

Э

АЛЕКС НОВАК

Та

Ж

И

Устал
подниматься?



Сам себе психолог (Питер)

Алекс Новак

Этажи

«Питер»

2020

УДК 159.923
ББК 88.372

Новак А.

Этажи / А. Новак — «Питер», 2020 — (Сам себе психолог (Питер))

ISBN 978-5-4461-1524-2

Людей нельзя изменить, но человек может измениться сам. Мы очень хорошо замечаем недостатки у других, верно? Вот, к примеру, человек считает, что деньги – зло. И именно из-за этого он всегда беден. Эта связь видна всем вокруг, но только не ему самому. У вас, уважаемый читатель, тоже с большой вероятностью есть невидимые принципы, которые не дают выйти на новый уровень жизни. Прямо сейчас перед вами открыта возможность взглянуть на них. И не подсмотреть одним глазком, а встретиться лицом к лицу, проходя последовательно один этаж за другим. Алекс Новак в новой книге предлагает собрать себя заново и, обновившись, стать другим человеком.

УДК 159.923

ББК 88.372

ISBN 978-5-4461-1524-2

© Новак А., 2020

© Питер, 2020

Содержание

1	6
Стать похожим на себя. Когда ты – это ты?	10
Конец ознакомительного фрагмента.	15

Алекс Новак

Этажи

© ООО Издательство «Питер», 2020

© Серия «Сам себе психолог», 2020

© Алекс Новак, 2020

1

Вы идете по городу. Это не ваш родной город, вы не знаете, как тут оказались. На секунду становится страшно от того, что вы не помните несколько последних часов жизни. Вроде не пили спиртного... почему в голове туман? А может быть, это сон? Неважно – ваши мысли прерываются видом довольно необычного дома. Он выделяется на фоне остальных однообразных построек. Это конусовидное здание, сияющее оранжевым неонам. Оно высокое, но имеет всего восемь этажей... вроде восемь – точно посчитать не получается, потому что непонятно, где заканчивается один и начинается другой. Плюс на крыше, кажется, есть площадка, с которой можно обозревать город. Хорошо бы туда попасть – это сразу даст и впечатления, и, возможно, понимание того, где именно вы находитесь.

Вы осматриваетесь: вокруг много людей, все снуют в разных направлениях. Среди них есть те, кто кажется вам знакомым, но не настолько, чтобы окрикнуть и поздороваться. Вроде знаешь, а как зовут, сказать не можешь. Обычно при виде такого человека делаешь вид, что не заметил его, потому что не сказать «Привет!» вроде как стыдно, а начать беседу нельзя, потому что не помнишь имени человека. Визави в этот момент испытывает то же самое.

И вот, минуя прохожих, вы продвигаетесь к зданию. Отдаленно знакомые люди куда-то стремятся, совершая броуновское движение, и только вы движетесь по прямой – главная дорога ведет прямо к нужному зданию. В какой-то момент вы понимаете, что, кроме вас, туда никто не идет – вся толпа движется вам навстречу. Почему? Нет ясности. Очень красивое строение, оно играет неоновыми огнями, манит и вообще на него приятно смотреть. Интуитивно чувствуется, что туда нужно проникнуть. Но зачем именно – одному Всевышнему известно. Вы движетесь дальше.

Когда до здания остается метров триста, вы притормаживаете и подходите к палатке с мороженым, от которой пахнет свежей выпечкой. Внутри женщина читает журнал со сплетнями про звезд. Очереди нет, вы смотрите на ассортимент.

– Плombир есть?

– Есть только шоколадное мороженое, – она не поднимает глаз.

– Как? И ягодного не осталось? – вам не очень хочется шоколадное.

– Ягодного не осталось. Шоколадное брать будем?

Вы пожимаете плечами и соглашаетесь. Вы понимаете, что покупаете мороженое не столько из-за самого лакомства, сколько интуитивно ища повод, чтобы еще немного постоять в стороне и рассмотреть непонятный дом. Расплачиваясь за угощение, вы киваете в сторону строения.

– А что это за дом такой?

Продавщица наконец удостоила вас взглядом. Она удивленно смотрит на вас. Ее глаза округлились. Кажется, она правда не в силах понять, как вас такое может интересовать.

– Не местный, что ли?

– Вероятно, так и есть.

Продавщица успокаивается. На ее лице даже проступает некое подобие улыбки.

– Тогда вам по-любому туда надо.

Все еще пытаясь получить хоть какую-то конкретику, вы не спеша раскрываете мороженое и начинаете есть. Не то чтобы очень вкусно, но терпимо. Пахнет выпечкой.

– Можете рассказать что-то об этом здании?

Женщина вздыхает.

– Так уж и надо?

– Не надо было бы, не спросил бы, верно?

Она секунду помолчала.

– Неверно. **Мы часто задаем вопросы, ответа на которые знать не желаем.**

Вы задумались, но тут же, смахнув с себя наваждение, кивнули головой, соглашаясь из вежливости.

– Возможно. Но это явно не тот случай – я хочу и уже в третий раз спрашиваю: **ЧТО ЗА ДОМ?**

– Да, реально не местный. И, похоже, издалека.

Сказав эти слова, женщина словно застыла. Как будто ее отключили от розетки, и она потеряла возможность говорить и двигаться. Стало ясно, что от нее вы больше ничего не узнаете. Отойдя на несколько метров, вы решаете все же вернуться и попробовать последний раз что-то выяснить, но понимаете, что перед вами уже не палатка с мороженым, а киоск с газетами. Пытаясь осознать, как такое могло произойти, вы идете дальше. В вашей руке вместо шоколадного мороженого – газета. Она сложена так, будто вы собрались убить муху. Вы раскрываете издание на странице со спортивными новостями. Вы читаете, но, как ни стараетесь, не можете найти хоть одну команду, название которой было бы знакомо: **«СКАР обыграл “Омулус” со счетом 3:0».**

Вы снова смотрите на непонятное строение, которое теперь играет оттенками зеленого. Решимость дойти до него усиливается. Вы начинаете бояться, что не сможете подойти вплотную, и здание будет отдаляться, как горизонт, но этого не происходит. По мере приближения дом становится все больше и больше. И вот, когда остается пройти от силы метров сто, вы понимаете, что идете не один. Рядом с вами – мужчина средних лет. На нем пиджак и брюки – все коричневого цвета. Козлиная бородка и очки. Он похож на преподавателя в университете. Старого преподавателя в старом университете. Мужчина поравнялся с вами и идет в ногу. Вы резко останавливаетесь, и он тоже, как будто так и планировалось. Чтобы проверить это, вы поднимаете руку. Мужчина делает то же самое. Он улыбается и говорит:

– СКАР не должен был выиграть, не так ли?

До вас доходит, что вы окончательно утратили нить логики, по которой здесь течет жизнь. Тут все, кажется, живет по своим законам. Но как их понять? Вы тоже улыбаетесь.

– Вы идете в дом? – киваете головой в сторону странного строения.

– СКАР всегда проигрывает... А сейчас выиграл.

Вы опускаете руку, и мужчина делает то же. Он смотрит на дом. Вы решаетесь еще раз попробовать.

– Если я дойду до дома, вы тоже зайдете внутрь?

Мужчина изучающе смотрит на вас несколько секунд.

– Скоро важная игра. Очень важная, – он помолчал пару мгновений, – я бы не ставил на СКАР, но вокруг творятся чудеса.

По всей видимости, никто не станет отвечать на ваши вопросы. Тогда имеет ли смысл их задавать? Вы понимаете, что, кроме вас и мужчины, рядом никого нет. До вас это доходит резко, вмиг. Тут же становится немного не по себе. По дороге к дому стоит столб, на вершине которого – часы. Время – 7:16. Вы оглядываетесь по сторонам, чтобы понять – утра или вечера? В принципе, вокруг светло, и может быть и то и другое. Найти на небе солнце не получается. Скрыто за облаками или тут его вообще нет? Ваша газета уже в руках у мужчины, который переживает за СКАР. Вы понимаете, что даже не знаете, каким видом спорта занимается эта команда. Может быть, когда-нибудь это станет известно.

Вы идете дальше, мужчина с газетой тоже – остается метров семьдесят. Вы оба останавливаетесь под часами и решаете некоторое время побыть здесь. То ли страшно подходить к дому, то ли верх берет желание выяснить хоть что-то у мужчины. Вы делаете еще одну, видимо, финальную, попытку. – СКАР не должен был выиграть.

Мужчина перестал улыбаться, он развернул газету и явно собирается зачитать вам что-то оттуда.

– Тут написано, что это не дом. Это купол по имени Вершина.

Кажется, вы стали понимать логику. Немного неуверенно, но все же вы продолжаете:

– СКАР вообще никогда не выигрывает.

Мужчина погрузнел еще больше и продолжил читать.

– И верно. Купол должен быть у каждого, всем открыты двери, но не всякий заходит.

– Не могут? Не хотят? Почему?

– Потому что СКАР ничего не выигрывал уже давно...

Вы смотрите на часы: на них все так же 7:16.

Сделав вдох, вы решаетесь дойти до входной двери. Довольно быстро становится ясно, что она расположена не с той стороны, с которой вы подходите. Что ж, почему бы и не обойти дом, точнее, Купол или как там его правильно называют, вокруг. Здание стало светиться красным цветом. Но не кровавым, а светлым, добрым и теплым – почти розовым. Когда вы вернулись в исходную точку, мужчины уже не было. Лишь часы остались на своем месте. Вам кажется, что они всегда повернуты к вам – с какой стороны вы ни смотрели бы на них, они неизменно направлены циферблатом именно к вам. И всегда показывают 7:16.

Вы осматриваете площадь перед домом и понимаете, что все пропало – нет ни людей вдаль, ни палатки с мороженым, ни даже улиц с деревьями – ничего. Только часы. Как попасть внутрь? Вы набираете воздух в легкие и кричите:

– СКАР ДОЛЖЕН БЫЛ ПРОИГРАТЬ!

Ничего не происходит. Вы делаете еще круг и ищете хоть малейшее подобие двери, но ничего нет. Нет и звонка. Точнее, быть может, он где-то и есть, но не на первом этаже, который выглядит как одно большое панорамное стекло. Причем затонированное. Что делать? Куда идти? Неужели нужно возвращаться назад? А назад – это куда?

Вы слышите, как вдалеке гудит поезд. Обежав половину знания, вы, приглядевшись, видите, как поезд неспешно движется по своей колее метрах в пятистах от вас. Вы вдруг понимаете, что можете туда переместиться силой мысли. Вы не думаете так, не верите в это – просто знаете. Причем переместиться куда угодно, хоть на место машиниста, хоть в купе. До вас долетает запах поезда в пути, вы улыбаетесь: это знакомый приятный аромат. Вы закрываете глаза и через мгновение слышите рев паровоза. Резко открыв глаза, вы осознаете, что стоите на перроне, мимо которого несется поезд. Из любопытства вы решаете его рассмотреть. Он как будто бутафорский – пластмассовые вагоны, картонные окна и фанерный локомотив. Как он едет? Вы заглядываете вниз и видите, что рельсы плотно заросли травой. Возможно даже, что это трава и есть. Поезд за несколько секунд с визгом проносится мимо. Интересно, там есть вагон-ресторан?

Вы вспоминаете о Куполе. Здание еле заметно отсвечивает фиолетовым вдалеке. Внутри вас созрело осознание того, что вы можете вообще оказаться где угодно. Похоже, здесь такие правила и можно делать что хочешь, в том числе и перемещаться через пространство, не прилагая усилий на преодоление пути. **Никто не сказал, что так нельзя.** А раз так, мелькает у вас в голове мысль, то почему бы не попасть внутрь Купола?

Только вы это подумали, как оказались перед зданием. Вы видите, как оно растет – из-под земли появился еще один этаж. Дом как будто встал с колен. Теперь тот этаж с большим темным окном оказался вторым, а перед вами вполне похожий на все обыкновенные первые этажи фасад, вход с раздвижными дверьми. Вы не успеваете и пошевелиться, как они распахиваются. Внутри темно, ничего не получается разглядеть. Зайти внутрь страшно и любопытно одновременно. Вы все-таки решаетесь заглянуть туда и неуверенной походкой направляетесь внутрь. И здесь ничего необычного – лестничная клетка типового дома. Такие строили в Советском Союзе в конце 70-х годов XX века. Темно тут, потому что работает лишь одна лампочка, что болтается у дальней стены на потолке. Впрочем, ее тусклого света хватает, чтобы вы могли разобрать, где лифт. Почему бы сразу не отправиться на Вершину? При вашем при-

ближении двери лифта открываются сами. В нем светло – кажется, будто открылся холодильник. Лифт выглядит современным: хромированные поручни, ростовое зеркало, металлические кнопки этажей. Точнее... кнопка – единственная на всей панели. Уехать можно только на второй этаж. Еще, правда, есть кнопка вызова диспетчера, которая обозначена пиктограммой с изображением ананаса. Вы понимаете, что это означает «позвать на помощь». Нажимаете кнопку «2». Двери закрываются. Но больше ничего не происходит, лифт не едет. Минуту вы ждете, на большее терпения не хватает. Вы тычете в «ананас». Сверху раздается хрип. Вы поднимаете голову и видите, что потолок лифта – одна большая колонка. Оттуда доносится голос. Мягкий, как спелое манго.

Стать похожим на себя. Когда ты – это ты?

Во все времена существовали люди, которые обращали на себя внимание, так же как и объекты, которые постоянно приковывали к себе взгляды окружающих. Это могли быть художники, могли быть и их картины. Объединяло всех таких людей и их творения то, что они были **аутентичными**.

Трудно дать простое и понятное определение этому слову. Мне больше всего нравится формулировка «в этом что-то есть». Гуляя по картинной галерее, вы видите людей, столпившихся около одного из полотен, вы подходите, смотрите и говорите: «Да, в этом действительно что-то есть». Справа и слева висят другие картины, но возле них столько людей не толпится. Эти картины технически могут быть грамотно исполненными, могут быть написаны на какую-то животрепещущую тему, и ни у кого не повернется язык сказать, что с ними что-то не так. При этом какой-то неуловимой изюминки им не хватает. Но неуловима эта самая изюминка только на первый взгляд, потому что любой человек без труда сможет сказать: «В этой картине есть что-то такое особенное, а вот в другой, несмотря на то что она похожа на первую, этого нет». Иногда даже случается так, что художник рисует один и тот же сюжет несколько раз, но картины получаются разными по эмоциональному посылу. Так вот, изюминка, о которой мы говорим, это и есть аутентичность.

Что же такое аутентичность с практической точки зрения? Это возможность оставаться похожим на себя. Наша проблема заключается в том, что очень часто мы используем успешные ролевые модели, берем как пример для подражания кого-то, кто уже достиг успеха. Да что там говорить, почти во всех книгах по саморазвитию можно найти советы в духе «найдите людей, которые уже прошли путь, о котором вы мечтаете, посмотрите, что они сделали, и повторите это. В таком случае вы тоже добьетесь успеха и получите сходный результат». Не знаю, к сожалению или к счастью, но практика показывает, что такая модель действий не имеет итогом ожидаемый конечный результат. Если что-то и получится, то совсем не то, что ожидалось. Например, есть успешная группа U2, которая записывает хиты, но если какие-то молодые ребята повторят все то же, что делает U2, то они сами не станут U2 никогда. В том-то и фишка: чтобы повторить успех U2, нельзя быть на них похожим, нужно становиться кем-то особенным, показать миру что-то, чего до сих пор еще не было. Или хотя бы какую-то грань новизны добавить в свою работу, это уж как минимум.

Поймите меня правильно: я не говорю, что все книги по саморазвитию, по продажам, технологиям маркетинга и по каким-то другим современным наукам не имеют под собой почвы. Если рассматривать их как часть обучения, то есть смысл их читать. Вы можете использовать опыт прошлых поколений, возможно что-то модернизировать и добиться определенных результатов, потому что эти техники уже зарекомендовали себя наилучшим образом. Но ваш собственный рыбок должен быть за гранью того, что написано в книгах, причем в любых книгах, в том числе и в этой. Ваша задача – идти дальше и найти себя.

Пока просто запомните: *единственное, что вам нужно сделать, это прислушаться к себе и понять, как себя настоящего показать этому миру*. В таком случае вы станете аутентичным, и это приведет вас к выдающимся результатам, если, конечно, хватит смелости пойти до конца.

Аутентичность подразумевает, что человеку нет дела до окружающих. Но в хорошем смысле, а не в том, что «мы плевать на всех хотели, живем в раковине на берегу моря, ни с кем не общаемся и вообще не нуждаемся ни в каком социуме». Речь идет сейчас только о том, что нам не нужна оценка от социума. Когда вы начинаете внедрять в свою жизнь новое поведение, окружающие, которые помнят вашу прежнюю модель поведения, могут начать сопротивляться этим изменениям. Будут подходить и говорить, что ты, мол, изменился, ты стал таким, ты стал

сяким, ты уже не тот. Потому что, если вы меняетесь, а они – нет, они могут почувствовать себя отстающими, а это очень неприятное чувство, и здесь может быть две реакции. Первая – подтянуться и тоже начать развиваться. Вторая – попытаться принизить вас и обесценить ваши достижения.

Первая модель наиболее успешна, и ее используют люди, которые действительно чего-то весомого в этой жизни добиваются. Но реализовать ее сложно в силу того, что она предполагает признание в другом лидера, человека, который достиг чего-то большего. Это очень трудно делать в отношении того, с кем ты прошел долгие годы вместе. Условно говоря, пили пиво на лавочке, на последние деньги покупали что-то перекусить, вместе сдавали зачеты, а теперь вдруг этот человек, который был таким же охломоном, как и ты, начал демонстрировать что-то новое. Это новое интересно, и нужно честно сказать, что он молодец. Но тогда получается, что ты свое время потратил менее эффективно. И раз он, будучи в тех же исходных данных, преуспел, а ты нет, – значит, ты дурак.

Понятно, что к таким выводам приходит далеко не каждый. Это все за доли секунды происходит на подсознательном уровне. В результате человек просто отказывается с вами взаимодействовать, рассчитывая вернуть вас в ту позицию, которая была изначально. Ведь она простая, понятная и легко воспроизводимая. Но вас в эту позицию вернуть уже нельзя, точнее, можно, но ценой душевной травмы. Если человек развивается, то он не может перестать видеть, он не может перестать осознавать новые мысли, перестать на сто процентов действовать по новым убеждениям.

Самый простой пример: вы стали зарабатывать больше. Предположим, ваша зарплата была 30 тысяч рублей в месяц. И вдруг вы стали получать 90 тысяч рублей. Соответственно, стали позволять себе одежду более высокого качества, более дорогой отдых. Возможно, начали посещать какие-то интересные кафе. Наверняка еще и откладываете какую-то сумму. И если вдруг снова вас вернуть на прежний уровень и платить в месяц по 30 тысяч рублей, то ваше отношение к этой сумме будет уже совершенно другим, чем в тот изначальный период, до «девяностотысячного» отрезка времени. Потому что тогда вы жили на 30 тыс. и думали, что это нормально и никакой проблемы здесь нет.

Теперь вы живете на 30 тысяч, понимая, что это сумма, которой в принципе хватает, чтобы прожить, но вы уже попробовали вкус другой жизни, и, соответственно, возвращаться нет никакого желания. Другими словами, если вас вернуть после 90 тысяч на 30, вы всеми силами будете стремиться выйти обратно к 90, а скорее всего, еще и дальше. Потому что вы понимаете, что 90 тысяч в месяц – это тоже не предел. При этом ваши друзья, которые получают 30 тысяч все это время, будут смотреть на вас с осуждением, потому что в список их интересов, скорее всего, не входил пункт «помочь вам разбогатеть». Зато они могут начать на вас давить якобы общественными суждениями. Нередко для этого нередко используют фразы в духе «Ни для кого не секрет...» и «Все вокруг знают, что...»: «Ни для кого не секрет, что деньги – это зло», «Все вокруг знают, что богатые люди страдают» и т. д.

Подразумевается, что если стал получать больше, то ты в принципе теперь нехороший человек и тебе должно быть стыдно за то, что ты вдруг начал зарабатывать. Хотя по факту деньги – это всего лишь очки в игре. Чем больше ты получаешь, тем больше мир тебя таким образом благодарит за ту пользу, которую ты несешь. Разумеется, мы сейчас обсуждаем легальные способы заработка, потому что, получив деньги нечестным, неэтичным образом, человек все равно от них счастья не увидит. Моральный груз, который ложится при этом на его плечи, весит гораздо больше, чем предполагаемая выгода от денег как таковых.

Но вернемся к аутентичности. Она предполагает, что, вне зависимости от мнения окружающих, *человек гнет свою линию*. Это очень хорошее выражение – **гнуть свою линию**. Оно означает, что есть сопротивление, некая внешняя реакция окружающей среды, которая зачастую направлена на то, чтобы вернуть человека в исходное состояние. Чем больше изменения,

которые происходят внутри человека и, соответственно, в его жизни, тем большее давление ему приходится выдерживать. Не бойтесь этого давления: в нем нет ничего страшного, а те проблемы, которые у вас будут появляться, начнут вас прокачивать. Собственно, это и есть личностный рост. Чем выше уровень проблем, которые вы можете решить, тем сильнее вы в этой жизни преуспеете.

Соответственно, черта аутентичности, одна из ее граней – это способность не реагировать на обесценивание и отвлеченное мнение окружающих. Обратите внимание, что здесь, как и в других схожих моментах, все должно быть в рамках адекватности. Грубо говоря, если вы получаете в свой адрес не огульную, а конструктивную критику, и человек, который вам это говорит, искренне хочет, чтобы ваши дела шли лучше (и вот он думает, что нашел способ, как это сделать, как вам помочь), – принимайте его слова. Это не значит, что нужно беспрекословно выполнять все его рекомендации. Просто допускайте, что он может быть прав.

Еще один важный момент: *аутентичные люди умеют снимать корону со своей головы*. Очень часто можно встретить людей, которые считают, что они познали этот мир, все вокруг знают и не надо их ничему учить. При этом они зарабатывают сущие копейки, зачастую в личной жизни у них полный провал, они любят проводить время за бутылочкой чего-нибудь крепкого и т. д. Они вроде как не хотят жить такой жизнью, но при этом никаких изменений у них не происходит. Почему? Потому что они в принципе заблокировали возможность эти изменения в жизнь допустить. Ведь если мы себя убедили, что мы крутые и все знаем, то это образует вокруг нас своего рода панцирь. У него есть, конечно, положительная сторона. Она заключается в том, что панцирь этот всегда даст разумное (на первый взгляд) оправдание, почему не стоит ничего менять. Отсюда появляются убеждения, что, к примеру, делать свой бизнес опасно. Якобы предпринимателей убивают, к ним каждый день приезжает налоговая с рэкетирами, их квартиры постоянно грабят. И если ты занимаешься бизнесом, это приравнивается к тому, что очень скоро умрешь. Ты хочешь умирать? Нет? Значит, в бизнес соваться не надо.

На каждое проявление успешности окружающих всегда будет находиться якобы разумное оправдание. Если человек купил «мерседес» и пишет об этом в социальных сетях, это значит, что он взял машину в аренду. Если кто-то отправился в путешествие – это фотошоп, на самом деле человек никуда не уезжал. Если кто-то приобрел, предположим, дорогие часы, это значит, что ему подарили родители или еще кто, и т. д. Варианта, что человек действительно каким-то образом сам заработал и купил то, что захотел, не существует. Панцирь всегда будет говорить, почему не стоит меняться. Если человек не хочет меняться, это его главный инструмент, та призма, через которую он смотрит на мир.

Но у этой положительной стороны есть своя цена. Она заключается в том, что панцирь с каждым месяцем все труднее сдерживать. Мир действительно меняется очень быстро, и оставаться при своих все тяжелее. В советские времена считалось, что человек должен получить одну профессию и всю жизнь по ней работать. Главной ценностью была стабильность: ты получаешь высшее образование (что, кстати, на сегодняшний день совершенно не обязательно), устраиваешься на работу, где поднимаешься по карьерной лестнице все выше и выше, в итоге ближе к старости уходишь на заслуженную пенсию и получаешь достойные деньги до конца своей жизни. Другими словами, система была устроена так, что человеку ни о чем особо думать было не надо. Если ты честно учился, честно делаешь то, что умеешь, и готов засучить рукава на несколько десятилетий, то система даст тебе квартиру, денег, которых хватит на еду, какую-то одежду и, возможно, даже на отдых, а потом государство возьмет на себя оплату пенсии. Задумываться о том, как открыть свое дело или как стать музыкантом с мировым именем, не приходилось.

Однако та система разрушилась, и теперь человеку нужно думать о том, что именно ему делать со своей жизнью. Внешне все вроде бы выглядит так, как будто система еще работает, а по факту все поменялось. В 70 – 80-е годы XX века человек мог всю жизнь работать на одном и

том же предприятии, а сегодня, если сотрудник каждые два-три года меняет место работы, это никого не удивляет. Плюс к этому открываются стартапы. Появились различные обучающие программы по быстрому старту своего бизнеса. Банки выдают кредиты предпринимателям, и найти деньги на реализацию своего замысла все легче и легче.

Обратите внимание, я не говорю, что надо все бросить, уволиться, взять деньги в долг и открыть свое дело. Зачастую предприниматели начинают, не имея вообще никакого стартового капитала. Но эта книга не о бизнесе. Она о том, что времена изменились и ценности становятся другими.

Если меня спросят о том, какая ценность выходит на первый план в первой половине XXI века, то я скажу, что это аутентичность. Книга посвящена именно этому.

Люди, которые хотят быть аутентичными, хотят найти себя и преуспеть в этой жизни, не выберут панцирь или корону. Потому что корона на голове не дает возможности для личностного роста. Если вы хотите продолжать двигаться в направлении саморазвития (а раз вы читаете книгу, подобную этой, значит, у вас есть на это запрос), то убирайте раз и навсегда мысль о том, что вы что-то знаете блестяще.

Эрик Клэптон, величайший гитарист современности, как-то в интервью сказал, что чем больше он играет на гитаре, тем больше он понимает, что ему еще есть чему учиться, и он будет этим заниматься до последних своих дней. И это говорит человек, после выступления которого на стенах домов около клубов писали: «Клэптон – БОГ»!

При этом вы наверняка знаете парней, которые выучили пару-тройку аккордов и играют их на расстроенной акустической гитаре, будучи абсолютно уверенными, что они **реально умеют играть на гитаре**. Возможно, не суперкруто, но вполне себе неплохо. Вот это и есть пример того, какой может быть корона на голове. Клэптон – на сто процентов аутентичный человек, а эти ребята с пивом – не всегда, мягко говоря.

Следующий момент заключается в том, что *аутентичность – это когда ты на своей дороге один*. Каждый человек уникален по-своему, уникальность защита глубоко внутри. Вопрос лишь в том, хватает ли людям смелости показывать ее миру, или они предпочитают оставаться в рамках собственных представлений о том, какой должна быть жизнь.

Уникальная дорога означает, что по ней еще никто не ходил. В этом есть и хорошая новость, и плохая.

Хорошая заключается в том, что, если ее найти и по ней пройти – результат будет ошеломляющий. Людям вокруг не хватает аутентичности, они ее чувствуют и стремятся к ней, при этом не всегда рискуя отправиться на поиски своего собственного пути. Плохая новость: легче сказать, чем сделать. Найти путь по какой-то готовой инструкции невозможно. Если вы спросите десять аутентичных людей о том, каким образом они преуспели в жизни и что они делали, то получите десять разных ответов. И все они будут правильные, а ответ, который подходит вам, одиннадцатый, тоже верный. Соответственно, единственный путь, который здесь может быть, – это путь собственных поисков.

Другая крайность заключается в том, что очень часто люди делают поиск смыслом своей жизни. Можно потратить десятилетия, пытаясь понять эту жизнь, стараясь определить свое место в ней. Одни из самых частых вопросов, которые приходят мне на электронную почту (пишите мне обратную связь сюда – write_to_novak@mail.ru), посвящены призванию, предназначению и миссии. Как найти себя? Как понять себя? Что нужно для этого? Я уже неоднократно отвечал на эти вопросы. Если вас интересует подробный ответ, можете почитать издание, которое называется «**Книга, которой нет. Alpha & Omega Edition**». Сейчас же я только скажу, что поиск – это не то, на чем нужно фокусироваться осознанно.

На чем же тогда стоит фокусироваться? На том, что ты действительно хочешь делать. Без оглядки на текущее состояние рынка. К примеру, Джоан Роулинг, когда писала «Гарри Поттера», делала то, от чего кайфовала. Ей было приятно работать над книгой, писать новые

главы и придумывать персонажей. Она просто делала это, и все. Писательница, как мне это видится, сильно опустила важность происходящего и отдалась процессу, полностью войдя в состояние потока. Я не присутствовал при процессе написания ее первой книги, но смотрел интервью с ней, читал много статей и думаю, что было именно так. Во всяком случае, она точно не ориентировалась на показатели рынка, потому что издательства, которые первыми получали рукописи будущего бестселлера, отказывали ей, ссылаясь на то, что такая книга не подходит для массового читателя. Все эти отказы говорят, по сути, об одном – издательства, а если взять шире, то социум, мир в целом понятия не имеют, что именно станет трендом завтра. Поэтому сам факт того, что вы обращаете внимание на востребованность вашей профессии, вашего творчества, ваших начинаний, означает, что вы уходите в сторону от аутентичности. Другими словами, Джоан Роулинг написала бы «Гарри Поттера» вне зависимости от того, популярен этот жанр или нет. Ей просто не было до этого дела, она занималась тем, чем хотела.

В некотором смысле «Книга, которой нет» тоже была подобным экспериментом. Цифры продаж, конечно, скромнее, чем у юного волшебника сотоварищи, но считаю, что для российского книжного бизнеса они весомы. На момент написания этих строк только первая часть «Книги, которой нет» разошлась тиражом более 100 тысяч экземпляров. Для сравнения, издательства считают бестселлером все, что распродано тиражом больше 5 тысяч экземпляров. Показатели успешности литературы в России сильно ниже, чем в мире. Это не хорошо и не плохо, просто так есть.

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.