Дима Туркин



Разум без соплей, без иллюзий

18+

Дима Туркин

Разум без соплей, без иллюзий

https://litres.ru/74753709
SelfPub; 2026

Аннотация

Честная книга о жизни, людях, доверии, ошибках, достоинстве и свободе мыслить без иллюзий и страха.

Содержание

СОДЕРЖАНИЕ	6
ВВЕДЕНИЕ. КОНЕЦ СКАЗКАМ	8
ГЛАВА 1. МУСОР В БАШКЕ	10
ГЛАВА 2. ХВАТИТ БЫТЬ УДОБНЫМ	14
ГЛАВА 3. ВЫРУБАЕМ ПАНИКУ	18
Конец ознакомительного фрагмента.	21

Дима Туркин
Разум без соплей, без иллюзий

ДИМА ТУРКИН
РАЗУМ БЕЗ СОПЛЕЙ.

БЕЗ ИЛЛЮЗИЙ

О жизни, людях и правде, которую не всегда хочется слышать

Дима Туркин

РАЗУМ БЕЗ СОПЛЕЙ. БЕЗ ИЛЛЮЗИЙ

Первое электронное издание
© Дима Туркин. Все права защищены.

Все персонажи и сюжетные ситуации, представленные как примеры, являются художественными или собирательными образами. Совпадения с реальными людьми и событиями случайны.

Материал отражает авторские размышления и не заменяет индивидуальную профессиональную, юридическую, финансовую или медицинскую консультацию.

Посвящается Анатолию Михайловичу Кашпировскому.

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ. КОНЕЦ СКАЗКАМ
ГЛАВА 1. МУСОР В БАШКЕ
ГЛАВА 2. ХВАТИТ БЫТЬ УДОБНЫМ
ГЛАВА 3. ВЫРУБАЕМ ПАНИКУ
ГЛАВА 4. ЖЁСТКАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ
ГЛАВА 5. ХОЛОДНЫЙ РАСЧЁТ
ГЛАВА 6. ЦЕНА ОБЕЩАНИЯ
ГЛАВА 7. ДЕНЬГИ БЕЗ РОМАНТИКИ
ГЛАВА 8. ПРЕДАТЕЛЬСТВО И ДОВЕРИЕ
ГЛАВА 9. ВОЗРАСТ И ВТОРАЯ ПОЛОВИНА ЖИЗНИ
ГЛАВА 10. ОДИНОЧЕСТВО И НЕЗАВИСИМОСТЬ
ГЛАВА 11. РАБОТА, КОТОРАЯ СЪЕДАЕТ ЖИЗНЬ
ГЛАВА 12. РЕШЕНИЯ, ЗА КОТОРЫЕ ПЛАТЯТ
ГЛАВА 13. ЖИЗНЬ БЕЗ ГАРАНТИЙ
ЧАСТЬ II. РЕШЕНИЯ, КОТОРЫЕ ИМЕЮТ ЦЕНУ
ГЛАВА 14. ЦЕНА НЕСКАЗАННОГО «НЕТ»
ГЛАВА 15. ПРАВДА, КОТОРУЮ НЕ ХОЧЕТСЯ СЛЫШАТЬ
ГЛАВА 16. ДЕНЬГИ И ДОСТОИНСТВО
ГЛАВА 17. ПРЕДАТЕЛЬСТВО БЕЗ ТЕАТРА
ГЛАВА 18. ВОЗРАСТ: КОГДА ОПРАВДАНИЯ СТАНОВЯТСЯ ДОРОЖЕ
ГЛАВА 19. ОДИНОЧЕСТВО И СВОБОДА

ГЛАВА 20. ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ЧЕСТЬ
ЗАКЛЮЧЕНИЕ. ТРЕЗВАЯ ГОЛОВА

ВВЕДЕНИЕ. КОНЕЦ СКАЗКАМ

Эта книга не обещает сделать тебя счастливым. Она не научит притягивать деньги силой мысли и не станет убеждать, что вселенная непременно приготовила для тебя подарок. Мир не подписывал с тобой такого договора.

Твоя жизнь не обязана делать тебя счастливым. Это не проклятие и не повод для уныния. Это освобождение от детского ожидания, будто кто-то обязан постоянно создавать тебе правильное настроение. Жизнь не обязана быть удобной. Люди не обязаны угадывать твои желания. Рынок не обязан оплачивать твои старания. Но ты можешь научиться понимать правила игры, выбирать собственные цели и не отдавать другим право распоряжаться твоим временем.

Позитивное мышление само по себе не враг. Надежда помогает переживать трудные периоды, а уверенность иногда даёт силы сделать первый шаг. Проблема начинается там, где надежду выдают за план, а красивую фразу — за замену работе. Повторение слов «у меня всё получится» не проверит договор, не погасит кредит и не исправит плохой бизнес-процесс. Для этого нужны знания, действия и проверка результата.

Современный рынок обещаний огромен. Одни продают успех за семь дней, другие обещают финансовую свободу после одного курса, третьи объясняют любой провал недостат-

ком правильной энергии. Продавец обещания всегда остаётся прав, а виноватым оказывается клиент. Это удобная схема, позволяющая бесконечно продавать надежду, не отвечая за результат.

Если проект убыточен, нужно изучить расходы и доходы. Если договор опасен, нужно читать условия. Если отношения разрушают тебя, нужно честно оценить их цену. Если ты не умеешь выполнять работу, нужно учиться. Если рынок изменился, нужно менять предложение. Иногда придётся признать, что выбранный путь не работает.

Здесь не будет культа грубости. Жёсткость без ума — всего лишь плохой характер. Холодный расчёт не означает презрение к людям, а ответственность не означает, что человек виноват во всём, что с ним произошло. Болезни, войны, кризисы, семейные обстоятельства и случайности действительно влияют на судьбу. Не всё находится под твоим контролем. Но даже в ограниченных обстоятельствах часто остаётся пространство для решения: что проверить, к кому обратиться, чему научиться, от чего отказаться и какой следующий шаг сделать.

Главная мысль книги проста: перестань путать желание с возможностью, страх с фактом, занятость с результатом, доброту с бесхребетностью, а надежду с расчётом.

ГЛАВА 1. МУСОР В БАШКЕ

Кто и зачем забивает тебе голову чужими страхами и чужим успехом

Человек редко замечает, сколько мыслей в его голове на самом деле ему не принадлежит. С детства он получает готовые объяснения: кем быть, чего бояться, что считать успехом, какую работу уважать, сколько зарабатывать, как выглядеть и что подумают соседи. Часть этих советов полезна. Часть отражает опыт людей, которые действительно хотят добра. Но часть — это чужие страхи, привычки и неудачные представления о жизни.

Родители нередко передают детям не только знания, но и собственные тревоги. Человек, который всю жизнь боялся риска, может убеждать ребёнка, что любое самостоятельное решение опасно. Тот, кто не сумел реализовать мечту, иногда пытается прожить её через сына или дочь. Учитель может принять послушание за талант. Начальник — инициативу за угрозу своему положению. Реклама — неудовлетворённость за потребность купить ещё одну вещь.

Так постепенно формируется внутренний хор. Он говорит: не высовывайся, не спорь, не меняй работу, не начинай своё дело, не доверяй никому, покупай то, что покупают другие. И одновременно требует быть успешным, богатым, красивым, востребованным и постоянно счастливым. Главное,

чтобы ты продолжал сравнивать себя с чужими стандартами.

Чужие цели особенно опасны тем, что со временем начинают казаться собственными. Человек может двадцать лет строить карьеру, которую никогда не выбирал. Может покупать дорогие вещи не потому, что они ему нужны, а потому, что боится выглядеть хуже знакомых. Может сохранять отношения только из страха осуждения. Он занят, устал и уверен, что живёт правильно. Но однажды обнаруживает, что вся жизнь прошла в исполнении чужого задания.

Отдели собственное желание от навязанного. Что изменится в моей жизни, если я достигну этой цели? Кому ещё нужен этот результат? Что я готов за него заплатить? Если никто не узнает о моём достижении, останется ли оно для меня важным? Зрелый человек проверяет совет и сохраняет право отказаться. Он не принимает чужое мнение только потому, что оно произнесено уверенным голосом.

Ментальная жвачка: почему ты годами жуёшь одно и то же

Есть особый способ потратить жизненный ресурс впустую: бесконечно прокручивать в голове события, которые уже закончились. Старый начальник сказал несправедливую фразу. Партнёр поступил нечестно. В давнем споре ты не нашёл нужных слов. Сделка сорвалась, деньги потеряны, отношения закончились. Но внутренний фильм продолжается.

Ты снова споришь с человеком, которого давно нет рядом. Придумываешь идеальный ответ. Доказываешь свою правоту воображаемой аудитории. Иногда даже выигрываешь этот

спор. Только в реальной жизни ничего не меняется.

Прошлое нельзя переписать мысленным повторением. Из него можно извлечь урок, исправить последствия, попросить прощения, потребовать возмещения, если для этого есть основания, или поставить точку. Но бесконечное пережёвывание не является действием.

Разделяй факт, вывод и переживание. Факт: партнёр нарушил договор. Вывод: в следующий раз нужно проверить полномочия и зафиксировать условия письменно. Переживание: мне обидно, я зол, мне трудно доверять. Все три части реальны, но выполняют разные функции. Не всякая боль исчезает по команде. Иногда человеку нужна поддержка специалиста. Смысл не в том, чтобы ничего не чувствовать, а в том, чтобы не отдавать прошлому управление каждым новым днём.

Информационная помойка и чужой успех

Информация стала дешёвой, внимание — дорогим. Страх удерживает внимание. Зависть заставляет сравнивать. Возмущение побуждает спорить. Надежда на лёгкую прибыль заставляет переходить по ссылкам. В результате человек может часами потреблять информацию, но не стать ни умнее, ни спокойнее, ни богаче.

Проверь собственный информационный рацион. Какие источники ты читаешь? Помогают ли они принимать решения или только повышают тревогу? Сколько времени уходит на наблюдение за чужой жизнью? Сколько — на собственные

навыки, работу, здоровье и близких?

Не нужно знать всё. Нужно знать достаточно для конкретного решения. Десять эмоциональных роликов не заменят одного документа, который действительно имеет значение. Чужой успех часто показывают без цены: видна машина, но не кредит; поездка, но не долги; должность, но не годы подготовки. Сравнивать собственную повседневность с чужой рекламной витриной бессмысленно.

Раз в неделю проведи ревизию. Запиши три убеждения, которые влияют на твои решения. Для каждого укажи, откуда оно пришло, какие факты его подтверждают и что могло бы его опровергнуть. Умение сомневаться не делает человека слабым. Оно защищает от уверенных глупостей. Твоя голова — не склад для чужих страхов и не рекламная площадка для чужих амбиций.

ГЛАВА 2. ХВАТИТ БЫТЬ УДОБНЫМ

Почему желание всем нравиться делает тебя удобным ресурсом

Есть люди, которые умеют отказать. И есть люди, которые сначала соглашаются, потом злятся, затем жалуются на неблагодарность окружающих и снова соглашаются. Часто за привычкой быть удобным скрывается страх: вдруг меня перестанут уважать, не позовут, уволят, осудят или перестанут любить.

Человек, который постоянно боится чужого недовольства, постепенно отдаёт другим управление своим временем. Его просят задержаться — он остаётся. Просят сделать чужую работу — он делает. Просят снизить цену — он соглашается. Его вклад воспринимают как обязанность. Удобство не равно доброте. Доброта предполагает свободный выбор. Если ты помогаешь из уважения и желания, это поступок. Если соглашаешься только потому, что боишься последствий отказа, это уже не свободное решение.

Отказ — нормальная часть взрослой жизни

Слово «нет» не нуждается в длинной защитительной речи. Если ты не можешь выполнить работу в срок, скажи об этом заранее. Если цена не соответствует объёму и ответ-

ственности, обозначь условия. Если предложение противоречит твоим интересам, откажись спокойно. Достаточно ясного ответа: «Я не могу взять это на себя», «За эту сумму я не готов выполнять такой объём», «Мне нужно письменное согласование условий», «Этот срок нереалистичен».

Иногда отказ имеет цену. Работодатель может выбрать другого исполнителя. Знакомый может обидеться. Клиент может уйти. Границы не гарантируют, что все останутся довольны. Они гарантируют другое: ты понимаешь, на что согласился и почему.

Профессионал не обязан работать бесплатно ради обещания будущего сотрудничества. До начала значительной работы выясни, кто несёт расходы, кто отвечает за результат, когда и на каких условиях будет оплата и что произойдёт, если проект остановится.

Не путай терпение с бесконечным ожиданием

Терпение помогает довести сложное дело до результата. Но оно не означает согласие на постоянное нарушение договорённостей. Если партнёр систематически задерживает оплату, если начальник годами обещает пересмотреть условия, если клиент расширяет объём работ без изменения цены, фиксируй факты, обсуждай условия и принимай решение.

Определи предел заранее. Сколько времени ты готов ждать? Какой долг допустим? Какие обязательства должны быть выполнены до следующего этапа? Что станет основани-

ем остановить работу? Когда предел определён, тобой сложнее управлять обещаниями и чувством вины.

Отношения, в которых тебя ценят только за полезность

Люди поддерживают друг друга, заботятся, делят обязанности и проходят трудные периоды. Это не бухгалтерия, и не каждый поступок должен иметь немедленную компенсацию. Но если один человек постоянно отдаёт, а другой только требует, возникает перекос.

Уважают ли твоё время? Слышат ли твой отказ? Есть ли взаимность? Можно ли говорить о проблемах без угроз и унижения? Не каждый конфликт означает, что отношения нужно заканчивать. Иногда достаточно честного разговора. Но если разговоры ничего не меняют, оцени, что удерживает тебя рядом: любовь, ответственность, страх одиночества, привычка или зависимость.

Не становись противоположной крайностью

Осознав, что тобой пользовались, легко превратиться в человека, который подозревает всех и никому не помогает. Это не свобода, а другая форма зависимости. Сильная позиция не требует грубости. Можно быть корректным и твёрдым. Можно помогать, но не обещать невозможного. Можно проявлять сочувствие, не принимая на себя чужую жизнь.

В течение недели записывай просьбы, на которые ты согласился автоматически. Укажи, хотел ли ты этого, сколько времени и денег это стоило, что пришлось отложить. Сформулируй три личных правила: не начинаю значительную ра-

боту без согласованных условий; не обещаю того, чего не могу выполнить; не позволяю разговаривать со мной унизительно. Их ценность определяется не красотой формулировки, а тем, соблюдаешь ли ты их.

Не пытайся заслужить право на собственную жизнь. Оно у тебя уже есть.

ГЛАВА 3. ВЫРУБАЕМ ПАНИКУ

Страх неизвестности и привычка заранее переживать катастрофу

Страх не является признаком слабости. Он предупреждает об опасности и помогает подготовиться. Проблема начинается, когда предупреждение превращается в круглосуточную сирену. Человек ещё не потерял работу, но уже пережил увольнение десять раз. Сделка ещё не сорвалась, а он уже мысленно разорился. Врач ещё не поставил диагноз, а интернет уже вынес приговор.

Мозг пытается заполнить неизвестность. Если информации мало, он часто строит самые страшные сценарии. Это не прогноз, а попытка подготовиться к угрозе. Но воображаемая катастрофа может отнять силы, необходимые для решения реальной проблемы.

Отдели факт от предположения

Факт можно проверить. Предположение требует подтверждения. Страх — это переживание, а не доказательство. Допустим, заказчик не ответил на письмо. Факт: ответа пока нет. Предположение: он недоволен и расторгнет договор. Страх: я останусь без дохода. Действие: уточнить получение письма, проверить сроки оплаты, подготовить альтернативные предложения.

Такой разбор не гарантирует приятного исхода. Он воз-

вращает тебе возможность действовать. Вместо того чтобы спорить с собственным воображением, ты проверяешь ситуацию.

План вместо паники

Когда тревога усиливается, задай себе четыре вопроса. Что именно произошло? Что я знаю точно, а чего пока не знаю? Какой наиболее неприятный реалистичный исход возможен? Что я сделаю, если он наступит?

Не фантазируй о конце света. Опиши сценарий, который действительно следует учитывать. Назови первые три конкретных шага, людей, к которым можно обратиться, документы, которые понадобятся, и ресурсы, которые доступны. План не отменяет риск. Он уменьшает беспомощность.

Не принимай важные решения на пике эмоций

Паника торопит. Она требует немедленно продать, подписать, уволиться, согласиться, вложить деньги или разорвать отношения. Иногда действовать действительно нужно быстро, особенно когда есть непосредственная угроза безопасности. Но во многих ситуациях несколько минут или часов на проверку спасают от серьёзной ошибки.

Если решение не требует немедленного действия, установи паузу. Проверь документы. Позвони специалисту. Посмотри на цифры. Попроси независимое мнение. Не путай скорость с эффективностью.

В финансовых вопросах особенно опасны решения, принятые под влиянием массовой паники или жадности. Резкое

падение цены не доказывает, что актив стал выгодным. Резкий рост не доказывает, что он будет продолжаться. Нужно понимать, что именно ты покупаешь, каковы обязательства, какие расходы предстоят и сможешь ли ты пережить неблагоприятный сценарий.

Кризис не делает всех победителями

Любовь к историям о людях, которые разбогатели во время кризиса, создаёт ложное впечатление, будто любая катастрофа — возможность для смелого покупателя. На практике кризис разрушает доходы, бизнесы и семьи. У одних есть резервы и доступ к капиталу, у других нет. Одни могут ждать восстановления годами, другие вынуждены продавать активы ради текущих расходов.

Не романтизируй чужую удачу. Подготовка к кризису начинается заранее: резерв, разумная долговая нагрузка, несколько источников дохода, документы в порядке, профессиональные связи, навыки, которые можно продать на рынке. Никакой из этих элементов не даёт абсолютной защиты, но вместе они увеличивают пространство для манёвра.

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.