда, произошёл интересный поворот. Окружающие потеряли надо мной одну очень важную власть. Они не могли унижить меня тем, что у них есть что-то, чего нет у меня. Ведь я только что сам это сказал.

Да.

У меня на это нет денег.

И что?

Так я установил собственную планку

Это оказалось важнее, чем я тогда осознавал. Пока вы пытаетесь равняться на других, планку устанавливают они.

Кто-то купил автомобиль получше — планка поднялась.

Кто-то зарабатывает больше — планка поднялась.

Кто-то едет в более дорогой отпуск — снова выше.

Вы постоянно участвуете в гонке, правила которой пишут другие.

Я сделал иначе.

Я установил собственную планку.

Вот мои доходы.

Вот мои возможности.

Вот мои цели.

Вот вещи, на которые я готов тратить деньги.

А вот вещи, которые мне совершенно безразличны. И внешне окружающим стало не за что со мной тягаться. Когда кто-то говорил мне:

«Я зарабатываю столько-то».

Хорошо.

Поздравляю.

А мне-то что с этим делать?

Если вас это не задевает, игра заканчивается

Возможно, именно это удивляло некоторых людей больше всего.

Меня это не задевало.

У кого-то был автомобиль лучше.

Хорошо.

У кого-то были часы дороже.

Прекрасно.

Кто-то утверждал, что зарабатывает втрое больше.

Я рад за него.

Вечером я приходил домой, и моя жизнь оставалась совершенно такой же, какой была до этого.

Я ничего не потерял.

И в этом есть особая сила.

Человек может провоцировать вас своим имуществом только в том случае, если вы принимаете его имущество за мерило собственной ценности. Если вы его не принимаете, весь механизм перестаёт работать. Это как прийти на теннисный корт без ракетки. Другой человек может подавать сколько угодно. Вы просто не играете в эту игру.

А потом я заметил парадокс

Люди, чей уровень жизни по всем внешним признакам должен был быть выше моего, иногда искали то, что было у меня.

Спокойствие.

Не абсолютное спокойствие. Конечно, у меня были свои проблемы, заботы, обязанности и планы, как у любого другого человека. Но у меня не было одной конкретной заботы:

Как я завтра буду выглядеть в глазах других?

Мне не нужно было утром вставать и поддерживать образ человека, которого я создал вчера.

Мне не нужно было доказывать, что моя зарплата по-прежнему такая высокая.

Мне не нужно было бояться, что кто-то приедет на автомобиле лучше.

Мне не нужно было думать о том, соответствует ли моя одежда тому, чего от меня кто-то ожидает.

И постепенно я начал понимать, что, возможно, именно это и есть тот вид богатства, который в Москве очень трудно сфотографировать.

Не нуждаться в притворстве.

Так сколько же ты на самом деле зарабатываешь?

Со временем этот вопрос почти полностью перестал меня интересовать. Человек мог назвать мне любую сумму.

Возможно, она была правдивой.

Возможно, немного приукрашенной.

Возможно, сильно.

Именно поэтому появилось моё личное правило «делить на три».

Это была не математика.

Это была защита от ненужного сравнения.

По сути, я говорил себе:

Йозеф, совершенно неважно, какую цифру ты сейчас слышишь. Она не твоя.

И на этом разговор заканчивался. Потому что гораздо важнее вопроса:

Сколько зарабатывает он?

вопрос:

Хватает ли мне того, что я зарабатываю, на жизнь, которой я хочу жить?

Если нет, я должен что-то изменить. Но ради себя. Не ради него.

Самая богатая фраза, которую я научился говорить в Москве

Москва будет постоянно убеждать вас, что вы можете иметь больше. И часто она будет права. Вы можете больше работать.

Больше зарабатывать.

Больше покупать.

Больше инвестировать.

Больше иметь.

Всё это может быть прекрасно, если это **ваш план**.

Но наряду с вопросом:

«Как я могу получить больше?»

есть ещё один, который я считал гораздо важнее:

«А мне вообще нужно больше?»

Потому что у человека, который не умеет сказать «достаточно», не существует конечной суммы, при которой он будет доволен. А человек, который стыдится сказать «у меня на это нет денег», может стать рабом людей, которые даже не подозревают, что он соревнуется ради них. Поэтому я со-

хранил свою простую фразу:

«У меня на это нет денег. Поэтому я об этом не думаю».

И пошёл дальше. Пока кто-то другой начинал размышлять, как заработать на очередную вещь, которую ему показали другие, у меня был свободный вечер. И постепенно я начинал понимать, что в Москве самый большой люкс — это не возможность купить всё.

Самый большой люкс — суметь спокойно посмотреть на то, на что у вас нет денег, сказать «мне это не нужно» — и дальше спокойно жить своей жизнью.

5. Успех в гостях: московский театр процветания

Поход в гости должен быть простой вещью. Вы приходите к кому-то домой, садитесь за стол, что-то едите, что-то пьёте, разговариваете о жизни, а потом уходите. Однако в Москве я постепенно познакомился ещё с одним видом похода в гости. Про себя я начал называть его: **театром процветания**.

Он разыгрывался не каждый раз и не у каждого. Но я стал-кивался с ним достаточно часто, чтобы заметить определённый сценарий. Вы садитесь за стол. И представление может начинаться.

Первый акт: Где я был

Сначала нужно рассказать, где мы были.

Отпуск.

Ресторан.

Отель.

Интересное место.

Какое-нибудь мероприятие.

Какой-нибудь человек, которого мы встретили.

Что-то такое, куда обычно не ходят.

Сама по себе эта информация, конечно, не была бы чем-то особенным. Каждый ведь рассказывает друзьям, где был и

что пережил. Разницу я начал замечать в том, **что должно было быть настоящим содержанием сообщения**. Потому что иногда самым важным было не:

«Нам там было прекрасно».

Гораздо важнее было:

«Мы могли себе позволить там быть».

И если однажды вы начинали замечать эту тонкую разницу, то обнаруживали её в последующих разговорах всё чаще.

Второй акт: Сколько я получил

Затем можно было перейти к работе.

Новый заказ.

Новая должность.

Новый проект.

Премия.

Зарплата.

Сделка.

Предложение.

Кто-то кого-то знает.

Кто-то о чём-то договорился.

Перед кем-то открылась возможность, которая всё изменила.

И опять же — в этом нет ничего плохого.

Совершенно нормально поделиться с друзьями собственным успехом. Но иногда у меня возникало ощущение, что

успех недостаточно **пережить**. Его нужно ещё и **продемонстрировать**. Как будто его настоящая ценность появляется только в тот момент, когда о нём узнают другие.

Третий акт: Что ещё только будет

А потом наступала моя любимая часть. Будущее. Оно бывало по-настоящему грандиозным.

Будет новый проект.

Будет работа получше.

Будет более высокий доход.

Купят квартиру.

Поменяют машину.

Запустят бизнес.

Поедут туда-то и туда-то.

Через год всё будет иначе.

Иногда у меня возникало ощущение, что, если бы осуществилась половина планов, которые я слышал за московскими столами, через несколько лет город должен был бы состоять из одних миллионеров.

Но у плана есть одно огромное преимущество. **Его пока ещё не нужно доказывать**. Будущее — фантастическое место для социальной презентации. В нём вы можете владеть чем угодно. Зарабатывать сколько угодно. Быть кем угодно. Счёт придёт только потом. А во время следующего визита, возможно, речь уже пойдёт о совершенно другом плане.

А потом очередь доходит до детей

Именно здесь я заметил кое-что, что удивляло меня ещё больше. Ведь общественный престиж можно выстраивать не только посредством собственной жизни. Он может продолжаться через ребёнка.

В какой детский сад он будет ходить?

В какую школу?

На какой кружок?

Какой язык?

Какие подготовительные занятия?

Какое учреждение?

И очень часто следовала информация, которая словно должна была подтвердить правильность всего выбора:
СКОЛЬКО ЭТО СТОИТ.

Не просто:

«Мы нашли для ребёнка отличный детский сад».

А:

«Он стоит столько-то».

И сама сумма начинала служить знаком качества.

Чем выше, тем лучше.

Когда цена начинает заменять качество

Мне это никогда не было особенно близко. Если я ищу

школу, детский сад или какую-либо услугу, меня прежде всего интересует:

Хорошая ли она?

Что получит ребёнок?

Кто будет его учить?

Какой там подход?

Каковы результаты?

Как он там себя чувствует?

Чему он действительно научится?

Цена, конечно, важна. Но высокая цена сама по себе ещё ничего не доказывает.

Постепенно я обнаруживал, что некоторые общественные или государственные учреждения могут обеспечивать очень хороший, а иногда и более высокий уровень, чем заведения, которые строят свою эксклюзивность прежде всего на высокой цене, обстановке и маркетинге. Частное автоматически не означает лучшее. Дорогое автоматически не означает более качественное. И всё же высокая цена может служить очень эффективным социальным символом. **Когда что-то стоит достаточно дорого, оно начинает выглядеть роскошно.** А когда оно выглядит роскошно, люди начинают предполагать, что оно обязательно должно быть качественным. Хотя на самом деле это может быть лишь очень дорогой входной билет в ощущение того, что вы принадлежите к правильным людям.

Ребёнок как продолжение социального статуса

Именно здесь, на мой взгляд, может произойти нечто опасное. Ребёнок перестаёт быть просто ребёнком. Он становится частью семейной визитной карточки.

Его детский сад что-то говорит о родителях.

Его школа что-то говорит о родителях.

Его кружки что-то говорят о родителях.

Его одежда что-то говорит о родителях.

Его будущее начинают планировать не только исходя из того, что нужно ему самому, но и исходя из того, **как его жизнь будет выглядеть в глазах других**. И внезапно может стать трудно признать:

«Наш ребёнок ходит в обычную школу, и мы довольны».

Потому что обычное недостаточно интересно. Обычным трудно похвастаться за столом.

«Нужно выбирать людей своего уровня»

Однажды я услышал совет, который получила моя жена. Её знакомая, по сути, объясняла ей:

«Знаешь, тебе нужно искать людей, с которыми ты общаешься и от которых получаешь информацию, такого же уровня».

Эта фраза меня заинтересовала. Не потому, что она была совершенно бессмысленной.

Конечно, имеет значение, с кем человек общается. Люди вокруг нас влияют на наше мышление, приносят информацию, опыт, связи и могут двигать нас вперёд. Но мне сразу пришёл в голову другой вопрос: **Что такое этот «одинаковый уровень»?**

Деньги?

Машина?

Квартира?

Должность?

Бренд одежды?

Школа ребёнка?

Количество отпусков?

И кто вообще измеряет этот уровень?

Про себя я не мог не улыбнуться

Когда я посмотрел на человека, от которого исходила подобная житейская мудрость, мне пришла в голову мысль, которую я, конечно, не произнёс вслух.

Если бы я оценивал людей точно по твоему правилу, возможно, я вообще не мог бы общаться именно с тобой.

И про себя я улыбнулся.

Дело было не в том, чтобы кого-то унижить. Как раз наоборот. Эта ситуация показала мне абсурдность всей системы. Если мы начнём сначала измерять каждого человека по

какому-то воображаемому «уровню», то можем очень легко потерять людей, которым есть что нам дать. У человека может быть меньше денег, чем у меня, и при этом он может знать то, чего не знаю я. У него может быть машина хуже, а образование гораздо лучше. Он может жить в обычной квартире и иметь опыт, который для меня чрезвычайно ценен. Он может работать по профессии, которую кто-то считает социально незначимой, и при этом быть человеком, которому я без колебаний доверил бы собственную проблему.

И наоборот, вы можете сидеть рядом с человеком, обладающим огромным состоянием, от которого, кроме цен на автомобили и рестораны, не узнаете вообще ничего.

Уровень человека не имеет ценника

Возможно, это было одним из самых больших различий между мной и частью среды, с которой я знакомился в Москве. Я никогда не умел хорошо разделять людей по ценовым категориям. Человек не становился для меня интереснее потому, что приехал на более дорогом автомобиле. И не становился менее интересным потому, что приехал на метро. Меня интересовало, что у него в голове. Что он пережил. Что умеет. Как мыслит. Как относится к людям, от которых ему ничего не нужно.

Последнее, кстати, является отличным тестом. Если хотите узнать настоящий уровень человека, иногда не смотрите

на то, как он ведёт себя с директором компании.

Посмотрите, как он ведёт себя с уборщицей, продащицей, официантом или водителем.

Там социальная маска снимается гораздо быстрее.

В гостях я постепенно перестал участвовать в соревновании

Когда кто-то рассказывал о своём успехе, я слушал.

Когда ему действительно что-то удавалось, я мог искренне за него порадоваться.

Когда он покупал что-то красивое, я мог сказать:
«Это красиво».

Но постепенно я отучился отвечать собственным контр-ударом.

Он был там?

Мне не нужно было сразу рассказывать, где был я.

Он заработал столько?

Мне не нужно было сообщать о своём доходе.

Его ребёнок ходит в дорогую школу?

Мне не нужно было доказывать, что я тоже способен заплатить за что-то дорогое.

У него большие планы?

Мне не нужно было доставать свои.

И тогда произошло нечто интересное.

Театр продолжался, но мне уже не нужно было в

нём играть.

Я мог сидеть в зрительном зале.

Вам не нужно выкладывать на стол все карты

Это я рекомендую каждому, кто приезжает в Москву.

Вам не нужно на каждой встрече доказывать свою ценность.

Вам не нужно рассказывать обо всём, чего вы добились.

Вам не нужно объяснять, сколько вы зарабатываете.

Вам не нужно представлять свои планы до того, как они осуществляются.

И уж тем более вам не нужно придумывать более грандиозный план только потому, что человек напротив только что представил свой.

Иногда достаточно сказать: «Это здорово. Пусть у тебя всё получится». И продолжить есть салат. Это удивительно освобождает.

Настоящему успеху не нужна премьера каждую субботу

Со временем я начал больше всего уважать людей, об успехах которых узнавал случайно. Через несколько месяцев. Между прочим. Без фанфар. Внезапно вы узнаете, что

человек что-то построил, чего-то добился, кому-то помог или имеет за плечами необыкновенный жизненный опыт. И при этом он не выложил всё это перед вами на стол рядом с тарелкой в первый же вечер. Такой успех казался мне гораздо убедительнее. Потому что для своего существования он не нуждался в публике. И именно здесь я понял ещё одну вещь, которая очень помогла мне в Москве: **Мне не нужно объяснять людям свой уровень.**

Если он у меня есть, со временем они его увидят.

Если его у меня нет, никакие рассказы его не создадут.

А если кому-то нужно знать стоимость моей машины, размер моего дохода, бренд моей одежды или стоимость школы моего ребёнка, чтобы решить, достаточно ли я для него «соответствую уровню», значит, мы на самом деле сэкономили друг другу много времени. Потому что я уже знаю, что именно его оценка мне в моей жизни совершенно не нужна.

Московский театр процветания может быть впечатляющим. У него красивые декорации. Дорогой реквизит. Грандиозные истории. А иногда и очень убедительные актёры. Но если вы проживёте в Москве достаточно долго, то начнёте различать человека, который **успешно живёт**, и человека, которому прежде всего необходимо, чтобы окружающие видели, что он живёт успешно. Между ними огромная разница.

И по-настоящему успешному человеку обычно не нужно объяснять вам свою роль.

6. Автомобиль, квартира, телефон, одежда — невидимая лестница

В Москве существует лестница, которую вы нигде не увидите. Она не вывешена ни в одном учреждении. Никто не объяснит вам её при приезде. У неё нет точных правил, и никто официально не признается, что оценивает людей по ней. И всё же очень быстро вы поймёте, что она существует. **Автомобиль. Квартира. Телефон. Одежда.** Четыре простые вещи, по которым за несколько минут можно составить приблизительное представление о том, к какой социальной категории вас кто-то отнесёт.

На чём приехал?

Где живёт?

Какой у него телефон?

Что на нём надето?

И всё готово.

Конечно, не каждый москвич так думает. Но в той среде, с которой я знакомился, я удивительно часто сталкивался с таким способом оценивать людей. Для меня он с самого начала был несколько непонятен. Возможно, потому, что я всегда оценивал вещи совершенно иначе.

Телефон должен работать на меня

Для меня никогда не было важно, сколько стоит мой телефон. Наоборот. Я всегда старался найти телефон по возможности по разумной, скорее более низкой цене, но с одним условием:

Я должен быть способен выполнять на нём как можно больше работы.

Вот мой критерий.

Мне нужны офисные приложения.

Электронная почта.

Документы.

Социальные сети.

Общение с клиентами и знакомыми.

Общение с продюсерами, издателями и другими людьми, с которыми я сотрудничаю.

Мне нужно работать на нём с текстом. Решать вопросы, связанные с книгами и музыкой, в которых я реализую себя.

Мне нужны фотографии для презентации своей работы.

Интернет.

Видеозвонки.

Организация документов.

Календарь.

Заметки.

И десятки других функций.

Телефон для меня — это маленький офис, который я ношу в кармане. Если бы мне нужно было выразить это цифрой, я стараюсь использовать, скажем, восемьдесят или восемьдесят пять процентов того, что устройство действительно позволяет мне делать. А потом в Москве я столкнулся с интересным парадоксом.

Телефон в пять раз дороже. Использование — пять процентов.

Вы видите человека с роскошным телефоном. Новейшая модель. Цена в несколько раз выше стоимости вашего устройства. Технологически потрясающая вещь. Мощный процессор. Отличная камера. Продвинутые функции. Возможности, о которых обычный пользователь, возможно, даже не знает.

А его владелец?

Звонит.

Пишет сообщения.

Смотрит социальные сети.

Делает фотографию.

И на этом мы примерно заканчиваем. Возможно, он использует пять процентов того, что умеет устройство. Но существует ещё одна очень важная функция, которой не было у моего более дешёвого телефона.

Положить его на стол в ресторане.

В идеале так, чтобы было видно, что это за модель. И внезапно я понял, что на самом деле мы оба используем теле-

фон для совершенно разных целей. Я использовал его как рабочий инструмент. Он мог использовать его также как **социальное послание**.

И если назначение телефона — сообщить окружающим, что вы могли позволить себе купить дорогой телефон, тогда вы, по сути, используете его стоимость каждый раз, когда кладёте его на стол. Вопрос лишь в том, является ли именно эта функция той, за которую вы хотите заплатить в несколько раз больше.

Дешевле не означает худшую жизнь

Это одна из вещей, которые я отказывался принимать. Если мой телефон стоит в пять раз дешевле, это не означает, что моя жизнь в пять раз хуже. Это даже не означает, что мой телефон в пять раз хуже. Это означает лишь то, что я заплатил за него меньше.

Если я могу выполнять на нём свою работу, общаться, создавать, писать, организовывать свои проекты и телефон служит мне несколько лет, значит, он выполнил именно ту задачу, ради которой я его купил. И здесь мы подходим к вопросу, который, на мой взгляд, относится не только к телефонам:

Вы владеете вещью потому, что она служит вам, или для того, чтобы её видели другие?

С автомобилем то же самое

Автомобиль в этом отношении — ещё более сильный символ.

Телефон можно спрятать в карман.

Автомобиль спрятать трудно.

Вы приезжаете — и ещё до того, как выйдете из машины, часть людей уже что-то о вас «знает». Или, по крайней мере, думает, что знает. Но я всегда смотрел на автомобиль примерно так же, как на телефон.

Доставит ли он меня безопасно туда, куда мне нужно?

Надёжен ли он?

Сколько стоит его эксплуатация?

Сколько мне обходится обслуживание?

Сколько времени и денег он мне экономит?

Вот существенные для меня вопросы.

Конечно, я люблю красивые вещи, как и любой другой человек. Если человек покупает дорогой автомобиль потому, что любит автомобили, может себе его позволить и он приносит ему радость, я не вижу в этом ничего плохого. Проблема начинается в другом месте. Когда вы покупаете автомобиль не для себя. **Вы покупаете его для глаз людей на парковке.** Тогда вы платите не только за автомобиль. Вы платите ещё и социальный вступительный взнос.

Квартира уже не место для жизни

С жильём этот механизм может зайти ещё дальше. Квартира прежде всего должна быть местом, где я живу.

Где мне хорошо.

Где у меня достаточно пространства.

Где я могу выспаться.

Куда я с удовольствием возвращаюсь.

Но в Москве адрес может работать подобно марке автомобиля.

Где ты живёшь?

В каком районе?

В каком комплексе?

Сколько метров?

Новостройка?

Какого уровня?

И снова возникает невидимая лестница. Внезапно речь идёт уже не только о том, хорошо ли вам дома. Речь также о том, **как звучит ваш адрес, когда вы называете его другим**. А это может быть очень дорогая фраза.

Одежда сначала должна одеть ваше эго

С одеждой принцип ещё проще. У футболки может быть одна основная функция. Я её надеваю. Мне в ней удобно.

Она мне нравится. Готово.

Но затем существует вторая функция. Логотип должен быть виден. Потому что без него окружающие могут не понять, сколько стоила футболка. А если никто не узнает, сколько она стоила, часть её социальной ценности исчезает. Именно здесь я начал осознавать, какую странную экономику создаёт статус.

В случае обычного товара вы платите за его функцию.

В случае статусного товара вы дополнительно платите за то, **чтобы другие поняли, что вы могли за него заплатить.**

А потом возник наш домашний спор из-за телефона

Однажды эта разница между мной и моей женой проявилась очень практически. Я к тому времени сменил уже второй телефон. Оба я покупал по своему обычному принципу — разумная цена, максимальная практическая польза. У моей жены был значительно более дорогой телефон, и она начала задумываться о следующем, более новом. И она хотела, чтобы я добавил на него из своих денег, чтобы ей не пришлось тратить собственные. Я сказал ей, что придётся ещё подождать. А потом я всё посчитал. Я сказал ей примерно следующее:

«Знаешь, мне придётся купить себе ещё примерно

три телефона, чтобы вообще дойти до суммы, которую стоил один твой. И только после этого я должен финансировать следующий?»

В восторге она не была. Но для меня это было абсолютно логично. Если два или три моих телефона за несколько лет вместе стоят примерно столько же, сколько один её, и каждый из них позволяет мне делать всё, что мне нужно, почему я должен считать, что именно я пользуюсь худшим решением? Только потому, что мой телефон на столе в ресторане выглядит недостаточно дорогим?

Самая большая проблема в том, что у лестницы нет последней ступени

В этом и заключается суть всего. Если однажды вы примете невидимую московскую лестницу, вы никогда не доберётесь до самого верха.

Купите телефон получше.

Через год выйдет новый.

Купите автомобиль получше.

Сосед купит ещё лучше.

Переедете в квартиру получше.

Обнаружите, что существует более престижный район.

Купите более дорогую одежду.

Появится бренд, который стоит ещё выше.

Лестница продолжается бесконечно. И чем выше вы

поднимаетесь, тем дороже следующая ступень.

Я просто сошёл с лестницы

Возможно, именно здесь мне снова помог мой другой менталитет. Мне не нужно было быть наверху. На самом деле я понял, что мне вообще не обязательно стоять на этой лестнице.

У моего телефона есть своя работа.

У моей машины есть своя работа.

У моей квартиры есть своя работа.

У моей одежды есть своя работа.

Если эти вещи выполняют ту функцию, которую я от них ожидаю, мне не нужно менять их только потому, что изменилось чужое представление о том, что достаточно хорошо. И благодаря этому я получил огромное преимущество. Деньги, которые мне не нужно тратить на статус, я могу использовать на то, что имеет ценность **для меня**.

На свои проекты.

На книги.

На музыку.

На путешествия.

На образование.

На семью.

Или я вообще могу их не тратить. Это тоже вариант, о котором в мире постоянного потребления иногда забывают.

Задайте себе простой вопрос

Когда в следующий раз в Москве вы окажетесь перед чем-то дорогим и начнёте чувствовать, что вам это нужно, задайте себе один вопрос:

Хотел бы я этого так же сильно, если бы этого никогда не увидел никто другой?

Если бы никто не видел вашу машину.

Если бы никто не знал, где вы живёте.

Если бы на телефоне не было логотипа.

Если бы на одежде не было бренда.

Хотели бы вы эту вещь по-прежнему так же сильно?

Если да — купите её, если можете себе это позволить. Порадуйте себя. Жизнь — это не соревнование в том, кто способен потратить меньше всех. Но если ваше желание заметно ослабевает в тот момент, когда вы убираете публику, возможно, вы только что поняли нечто важное.

Вы покупали вещь не для себя. Вы покупали реакцию окружающих.

А реакция окружающих — один из самых дорогих продуктов, которые Москва способна вам продать. Она длится несколько секунд. Потом человек отводит взгляд от вашего нового телефона, берёт в руки свой и продолжает жить собственной жизнью. А вы продолжаете оплачивать счёт. Поэтому я остался верен своему простому правилу:

Мне не нужны вещи, которые выглядят так, будто способны на многое. Мне нужны вещи, с которыми на многое способен я.

И, возможно, именно поэтому меня никогда особенно не беспокоило, если у кого-то на столе лежал телефон в пять раз дороже моего. У него был более дорогой телефон. У меня был мой рабочий инструмент. И главное — у меня не было потребности доказывать, что в следующий раз у меня обязательно должен быть телефон дороже.

На невидимой московской лестнице я, возможно, стоял низко. Только я по ней вообще не поднимался. И благодаря этому мои руки оставались свободными для тех вещей, ради которых я действительно приехал в Москву.

7. «Я справляюсь» — фраза, которую должны услышать другие

Есть одна фраза, которую в Москве я постепенно начал воспринимать совершенно иначе, чем вначале.

«Я справляюсь».

На первый взгляд это прекрасная фраза. В ней есть сила. Самостоятельность. Уверенность в себе. Ответственность за собственную жизнь. Ведь человек, который способен стоять на собственных ногах, сильнее человека, который ждёт, пока его проблемы решит кто-то другой. Но даже хорошее качество может дойти до абсурдной крайности. И именно в Москве я начал замечать, как легко фраза:

«Я справляюсь».

превращается в:

«Мне никто не нужен».

А между этими двумя фразами огромная разница.

Все должны знать, что я справляюсь

В Москве иногда недостаточно справляться с делами. Должно быть ещё и видно, что вы с ними справляетесь.

Я работаю.

Зарабатываю.

Забочусь о ребёнке.

Плачу за квартиру.

Решаю проблемы.

Устраиваю ребёнка в детский сад.

Устраиваю в школу.

Езжу по городу.

Делаю покупки.

Планирую.

Строю карьеру.

И справляюсь со всем этим.

Сама.

Или:

Сам.

Последнее слово иногда оказывается самым важным. Потому что именно оно придаёт всей истории социальную ценность. Речь уже не просто о том, что вы чего-то добились. Вы добились этого **без кого-то**. И именно здесь, на мой взгляд, начинается проблема.

Самостоятельность стала соревновательной дисциплиной

Самостоятельность здорова, пока она означает:

Я могу о себе позаботиться.

Она становится нездоровой в тот момент, когда начинает означать:

Если я могу сделать что-то сама, остальные мне не

нужны.

В партнёрских отношениях такой образ мышления особенно опасен. Ведь партнёр — не бытовой прибор, смысл существования которого измеряется количеством функций, которые он выполняет за вас. Мужчина нужен не только потому, что приносит деньги. Женщина нужна не только потому, что заботится о доме. Партнёрство — это не деловой контракт, основанный на вопросе:

Что я не могу сделать без тебя?

Если бы это было так, современному человеку партнёр действительно был бы почти не нужен.

Еду вам привезут.

Квартиру уберёт платная служба.

За ребёнком присмотрит няня.

Такси вас отвезёт.

Мастера можно вызвать.

Деньги вы можете зарабатывать сами.

И если отношения определяются лишь набором услуг, то почти любого партнёра можно заменить приложением или платной услугой. Но семья никогда не должна была быть сервисной компанией.

**Москва умеет доказать человеку,
что ему никто не нужен**

Большой город невероятно способствует такому образу

жизни.

У вас есть деньги?

Тогда вы можете купить решение практически любой бытовой проблемы.

Нет времени забрать ребёнка?

Няня.

Нет времени готовить?

Доставка.

Нет времени убираться?

Клининговая служба.

Нет времени ходить за покупками?

Курьер.

Нет времени быть дома?

Там может быть кто-то другой.

И всё работает.

С организационной точки зрения — идеально. Но именно здесь я начал видеть один из самых странных парадоксов московского успеха. **Человек способен идеально организовать жизнь, в которой сам уже почти не присутствует. У ребёнка есть всё. Кроме вас.**

Для меня это одно из самых печальных проявлений фразы «я справляюсь». Родители работают, чтобы у ребёнка было всё.

Хороший детский сад.

Хорошая школа.

Кружки.

Языки.

Одежда.

Телефон.

Отпуска.

Собственная комната.

Игрушки.

А поскольку на всё это кто-то должен заработать, работать приходится всё больше.

Потом нужна няня.

Потому что кто-то должен забрать ребёнка.

Кто-то должен быть с ним.

Кто-то должен дать ему ужин.

Кто-то должен уложить его спать.

И может возникнуть ситуация, когда родитель в течение рабочей недели действительно почти не видит своего ребёнка.

Утром он ещё спит.

Вечером уже спит.

Но всё оплачено.

Всё организовано.

Всё работает.

Мы справились. Только постепенно я начал задавать себе вопрос:

С чем именно мы справились?

Московская женщина, которая со всем справится сама

Особую форму этого явления я наблюдал у некоторых московских женщин. И именно здесь меня особенно заинтересовал один поворот. Женщина долго живёт в отношениях. Мужчина работает. Помогает. Они вместе что-то строят. Возникает семья. Появляются проблемы. Что-то решается совместно. А затем женщина достигает собственного профессионального или финансового успеха. Что, конечно, хорошо.

Она чего-то добилась сама.

Прекрасно.

Но иногда я наблюдал, как здоровое:

«Я этого добилась».

очень быстро превращается в:

«Я добилась этого сама».

А затем следует ещё один шаг:

«Если я добилась этого сама, зачем мне вообще нужен мужчина?»

Именно эту логику я никогда до конца не понимал.

Добиться чего-то без партнёра — не доказательство того, что партнёр вам не нужен

Представьте обратную ситуацию. Мужчину повышают в должности. Он начинает зарабатывать очень хорошие деньги. И приходит домой и говорит:

«Теперь я зарабатываю столько, что мне, собственно, больше не нужна жена».

Это звучало бы абсурдно.

Почему?

Потому что его жена ведь существовала не для того, чтобы зарабатывать ему деньги. Столь же абсурдна и обратная логика. Если женщина способна зарабатывать сама, это не означает, что мужчина утратил свой смысл. Потому что партнёрство — это не социальное пособие, предоставляемое тому, кто не способен себя содержать.

Партнёр нужен вам не потому, что вы с чем-то не справляетесь.

Вы хотите партнёра потому, что хотите разделить с ним жизнь. Это совершенно другая вещь.

«Моё» внезапно отделяется от «нашего»

В подобных отношениях я наблюдал ещё один момент. Пока всё строится вместе, вы часто слышите:

Наше.

Наша семья.

Наша жизнь.

Наши проблемы.

Наш ребёнок.

Наше будущее.

Но в тот момент, когда один из партнёров начинает ощущать своё экономическое превосходство, словарь может незаметно измениться.

Мои деньги.

Моя работа.

Мой успех.

Моя квартира.

Моё время.

А иногда даже:

Мой ребёнок.

Именно последние два слова, на мой взгляд, чрезвычайно опасны. Ребёнок — не трофей за победу в отношениях. Он не собственность матери. Он не собственность отца. И уж тем более он не должен быть инструментом, с помощью которого один партнёр наказывает другого.

«Я не буду просто так отдавать ему ребёнка»

С подобной логикой я тоже сталкивался. После распада отношений речь уже идёт не о том, что нужно ребёнку. Начинают говорить:

«Я ему ребёнка не отдам».

«Почему я должна ему его отдавать?»

«Пусть он...»

И дальше следует список причин, по которым второй родитель должен что-то доказать, заплатить, выполнить или понять. Но ребёнок — не то, что один родитель **даёт** другому. Это их общий ребёнок. Если второй родитель безопасен и способен о нём заботиться, основным вопросом, на мой взгляд, должно быть не:

Чего заслуживает мой бывший партнёр?

А:

Что нужно нашему ребёнку?

Это совершенно другая мера.

Успех иногда раскрывает отношения сильнее, чем неудача

Часто говорят, что отношения проверяются тяжёлыми временами.

Согласен. Но постепенно у меня возникло ощущение, что, возможно, ещё лучше их проверяет **успех**. Когда у вас ничего нет, вы нужны друг другу.

Вы должны сотрудничать.

Вы должны договариваться.

Вы должны идти на компромиссы.

А потом один из вас добивается успеха. Внезапно у него появляются деньги. Положение. Связи. Возможности. И только тогда становится видно, строил ли он всё это время:

нашу жизнь

или просто ждал момента, когда сможет сказать:

ты мне больше не нужен.

Я бы перевернул эту фразу

«Я справляюсь» — не обязательно плохая фраза.

Наоборот.

Я желаю каждому человеку иметь возможность её произвести.

Я желаю женщине уметь стоять на собственных ногах.

Мужчине желаю того же.

Я желаю каждому не оставаться в отношениях только потому, что без другого человека он финансово не выживет. Но именно после этого наступает гораздо более важный уровень партнёрства.

Ты не нужен мне для выживания. И всё же я хочу, чтобы ты был в моей жизни.

На мой взгляд, это гораздо более сильные отношения, чем:

«Без тебя я не справлюсь».

Потому что первая фраза — это свободный выбор. Вторая может быть зависимостью.

**Когда вы со всем справляетесь,
но рядом никого не остаётся**

И здесь мы возвращаемся к Москве. Вы можете справиться-

ся с невероятным количеством вещей.

Карьера.

Деньги.

Жильё.

Автомобиль.

Школа ребёнка.

Кружки.

Отпуска.

Ипотека.

Социальный статус.

Вы действительно можете со всем справиться. А потом однажды вечером прийти в красивую квартиру, положить дорогой телефон на стол и обнаружить, что человека, с которым вы изначально хотели всем этим делиться, там уже нет.

Ребёнок с няней.

Партнёр живёт в другом месте.

А у вас завтра с самого утра снова встречи.

И всё же перед другими вы можете продолжать говорить:

«Я справляюсь».

Возможно, да.

Но в Москве я научился задавать ещё один вопрос:

Какой ценой?

Потому что искусство не в том, чтобы справляться абсолютно со всем. Иногда гораздо большее искусство — понять, с чем вам вообще не обязательно справляться самостоятельно.

Попросить о помощи.

Принять помощь.

Разделить ответственность.

Позволить партнёру быть партнёром.

Быть с ребёнком вместо того, чтобы просто оплатить ему ещё одно занятие. И прежде всего перестать считать зависимость каждого человека от других людей слабостью.

Никто из нас на самом деле не является полностью самодостаточным. Мы просто научились платить чужим людям за то, что раньше получали в отношениях. И именно поэтому сегодня сама по себе фраза «**я справляюсь**» меня совершенно не впечатляет. Гораздо больше меня интересует другое:

Ты при этом ещё успеваешь жить?

Ты справляешься с тем, чтобы быть партнёром?

Ты справляешься с тем, чтобы быть родителем?

Ты находишь время для людей, ради которых, как ты утверждаешь, всё это делаешь?

Потому что если нет, возможно, ты действительно справился со всем.

Только при этом у тебя не осталось той жизни, с которой ты хотел справиться.

8. Почему Москва психологически утомляет тебя в первые недели

В первые недели в Москве вас утомляет не только её размер. Вас утомляют не только метро, расстояния, транспорт, шум или огромное количество людей. Гораздо сильнее вас может утомлять то, чего поначалу вы вообще не замечаете.

Необходимость постоянно по отношению к чему-то определять свою позицию.

В первые дни вы в восторге. Москва вас увлекает. Вы наблюдаете за ней. Открываете её для себя. Всё новое. Вы идёте по улице и смотрите вверх на здания. Едете в метро, и вас поражает, как может функционировать такая огромная система. Вы открываете для себя рестораны, магазины, парки, услуги, возможности. У вас возникает ощущение, что вы приехали в город, в котором можно осуществить практически всё. А потом эйфория постепенно проходит. Восхищение не исчезает. Исчезает **ощущение новизны**. И внезапно вы уже не смотрите на Москву глазами гостя. Вы начинаете задавать себе гораздо более серьёзный вопрос:

Я действительно хочу здесь жить?

Это совершенно другой вопрос

Город может быть фантастическим на неделю и невыно-

симым на десять лет. Точно так же город может на первый взгляд казаться обычным, но при этом в нём можно прекрасно прожить всю жизнь. Турист спрашивает:

Что я могу здесь увидеть?

Человек, который хочет остаться, должен спрашивать:

Как я буду здесь жить?

А это гораздо более жёсткий вопрос. Потому что внезапно вы начинаете считать не только возможности, но и цену.

Сколько времени я буду проводить в дороге?

Сколько мне нужно будет зарабатывать?

Сколько времени у меня останется?

Как я буду жить?

Как будут складываться отношения?

Как я буду воспитывать ребёнка?

Какая среда будет окружать меня каждый день?

И главное:

Что мне придётся изменить в себе, чтобы сюда вписаться?

Именно последний вопрос, на мой взгляд, является решающим.

Не проще ли было бы уехать?

Я тоже мог задать себе простой вопрос.

Почему именно Москва?

Зачем жить в огромном городе, который заставляет вас постоянно куда-то ездить, что-то решать, реагировать на его темп и одновременно сталкиваться с общественными прави-

лами, которые могут быть вам чужды?

Не была бы жизнь проще где-нибудь в другом месте?

Например, в небольшом швейцарском городе. Более спокойном. Более предсказуемом. С другим ритмом.

Возможно, там моя жизнь была бы проще.

Возможно, мне не пришлось бы каждый день обрабатывать такое количество информации и впечатлений.

Возможно, там я гораздо легче обрёл бы спокойствие.

Это вполне законный вопрос. И я думаю, что каждый человек, который переезжает в Москву, должен позволить себе его задать.

Не:

Смогу ли я здесь выдержать?

А:

Хочу ли я здесь жить, заплатив ту цену, которую мне придётся платить за этот город?

Я решил принять Москву

В конце концов мой ответ был — да. Я принял Москву как свою. Но с одним принципиальным условием.

Я принял Москву. Я не принял её игру.

Это две совершенно разные вещи. Я могу любить город и одновременно отвергать некоторые его общественные правила. Я могу пользоваться его возможностями и при этом не принимать его мерило успеха. Я могу в нём работать.

Творить.

Заниматься бизнесом.

Знакомиться с людьми.

Развивать свои проекты.

Я могу любить Москву.

Но мне не обязательно ради этого начинать соревноваться с человеком за соседним столиком.

Мне не нужно покупать его телефон.

Мне не нужно хотеть его машину.

Мне не нужно отправлять ребёнка в ту же школу.

Мне не нужно зарабатывать столько же, сколько он.

И главное — мне не нужно каждое утро проверять, соответствует ли моя жизнь по-прежнему представлению окружающих о том, как должен выглядеть успешный москвич.

С определённого момента я перестал играть

Возможно, это был самый важный момент за всё время моего пребывания в Москве. Я не ушёл из города.

Я вышел из игры.

И Москва внезапно изменилась. Хотя на самом деле не изменилось абсолютно ничего. Метро ходило так же. Люди спешили так же. Машины стояли в тех же пробках. Рестораны оставались такими же дорогими. Люди по-прежнему рассказывали, сколько зарабатывают. Кто-то по-прежнему по-

купал новый телефон. Кто-то — новый автомобиль. Кто-то планировал грандиозное будущее. Только я перестал чувствовать, что должен на всё это реагировать. И вместе с этим пришло спокойствие.

Самое трудное — перестать играть не с чужими

С чужими людьми всё просто. Когда человек, которого вы видели три раза в жизни, объясняет вам, как вы должны жить, вы можете улыбнуться и через десять минут о нём забыть. Гораздо сложнее ситуация, когда правила московской игры приняли люди, которых вы любите. Ваши самые близкие. Они вас знают. Живут с вами. И всё же могут считать, что вы что-то делаете неправильно.

Почему ты не хочешь этого?

Почему тебе это не важно?

Почему ты не стараешься показать себя?

Почему тебя не интересует, что подумают люди?

Почему ты не хочешь иметь то, что есть у других?

Почему ты не стараешься быть «на уровне»?

И внезапно вы уже отвергаете не просто какое-то абстрактное правило Москвы. Ваш отказ начинают воспринимать почти как личную провокацию.

Вы нарушаете правило, которого никто не писал

Именно это во всей ситуации и поражает. Никто никогда не давал вам подписывать договор. Нигде не написано:

Москвич должен иметь определённый телефон.

Должен ездить на определённой машине.

Должен зарабатывать определённую сумму.

Должен общаться с людьми определённого уровня.

Должен отправить своего ребёнка в достаточно престижное учреждение.

Должен иметь грандиозные планы.

И его должно волновать, что думают о нём другие.

Ничего подобного не существует. И всё же, когда вы перестаёте соблюдать некоторые из этих правил, часть окружающих может реагировать так, словно вы нарушили общественный закон. И именно это может психологически изматывать. Потому что человек начинает спрашивать себя:

Может быть, я действительно что-то делаю неправильно?

Нет, не делал

И со временем я становился в этом всё увереннее. Потому что заметил один парадокс. Люди, которые иногда пытались

вернуть меня в эту игру, сами искали то, что я получил благодаря отказу от неё.

Спокойствие.

Мне не нужно было знать, кто что купил.

Мне не нужно было знать, кто сколько зарабатывает.

Мне не нужно было следить за тем, кто поднялся выше.

Мне не нужно было думать о том, выглядят ли мои вещи достаточно дорогими.

Мне не нужно было контролировать свой социальный образ.

И главное — мне не нужно было каждое утро оправдывать собственное существование перед воображаемой публикой.

Я жил своей жизнью.

Не идеально.

Не без проблем.

Но своей.

И именно это спокойствие люди, родившиеся прямо в Москве, иногда искали всю жизнь.

Один вопрос моей жены

Однажды жена спросила меня:

«Тебе вообще всё равно, кто что о тебе думает, да?»

Этот вопрос застал меня врасплох. Не своим смыслом. А тем, что прозвучал именно от неё. Она знает меня семь лет. Я думал, что ответ она давно должна знать. Несколько мгно-

вений я смотрел на неё. А потом ответил почти как ребёнок. Весело, с детской интонацией:

«Да-а-а».

И сам рассмеялся. Для меня это был совершенно очевидный ответ. Но ей он спокойствия не принёс. Скорее наоборот.

Почему кого-то раздражает, что вам всё равно?

Позже я размышлял над этой ситуацией. Почему человека может беспокоить то, что его партнёру не важно мнение посторонних людей?

Ведь это должно быть преимуществом. Потом я понял, что, если всю жизнь использовать реакцию окружающих как навигацию, человек, которому эта навигация не нужна, выглядит странно. Возможно, даже опасно. Как убедить его фразой:

«Что о нас подумают?»

Если он ответит:

«Не знаю».

А потом добавит:

«И почему меня это должно интересовать?»

Внезапно исчезает один из самых сильных общественных инструментов. Стыд перед окружающими.

«Что скажут люди?»

Этот вопрос способен управлять невероятным количеством человеческих решений.

Что скажут знакомые?

Что скажет семья?

Что скажут коллеги?

Что подумают соседи?

Что подумают другие родители?

А я начал задавать встречный вопрос:

Эти люди будут оплачивать мои счета?

Они будут жить моей жизнью?

Они будут воспитывать моего ребёнка?

Они будут нести последствия моего решения?

Они будут рядом со мной через десять лет?

Если нет, почему я должен давать им право голоса при принятии решений о собственной жизни?

Это не означает игнорировать всех

Конечно, существуют мнения, которые для меня важны. Мнение человека, которого я уважаю. Партнёра. Семьи. Специалиста в области, в которой я не разбираюсь.

Человека, который желает мне добра и готов сказать мне даже что-то неприятное. Всё это важно. Но это совершенно не то же самое, что жить в соответствии с анонимным вопросом:

«Что обо мне подумают?»

Кто они?

И почему мы вообще позволяем им бесплатно жить в нашей голове?

Психологическая усталость начинает исчезать, когда вы перестаёте реагировать

В первые недели Москва бомбардирует вас впечатлениями.

Столько людей.

Столько успеха.

Столько денег.

Столько возможностей.

Столько планов.

Столько символов.

Столько ожиданий.

И вам кажется, что на всё это вы должны как-то отвечать. Не должны. Это одна из самых важных вещей, которым я научился.

У кого-то больше.

Хорошо.

У кого-то меньше.

Хорошо.

Кто-то вами восхищается.

Приятно.

Кто-то считает вас чудаком.

Тоже хорошо.

Кто-то считает, что вы должны жить иначе.

Может.

Мысли пока бесплатны. Пусть думает, что хочет.

Ваша жизнь от этого не обязана измениться ни на миллиметр.

Москву не нужно побеждать

И именно тогда может закончиться первый, самый психологически тяжёлый этап жизни в Москве. Вы перестаёте думать:

Смогу ли я приспособиться к Москве?

И начинаете думать:

Какую часть Москвы я сам хочу принять в свою жизнь?

Это принципиальная перемена. Город больше не экзаменатор, а вы не ученик у доски. Теперь выбираете вы.

Это я хочу.

Этого не хочу.

Этим воспользуюсь.

Это проигнорирую.

Здесь буду работать.

Здесь буду жить.

С этими людьми буду общаться.

В эту игру играть не буду. И, возможно, именно тогда иностранец начинает становиться настоящим москвичом. Не тогда, когда начинает копировать других. А когда способен

стоять посреди Москвы и сказать:

«Я люблю тебя. Я хочу здесь жить. Но своей жизнью я буду распоряжаться сам».

Я принял Москву как свою. Но никогда не позволял ей присвоить меня. И когда сегодня кто-то спрашивает меня:

«Тебе действительно всё равно, что о тебе думают другие?»

Возможно, мне уже не нужно ничего долго объяснять. Мне по-прежнему достаточно того же ответа.

Да-а-а.

9. Ты не медленный. Просто ты оказался в более быстром городе

Одна из первых вещей, в которых Москва способна вас убедить, — это то, что вы медленный.

Медленно ходите.

Медленно принимаете решения.

Медленно работаете.

Медленно реагируете.

Медленно зарабатываете.

Медленно живёте.

Достаточно утром оказаться в метро. Толпа почти сразу научит вас, с какой скоростью здесь принято ходить. Люди вас обгоняют. Кто-то бежит по эскалатору. Кто-то пишет сообщение и одновременно разговаривает по телефону. Другой уже по дороге на работу решает первую рабочую проблему. На пересадке сотни людей движутся одним потоком, и у вас возникает ощущение, что, если вы замедлитесь на две секунды, Москва обойдёт вас и слева, и справа. И она действительно вас обойдёт. Но постепенно я понял нечто очень важное:

Это не означает, что я медленный.

Просто я оказался в более быстром городе. А это совсем не одно и то же.

Скорость не означает автоматически эффективность

Москва любит скорость.

Быстро ответить.

Быстро решить.

Быстро заработать.

Быстро купить.

Быстро принять решение.

Быстро куда-то доехать.

Быстро продвинуться.

Быстро что-то построить.

И поначалу очень легко принять представление о том, что, если вы хотите добиться успеха в таком городе, вам тоже нужно ускориться. Я постепенно пришёл к совершенно противоположному выводу.

Спешка не принесёт мне спокойствия.

А ещё важнее было другое открытие:

Спешка не повышала и качество моей работы.

Скорее наоборот — снижала его.

Когда я пишу, мне нужно думать.

Когда я творю, мне нужно пространство.

Когда я готовлю проект, мне нужно понимать, зачем я его делаю.

Когда я принимаю решение, мне нужно отличать то, что

действительно срочно, от того, что лишь выглядит срочным.

Более быстрое решение автоматически не становится лучшим решением.

Быстрее написанная книга автоматически не становится лучшей книгой.

Быстрее заключённая сделка не обязательно будет лучшей сделкой.

А быстрее прожитая жизнь совершенно точно не означает более полно прожитую жизнь.

Я научился одной странной вещи: не спешить в Москве

Возможно, это звучит как противоречие. Но именно это позволило мне по-настоящему полюбить Москву.

Я перестал в ней спешить только потому, что спешат остальные.

Конечно, мне тоже нужно куда-то приходиться вовремя. У меня тоже есть сроки. У меня тоже есть обязанности. Мне тоже иногда нужно быстро что-то решить.

Не спешить — не значит быть ленивым.

Не значит везде опаздывать.

Не значит игнорировать обязанности.

Это означает нечто другое:

Не принимать чужое ощущение срочности за своё собственное.

Только потому, что человек рядом со мной бежит, я не обязан бежать вместе с ним.

Я не знаю, куда он идёт.

Я не знаю, зачем он туда идёт.

И прежде всего я вообще не знаю, нужно ли туда идти мне.

Внезапно я начал видеть Москву

И именно тогда произошло нечто странное. Когда я замедлился, Москва открылась передо мной. Я начал по-настоящему её замечать. Не как транспортную систему между точкой А и точкой Б.

А как город.

Огромный.

Красивый.

Живой.

Иногда абсурдный.

Иногда монументальный.

Иногда удивительно спокойный.

Город, который способен предложить вам невероятное количество вещей, если у вас есть время их заметить. И внезапно я понял парадокс:

Человек может всю жизнь прожить в одном из самых интересных городов мира и почти его не видеть.

Утром метро.

Работа.

Вечером метро.

Магазин.

Домой.

Спать.

Завтра снова.

На выходных — заниматься тем, что не успели сделать за неделю. А в понедельник — новый круг. Москва повсюду вокруг. Только на неё нет времени.

Я взял себе это время

И именно благодаря этому я, возможно, начал любить Москву даже больше, чем некоторые люди, которые в ней родились. Я начал воспринимать её как нечто, что мне не нужно завоёвывать. Москва перестала казаться мне противником. Она стала казаться мне огромными раскрытыми объятиями.

Ну, давай. Вот она я. Чем ты хочешь воспользоваться?

Культурой?

Образованием?

Связями?

Работой?

Бизнесом?

Ресторанами?

Парками?

Архитектурой?

Историей?

Людьми?

Вдохновением?

Огромным рынком?

Возможностями, которые небольшой город никогда не сможет предложить? Всё здесь. И я могу прийти к этому. Спокойно.

Толпа вокруг вас проносится мимо

Это одно из моих любимых ощущений Москвы. Вы стоите где-то посреди города. Вокруг вас течёт поток людей. Один обгоняет другого.

Кто-то держит телефон у уха.

Кто-то смотрит на часы.

Кто-то прямо сейчас решает рабочий вопрос.

Кто-то уже думает о следующей встрече.

Толпа вокруг вас буквально проносится мимо. А вам внезапно не обязательно нестись вместе с ней. Вы позволяете ей пройти. И в определённом смысле возникает странное ощущение:

Они, собственно, оставили эту Москву вам.

Они спешат дальше. А город остался.

Москвичи иногда отбрасывают то, ради чего иностранцы сюда приезжают

Это начало меня восхищать. Люди преодолевают тысячи километров, чтобы увидеть Москву. Они хотят пройтись по её улицам. Увидеть её архитектуру. Посетить её музеи. Посидеть в её парках. Почувствовать её атмосферу. А человек, который прожил в ней всю жизнь, может каждый день пробегать мимо всего этого, даже не поднимая головы. Не потому, что он плохой москвич. Просто у него нет времени.

Он должен заработать.

Должен решить.

Должен успеть.

Должен быть где-то ещё.

И именно тогда я понял, что у меня как у иностранца, возможно, есть одно особое преимущество.

Я ещё не перестал видеть Москву.

И я решил, что не хочу терять эту способность.

За чем на самом деле все бегут?

Чем дольше я наблюдал за Москвой, тем чаще мне приходил в голову простой вопрос.

Куда все так спешат?

Конечно, у каждого есть конкретный ответ.

На работу.

За ребёнком.

На встречу.

Домой.

В аэропорт.

В магазин.

Но я имею в виду немного другое.

За чем мы спешим в жизни?

За более высоким доходом?

За лучшей должностью?

За большей квартирой?

За более новой машиной?

За признанием?

За представлением о том, что, как только мы достигнем ещё вот этой одной цели, наконец будем довольны?

А что, если завтра у нас этого уже не будет?

Работа может закончиться.

Машину можно продать.

Телефон устареет.

Должность исчезнет.

Деньги приходят и уходят.

Социальное положение может измениться удивительно быстро. Сколько времени мы готовы пожертвовать ради вещей, которые через несколько лет, возможно, вообще не будут иметь никакого значения?

Время нельзя купить обратно

В этом и заключается разница между временем и почти всем остальным. Деньги можно заработать снова. Можно купить другую машину. Поменять телефон. Продать квартиру. Сменить работу.

Но вторник, 15 апреля, пять лет назад вы уже никогда не сможете купить снова. Он ушёл. И если вы прожили его целиком в стрессе из-за чего-то, о чём сегодня даже не помните, никто вам его не вернёт. Именно поэтому я начал считать время одной из самых дорогих вещей в Москве. Возможно, дороже квартиры в центре. Потому что квартиру однажды можно продать.

Прожитый день — уже нет.

Спокойствие — не медлительность

Этому мне пришлось научиться. Человек, который не спешит, не обязательно медленный. Он может быть просто спокойным. Он может работать очень эффективно. Может за один день успеть огромное количество дел. Просто ему не обязательно создавать вокруг этого хаос. Это то, что я постепенно перенёс и в свою работу.

Я не хочу работать медленно.

Я хочу работать **сосредоточенно**.

В этом разница.

Когда я что-то делаю, я это делаю.

Когда я отдыхаю, я не хочу чувствовать, что прямо сейчас где-то кто-то работает больше и поэтому мне следует немедленно встать.

Всегда найдётся кто-то, кто работает больше.

Точно так же всегда найдётся кто-то, кто зарабатывает больше.

Если строить свою жизнь исходя из этого, вы никогда не присядете.

И тогда я полюбил Москву

Возможно, именно в этот момент моё отношение к Москве окончательно изменилось.

Мне больше не нужно было её догонять.

Мне не нужно было доказывать ей, что я достаточно быстрый.

Мне не нужно было держать темп вместе с толпой.

Я начал выбирать из её огромного предложения то, что нужно мне.

И внезапно она показалась мне невероятно щедрой.

Как будто говорила мне:

«У меня времени достаточно. Это только у людей во мне его нет».

И, возможно, именно в этом заключается один из вели-

чайших парадоксов Москвы. Город никуда не спешит. Он стоит здесь. Его улицы никуда не убегают. Здания не убегают. Парки не убегают. Река не спешит из-за рабочего совещания. Музей не пытается получить повышение. **Спешат только люди.**

Позвольте им немного побежать

Если вы только что приехали в Москву и вам кажется, что вы медленнее всех остальных, не пугайтесь.

Возможно, вы не медленные.

Возможно, вы просто ещё не приняли их скорость.

А возможно, вам вообще не нужно её принимать.

Отойдите ненадолго в сторону.

Позвольте толпе пройти.

Не пытайтесь её обогнать.

А потом оглянитесь вокруг.

Возможно, впервые вы увидите то, что бегущие впереди вас люди уже давно перестали замечать.

Саму Москву.

В этот момент может произойти нечто странное. Толпа исчезнет в метро. Машины уедут. Люди продолжают спешить за тем, что им необходимо получить сегодня, чтобы завтра заменить это чем-то другим. А вы останетесь стоять посреди одного из крупнейших городов мира.

Без необходимости кого-то догонять.

Без необходимости кого-то обгонять.

Внезапно у вас есть время.

А перед вами Москва со всеми её возможностями.

Как будто эта спешащая толпа на мгновение оставила её целиком только вам.

II. ЛОВУШКА СРАВНЕНИЯ

10. Человек, которого ты совсем не знаешь, только что решил, насколько ты уверен в себе

Вы сидите в кафе. Перед вами кофе. Вам хорошо. Ещё пять минут назад вы были довольны своей жизнью. Потом входит человек, которого вы никогда раньше не видели. Хорошо одетый. Кладёт на стол дорогой телефон. На улице он, возможно, припарковал автомобиль, стоимость которого вы можете приблизительно представить. Делает заказ. Разговаривает по телефону. Из нескольких фраз вы улавливаете что-то о работе, деньгах, путешествиях или каком-то крупном проекте.

Вы не знаете, как его зовут.

Не знаете, где он живёт.

Не знаете, чем он на самом деле занимается.

Не знаете, сколько он зарабатывает.

Не знаете, счастлив ли он.

Не знаете, принадлежит ли автомобиль ему.

Не знаете, миллионы ли у него на счету или просроченный платёж.

Вы практически ничего о нём не знаете. И всё же может произойти нечто невероятное. Вы смотрите на свой телефон. И внезапно он кажется вам немного хуже. Вспоминаете о своей машине. Она могла бы быть лучше. Думаете о своём доходе. Возможно, вы мало зарабатываете. О своей работе. Возможно, вы недостаточно успешны. О своей жизни. Хотя ещё несколько минут назад вам совершенно ничего не недоставало.

Человек, которого вы совсем не знаете, только что решил, насколько вы уверены в себе.

И даже не подозревает об этом.

Он вообще ничего вам не сделал

В этом и заключается весь абсурд ситуации. Этот человек вас не оскорбил. Не высмеял. Не сказал, что вы неуспешны. Не спросил, сколько вы зарабатываете. Возможно, он даже на вас не посмотрел. Он просто существует. А вы из самого факта его существования вынесли приговор самому себе. На мой взгляд, это одна из самых больших ловушек большого города.

Москва каждый день предоставляет вам тысячи людей, с которыми вы можете себя сравнивать. А поскольку это огромный город, вы практически всегда найдёте кого-то, кто превзойдёт вас в какой-нибудь области.

Хотите сравнивать автомобили?

Прекрасно.

Через несколько минут увидите лучше.

Телефоны?

Тоже.

Одежду?

Конечно.

Жильё?

Достаточно сменить район.

Доход?

Всегда найдётся кто-то, кто утверждает, что зарабатывает в несколько раз больше.

Карьера?

Кто-то моложе вас и уже поднялся выше.

Образование?

Найдёте более образованного.

Бизнес?

Кто-то построил более крупную компанию.

Путешествия?

Кто-то побывал в большем количестве стран. И если вы будете достаточно настойчивы, каждый день сможете находить причину чувствовать себя полным неудачником.

Москва предоставит вам бесконечный каталог людей, которые в чём-то лучше

В маленьком городе у вас ограниченное количество лю-

дей, с которыми можно себя сравнивать. Москва элегантно решила эту проблему. Здесь их миллионы. А социальные сети добавляют ещё.

Это означает, что, если вы хотите найти доказательство собственной несостоятельности, вы оказались в правильном месте. Вы найдёте его в любое время. Достаточно выбрать дисциплину. Проблема в том, что сравнение редко бывает честным. Вы не выбираете человека целиком. Вы выбираете в нём именно то качество, в котором он вас превосходит.

У одного берёте доход.

У другого — автомобиль.

У третьего — квартиру.

У четвёртого — карьеру.

У пятого — внешность.

У шестого — отпуск.

У седьмого — социальные связи.

И из всех этих людей создаёте одного воображаемого человека. Потом ставите его рядом с собой. И, конечно, проигрываете.

Потому что соревнуетесь с человеком, которого в действительности не существует.

Вы противопоставляете всю свою жизнь лучшему фрагменту чужой

Это важно понять. О себе вы знаете всё.

Знаете, что у вас не получилось.

Знаете, сколько у вас на счету.

Знаете, чего боитесь.

Знаете, что отложили.

Знаете о каждом собственном долге.

О каждой ошибке.

О каждом проекте, который ещё не закончен.

О каждом утре, когда вам не хочется вставать.

О каждом сомнении.

А потом этому полному образу вы противопоставляете человека, которого видели двадцать секунд. Но от него берёте только самое лучшее.

Его одежду.

Его автомобиль.

Его уверенность в себе.

Его фразу о доходе.

Его фотографию из отпуска.

Это не сравнение.

Это заранее подготовленное поражение.

Вы сравниваете своё закулисье с чужой сценой.

**И хуже всего то, что
вы сами его выбрали**

Никто вас не заставляет. Возможно, это самая неприятная часть всей правды. Москва предлагает вам материал. Но

сравнение создаёте вы. Вы видите автомобиль.

Сам автомобиль не говорит вам:

«Твоя жизнь стоит меньше».

Это добавляет ваша голова.

Вы видите дорогой телефон.

Телефон не говорит:

«Его владелец — более ценный человек, чем ты».

Это вы сами так переводите.

Кто-то говорит:

«Я зарабатываю полмиллиона в месяц».

Сама эта фраза ещё не означает:

«А ты ни на что не способен».

Вторую половину разговора вы только что создали в собственной голове. А потом она вас оскорбляет.

Ваша собственная фраза.

Кто дал вам право измерять ценность моей жизни?

Постепенно я выработал простую защиту. Когда я иногда чувствовал, что какой-то человек втягивает меня в сравнение, я мысленно задавал себе вопрос:

Кто дал тебе право решать, сколько стоит моя жизнь?

И ответ почти всегда был одинаковым.

Никто.

А потом возникал ещё более интересный вопрос:

Почему я сам только что дал тебе это право?

Вот это уже было неприятнее. Потому что здесь я не мог

обвинять Москву. Ни общество. Ни человека передо мной. Если я позволил чужому автомобилю, чужому телефону или чужому доходу решать, доволен ли я сегодня своей жизнью, это сделал я сам. А то, что я однажды кому-то отдал, я могу и забрать обратно.

Возможно, он действительно успешнее вас

Ещё одну вещь я считаю важной. Нам не нужно успокаивать себя тем, что каждый человек с дорогой машиной погряз в долгах, а каждый успешный человек несчастен дома. Это была бы лишь обратная форма той же зависти.

Возможно, этот человек действительно зарабатывает в десять раз больше вас.

Возможно, он заплатил за автомобиль наличными.

Возможно, у него прекрасная квартира.

Крепкая семья.

Отличная работа.

Достаточно времени.

И вдобавок он ещё и приятный человек.

Такие люди существуют.

И что?

Его успех по-прежнему не является вашим неуспехом.

Это принципиально важно.

Вам не нужно ставить под сомнение чужой успех, чтобы защитить собственную уверенность в себе.

Вам не нужно искать его ипотеку.

Развод.

Долг.

Болезнь.

Несчастливого ребёнка.

Какую-нибудь тайную катастрофу, которая поможет вам снова почувствовать себя лучше.

Вы можете просто признать:

Да. У этого человека всё складывается великолепно.

А потом продолжить:

И я рад за него.

Точка. Ваша жизнь от этого не стала хуже ни на один процент.

Ещё пять минут назад вам ничего не доставало

Это простой тест, который мне нравится.

Представьте, что вы довольны своим телефоном.

Он работает.

Вы делаете на нём всё, что вам нужно.

Батареи хватает.

Телефон вас ни в чём не ограничивает.

Потом кто-то кладёт рядом с вами телефон, который стоит в несколько раз дороже.

И внезапно ваш собственный телефон перестаёт вам нравиться.

Что изменилось в вашем телефоне за эти пять секунд?

Ничего.

У него тот же процессор.

Та же память.

Тот же дисплей.

Та же батарея.

Просто у вас появилась новая точка отсчёта.

Ваша вещь не стала хуже. Вы измерили её чужой меркой.

И точно то же самое мы способны сделать со всей своей жизнью.

Ещё утром вы были успешны

У вас была работа.

План.

Семья.

Вы что-то строили.

Возможно, вы были довольны тем, куда продвинулись за последние несколько лет. Потом вы встретили кого-то, кто продвинулся дальше. И внезапно вам кажется, что вы вообще никуда не пришли.

Как такое возможно?

Ваши результаты ведь не исчезли.

Ваша работа не обесценилась.

Ваш опыт никто у вас не отнял.

Просто рядом с вами появился человек, который дошёл до другого места. Вот и всё.

Сравнивайте себя, но смените человека

Я не думаю, что нужно полностью перестать себя сравнивать. Сравнение может быть полезным. Оно может нас мотивировать. Показать нам возможности. Чему-то нас научить. Я лишь сменил человека, с которым, на мой взгляд, имеет наибольший смысл соревноваться.

С самим собой.

Где я был год назад?

Что я тогда умел?

Сколько я зарабатывал?

Что у меня было в работе?

Как я мыслил?

Что меня тогда беспокоило?

Что я с тех пор закончил?

Чему научился?

Куда продвинулся?

Это хотя бы честный соперник. У него примерно те же исходные условия. Потому что это вы.

Чужой человек может быть вдохновением, а не приговором

Когда сегодня я вижу человека, которому что-то удалось, существуют гораздо более полезные вопросы, чем:

«Почему этого нет у меня?»

Я могу спросить:

Как он это сделал?

Есть ли здесь что-то, чему я могу научиться?

Хочу ли я вообще чего-то подобного?

Соответствует ли это моему жизненному плану?

Если да — прекрасно.

Чужой успех только что превратился из угрозы в информацию. А если его жизнь мне вообще не нужна?

Тогда и решать нечего.

Человек передо мной может быть чемпионом мира в дисциплине, которой я не занимаюсь. Почему я должен расстраиваться из-за того, что он меня победил?

Москва будет проверять вас каждый день

В этом отношении Москва — фантастическая школа. Каждый день она будет предлагать вам кого-нибудь.

Кого-то богаче.

Моложе.

Успешнее.

Красивее.

Образованнее.

Влиятельнее.

Кого-то с лучшим автомобилем.

Кого-то с большей квартирой.

Кого-то, кто только что получил то, чего нет у вас.

И каждый раз у вас будет один и тот же выбор.

Вы можете сказать:

«Посмотри, что есть у него. Что не так со мной?»

Или:

«Посмотри, что есть у него. Интересно».

И идти дальше.

Разница между этими двумя реакциями — всего несколько слов. Но для вашей жизни она может быть огромной. Потому что в первом случае вы только что передали свою уверенность в себе постороннему человеку.

Во втором — оставили её себе. И, возможно, этого человека вы больше никогда не увидите.

Через десять минут он уйдёт.

Через час вы о нём не вспомните. Завтра он не будет знать, что вы существуете.

Было бы жаль, если бы человек, который даже не знает вашего имени, получил право решать, какую ценность имеет ваша жизнь.

11. Почему тебя интересует, сколько зарабатывает сосед?

Задам вам простой вопрос.

Сколько зарабатывает ваш сосед?

Не знаете?

Прекрасно.

А теперь второй:

А зачем вам вообще это знать?

Он платит за вас аренду?

Помогает выплачивать ипотеку?

Содержит вашего ребёнка?

Оплачивает вам отпуск?

Каждый месяц переводит часть своего дохода на ваш счёт?

Если нет, его зарплата оказывает на вашу жизнь удивительно небольшое влияние. И всё же именно доход окружающих способен нас завораживать.

Сколько он получает?

Откуда у него деньги на эту машину?

Как он может позволить себе такую квартиру?

Откуда у них деньги на отпуск?

Чем он вообще занимается?

Сколько, интересно, зарабатывает его жена?

И иногда мы способны потратить на размышления о чу-

жих финансах больше времени, чем о собственных.

Сосед опаснее миллионера

Человек с миллиардами где-то на другом конце света, скорее всего, вас особенно не беспокоит.

Он слишком далеко.

Его жизнь другая.

Его мир имеет мало общего с вашим.

Но сосед?

Это уже совсем другое.

Он живёт в том же доме.

Паркуется рядом с вами.

Ездит в том же лифте.

Возможно, делает покупки в том же магазине.

Он примерно вашего возраста.

И именно поэтому становится идеальным материалом для сравнения. Если он приезжает на новой машине, ваша голова может тут же начать считать.

Как так получилось, что у него она уже есть?

Слово «уже» в этой фразе важно.

Потому что именно так начинается гонка.

Никто её не объявлял.

Сосед не присылал вам приглашения.

Он даже не знает, что участвует в соревновании.

Но вы только что провели стартовую черту.

Он купил машину. Ваша стала хуже.

Ещё вчера вы были довольны своим автомобилем.

Он заводился.

Ездил.

Доставлял вас туда, куда вам было нужно. Сегодня вы приезжаете домой, а на соседнем месте стоит новый автомобиль.

Вы смотрите на него.

Потом на свой.

И внезапно ваш кажется старше.

Что произошло с ним за ночь?

Ничего.

Изменилась только машина рядом с ним. На мой взгляд, это один из самых странных механизмов сравнения.

Чужая покупка способна уменьшить нашу удовлетворённость вещью, которой мы владеем, хотя с самой нашей вещью ничего не произошло.

А затем начинается следующая стадия.

Сколько она, интересно, стоила?

Откуда он взял на неё деньги?

У него такой высокий доход?

Может быть, получил премию.

Может быть, ему помогли родители.

Может быть, у него кредит.

Может быть, он зарабатывает больше, чем говорил.

И через несколько минут вы уже проводите финансовый анализ человека, банковского счёта которого никогда не ви-

дели.

По чужому имуществу мы вычисляем чужой доход

С этим я часто сталкивался в Москве. Человек чем-то владеет, а окружающие сразу делают из этого вывод о его финансовом положении.

Дорогая машина равняется высокому доходу.

Дорогая квартира равняется богатству.

Дорогой отпуск равняется финансовому успеху.

Но между всем этим существует множество невидимых переменных.

Кредит.

Ипотека.

Лизинг.

Наследство.

Помощь родителей.

Партнёр.

Проданное имущество.

Сбережения за много лет.

Разовый доход.

Или действительно очень высокая зарплата.

Вы просто этого не знаете. И всё же можете начать чувствовать себя менее успешным на основании финансовой истории, которую сами придумали о своём соседе.

А что, если он действительно зарабатывает в три раза больше?

Прекрасно.

Допустим самый простой вариант.

Никаких долгов.

Никакой ипотеки.

Никакой показухи.

Сосед просто способный человек и действительно зарабатывает в три раза больше вас.

Что именно от этого изменилось?

Вчера вы зарабатывали, например, сто тысяч. Вы были довольны. Сегодня узнаете, что сосед зарабатывает триста тысяч.

Сколько теперь зарабатываете вы?

По-прежнему сто тысяч. Он ничего у вас не отнял. Ваша зарплата не уменьшилась. Ваша работа не потеряла своей ценности. Вы просто получили информацию.

Проблема возникла не на вашем счёте. Она возникла в вашей голове.

Так сколько же вам нужно зарабатывать?

Этот вопрос я считаю гораздо более важным.

Не:

Сколько зарабатывает сосед?

А:

Сколько нужно мне?

Это совершенно другая экономика.

Сколько мне нужно на жильё?

На еду?

На семью?

На свои проекты?

На финансовый резерв?

На путешествия?

На образование?

На вещи, которые приносят мне радость?

На жизнь, которой я действительно хочу жить?

И если определённая сумма позволяет мне жить такой жизнью, почему доход человека из соседней квартиры должен её обесценивать?

Москва умеет сдвигать цифру, которая означает «достаточно»

На мой взгляд, это одна из её самых больших психологических ловушек. Вы приезжаете с представлением:

Если бы я зарабатывал столько, я был бы доволен.

Однажды вы достигаете этой суммы. Но тем временем знакомитесь с людьми, которые зарабатывают больше. И внешне вашего первоначального «достаточно» уже недостаточно. Вы сдвигаете границу. Вот доберусь туда — и буду доволен. Добираетесь. Но тем временем уже знаете других людей. Граница снова сдвигается.

И так вы можете зарабатывать всё больше и одновременно

всё сильнее чувствовать, что у вас мало. Это удивительный парадокс.

Объективно вы богатеете, а субъективно беднеете.

Не потому, что денег у вас становится меньше. А потому, что вы постоянно меняете человека, с которым себя сравниваете.

Сосед купил квартиру. Значит, вам нужна квартира побольше?

Этот механизм, конечно, касается не только зарплаты.

Кто-то делает ремонт в квартире.

И внезапно вы начинаете замечать недостатки своей.

Кто-то покупает квартиру побольше.

Ваша начинает казаться маленькой.

Кто-то отправляет ребёнка в дорогую школу.

Вы начинаете задумываться, не обделяете ли собственного ребёнка.

Кто-то дважды в год ездит в дорогой отпуск.

Ваш отпуск внезапно кажется обычным.

И каждый раз повторяется одна и та же ошибка.

Вы не спрашиваете себя, нужно ли вам что-то. Вы спрашиваете, почему у вас этого ещё тоже нет.

Это очень дорогая разница.

Чужой доход может стать вашим расходом

На мой взгляд, это заслуживает отдельной фразы:

Если вы слишком интересуетесь тем, сколько зарабатывают другие, их доход может начать определять ваши расходы.

Сосед зарабатывает больше и покупает машину получше.
Вы хотите машину получше.

Коллега покупает новый телефон.

Вы начинаете искать новый телефон.

Знакомые отправляют ребёнка в дорогую школу.

Вы начинаете думать о дорогой школе.

Кто-то переезжает.

Вы начинаете задумываться о переезде.

При этом их доход никогда не поступал на ваш счёт.

Но их уровень жизни уже начал определять то, что уходит с вашего счёта.

Это крайне невыгодная сделка.

Они зарабатывают. Вы тратите.

**Ещё хуже — соревноваться с доходом,
которого, возможно, не существует**

А затем возникает проблема, о которой мы уже говорили.

Люди не всегда точно говорят о деньгах.

Кто-то назовёт вам свой лучший месяц.

Кто-то — сумму вместе с бонусами.

Кто-то — оборот вместо прибыли.

Кто-то — будущий доход, которого только ожидает.

Кто-то немного округлит цифру.

В большую сторону, разумеется. А вы потом приходите домой и начинаете думать:

Я что-то делаю неправильно.

Возможно.

Но вы точно не сможете понять это по одной цифре, которую кто-то назвал вам за ужином. Поэтому я выработал свой простой защитный механизм, о котором уже писал. Когда кто-то начинал слишком подробно объяснять, сколько он зарабатывает, я спокойно делил эту цифру в голове на три. Не потому, что у меня были статистические доказательства того, что люди в Москве преувеличивают втрое.

Это был мой способ напомнить себе:

Йозеф, ты не знаешь, что означает эта цифра. Так что главное — не начинай измерять ею свою жизнь.

И это работало.

**Деньги — это информация,
а не ценность человека**

Конечно, меня интересуют доходы в разных профессиях.

Меня интересует рынок.

Меня интересует, сколько я реально могу получить за определённую работу.

Меня интересует, не слишком ли сильно недооценён мой труд.

Всё это имеет практическое значение. Если я узнаю, что люди с такой же квалификацией за такую же работу обычно получают в два раза больше, для меня это полезная информация.

Я могу вести переговоры.

Сменить работу.

Сменить клиентов.

Изменить цену своего труда.

Это не зависть.

Это экономическая ориентация.

Проблема начинается в тот момент, когда вопрос:

«Сколько платят за эту работу?»

превращается в вопрос:

«Почему у него больше, чем у меня?»

Первый вопрос может принести вам деньги. Второй очень часто лишь отнимает у вас спокойствие.

**А возможно, вы платите тем,
чем сосед платить не хочет**

У каждого дохода есть и своя цена.

Кто-то хочет работать двенадцать часов в день.

Кто-то — нет.

Кто-то готов постоянно быть на связи.

Кто-то хочет вечером отключиться.

Кто-то хочет руководить крупной компанией.

Кто-то хочет иметь небольшой собственный проект.

Кто-то хочет заработать максимум.

Кто-то хочет иметь время для ребёнка.

Кто-то хочет и то и другое и ищет способ этого добиться.

Поэтому само по себе сравнение сумм почти ничего не говорит.

Представьте двух людей. Один зарабатывает в два раза больше, но практически не имеет свободного времени. Другой зарабатывает меньше, но каждый день имеет несколько часов для себя, семьи или собственного творчества.

Кто из них богаче?

Не знаю.

И именно это правильный ответ.

Всё зависит от того, что они сами считают богатством.

Я научился считать собственные деньги

Поэтому в Москве я постепенно перестал считать чужие. Гораздо интереснее мои собственные.

Сколько приходит?

Сколько уходит?

На что?

Что мне действительно даёт тот или иной расход?

Что мне понадобится через год?

Во что я хочу инвестировать?

Что я создаю?

Что я строю?

Сколько свободы дают мне мои деньги?

Вот вопросы, которые действительно могут изменить мою жизнь. Зарплата соседа — в большинстве случаев нет.

Спросите ещё раз

Итак, я возвращаюсь к вопросу из начала главы.

Сколько зарабатывает ваш сосед?

Может быть, сто тысяч.

Может быть, триста.

Может быть, миллион.

Может быть, меньше вас.

Может быть, намного больше.

А возможно, он вам даже сам это сказал.

Хорошо.

А теперь более важный вопрос:

Что вы сделаете с этой информацией?

Если она поможет вам узнать цену собственного труда, воспользуйтесь ею.

Если она вдохновит вас на что-то, чего вы сами хотите, тоже хорошо.

Но если она должна лишь испортить вам вечер, обесценить вашу машину, уменьшить вашу квартиру и убедить вас, что ваша зарплата внезапно стала недостаточной, тогда эта информация вам вообще не была нужна.

Сосед может зарабатывать сколько угодно.

Я желаю ему этого.

И если у него всё хорошо, тем лучше.

Я лишь не хотел бы, чтобы его зарплата начала управлять моей жизнью.

Потому что существует ещё один вопрос, гораздо более важный, чем:

«Сколько зарабатывает сосед?»

И звучит он так:

«Хватает ли мне того, что я зарабатываю, на жизнь, которой я действительно хочу жить?»

Если да, сосед может спокойно зарабатывать в десять раз больше.

Его деньги — его успех. Моё спокойствие остаётся моим.

12. Чужой успех — не твоё поражение

В Москве я заметил одно странное явление. Чужой успех способен обути людей в туфли, которые им жмут. И я имею это в виду почти буквально. Кто-то приходит в дорогой обуви. Вы смотрите на неё. Узнаёте бренд. Потом цену. И хотя ещё десять минут назад вы были довольны собственной обувью, внезапно у вас возникает ощущение, что вам тоже нужна подобная.

И вы её покупаете.

Возможно, она дорогая.

Возможно, непрактичная.

Возможно, даже толком вам не подходит.

Но выглядит правильно.

И вы в ней ходите. Она вам жмёт. У вас болят ноги. Но главное, что остальные видят: у вас правильные туфли.

Именно так иногда работает вся жизнь.

Чужая жизнь может вам не подходить

У кого-то определённая машина.

Кто-то живёт по определённому адресу.

Кто-то отправляет ребёнка в определённую школу.

Кто-то проводит отпуск определённым образом.

Кто-то зарабатывает определённую сумму.

Кто-то общается с определёнными людьми.

И вы постепенно начинаете примерять на себя отдельные части его жизни.

Машину.

Квартиру.

Школу.

Телефон.

Ресторан.

Отпуск.

Одежду.

Но потом обнаруживаете, что эта жизнь вам жмёт.

Финансово.

По времени.

Психологически.

В семье.

И вместо того чтобы снять эти туфли, вы начинаете искать способ в них выдержать. Потому что ведь нельзя признаться:

«На самом деле мне это вообще не нужно».

Чужой успех мы по ошибке перевели как собственный неуспех

Именно здесь, на мой взгляд, начинается проблема.

Кто-то говорит:

«Мой ребёнок ходит туда-то».

А ваша голова переводит:

«Твой ребёнок туда не ходит».

Кто-то говорит:

«Мы купили квартиру».

Перевод:

«А у тебя её ещё нет».

Кто-то:

«Я купила новую машину».

Перевод:

«А ты всё ещё едешь на старой».

Кто-то:

«Я зарабатываю столько-то».

Перевод:

«А ты зарабатываешь мало».

Только вторая фраза вообще не прозвучала.

Вы добавили её сами.

А потом начинается московская алхимия

В Москве я познакомился ещё с одним механизмом, который иногда меня даже забавлял. Способностью превратить совершенно обычную вещь в символ общественного успеха. По-простому я бы назвал это так:

сделать из говна торт.

И иногда действительно великолепный.

С глазурью.

Со свечами.

И главное — с достаточно высоким ценником.

Потому что, если я не могу получить престиж благодаря самой сути вещи, я могу создать его тем, как буду о ней рассказывать.

Возьмём, например, детский сад

У вас проблема с тем, куда устроить ребёнка. Обычный вариант не получился. Где-то нет мест. Куда-то вас не приняли. Что-то не подходит организационно. Вы ищете дальше. В конце концов находите частное учреждение, где место есть. Только оно очень дорогое. И вы платите. Возможно, гораздо больше, чем первоначально хотели.

Объективно это мог быть компромисс. Возможно, даже последний разумный вариант. Но ведь за столом в обществе об этом так рассказывать не будут.

Историю нужно пересказать заново

И внезапно вынужденное решение превращается в:

«Мы выбрали специальный детский сад».

А потом появляются методики. Это важно. Там используют какую-нибудь педагогическую методику с интересным названием. В идеале иностранным. Ещё лучше, если её можно связать с какой-нибудь известной школой, традицией или

педагогическим направлением. И вот у нас уже есть история. На сайте название методики появляется несколько раз. В рекламном тексте оно звучит чрезвычайно профессионально. Родитель повторяет его знакомым. И у слушателей возникает ощущение:

Это должно быть что-то совершенно особенное.

При этом некоторые принципы, которые продаются как эксклюзивная педагогическая концепция, в других местах могут быть совершенно обычной частью работы с детьми. Просто там им не дают такого привлекательного названия. И главное — за это название там не платят.

Потом появляется самая важная цифра

Сколько это стоит. О ней нельзя забывать. Потому что именно цена иногда завершает всю историю.

«Наш ребёнок ходит в детский сад, который стоит...»

И следует сумма.

Чем выше, тем эффектнее. В этот момент слушателю уже почти ничего больше не нужно знать.

Он не знает, насколько квалифицированы воспитатели.

Не знает, как ребёнок там себя чувствует.

Не знает, чему он научился.

Не знает, каковы реальные результаты учреждения.

Но он знает цену.

А цена помогает ему дорисовать всё остальное.

Дорогое = эксклюзивное = качественное = успешные родители.

Уравнение готово.

При этом настоящая история могла быть совершенно другой

Возможно, ребёнок ходит именно туда просто потому, что в другом месте не было свободных мест. И в этом нет ничего постыдного. Наоборот. Родители нашли решение. Позаботились. Заплатили. Справились с ситуацией. В этом нет абсолютно ничего плохого.

Странной становится лишь потребность переписать практическое решение как общественную победу.

«Нас не приняли в другое место, поэтому мы нашли этот вариант»

звучит совсем иначе, чем:

«Мы выбрали эксклюзивное образовательное учреждение, использующее специальные методики».

При этом результат может быть совершенно одинаковым. Утром ребёнок пойдёт в то же самое здание.

Чем менее уверен человек в своём статусе, тем важнее для него могут быть символы

Постепенно у меня складывалось впечатление, что именно люди, которые сами не до конца уверены в своём общественном положении, иногда больше всего нуждаются в его символах. Я не говорю, что это относится ко всем. Но такой механизм имеет смысл. Если я уверен в том, кто я, мне не нужно каждой вещью объяснять собственную ценность. Если не уверен, окружающие должны получать доказательства.

Посмотрите, куда ходит мой ребёнок.

Посмотрите, на чём я езжу.

Посмотрите, где я живу.

Посмотрите, какой у меня телефон.

Посмотрите, с кем я знаком.

Посмотрите, где мы были в отпуске.

А если сама вещь недостаточно впечатляет, всегда можно помочь ей историей.

Москва — город, где хорошо продаются названия

Иногда не нужно менять продукт. Достаточно изменить

его название. Обычная услуга получает премиальное название. Обычный образовательный подход называют методикой. Маленькая группа превращается в индивидуальный подход. Дорогое становится эксклюзивным. А недоступность начинают выдавать за избранность.

Конечно, это не только московское явление. Маркетинг работает везде. Но в среде, где общественный статус хорошо заметен, он приобретает особую силу. Потому что продаётся не только услуга.

Продаётся возможность сказать другим, что вы ею пользуетесь.

Самая большая опасность возникает, когда речь идёт о детях

Телефон через два года можно поменять. Машину продать. Неудачно купленные туфли убрать в шкаф. Но когда речь идёт о ребёнке, я был бы гораздо осторожнее. Потому что именно здесь родитель очень легко может начать решать вопрос собственного общественного положения посредством того, кто вообще не участвует в этом соревновании.

Ребёнка.

На мой взгляд, вопрос должен быть простым:

Хорошо ли это для ребёнка?

А не:

Как это будет звучать перед знакомыми?

Сколько это стоит?

Насколько престижно звучит название?

Кто отправляет туда своих детей?

Будут ли другие родители «нашего уровня»?

А:

Ребёнок доволен?

Он развивается?

У него хороший педагог?

Он чувствует себя в безопасности?

Он хочет туда ходить?

Он чему-то учится?

Вот для меня признаки хорошей школы или детского сада. Цена может быть десять тысяч или сто тысяч. Ребёнок ценник не читает.

Ребёнок живёт тем, что находится за ним.

А потом кто-то говорит, куда ходит его ребёнок

И здесь начинается ваше испытание. Вы сидите за столом. Кто-то произносит название учреждения. Добавляет специальную методику. И, конечно, цену. У вас есть два варианта.

Первый:

Вы приходите домой и начинаете искать.

Что это за школа?

Сколько она стоит?

Могли бы мы себе её позволить?

Не хуже ли наша школа?

Не даём ли мы своему ребёнку слишком мало?

Не стоит ли нам тоже...?

И вы только что надели ещё одну пару чужих туфель.

Второй вариант гораздо проще.

Вы говорите:

«Это хорошо, если вам это подходит».

И продолжаете жить собственной жизнью.

Потому что их выбор — не приговор вашему

На мой взгляд, это очень важно.

Если кто-то отправляет ребёнка в дорогую частную школу, это не означает, что ваш ребёнок получает худшее образование.

Если кто-то покупает дорогую машину, это не означает, что ваша плохая.

Если кто-то живёт в большей квартире, ваша от этого не стала меньше.

Если кто-то зарабатывает больше, ваша зарплата от этого не уменьшилась.

Если кто-то издал книгу, ваша книга не потеряла своей ценности.

Если кто-то создал успешную музыку, ваше творчество от этого не исчезло.

Если кто-то получил работу лучше, ваши способности от этого не уменьшились.

Чужой успех — не нападение.

Вам не нужно от него защищаться.

Вы даже можете порадоваться за него

Это очень освобождает.

Кто-то добился успеха?

Прекрасно.

Я рад за него.

Кто-то зарабатывает миллионы?

Пусть зарабатывает.

Кто-то купил красивую квартиру?

Пусть ему хорошо в ней живётся.

У кого-то новая машина?

Пусть она ему хорошо служит.

Чей-то ребёнок поступил в отличную школу?

Это ведь хорошая новость.

Зачем мне принижать чужой успех, чтобы сохранить ценность собственной жизни?

Мне это не нужно.

В мире достаточно места и для его успеха, и для моего.

У зависти есть ещё одна странная форма

Иногда мы не пытаемся догнать другого. Мы пытаемся обесценить его успех.

У него дорогая машина?

Наверняка в лизинг.

У него высокий доход?

Наверняка врёт.

У него хорошая должность?

Наверняка по знакомству.

Его ребёнок ходит в престижную школу?

Наверняка за это заплатил.

У него всё хорошо?

Наверняка дома он несчастлив.

Это лишь другая сторона той же ловушки. Мы по-прежнему заняты им. По-прежнему используем его жизнь для регулирования собственной уверенности в себе. Мы лишь сменили стратегию. Сначала хотели его догнать. Теперь нам нужно стянуть его вниз. Ни то ни другое не является свободой. Настоящая свобода звучит так:

Возможно, он действительно успешен. И у меня с этим нет никаких проблем.

Иногда «у меня не было другого выбора» превращается в «я сам это выбрал»

В Москве я начал очень внимательно наблюдать за этим. Человеческой психике не нравится признавать, что что-то было компромиссом. Поэтому она способна создать новую историю.

Я не смог получить А.

Я выбрал Б.

Б стоило дорого.

Значит, мне нужно, чтобы Б не было запасным решением.

Оно должно быть лучше, чем А.

И чем дороже мне обошлось Б, тем сильнее мне нужно верить, что это был лучший вариант.

Потом уже недостаточно убедить самого себя. Нужно убедить окружающих. И именно тогда начинается реклама.

Название.

Цена.

Методика.

Исключительность.

Эксклюзивность.

Связи.

И из первоначального:

«Здесь ещё были места»

через несколько месяцев может получиться:

«Мы, конечно же, выбрали именно это учреждение».

Так человек защищает собственное решение. Это по-человечески. Только вам совершенно не обязательно одалживать ему для этого свою уверенность в себе.

Не надевайте его туфли

Когда кто-то рассказывает вам о своём успехе, вы можете посмотреть.

Можете вдохновиться.

Можете спросить.

Можете порадоваться за него.

Но прежде чем начинать менять собственную жизнь, задайте себе простой вопрос:

Я хотел этого ещё до того, как он мне об этом рассказал?

Это отличный тест.

Вы хотели новую машину ещё вчера?

Вы хотели перевести ребёнка в другую школу ещё до этого разговора?

Вы хотели более дорогой телефон?

Квартиру побольше?

Другой отпуск?

Другую работу?

Если да, возможно, другой человек лишь вдохновил вас.

Если нет, будьте осторожны.

Возможно, он только что протягивает вам свои туфли. А вы совершенно не знаете, подойдут ли они вам.

В Москве достаточно магазинов с чужими туфлями

Каждый день она будет предлагать вам новую пару. Более успешный коллега. Более богатый сосед. Знакомая с более дорогим детским садом. Друг с новой машиной. Человек с большей квартирой.

Кто-то с более высокой должностью.

Кто-то с более роскошным отпуском.

Кто-то, кто очень охотно объяснит вам, на каком «уровне» вы должны жить.

Вам не нужно с ним спорить.

Вам не нужно доказывать ему, что его туфли некачественные.

Вам не нужно искать дырку в подошве.

Они вполне могут быть прекрасными.

Вполне могут быть лучшими в мире.

Просто они не ваши.

И это одна из самых важных вещей, которым я научился в Москве.

Мне не нужно ставить под сомнение чужой успех, чтобы быть довольным своим.

Мне не нужно снимать корону с другого.

Мне не нужно доказывать, что его роскошь ненастоящая.

Мне не нужно искать проблему в его семье, долг за его машину или недостаток в школе его ребёнка.

Я могу просто сказать ему:

«Поздравляю».

А потом посмотреть на свою жизнь.

На свои цели.

На свои возможности.

На своего ребёнка.

На свои деньги.

На свои планы.

И продолжить идти в том направлении, которое выбрал я сам. Потому что чужой успех — не моё поражение.

Я проиграл бы только в тот момент, когда из-за него начал бы жить жизнью, которой совершенно не хочу.

И нет ничего печальнее, чем всю жизнь бежать в дорогих чужих туфлях только ради того, чтобы никто не заметил, как ужасно они вам жмут.

13. Роскошь, которая, возможно, вовсе не роскошь

Что такое роскошь?

Дорогая машина?

Брендовая одежда?

Рестораны?

Квартира по правильному адресу?

Новейший телефон?

Няня?

Отпуск, фотографии которого обязательно должны увидеть все остальные?

В Москве я начал задавать себе этот вопрос очень рано. И постепенно пришёл к выводу, что некоторые вещи, которые вокруг меня называли роскошью, я в своей жизни вообще не считал бы роскошью. Иногда как раз наоборот.

Если за роскошь вы платите собственной свободой, временем, отношениями, ребёнком или необходимостью постоянно быть кому-то доступным, возможно, вы купили не роскошь. Возможно, вы купили очень дорогую клетку.

Просто она красиво выглядит.

У роскоши есть ценник, которого вы не увидите на чеке

На чеке вы видите простую цену. Сто тысяч. Полмиллиона. Пять миллионов. Но настоящая цена некоторых вещей вообще не измеряется в рублях.

Сколько часов своей жизни вам пришлось ради этого продать?

Сколько долгов вы на себя взяли?

Перед кем вы теперь обязаны?

Кого теперь нельзя злить?

Чей звонок вы обязаны принять?

Кого вы вынуждены терпеть?

Перед кем должны улыбаться, даже когда вам этого не хочется?

Как долго вам придётся поддерживать определённый образ, потому что окружающие уже привыкли к тому, что вы живёте именно так?

Всё это тоже может быть частью цены. Просто на чеке этого не написано.

Социально приемлемая проституция

Я намеренно использую жёсткое выражение. Некоторые формы жизни, которые я наблюдал вокруг себя, иногда на-

поминали мне то, что я образно назвал бы:

социально приемлемой проституцией.

Я не обязательно говорю о сексе. Я говорю о гораздо более широком обмене. Вы продаёте собственное время.

Доступность.

Лояльность.

Улыбку.

Согласие.

Своё общество.

Иногда собственное мнение.

Иногда право сказать «нет».

А взамен получаете доступ к определённом уровню жизни.

Квартире.

Машине.

Отпускам.

Ресторанам.

Связям.

Кругу общения.

При этом деньги даже не обязательно напрямую переходят из рук в руки.

Достаточно того, что вы знаете:

Если я перестану быть доступным, эта жизнь закончится.

На мой взгляд, это уже не свобода. Это зависимость, одетая в очень дорогую одежду.

Хуже всего не сама зависимость от кого-то

В жизни мы постоянно зависим друг от друга. Семьи помогают друг другу. Партнёры поддерживают друг друга. Один зарабатывает больше, другой меньше. Иногда один вообще не работает и занимается детьми. В этом нет ничего плохого.

Проблема возникает тогда, когда ради сохранения определённого уровня человек должен **играть роль**.

Он не может сказать, что думает.

Не может уйти.

Не может отказаться.

Не может изменить свою жизнь.

Потому что вместе с человеком он потерял бы ещё и машину, квартиру, деньги, отпуск и общественное положение. Тогда вопрос уже измеряется не тем, чем вы владеете. А тем:

Сколько свободы осталось у вас после того, как вы заплатили за эту роскошь?

Долг — ещё один очень элегантный способ

Внешне два человека могут выглядеть совершенно одинаково.

У обоих красивая машина.

У обоих дорогой телефон.

Оба носят брендовую одежду.

Оба сидят в одном и том же ресторане.

Один за всё это заплатил и больше не должен об этом думать.

Второй будет выплачивать всё это несколько лет.

Снаружи разницы не заметить.

Именно поэтому я научился очень осторожно относиться к восхищению чужой роскошью.

Я вижу вещь. Я не вижу способ её финансирования.

И если я его не знаю, я не знаю, чем именно восхищаюсь.

Имуществом?

Или способностью получить кредит?

У статуса есть ещё более неприятное свойство: его нужно поддерживать

Как только вы создаёте определённый общественный образ, возникает следующая проблема. Окружающие привыкают.

Вчера у вас была дорогая машина.

В следующий раз ожидается как минимум такая же.

У вас был определённый телефон.

Следующий ведь не может быть дешевле.

Вы ходили в определённые рестораны.

Не можете же вы вдруг пригласить компанию куда-нибудь попроще.

Ребёнок ходил в дорогой детский сад.

Не отдадите же вы его теперь туда, где платят меньше.

И внезапно вы тратите деньги уже не потому, что чего-то хотите.

Вы тратите их, чтобы не опуститься ниже.

Это огромная разница.

А потом я пошёл к таджику за едой

Именно в такие моменты мне иногда казалось, что я вообще не вписываюсь в эту систему. Иду по Москве. Чувствую великолепный запах еды. Где-то её готовит человек из Средней Азии. Смотрю. Выглядит прекрасно. Я голоден. И покупаю её. Для меня на этом весь процесс принятия решения заканчивался.

Хорошо пахнет. Я хочу это попробовать.

Но однажды я обнаружил, что для части окружающих меня людей на этом процесс только начинался.

Где ты это купил?

Здесь?

На улице?

У него?

И внезапно я почувствовал дистанцию.

Я даже сталкивался с ситуацией, когда знакомые в тот мо-

мент не слишком стремились показывать на улице, что они со мной знакомы. Почти так, словно я только что совершил нечто социально неприемлемое.

У еды тоже может быть общественный уровень

Для меня это было удивительно. Еда либо вкусная, либо нет. Качественная или нет. Хорошо приготовлена или плохо. Именно это я считал основными критериями. Но внезапно выяснилось, что существует ещё один:

Где вы её купили.

Одна и та же еда может получить совершенно разную общественную ценность в зависимости от того, держите ли вы её в руках на улице или официант ставит её перед вами на большой тарелке в дорогом ресторане. А мне было совершенно всё равно, что из этого считается социально правильным. Я сказал примерно следующее:

«Я такую кухню не собираюсь упускать. Вам её не навязываю».

И продолжил есть.

Лучшей кухне не нужен мраморный пол

Кухни народов Средней Азии, Кавказа и других частей бывшего Советского Союза подарили мне блюда, о которых

я вспоминал ещё долго. Не потому, что они были дорогими. А потому, что были вкусными. Ароматными. Яркими. Настоящими. Приготовленными человеком, который знал эту кухню.

И иногда я спрашивал себя:

Сколько я заплатил бы за подобное вкусовое впечатление в роскошном ресторане, если бы то же самое блюдо получило французское название, большую белую тарелку и официанта в идеально выглаженной рубашке?

Возможно, в несколько раз больше. Но вкус ценник не читает.

Татарский бифштекс и московский парадокс

Ещё более абсурдный опыт у меня был с татарским бифштексом. В мире блюдо из качественного сырого мяса может подаваться как знаменитый деликатес в роскошных ресторанах и отелях. Вы готовите нечто подобное дома. И часть знакомых смотрит на вас:

«Ты ешь сырое мясо?»

Почти как на какого-то дикаря. И внезапно передо мной оказался прекрасный пример того, как мало иногда значит сама вещь.

Решает её **обрамление**.

Роскошный ресторан?

Деликатес.

Дома?

Сырое мясо.

Уличный киоск?

Ниже вашего уровня.

Стильное заведение?

Аутентичная этническая гастрономия. Содержание может быть очень похожим. Общественная оценка — совершенно разной. И именно тогда я понял:

Иногда роскошь — это всего лишь обычная вещь, для которой кто-то построил достаточно дорогие декорации.

Бренд, которым вам кто-то приказал восхищаться

То же самое происходит с брендами. В определённом обществе вам кто-то без слов объясняет:

Вот это — роскошь.

И от вас ожидают, что вы кивнёте. Но, возможно, вы жили в другой стране. Знаете другие товары. Другие соотношения цен. Другую иерархию брендов. И внезапно смотрите на то, что вам преподносят как вершину престижа, и думаете:

Да я бы в другом месте, возможно, этого даже не заметил.

И именно здесь становится видно, насколько относитель-

на общественная роскошь.

Бренд — не закон природы.

Его логотип не упал с неба с сертификатом:

ЭТО ЦЕННО.

Он ценен потому, что достаточное количество людей согласилось с тем, что он ценен. И главное — что они будут говорить об этом другим.

Няня как символ роскоши

Очень своеобразное отношение у меня было и к ещё одному символу успеха. К няне.

Чтобы было ясно: няня может быть великолепной помощью. Родители работают. Им нужны несколько часов призора за ребёнком. Нужна помощь вечером. У кого-то ненормированный рабочий график. У семьи рядом нет ни бабушки, ни дедушки. Всё это я понимаю.

Проблема не в няне. Проблема возникает в тот момент, когда возможность **не быть со своим собственным ребёнком** начинают преподносить как признак жизненного успеха.

«У нас есть няня».

Прекрасно.

Но зачем?

И сколько времени ребёнок на самом деле проводит с родителями?

Потому что, если родители работают с утра до вечера, чтобы позволить себе уровень жизни, частью которого является няня, которая тем временем воспитывает их ребёнка, я снова начинаю спрашивать:

Кто здесь на самом деле кому служит?

Деньги семье?

Или семья — уровню жизни?

Ребёнок может жить в роскоши и при этом быть бедным

У него может быть прекрасная комната.

Дорогая одежда.

Лучшие игрушки.

Частная школа.

Языки.

Кружки.

Няня.

Отпуска.

И всё же ему может не хватать одной вещи, которую не продаст ни один роскошный магазин.

Времени собственных родителей.

Поэтому я никогда не хотел принимать простое уравнение:

Дорогое = лучшая жизнь.

Иногда да.

Иногда деньги действительно приносят комфорт, безопасность, возможности и свободу. Но иногда дорогое означает просто дорогое. А иногда вы даже платите огромные деньги за жизнь, которой лично я вообще не хотел бы жить.

И именно здесь со мной возникали проблемы даже у самых близких

Потому что я портил эту игру. Не намеренно. Просто я в неё не играл. Я спокойно мог поесть в самом обычном киоске, если там была фантастическая еда. Мог пользоваться более дешёвым телефоном, если на нём можно было делать всё, что мне нужно. У меня не было потребности надевать на себя бренд только для того, чтобы кто-то понял, сколько он стоит.

Мне не нужно было ходить в дорогой ресторан только для того, чтобы потом сказать, что я там был. И при этом у меня было своё образование.

Свой опыт.

Своя работа.

Свои книги.

Своё творчество.

Свои проекты.

И именно поэтому для некоторых людей возникала странная проблема. **Куда меня отнести?**

Человек без правильных символов, перед которым всё равно открываются двери

Возможно, именно это и было самым забавным во всей ситуации. По одной шкале я мог выглядеть совершенно обычно. Иногда, возможно, даже слишком обычно. Но потом я приходил туда, где логотип на телефоне уже ничего не решал. Начинался разговор.

Об образовании.

О работе.

О книгах.

О проектах.

Об опыте.

И двери начинали открываться. Внезапно люди хотели со мной познакомиться. Хотели общаться. Хотели знать, чем я занимаюсь. И для человека, твёрдо верящего в невидимую общественную лестницу, это могло быть немного непонятно. Потому что, судя по внешним символам, я вёл себя не так, как при своём положении «должен был» себя вести. А судя по тому, как я одевался, где ел или какой у меня был телефон, некоторые не могли понять, почему передо мной открываются определённые двери. **Я ломал им всю таблицу.** И мне это, собственно, нравилось.

Вам не нужно выглядеть дорого, чтобы иметь ценность

Это одна из самых важных вещей, которые Москва, как ни парадоксально, мне подтвердила. Настоящая ценность человека может быть очень незаметной. Она не обязана парковаться перед рестораном. Не обязана лежать на столе. Не обязана иметь логотип на полфутболки. Она может заключаться в том, что вы умеете. В том, что вы создали. В том, как вы думаете. Как себя ведёте. Что способны предложить другим. Какой у вас опыт. Какой свободой вы обладаете. И главное:

Как мало вам нужно убеждать окружающих в том, что у вас есть какая-то ценность.

Поэтому я начал использовать другое определение роскоши

Для меня роскошь — не вещь, которую другие распознают как дорогую.

Роскошь — это то, что улучшает мою жизнь.

Хорошая еда — это роскошь, даже если я покупаю её на улице.

Время с ребёнком может быть роскошью.

Спокойствие может быть роскошью.

Возможность отказать человеку, от которого я не завишу финансово, — огромная роскошь.

Возможность высказать своё мнение без страха потерять свой уровень жизни — роскошь.

Работа, которая мне нравится, может быть роскошью.

Образование — роскошь.

Свобода решать, с кем я буду жить, — роскошь.

Проснуться утром без необходимости доказывать кому-то, что я успешен, — для меня, возможно, одна из величайших роскошей вообще.

А если вечером я к тому же куплю себе фантастическую еду в самом обычном уличном киоске?

Тем лучше.

Спрашивайте, кто платит настоящую цену

Когда в следующий раз кто-то покажет вам что-нибудь роскошное, вам не нужно ему завидовать. Не нужно и ставить это под сомнение.

Возможно, это действительно прекрасная вещь.

Возможно, человек честно на неё заработал.

Возможно, она приносит ему огромную радость.

Тогда всё в порядке.

Просто будьте осторожны и не делайте автоматически вывод о качестве жизни на основании видимой цены. Потому

что за некоторые из самых дорогих вещей можно заплатить деньгами.

За другие — временем.

За следующие — свободой.

За некоторые — отношениями.

А за некоторые даже детством собственного ребёнка.

Только когда вы знаете настоящую цену, можно начинать говорить о роскоши.

Поэтому я никогда полностью не принимал московские правила роскоши. Я не хотел жизни, в которой всё будет правильно выставлено напоказ, а мне при этом придётся следить, достаточно ли я веду себя «на уровне». Я хотел другой роскоши. Иметь возможность идти туда, куда я хочу. Общаться с человеком, с которым я хочу общаться. Заниматься работой, которая имеет для меня смысл. Творить. Иметь время жить. И спокойно сесть с обычной едой из уличного киоска, пока мимо меня проходят люди, которые в этот момент предпочитают не показывать, что они со мной знакомы. Неважно.

У меня была моя еда, моё спокойствие и моя жизнь.

А если через несколько часов передо мной открывались двери, перед которыми кто-то другой ждал лишь с дорогим телефоном в руке, я окончательно понял одну вещь:

Роскошь — не то, что должно повысить вашу ценность в глазах окружающих. Настоящая роскошь — не нуждаться в том, чтобы они её определяли.

14. Долг может выглядеть точно так же, как богатство

На парковке стоят две совершенно одинаковые машины.

Одна и та же марка.

Одна и та же модель.

Один и тот же цвет.

Одна и та же комплектация.

Рядом с одной стоит человек, который заплатил за неё своими деньгами.

Рядом со второй — человек, который ещё несколько лет будет каждый месяц вносить платёж.

Когда вы проходите мимо них, разницы не заметите. Машины выглядят одинаково.

С улицы долг может выглядеть точно так же, как богатство.

Это одна из величайших иллюзий потребительской жизни.

Вы видите результат.

Не видите обязательство.

Видите автомобиль.

Не график платежей.

Видите телефон.

Не кредитный договор.

Видите отпуск.

Не то, из чего он будет оплачен в течение следующих трёх месяцев. Видите букет из ста одной розы. Не цену, которую, возможно, кто-то потребует за него позже. И именно в Москве я очень сильно ощущал менталитет:

Я хочу это сегодня.

Как я заплачу за это завтра?

Это решится завтра.

Сегодняшний день можно купить в долг

Современный потребительский мир сделал нечто фантастическое. Он отделил момент, когда вы чего-то хотите, от момента, когда у вас действительно есть на это деньги.

Хотите телефон?

Не нужно ждать.

Машину?

Не нужно ждать.

Мебель?

Не нужно ждать.

Электронику?

Не нужно ждать.

Отпуск?

Даже здесь уже не нужно ждать.

Достаточно подписи.

Нескольких кликов.

Одобрения.

И вещь, на которую вы ещё не заработали, ваша.

Точнее:

Она у вас.

Потому что это не обязательно одно и то же.

Москва умеет исполнить мечту ещё до того, как вы на неё заработаете

В этом и заключается её соблазнительность. Огромный рынок. Огромное предложение.

Банковские продукты.

Небанковское финансирование.

Рассрочки.

Кредиты.

Покупки, разделённые на несколько платежей.

Финансирование непосредственно у продавца.

Интернет-магазины, связанные с собственными или партнёрскими финансовыми сервисами.

И тогда на экране вы видите не:

Эта вещь стоит 180 000.

Вы видите:

Всего 15 000 в месяц.

Внезапно это выглядит совершенно иначе.

Пятнадцать я ведь потяну.

Только таким же образом месяц назад вы потянули десять за что-то другое.

А до этого восемь.

И ещё пять.

И, возможно, вы выплачиваете машину.

И жильё.

И кредитную карту.

По отдельности всё выглядит посильным.

**А вместе кто-то уже по маленьким частям выкупил
вашу будущую зарплату.**

Вот настоящая цена долга

Не проценты. Их вы можете посчитать. Гораздо интереснее другое.

**У будущей работы, которую вы ещё не выполнили,
уже есть хозяин.**

В следующем месяце вы получите зарплату.

Но часть её уже не ваша.

Через два месяца тоже.

Через полгода.

Через год.

Возможно, через пять лет.

Вы ещё не встали утром.

Ещё не пошли на работу.

Ещё даже не выполнили эту работу.

И всё же уже знаете, куда уйдёт часть денег.

Иногда долг — это просто способ сказать:

«Сегодняшний я хочет то, за что заплатит мой будущий я».

Поэтому перед подписанием я всегда задал бы себе вопрос:

Будет ли мой будущий я благодарен мне за эту покупку?

Сам по себе долг — не проблема

Я не хочу утверждать, что любой кредит — это плохо. Это было бы слишком просто. Ипотека может позволить человеку получить жильё, на которое иначе пришлось бы копить десятки лет. Кредит может финансировать бизнес. Инвестицию. Оборудование. Что-то, что имеет экономический смысл. Иногда он может помочь пережить трудный период. Долг — это инструмент. Так же, как нож. Им можно нарезать хлеб. А можно порезаться. Мне не нравится другой вид долга.

Долг ради собственного общественного образа.

Взять в долг, чтобы не выглядеть так, будто я не могу себе этого позволить

Это уже совершенно другая экономика. Телефон ещё работает. Но новая модель уже есть у остальных.

Машина в порядке. Просто она старше машин окружающих.

В этом году я мог бы отказаться от отпуска. Но что тогда

я буду показывать?

Ребёнок может ходить куда-нибудь подешевле. Но как это будет звучать?

И возникает странная ситуация. У человека нет денег на тот уровень жизни, который он хочет демонстрировать. Поэтому он берёт на него в долг. Окружающие потом видят уровень жизни и говорят:

«У него всё хорошо».

Он слышит эту фразу и получает подтверждение того, что кредит имел смысл. И круг замыкается.

Долг создаёт богатство для глаз

Возможно, в этом заключается его главное общественное волшебство. Настоящее богатство и заёмное богатство внешне почти неотличимы.

Если человек только что вышел из дорогого автомобиля, вы не знаете, есть ли у него на счету миллионы.

Возможно, да.

А возможно, у него есть только автомобиль.

И обязательство.

Поэтому в Москве я постепенно научился не делать финансовых выводов из того, что вижу.

Имущество, которое вы видите, ничего не говорит вам об имуществе, которого вы не видите. И тем более ничего — об обязательствах.

Но существуют и долги без договора

И они могут быть ещё опаснее. Банк хотя бы напишет вам условия. Сколько вы взяли в долг. Сколько заплатите. Когда должны платить. Что произойдёт, если не заплатите.

Хуже иногда бывают займы между людьми. Деньги от знакомого.

«Я тебе помогу».

«Ни о чём не думай».

«Вернёшь, когда будут деньги».

«Мы же друзья».

Это может быть прекрасная настоящая помощь. И очень часто так и есть. Но иногда спустя время появляется фраза:

«После всего, что я для тебя сделал...»

И в этот момент вы обнаруживаете, что у займа были проценты, которых не было в договоре.

Некоторые люди не одалживают деньги. Они покупают себе право входить в вашу жизнь.

На мой взгляд, это одна из самых неприятных форм зависимости.

Кто-то одалживает вам деньги. А потом начинает интересоваться.

Где вы.

С кем вы.

Что делаете.

Почему купили это, если должны ему.

Почему куда-то поехали.

Почему не ответили на его звонок.

И постепенно могут возникнуть странные отношения. Формально вы одолжили деньги. Практически вы сдали кому-то в аренду часть своей свободы. Конечно, это не относится к каждому другу, который помогает. Настоящий друг может одолжить деньги без потребности владеть человеком. Именно поэтому так важно различать.

Помощь должна помочь вам снова встать на собственные ноги. А не привязать вас к ногам того, кто помог.

«Я тебе помогу» может быть прекрасной фразой

А может быть и началом очень дорогой сделки. Это касается не только займов. Речь может идти о жилье.

Машине.

Подарках.

Связях.

Работе.

Отпуске.

Финансировании образа жизни.

Иногда помощь действительно является помощью. В другой раз — инвестицией в будущие требования. И человек,

который её принимает, может долго не знать, какой именно вариант он только что получил.

Сто одна роза

Москва любит большие жесты.

Огромный букет выглядит великолепно.

Пятьдесят одна роза.

Сто одна.

Ещё больше.

Фотографии.

Социальные сети.

Комментарии.

Восхищение.

«Посмотри, как он её любит».

Возможно, да.

И если это так, это прекрасно.

Только количество цветов — не прибор для измерения любви.

Иногда букет — это радость.

Иногда извинение.

Иногда демонстрация достатка.

Иногда ухаживание.

А иногда инвестиция человека, который ожидает отдачи.

Подарок — не подарок, если позже за него приходит счёт

Это правило я написал бы большими буквами.

Если ты мне что-то даёшь, но позже объясняешь, что я тебе за это должен, это не было подарком. Просто мы заранее не обсудили цену.

И именно здесь может возникнуть очень неприятная зависимость.

Дорогие подарки.

Рестораны.

Поездки.

Аренда.

Машина.

Финансовая помощь.

Цветы.

Человек принимает.

И постепенно у него может возникнуть ощущение, что он уже не может просто сказать:

Нет.

Потому что другая сторона предъявит счёт. Не настоящий. Моральный.

«Я тебе купил...»

«Я заплатил...»

«Я тебе помог...»

«Ты помнишь, что я для тебя сделал?»

И роскошная жизнь начинает превращаться в обязательство.

Деньги могут заменять то, чего не хватает в отношениях

На мой взгляд, это ещё одна опасная вещь. Иногда отношения перестают строиться на партнёрстве и начинают строиться на обмене.

Один приносит деньги.

Другой — молодость, внешность, общество, восхищение, доступность или ощущение значимости.

Сам по себе возрастной разрыв, конечно, ничего не доказывает. У молодой женщины и более взрослого мужчины могут быть совершенно нормальные, глубокие и крепкие отношения. Так же как у более взрослой женщины и молодого мужчины. Проблема не в возрасте.

Проблема начинается в тот момент, когда деньги перестают быть частью отношений и становятся их главным клеем.

Деньги способны на время скрыть страх старости

Человек может стареть и тяжело это принимать. Он хочет

по-прежнему чувствовать себя желанным.

Сильным.

Важным.

Молодым.

И если у него есть деньги, он может обнаружить, что некоторые вещи хотя бы внешне можно купить.

Внимание.

Общество.

Восхищение.

Присутствие более молодого партнёра. Ощущение, что он всё ещё «может себе это позволить». В этом нет ничего плохого, если оба человека понимают, в каких отношениях находятся, свободно хотят в них быть и уважают друг друга. Опасность заключается в другом. Когда один считает, что **помогает**, хотя на самом деле ожидает права собственности. А другой считает, что **принимает помощь**, хотя неосознанно подписывает договор, который никогда не был написан.

Деньги — не запасная деталь для партнёрства

Нельзя надолго купить уважение.

Нельзя купить настоящую близость.

Нельзя купить добровольную любовь.

Можно купить присутствие.

Услугу.

Доступность.

Комфорт.

Иногда послушание.

Но это другие вещи.

И если отношения держатся главным образом на том, что у одного есть ресурсы, а другому они нужны, мне было бы трудно назвать такие отношения свободным партнёрством.

Тот, кто не может уйти, потому что потеряет всё, находится не в том же положении, что человек, который уйти может.

Поэтому собственная экономическая свобода так важна

Не для того, чтобы быть самым богатым.

Не для того, чтобы никто вам не был нужен.

А для того, чтобы у вас была возможность сказать:

Нет.

Я не хочу этот подарок.

Я не хочу эти условия.

Я не хочу этот заём.

Я не хочу эти отношения.

Я не хочу эту работу.

Я не хочу быть обязанным кому-то таким образом, который лишает меня свободы.

Возможность сказать **нет** — на мой взгляд, одна из самых

ценных вещей, которые можно косвенно купить за деньги.

Друг, который хочет вами владеть

Я также научился быть очень осторожным с людьми, которые слишком охотно предлагают себя в роли спасителей. Есть люди, которым нравится помогать. Это прекрасно. А есть другие, которым нравится, когда кто-то в них нуждается. Это уже совсем другое.

Такой человек может одолжить вам деньги. Устроить. Заплатить. Достать. Решить. И постепенно создать сеть мелких обязательств. Пока однажды вы не обнаружите, что у вас больше нет друга. У вас есть кредитор. Только его требование выражается не в деньгах. Оно выражается в послушании.

Остерегайтесь людей, которым нужно, чтобы вы были им что-то должны

Возможно, это даже важнее, чем остерегаться самих займов. Некоторым людям нравится ощущение превосходства. Им нужно быть тем, кто сильнее.

Тем, кто спасает.

Тем, кто всё устраивает.

Тем, без кого остальные не могут обойтись.

И когда вы встаёте на собственные ноги, они могут этому не обрадоваться. Потому что потеряли своё положение.

Настоящий друг радуется, когда вы перестаёте в нём нуждаться и остаётесь с ним потому, что **хотите**, чтобы он был в вашей жизни. Человеку, который хочет вами владеть, нужно прямо противоположное. Ему нужно, чтобы вы без него не могли.

Лучшая защита — не зарабатывать миллионы

А уметь сказать:

Подожду.

В потребительском городе это слово почти революционно.

Хочу новый телефон.

Подожду.

Хочу машину.

Подожду.

Хочу отпуск.

Подожду.

Хочу что-то дорогое.

Накоплю.

А если через полгода обнаружу, что мне это уже не нужно, значит, я только что заработал больше всего.

Всю стоимость.

Ещё лучше задать вопрос: а мне это вообще нужно?

Именно здесь у меня было преимущество, которого часть

окружающих меня людей не понимала. Когда у меня на что-то не было денег, я мог сказать:

«У меня на это нет денег».

И ничего не происходило. Земля продолжала вращаться. Метро ходило. Москва стояла. Я жил. Никто меня не арестовал за то, что я не купил более дорогой телефон. А если кто-то из-за этого понизил мою общественную оценку? Пусть. Его таблица. Его проблема.

Самым богатым не обязательно является тот, у кого больше всего

Представьте двух людей. У первого роскошная машина, дорогой телефон, брендовая одежда и фантастические фотографии. Но каждый месяц он должен зарабатывать огромную сумму только для того, чтобы вся система не рухнула. Он не может остановиться.

Не может взять паузу на полгода.

Не может сменить работу на менее оплачиваемую, даже если любил бы её.

Не может просто уйти от человека, который финансирует его жизнь.

У второго машина попроще.

Телефон дешевле.

Менее впечатляющая квартира.

Но он никому ничего не должен.

У него есть резерв.

Он может сменить работу.

Может отказаться от предложения.

Может уйти.

Может несколько месяцев жить без страха.

Кто из них богаче?

С улицы этого не увидишь.

И именно поэтому я перестал оценивать богатство глазами.

Богатство начинается там, где заканчивается страх перед следующим платежом

Для меня роскошь и богатство постепенно стали связываться со свободой. Не с тем, сколько вещей я способен получить **сегодня**. А с тем, сколько решений я смогу принять **завтра**. Потому что долг способен создать прекрасное сегодня.

Но иногда за него приходится платить несколькими годами завтрашних дней. И эту цену никто не увидит на фотографии. Поэтому, когда в следующий раз вы увидите человека с дорогой машиной, фантастическим отпуском, огромным букетом или жизнью, которая выглядит идеальной, спокойно порадуйтесь за него.

Возможно, он действительно богат.

Возможно, он действительно счастлив.

Возможно, он уже давно за всё заплатил.

Но не делайте из этого выводов о себе.

Потому что вы не знаете другую сторону его бухгалтерии.

Долг и богатство могут припарковаться перед рестораном на одинаковых автомобилях.

Разница проявится только в тот момент, когда один человек может в любое время уйти, а другой должен остаться. И именно поэтому для меня величайшим символом богатства никогда не было:

«Я могу купить всё прямо сейчас».

Гораздо большее богатство — уметь сказать:

«Я мог бы взять на это в долг. Но мне не обязательно. Я подожду».

15. Инстаграмная Москва и Москва за дверью квартиры

**** ЗАЯВЛЕНИЕ АВТОРА**

Компания Meta Platforms Inc., осуществляющая деятельность посредством социальных сетей Facebook и Instagram, признана в Российской Федерации экстремистской организацией, а её соответствующая деятельность запрещена на территории Российской Федерации.

Автор настоящей книги заявляет, что любые упоминания Instagram, Facebook или Meta Platforms Inc. в тексте произведения приводятся исключительно в информационных, описательных, документальных или контекстуальных целях.

Автор не является участником, представителем или сторонником указанной организации, не осуществляет её поддержку и не ставит своей целью популяризацию, продвижение или одобрение её деятельности.

Автор не разделяет и не поддерживает деятельность Meta Platforms Inc., признанную запрещённой на территории Российской Федерации, и дистанцируется от неё.

Все упоминания соответствующих наименований в настоящем произведении следует рассматривать исключительно в контексте содержания книги и авторского повествования.

У Москвы два лица. Одно предназначено для фотографий. Второе появляется в тот момент, когда закрывается дверь квартиры. Первое прекрасно.

Рестораны.

Цветы.

Автомобили.

Идеальная одежда.

Отпуска.

Подарки.

Успех.

Свобода.

Уверенность в себе.

Фотография пары, которая выглядит счастливой.

Фотография женщины, которой никто не нужен.

Фотография мужчины, который со всем справляется.

Фотография ребёнка, у которого есть всё.

Фотография человека, чья жизнь стала такой, о какой он мечтал.

Потом закрывается дверь.

Телефон кладут на стол.

Фотография уже опубликована.

Никто не смотрит. И начинается другая Москва.

Москва без фильтра.

Не верьте жизни, которую знаете только по фотографии

У фотографии есть одно фантастическое свойство. У неё нет продолжения. Вы видите секунду. Не видите час до неё. И ночь после неё.

Не видите ссору в такси по дороге в ресторан.

Не видите тишину дома.

Не видите счёт.

Не видите платёж.

Не видите, кто заплатил.

Не видите, почему заплатил.

Не видите, хотят ли люди, которые только что обнимаются на фотографии, вообще провести этот вечер вместе.

Не видите одиночество.

Не видите страх.

Не видите подушку, в которую кто-то плачет ночью.

Инстаграм покажет вам стол. Но не расскажет, что происходит, когда из-за него встают.

«Я хочу мужа. Но лучше где-нибудь в другом месте».

Одна вещь особенно удивляла меня в той среде, с которой я знакомился. Я сталкивался с представлением об отношениях, которое поначалу мне было трудно понять. Я хочу быть замужем.

Хочу иметь мужа.

Хочу семью.

Хочу, чтобы он заботился.

Хочу, чтобы помогал.

Хочу финансовую стабильность.

Но одновременно было бы идеально, если бы он жил где-нибудь в другом месте. В другой квартире. Иногда даже в другом городе. И приезжал тогда, когда это удобно. На первый взгляд это может выглядеть как идеальное сочетание. У вас есть отношения и одновременно максимальное личное пространство. У вас есть экономическая поддержка и одновременно повседневная свобода.

Не нужно разбираться с носками.

Не нужно разбираться с его настроением.

Не нужно подстраиваться.

Не нужно идти на компромиссы.

И при этом можно сказать:

«У меня есть муж».

Но отношения без забот могут оказаться и отношениями без отношений

Конечно, существуют пары, которым подходит раздельное проживание. Люди работают в разных городах. У них специфические профессии. Им нужно больше личного пространства. Если оба довольны, обсуждать нечего. Меня интересовал другой парадокс.

Желание получить преимущества отношений и одновременно устранить почти всё, что осложняет настоящие отношения.

Но именно повседневность создаёт отношения.

Утро.

Вечер.

Болезнь.

Усталость.

Ребёнок.

Покупки.

Плохое настроение.

Обычный ужин.

Молчание.

Совместное принятие решений.

Компромисс.

Всё это иногда неприятно. Но именно из этого и возникает совместная жизнь. Если убрать всё, что вас беспокоит, в конце концов можно обнаружить, что вы убрали и самого человека.

Социальная свобода может быть очень одинокой

Внешне тогда всё может выглядеть фантастически. Я свободна. Никто меня не контролирует. Мне не нужно ни под кого подстраиваться. Я могу делать всё, что хочу. Деньги

приходят. Муж где-то есть. Формально всё работает. Но за дверью квартиры может быть тишина.

И это другая сторона свободы, о которой гораздо труднее писать в социальных сетях. Потому что человек может обладать абсолютной свободой каждый вечер делать всё, что угодно. И одновременно обнаружить, что ему не с кем по-настоящему разделить этот вечер.

У него может быть компания.

Знакомые.

Вечеринки.

Рестораны.

Алкоголь.

Телефон, полный контактов.

И всё же ночью он может вернуться в квартиру, где нет никого, кому можно сказать:

«Сегодня мне было плохо».

Днём независимость. Ночью — подушка.

Я видел вокруг себя и это противоречие. Днём — очень сильный образ. Уверенность в себе. Независимость.

«Мне никто не нужен».

«Меня всё устраивает».

«Главное — чтобы с мужчиной не было проблем».

«Пусть присылает мне деньги».

А потом постепенно узнаёшь человека ближе. Начинаешь слышать усталость. Иногда даже голос, на котором сказались долгие вечера и алкоголь. Обнаруживаешь, что за некоторы-

ми громкими фразами о свободе скрывается огромное одиночество. А иногда и плач, который, конечно же, никто не фотографирует.

Я не говорю, что так живут московские женщины. И не говорю, что так живёт большинство из них. Я лишь говорю, что **образ независимости иногда может скрывать очень высокую цену, которую за него платит конкретный человек.** И то же самое, конечно, относится к мужчинам.

Мужская фотография успеха может быть такой же фальшивой

Мужчина, в свою очередь, должен выглядеть так, будто твёрдо стоит на ногах.

Зарабатывает.

Справляется.

Всё устраивает.

Платит.

У него есть возможности.

И даже если этих возможностей у него уже давно нет, он может пытаться сохранить их видимость.

Возьмёт в долг.

Будет работать на пределе сил.

Возьмёт ещё одну работу.

Заплатит за то, на что объективно у него нет денег.

Лишь бы не было видно, что он уже не способен поддерживать уровень, которого от него ожидают окружающие или он сам.

И вот у нас два человека. Один должен выглядеть идеально независимым. Другой — идеально сильным. Оба могут разрушаться изнутри. Но фотография прекрасна.

Инстаграмной Москве постоянно нужен новый контент

А потом я увидел ещё более абсурдную версию. Человек создаёт образ успеха непосредственно как свою профессию.

Блогер.

Инфлюенсер.

Публичное лицо.

Он должен показывать жизнь, за которой люди хотят следить.

И однажды я наткнулся на историю, которая для меня идеально выразила весь этот абсурд.

Дорогая футболка.

Вам нужна фотография.

Вы её покупаете.

Фотографируетесь.

Контент готов.

Но футболка стоила денег, которые нужны вам для дальнейшей жизни. Поэтому после фотосессии она появляется

на сайте объявлений. Продаётся. Разумеется, с убытком. А деньги от продажи можно использовать, чтобы купить следующую вещь.

Следующая фотография.

Следующее доказательство успеха.

Следующая иллюзия.

Человек может быть бедным именно потому, что должен выглядеть богатым

На мой взгляд, это один из самых совершенных парадоксов социальных сетей. У вас недостаточно денег. Поэтому вам нужно выглядеть так, будто деньги у вас есть. Чтобы создать этот образ, вы тратите деньги, которых у вас нет. Потом продаёте вещь, которую купили ради этого образа. С убытком. И используете деньги для создания следующего образа.

Вы не зарабатываете на роскошную жизнь. Вы финансируете декорации роскошной жизни.

А аудитория тем временем завидует.

«Посмотри, как он живёт».

Если бы она только знала.

Золотоискательница, миллионер и другие персонажи московского театра

Социальные сети, кроме того, создают карикатуры на лю-

дей.

Успешный мужчина.

Независимая женщина.

Миллионер.

Золотоискательница.

Инфлюенсер.

Предприниматель.

Идеальная мать.

Идеальный отец.

И постепенно может возникнуть впечатление, что Москва полна именно таких персонажей. Но настоящий человек гораздо сложнее. Иногда он даже не вписывается в статистику, которую люди любят рассказывать о себе. Иногда их ожидания от партнёра, денег или жизни превышают даже то, что имело бы смысл с точки зрения обычной реальности. Но социальной сети не нужна реальность. Ей нужна история. И лучше всего история, вызывающая зависть.

Если вы войдёте в эту грязь, Москва начнёт вас судить

Это важно. На мой взгляд, сама Москва вас не судит. У города нет глаз. У него нет аккаунта в Инстаграме. Он не знает, какой у вас телефон. Не знает, сколько вы зарабатываете. Не знает, в каком ресторане вы вчера ели. Вас судит определённая общественная игра. И только в том случае, ес-

ли вы в неё вступаете. Как только вы принимаете её правила, она становится беспощадной. Мало зарабатываешь.

Не та машина.

Не тот бренд.

Не тот адрес.

Не та школа.

Не те знакомые.

Не тот ресторан.

Не тот отпуск.

И это никогда не заканчивается. Потому что, как только вы выполняете одно условие, появляется следующее.

Грязь затянет вас не потому, что она существует. Она затянет вас, если вы в неё войдёте и начнёте в ней бегать.

Я не хотел в неё входить.

Я начал искать нормальных людей

Не богатых.

Не бедных.

Не важных.

Не неважных.

Нормальных.

Для меня это означало людей, которым не нужно постоянно притворяться. Которым не нужно немедленно определить, к какой категории меня отнести. Которые не подлы.

Которым не нужно доказывать собственное превосходство.
Которые способны поздороваться с вами просто потому, что знают вас.

И именно тогда передо мной начала открываться совершенно другая Москва. Не инстаграмная. Человеческая.

Москва начала со мной здороваться

Когда я регулярно ходил по одним и тем же улицам, в одни и те же магазины или мимо одних и тех же мест, я начал встречать одних и тех же людей.

Продавцов.

Охранников.

Работников различных служб.

Людей, которых я встречал по дороге.

И я с ними здоровался.

Для меня это было нормально.

Я вижу человека регулярно.

Знаю его лицо.

Он знает моё.

Поэтому говорю:

«Здравствуйте».

Ничего больше.

Но со временем они начали здороваться со мной первыми.

Кто-то улыбался.

Кто-то что-нибудь говорил.

Кто-то о чём-нибудь спрашивал.

Внезапно это уже не была анонимная масса пятнадцатимиллионного города. Это были люди.

«Зачем ты с ним здороваешься? Он же просто охранник».

С таким отношением я тоже сталкивался.

Зачем ты с ним здороваешься?

Он же охранник.

Зачем ты с ним разговариваешь?

Он продавец.

Зачем ты ему помог?

Это его работа.

Зачем ты вернул эту вещь туда, откуда её взял?

Оставь её там.

Для этого там кто-то есть. И именно здесь мы иногда совершенно расходились во взглядах с окружающими меня людьми. Потому что я не понимал вопроса:

«Зачем ты ему помог?»

А они, возможно, не понимали моего ответа:

«А почему бы мне ему не помочь?»

Должность — это не человек

Охранник — это должность.

Продавец — это должность.

Уборщица — это должность.

Водитель — это должность.

Официант — это должность.

За каждой из них стоит человек. И я никогда особенно не понимал представления о том, что мой общественный статус повысится, если я буду относиться к человеку определённой профессии как к части мебели. Как раз наоборот. Для меня каждый человек имеет ценность, пока своим поведением не покажет мне причину, по которой я не должен его уважать.

Не по профессии.

Не по машине.

Не по доходу.

А по тому, какой он человек.

«Папа опять с кем-то познакомился».

Поначалу моя жена умела над этим подшучивать. При нашей дочери она иногда иронично замечала что-нибудь вроде:

«Ну да, папа опять с кем-то познакомился».

Потому что я был способен во время самой обычной поездки начать общаться с человеком, которого мы регулярно встречали. Мне это казалось нормальным. Ей иногда немного странным. Но потом начала происходить интересная вещь.

Однажды наш ребёнок уже получал два леденца

Мы пришли в магазин. Человек за прилавком нас знал. Мы поздоровались. Он улыбнулся. И наша маленькая дочь уже держала в руках два леденца, которые он ей дал.

Не потому, что мы были VIP-клиентами.

Не потому, что я потратил там миллионы.

Не потому, что у меня была правильная машина.

Просто потому, что для него мы уже не были анонимными людьми.

Мы были теми, кого он знает. И подобные мелочи начинали происходить всё чаще.

Кто-то что-то упростил.

Кто-то посоветовал.

Кто-то предупредил.

Кто-то помог.

Кто-то просто улыбнулся и поздоровался.

И постепенно это начала замечать и моя жена.

«Зачем ты с ним поздоровался?»

Однажды она спросила меня:

«Зачем ты с ним поздоровался?»

И мой ответ был простым.

«Потому что я не знаю, когда он понадобится мне как человек рядом со мной».

Не как услуга. Не для того, чтобы им воспользоваться. Как человек. И точно так же я не знаю, когда ему понадобится я. На мой взгляд, в этом и заключается суть общества. А не в том, чтобы разделить людей на тех, кто достоин приветствия, и тех, кто должен лишь выполнять свою работу.

И здесь я открыл совершенно другую Москву

По моему опыту, люди в Москве хотят контакта. Многие любят обычное человеческое общение. Но одновременно они привыкли к определённой дистанции.

К анонимности.

К иерархии.

К людям, которые ставят себя выше других.

К вопросу о том, кто есть кто.

К тому, что человек может быть для кого-то невидимым только потому, что на его форме написано «охрана». И поэтому иногда достаточно удивительно малого.

Поздороваться.

Поблагодарить.

Помочь.

Спросить.

Запомнить человека.

Относиться к нему так же, даже когда вам от него ничего не нужно.

И барьер начинает исчезать.

Люди очень быстро понимают, искренен ли ваш интерес

Если вы здороваетесь с кем-то только тогда, когда вам что-то нужно, он это поймёт.

Если вы вежливы с официантом только потому, что рассчитываете получить столик получше, он это поймёт.

Если вы разговариваете с охранником только тогда, когда вам нужно что-то решить, он тоже это поймёт.

Но если вы относитесь к человеку одинаково полгода, год, несколько лет, возникает нечто другое. Доверие. Не огромное. Не драматическое. Обычное человеческое. **Я знаю, кто ты. Ты знаешь, кто я.** И внезапно огромный город становится меньше.

Возможно, именно поэтому Москва начала передо мной открываться

У меня не было потребности искать только «важных людей». Я считаю это огромной ошибкой. Потому что никогда не знаешь, кто однажды окажется важным. И главное:

Важным для чего?

Человек, которого кто-то считает социально незначимым, в конкретный момент может оказаться единственным чело-

веком, который вам нужен рядом. Он может вам посоветовать. Помочь. Предупредить вас. Позвонить. Что-то вернуть. Что-то заметить. Или просто сделать обычный день приятнее. Это не нетворкинг. Это жизнь среди людей.

Инстаграм вам этого не покажет

Фотография с охранником мало кого заинтересует. Приветствие продавца не соберёт тысячи лайков. Два леденца для ребёнка — не роскошный контент. Человек, который придержал вам дверь, — не общественный статус.

Но именно из этих мелочей может сложиться жизнь, в которой вы чувствуете себя дома. И именно этого искал я. Не Москву, которая будет хорошо выглядеть на фотографии. **Москву, которая узнает меня, когда я прихожу.**

За дверью квартиры всё равно остаётся правда

У вас может быть десять тысяч подписчиков.

Сто тысяч.

Миллион.

Вы можете показывать цветы.

Рестораны.

Отпуска.

Машину.

Партнёра.

Ребёнка.

Идеальную квартиру.

Но вечером дверь закрывается.

И там лайки уже мало чем помогут.

Остаётся вопрос:

Есть ли рядом с вами человек, с которым вы действительно хотите быть?

Есть ли у вас человек, которому вы можете сказать правду?

Есть ли у вас ребёнок, который знает вас не только по фотографиям?

Есть ли у вас друзья, которые знают вас и без вашего общественного образа?

И знаете ли вы вообще людей, которых встречаете каждый день?

Я выбрал вторую Москву

Ту, которую трудно фотографировать. Продавца, который меня узнавал. Охранника, с которым я здоровался. Кого-то на улице, с кем я перекинулся несколькими словами. Продавца, который дал моей дочери два леденца. Людей, которые со временем начали не только здороваться со мной, но и замечать мою семью. Маленькие отношения.

Без фотографии.

Без бренда.

Без ценника.

Без лайков.

И, возможно, именно поэтому в Москве я постепенно перестал чувствовать себя чужим. Не потому, что приобрёл правильный автомобиль. Не потому, что научился правильно выглядеть. А потому, что вокруг меня начали появляться люди, которые знали: **Это он.**

А я знал, кто они.

Москва в Инстаграме может выглядеть идеально. Но человек в ней может быть ужасно одинок. А Москва за дверью обычного магазина может выглядеть совершенно неинтересно. Но там кто-то знает ваше имя. Здоровается с вами. Улыбается вашему ребёнку. И однажды, возможно, поможет вам, хотя об этом никогда не появится ни одного поста в социальной сети.

Тогда я понял, что дом возникает не там, где люди за вами следят.

Дом начинается там, где люди вас узнают.

16. Почему люди преувеличивают собственные успехи

Есть две фразы, которые в Москве избавили меня от невероятного количества проблем.

«Не знаю».

И:

«Я этого не понимаю».

Ничего больше.

Без объяснений.

Без извинений.

Без попыток спасти собственную общественную ценность.

Когда я чего-то не знал, я говорил, что не знаю.

Когда я не разбирался в какой-то области, я не развивал вокруг неё десятиминутный монолог, чтобы создать впечатление, будто всё-таки что-то о ней знаю.

Я просто говорил:

«Я этого не знаю».

И всё.

Со временем я понял, что это огромная роскошь.

«Не знаю» может быть одной из самых дорогих фраз

Не потому, что её произнесение чего-то стоит. Как раз наоборот. Нужно лишь позволить себе на несколько секунд лишиться возможности выглядеть важным. А для некоторых людей это удивительно высокая цена. Потому что в обществе, основанном на сравнении, незнание — это не просто недостаток информации. Оно может восприниматься как потеря позиции.

Не знаешь?

Значит, возможно, ты не такой умный.

Не знаешь этого человека?

Значит, возможно, у тебя не такие связи.

Не был там?

Значит, возможно, ты не принадлежишь к нужному кругу.

Не зарабатываешь столько?

Значит, возможно, ты не такой успешный.

И поэтому проще что-нибудь добавить.

Немного знаний.

Немного денег.

Немного связей.

Немного значимости.

Немного успеха.

Большинство преувеличений начинается не с большой лжи

Оно начинается с мелочи. Кто-то спрашивает вас:
«Ты его знаешь?»

На самом деле вы его не знаете. Вы однажды встречались.
Но ответ:

«Нет, не знаю»

звучит слишком обыденно.

Поэтому вы говорите:

«Да, мы уже кое-что вместе решали».

Технически, возможно, это не совсем ложь. Но слушатель представляет себе отношения, которых не существует. А вы его не поправляете. Потому что это представление вас устраивает. И вы только что на несколько сантиметров увеличили собственную общественную фигуру.

Так же появляются и большие зарплаты

«Сколько ты зарабатываешь?»

Вы могли бы назвать настоящую сумму. Но приятель перед вами назвал более высокую. Поэтому вы добавите премию.

Дополнительный доход.

Подработку.

Лучший месяц.

Будущий заказ.

Что-то, что должно прийти.

И в результате получается цифра, которая не совсем выдумана.

Просто на счёте регулярно не появляется. Тем не менее с этого вечера она становится вашим доходом. И теперь возникает проблема.

Вы должны её запомнить.

Каждая преувеличенная версия обязывает вас к следующей

Именно это в преувеличениях восхищало меня больше всего. Первая фраза проста. Но потом её нужно поддерживать.

Если вы однажды сказали, что зарабатываете определённую сумму, через месяц уже не можете признаться, что не можете себе чего-то позволить.

Если вы создали впечатление, что знаете важных людей, однажды кто-то может сказать:

«Отлично. Тогда позвони ему».

Если вы дали понять, что в чём-то разбираетесь, может последовать вопрос:

«Так что ты думаешь об этом?»

И вы в ловушке.

Первое преувеличение почти ничего вам не стоило.

Второе уже служит для защиты первого.

Третье защищает второе.

И через некоторое время вы уже не просто живёте своей жизнью. Вы также управляете её публичной версией.

«Не знаю» разрушает эту конструкцию ещё до того, как она возникнет

Кто-то спрашивал меня о чём-то, чего я не понимал.

Я говорил:

«Не знаю».

Конец.

Мне не нужно было ничего запоминать.

Не нужно было дома изучать тему только для того, чтобы в следующий раз меня не поймали.

Не нужно было объяснять.

Не нужно было выкручиваться.

Не нужно было исправлять предыдущие утверждения.

Не нужно было бояться, что за столом сидит кто-то, кто действительно в этом разбирается.

И главное:

Никто не мог поймать меня на том, что я не знаю чего-то, о чём сам только что сказал, что этого не знаю.

Фантастическая вещь.

Это избавило меня от чужих языков

Я имею в виду не английский, русский или немецкий.

Я имею в виду человеческие языки.

Те, которые начинают чесаться о вас, как только вы уходите.

«Он утверждал...»

«Говорят, у него есть...»

«Говорил, что знает...»

«Якобы зарабатывает...»

«А я слышал...»

«Но она говорила...»

«На самом деле всё иначе...»

Чем больший образ самого себя вы создаёте, тем больше людей захотят найти в нём трещину.

А Москва достаточно велика, чтобы рано или поздно нашёлся кто-то, кто что-то знает.

Знает настоящую цену.

Знает настоящего человека.

Знает компанию.

Знает профессию.

Знает рынок.

Был в том месте, о котором вы рассказываете.

И внезапно ваше маленькое украшение истории превращается в общественную проблему.

Я не давал им много материала

Не знаю.

Не знаком.

Не был там.

Этого я не умею.

Этого я не понимаю.

Мне нужно было бы это выяснить.

Простые фразы.

А потом, когда я что-то знал, я мог об этом говорить.

Вот и всё. Ничего гениального в этом нет. Но постепенно я понял, какую свободу это мне даёт.

Мне не нужно было выглядеть умнее, чем я был.

И именно поэтому мне не нужно было бояться человека, который в данной теме был умнее меня.

По-настоящему образованный человек не знает огромного количества вещей

Чем больше вы учитесь, тем большее пространство неизвестного видите перед собой. Это не слабость. Это естественное следствие познания.

Я могу что-то знать очень хорошо.

Другую область — средне.

А третью — вообще не знать.

Зачем мне притворяться, что это не так? Если передо мной сидит человек, который разбирается в чём-то лучше меня, у меня есть фантастическая возможность.

Я могу спросить. И вместо того чтобы десять минут защищать собственное эго, я могу за эти десять минут чему-то научиться.

«Не знаю» — не конец разговора. Иногда это начало обучения.

Почему же тогда так трудно произнести эту фразу?

Потому что «не знаю» означает на мгновение принять неравенство. Вы что-то знаете.

Я — нет.

И человек, который воспринимает каждый разговор как соревнование, может считать это поражением. Поэтому он начинает импровизировать.

«Да, конечно, я это знаю...»

И следуют несколько фраз. Чем меньше он знает, тем более общими они обычно бывают. Потом добавляется уверенный тон. Несколько иностранных слов. Имя какого-нибудь важного человека. А если всё это не помогает, меняется тема.

У меня никогда не было особой потребности в этом. Потому что если вы сегодня знаете что-то, чего не знаю я, это не означает, что вы меня победили.

Вы просто что-то знаете, а я — нет.

Завтра всё может быть наоборот.

Преувеличение успеха работает точно так же

У кого-то есть потребность создать впечатление, что его жизнь постоянно идёт вверх. Поэтому каждое событие должно быть успехом.

Маленький проект становится большим проектом.

Разговор становится переговорами.

Переговоры становятся сотрудничеством.

План становится готовящимся проектом.

Возможность становится почти уверенностью.

Знакомый становится контактом.

Контакт становится другом.

Одна хорошая зарплата становится стандартным доходом.

И обычная жизнь постепенно превращается в пресс-релиз о собственной жизни.

Будущее — лучшее место для большого успеха

У будущего есть одно фантастическое свойство. Оно ещё не произошло. Поэтому его очень удобно представлять.

«Мы будем делать...»

«Мы готовим...»

«Мы планируем...»

«Мы ведём переговоры...»

«У нас есть предложение...»

«Скоро откроем...»

«В следующем году уже...»

Чем дальше будущее, тем более крупный проект можно в него поместить. Пока никто не может его проверить. А если он не осуществится? Появится новый план. Это не специфически московская черта. Но в среде, где успех становится общественной валютой, я ощущал её очень сильно.

Будущий успех можно тратить ещё до того, как он существует.

А потом меня спросила моя жена

Однажды мы возвращались со встречи с нашими друзьями. Говорили о разных вещах.

О жизни.

О работе.

О том, кто чем занимается.

О том, кто что знает.

А потом моя жена спросила меня:

«Как ты можешь быть так уверен в себе?»

Этот вопрос, собственно, меня удивил. Потому что у меня не было ощущения, что в течение вечера я демонстрировал какую-то особую уверенность в себе. И я ответил ей совершенно просто:

«Потому что я это знаю».

А потом добавил:

«А когда не знаю, так и говорю».

Вот и весь секрет

Никакой техники.

Никакого курса уверенности в себе.

Никаких психологических упражнений перед зеркалом.

Если я что-то знаю, я могу говорить об этом уверенно.

Потому что я это знаю.

Если не знаю, говорю:

«Не знаю».

И внезапно защищать нечего. На мой взгляд, это и есть настоящая уверенность в себе.

Не убеждение:

«Я знаю всё».

А:

«Мне не нужно знать всё, чтобы иметь собственную ценность».

Человек, которому всегда нужно быть правым, несвободен

Он должен контролировать каждый разговор.

Должен побеждать.

Должен реагировать.

Должен оставить за собой последнее слово.

Когда кто-то знает больше, ему нужно каким-то образом его принизить.

Когда обнаруживается ошибка, ему нужно её объяснить.

Когда он ошибается, ему нужно найти причину, почему на самом деле он не ошибся.

Должно быть, это ужасно изматывающая жизнь.

Я могу сказать:

«Ты прав. Я ошибся».

И пойти приготовить себе кофе.

Что произошло?

Ничего.

Я не потерял образование.

Мой опыт не исчез.

Мои книги не испарились.

Моя работа не перестала существовать.

Я просто ошибся в одном вопросе.

Признанную ошибку очень трудно использовать против вас

Это ещё одно прекрасное преимущество. Кто-то говорит вам:

«Но тогда ты ошибся».

Да.

«Ошибся».

И?

Атака закончилась.

Что вы хотите делать дальше?

Вы не можете десять минут убеждать меня в том, что я ошибся, когда я только что сам сказал вам, что ошибся.

Точно так же вы не можете уличить меня в том, что я чего-то не знаю, если я сказал об этом первым.

Честность лишает сплетни значительной части боеприпасов.

Преувеличение создаёт хрупкую уверенность в себе

Чем более крупную фигуру вы из себя создаёте, тем сильнее приходится бояться, что кто-нибудь её проткнёт. На мой взгляд, в этом заключается парадокс людей, которые производят впечатление чрезвычайно уверенных в себе. Некоторые действительно такие.

Другие лишь очень интенсивно защищают собственную конструкцию. Поэтому их раздражает вопрос.

Сомнение.

Несогласие.

Поправка.

Человек, который скажет:

«Но ведь это неправда».

Потому что речь идёт уже не об одной информации. Под угрозой оказывается вся фигура.

Мне не нужно было защищать никакую фигуру

И именно это давало мне то спокойствие, которое тогда заметила моя жена.

Мне не нужно было доказывать за столом, что я самый умный.

Мне не нужно было быть самым богатым.

Мне не нужно было знать самых важных людей.

Мне не нужно было иметь опыт во всём.

Мне было достаточно знать, кто я.

Что я умею.

Что я сделал.

А также чего я не умею.

Моё «не знаю» было таким же моим, как и моё «знаю».

И то и другое было частью меня.

Попробуйте позволить себе не знать

В следующий раз, когда вы будете сидеть в компании и возникнет тема, в которой вы не разбираетесь, попробуйте сделать нечто революционное. Скажите:

«Не знаю. Объясни мне».

И посмотрите, что произойдёт.

Возможно, вообще ничего.

Возможно, человек вам это объяснит.

Возможно, вы чему-то научитесь.

А возможно, обнаружите, что только что обрели гораздо больше общественной свободы, чем если бы десять минут притворялись, что разбираетесь в теме. Точно так же вам не нужно преувеличивать свой доход.

Связи.

Успехи.

Проекты.

Планы.

То, что у вас действительно есть, ведь не нужно раздувать. А то, чего у вас ещё нет, вы только можете создать.

Позвольте своим результатам дорасти до их настоящего размера

Вам не нужно увеличивать их словами. Если они хороши, однажды их будет видно. Если нет, преувеличение не сделает их лучше. А если кому-то нужно, чтобы у вас была машина больше, доход выше, связи влиятельнее и история масштабнее, чтобы он мог вас уважать, возможно, проблема не в размере вашей жизни. Возможно, проблема в его мерке.

Москва постепенно дала мне особый вид роскоши. Не

роскошь знать всё. А роскошь не притворяться ни в чём. Когда я знаю, я говорю:

«Знаю».

Когда не знаю:

«Не знаю».

Когда мне что-то удалось, я могу говорить об этом таким, каким оно было.

Когда не удалось, мне не нужно превращать неудачу в стратегическое решение.

А когда я что-то только планирую, я могу сказать:

«Это план. Посмотрим».

Всё это создаёт особое спокойствие. Потому что вам больше не нужно следить за собственной легендой. Вам достаточно жить собственной жизнью. И если бы моя жена сегодня снова спросила меня:

«Как ты можешь быть так уверен в себе?»

Я ответил бы ей точно так же:

«Потому что я это знаю. А когда не знаю, так и говорю».

Возможно, именно это — одно из самых простых определений уверенности в себе, которые я знаю.

Уверенному в себе человеку не обязательно знать всё. Ему достаточно знать, где заканчивается то, что он знает, — и не бояться это признать.

17. Когда разговор превращается в соревнование

Вы сидите за столом.

Кто-то начинает рассказывать об отпуске.

Другой был дальше.

Первый упоминает отель.

У второго был лучше.

Третий вообще не особо интересуется отелями, потому что у его знакомого где-то есть апартаменты.

Кто-то говорит, сколько зарабатывает.

Другой знает человека, который зарабатывает ещё больше.

Кто-то купил машину.

Другой уже думает о машине получше.

Кто-то говорит, куда ходит его ребёнок.

Другой тут же объясняет, почему школа его ребёнка стоит дороже и использует совершенно другую методику.

Кто-то был в хорошем ресторане.

Другой, конечно же, уже давно там был.

А потом звучит фраза:

«Это ещё ничего...»

И именно в этот момент вы понимаете, что разговор закончился. Началось соревнование.

«Это ещё ничего, вот я...»

Это, возможно, один из самых надёжных стартовых пистолетов общественной гонки.

«Летом мы были в...»

«Это ещё ничего, а мы...»

«Я купил...»

«Это ещё ничего, мой знакомый...»

«Наш ребёнок...»

«Ну, а у нас...»

Первоначальная информация уже никого не интересует. Неважно, что вы сказали. Ваша фраза послужила лишь трамплином для фразы другого человека. И постепенно из-за стола исчезает то, без чего, на мой взгляд, разговор не может существовать.

Интерес к другому человеку.

В разговоре никто не обязан побеждать

Долгое время это казалось мне само собой разумеющимся. Когда я с кем-то разговариваю, мне не нужно его побеждать.

Он высказывает своё мнение.

Я — своё.

Что-то знаю я.

Что-то знает он.

Чего-то не знаем ни один из нас.

Иногда мы соглашаемся.

Иногда нет.

Иногда я что-то узнаю.

Иногда что-то объясняю.

Это разговор.

Но если светская беседа превращается в измерение ценности отдельных участников, она начинает работать совершенно иначе. Вы уже слушаете не для того, чтобы понять человека.

Вы слушаете лишь до тех пор, пока не найдёте место, где сможете вступить в разговор с более сильной картой.

Отпуск против отпуска

Машина против машины.

Зарплата против зарплаты.

Школа против школы.

Знакомый против знакомого.

Квартира против квартиры.

Успех ребёнка против успеха другого ребёнка.

А когда собственной карты недостаточно, вытаскивают кого-то третьего.

«Я знаю человека, который...»

Это отличный общественный джокер.

Ведь вам не нужно ничем владеть или чего-либо добиваться.

Достаточно знать человека, который владеет чем-то большим или добился большего.

И на несколько минут вы социально одалживаете его успех.

Я постепенно перестал выкладывать карты

Потому что понял одну очень простую вещь. **Мне не обязательно играть.** Я сидел. Слушал. И если среди всего этого появлялась какая-нибудь интересная информация, я её запоминал.

Кстати, это одно из преимуществ молчания. Когда все остальные говорят, вы можете что-то узнать. Кто чем занимается. Как что-то работает. Где есть какая-то возможность. Что кому удалось. Где кто-то совершил ошибку. Что меняется. На что стоит обратить внимание. Пока остальные соревнуются, вы можете собирать информацию.

Вам не обязательно быть самым громким человеком за столом, чтобы уйти из-за него с наибольшей пользой.

Молчание — не поражение

Это важно. В соревновательном разговоре молчание может восприниматься как слабость. Ему нечего сказать. Не

знает. У него нет такого опыта. Ему нечего добавить.

Пусть.

Если кому-то нужна именно такая интерпретация, я спокойно оставляю её ему. Потому что я знаю, почему молчу. Не потому, что мне нечего сказать. А потому, что не вижу смысла подбрасывать ещё одно полено в огонь, возле которого всё равно никто никого не слушает.

Иногда самый разумный вклад в глупое соревнование — вообще в нём не участвовать.

А иногда вам действительно не дают слова

Это особая фаза подобных встреч. Каждому нужно закончить свою историю. Следующий уже ждёт со своей. Кто-то вас перебивает. Другой перехватывает тему. Третий тут же переводит её на себя.

Вы пытаетесь сказать что-то, что могло бы направить весь разговор в другую сторону. Не получается. Потому что компания на самом деле не хочет новой темы. Ей нужно закончить уже начатую дисциплину. У кого больше.

Кто знает больше.

Кто был дальше.

Кто заплатил больше.

Кто успешнее.

И человек, который не вписывается в этот ритм, может да-

же немного раздражать. Потому что непонятно, как на него реагировать.

Что, если придёт кто-то, кто не хочет сравнивать себя с другими?

Это способно нарушить всю игру.

«Сколько тебе это стоило?»

«Точно не знаю».

«А сколько ты зарабатываешь?»

«Достаточно для того, что мне нужно».

«А почему ты не купил получше?»

«Потому что мне это не нужно».

«Но ведь у него есть...»

«Это хорошо».

Что делать с таким человеком? Как его победить? Ведь он вообще не стоит на старте. И именно поэтому он может быть неудобен для общества, привыкшего соревноваться.

Человека, который отказывается участвовать в гонке, невозможно победить.

Самое трудное — понять, что вы никому не обязаны ничего объяснять

Это сэкономило мне огромное количество энергии.

Почему ты делаешь это так?

Потому что я так решил.

Почему ты этого не хочешь?

Потому что не хочу.

Почему ты не купил что-нибудь получше?

Мне это не нужно.

Почему ты не присоединился?

Я не хотел.

А иногда мне не нужно говорить даже этого.

Я не обязан оправдывать свою жизнь перед каждым человеком, который решил составить о ней своё мнение.

Для меня это была огромная свобода.

Когда меня это уже действительно достало

Иногда я даже не пытался сменить тему.

Не объяснял.

Не спорил.

Не говорил:

«Пожалуйста, давайте поговорим о чём-нибудь другом».

Зачем?

Взрослые люди могут разговаривать о чём хотят. Так же как я могу решить, хочу ли я при этом сидеть. Поэтому, когда подобная беседа уже сидела у меня в горле, я делал нечто гораздо более простое.

Я вставал из-за стола.

Без демонстрации.

Без речи.

Без обиженного выражения лица.

Без хлопанья дверями.

Просто уходил.

И шёл играть с детьми

Если в гостях были дети, я был в выигрыше. Особенно если там была моя дочь. Вместо очередного получасового рассказа о том, кто что купил и кто кого знает, я мог сесть на пол и строить что-нибудь из кубиков. Играть. Смеяться. Слушать детские глупости, которые иногда имели для меня больше смысла, чем разговор взрослых в соседней комнате. И я знал одно.

Я не упускаю ничего важного.

Если за столом появится что-то интересное, возможно, я вернусь.

Если нет, ребёнок хотя бы однажды не будет вспоминать, что папа весь визит просидел за столом, объясняя чужим людям, насколько он успешен.

У детей есть одно удивительное свойство

Им обычно совершенно всё равно, сколько вы зарабатываете. Они не знают, сколько стоила ваша машина. Их не инте-

ресует должность на визитной карточке. Они не знают, правильной ли марки у вас телефон. Если вы хотите с ними играть, вы интересны. Если нет — не интересны. Невероятно простая общественная система. И иногда я думал, что нам стоило бы кое-что у неё перенять.

А потом появился портвейн

Однако один случай показал мне, что общественное соревнование может принимать ещё более причудливую форму. Вы приходите в гости. Не с пустыми руками. Приносите бутылку качественного портвейна. Садитесь. Разговариваете. Хозяева предлагают еду. Наливают. Вы что-то выпиваете. Едите. Обычный визит. По крайней мере, я так думал.

Потом от своей жены я узнаю, что эти наши так называемые друзья потребовали от неё оплатить то, что я выпил во время визита. Мне понадобилось некоторое время, чтобы перевести эту информацию у себя в голове.

В гостях.

Куда мы пришли как гости. Куда мы, к тому же, что-то принесли.

В этот момент вся картина для меня рассыпалась

Дело было не в стоимости выпитого алкоголя. Она меня

не интересовала. Дело было в принципе. Если вы приглашаете меня как гостя и предлагаете мне что-то со своего стола, я предполагаю, что вы меня угощаете. Так же, как когда я приглашаю вас.

Если мы организуем совместный вечер и заранее договариваемся, что каждый что-то оплачивает, это, конечно, совершенно нормально. Но предложить гостю, наливать ему, а потом через его партнёршу выставить счёт? Для меня это не было дружбой. Это была карикатура на гостеприимство.

Внезапно я понял, что даже роскошный стол не обязательно означает щедрость.

У вас могут быть дорогие бокалы и дешёвые отношения

Возможно, это даже хуже, чем наоборот. На столе всё как надо.

Еда.

Алкоголь.

Рассказы об успехе.

Планы.

Деньги.

Связи.

А потом где-то за кулисами подсчитывают, сколько выпил гость. Это была именно та Москва, которая мне не была нужна. Не потому, что у кого-то было меньше денег. Если бы че-

ловек заранее сказал мне:

«Йозеф, сегодня каждый платит свою часть», у меня не было бы с этим ни малейшей проблемы. Как раз наоборот. Ясные правила. Но изображать щедрость, а потом считать бокалы?

Это уже был не вопрос денег. Это был вопрос характера отношений.

Моя жена знала, что я об этом думаю

Я просто сказал ей, что с этими людьми общаться не буду. Если она хочет туда ходить, это её решение. Я не буду ука- зывать ей, с кем разговаривать. Но мне туда ходить не обя- зательно. И на этом для меня всё закончилось.

Никаких объяснений этим людям.

Никаких выяснений.

Никакой большой конфронтации.

Никаких:

«Знаете, я почувствовал себя...»

Нет.

Я не был обязан объяснять им, почему больше не хочу сидеть за их столом.

Со временем у моей жены появилась собственная стратегия

Во время некоторых визитов я замечал, что и у неё нет желания долго там оставаться. Её стратегия была практичнее. Съесть пирожное. И как можно скорее исчезнуть.

Мне приходилось над этим смеяться. Возможно, в конце концов это был наш общий компромисс между московской светской обязанностью и инстинктом самосохранения.

Ей — пирожное.

Мне — дети.

И каждый из нас как-то переживал вечер.

Дружба не должна быть бухгалтерской операцией

Я не измеряю дружбу тем, кто кого сколько раз пригласил.
Кто купил более дорогую бутылку.

Кто съел больше.

Кто кому должен ужин.

Конечно, я не хочу никого использовать.

Когда я куда-то прихожу, мне нравится что-нибудь принести.

Когда я кого-то приглашаю, я позабочусь о нём.

Когда мы что-то организуем вместе, можем разделить рас-

ходы.

Но настоящая дружба, на мой взгляд, требует определённой естественной щедрости.

Не обязательно финансовой. Человеческой. Один раз помогу я. В другой раз — вы. Один раз вино принесу я. В другой раз вы что-нибудь испечёте. Никому не нужно вести при этом таблицу. Потому что в тот момент, когда дружбу приходится постоянно балансировать с точностью до двух знаков после запятой, возможно, это уже не дружба.

Не каждая компания стоит вашего времени

На мой взгляд, это важно для человека, который приезжает в Москву. Большой город предложит вам огромное количество людей.

И именно поэтому вам не нужно оставаться за каждым столом.

Вам не нужно поддерживать отношения только потому, что они уже возникли.

Вам не нужно ходить в гости, откуда вы возвращаетесь измученными.

Вам не нужно слушать людей, которые весь вечер только стараются превзойти друг друга.

Вам не нужно доказывать, что вы к ним принадлежите.

И вам не нужно спасать компанию, в которой вам плохо.

В Москве миллионы жителей. Вам действительно не нужно отчаянно держаться за пятерых людей, которые лишают вас желания жить.

Создайте свою собственную Москву

Именно это я в конце концов и сделал. Я не создавал её географически.

Это по-прежнему были те же улицы.

То же метро.

Те же дома.

Тот же город.

Я изменил только людей, которым позволил стать его частью. Некоторые постепенно исчезли. Другие пришли. Продавец, который со мной здоровался. Охранник. Кто-то, с кем можно было нормально поговорить. Люди с работы. Образованные люди. Обычные люди. Люди, которым не нужно было каждые десять минут выяснять, кто из нас стоит выше. И внезапно Москва стала гораздо приятнее.

Качество города — это также качество людей, которыми вы себя окружаете

Можно жить в самом красивом городе мира и каждый вечер сидеть с людьми, которые отравляют вам жизнь. А можно жить в обычном доме, ходить в обычный магазин и каж-

дый день встречать нескольких людей, которые рады вас видеть. Поэтому я перестал думать о том, являюсь ли я частью какого-то «уровня».

Я создавал свой собственный. Не по деньгам. По тому, как мне с этими людьми.

Могу ли я перед ними сказать «не знаю»?

Могу ли я быть обычным?

Могу ли я не соглашаться?

Не нужно ли мне ничего доказывать?

Не обсуждаем ли мы весь вечер, у кого больше?

Не станет ли кто-нибудь после визита считать мои бокалы?

Отлично. С таким человеком я с удовольствием сяду за один стол снова.

Иногда лучший ответ — встать

Вам не нужно выигрывать каждый разговор.

Вам не нужно исправлять каждую глупость.

Вам не нужно объяснять каждое своё мнение.

Вам не нужно любой ценой добиваться возможности высказаться.

И уж тем более вам не нужно доказывать людям, которые вас не слушают, что вам есть что сказать. Иногда можно просто молчать. Слушать. Взять из разговора одну полезную информацию. А если уже нет даже её:

встать.

Возможно, в соседней комнате как раз играют дети. И поверьте мне. За полчаса с ними вы можете получить то, чего вам не даст никакое соревнование за столом. Настоящую радость. С определённого момента я поэтому перестал бороться за место в подобных разговорах.

Перестал соревноваться.

Перестал пытаться превзойти других.

Перестал объяснять, почему не хочу играть.

Ведь я никому не обязан участвовать в его игре.

А когда вы начинаете создавать свою собственную Москву, обнаруживаете ещё кое-что. Людей, с которыми можно нормально разговаривать, в ней достаточно. Просто иногда вы не найдёте их за столом, где все кричат о том, у кого больше.

Возможно, они стоят за прилавком.

Возможно, сидят рядом с ребёнком на детской площадке.

Возможно, каждое утро здороваются с вами у двери.

А возможно, они просто ждут, когда вы перестанете бороться за право высказаться среди людей, которые вам на самом деле совершенно не нужны.

Иногда общественное соревнование выигрывают не тем, что произносят последнее слово. Вы выигрываете, когда понимаете, что вам вообще не нужно его произносить.

18. Комплекс неполноценности стоит денег

Комплекс неполноценности — дорогая вещь. Очень дорогая. Вы платите за него одеждой, которую иначе не купили бы.

Телефоном, который вам не нужен.

Машиной, которая, возможно, вам не по карману.

Рестораном, в который вам даже не хочется идти.

Квартирой по адресу, который прежде всего должны знать окружающие.

Но это ещё самые дешёвые статьи расходов. Гораздо больше вы можете заплатить возможностями, которыми не воспользовались. Людьми, к которым не обратились. Дверями, до которых даже не дошли, потому что заранее сказали себе, что вам за ними нечего делать. А возможно, самое дорогое — вот это:

Комплекс неполноценности может убедить вас сдаться ещё до того, как вам вообще кто-нибудь откажет.

Мне, к счастью, не хватало одного важного знания

До сих пор я толком не разбираюсь в дорогих модных брендах. Я не знаю всего того, что, по мнению некоторых людей, должен узнавать с первого взгляда. Не знаю, сколько стоит чья-то куртка. Иногда я даже понятия не имею, находится ли передо мной что-то чрезвычайно дорогое. И если честно? Мне никогда особенно не хватало этих знаний. Возможно, как раз наоборот. Потому что, когда вы не знаете, что пальто человека перед вами стоит несколько ваших зарплат, у вас есть одно огромное преимущество.

Вы по-прежнему видите перед собой человека.

Я одевался так, чтобы мне не было холодно

Примерно так выглядела моя философия моды.

Практично.

Удобно.

Тепло.

Пригодно для использования.

Если в этом можно нормально ходить, работать, путешествовать и жить, значит, свою задачу оно выполнило. Конечно, мне нравятся красивые вещи. Но у меня никогда не бы-

ло потребности превращать свою одежду в резюме. И именно это не устраивало некоторых людей вокруг меня. Потому что, по их представлениям, определённая среда, определённое общество и определённые люди должны были требовать определённого образа. Я иногда в этот образ не вписывался. Но потом возникала проблема.

Меня это не беспокоило.

Они ожидали робости, которой не последовало

Возможно, ожидалось, что, оказавшись в определённом обществе, я немного замкнусь.

Что буду осторожнее.

Что осознаю, кто там сидит.

Что изменю тон.

Что начну думать, принадлежу ли я вообще к этому кругу.

Но я по-прежнему видел перед собой людей.

У кого-то было более высокое общественное положение.

У кого-то больше денег.

Кто-то занимал важную должность.

У кого-то за плечами была фантастическая карьера.

Прекрасно.

Всё это я мог уважать. Но я никогда особенно не понимал, почему из-за этого должен чувствовать себя человеком меньшего значения.

Уважение и чувство неполноценности — не одно и то же.

Можно уважать человека, не ползая перед ним на коленях

На мой взгляд, это принципиальная разница.

Если кто-то чего-то добился, я с удовольствием его слушаю.

Если у него есть опыт, которого нет у меня, я могу учиться.

Если он специалист, я могу уважать его знания.

Если он занимает важную должность, я также уважаю ответственность, которую он несёт. Но ничто из этого не означает, что я перестаю иметь собственную ценность. Мне не нужно уменьшать себя, чтобы признать величие другого человека. **Его успех не требует моего унижения.** А если оно требуется ему, тогда его общественное положение интересует меня несколько меньше.

Самым интересным было то, что происходило в действительно высоких кругах

Постепенно я обнаружил странный парадокс. Чем более

по-настоящему успешными были некоторые люди, тем меньше я ощущал у них потребность доказывать собственную значимость. Конечно, это не универсальное правило. Высокомерного человека можно встретить на любом общественном уровне.

Но мой опыт часто был именно таким. В обществе людей, которые действительно что-то создали, получили образование, построили, возглавили или чего-то добились, иногда гораздо быстрее переставали обсуждать, какой у вас бренд.

Начинали обсуждать:

Что вы умеете?

Что вы знаете?

Что вы создали?

Как вы думаете?

Способны ли вы доводить дела до конца?

Есть ли у вас собственное мнение?

И прежде всего:

Сдадитесь ли вы при первом препятствии?

Бренд не поможет вам в сложном проекте

Всё очень просто. Когда что-то идёт не так, логотип на куртке проблему не решит.

Телефон втрое дороже сам книгу не напишет.

Дорогая машина не проведёт исследование.

Правильный ресторан не создаст проект.

Адрес не заменит способность работать.

В определённый момент должно появиться то, что очень трудно сфотографировать.

Настойчивость.

Работа.

Знания.

Дисциплина.

Способность снова подняться.

И именно это я считал гораздо более важным, чем общественные декорации.

Не сдаваться

Возможно, это вообще самая важная фраза этой главы.

Не сдаваться.

Не слепо.

Не любой ценой.

Если вы понимаете, что путь не имеет смысла, конечно, его можно изменить. Но не сдаваться только потому, что вы столкнулись с первой воображаемой общественной стеной.

«Туда ты не попадёшь».

Почему?

«К таким людям не обращаются».

Почему?

«Нужно кого-то знать».

Почему?

«Так не делается».

Почему?

«У тебя нет нужных связей».

Хорошо.

А что произойдёт, если я всё-таки попробую?

Человек с комплексом часто сам себе отказывает

На мой взгляд, это одно из самых дорогих свойств комплекса неполноценности. Человек за дверью может вам и не отказать. Вы откажете себе ещё перед дверью. Даже не постучите.

Скажете себе:

Он слишком важный.

У меня не та одежда.

У меня нет должности.

У меня нет знакомых.

Что я ему скажу?

Он не станет со мной разговаривать. Я буду выглядеть глупо. И уйдёте.

Результат?

Отказ.

Но другая сторона о нём вообще не знает.

Всю работу за неё выполнил ваш комплекс.

Моя жена говорила мне: «Так не делается».

С этим я сталкивался неоднократно. В её восприятии Москвы существовала определённая иерархия. Нельзя просто так подходить к людям, которых не знаешь. Нельзя просто так к кому-то обращаться. Должен существовать путь.

Представление.

Контакт.

Кто-то между вами.

Определённое общественное право на это.

«Так не делается».

Но у меня было одно неудобное свойство. Когда я не знал, почему что-то не делается, иногда я это делал.

Самый неудобный вопрос для невидимой иерархии — «почему?»

Почему я не могу к нему обратиться?

Потому что он важный?

Хорошо.

Но он всё равно человек.

У него своя область.

У меня своя.

Возможно, у нас есть общая тема.

Возможно, я могу что-то ему предложить.

Возможно, он может что-то сказать мне.

Возможно, нам будет не о чем разговаривать.

А возможно, он мне откажет.

Вот и всё.

Отказ — не казнь.

Он скажет нет.

Не ответит.

У него не будет времени.

Хорошо.

Иду дальше.

И именно с этими людьми мне часто было о чём поговорить больше всего

В этом заключался парадокс, которого моя жена иногда не понимала. Человек, к которому, согласно общественной лестнице, мне, возможно, не следовало просто так обращаться, внезапно совершенно нормально со мной разговаривал.

Почему?

Потому что у нас была тема.

Не потому, что я пытался приблизиться к нему.

Не потому, что я объяснял ему, насколько он важен.

Он, вероятно, знал это и без меня.

А потому, что я мог прийти с чем-то другим.

Со знаниями.

С опытом.

С идеей.

С информацией.

С работой.

С творчеством.

Я не пытался обзаводиться важными людьми

Это важно. Я никогда не хотел коллекционировать людей как визитные карточки.

«Я знаю этого».

«У меня есть контакт этого человека».

«Я был с этим человеком».

Это именно та игра, о которой я писал в предыдущих главах. Меня интересовали отношения, в которых есть какое-то содержание. Со временем я таким образом вступал в контакт с людьми из самых разных сфер.

Из академической и научной среды.

Из культуры.

Из медицины.

Из общественной жизни.

Из других профессиональных областей.

Не потому, что я старался вращаться вокруг них и что-то от них получить. А потому, что мог предложить что-то своё.

Лучшая визитная карточка иногда вовсе не бумажная

Это ответ на простой вопрос:

«А что можете предложить вы?»

Его даже не обязательно произносить вслух.

Со временем всё станет понятно.

У вас есть знания, которые могут быть полезны?

Предложите их.

Вы способны что-то создать?

Создайте.

Можете кому-то дать совет в области, которую знаете?

Посоветуйте.

У вас есть опыт?

Поделитесь им.

Можете познакомить двух людей?

Познакомьте.

И главное — не ждите немедленной награды. Это совершенно другой способ строить отношения, чем:

«Что я могу от тебя получить?»

Люди высокого уровня очень быстро распознают подхалимство

Представьте, сколько людей пытается приблизиться к человеку, у которого есть положение, деньги, должность или связи.

Сколько комплиментов он уже слышал.

Сколько людей говорили ему, что он фантастический.

Скольким людям что-то было нужно.

Сколько людей хотели фотографию.

Номер телефона.

Рекомендацию.

Представление.

Преимущество.

А потом приходит кто-то, кто ничего из этого сразу не хочет.

Разговаривает с ним нормально.

У него своя жизнь.

Своя работа.

Своя ценность.

И если он может быть полезен, он это предлагает.

Это совершенно другая позиция.

**Не «ты мне нужен», а «возможно,
мы можем быть полезны друг другу»**

Это более здоровая основа отношений.

Это не означает сделку.

Вам не обязательно сразу чем-то обмениваться. Речь идёт о равновесии.

Я не ниже вас.

Вы не ниже меня.

У нас разный опыт.

Разные возможности.

Разные знания.

И, возможно, где-то они пересекаются.

Если да — прекрасно.

Если нет, мы всё равно можем нормально поздороваться.

Комплекс неполноценности заставляет вас платить за вход, которого никто не требовал

Вы покупаете правильную одежду.

Правильный телефон.

Правильные часы.

Заказываете правильное вино.

Учите названия правильных мест.

И надеетесь, что теперь уже будете достаточно «на уровне».

Но, возможно, вы только что потратили огромные деньги на билет, который у двери у вас никто не просил. Потому что человека по другую сторону, возможно, интересовало нечто совершенно другое.

Вам есть что сказать?

Индивидуальность иногда ценнее идеального приспособления

Я испытывал это много раз. Когда все стараются выглядеть правильно, человек, который выглядит самим собой,

внезапно становится интересным.

Вам не нужно быть эксцентричным.

Не нужно провоцировать.

Не нужно приходить в роскошное общество в спортивных штанах только для того, чтобы показать, что вам ни до чего нет дела.

Это была бы уже другая форма демонстрации.

Достаточно быть естественным.

Одеться уместно.

Быть чистым.

Вежливым.

Самим собой.

А потом позволить говорить тому, что важнее.

Тому, что у вас в голове.

Самая сильная критика иногда приходит совсем с другой стороны

Постепенно я заметил ещё одну интересную вещь. Самая жёсткая критика моей работы, творчества, планов или амбиций часто исходила не от людей, которые уже ушли значительно дальше. Как раз наоборот. Люди, которые действительно чего-то добились, зачастую очень быстро умели распознать другое.

Старание.

Настойчивость.

Готовность работать.

То, что человек снова поднимается.

Они могли со мной не соглашаться.

Им не обязательно было восхищаться всем, что я делаю.

Но они знали, сколько труда стоит создать что-то своё.

Потому что сами что-то создали.

Тот, кто когда-либо действительно что-то строил, узнает человека, который строит

Это особый вид уважения. Вам не обязательно находиться на одном уровне.

Один может быть на десять лет впереди вас.

Возможно, на двадцать.

Но он узнает этот процесс.

Он знает, каково это — начинать.

Знает, сколько раз человек получает отказ.

Знает, сколько вещей не получается.

Знает, как выглядит проект до того, как начинает казаться успешным.

Поэтому ему не обязательно смеяться над вами. Как раз наоборот. Иногда именно от таких людей протягивается рука помощи.

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.