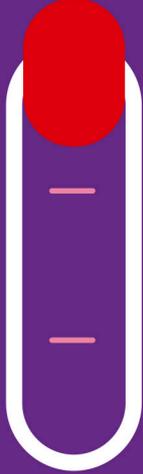


Эш Эмбирджи



ПРОЕКТ  
«СРЕДНИЙ  
ПАЛЕЦ»

Радикальное решение  
для тех, кто задолбался

---

18+

СКАЧАНО С WWW.SW.BAND - ПРИСОЕДИНЯЙСЯ!

**Эту книгу хорошо дополняют:**

**Вы и есть гуру**

Даниэлла Лапорт

**Выгорание**

Эмили Нагоски, Амели Нагоски

**Я ненавижу свою шею**

Нора Эфрон

**О чем мечтать**

Барбара Шер

**THE  
MIDDLE FINGER  
PROJECT**



Эш Эмбирджи

# ПРОЕКТ «СРЕДНИЙ ПАЛЕЦ»

Радикальное решение для тех,  
кто задолбался

Перевод с английского Анастасии Цыганковой

Москва  
«Манн, Иванов и Фербер»  
2021

СКАЧАНО С [WWW.SW.BAND](http://WWW.SW.BAND) - ПРИСОЕДИНЯЙСЯ!

УДК 316.625  
ББК 88.26  
Э54

*Издано с разрешения автора, Portfolio,  
an imprint of Penguin Publishing Group,  
a division of Penguin Random House LLC, AJA Anna Jarota Agency*

На русском языке публикуется впервые

**Эмбирджи, Эш**

354 Проект «Средний палец». Радикальное решение для тех, кто задолбался / Эш Эмбирджи ; пер. с англ. А. Цыганковой. — М. : Манн, Иванов и Фербер, 2021. — 304 с.

ISBN 978-5-00169-382-6

Эта смелая и остроумная книга адресована тем, кто мечтает выбраться из тупика, избавиться от синдрома самозванца, поверить в свои силы и стать сильной, сияющей личностью.

Опираясь на историю собственных взлетов и падений, Эш Эмбирджи предлагает читателям откровенный и хулиганский манифест абсолютной уверенности в себе и дает советы, которые помогут перестроить мышление в правильном ключе.

УДК 316.625  
ББК 88.26

Все права защищены.  
Никакая часть данной книги  
не может быть воспроизведена  
в какой бы то ни было форме  
без письменного разрешения  
владельцев авторских прав.

В тексте неоднократно упоминаются  
названия социальных сетей,  
принадлежащих Meta Platforms Inc.,  
признанной экстремистской организацией  
на территории РФ.

All rights reserved including the right  
of reproduction in whole or in part in any form.  
This edition published by arrangement  
with Portfolio, an imprint of Penguin Publishing  
Group, a division of Penguin Random House LLC.

ISBN 978-5-00169-382-6

© Ash Ambirge, 2020

© Перевод на русский язык, издание на русском языке,  
оформление. ООО «Манн, Иванов и Фербер», 2021

*Ненавидите свою работу,  
но понятия не имеете, чем бы еще заняться?  
Колле-е-ега, позвольте угостить вас стаканчиком!*

# Оглавление

Список гостей, или Люди, которых я приглашаю прочитать эту книгу .....	11
Глава 1. Правила придумал какой-то парень по имени Тед, любитель проглотить за обедом роял-чизбургер и обладатель пса по кличке Трусель, или Сюрприз! Никто на самом деле не знает, что делает ...	13
Глава 2. 50 тысяч долларов и корпоративная скидка в ресторанах не открывают дверь в счастливую жизнь, или Демонстрируем средний палец изматывающей работе, провонявшей разбитыми мечтами и дешевым фильтрованным кофе .....	23
Глава 3. Вам не нужно «чутьочку потерпеть», «мужественно пережить сложный период» и «сказать спасибо за то, что у вас вообще есть работа», или Перестаньте убеждать себя в том, что вы должны любить жизнь, которую на самом деле ненавидите .....	38
Глава 4. «Добро пожаловать в реальный мир» — всего лишь замаскированный синдром маленького пениса, или Каждый человек не уверен в себе и боится выглядеть странным, непонятным, творческим, истинным собой .....	47
Глава 5. Старый способ работать уже мертв, или Пришло время изобрести новый способ приносить этому миру пользу (мелким шрифтом: вагина не требуется) .....	59

Глава 6. Неважно, с чего вы начинаете,  
всегда можно начать еще раз,  
*или Плохое случается и с хорошими людьми (в том числе  
с бездомными девочками из трейлер-парков) ..... 69*

Глава 7. Кое-что новенькое!  
Как найти свое призвание за 52 простых шага,  
*или Вы вовсе не дурацкий, бесформенный,  
расползающийся фруктовый пирог ..... 87*

Глава 8. Каждая хорошая идея кого-то да задевает,  
*или Что делать с тем, кто губит ваши мечты и видит  
во всем только плохое (возможно, это и о вашей маме) ..... 99*

Глава 9. В мире все еще недостаточно писателей,  
фотографов, дизайнеров, художников  
и специалистов по пирсингу сосков,  
*или Никто не сделает так, как вы ..... 108*

Глава 10. Имейте смелость быть причиной проблем,  
*или В этой главе мы демонстрируем средний палец  
всему, что мешает выбраться из ловушки, в том  
числе эпическим финансовым промахам и мужчинам  
склонным к гиперконтролю ..... 122*

Глава 11. Как опуститься на самое дно  
с грацией и достоинством,  
*или Что делать, если пришло время «в случае  
необходимости разбить стекло» и спасти себя ..... 141*

Глава 12. Ведите себя так, будто вы уже  
высокооплачиваемый наемный убийца,  
*или Не торопиться — отличный совет,  
но лишь для школьников на выпускном вечере ..... 155*

- Глава 13. Синдром самозванца — это самая вредная девчонка на вечеринке (которую все ненавидят),  
*или Верьте, вы уже достаточно хороши  
и не должны ничего заслуживать* ..... 161
- Глава 14. Пожалуйста, воплощайте свои самые опасные мечты,  
*или Желание выполнять работу, от которой вы без ума,  
свойственно не только самовлюбленным миллениалам* ..... 167
- Глава 15. Если вы продаете сами себя, то вам просто необходимо настаивать на собственной гениальности,  
*или Вдруг на самом деле мир рад вашей затее?* ..... 181
- Глава 16. Чем больше предложений — тем больше денег,  
*или Непристойные предложения делают  
не только Деми Мур* ..... 192
- Глава 17. Не позволяйте никому стыдить вас за то, что вы умеете зарабатывать деньги,  
*или Детка, скажи им, чтобы вели себя прилично,  
ведь умение зарабатывать — это добродетель* ..... 204
- Глава 18. Перфекционизм — это профессиональный риск,  
*или Заработаться до смерти не круто и не полезно  
(особенно для объема вашей талии)* ..... 220
- Глава 19. Мы должны стать мамами самим себе,  
*или Иногда признак сильного человека — умение  
проявлять слабость* ..... 229
- Глава 20. Чтобы заниматься любимым делом, надо быть предельно честной и в любви, и в бизнесе,  
*или Не исключено, что вы чувствуете себя мошенницей,  
потому что имитируете удовольствие* ..... 245

Глава 21. Чтобы расти находите способы щедро делиться результатами своей работы, <i>или Как я научилась строить бизнес, а не тюрьму</i> .....	252
Глава 22. Деревянный забор — это не опасно, <i>или Каждой женщине, которая хочет поменять свое отношение к жизни</i> .....	261
Глава 23. Официальное разрешение на безумный поступок, <i>или Заниматься чем-то «имеющим смысл» — не значит быть счастливым</i> .....	267
Глава 24. Эгоистом быть разрешено, <i>или Список вещей, которые вы можете желать, причем в любом количестве</i> .....	277
Глава 25. Планирование переоценивается, <i>или Иногда нужно просто двигаться вперед, шаг за шагом, и верить: вы справитесь со всем, что бы ни случилось далее</i> .....	283
Глава 26. Провал неизбежен, <i>или Счастливый конец бывает только в сказках и у порнозвезд</i> .....	290
Эпилог .....	295
Заключительные аккорды и благодарности .....	296
Вы же не планировали уйти по-английски, не так ли? .....	302

## Список гостей, или Люди, которых я приглашаю прочитать эту книгу

1. Каждый, кто всерьез подумывает прикончить собственного босса.
2. Женщина, покупающая после работы *самую большую бутылку* вина Yellow Tail (я и сама не отказалась бы, кстати).
3. Прелестная и невероятно креативная британка, встреченная мной в Кито, которая в свои тридцать лет все еще занималась продажами страховых услуг.
4. Женщина, признавшаяся в интернете: «Каждое нажатие клавиши при вводе данных — это гвоздь, забиваемый в гроб моего самоуважения».
5. Люди из торговых центров, продающие крем для рук с минералами Мертвого моря с такими энтузиазмом и решимостью, которые были бы уместны на Олимпийских играх.
6. Бритни Спирс. Да, дорогуша, тебе это тоже надо.
7. Все те, кто когда-либо работал в службе клиентской поддержки любой компании. (За исключением службы поддержки моей собственной компании — даже не думайте о том, чтобы сбежать от меня!)
8. Каждый из тех несчастных, кто в двадцать два года бежал на многообещающее собеседование, целясь на позицию «помощника маркетолога без опыта

работы», но обнаружил, что речь шла о *чертовом телемаркетинге*.

9. Сорокадвухлетняя дама, которая сегодня утром на три часа зависла в LinkedIn, пытаюсь понять, как прийти в себя после сокрушительного развода / увольнения с работы / ужасающего осознания того, что время быстротечно. (И почему даже мои собственные буфера ведут себя столь же подло?)
10. Парень из сетевого ресторана Applebee's, случайно услышавший, как бабуля внушает внукам: «Если не будете ходить в школу, то закончите как он».
11. Абсолютно каждый, кто всерьез сомневается в себе, находится в тупике, не получает удовлетворения от работы, чувствует, что достиг предела, и забыл, что такое вдохновение; кто уверен, что его работа бессмысленна и не ведет в светлое будущее; кто не имеет возможности хоть как-то проявить себя; кого беспокоит отсутствие настоящей цели; кто считает, что уровень его IQ падает с каждой минутой, а мозг превращается в пористую губку.
12. Любой, кто пережил Сложный Период и пытается снова поверить в себя.
13. ...О, и конечно, все девчонки, выросшие в трейлерах, где бы они ни жили. Я сама такая девчонка, я — это вы, а вы — это я, и знаете, на что мы способны вместе? Мы докажем миру, что он ошибается.

**Правила придумал какой-то  
парень по имени Тед,  
любитель проглотить за обедом  
роял-чизбургер и обладатель  
пса по кличке Трусель,  
или Сюрприз! Никто на самом  
деле не знает, что делает**

**Б***ожже.*  
(Пыхтит сигарой.)

Наконец-то появилась тема, которую хочется обсуждать! Будь мы с вами действительно смелыми, мы с первых строк этой книги нырнули бы с головой в исследование самых спорных вопросов, какие только можно вообразить. Впрочем, другие вопросы здесь и не поднимаются, потому не ищите на этих страницах деликатных выражений. (Самое время налить себе водочки... да, и дефибрилятор принесите.)

Не волнуйтесь, эта книга не о Боге и даже не о Райане Гослинге — Его заместителе на земле. Эта книга о лидерстве и самопознании. Нечасто нам удастся просто «следовать за мечтой», — 😊 — мчась вперед на ковре-самолете из разноцветных леденцов. Нелегко безоговорочно доверять своей интуиции, смело выбирать то, что другие точно не одобряют,

и «жить по своим правилам». Сложно бросить все и заявить: «Юху-у-у! Я собираюсь уволиться и стать художником!», или «Юху-у-у! Я подумываю открыть собственный книжный магазин!», или «Юху-у-у! Я планирую махнуть в Швейцарские Альпы, готовить там сыр в льняных салфетках и петь йодлем по вечерам, послав свою невыносимую сестрицу куда подальше!». Но даже сейчас, когда все вышеперечисленные варианты стали доступнее, чем когда-либо прежде, большинство предпочитает просто плыть по течению, стараясь не заболеть раком. А если кто-то *осмеливается* сломать шаблон и попробовать что-то новое, весь мир начинает коситься на него с неодобрением.

«Да кем она себя возомнила?»

«Долго это не продлится».

«Очередная ее „суперидея“».

Столкнувшись с такой реакцией мира, мы теряем энтузиазм. Пересматриваем свое решение. Задумываемся: а не правы ли другие? Может, и в самом деле *стоит* «остаться в зоне комфорта», «дождаться подходящего случая» и «быть благодарной за то, что имеешь» — хотя это, между прочим, худшие советы в мире. Многие из нас, испытывая благодарность за то, что имеют, цепляются за бесперспективную должность и день за днем облизывают конверты в тускло освещенной офисной комнатухе на шестерых где-то в пригороде Филадельфии (плавали, знаем). А сколько женщин сохраняют отношения, которые давно им опостытели (брр)! И как много тех, кто проживают пресную, унылую, безотрадную и скучную жизнь (хм). Они ненавидят каждую минуту каждого дня, с девяти утра до пяти вечера, хамят по телефону, закатывают глаза из-за чужих шумных

младенцев и фантазируют о том, как их самих собьет трактор с прицепом, разом прекратив все их страдания (я именно так и делала когда-то давным-давно).

Мы стараемся быть уравновешенными и ответственными «типичными взрослыми» и обмениваем свои любопытство, стремление к неизведанному и способность удивляться и соизидать на то, что считаем безопасным и надежным будущим. Чем более напряженной выглядит наша физиономия, тем серьезнее к нам будут относиться другие — так нам кажется. *Ведь я теперь благоразумно ношу колготки, а потому все будет супер.*

В давние времена, когда я была Очень Хорошей Девочкой™, я носила все те же колготки, пила молоко и никогда не дерзила начальству. На самом деле мое начальство мне даже нравилось. И мне понадобилась почти целая жизнь, чтобы понять: авторитет власти сохраняется незыблемым до тех пор, пока ты уверен, что правила устанавливает тот, кто умнее тебя.

Возьмем, к примеру, моего первого босса. Я считала его практически богом. Я была молода и полна энтузиазма, а он всегда держался доброжелательно, вдохновлял и поддерживал. Когда он говорил, мне казалось, что сам далай-лама дает совет. А чек в день зарплаты я получала от него с ощущением, что мне вручают золотую медаль. Когда я болела, он звонил и спрашивал, не привезти ли мне суп (конечно, он не собирался готовить его сам, но *тем не менее*).

А однажды я зашла в офис и увидела кое-кого из коллег у него на коленях.

Я бежала так, будто столкнулась с привидением. Я знала, что у босса есть жена и дети, они вместе посещают церковь и едят хлопья на завтрак. Но еще более шокирующей

оказалась реакция сотрудницы, которой я рассказала об увиденном. Ее жизнь разлетелась на осколки, потому что и с ней он крутил роман... в течение многих лет.

Я знаю, не я первая обнаружила, что приятный мужчина способен оказаться в личной жизни чудачком на букву «м». Тем не менее тот момент стал для меня переломным, вскоре я осознала, что взрослые — далеко не всегда совершенные и всезнающие волшебники. Да что там, похоже, они и вовсе далеки от мудрости и просветления. А их мнение о том, как надо жить, и особенно о том, как надо жить мне, возможно, — о ужас! — ошибочно.

Со временем мне стало абсолютно ясно: все просто притворяются взрослыми (наставник, который говорил «прецедент» вместо «прецедент», лишь подтвердил мое мнение). Осознание, что никто на самом деле не знает, что творит, пугало меня («Возьми ипотеку на тридцать лет». — «Ага, сами берите!») и одновременно придавало смелости: ведь если правила придумал какой-то парень по имени Тед, любитель проглотить за обедом роял-чизбургер и обладатель пса по кличке Трусель, то грош им цена, согласны? *Кто сказал, что резюме должно уместиться на одной странице? Кто решил, что сидение за столом по восемь часов в день — респектабельное занятие? Кто придумал, что счастье можно обрести только в браке с «порядочным молодым человеком», который хорошо играет в гольф и «прилично зарабатывает»?*

Бесспорно, это прекрасно — иметь высокооплачиваемую работу. Просто восхитительно. Но, кажется, в жизни должно быть и еще что-то, помимо накопительного пенсионного счета и полной кастрюли домашней ветчины.

Признаюсь, прежде я представляла, что существует некий всемогущий Комитет Истины и Подлинного Величия — некие вселенские «они», если угодно, — дарующий человечеству аккуратно составленные инструкции по всему на свете. Как Министерство сельского хозяйства США с его рекомендациями насчет потребления свежей зелени. Я всегда считала, что коллективный разум тождественен мудрости, а опыт на этой планете накапливается эквивалентно увеличению знаний. Я предполагала, что «они» ратуют за всеобщее благо. Но мне пришлось на горьком опыте убедиться: нет никого, кто старался бы ради нас. Наше счастье не продается в комплекте с чьим-то еще. Нет никакого Комитета Истины и Подлинного Величия (и даже парня, назвавшего своего пса Труселем): вы сами должны стать таковым для себя.

И что же дальше? Абсолютная убежденность в собственном могуществе изменила в моей жизни все. Я прошла путь от неуверенной овечки — королевы просроченных счетов за мобильник, постоянно сомневающейся и пугливой, которая выкладывается на все сто, даже если речь идет лишь о жареном сыре, бесконечно вычищает мусорный бак, доверху набитый всевозможными страхами, и (в конце концов) ночует на парковке дешевых супермаркетов Kmart, — до человека, научившегося прислушиваться к себе, посылать к черту все, к чему не лежит душа, и верить в жизнеспособность своих идей (даже если они коренным образом отличаются от чужих); нашедшего в себе силы последовать за своими увлечениями, создать креативное агентство, планировать жизнь в соответствии со своими желаниями (включая возможность жить без детей, золотой рыбки и адреса в США), путешествовать по миру и показывать средний палец огромному количеству

общепринятых норм и ожиданий, якобы идеальных для каждого из нас.

В результате я изобрела новый вид деятельности, которого ранее не существовало, и основала совершенно восхитительную и нестандартную компанию с нежным названием «Проект „Средний палец“». Компанию, которая держится исключительно на моей креативности, позволяет мне оставаться самой собой, получать *удовольствие* от работы, свободно путешествовать по всему миру, контролировать свое время и зарабатывать неприлично много денег (но не волнуйтесь, к финансам я отношусь безответственно). Мне больше не нужно выпрашивать у начальства разрешение уйти из офиса, чтобы посетить гинеколога, не приходится притворяться заинтересованной на онлайн-переговорах с Китаем и подписывать свои йогурты так, как я подписывала в детстве дневники: «Личная собственность Эш! Только попробуйте открыть, вам не жить!»

Научившись полагаться лишь на себя, я нашла собственное амплуа — и теперь не играю придуманные другими роли, подстраиваясь под чужие представления о том, какой должна быть «работа». Раз уж все мы только притворяемся взрослыми, неплохо было бы получать от этого удовольствие, вы не находите?

Я рада заявить, что наконец-то чувствую себя наиболее неуязвимой и неотразимой собственной версией — женщиной, которая действительно *наслаждается* жизнью (до тех пор, правда, пока где-нибудь в телевизоре не мелькнет очередной выпуск «Семейства Кардашьян»\*), и жизнь эта коренным образом отличается от жизней большинства людей.

---

\* «Семейство Кардашьян» (Keeping Up with the Kardashians) — реалити-шоу, идущее на американском телеканале E! с октября 2007 года.  
*Прим. ред.*

Примечательно, что за прошедшие десять с лишним лет я ни разу не оглянулась. Для меня это своего рода рекорд, ведь раньше я сомневалась в каждом своем шаге.

Я пришла к такому состоянию не потому, что безукоризненно следовала правилам, — наоборот, я достигла всего, потому что *нарушала* правила. Именно об этом я и написала книгу. В отличие от большинства книг по «самопомощи», которые уже одним этим словом несколько унижают читателей (не волнуйтесь, можно называть это более обтекаемо: *помощь*), — наполненных жизнеутверждающей мотивирующей поддержкой и поддерживающей мотивацией, — моя книга преследует цель оказать на читателя *плохое* влияние. Но плохое — в хорошем смысле. Объясню проще: *абсолютная уверенность в себе рождается тогда, когда вы воплощаете свои самые опасные идеи.*

Такая уверенность появляется в моменты, когда вы принимаете рискованные решения, но суть не в их рискованности, а в том, что они грандиозные. Подавляющая часть принимаемых нами решений безобидна и скромна — ведь именно этому нас учат. Однако, делая ставку на свои самые опасные идеи, вы добиваетесь большего, чем могли бы добиться, не выходя из зоны комфорта. А не это ли главное? Жить жизнью, которая не связывает вас по рукам и ногам.

Я обещаю вам: в этой книге вы не найдете бессмысленных советов и глубокомысленных изречений, ни одной отретушированной инстаграмной фотографии, где я позирую в компании золотого ретривера, никаких «десяти минут благодарности в день», ни единой рекомендации насчет питьевого режима. И уж точно обойдемся без техник осознанной медитации.

Будет много разговоров начистоту и честных инсайтов, приправленных сарказмом, нецензурными словечками и соленой пиццей. Потому что соль очевидно лучше, чем сахар. К тому же соль иногда нам просто необходима — она позволяет ощутить нарастающее *жжение*. Почувствовать хоть что-то. Чтобы очнуться и осмелиться выразить недовольство. Переосмыслить все, что можно. Сделать наконец этот опасный выбор. И уже *сегодня* начать активно использовать свой средний палец.

А что делать тому, кто чувствует себя потерянным и вообще не понимает, что происходит? Тому, кто разочарован тем, как все сложилось? Тому, кто до смерти устал от постоянной инертности, тревожности, нереализованности и застоя — и в карьере, и в личной жизни? Запасайтесь банкой соленых огурчиков, мы начинаем!

Первая половина этой книги посвящена искусству доверять своим самым опасным идеям. Я расскажу о том, какая классная работа у меня была, как я от нее отказалась и почему (опишу даже скандальную историю с общественным туалетом, которая заставила меня все переосмыслить). Мы поговорим о том, что действительно стоит делать в период экзистенциального и карьерного кризиса, когда вы хотите заняться чем-то новым, но *совершенно не представляете*, какая жизнь вам нужна (подсказка: забудьте обо всем, чему вас учили, — сначала прочитайте эту книгу!). Я раскрою правду о том, как «найти свое призвание», а также истинную причину того, почему многие с таким невероятным трудом пытаются справиться с собственным унылым и невыносимо мрачным существованием, в котором улыбку вызывает лишь волшебное слово «сыр». Мы обсудим, почему увольнение — единственный

разумный выход в текущей экономической ситуации. Решим, что делать, когда вы чувствуете себя расплывающимся фруктовым пирогом, которому невозможно придать форму. И научимся игнорировать Разрушителей Мечты — в том числе вашу маму, супруга и того самого друга, который «просто заботится о вас», — мешающих вам наконец-то заняться чем-то более увлекательным, чем стирка.

Во второй части книги мы углубимся в проблему и обсудим все то, что я сама хотела бы знать, впервые пустившись в самостоятельное плавание. Какие-то истины вроде: «Иногда полезно быть стервой в финансовых вопросах». Эта моя любимая. И такая, например: порой надо осмелиться и стать причиной проблем, даже если это ваши собственные проблемы. Вы поймете, как можно собрать все имеющиеся у вас знания и навыки и превратить их в работу, которую вы *на самом деле* любите (в отличие от той дурацкой работы, на которую просто ходите каждый день). Откроете для себя, почему начинать с малого — худший из советов. И узнаете, как восстанавливаться после любых ударов судьбы с помощью моего практичного подхода к финансам и обстоятельствам — что-то вроде «в случае необходимости разбить стекло».

Словом, общими усилиями мы сделаем из вас современного гладиатора, который смеется над перфекционизмом, трудоголизмом, синдромом самозванца и всеми прочими ловушками уверенного в себе лидера — в них иногда попадает каждый человек. Кроме того, вы научитесь быть для себя нежной мамой всегда, когда вам это потребуется, — ведь женщины, честно говоря, сами себя убивают, и это очевидно. Мы *слишком* щедрые, *слишком* много отдаем и *слишком* много души вкладываем в других. Нам необходимо научиться быть

эгоистичными. Дамы, нет ничего постыдного в том, чтобы стать «неудобными» для других, стервозными и требовательными, но многим из вас еще только предстоит овладеть этим искусством. Никто не запрещает вам желать для себя лучшего. Делать то, что *вам* хочется делать. Найти свое место. *Проявить себя.*

И знаете что? Может, где-то и есть высшее существо, мудрый всесильный правитель, который достоин поклонения всего человечества, однако, согласно определению интернет-словаря Urban Dictionary, «Бог — это еще один знаменитый чудак, чье мнение об употреблении в пищу свинины спровоцировало немало жарких дискуссий». Именно поэтому я делаю ставку на вас.

Моя книга расскажет о том, что любой способен стать для себя тем самым Комитетом Истины и Подлинного Величия.

И следовательно, в нашей власти назначить себя на лучшую должность на планете.

**50 тысяч долларов и корпоративная скидка в ресторанах не открывают дверь в счастливую жизнь, или Демонстрируем средний палец изматывающей работе, провонявшей разбитыми мечтами и дешевым фильтрованным кофе**

**Д**умаю, стоит начать с наиболее яркого рассказа: о том, почему провинциальная девчонка из фермерской Пенсильвании назвала не только свою книгу, но и целую компанию столь официально — «Проект „Средний палец“». (Уверяю вас, как минимум в трех случаях вы можете пожалеть о том, что владеете бизнесом с таким названием: когда вы обращаетесь в банк с заявкой на предоставление кредита, когда вам предстоит отвечать в суде и когда кто-либо произносит слова: «Хочу познакомить тебя с моей мамой!» — как ни прискорбно, но все это я испытала на себе.)

Как все началось? Ответ на этот вопрос тоже будет нетривиальным. Всем нам приходилось слышать о том, как в чьей-то жизни вдруг настал тот самый грандиозный, божественно прекрасный и все изменивший момент — обычно он сопровождается рыданиями перед унитазом. Мне тоже всегда хотелось

пережить такой момент. Но, увы, я никогда не позволила бы себе публично рыдать где-либо, особенно в общественном туалете. К тому же хорошие девочки, которые проводят жизнь, стараясь всем угодить и быть идеальными, никогда не устраивают сцен.

«Хорошая девочка» — именно так вы называли бы меня тогда, в юности. Ну, или «любимица училки», «подлиза», «заучка», «зожница». Я была вице-президентом класса, секретарем студенческого совета, капитаном волейбольной команды. Я занималась подготовкой и оформлением выпускного альбома, пела в хоре, меня единственную среди всех выпускников выбрали для поездки на конференцию молодых лидеров. (Бесит, даже когда просто читаешь об этом, правда?) Меня любили педагоги и друзья — группа таких же отличников-перфекционистов, которые собирались после школы, чтобы сделать домашнее задание по математике и подготовиться к экзамену. Мы не прогуливали уроки, не распивали спиртное и не устраивали вечеринки прямо в поле, как другие ребята. Мы посещали все занятия, занимались спортом, после школы с шести до девяти вечера работали — в каком-нибудь киоске с мороженым или на заправке. Иногда даже ходили в *кино*.

Никто не удивился, когда я получила полную стипендию на обучение в частном университете — все благодаря Энди Мак-Келвею, председателю и CEO Monster.com. Претендовать на стипендию могли те, кто одновременно обладал предпринимательским талантом и имел финансовые проблемы, и это было прекрасно, потому что, когда растешь в трейлере, радуешься любой помощи. И вот это единственный слабый пункт в моем резюме, изъян в моем совершенном образе.

Место, где я жила.

Каждую минуту своей жизни я проводила так, чтобы компенсировать неприглядный факт: мы жили в трейлере, аналоге прославленного Winnebago — ржавые колеса, все дела. Я проходила пешком долгий путь, лишь бы другие дети из школьного автобуса не узнали о моем доме на колесах (может, секунд пять они и оставались в неведении). Если меня подвозили домой родители друзей, я просила остановиться возле двухэтажного дома ниже по улице. («Можете высадить меня здесь» — звучало двусмысленно, но *по сути* я никого не обманывала.) Хуже всего бывало зимой, когда замерзали трубы.

Мама отправляла меня вниз, под наш бело-золотой мобильный дом 1977 года выпуска. Я по-пластунски ползла под ним с феном в руках, уворачиваясь от пауков, стараясь не испортить челку и надеясь, что никто из соседских ребят меня не заметит. Вот почему девочки вроде меня стремятся быть идеальными во всем остальном: это единственный способ свести к нулю вероятность того, что и во взрослой жизни придется заниматься чем-то подобным. Желание быть «хорошей девочкой» — не пунктик, это план на жизнь. Если вы ничего плохого не делаете, то с вами ничего плохого никогда не случится.

Этим же объяснялось и то, почему округ Саскуэханна в штате Пенсильвания, где я выросла, был именно таким: его жители, в большинстве своем хорошие люди, не хотели делать что-либо плохое, поэтому не делали практически ничего. Впрочем, у них и возможностей-то было немного. Округ Саскуэханна — прелестное место: пологие холмы, трепещущие на ветру полевые цветы, стога сена, старомодные заборы; но это также место, где можно в лотерею выиграть оружие или явиться в бар, выпив перед этим упаковку пива. На прилавке местной пиццерии вы найдете лист заказов на тыквенные

рулеты — в нем все чин чином: имя, номер телефона, желаемое количество рулетов; а на двери местного бара — нацарапанный карандашом список тех, кому запрещено заходить внутрь. Друзья мимоходом машут друг другу через ветровые стекла своих автомобилей, а влюбленные в пятницу вечером устраивают свидания на парковке грузовиков. Запах жареного сыра и бензина непостижимым образом буквально преследует вас, даже если вы просто едете на машине по знакомым до боли грязным улицам, цепляясь замерзшими пальцами за руль и надеясь, что на дорогу не выбежит олень.

Во времена моей юности местное общество столкнулось с еще одной проблемой — наркозависимостью, однако нельзя сказать, что она как-то отразилась на амбициозности жителей, ведь большинство из них и прежде ни к чему и никогда не стремились. Многие люди считают нормальными те обстоятельства, в которых они рождаются и живут, и поэтому обычно не стремятся что-то менять, в отличие от меня, отчаянно желавшей сбежать оттуда. К примеру, отец моего одноклассника отказывался выезжать из округа, а многие даже не видели необходимости в поездках в Нью-Йорк, хотя он и расположен всего в трех часах пути на восток. Но что же двигало мной? Да просто я знала, что находилось за пределами округа. Мои родители переехали в Саскуэханну из Филадельфии, так что я повидала и дорогие особняки с огромными элегантными лестницами, и семьи, привыкшие проводить отпуск на Нантакете\*, и детей, имеющих отдельную игровую комнату для Nintendo (это меня особенно восхищало). В нашем трейлере

---

\* Нантакет (*англ.* Nantucket) — остров в Атлантическом океане у восточного побережья Северной Америки, место притяжения состоятельных туристов. *Прим. ред.*

мне едва удавалось найти место для сложенного в несколько раз нижнего белья.

Я выросла там, где старые стиральные машины крепят к задней стенке пикапов и где взрослые выходят покурить на улицу в халате, потягивая дешевый алкоголь в компании своих сыновей-подростков. Я страстно желала чего-то большего.

И не ошиблась: желая «большого», я оказалась там, где родилась, — в Филадельфии. Там я нашла свою первую работу в маркетинге. А позже получила желанную должность в рекламном отделе журнала. Счастливая оттого, что достигла желаемого, я намеревалась и впредь делать *все* как положено. Я беспрекословно следовала правилам. Быстро выполняла все задания. Уважала начальство. Выкладывалась полностью, чтобы быть отличной сотрудницей, так же как до этого была отличной студенткой. «Правильное» поведение являлось единственной гарантией того, что мне, возможно, позволят остаться.

Но однажды, когда я трудилась на своей прекрасной работе, наслаждаясь прекрасной рутинной, буквально посреди прекрасного дня кое-что произошло: настал тот самый момент, после которого меняется вся жизнь, — правда, с одним исключением: я не рыдала рядом с унитазом... я с ним сфотографировалась.

И делать этого точно *никогда* не стоило.

Тот день начался как любой другой. Я приехала в офис, поработала с документами и отправилась в город встретиться с новым клиентом — занятым человеком с очень плотным графиком, который после продолжительной и тщательной «обработки» согласился наконец выслушать мое предложение. Правда, кое-что показалось мне подозрительным: он назначил мне встречу не в своем офисе, а в сомнительном заведении, каком-то «баре для байкеров у черта на куличках».

*Ну okay.* Я не возражала: мне к таким местам было не привыкать. Тем не менее стоило бы насторожиться еще в тот момент, когда он велел официантке принести два «как обычно», — и вскоре она поставила на стол коктейли *Лонг-Айленд Айс Ти*. Для тех из вас, кто в свои юные годы не пробирался тайком в дешевые забегаловки, чтобы потолкаться там у бильярда с дальнобойщиками, я поясню: для приготовления «Лонг-Айленд Айс Ти» берут исключительно крепкие напитки — текилу, водку, ром, джин и апельсиновый ликер, — их смешивают в огромном стакане и подают с молитвой. Другими словами, это, вероятно, не тот напиток, который большинство людей выбирают в три часа дня (да, да, даже я придерживаюсь определенных стандартов).

Глоток за глотком мы обсуждали проблемы его бизнеса и в какой-то момент даже коснулись того, как его подчиненный «трахнул его жену». Я покраснела, но и глазом не моргнула — как все мы знаем, такого рода вещи (несомненно, почти всегда?) случаются там, где делами ворочают сильные и наделенные властью мужчины. Но когда подошла моя очередь говорить, беседа приняла неожиданный поворот. Вместо того чтобы внимательно меня слушать, Терри Перспективный Клиент — мужчина средних лет с обветренным, загорелым лицом, даже, пожалуй, привлекательный, если вы любите ковбоев, — достал из своей сумки фотоаппарат Polaroid и начал снимать меня прямо за столом.

Щелк. Щелк.

Я замолчала.

Посмотрела ему в глаза.

— Терри, — сказала я.

— Да ладно тебе, мисс Эш, — хмыкнул он. — Я просто слегка поразвлекаюсь.

И сделал еще один кадр.

— Дайте мне фотоаппарат, Терри, — спокойно произнесла я. Я вспомнила о тех мужчинах, которые приходили в бар, где я работала как-то летом в школьные годы. Один придумал мне прозвище Теннесси в мой первый же день там. «Потому что *ты неси*, что я сказал».

Щелк. Щелк.

Щелк. Щелк. Щелк.

Мне была знакома эта категория мужчин: большинство женщин считают их безобидными, несмотря на отталкивающее поведение. Женщины вынуждены постоянно иметь дела с ними — как правило, подобные типы несколько старше, уже начинают лысеть, неизменно пахнут алкоголем, ухмыляются и облизываются. Словно ваше появление рядом — это уже приглашение. Подойти поближе. Попытать удачи, крутануть рулетку.

Именно этим Терри Перспективный Клиент и занимался в тот день: многие из нас постарались бы вежливо подшутить над его поведением и остудить его пыл, сказав что-то нежное и умиротворяющее вроде: «Ну-ну, держите себя в руках». Но для такого мужчины подобные слова — как очередной вызов.

Я понимала, что надо действовать иначе. Пусть я и была хорошей девочкой, однако одурачить себя не позволяла. И хотя я не могла похвастаться изысканными манерами, мне хватало задора. Может, жизнь у нас в Саскуэханне и ограничена, но мы отлично *умеем* обращаться с такими субъектами.

Я кивнула в знак солидарности официантке, которую немного беспокоило происходящее, а затем пересела поближе к Терри.

— Терри, Терри, Терри, — заговорила я, покачивая головой. Затем прижалась локтем к его руке. — Что, если мы с вами заключим сделку?

Он явно заинтересовался и почти пропел:

— Что ты придумала для меня, детка?

— Вы, — сказала я, указывая на него рукой и мило улыбаясь, — возьмете этот листок бумаги...

— Да?

— И поставите свою подпись. — Я положила договор перед его стаканом с коктейлем. — А я, пока вы это делаете, отправляюсь в туалет с фотоаппаратом и сделаю для вас *особенную* фотографию.

Он смотрел на меня с недоверием.

Я решительно отобрала у него фотоаппарат.

— Да ладно? — аж крикнул он.

— Честное скаутское, — ответила я, подняв руку.

— Ну хорошо... Похоже, сделка обещает быть удачной.

Что я там подписываю? Шесть месяцев?

— Нет, вы подписываете договор на год, — к тому времени я успела подложить на подпись другой документ. Я всегда просила нашего офис-менеджера подготовить два варианта: стандартный договор, на который обычно рассчитывала компания, и еще один — на двойную сумму.

И пока Терри Перспективный Клиент с энтузиазмом подписывал бумаги, я отправилась в туалет.

Закрылась в кабинке.

И сделала для него фотографию, которую он никогда не забудет.

Когда я вернулась через пару минут, он буквально раздел меня взглядом.

— Договор? — потребовала я, протянув руку.

Он церемонно передал мне документы.

— Хороший мальчик, — сказала я.

Собрала свою сумку и начала надевать пиджак, поставив фотоаппарат на стол.

— Так что насчет обещанной фотки? — хмуро спросил он.

— А, этой? — невинно уточнила я, крутя карточку в пальцах.

— Мы заключили сделку, — обиделся он.

— Безусловно, — подтвердила я. — Мне было так *приятно* сотрудничать с вами, Терри.

Я бросила фотографию на стол.

Вышла из бара.

И уже с парковки услышала его рев.

Вряд ли он ожидал увидеть снимок моего среднего пальца.

Я рассказываю вам это не для того, чтобы продемонстрировать, какая я отмороженная стерва, поедающая мужчин на завтрак. Завтракать я предпочитаю беконом. Иногда ем и оставшийся с вечера соус от крылышек баффало. Я делюсь с вами этой историей потому, что она вообще не должна была произойти со мной.

Первую четверть своей жизни я провела, изо всех сил пытаясь избежать предначертанной мне судьбой участи касирши в местном магазине «Все за один доллар», так что деньги были моей единственной целью. Меня переполняла решимость стать образцовым представителем среднего класса! Я планировала обзавестись лестницей с ковролином и органическим кремом от загара, а оставшиеся от обеда кусочки пиццы намеревалась прокладывать вощеной бумагой (люди, которые делают это, вероятно, президенты, никак не меньше).

В мечтах я мылась губкой из люфы, элегантно заправляла крутоны пармезаном и выучила наконец слова всех песен группы Journey. Я уехала в Филадельфию, чтобы создать проект «Нормальная Жизнь» — и, черт, я была *близка к успеху*.

В то время я считала, что годовой доход в 50 тысяч долларов — это пропуск в рай. Разве такие мысли не посещают каждого из нас? Как можно жаловаться на жизнь, если тебе по карману многослойная туалетная бумага? И эти прелестные нити для зубов в упаковках-зверюшках. На главной улице Филадельфии меня окружали элегантные, совершенно не виданные мной прежде человеческие существа, и я желала лишь одного — стать как они. Этих людей, которые вставали каждое утро, пудрили носики, садились за руль своего BMW и платили 30 долларов за порцию куриной грудки на обед, я считала звездами. Я думала: «Юху-у-у, какие вы богатые! Купаетесь в деньгах! Вы, должно быть, счастливы, имея столько денег! Все вам доступно. *Все*. Могу я вам предложить страховку от похищения с целью выкупа? Или еще одну порцию гранатового мартини?» Почему-то собственный «мерседес» и прозвище Бабс казались мне на тот момент самыми яркими атрибутами роскоши и респектабельности.

Как поступил бы любой на моем месте, я начала со сбора данных: *очень* тщательно изучила этих новых для меня людей. Провела исследование не хуже антрополога — детально проанализировала верхушку среднего класса, стараясь выявить все то, что в этой среде считается «нормальным». Я обнаружила, например, что этим людям нравились фермерские рынки. Они читали нечто под названием «Нью-йоркер», о чем я раньше никогда не слышала, и посещали заведение под названием Starbucks, в котором я ни разу не была. Я узнала, что

Соач — это производитель сумок, а не только учитель физкультуры\*, а «нюд» — на самом деле лак для ногтей... цвета ногтей и за него они платят деньги. Более того, я выяснила, что среди них модно обсуждать районные школы, даже если у тебя нет детей, и всегда состоять в каком-нибудь комитете — это придает весомости. Но знаете, что самое интересное?

Оказалось, притворство — это своего рода искусство, неотъемлемая часть такой жизни.

«Приве-е-ет, То-о-они!» — я прислушивалась к тому, как эти деловые ребята приветствуют друг друга на улице. Подчеркнуто доверительно — научиться бы и мне так. Они шумно общались в сити-холле — здании городской администрации Филадельфии, — похлопывая друг друга по спинам в идеально отутюженных костюмах. Их манера держаться была такой естественной и такой *непостижимой*. Я проводила много времени возле подобных зданий, стояла, смотрела, старалась мысленно повторять все, что увидела. «Приве-е-ет, То-о-они!» Я практиковала интонацию и стиль снова и снова.

Во время обеда я ходила в модные рестораны — просто послушать, о чем они там говорят. Интересно, что многие из них предпочитали сидеть за барной стойкой — особенно дамы — с бокалом белого вина за 20 долларов и с волосами, по цвету которых было понятно: она точно не сама дома красилась. «Карен, *дорогая*, как ты?» — нежно ворковали они, касаясь друг друга щеками. Я сравнивала это приветствие с тем, каким обменивались дамочки из моей юности. «Чё как, сучки?» — вваливаясь в совсем иного рода бары, хрипло спрашивали они с оскалом, напоминающим улыбки вырезанных на Хэллоуин тыкв.

---

\* От *англ.* coach — тренер.

Изучение культуры белых воротничков в Филадельфии походило на освоение какого-то нового языка, и это меня завораживало. Они могли сказать что-то вроде: «Сообщи мне, когда в твоём графике найдется свободное время», «Включи меня в своё расписание», — и все это я сразу же вносила в свой внутренний каталог; я не забыла добавить туда и слово «камамбер», которое мне почему-то показалось жизненно важным. Они встречались в десять утра, носили холщовые сумки-шоперы, ели песто, клеили на заднее стекло автомобилей специальные семейные наклейки — по числу и полу домочадцев и домашних питомцев. Пользовались кухонными комбайнами, каждый день отводили собак в специальный собачий детский сад, а в их домах непременно где-то висела надпись «Жить. Смеяться. Любить» (к счастью, примерно к этому моменту я поняла, что достигла своего предела).

Я была вуайеристом высочайшего уровня, самозванкой в их мире. «Притворяйся, пока не сработает» — это не просто какой-то дешёвый совет, это был мой единственный способ выжить. Активно применяя его на практике, я открыла для себя и ещё одну радость — *кредит*. О, каким счастьем было обнаружить, что в мире существует *это*. В дилерском центре Тойота, оказывается, никого не смущал тот факт, что я только выпустилась из университета и никогда прежде не работала на полной ставке: фокус-покус, вот тебе новая машина! Не смутило это и продавца в магазине Sleepy's, который продал мне матрас за 5000 долларов в рассрочку. Дама из риелторского агентства сдала мне квартиру за 1000 долларов в месяц плюс оплата коммунальных услуг. А вот негодники из Serhoga не предложили мне рассрочку, но кредитку мою приняли без проблем.

Финальными штрихами стали очки из магазина дешевых аксессуаров Claire's за пять долларов, в которых я рассчитывала выглядеть на миллион, и один черный пиджак, который я носила каждый день как ритуальную одежду. Пиджак был не особо удачный, сидел плохо и быстро поизносился, но купила я его в демократичном магазине Forever21, решив, что это нормально, ведь мне самой двадцать один.

И напоследок я решила проблему с волосами. Прическу я отнесла к вопросам чрезвычайной важности, ведь любой мог определить уровень благосостояния человека по тому, насколько хорошо окрашены и пострижены его волосы. Я не знала, куда пойти и что именно сделать, но как-то увидела девушку с совершенно сногшибательной стрижкой, попросила у нее имя *ее* стилиста и отправилась к нему. Триста долларов и еще какие-то платежи по кредитке — и я наконец-то выглядела частью этого мира.

И, ей-богу, мой план сработал. Вскоре я поняла, что живу прекрасной жизнью представительницы среднего класса, езжу на машине, подходящей представительнице среднего класса, работаю на подходящей работе и в подходящем офисе — именно так, как я всегда хотела. Я получила то, на что рассчитывала: апартаменты в высотном здании, где я могла носить достаточно дорогие туфли на каблуках и пить карамельные макиато с ощущением, что делаю для себя что-то важное.

Имелась лишь одна проблема: четыре года спустя я поняла, что все еще не сделала ничего особенного.

На поверхности «плохого» не было. К тому времени я даже обзавелась новеньким трехэтажным домом и жила в нем с настоящим классным парнем, имевшим, помимо всего прочего, такую штуку, как сберегательный счет! А еще

несколько пенсионных счетов! И сочетающиеся между собой чемоданы! (Чудо ведь, а не парень, согласитесь?) Он хорошо зарабатывал, я неплохо зарабатывала, и парковщики престижного ресторана Maggiano's уже без напоминаний оставляли место для нашей машины. Я там обычно заказывала равиоли с четырьмя видами сыра, он выбирал блюдо с названием, которое мы оба не могли произнести; мы пили дорогое вино и притворялись взрослыми.

Притворство — суть моей жизни в тот период. Я считала, что синдром самозванца со временем пройдет. Разве это не так работает? Как только у вас на самом деле все получится, можно будет бросить все эти шарады — ведь вы уже на своем месте, передайте-ка картофель фри с трюфельным маслом. Однако чем больше я погружалась в свою тщательно скроенную, типичную для среднего класса жизнь, тем более фальшивой она мне казалась. Я продолжала думать, что должно еще пройти время, все обязательно встанет на свои места и я буду во всеоружии, готовая ко всему, с теплым яблочным пирогом в духовке и накопительным вкладом в международном банке со ставкой 0,025 процента. Я не сомневалась: надо лишь подождать, и зрелость сама ко мне придет, как и любовь к лакрице.

Тут и ежу понятно: мне *следовало быть благодарной*.

Но большая пропасть лежит между «быть благодарной» и «быть довольной». Это, конечно, всего лишь современный конфликт привилегий, но все же это реальная проблема. Многие люди только посмеются: раз у тебя есть время скучать, значит, не на что жаловаться. *Остальные-то настоящим делом заняты!* Но хроническая скука возникает не из-за отсутствия дел — она рождается, когда вы делаете что-то не то. Когда вы

абсолютно не понимаете, чего в действительности хотите. Получается, хроническая скука — результат эволюции, реакция психики на разрушительное поведение. Это предупреждающий знак: пора рвать когти, *что-то идет не так*. Дети интуитивно понимают это: чуть стало скучно — их и след простыл. Но мы, взрослые, знаем, что должны терпеть. Проявлять упорство. Сохранять спокойствие и двигаться дальше.

Мы не распознаем предупреждающие знаки. Мы продолжаем работать ради неправильно поставленных целей. Например, ради денег. Но тогда я не осознавала, что деньги неспособны излечить от глубокого разочарования человека, недовольного собственной жизнью.

*И всего-то?*

Ни о чем другом я больше не могла думать. Меня не радовало ни одно мое карьерное достижение, и неважно, сколько усилий я приложила на пути к нему.

*Почему я не могу быть счастливой, как все остальные?*

*Почему я не могу быть нормальной?*

*Почему я ношу с собой мини-бутылочки с водкой, просто на всякий случай?*

Состояние застоя повергло меня в депрессию. Я решила, что со мной что-то не в порядке. Я не останавливалась ни перед чем, желая стать «как все», не понимая одного: мое самое большое преимущество — это то, что я не такая, «как все».

**Вам не нужно «чутьочку потерпеть», «мужественно пережить сложный период» и «сказать спасибо за то, что у вас вообще есть работа», или Перестаньте убеждать себя в том, что вы должны любить жизнь, которую на самом деле ненавидите**

**Б**езусловно, худшее из зол — стать жертвой распускающего го руки женоненавистника. Однако моя встреча с Терри Перспективным Клиентом все-таки оказалась полезной, так как в ней я, как в зеркале, смогла увидеть всю свою жизнь. Мы ходим на работу каждый день и считаем это правильным хотя бы потому, что нам есть куда идти.

Но что мы в действительности уже сделали?

Вот один из самых важных вопросов, поднятых в этой книге. В чем *суть* успешности? Как это — посвятить свою жизнь достижению какой-то цели? Правильно ли вы ее выбрали? И почему вы так думаете? Можете ли вы назвать истинную причину, по которой просыпаетесь каждый день в таком состоянии, будто внутри у вас мертвая пустота и нет сил

ни двигаться, ни даже почистить зубы, — это ваша работа настолько мерзкая или это вы мерзкий и вечно всем недовольный человек? И что делать в том и в другом случае?

А может, причина всего лишь в вашей эксцентричности и вы никогда не бываете довольны, *чем бы ни занимались*, всегда ищите перемен и постоянно нуждаетесь в движении, путешествиях, впечатлениях? (Тогда это объясняет, почему вы сейчас надели шаманские украшения в форме трусиков танга и учитесь на лайф-коуча.) Как вы узнаете, когда надо проявить упорство и перетерпеть — сохранить преданность делу, остаться верной и непреклонной, а когда — воспользоваться возможностью и прыгнуть за борт? В новую карьеру. В престижную жизнь. На встречную полосу.

И как понять, что из этого то самое, правильное?

В тот день я осознала: вопрос «Что я сделала?» останется без ответа, хотя я всегда добросовестно посещала работу и выполняла свои обязанности.

Я не сделала ничего.

По крайней мере, ничего действительно важного. Меня преследовали и другие вопросы: «Что я на самом деле создаю? Что я создаю сегодня, создам завтра, на следующей неделе?»

«Работа и должна быть тяжелой — потому она и называется *работой*». Даже сосчитать не могу, сколько раз я слышала эту ерунду. И сама в нее верила. В конце концов, человечеству на протяжении практически всего своего существования некуда было деваться от сложной, унижительной, всепоглощающей — короче говоря, дерьмовой — работы. В давние времена людям приходилось заниматься действительно непосильным и изматывающим трудом: копать землю, пахать,

носить на себе воду на приличные расстояния. Альтернативы не было: никто не предлагал им «выбрать специальность». Каждый делал то, что делал его отец, который делал то, что делал *его* отец, ведь так велел сам Бог. Помните, я обещала не писать о Боге? Но деваться некуда, этот тип ко всему приложил руки, в том числе и к нашему отношению к работе. Поскольку искать любое другое дело вместо того, которым занималась вся семья, считалось греховным, оставалось лишь постараться не родиться в семье расхитителей могил.

А потом появился парень по фамилии Кальвин. Кальвин стал весьма популярным, потому что, как вы знаете, среди прочего он заговорил о возможности *выбирать* себе занятие — #протестантам\_можно. Но и в этой новой хипстерской религии имелась оговорка: все люди должны работать, даже богатые, поскольку труд сам по себе — воля Божия. Но теперь хотя бы профессию разрешили выбирать, и на том спасибо. А кроме того, за работу позволили получать доход в любом размере, и вот это уже отлично. Ранее считалось, что большие деньги приходят к человеку только бесчестным путем, и все излишки полагалось раздавать нуждающимся. Но Кальвин счел это глупостью. Чеддера всем! *Зарабатывать как можно больше* — вот новая обязанность, возложенная на человека Богом, даже если ему для этого придется заняться чем-то незнакомым.

Для всех этих махинаций и термин придумали — *протестантская трудовая этика*. Скорее всего, вы о ней уже слышали. Осмелюсь даже предположить, что вы сами ей не чужды. Отличительные черты протестантской трудовой этики — старательность, аккуратность, отложенное вознаграждение. Другими словами: «Работа и должна быть тяжелой — потому она и называется *работой*».

Протестантская трудовая этика родилась в Европе, но вскоре эти трудоголики заявили в Америку (пуритане — в Новую Англию, квакеры — в Пенсильванию) и давай агитировать: «Ну приве-е-ет, мы собираемся создать новый мир и в процессе доказать Богу свою высокую нравственность. Так что, детка, хватай лопату и копай, руки без дела — орудие нечистой силы».

И что в результате? Эти ребята были буквально одержимы своей идеей. Даже Бенни Франклин начал писать книги о старательности, ответственном использовании времени и отсрочке удовольствия — эдакое Руководство по Жизни в Новом Свете. Теперь это был не только религиозный долг, но и социальный. С течением времени быт людей постепенно отходил от церковных догм, труд все менее ассоциировался с божественной волей и все более — с общественным благом. В новом мире тяжелая работа считалась достойной уважения и почтения. Лентяев общество отвергало, и до сих пор мы обещаем ленивым детям безрадостное будущее. Все действительно так хорошо *работали*, что европейцы, прибывающие в Новый Свет, чрезвычайно поражались трудолюбию местных жителей и даже сетовали на то, что у них слишком мало возможностей для развлечений. (Мне таких жалоб не понять: публичные казни в те времена были мероприятиями повеселее фестивалей и ярмарок.)

Вы наверняка уже понимаете, к чему я веду. Просто перемотаем вперед несколько сотен лет и увидим: американцы сегодня достигли состояния некоего пуританского похмелья. Работа стала основным знаком отличия (некоторые — назовем их инопланетянами — и вовсе пытаются произвести впечатление, хвастаясь тем, что «не имеют времени на обед»)

и главной мерой оценки себя и других. Чем сложнее работа, тем больше поводов для самодовольства. Чем больше денег она приносит, тем большими ханжами мы становимся.

Это будет тянуться до тех пор, пока не опустеет последняя миниатюрная бутылочка водки.

До тех пор, пока в один прекрасный день вы не осознаете: возможность добавить хоть сорок пять позиций в корзину интернет-магазина Target больше не приносит вам никакого удовлетворения. И не сомневайтесь: теперь точно все плохо, и даже друг-гей из реалити-шоу по глобальному преобразению жизни не сумеет ничего исправить. Может ли что-то быть хуже этого? Завтра вам опять придется встать утром и делать все то же самое, снова и снова. И вы будете думать только об одном: «Как долго я смогу продолжать в том же духе?»

Моя работа в рекламе привела меня к этой точке. На нервы действовала не столько сама работа, сколько ее бессмысленность. Многие из нас живут так, как жил бы современный Сизиф — тот идиот, которому суждено вечно, день за днем, толкать в гору огромный камень: максимум усилий и ноль смысла. «Ура, я сегодня смогла заработать много денег для того, кого вообще никогда не видела! А теперь погрею в микроволновке какую-нибудь залитую соусом терияки ГМО-курицу, агрессивно подискутирую с собой о том, что надо бы заняться спортом (ну ладно, кого я обманываю, я же не стану), и приготовлюсь повторить все то же самое завтра — иными словами, буду допоздна смотреть сериал „Золотые девочки“ и гуглить, какого размера в среднем бывает ареола у женщин».

Все в моем существовании казалось мелким, поверхностным и... даже пустяковым. Именно это слово — «пустяк» — мне нравится. Я стремилась к цели, жаждала достичь

глубокого — и наконец непритворного — удовлетворения. Достижения должны были стать средством от всех проблем. Но, как показывает время (весьма жестоко причем), достижение без цели — это путь к кризису. Да и к чему еще можно прийти, посвящая свою жизнь делу, к которому вы равнодушны?

Дни тянулись мучительно, и с каждой бессмысленной минутой я все сильнее и сильнее паниковала из-за отсутствия у меня цели. В голове крутилась только одна мысль: *должен быть какой-то другой путь.*

У вас тоже такое случалось, правда? Ощущение зарождающегося внутри хаоса, подстрекающего сказать: «Да пошло оно все к черту!» Это поднимает голову та ваша часть, которая вечно идет против течения, та самая, из-за которой вы годами отказывались есть кейл, потому что все вокруг сходили по нему с ума. Та самая, которая терпеть не может перезванивать. Та, которая действительно хочет бросить все и всех, желая просто узнать, что из этого выйдет.

А что же из этого выйдет?

Этого я не представляла. Что делать после того, как поставила все галочки в списке дел? *Есть* ли что-то еще в этом списке? Я построила свою обычную идеальную маленькую жизнь, не понимая, что все обычное часто дается за счет чего-то экстраординарного. Однако такая цель *слишком уж* тщеславна, согласитесь? Кем я себя возомнила, Экхартом Толле\*? Но я не жаждала дешевой славы — я искала истинный смысл.

---

\* Экхарт Толле (р. 1948) — немецкий писатель, духовный оратор. Автор книг «Сила настоящего», «Новая земля» и др. В своем учении призывает людей жить в настоящем моменте, меньше жаловаться, сожалеть, осуждать других и видеть во всем плохое, чаще говорить «да» новому, открывать себя для любви и постоянно двигаться вперед. *Прим. ред.*

Поначалу я пыталась поговорить о «поисках смысла» со своими друзьями, однако понимания не нашла — само собой, тема-то довольно раздражающая. Возможно, поэтому мои собеседники тайком от меня закатывали глаза и считали, что я драматизирую. Тогда я еще не знала, что мне нужно, ведь цель не так-то просто взять и найти. Впрочем, я вообще многого не знала.

Я не знала, к примеру, что между счастьем и его спутницей осознанностью есть небольшая, но существенная разница. А вы ее знаете? (В интернете есть как минимум четыре статьи об этом.) Как выяснилось, счастье — это возможность получить все желаемое. А осознанность состоит в том, чтобы проявить и познать себя в *процессе обретения счастья*.

Вот оно, пропущенное звено.

Мы стараемся быть не хуже любого хвастуна из офиса, при этом не понимая, что таким образом разрушаем себя. Мы испытываем слишком сильное давление извне, которое вынуждает нас соответствовать, подходить, выполнять приказы, поступать только так, как надо, вежливо улыбаться, печь по воскресеньям брауни, быть разумной девочкой, не принимающей ошибочных решений, — и, возможно, сделать себе брови, похожие на крошечный парик, приклеенный на лицо липучкой.

Но есть и другое чувство. То самое ощущение хаоса внутри. Или *созидательный импульс* — так, пожалуй, звучит менее драматично. Даже если вы не артистка, не художница и не та невероятно креативная дама, придумавшая делать резинки для волос из собственного нижнего белья, этот созидательный импульс у вас имеется — просто потому, что вы личность. На свете нет двух одинаковых людей, мы все индивидуальности, и уже исходя из этого определения человека каждый из нас думает

по-своему, мечтает по-своему и видит жизнь так, как никто другой. По сути, мы всегда стремимся быть собой и никем другим, даже когда притворяемся своей полной противоположностью и спрашиваем у какой-нибудь пустоголовой куклы по имени Финли, сидящей через два стола, что *думает она*. Да просто каждый человек полон противоречий, и это одно из них!

Знай я тогда то, что знаю сейчас, я доверяла бы хаосу больше, чем упорядоченности. Хаос старается вам сказать что-то вроде: беги, ты, идиотка! Там прячется человек с ножом! По крайней мере, в кино все происходит именно так, и я почти уверена: в театральной постановке, которой руководит ваш мозг, дела обстоят похожим образом. В действительности же ваше сознание пытается до вас донести примерно следующее: «Ты достойна большего. *Вперед*».

Увы, многие из нас игнорируют внутренний хаос, даже когда подвергаются сильному давлению. Мы смотрим по сторонам, приглядываемся к тому, что делают другие, и если они собирают волю в кулак и упираются дальше, то и нам не следует отставать. Мы подчиняемся многочисленным «надо потерпеть», «мужественно пережить», «концентрироваться на хорошем». Списываем все подряд на «Божью волю», «Вселенную», «ретроградный Меркурий», «ничто не случается просто так» (последнее — мое любимое). Люди произносят подобное спокойно и решительно, с интонацией серийного убийцы, который рассказывает жертве, как отрежет ей ногу. «Что ж, пожалуй, начнем с бедра».

Зная, какие советы принято давать в обществе, вы можете многое узнать о самом этом обществе. Разумеется, перечисленные мотивирующие фразы отражают безграничный оптимизм западного мира, однако ни одна из них не свидетельствует

о другой отличительной черте западной культуры — о личном самоопределении. Да, несколько красивых фразочек мы приберегаем на случай, когда и так все идет хорошо: «Нет ничего невозможного!», «Было бы желание, а способ найдется!». Но в ответственный момент, когда надо решать и выбирать, мы часто просто задираем лапки: «Чему быть, того не миновать», «Дам этому еще один шанс», «Подожду, пока не буду знать точно», «К чему стараться изменить ход событий».

Эти мудрейшие мысли должны бы поддерживать нашу мотивацию посреди серых будней — как насчет позитивных утверждений, Барб? — но я убеждена, что они способны оказать прямо противоположный эффект: иногда «принятие» — это эвфемизм, прикрывающий вашу безоговорочную капитуляцию. А в других случаях, вместо того чтобы продолжать бороться, несмотря на трудности, мы по ошибке пускаем все на самотек.

Но что произошло бы, если бы не пустили?

Что случилось бы, не посчитай вы свою реакцию слишком драматичной?

Доверились бы себе хотя бы один раз?

Прокрастинация — это протест. Соппротивление — это мятеж. Ваше сердце пытается донести до вас: *все получается с таким трудом именно потому, что ты решила быть обычной.*

**«Добро пожаловать  
в реальный мир» — всего лишь  
замаскированный синдром  
маленького пениса,  
или Каждый человек не уверен  
в себе и боится выглядеть  
странным, непонятым,  
творческим, истинным собой**

Открыв с Терри Врата Хаоса, я твердо решила привнести в свою работу больше творчества. В результате вскоре я оказалась в лобби офисного здания, в котором работала, с огромной сумкой весом килограммов сто.

Пот стекал даже с кончиков моих волос, и я выглядела так, будто только что вылезла из бассейна. Я понятия не имела, как мои коллеги отреагируют на гигантский рулон рубероида, который я тащила, но меня это не слишком заботило. Я с трудом одолела наш невзрачный коридор, чуть не врезалась в стену, остановилась перевести дух, затем повернула ручку, попой открыла дверь настежь. И поволокла свою ношу дальше. Вскоре вокруг меня собрались все. Венди, секретарь, в недоумении качала головой. Кристал, еще одна специалистка по работе с клиентами, смотрела на все огромными глазами. Эйприл

выглянула из финансового отдела и вытаращилась на меня. Никто не предложил помочь.

— Ради всего святого, Эмбирджи, что ты творишь? — Моя коллега Тиффани вывернула из-за угла и резко затормозила.

Маленькие кусочки битума осыпались на ковровое покрытие. Я улыбалась, с трудом прокладывая себе путь через лабиринт квадратных офисных отсеков.

Тиффани проанализировала ситуацию, с вызовом положила руку на бедро и, убедившись, что все ее слышат, объявила на весь офис:

— У тебя *в самом деле* крыша поехала, ты в курсе?

Меня ее замечание не удивило, всего несколько недель назад, когда я обратилась к Тиффани за помощью с ксероксом, она ответила так же злорадно:

— Не пора бы тебе уже *научиться* им пользоваться? Разве ты чем-то другим на своей прошлой работе занималась?

Я с шумом затащила тяжелый сверток в свой отсек, сбросила туфли, достала из выдвижного ящичка ножницы и приступила к делу. На моем столе в сумке из магазина Target уже лежали серебряная краска с эффектом металлик и кисточки.

Тиффани появилась снова, теперь в ее глазах читалась паника. Казалось, ей важно было найти хоть какое-то доказательство того, что мое поведение неприемлемо.

— Ну серьезно, что это за куча? — потребовала она объяснений.

Я ее проигнорировала и принялась расправлять рубероид. Я не собиралась покупать так много, но в магазине стройматериалов Home Depot он продавался только рулонами.

— Венди, иди сюда, ты не поверишь! — воскликнула Тиффани, поняв, что это такое на самом деле. Венди тут же

явилась — как и все остальные. Они рассматривали меня с головы до ног так, будто я монстр из сериала «Очень странные дела».

— Это мягкая кровля, — спокойно пояснила я.

— И что ты собираешься делать — заняться стройкой прямо здесь, в офисе? — фыркнула Тиффани, довольная своим чувством юмора.

— Нет, — ответила я, увлеченно раскраивая рубероид на ламинате. — Я собираюсь заняться своей репутацией.

Даже если ваша работа не творческая, это не означает, что вы неспособны *выполнять* ее творчески. Почти каждая работа может приносить удовольствие, но для этого иногда приходится делать то, что другие никогда не делали.

Увы, люди не любят тех, кто отличается от них.

Согласно придуманному в тот день плану, рубероиду предстояло стать частью маркетинговой кампании по привлечению новых клиентов. Суть работы в отделе продаж заключается в том, чтобы уговорить клиентов отдать вам деньги. Но сперва вы должны убедить их в том, что у вас есть что-то для них интересное. Мне требовался способ привлечь внимание и выделиться в ряду одинаковых костюмов и пластиковых улыбок.

В моей компании сотрудники должны были (согласно инструкциям свыше) прозванивать совершенно незнакомых людей по списку. По очень длинному распечатанному списку, одно воспоминание о котором вызывает у меня ПТСР (посттравматическое стрессовое расстройство). После короткой и неловкой беседы по телефону каждый сотрудник отправлял почтой стандартный информационный пакет — сияющую белую папку с логотипом компании и такими словами,

как «синергия», «переворот в сознании», повторенными и в тексте буклета — на случай, если кто-то действительно решит все прочитать. Такая стратегия была чудовищно неэффективной, однако все продолжали ей следовать. Мне предстояло узнать, что подобный конформизм живет в каждой компании. Сотрудники выполняют обязанности в соответствии с должностной инструкцией, сначала руководствуясь желанием соответствовать требованиям, а позже — по привычке. «Это не входит в мои обязанности» — становится боевым кличем. Любое отступление от инструкции воспринимается как открытое неповиновение. «А кто вам разрешил? Кто сказал, что вы можете так сделать?»

Однако существует тонкое различие между тем, чтобы приходиться на работу, и тем, чтобы приходиться *работать*. Я понимала, что рекламные проспекты, которые мне полагалось рассылать, были откровенно позорными и неэффективными, но на собственном опыте уже знала, что творческий подход никому еще не мешал двигаться по жизни, и потому больше следовало волноваться о результатах, чем о форме. На кону стояла не только моя зарплата, но и моя индивидуальность. Свобода действия, возможность проявить себя, свой потенциал, не ограничиваясь какими-то рамками, — именно этого требовала моя личность, только так она могла оставаться в порядке.

Я вырезала из гигантского листа цвета мокрого асфальта деталь за деталью, и вскоре стопки отдельных элементов высились повсюду — на столе, под столом, вокруг стола, на стуле. Тиффани периодически пробегала мимо, закатывая для вида глаза, но я-то знала, что она буквально кипит от любопытства.

Закончив с вырезанием, я открыла баночку с серебряной краской. Я надеялась добиться эффекта настоящего металла.

Моя бабушка работала в Филадельфийском колледже искусств и дизайна, и, хотя она умерла еще до моего рождения, я вывела ее работу на новый уровень. Я сомневалась в том, что краска хорошо ляжет, но предчувствие подсказывало: все должно получиться, так как обратная сторона рубероида была черной, гладкой, блестящей. Я обмакнула кисть в краску и начала писать.

— У тебя урок рисования? — не удержалась Тиффани от насмешливого комментария, в третий раз шествуя мимо меня к принтеру. Я снова ее проигнорировала, усердно работая кистью и раскладывая элементы для просушки окрашенной стороной вверх. На каждой детальке было написано от руки:

ВЫ + Я = ВЗЛЕТ ПРОДАЖ ВЫШЕ КРЫШИ.

Полагаю, сейчас самое время немного отвлечься и пояснить, что по иронии судьбы я работала в журнале, который назывался «Все для нового дома».

Что входило в мои обязанности? Для печатной и онлайн-версии журнала я подбирала рекламные материалы о продаже новеньких домов стоимостью несколько миллионов долларов. Разве это не прекрасно? Девчонка из трейлер-парка помогает продавать особняки. Моими клиентами были как огромные международные строительные корпорации вроде Toll Brothers и Ryan Homes, так и местные независимые строительные фирмы. Клиенты могли купить и целую обложку журнала за несколько тысяч долларов, и самую маленькую рекламную площадь — треть страницы. Конечно, обещание «взлета продаж выше крыши» сработало бы в любой сфере, однако именно

в строительстве выбранный мною слоган оказался тем самым *гвоздиком*, способным закрепить сотрудничество.

Тиффани наблюдала, как я упаковываю каждый кусочек в красивую коробку с тонкой оберточной бумагой и своей визитной карточкой и отправляю почтой с уведомлением о вручении.

— Подлиза, — едва слышно фыркнула она.

Тем не менее на следующий день телефон звонил не умолкая. Звонок за звонком Венди кричала из-за перегородки:

— Эш, тебя спрашивает Келли Маркс... Это Джеймс Сили, Эш... Скотт Апрайт на линии...

Это были те потенциальные клиенты, на которых я больше всего рассчитывала. И звонили они мне, а не я им. Больше всего я ждала звонка от дамы по имени Сьюзан, и когда Сьюзан наконец позвонила, в офисе воцарилась полная тишина.

— Ну ладно, вы меня зацепили, — засмеялась она в трубку. — Как насчет встречи в эту пятницу, в два?

Когда о моем поступке узнал босс, он вызвал меня в свой кабинет.

— Эмбирджи, — начал он, глянув на меня из-под очков. Я кивнула. Грант был тихим человеком, такие люди заставляют меня нервничать. От страха в горле появился комок: вдруг мои действия нарушили протокол компании, вдруг отделу продаж следовало соответствовать фирменным стандартам. Возможно, меня собираются уволить.

Грант закончил печатать предложение, отодвинулся от компьютера и устроился в кресле поудобнее, скрестив руки за головой.

— Чертовски хорошая работа, — с улыбкой произнес он.

Когда год спустя я решила уйти из этого журнала, первым позвонившим мне клиентом была та самая Сьюзан.

— Ты точно хочешь уволиться? — спросила она. — Ты лучший специалист по работе с клиентами, с которым мне доводилось сотрудничать.

Большинство воздерживаются от творческого подхода к работе, так как всем нам вбивают в головы лет с четырех, насколько важно действовать по инструкции. Школа (святое место, где подают бутерброды с мясом неизвестного происхождения) — это двенадцатилетний тренинг по выполнению инструкций, разогревающая разминка перед последующими шестьюдесятью годами жизни в качестве продуктивного члена общества. Школьный день неслучайно строится по той же схеме, что и рабочий. И не просто так школьники учатся ставить галочки в тестах, вместо того чтобы думать вне поставленных рамок.

Теоретически стандарты — это хорошо. (По крайней мере, мне так говорили, когда я была подростком.) Но на практике «обучение» совершенно перепуталось с «профессиональным образованием». В школе нам снова и снова напоминали, что ее задача — подготовить нас к реальному миру, но определение «реального мира» было слишком узким. Мы осваивали в основном трудовые навыки. А как же навыки, необходимые для жизни? Почему детей не учат быть любопытными, увлеченными, готовыми к открытиям? И самое важное — кто решает, что именно надо знать человеку?

Ответ на этот вопрос содержит в себе меньше морали, чем нам хотелось бы. Большой бизнес всегда оказывал влияние на образовательную политику — и делает это до сих пор.

В 1903 году Джон Рокфеллер создал Комитет по всеобщему образованию. В 1905 году Эндрю Карнеги основал фонд Карнеги по улучшению преподавания. Всего несколько лет назад Билл Гейтс направил 200 миллионов долларов на поддержку инициативы по внедрению универсальных образовательных стандартов, весьма противоречивой реформы образования, сутью которой является стандартное тестирование как способ измерения результатов. Недавно Джей Пи Морган легко расстался с 75 миллионами ради проекта «Новые навыки для молодежи», на сайте которого написано следующее: «Не сумев должным образом подготовить молодых людей для работы по этим специальностям, мы лишим молодежь шанса получить работу, а кроме того, мы оставим крупные компании без возможности нанять те таланты, которые им необходимы для процветания и конкурентоспособности».

Крупные компании... *для процветания и конкурентоспособности*. Мы предпочитаем думать, что образование — это вклад в лучшее будущее, но его суть — в получении доходов, а не в человеколюбии. Образование служит благополучию не людей, а компаний, на которые эти люди работают. Не хочу показаться сторонницей теории заговора, но вы тоже, скорее всего, часть системы, созданной для чьего-то обогащения; делать счастливыми вас никто не собирается. Ребята, я *обожаю* деньги, но нужно осознавать: множество вещей, которые вы от всей души считаете хорошими, плохими, правильными, неправильными, важными или неважными, созданы искусственно.

Сложно отрицать, что школы по большому счету функционируют как сеть залитых светом фабрик, где штампуют стандартные человеческие ресурсы. В этой модели образования — не обучения — предусмотрено наличие просторных классов,

в которых группы детей одного возраста могут одновременно получать знания, в том числе тренируются постоянно кивать в знак согласия — навык, необходимый на протяжении всей жизни. Нас отправляют на ленту конвейера — то есть за парту — с одной единственной целью: изготовить полезный элемент человеческого капитала. Нам велят сидеть, соблюдать тишину, достойно себя вести и слушать. Предполагается, что таким образом дети приобретут подходящий «формат»: станут цивилизованными, терпимыми, уступчивыми, исполнительными работниками. На самом деле первые американские политические деятели когда-то даже посещали Пруссию (современную Германию), чтобы изучить систему образования и перенять опыт использования методов, позволяющих воспитать послушное и единообразное общество. Например, звонок, который звучит в начале и конце каждого урока, заимствован из прусской системы. Согласно ей, ученику преподавалось, что именно он должен думать, как долго ему надлежит об этом думать и когда он может начать думать о чем-то еще. Говорят, так обучали и солдат прусской армии.

Неудивительно, что многие из нас ощущают себя кучкой посредственных белых людей со Среднего Запада, вершиной карьеры которых стали футбольные победы в средней школе. Смысл всегда был в эффективности, а не в творческом подходе. Чтобы обеспечить большую «эффективность», в некоторых китайских школах, к примеру, детям *выдают медицинские дозы* водки.

Таким образом, фабричная модель образования не только занимается штамповкой премиальной и отлично подготовленной рабочей силы, но и планомерно внедряет массовый контроль над обществом, которое в других условиях могло бы

стать неуправляемым и поднять восстание. Ну-ка, кто-нибудь, быстренько придумайте хитрый способ держать в узде население всего земного шара — скажем, часов по десять в день? (К счастью, теперь у нас есть Facebook.) Мы росли, сидя за партами, выстроенными аккуратными рядами, и действуя по инструкции, и продолжаем заниматься тем же во взрослой жизни. Проблема заключается в том, что со временем мы теряем собственные инстинкты. И когда в конце концов начинаем задавать вопросы: «Так, секундочку, а я действительно хочу прожить всю жизнь, отправляя по почте проспекты, которые никто не читает?» — остальные пытаются «спустить нас с облаков на землю».

«Добро пожаловать в реальный мир», — повторяют они хором.

«Цени, что имеешь», — настаивают они.

Большинство людей готовы сказать что угодно, лишь бы оправдать свои поступки, ведь безопасность они ставят выше счастья.

Результаты, которых я добилась своей творческой кампанией в журнале, оказались беспрецедентными. Никого не волновало, что я не следовала правилам, — ведь я заработала много денег. Но важнее было другое: я начала учиться общаться с людьми, считывать их настроение и намерения, больше доверять собственным идеям — и все это пригодилось мне позже. Я помогала клиентам (на безвозмездной основе) составлять привлекательные рекламные тексты и снимать на видеокамеру проморолики — хотя это не входило в мои обязанности и я не имела для этого достаточной квалификации, — просто результаты моих клиентов волновали меня не меньше, чем

собственные достижения. Общим знаменателем моего успеха была работа не по готовому сценарию.

Я живое доказательство того, что не существует единого верного способа выполнять свои обязанности. На самом деле нет единого верного способа заниматься любимым делом. Мы каждый день как будто носим универсальные маски и думаем: «Если я буду говорить определенные вещи, никто не усомнится в моих знаниях. Если я стану вести себя определенным образом, все решат, что я уверенный и опытный профессионал». Мы опасаемся демонстрировать переполняющий нас энтузиазм, нашу искренность, честность, увлеченность, ведь нас учили, что «профессиональный» означает «безликий», а индивидуальность тестами не проверяется.

Мы всегда готовы допустить, что другие знают что-то лучше, чем мы сами. Мы считаем, что все эти люди в строгих костюмах владеют неведомыми нам знаниями и, чтобы двигаться вперед, нам следует стремиться походить на них. Вы когда-нибудь ехали в лифте с толпой белых воротничков? Кажется, что кто-то умер прямо там, в лифте, — настолько каждый сосредоточен на демонстрации остальным своей серьезности.

Но повторю: никто не знает, что на самом деле надо делать. Все мы просто притворяемся, будто знаем это. Каждый человек в офисном здании, где вы работаете, сотрудники выше вас по должности, ваш босс, босс вашего босса. Некоторые из них, без сомнения, отличные руководители, но никто из них не пуленепробиваемый. Иногда и их суждения оказываются неверными. Порой и они *действуют наугад*.

Но как же поступать вам, если все человечество действует наугад?

Пожалуй, вам тоже стоит попробовать.

Вдруг что-то получится.

Попытка — это всегда лучшее, что можно предпринять в любой ситуации.

Волноваться должны те, кто перестал пытаться. Кто отправил на пенсию собственное любопытство, обменял мечты на фальшивое чувство безопасности — именно они смотрят на вас и бормочут: «Добро пожаловать в реальный мир».

Хорошая новость: эти ребята точно не годятся для работы в вашем Комитете Истины и Подлинного Величия. Их интересует не величие, а самодовольство. Так что их мнение вам ни к чему.

Миру не требуется столько попугаев.

Миру нужны личности.

И идеи.

Ваши идеи в том числе.

Те люди, которые считают ваши идеи глупыми, просто боятся остаться за бортом.

**Старый способ  
работать уже мертв,  
или Пришло время изобрести  
новый способ приносить этому  
миру пользу (мелким шрифтом:  
вагина не требуется)**

**Я** с гордостью могу сказать: огромные перемены произошли в моей жизни с того дня, когда я притащила в офис рулон мягкой кровли, и они состоят не только в том, что я наконец-то могу себе позволить купить приличный бюстгальтер на косточках. Сейчас творчество *является* моей работой. Пишу ли я образный текст, работаю ли над созданием нестандартных маркетинговых кампаний или развитием креативных брендов, помогаю ли другим женщинам посмотреть под другим углом на свою карьеру — что бы я ни делала в течение десяти лет с того момента, как покинула корпоративную Америку, это связано единой нитью творчества. Я основала собственное агентство креативных решений — компанию, которой управляю удаленно из любого места, где бы ни находилась (Англия! Италия! Аргентина!), и для этого мне нужны только MacBook и смелые идеи (возможно, еще кружка кофе объемом с легкое). Понятия «голодный художник» больше

не существует — интернет *развивается* именно за счет таких людей. Для этого он и был создан — для обмена мыслями и налаживания связей.

Ваши идеи — это самая настоящая действующая валюта на сегодняшнем рынке. Если вы мечтаете сменить вид деятельности и преобразовать свои занятия и жизнь во что-то более вдохновляющее, ваши идеи и *станут* вашим современным резюме.

Они же будут лучшим способом обрести новую работу.

### **Устаревший способ получить работу**

1. Написать резюме.
2. Обивать пороги и стучать в закрытые двери в надежде на предложение.
3. Продвигать себя как «всесторонне образованного» и «универсального» специалиста.
4. Рассчитывать, что именно вы станете тем самым печеньем, которое выберут из полной коробки.

### **Новый способ получить работу**

1. Выбрать себя самой.
2. Заявить о себе, обозначить свои преимущества и начать выполнять ту работу, которую вы хотите (это и есть ваше новое резюме).
3. Приобрести в этом деле репутацию.
4. Самостоятельно решать, кому стоит открывать *свою* дверь.

Именно таким способом и создаются возможности. И это кардинально отличается от того «правильного» пути

построения карьеры, к которому мы привыкли. «Правильный» путь — это всегда существенные временные и финансовые вложения в приобретение «подходящей» квалификации, восемь сотен всевозможных заполненных заявлений и столько же собеседований с теми, кто может дать вам шанс, а затем — должность в какой-нибудь провинциальной корпорации в качестве наемного работника с зарплатой, позволяющей покрывать расходы на аренду жилья и ненавидеть босса. Такой вариант называется нормальным. На самом деле он даже считается *предпочтительным* и — какая ирония! — безопасным. Но эта модель работы предполагает и кое-что еще...

Вашу готовность быть прислугой.

Задумайтесь об этом. Размер вашего заработка, круг ваших обязанностей и то, насколько эффективно вы тратите каждую минуту рабочего времени (а также количество этих минут), — все это регулирует кто-то другой, он решает за вас. Это ужасает. И самое страшное — даже не полное отсутствие контроля над собственной жизнью, а то, что большинство и *не надеются* этот контроль обрести. Наоборот, они ждут, что другие укажут, куда им идти, станут присматривать за ними, руководить ими, отдавать им распоряжения. Они согласны с необходимостью спрашивать на все разрешение, подчиняться приказам и терпеть, пока их не уведомят, что они наконец готовы к большему. Их устраивает, что к ним будут относиться как к любому другому в этой безликой массе. Однако жизненная цель точно выглядит иначе — такой может быть лишь тирания. И подобные рабочие отношения постепенно выходят из употребления в современном мире.

Знаете, чему я научилась, встав у руля собственной компании под названием «Проект „Средний палец“»? (И это не осознание, что в любой момент группа мракобесов может загнать меня в угол, желая изгнать дьявола.) Вы способны работать лучше и осознаннее, и ничто не мешает вам начать прямо сейчас, не спрашивая ни у кого разрешения. Разумеется, потребуется диплом фармацевта для того, чтобы торговать лекарствами, и куча лицензий и сертификатов — чтобы продавать кебабы в уличной палатке; даже чтобы стать сертифицированным священником, придется провести минимум два часа онлайн (#благословите\_святой\_отец), но есть и то, для чего лицензия не требуется.

#### Созидание.

Вы можете создать что-то уже сегодня, и никто вас не остановит. Просто начните делать то, что давно хотели. Нет необходимости ждать, когда «Нью-йоркер» — как бы прекрасно это ни было — напечатает вашу статью. Нет необходимости ждать, пока кто-то подтвердит наличие у вас нужных навыков. Нет необходимости ждать официального назначения на должность, списка должностных обязанностей, включения в чью-то платежную ведомость. Работайте сейчас. О чем вы мечтаете больше всего? Возьмитесь за это и выясните, как и кому могли бы это продать. Готово. Вы наняты. И теперь заняты именно тем, о чем грезили.

Уверю вас, не так это сложно, как кажется. Многие из нас все слишком усложняют и слишком много думают. В реальности весь мир — это огромный рынок, где одни люди что-то продают другим. Решите, что можете продавать вы? Что вы любите? Что вам лучше всего удается? Чем вы интересуетесь? На все это, вероятно, найдется покупатель.

В ваших силах создать совершенно любую работу, какую вы только пожелаете.

Работать — не значит быть нанятой кем-то. Работать — значит быть достаточно смелой, чтобы нанять саму себя. Мы все ждем, когда кто-то важный выберет нас из толпы и сообщит, что мы избраны для данной деятельности, что мы «те самые». Но в современной экономической ситуации способ получить работу изменился. Теперь обрести работу мечты можно так: появиться, заявить о себе и начать *делать то, что вас интересует, не ожидая указаний от кого-то другого*. По собственному желанию и с удовольствием. Если вы хотите выпускать собственную линию одежды — идите и делайте. Если вы хотите стать дизайнером интерьеров, известным своим эксцентричным подходом к наклеиванию обоев, — идите и клейте обои на все, что видите. Если вы хотите быть писателем — пишите. И главное, делитесь результатами своей деятельности снова и снова, не позволяя вас игнорировать. И пока весь остальной мир только раздумывает и планирует, вы уже становитесь лучше.

### *Работодатели мертвы.*

Я знаю, вы уверены, что я сижу на наркотиках, но потерпите меня еще немного и подумайте о том, как развивалась мировая экономика. Если мы отправимся далеко-о-о назад, то увидим, что дело не обошлось без всеми любимой троицы — мясника, пекаря и изготовителя свечей. Эти ребята — первая мафия в сфере малого бизнеса. Они обслуживали свои захламленные городишки и являлись центром местной торговли. Добро пожаловать в ближайший магазинчик!

Позже сложилась новая концепция — *товары почтой*. И родилась она куда раньше, чем вы думаете: Монтгомери Уорд занялся этой деятельностью в 1872 году, а вскоре появился и каталог Сирса. В результате отпала необходимость покупать лишь то, что продают в конкретном месте, люди получили возможность заказывать товары даже из самых дальних магазинов *прямо к себе домой*. Конечно, это еще не походило на двухдневную доставку интернет-магазина Amazon, но данный процесс положил начало электронной коммерции, и это было круто.

Однако, как метко напоминает нам Джастин Тимберлейк, чему быть — того не миновать\*. Вскоре возникла еще одна сфера деятельности, которая переплонула *продажу товаров по каталогам*, — автомобильная промышленность. Казалось бы — какая взаимосвязь? Но теперь, в начале XX века, покупатели могли *доехать на автомобиле* до нужных магазинов, увидеть товары собственными глазами и купить необходимые. Подсказка: возросла конкуренция. См. также: развитие пригородов и появление гипермаркетов. Какое восхитительное время! Имелась лишь одна проблема: все это очень, очень скверно сказалось на мяснике, пекаре и свечнике, которые остались ни с чем.

И пока крупные предприятия разрастались, мелкие... ну да, они *мельчали*. Сети гипермаркетов захватили огромную часть рынка, покоров покупателей новыми потрясающими возможностями распространения товаров, в числе которых — телевизионная реклама. Первое рекламное объявление появилось

---

\* Речь идет о песне американского поп-певца Джастина Тимберлейка What Goes Around... Comes Around, созданной им для второго студийного альбома FutureSex/LoveSounds (2006). *Прим. ред.*

в телеэфире 1 июля 1941 года, его показали не только в США, но и во всем мире. В десятисекундный ролик о производителе часов Bulova уместилось изображение часов на фоне карты США и звуковое сопровождение: «Америка живет по времени Bulova». Рекламу показали прямо перед первым броском в бейсбольном матче между Brooklyn Dodgers и Philadelphia Phillies (Phillies, вперед!), дав старт индустрии, чей оборот сегодня исчисляется десятками миллиардов долларов. Семейные магазинчики тем временем увядали, а гипермаркеты процветали. Вскоре маленьких торговых точек практически не осталось, и люди стали работать на новорожденную Корпоративную Америку.

Подсказка: в этом кратком экскурсе отражено все, что вы когда-либо слышали о рисках малого бизнеса. Тогда малый бизнес *действительно был* рискованным, не говоря о его низкой рентабельности. Знакома каждому и бородастая фразочка: «Большинство предприятий малого бизнеса закрываются в первый год работы». Преимущество больших компаний казалось бесспорным, о чем они и твердили без умолку, нам же оставалось только слушать.

Но потом кое-что случилось. Нечто, изменившее бизнес-ландшафт навсегда.

Ну да, вы поняли: появился тот самый «мальчик для битья» — интернет.

Чтобы представить, насколько это мощная сила, нужно знать всего один важный факт о нем: интернет демократизировал *все*. Обычные люди, такие как вы и я, внезапно оказались на связи с *целым миром*, круглые сутки, семь дней в неделю, и даже международные звонки потеряли смысл. Не приходится платить 70 тысяч долларов за рекламу на телевидении,

7000 долларов — за аренду помещения под офис. Даже кассовый аппарат пора сдавать в утиль. Власть вдруг снова перешла в руки простых людей... только далеко не все об этом знают. Большинство по-прежнему предпочитают пассивно получать то, что им предлагают с экранов.

Однако — и это главное — интернет можно использовать не только для потребления. Это прекрасное пространство для *созидания*. Не имеющее практически никаких преград. В истории человечества не было более подходящего времени для того, чтобы решиться на что-то новое, начать проект и создать для себя работу получше. Интересную, увлекательную, значимую и отвечающую вашим предпочтениям и ценностям. В течение долгого времени работодатели были единственными, кто имел прямой доступ к покупателям (а продавали они им *ваши* навыки и умения). Что же происходит, когда некий среднестатистический Джо вдруг получает возможность напрямую общаться с людьми по всему миру... не тратя на это почти ничего?

Посредник в привычной ранее схеме становится рудиментом.

И вы можете изобрести новый способ приносить пользу миру.

Все, что вам нужно, — смелая идея и выход в интернет. Интернет открывает полный доступ к миру для любого Тома, Дика и Дороти... причем бесплатно. И в такой доступности кроется очень важная истина: в наших силах помогать друг другу.

*А действенную помощь всегда можно продать.*

Продавайте собственные навыки и умения, идеи и товары напрямую другим людям так же, как когда-то это делали мясник, пекарь и свечник, не ограничиваясь пределами одного

города, ведь теперь у вас есть доступ к *каждому* в этом мире. А если вы не обладаете умениями, которые можно продавать? Любой пользователь высокоскоростного интернета способен расширить свои знания и научиться чему-то новому, выбрать незнакомый путь, решиться на что-то непривычное. К примеру, обучающая онлайн-компания Skillcrush помогает начать карьеру в сфере технологий «женщинам, людям с любым цветом кожи, представителям ЛГБТК+, людям с ограниченными возможностями, людям без высшего образования, родителям, социальным работникам и людям, в чьей карьере случился длительный перерыв». Все удаленно. Онлайн. Современно и нескучно. Без всего того, что большинство считает традиционным при поиске работы — звонков и квалификации, — и того, что, по мнению многих, является единственным способом прийти к светлому будущему.

Труд в традиционном понимании больше не востребован. Нам нужен труд эмоциональный. Труд интеллектуальный. Который состоит из следующих компонентов:

- творчество;
- искусство;
- энтузиазм;
- поэтика;
- эмпатия;
- новаторство;
- мастерство;
- талант;
- перспективность;
- идеи;
- уникальность.

И вы.

Вам необходимо взяться за совершенно другую работу, такую, какой вы никогда ранее не занимались. Наступил век абсолютной уверенности в себе. Время, которое заставляет каждого из нас придумывать новые виды сотрудничества. Подобного прежде не случалось. Это невероятная возможность. И грех ею не воспользоваться.

Но многие все еще ищут работу.

**Неважно, с чего вы начинаете,  
всегда можно начать еще раз,  
или Плохое случается и с хорошими  
людьми (в том числе с бездомными  
девчонками из трейлер-парков)**

**В** юные годы я не знала, что возможны альтернативы. Я была уверена: чтобы жизнь пошла по лучшему из известных мне сценариев, следует получить специальность из «большой четверки» — юрист, доктор, бухгалтер, стоматолог. Имелся еще один проверенный и беспроигрышный вариант — преподаватель — очевидный выбор для полного энтузиазма ребенка из маленького городка. Многие ребята с хорошими отметками не мучились сомнениями и планировали идти в сферу образования — к самому крупному работодателю из всех нам известных.

Возможно, и я пошла бы в конце концов той же дорогой, если бы не события января 2006 года.

Тогда я еще не переехала в Филадельфию. И пока не начала строить карьеру. Мне было всего двадцать, и я училась в колледже за пределами округа. В качестве Места, Где Я Стану Кем-то, я выбрала университет в славном городе Уилкс-Барре в Пенсильвании. Я представляла, что буду приезжать на выходные к матери, которая продолжала жить в трейлере,

а оставшиеся дни проводить в общежитии для студентов — наличие общежития было значимым преимуществом моей стипендии. Именно так я и делала в течение первых трех лет. Однако день 17 января 2006 года отличался от прочих: он не был выходным, однако мне пришлось поехать домой.

*Да где же все?* Это единственное, о чем я думала, останавливая автомобиль на подъездной дорожке. Я чуть шёю не свернула, пытаясь рассмотреть, нет ли кого на заднем дворе: вдруг все местные собрались там, разговаривая шепотом, сложив руки на груди и со скрипом переминаясь на свежевывавшем снегу.

Никого.

Я посмотрела вправо на окна соседей, ожидая увидеть исчезающее лицо и дрогнувшую шторку.

Но и у соседей не заметила никакого движения.

Никаких зевак, случайных прохожих или назойливых соседей по имени Марта. Тем не менее у меня было отчетливое и стойкое ощущение, что за мной наблюдают.

*Да где же они?*

Мне позвонил врач скорой помощи и велел «приехать как можно быстрее». Но я никого не видела, все казалось до жути обычным. Я с трудом преодолела заледеневшую дорожку, ведущую к трейлеру, с подозрением осматриваясь. Аккуратно шагнула на первую ступеньку — одну из трех, приглашающих устроиться прямо на крыльце. Всего несколько месяцев назад, летом, я проводила на этом крыльце много времени с мамой — мы любили с ней здесь сидеть.

— Эш, смотри! — обычно кричала она мне, стоя на коленях. — Ты видела, какого он размера? — Мама демонстрировала мне очередной помидор, и каждый раз ее глаза лучились детским восторгом.

— Кла-а-асс! — насмешливо кричала я в ответ. У нас могло не оказаться туалетной бумаги, но *всегда* были помидоры. Самый спелый мама нарезала ломтиками и посыпала солью и перцем — так мы обычно перекусывали, если она не готовила бутерброды с помидорами или домашний томатный соус либо не подсовывала парочку ломтиков в мой жареный сыр (я это терпеть не могла, хотя разве это не было, по сути, той же пиццей?).

— Скоро похолодает, Эш. Надо бы внести их внутрь.

Внести «внутрь» значило поставить все в мою спальню, которую мама превратила в миниатюрную теплицу. Там она собрала настоящую коллекцию саженцев; под лампами для рассады, окруженные отражателями из фольги, поднимались из белых пластиковых стаканчиков нежные ростки, распределенные по сортам. Там можно было увидеть «биг биф» и «большого мальчика», «большого гнома» и «раннюю девочку» — и не перепутайте их с «любимчиком», «лучшим мальчиком», «большим папой» и «дьяволом Джерси». Иногда мама бралась выращивать такие сорта, как «сладкая малышка», «длинный Том», «бифмастер», «розовый фунтовый» (этот я особенно любила), но только если ей хватало на это сил. Кто бы мог подумать, что ботанические названия могут быть такими сомнительными?

Каждый день мама совершала обязательный обход и ухаживала за своими помидорами, как за детьми. Если бы можно было завидовать растениям, я завидовала бы. Но вовсе не потому, что помидорам доставалось больше внимания, чем мне, — просто мама могла позаботиться о них так, как не могла обо мне: она защищала их.

Ничего, кроме этих помидоров, у нее не было, так что я не жаловалась из-за занятой спальни. Обычно я складывала одежду друг на друга, как слои лазаньи, и устраивалась на полу в гостиной. Все равно я всегда вставала первая. И каждое утро приносила маме кофе в постель — растворимый Maxwell House, две ложки, — с тех пор как мне исполнилось восемь.

— Проснись и попей, Мамла, — пела я. Такое у нее было прозвище, хотя я и не помню, откуда оно взялось. Я подавала маме кофе, а она медленно открывала глаза и вытирала с лица корочки, образовавшиеся за ночь, — последствия приема очередных успокоительных. Или антидепрессантов. Каждый раз было либо то, либо другое. Иногда все вместе.

— Чертовы таблетки, — неизменно бормотала она. — От этих так клонит в сон. — Мама хотела мне напомнить, что она не ленивая, что наше печальное финансовое положение не ее вина и она хорошая мать, несмотря на то что роль матери выполняла я.

— Я не могу пойти к стоматологу, это будет так унижительно, — сказала она с обреченным видом, когда я сообщила, что записала ее на прием.

— Мам, все в порядке, он видит одно и то же каждый день. Это же его *работа*.

— Я не могу, Эш. Я действительно не уверена, что смогу пойти, — ответила она.

— Да это же просто зубы, мам. Все в порядке.

Но для нее это были не просто зубы. Для нее это была целая вечность тревог и переживаний, отраженная, как в летописи, в карточке стоматолога.

Должна признаться, я не приняла всерьез мамины жалобы, когда она впервые упомянула о боли в ногах. Я предпочитала

думать, что ей просто нравится роль жертвы. Я считала, что ее здоровью, по крайней мере в ближайшие десять лет, ничего не грозит. Она, конечно, безбожно курила, поглощала в огромных количествах салями и сыр проволоке — как какая-нибудь итальянка, — но я неизменно игнорировала все ее «болит» и «ноет», пока не обратила внимание на существенную перемену в ее привычках.

Она перестала поливать помидоры.

Сначала она возвращалась из своего сада раньше обычного, утверждая, что выжата как лимон. Затем намного больше времени стала проводить в доме, чем на улице, а спустя три недели и вовсе прекратила выходить. Тогда она уже не просто уставала — она еле-еле передвигалась.

Она часто плакала от ужасной боли, причиной которой называла невыносимый холод, буквально сковывающий ее ноги. Ей казалось, будто ноги постоянно находятся в ведре, наполненном кубиками льда. Я сидела на ее постели, разминала ладонями пальцы на ее ногах, помогала натянуть три пары теплых шерстяных носков и вязаные тапочки. Она едва находила в себе силы доковылять до ванной, а вскоре уже и одеваться сама перестала. Для меня это было самым ужасным в ее болезни — она теперь нуждалась во мне еще больше. Но сильнее всего я злилась на нее из-за того, что она умирала.

— Эш, — прошептала она как-то утром, когда я собиралась на работу. — Ты не могла бы... полить помидоры... для меня? Им не помешало бы... хорошенько попить.

— Прости, — бросила я, перекидывая через плечо ремешок сумочки. — Если ты недостаточно здорова, чтобы заботиться о своем саде, возможно, стоит отказаться от него.

Ее глаза наполнились слезами. Она повернулась на подушке так, чтобы я этого не увидела. Ни о каких других словах в своей жизни я не сожалела так сильно, как об этих.

Дело в том, что я принимала приближающуюся смерть матери на свой счет. Как будто она специально *делала* это — чтобы держать меня при себе, чтобы больше от меня зависеть, вернуть меня обратно. Я знаю, все это не поддается никакой логике, но девчонку, которая всю свою жизнь стремилась вырваться из трейлер-парка, все происходящее тогда ужасно раздражало. Если мама собиралась позволить себе умереть, то я собиралась позволить умереть ее помидорам. Око за око. «Надеюсь, наблюдение за их гибелью причиняет тебе столько же боли, сколько ты причиняешь мне».

Вскоре после того, как мама начала жаловаться на боли в ногах, нам удалось получить консультацию специалиста — такого, который мог бы выполнить ангиопластику. В тот день у меня было отвратительное настроение. Я вела себя нетерпеливо. Жестоко. Пока она старалась идти по тротуару, еле передвигая непослушные ноги, я в раздражении прибавила шаг.

— Подожди, Эш, я так быстро не могу, — крикнула она, вдвое согнувшись от боли, когда я уже стояла у входной двери, нервно притопывая. Я отказывалась играть по правилам ее страданий. Я не знала, что показная смелость и сила — не одно и то же.

После осмотра доктор сказал нам, что ей необходима не только ангиопластика, но и открытая операция на сердце. К ней мы и готовились тогда, когда мне позвонили.

Подойдя к входной двери, я увидела клочок бумаги за оконной сеткой. Я набрала номер своей соседки по общежитию,

Каролины, которая настояла на том, чтобы мы поехали вместе. Она не знала, как близко ко мне должна быть в такое время — да и кто в девятнадцать лет знает это? — поэтому оставалась в машине. Но она подошла ко мне, взяла меня за руку, как будто мы готовились к битве.

Она все поняла раньше, чем я.

Я думала, в записке будет указано, в какую больницу отвезли маму. Или что там будет просьба не входить, так как они в доме оказывают медицинскую помощь. *Кто* именно это мог быть, я не знала, казалось, что внутри никого нет. Но кто-то же здесь побывал.

Я отклеила записку от двери.

«Позвоните мне.  
Окружной коронер\*».

Тело мамы уже увезли. Она умерла в одиночестве.

Теперь я понимаю, что коронер, скорее всего, торопился. Разве торопливость не является отличительной чертой наших дней? И я знаю, как фантастически удобны клейкие листочки Post-it. Одно удовольствие ими пользоваться. Но я должна сказать, что сообщать кому-либо о смерти матери на клейком листочке — все равно что попросить о разводе в мессенджере. В общем, хреново. Кстати, в книге можно использовать слово «хреново»? Никаких обид, пятнадцать лет прошло, но в следующий раз, может быть, составить хокку? На карточке с каллиграфическим шрифтом? Или, на худой конец, спонсорский твит?

---

\* Коронер — в Великобритании, США и некоторых других странах должностное лицо, разбирающее случаи скоропостижных смертей, а также выясняющее причины, побудившие к самоубийству. *Прим. ред.*

Встреча со смертью у большинства людей вызывает настоящий шок, поэтому я подумала, что могла бы поделиться кое-какой полезной информацией. Все же любят топ-10 советов по теме, правда? Пожалуйста, получайте.

**Десятка самых важных вещей** о смерти, умирании и погребении, о которых никто вам не расскажет.

1. Урна для праха стóбит столько же, сколько полноприводное транспортное средство. Мне такое сравнение кажется впечатляющим.
2. Прах, оставшийся после кремации, называется «прахом кремированного». Это чрезвычайно остроумно — почти как клейкие листочки Post-it.
3. Вы ничего не сможете отменить от лица умершего, пока не предоставите оригинал свидетельства о смерти. Хотите закрыть кредитную карту? Отключить номер телефона? Отказаться от подписки на неприличный журналчик? Свидетельство о смерти — или все остается в силе. (Копия свидетельства не подойдет.)
4. Когда ваша мама умрет, к вам явится соседка и заявит, что мама обещала отдать ей ароматическую свечу из гостиной. С самым невозмутимым видом. И вы отдадите ей свечу.
5. Планируете традиционное погребение? Убедитесь, что умерший помещается в гроб. Внушительная часть населения больше не помещается в гробы стандартного размера, а если человек весит более 200 килограммов, то и *прахом кремированного* ему не стать. Из-за этого кладбища увеличивают ширину земельных участков для захоронения с одного метра

- до одного метра двадцати сантиметров, а прибыль агентства ритуальных услуг в наше время зависит — готовы? — от ширины задней двери в вашем доме.
6. Все станут неловко бормотать: «Соболезную вашей утрате», и это будет действовать вам на нервы сильнее, чем сама смерть.
  7. Каждый признается, что готов для вас «что-нибудь сделать». Если никто из них не готов совершить воскрешение, то смело вручайте такому помощнику корзину с грязной одеждой и предупредите, чтобы не забыл нижнее белье постирать в деликатном режиме.
  8. Отныне вас будет преследовать ощущение, что кто-то постоянно наблюдает сверху, с небес, за тем, как вы *делаете это*. Если рай существует, то я предпочитаю представлять его огромным кинотеатром под открытым небом, где можно подглядывать за самыми интимными моментами человеческой жизни. Только я не знаю, что пугает меня больше: находиться под наблюдением или быть тем, кто наблюдает.
  9. Больше всего огорчают какие-то незначительные, казалось бы, детали. Розовые очки для чтения за четыре доллара. Нераспечатанная упаковка краски для волос. Визит к доктору на следующей неделе, отмеченный кружком в календаре.
  10. Весь мир продолжит жить дальше, а вы — нет. Вы будете обижаться на умершего за то, что он оставил вас в одиночестве. Даже если вы не признаетесь себе в этом, в вас будет кипеть гнев: почему он не боролся активнее, почему не постарался избежать этой ситуации, почему... *ага...* не сумел остаться в живых.

Я вставила ключ в замочную скважину. Дверь была уже отперта. Мы с Каролиной пошли по трейлеру медленно, осторожно — так, будто ходили по кладбищу. Дойдя до самого конца, я не остановилась — зашла в ванную комнату, резко отдернула там занавеску, стараясь заглянуть в каждый уголок, все обыскать. Я открыла и закрыла пластиковые шкафчики, словно мама могла уменьшить себя и спрятаться внутри. Меня охватила дикая паника, подобная той, какую испытывает родитель, потерявший ребенка в людном месте, — вот только ребенком была я, а исчезла моя мама.

Телефонные звонки оглушали.

— Окружной коронер, — рявкнул он.

— Э-э, здарсьте, — произнесла я в трубку. — Я получила... м-м-м... вашу записку.

Я изо всех сил старалась говорить сдержанно и надеялась на миллион самых разных возможных сценариев. Вдруг «без признаков жизни» — так второпях сказал звонивший мне врач — означало, что моя мама упала и ударилась головой. Или потеряла сознание из-за боли в ногах. А может, ее так быстро увезли на скорой, что никто из докторов не смог задержаться, а коронер заглянул на всякий случай. Да мало ли что. Вдруг он просто по доброте душевной оставил мне свой номер, чтобы я могла позвонить ему и узнать, где она. Добрый самаритянин! Прекрасный человек. К тому же, если бы они нашли тело, меня, наверное, пригласили бы сперва на опознание, прежде чем ее увозить?

Коронер ответил. Не утруждая себя любезностями, он пробурчал ровным официальным тоном:

— В какое похоронное бюро нам следует отправить тело умершей?

Тишина.

— Мэм?

Его слова меня ошеломили. Я стояла, смотрела на Каролину и не могла издать ни звука.

— Вам не сообщили? — произнес он, будто мы говорили о какой-нибудь служебной записке, которую я пропустила. И, наверное, в каком-то смысле так оно и было.

— Я не знала... Я только... Я не знаю... О-о-о...

— Соболезную вашей утрате, мэм.

Почему-то я заикнулась на слове «мэм». Оно меня взбесило. «Разве он не знает, что я еще ребенок? Неужели нет какого-то протокола, регулирующего порядок передачи подобных новостей? Уверена, что записка на клейком листочке и разговор „на отвали“ по телефону не соответствовали протоколу».

Впервые в жизни я усомнилась в авторитете другого человека.

— В настоящий момент нам необходимо узнать, куда отправить тело умершей, — повторил он. Как будто часики тикали, и он пытался меня поторопить. — Многие планируют такого рода вещи заранее, — добавил он (о-как-заботливо).

Когда я сказала ему, что ничего не понимаю — я что, должна была обратиться в похоронное бюро, даже если не планировала похороны? — он с раздражением вздохнул, подобно тому, как вздыхает кассир в супермаркете, когда сканер не считывает код с банки зеленого горошка. И сообщил, что по закону не может рекомендовать мне какие-либо бюро — ему положено соблюдать нейтральную позицию, — а потом

предложил перезвонить, когда у меня появится ответ на его вопрос.

В тот день я узнала, что «без признаков жизни» — это эвфемизм, заменяющий слово «мертвый», а коронеры не приезжают на вызовы просто так.

Телефон звонил в похоронное бюро Питера Сэвиджа, а я никак не могла придумать, как сформулировать свой вопрос. Я не была уверена, что могу просто *заказать* необходимые для погребения услуги, как в каком-нибудь магазине на диване, к тому же я сомневалась, возьмутся ли они вообще за мое «дело» — особенно с учетом моего ограниченного бюджета.

К счастью для меня — то ли от жалости, то ли от жадности, то ли из чувства долга, — в похоронном бюро Питера Сэвиджа мне сразу же предложили к ним приехать.

Приятная пожилая пара управляла этой конторой. Они встретили меня, налили стакан воды. Каролина говорит, что я была настроена решительно и ничего не хотела — «никаких похорон, только кремация». По ее словам, им такое решение показалось странным, но я не удивлена. Хотя ничего не помню.

В памяти осталось другое: когда пришло время выбрать урну для праха, мне вручили нечто напоминающее каталог магазина JСPenney, но только с товарами для смерти, а не для жизни.

— Нет, спасибо, — ответила я. — Меня устроит любой сосуд.

— Разумеется, мы сумеем что-то подобрать, — настаивали они.

Я оставалась непреклонной. Я не была готова принимать подобные решения. Мое замешательство усугубляли финансовые сложности, спровоцированные всей этой ситуацией. *Что я могу подобрать, когда у меня нет денег?*

— Мы помним, как умер ваш отец, — мягко сообщили они.

Я навострила уши.

— Вы им тоже занимались? — спросила я, снова не зная, как говорить о смерти.

— Да, мы сделали все необходимое.

Я тоже помнила его уход. Я училась тогда в седьмом классе. Сперва он думал, что у него грыжа. Мама криками гнала его к доктору, но у него была просрочена медицинская страховка. Он все откладывал, откладывал, откладывал и откладывал, пока в один солнечный июньский день не предложил мне проехаться вместе. В этом не было ничего необычного — мы все делали вместе: выполняли мамины поручения, ловили мух, наблюдали за оленими, покупали мороженое в вафельных рожках. Мы часто ездили на велосипедах, играли вместе в ракетбол и на автоматах или катались на машине. Каждый раз, проезжая под каким-нибудь мостом, мы жали на сигнал. Такая была у нас традиция. Отца не волновало, что мост мог оказаться столь же длинным, как Лихайский тоннель: он сигналил до тех пор, пока мы не выныривали на свет. Меня всегда восхищало его нежелание играть по правилам.

В тот день по дороге в больницу мы пели под группу The Cranberries. На нашем пути встретился всего один мост. Я и подумать не могла, что других случаев вместе посигналить нам больше не представится.

Я провела в комнате ожидания целую вечность. Когда папа наконец появился, он ничего не сказал. Вместо этого вручил мне брошюру «Как помочь вашей семье справиться с последней стадией рака».

Перед тем как мы с Каролиной ушли из похоронного бюро Питера Сэвиджа, я заполнила свидетельство о маминой смерти, написала ее некролог — «для газет», сказали они, — и хотя я продолжала настаивать на любом сосуде, эти милые пожилые люди предложили мне урну — «лишняя, просто за-лежалась, абсолютно бесплатно».

Моя мама была совсем одна в тот день, когда в ее легкие попал тромб. Из-за своей социофобии она много времени проводила в одиночестве — но я уверена, что никогда она не чувствовала себя столь одинокой, как в тот миг: глаза ее расширились от страха, и она даже не попыталась позвать на помощь, зная, что никто ее не услышит.

Ее смерть положила начало и моим собственным проблемам, вызванным не только тем, что я осталась без родителей, но и тем, какое влияние ее уход оказал на меня.

### *Трещина.*

Трещина, которая образовалась в моей душе, навсегда отделила простодушную девчонку с влажными глазами от сдержанного и невозмутимого душеприказчика.

«Душеприказчик» — термин не самый удачный. Он как-то слишком напоминает «палача», но, что бы я там ни думала, именно так и называется лицо, ответственное за управление делами умершего. Много раз я спрашивала себя, не являюсь ли одновременно и палачом: ведь я оставила маму умирать одну в том трейлере.

Так и есть, я была слишком занята построением некоего призрачного «завтра», которое считала гарантом своей будущей «успешности». Я старалась избегать реальности и, вероятно, перестаралась. Возможно, ее одиночество не привело бы к тромбам, если бы я просто оставалась рядом и любила ее.

*Трещина.*

Неизменная и постоянно увеличивающаяся пропасть между юностью и злобой. Невинностью и цинизмом. «До» и «после», которые останутся навсегда, ведь я оплакивала не только жизнь своей матери, но и собственную.

*«Господи, когда ты уже с этим справишься?»*

Я, должно быть, тысячу раз увещевала себя: «Пора уже свыкнуться с этим, смирись, смирись, ты, плакса. Ты же не какой-то там сентиментальный нытик. Неужели ты все еще должнаешь об этом думать?» Одна смерть влечет за собой сразу многое: как будто ваше самоощущение попало в блендер и отношения с миром изменились навсегда. Все, что казалось истинным и настоящим, вдруг перестает таким быть. Кем же вы были раньше? Впрочем, кому какое дело, ведь вы уже другой человек.

Возможно, вы понимаете, что я имею в виду: если вам пришлось столкнуться с Бедой, вы знаете, как жестоко она расправляется с жертвами. Необязательно быть сироткой из пенсильванского трейлер-парка, чтобы превратиться в озлобленного старого ворчуна. Каждый божий день все мы переживаем собственные крошечные трагедии — и они разрывают в клочки материю, из которой мы скроены. Возможно, вы не выдержали давления извне, бесконечного равнодушия этого мира. Или пережили собственную сокрушительную потерю. Или изо дня в день занимаетесь чем-то омерзительным.

А может, вы просто увязли — в работе, отношениях, стереотипах, образе мыслей. Возможно, вы не понимаете, как переживете еще один такой день, ведь уже достигли самого дна. (Привет, я тоже там была и знаю об этом месте все.)

Так или иначе, мы все что-то оплакиваем: своих людей, свое прошлое, свою юность, свою карьеру, «что если бы», свой потенциал, свои возможности, свои надежды, того человека, которым каждый из нас был когда-то, — или, возможно, даже того человека, которым мы хотели и должны были стать, но не стали. Что касается меня, то мое самоощущение претерпело множество трансформаций еще до того, как я успела что-то начать: как будто я была мелодией, которую разбили на части, отрывки перемешали и соединили в причудливое и эмоциональное попурри. «Кто я, если уже не являюсь чьей-то дочерью? Что я из себя представляю, ведь никому уже до этого нет дела?» Я никогда не осознавала, насколько была привязана к этим ролям, которые лежали в основе моей личности и вне которых я себя не представляла.

*Трещина.*

Я стала «сопутствующим ущербом», который несет человечество в ходе естественных жизненных процессов, — и да, первое время я *очень* жалела себя. Вы ни за что не догадались бы об этом, ведь я отлично все прятала за маской беззаботности и бодрости, однако при каждом взаимодействии с окружающими внутри меня страдала ранимая, потерянная маленькая девочка, которая так же желала одобрения со стороны других, как когда-то искала материнского одобрения.

Я так хотела чувствовать себя под защитой!

Но, увы, оставалась слабой, ранимой, жалкой, уязвимой, и страх *одиночества* сжимал мое горло. Можно было бы

предположить, что бездомная сирота, которой больше не нужно ни перед кем отчитываться, способна с легкостью бросить вызов всем условностям, обернуться бесстрашной воительницей и владелицей кредитных карточек, но на самом деле, к сожалению, происходило прямо противоположное: я отчаянно хотела бы уменьшаться, уменьшаться, уменьшаться и в конце концов стать такой же неприметной, как воздух.

Слияние с толпой — подходящая для меня маскировка, я стремилась ничем не отличаться от любой другой двадцатидвухлетней девушки. Я не желала, чтобы моя боль как-то отразилась на мне, сделала меня дефектной в глазах других. А в чем же я нуждалась больше всего? Просто быть нормальной. Иметь дом с виниловым сайдингом и лестницей, покрытой ковролином, гараж на две машины и порезанный свежий рогалик. Такие рогастики, по моему мнению, ели все семьи, принадлежащие к среднему классу. Их и курицу с лимонным перцем. Согласитесь, это даже звучит необыкновенно — *курица с лимонным перцем*. Когда я впервые попробовала это блюдо в гостях у подруги, моему восхищению не было предела:

— Как вы это *приготовили*?

— Хм, — мама подруги явно смутилась. — Да просто добавила приправу с лимонным перцем. — Прозвучало так, будто я восхитилась чем-то очевидным — например, тем, что она... надела брюки.

Быть нормальным — величайшая мечта бедняка, иного я тогда и не желала. В юности мне хватило бы просто трейлера *побольше* — такие хотя бы похожи на настоящие дома. Мне хотелось, чтобы у мамы была нормальная работа, чтобы у нас была нормальная семья и нормальная жизнь (и мне не приходилось бы выписывать чек за одну-единственную

банку консервированного кошачьего корма). Но я не имела и шанса на что-то нормальное после смерти матери — точно не в маленьком городке. Все *знали*. Я носила на себе клеймо финансовой несостоятельности моей семьи, к тому же опасалась и другого — что люди будут видеть мою эмоциональную ущербность. Я была убеждена: каждый станет задаваться вопросом (пусть и не вслух), насколько сильно меня подкосило произошедшее.

Однако я была отличницей и сделала именно то, чему меня учили всю мою жизнь: постаралась найти в ситуации что-то хорошее. Никаких привязанностей! Никакой ответственности! Теперь я могла сама принимать любые решения. Любое мое действие отныне будет истинным отражением моих настоящих желаний, не запятнанных чужим мнением.

Я увидела в сложившейся ситуации свой единственный шанс начать все с нуля и уехать туда, где меня никто не знал. Я решила отправиться в Филадельфию и там построить для себя лучшую жизнь. Я ничего не знала о реальном мире и о том, как в нем выживать, но я отлично понимала: у меня нет права на ошибку, один неверный шаг или неправильный поступок — и мне конец. Я не могла рисковать, особенно своей хрупкой новой жизнью, позволяющей мне держаться вдали от всего, что оставило на мне шрамы. В случае провала мне грозили статус бездомной, талоны на приобретение продуктов, трейлер-парки и все то, от чего я так страстно желала сбежать. Так что я упаковала вещи и поступила, как поступают нормальные люди: поехала в большой город, нашла работу и сняла квартиру, которая была мне не по карману.

И только одного я не знала: каким разочарованием может обернуться та нормальная жизнь, к которой я так стремилась.

**Кое-что новенькое! Как найти свое призвание за 52 простых шага, или Вы вовсе не дурацкий, бесформенный, расползающийся фруктовый пирог**

**Б**ыстро перематываем пленку на пять лет и миллион разочарований вперед. И посмотрим, что обычно происходит далее.

1. Вы поступаете в магистратуру.
2. Временно испытываете эмоциональный подъем и ощущение, что двигаетесь вперед.
3. Проводите долгие вечера, пытаетесь найти смысл жизни... в Google.
4. Отправляете миллион писем, которые начинаются с фразы «Всем, кого это касается».
5. Подаете заявку на еще один студенческий кредит.
6. Редактируете свое резюме и добавляете к нему пункт: «Магистр гуманитарных наук. Прикладная лингвистика. *В процессе*».
7. Слова, написанные курсивом, наполняют вас самодовольством.
8. Размышляете, как долго будете выплачивать кредит в 80 тысяч долларов.
9. *Но ведь все ради образования! Знание — сила!*

10. Думаете о том, что вместо этого могли бы стать оператором на канале о путешествиях.
11. Или пилотом?
12. В самом деле *берете* урок по пилотированию легкомоторных самолетов.
13. *Математика. Слишком много математики.*
14. Проходите в интернете одиннадцать сотен психологических тестов.
15. Записываетесь на курсы по трэвел-журналистике.
16. Тут же отправляете предложение о сотрудничестве в «Нью-Йорк таймс» — разумеется, самая логичная последовательность действий.
17. Получаете от ворот поворот.
18. Устраиваетесь волонтером в некоммерческий центр грамотности, где помогаете людям учиться читать.
19. Наконец-то полноценная работа для правого полушария мозга!
20. ????????????
21. Задумываетесь, не начать ли вам обучать родному языку за *деньги*.
22. Ненавидите все и всех.
23. Забываете в поисковике слово «шизофрения».
24. Встречаетесь с куратором магистратуры по поводу чего-то еще более... высоколобого. Например, программы Фулбрайта\*.
25. Ну круто же, программа Фулбрайта!

---

\* Программа Фулбрайта — основанная в 1946 году уникальная и самая большая из финансируемых правительством США программа в области образования, нацеленная на международный академический и культурный обмен. *Прим. ред.*

26. И Корпуса мира\*.
27. Ну круто же, Корпус мира!
28. Соглашаетесь на бесперспективную позицию преподавателя в Университете Дрекселя\*\* по краткосрочному контракту.
29. Рыдаете в машине из-за того, что студент, который минуты на три младше вас, отказывается взаимодействовать с вами на занятии.
30. См. также: планирование лекций. Что, очевидно, подразумевает непосредственно... *планирование?*
31. *Быть преподавателем ответительно!*
32. *Почему тогда я преподаю?*
33. Ощущаете отчаяние и панику, становитесь циничной и высокомерной... снова.
34. Переживаете период под названием «злобозойская эра».
35. Сдаетесь и не пытаетесь вникнуть в гипотезу лингвистической относительности, вместо этого во время лекции строите собственные гипотезы: о том, почему профессор такой высокомерный, почему профессор так некрасиво лысеет и почему он с таким явным пренебрежением относится к своей работе.
36. Отчего «все» так несчастны, занимаясь ненавистным делом?

---

\* Корпус мира — федеральное правительственное агентство США, гуманитарная добровольческая организация, оказывающая помощь нуждающимся странам. Существует с 1 марта 1961 года. *Прим. ред.*

\*\* Университет Дрекселя (Drexel University) — частный исследовательский университет. Главный кампус находится в Филадельфии (штат Пенсильвания). *Прим. ред.*

37. Размышляете о том, что подавляющее большинство ваших однокурсников — верующие (одна из них даже не целовалась с мужем до дня свадьбы), а также об их глупых попытках вернуть вас на путь истинный.
38. Медленно сдаете назад.
39. Все бросаете и пускаетесь на поиски противоположного — *всему*.
40. Соглашаетесь на позицию ассистента профессора по специальности «Атеизм, марксизм и критическая теория».
41. Все больше убеждаетесь в том, что многие из нас живут словно во сне, при этом сутью такой жизни является банальное самодовольство.
42. Уходите от уважаемого мужчины с уважаемым домом.
43. Переезжаете в подвал к подруге, где лежите в оцепенении на надувном матрасе.
44. Начинаете исписывать блокнот за блокнотом, заполняя их личными переживаниями и космическим количеством вариантов слова «ф\*к».
45. Выбираетесь из подвала за печеньем.
46. Продолжаете писать.
47. Пишете еще немного.
48. Замечаете вспышку первой искры — вы наткнулись на то, что имеет для вас значение. Писательство — единственная постоянная, сопровождающая вас в юные годы с китайской едой навынос и джинсами по щиколотку. (Отличное было время, честно говоря.)
49. Чем больше вы пишете, тем больше узнаете о собственных идеях.

50. Понимаете, что бумага легко загорается.
51. Для сохранности идей начинаете вести нечто под названием «блог» (после нескольких долгих ночей, проведенных в попытках, стыдно сказать, правильно ввести логин и пароль).
52. Решаете дать своему блогу имя «Проект „Средний палец“».

Три основных мысли, которые всем необходимо вынести из вышесказанного: 1) магистратура — это безумно дорогая форма прокрастинации; 2) процесс поиска себя — это в самом деле процесс, а не катание на пони; 3) вы должны начинать дело, даже если не уверены в том, что закончите его.

Нам всегда твердят: не приступай к тем делам, которые не сможешь завершить (еще один пример традиционного мудрого способа не достичь ничего). А еще убеждают, что победители не сдаются, а те, которые сдаются, никогда не выигрывают. Победители сдаются *все время*, ведь они доверяют внутреннему хаосу, который говорит им: «Это не совсем то самое... пока что».

Конечно, когда-то я не могла положиться на себя даже в таком деле, как использование гигиенических тампонов, не говоря уже о глобальных жизненных решениях. Мне казалось, что я вылавливаю из открытой банки консервированного томатного супа макаронины в форме буквы О и кидаю их в стену, надеясь, что хотя бы одна к ней прилипнет. Но мудрость заключается в самом факте попытки: когда вы пытаетесь, какая-то крошечная часть вас уже знает, что вы можете.

Что мне известно сейчас? Нам требуется больше попыток и меньше успехов. Успех означает, что вы выбрали одно дело

и, занимаясь им очень долго, стали специалистом — но это куда менее значительно, чем кажется. Это как, например: «Привет! Я стоял в этом самом месте и звонил в колокольчик сорок лет, Боб! А теперь мне за это дали наклейку!» Успех — часто всего лишь результат настойчивости, а не целеустремленности. Его легко предугадать. Скучно. И становится ужасно одиноко, когда вы уже достигли успеха в каком-то деле, но по дороге к нему перестали себе нравиться.

Успеху в его традиционном понимании не хватает остроумия и воображения. Более ценный путь состоит из множества фальстартов, которые далеко не всегда приводят к триумфу, но являются источником информации. Информации о том, кто вы, что заряжает вас энергией, что высасывает из вас все соки, чего вы хотите и — самое главное — что вам *нужно*. К этой значимой и дефицитной информации большинство людей не получают доступ никогда, потому что изо всех сил стараются «чуть-чуть потерпеть», боясь показаться чокнутыми и безответственными.

Бесплодная затея. Последовательность — не эквивалент качества. Не потерпев неудачу сто пять раз, вы потеряли сто пять возможностей обрести счастье.

Чтобы изменить собственное мнение о себе, нам нужны веские доводы. Ситуации, в которых мы сможем подумать и понять, кто мы и чего хотим. Людям это дается непросто, мы предпочитаем думать, что все решили правильно с самого начала. Но быть правым насчет себя может лишь тот, кто счастлив с самим собой. Так что, если вы отчаянно пытаетесь найти свое место в мире — в первый раз или, может, в пятнадцатый? — послушайте мой совет и сдайтесь. Сдавайтесь снова и снова. Станьте опытным дезертиром, специалистом

по оставлению поля боя, по бросанию начатого — и это позволит вам обрести статус эксперта в начинаниях. Не бойтесь не закончить какое-то дело. Пусть вас не волнует мнение других, решивших, что вы не «убежденный», не «надежный» и не «преданный делу» человек или не «хорошая девочка», которая «доводит все до конца». Только так вы узнаете, кто вы есть, — пытаясь выяснить это. Большинство людей предпочитают оставаться устаревшей версией самих себя, так как им внушают извне: все иное так или иначе оставляет отпечаток на сложившемся образе. Но, возможно, истина заключается как раз в противоположном: человек, который из принципа цепляется за то, что не считает правильным, вовсе не является принципиальным.

Скорее, его можно назвать малодушным.

А потому, друзья мои, если вы уже сдвинулись с мертвой точки, сделали все, что могли, и достигли состояния, при котором все происходящее с вами кажется жестокой игрой под названием «Как стать пациентом психиатрической клиники за 52 простых шага», помните: все, что вы делаете прямо сейчас, вы делаете не зря. Каждый ваш шаг — это действительно шаг. Нет такого понятия, как неправильное движение. *Все* заставляет вас двигаться вперед, очень медленно, но безукоризненно, просто вы этого не видите. Думаете, Джефф Безос жалеет о том, что в молодости работал в сфере компьютерных наук и занимался финансами? Без этого основатель Amazon никогда не стал бы основателем Amazon.

Предлагаю вам сделать ребрендинг понятия «сдаться», изменив его значение на «обновиться», — главным образом потому, что мне нравится представлять возле вашего лица отметку «Версия 2.0». Представьте, что было бы, не откажись Apple

от самой первой модели iPhone? Вообразите, что и вы сами никогда не отказывались бы ни от чего? До сих пор встречались бы с Джесси, с тем шестиклассником, постриженным под горшок, и старались бы выяснить, как при помощи плойки делать локоны (до сих пор чувствую этот запах в страшных снах).

И потому — обратите внимание: *вам необязательно заниматься чем-то одним!* Вы можете взяться за любое дело, исполнять множество ролей одновременно. Будьте сразу и писателем, и продавцом, и ювелиром, и виртуозным пользователем огнемета. Вам не нужно выбирать. Не надо оставаться кем-то одним всю жизнь. Никто не запрещает вам быть кем угодно. Никто не запрещает вам *хотеть* все что угодно. Это не делает вас ни чокнутой, ни легкомысленной. Зато может превратить вас в человека интересного, дерзкого, сложного, щедро одаренного, *целостного*. Разве не прекрасно стать *цельной личностью*, реализовавшейся в полной мере?

Должна признаться: я и сама не могу игнорировать чувство, возникающее, когда отказываешься от чего-то надоевшего и начинаешь что-то новое, — как будто на твоей футболке появляется огромная алая буква. Почему-то решение бросить ненужное кажется постыдным, словно проблема с вами, а не с тем, что вы бросаете. Но это как заказать в ресторане блюдо из утиных потрохов и понять, что вы терпеть не можете утиные потроха. Разве это значит, что с вами что-то не так?

Нет, детка. Это значит лишь одно: надо пойти в другой ресторан.

И вместо того чтобы думать о себе как о том самом расползающемся фруктово-пирогом, постарайтесь вообразить себя исследователем и этнографом — и не только потому, что это классно звучит. Этнографы наблюдают за людьми как

за объектами своего интереса, в их естественной среде обитания, задавая им вопросы обо всем происходящем с ними. «Так почему же вы выбрали шампунь именно этого производителя? Могу я уточнить, как вы пришли к решению побрить голову? Какая часть дня оказалась для вас самой сложной?» И смысл этих вопросов не в том, чтобы вывести испытуемых из себя; так они получают возможность пересмотреть собственные представления о самих себе.

Какие представления было необходимо пересмотреть *мне* в тот год, когда я решила перевернуть все с ног на голову?

1. Мне следовало получить новое образование, чтобы сменить профессию. (Неправда.)
2. Я должна была заплатить за знания большие деньги, в противном случае знания не считаются ценными. (Неправда.)
3. Компетентность приобретается в учебном заведении, а не на практике. (Неправда.)
4. Мое будущее предопределено моим резюме. (Совершенно точно неправда.)

Скорее всего, и вы приходили к подобным умозаключениям в определенные периоды своей жизни. И, вероятно, тоже думали, что решение бросить дело, за которое недавно взялись, выставляет вас перед другими глупым, капризным, безответственным и легкомысленным человеком, неспособным всерьез отнестись к своему будущему.

Но разве это действительно так?

Возможно, вы как раз относитесь к своему будущему с *большой* серьезностью, чем остальные?

В конце концов, как вы узнаете, кто вы, если не поймете, кем точно не являетесь? Метод исключения поможет познать себя куда лучше, чем исполнение взятых на себя обязательств. Обязательность является добродетелью до тех пор, пока не становится пустышкой.

Предлагаю вам с повышенным вниманием отнестись к своим решениям, а не ругать себя за них. Проведите серию экспериментов над собственной жизнью. Попробуйте одно новое дело или сразу семнадцать! Поймите: нет никакой инстанции, которая наблюдает за вами, никто не сидит перед монитором, контролируя уровень вашего счастья, степень удовлетворенности текущим моментом и качество ваших отношений, не делает заметки и не отмечает, над чем стоило бы поработать. Нет никакого куратора. Никто не следит за вашими успехами. Не отправляет квартальные отчеты. Не может сказать, что вы непослушная девочка, которая живет не так хорошо, как могла бы, а потому за ней надо присматривать. Единственный человек в мире, которому все это интересно и важно, — это вы сами. И чтобы понять это и стать адвокатом для самой себя, требуется сойти с пути, задать вопросы, найти ответы, высказаться, соединить все точки и создать из них картинку — то есть делать, а не бездействовать. Если ваша работа не вдохновляет вас так, как должна бы, то больше и говорить не о чем. Пора принимать грандиозное решение. И абсолютно неважно, продумали ли вы до мелочей свои дальнейшие шаги, уверены ли в своем «призвании», подготовили ли носок с миллиардом долларов в качестве подушки безопасности. Конечно, все эти моменты важны, но большая их часть — лишь детали, которые вы сможете прояснить по ходу действия. Вы всегда будете все прояснять по ходу действия.

Так люди и делают. Вернее, так делают такие люди, как *мы с вами*. Мы привыкли во всем разбираться. Мы проходили и более суровые испытания. Согласитесь, не было ни одного случая, когда вы не смогли бы оправиться от произошедшего — вы всегда находили какое-то решение. Вам всегда удавалось нащупать его по ходу действия. И сейчас будет так же. «Отказавшись» от работы, вы всегда сумеете найти другую, которая не позволит вам умереть с голоду. Работ много, а если работы нет, вы можете создать собственную. Посмотрите на ситуацию под другим углом: вы не «отказываетесь» от чего-то, а приобретаете что-то.

*«Я начинаю с чистого листа».*

*«Я открываю себя заново».*

*«Я выбираю из всех возможных дел такое, которое мне нравится, и принимаюсь за него».*

*«Никто меня не останавливает».*

*«Нет никаких установок насчет того, чего я могу и чего не могу достигнуть».*

*«Я способна стать модным иллюстратором, или основать туристическое агентство, или сочинять на заказ любовные письма».*

*«Я могу попробовать делать все, что захочу».*

*«У меня всегда есть еще один шанс».*

*«Я начинаю изучать что-то новое».*

*«Я раскрываю себя с новой стороны».*

*«Я берусь исследовать собственные идеи и получаю удовольствие от осознания, что двигаюсь вперед, а не бездействую».*

*«Я все более становлюсь собой, и это мой ВЫБОР».*

Вы знаете, где кроется настоящая проблема? Вовсе не во внешних обстоятельствах, а в нас, в наших головах.

«Я не могу».

«Да кто я такая, чтобы \_\_\_\_\_?»

«Я не знаю как».

Эти мысли — самые жестокие преступники. И именно ваши представления о себе, а не то, что с вами происходит, либо погубят все на корню, либо изменят вашу жизнь. Если слепое следование заветам — «потерпеть», «придерживаться выбранного курса», «выполнять что велено» — по вашему убеждению, делает вас «правильной», то вам будет сложно достичь чего-то стоящего. Стоящего добиваются не правильные люди, а смелые.

Даже если время оказалось не самым удачным.

Даже если денег не хватало.

Даже если не было уверенности, что хоть что-то получится.

Никто не знает, получится или нет, пока все не начинает получаться.

**Каждая хорошая идея  
кого-то да задевает,  
или Что делать с тем, кто губит  
ваши мечты и видит во всем  
только плохое (возможно,  
это и о вашей маме)**

**Р**азумеется, назвав сайт «Проект „Средний палец“» — или, например, «Орешки дядюшки Джо», — глупо надеяться, что никто это не прокомментирует. То же самое произойдет и с вами: если вы осмелитесь попробовать что-то новое, другие люди воспримут вас как угрозу. Хорошие люди, разумные люди, люди, которым вы доверяли, которых знали много лет. Ваши амбиции станут для них неприятным напоминанием о том, что своих у них нет. Над вами будут подшучивать. Вас будут высмеивать. В вас будут сомневаться. К вам будут относиться с пренебрежением. И в какой-то миг вы непременно пожалеете о том, что взялись за все это.

Но не стоит поддаваться влиянию момента.

Каждая хорошая идея кого-то да задевает.

Истинная суть хороших идей как раз в этом и состоит; хорошие идеи потому и хороши, что они *меняют* многое. Изменения — обязательное условие, без них у вас будет не идея, а лишь робкое повторение. Тем не менее все идеи

основываются на неуверенности. Идеи отличаются новизной и оригинальностью, вызывают интерес. Но что в них самое главное?

Они опасные.

Идеи несут с собой угрозу, поскольку ставят под сомнение что-то безопасное и хорошо знакомое. Учреждаете ли вы книжный клуб, студию каллиграфии или современную ослиную ферму, всегда найдутся люди, которым это не понравится. Сама ваша попытка сделать что-то новое означает, что вы недовольны уже имеющимся, поэтому другие воспринимают ваши действия как критику их приверженности старому. Они займут оборонительную позицию. Начнут отпускать пассивно-агрессивные «шуточки». Отметят все недочеты вашего образа мыслей. И назовут сотню различных причин, по которым вам стоит подумать дважды. В действительности такой критик пытается сказать вам следующее: *сомневаясь в чем-то уже существующем, вы сомневаетесь во мне.*

Разрушителем Мечты может оказаться кто угодно — от членов вашей семьи и вашего спутника жизни до тех, кто по умолчанию должен бы оставаться на вашей стороне. Подобное случается даже в обычной офисной обстановке. Как-то раз, когда я все еще сотрудничала с тем самым журналом, в город прибыл некий Джо Дженкинс. Дженкинс был не клиентом, а нашим региональным директором, любящим повторять один и тот же чудовищно жестокий трюк: он без предупреждения врывается в офис и проводит весь день рядом с тем специалистом, чью работу хотел посмотреть «в полевых условиях». Такое «сопровождение» оборачивалось кошмаром для любого из нас. И неудивительно — под пристальным взглядом чопорного спутника, находящегося с вами в вашей

двухдверной Scion tC, взываешь *ко всем богам*, лишь бы все прошло хорошо.

В день, когда пришла моя очередь стать его жертвой, я очень нервничала: в Ланкастере у меня была назначена встреча с представителями компании, которая могла бы оказаться одним из самых крупных моих клиентов. Это и так огромный стресс — войти в зал, где за столом для переговоров собрались серьезные люди, и предложить им отдать вам кругленькую сумму в 30 тысяч долларов; однако еще больший стресс — когда при этом вас сопровождает странный тип с планшетом, оценивающий каждое сказанное вами слово.

К счастью, опыт жизни в маленьком городе научил меня относиться к другим людям... как к *людям*. Я задавала вопросы. Слушала. Отвечала совершенно серьезно. Шутила. Старалась изо всех сил, чтобы каждый в том зале почувствовал себя значимым, чтобы каждому было комфортно. Вскоре мне удалось создать за столом весьма дружелюбную атмосферу: все друг с другом общались, рассказывали истории, смеялись и вели себя как добрые приятели.

Тем не менее, к моему полному ужасу, контракт мы в завершение встречи так и не подписали. Они захотели «еще подумать», а такая формулировка для любого из нас подобна смерти. Региональный директор и я шли к машине в полной тишине. Когда я завела мотор, он произнес фразу, которую я никогда не смогу забыть:

— Знаешь, Эш, тебе стоило бы не так ярко проявлять свою индивидуальность в подобных случаях.

Я нервно сглотнула.

Он продолжил:

— Твой энтузиазм достоин восхищения, но твоя цель — не найти новых друзей, а *заработать*.

Я покраснела до кончиков ушей. И в полном смятении начала выезжать задом со своего парковочного места. Но когда он приступил ко второй части лекции, зазвонил телефон.

— Мы согласны! — сообщил голос из трубки. — Вы так понравились нам, что мы решили не ждать. *Предлагаем увеличить сумму вдвое*.

Дженкинс пытался разрушить мои мечты в тот день, якобы желая мне лучшего. Но проблемой в действительности было то, что я не следовала привычному сценарию. Люди не любят, когда вы меняете правила — даже если так у вас получается работать эффективнее, — ведь это повышает планку и для них тоже.

«На твоём фоне я выгляжу хуже, прекрати выделяться».

«Я не хочу стараться еще больше».

«Просто будь как все».

Я в точности помню фразу, которую постоянно слышала в первое время после запуска своего сайта: «Ну и как там твой бло-о-ог?» Вопрос обычно задавали насмешливо и нараспев, пытаясь изобразить интерес, но истинной целью было указать на ничтожность моего начинания. Даже нечто столь незначительное, как чей-то тон, может являться актом агрессии. Некоторые знакомые просто игнорировали, замалчивали или демонстративно не обращали внимания на мою работу, которой я занималась весьма открыто: их нежелание хоть как-то отметить мою деятельность показывало их отношение к ней. Появляются и *другого рода* «сочувствующие» — так называемые закадычные враги, которые имеют четкое намерение

дискредитировать и унижить вас и ваши идеи. И не потому, что ваши идеи ошибочны, а потому что они сами не хотят признавать свои ошибки.

Неуверенность и комплексы проявляются в критике. Я помню, с какой жалостью люди смотрели на меня, будто хотели погладить по голове и сказать: «Ну, будет тебе, детка». Но они не сочувствовали мне, они испытывали неприязнь, потому что я дерзнула подумать, что могу поступать по-другому. Потому что я не следовала дурацким правилам, которым согласились следовать они.

Я запустила блог в те далекие времена, когда блоггерство воспринималось как «показуха», поэтому меня считали высокомерной и заносчивой. Кем это она себя возомнила? Людей пугают чужие амбиции: от каждого из нас ждут, что мы, зная свое место, скромно пойдем по проторенному пути. Я наивно полагала, что мое начинание вызовет у всех только позитивные эмоции, что меня будут поддерживать — как ребенка, решившего заняться чем-то творческим. Ура-а-а! Но во взрослом мире все иначе: ваше движение вперед оставляет других позади.

Я помню один случай: как-то я была в гостях у подруги, которая прямо на кухне начала разглагольствовать о том, какой это абсурд — предполагать, что на мой блог подпишутся реальные люди.

— Ведь все, что ты пишешь, — это же прописные истины, — с издевкой говорила она. — Может, и мне стоит блог завести? — Она закатила глаза и захихикала, обесценивая мои идеи и полностью игнорируя время и любовь, которые я вложила в свои тексты. Так она хотела мне объяснить, конечно, что я ничем не выделяюсь на общем фоне — и уж точно не сумею затмить ее.

Еще один занятный случай произошел на званом ужине, где меня спросили:

— Как прошел твой день — занимала себя ведением блога? — Фраза «занимать себя» всегда несет на себе оттенок пренебрежения, будто речь идет о чем-то незначительном. «Как прошел твой день — занимала себя всякими шалостями? Как прошел твой день — занимала себя игрой с куклами?»

Неудивительно, что я назвала свое дело «Проект „Средний палец“».

В любом месте найдется тот, кто готов разрушить ваши мечты, дорогие читатели. От этого «доброжелателя» не скрыться ни в дружеских отношениях, ни на дурацком семейном мероприятии, ни в собственной постели. Вам не избежать встречи с ним, как бы вы ни старались.

Мой любимый способ общаться с такими неприятными личностями — просто ставить их на место: «Полагаю, ваш комментарий прозвучал намного грубее, чем планировалось, и я уверена, что вы этого не хотели. (Милая улыбка.) Позвольте мне вас перефразировать». Если вы не теряете почву под ногами, собеседник заходит в тупик. Поскольку принизить вас не удастся, к тому же вы указываете ему на ошибку абсолютный идиотизм, с которым он пытается общаться с вами, вы точно не сохраните с подобным человеком дружеские отношения, да и новые не заведете; однако и негатива в вашей жизни не прибавится.

Важно не принимать негатив на свой счет.

Не получится избежать и встреч с истинно доброжелательными Разрушителями Мечты — теми, кто искренне заботится о вас и действительно желает вам лучшего. Таковым,

к примеру, может быть ваш отец, уверенный, что вам следует получить юридическое образование, а не строить бизнес на торговле канцелярскими принадлежностями; или мать, которая беспокоится, что ради несбыточной мечты вы ставите под удар плоды своих упорных трудов. Такой тип Разрушителей более приятный — ведь они, вы точно знаете, желают вам добра. Тем не менее их комментарии все равно будут раздражать и вызывать в вас желание прекратить все дискуссии. Пожалуйста, запомните: они критикуют вас не потому, что ваша идея кажется им плохой, чаще всего они просто *недостаточно* вас понимают. Согласитесь, вы не отправитесь к флористу, чтобы заменить масло в машине, и не будете советоваться со своей сестрой-бухгалтером о том, с чего начать карьеру фотографа. Просто это не ваша аудитория. Сестра Сара не может дать вам заключение специалиста, потому что сестра Сара никогда ничем подобным не занималась. И это важно иметь в виду. Я знаю, что для многих из нас мнение друзей и членов семьи очень значимо, но, как говорит прелестная Брене Браун\*: «Если вы не на арене, где вам надаирют задницу, меня ваше мнение не интересует». Ни убавить, ни прибавить.

Скажу честно, я с трудом приняла это умозаключение. Неприятно сознавать, что самые волнующие тебя вещи ты не можешь доверить людям, которых любишь. Я помню, что чувствовала необходимость ограждать все детали своих планов от внимания окружающих, однако в защите нуждались не только мои планы, но и моя уверенность в себе. Ведь

---

\* Брене Браун (р. 1965) — американская писательница, исследователь в области психологии и социологии, магистр философии. Занимается вопросами, касающимися стыда и уязвимости, а также храбрости и полноценности жизни. *Прим. ред.*

#дело\_говорю: мы верим другим. Правильно ли это — тема для отдельного разговора, но их насмешки и саркастические высказывания цепляют нас за самую душу. И мы снова и снова проигрываем их слова в своей голове, не в силах это остановить. «Что, если они правы? Что, если я ошибаюсь?»

Позвольте мне нежно приобнять вас за плечи и проводить на балкон особняка (арендованного) эпохи Гэтсби\* с видом на отделанный мрамором бассейн: видите ли, реальное положение дел способен понимать лишь тот, у кого в подобных делах есть опыт. А если такого опыта у советчиков нет? Значит, их точка зрения ошибочна. (Однако обязательно позвоните им, когда захотите устроить барбекю с хот-догами.)

Практика — это не только путь к совершенству, но и способ собрать доказательства. Вы должны набраться смелости, чтобы работать каждый день, не допускать промахов, трудиться с энтузиазмом и открытым, искренним сердцем. Вам придется пробовать еще и еще. И верить: если проезжать километр каждый день, рано или поздно можно доехать до Калифорнии. Все любители разрушать мечты игнорируют простые вещи:

- выполняешь тридцать отжиманий каждый день — становишься сильнее;
- работаешь с акварелью — становишься художником;
- проявляешь инициативу как можно чаще — становишься бесценным работником.

---

\* Эпоха Гэтсби — период 1920-х годов, так называемый «век джаза», легкомысленно-веселая, но недолгая пора послевоенного процветания Америки. Получила название по роману Ф. С. Фицджеральда «Великий Гэтсби», в котором писатель дает портрет этого времени и его людей. *Прим. ред.*

В любом деле можно преуспеть старым добрым способом — понимая причину и следствие. Нам нравится приукрашивать действительность романтическими представлениями типа: «Да мне на роду было написано этим заниматься!», но действительность далеко не так очаровательна. Правда, никто не хочет слышать подобное, ведь это лишает нас исключительности. Обесценивает нашу значимость. Просто сидя на попе и делая свою работу каждый божий день, вы вроде как подтверждаете, что сами не столь уж и замечательны, а настоящий герой здесь, возможно, — время.

Наше преимущество — не в везении, а в присутствии духа. В той силе, которая позволит продолжать, когда «разумные» люди будут советовать противоположное. Вот вам лайфхак: не останавливайтесь, даже если стерли руки в кровь.

Именно так я взращивала уверенность в себе: сидела и писала — долго и много, и никто больше не мог аргументированно доказать мне, что я не писатель. Такой метод подойдет и вам: продолжительно занимайтесь тем, что выбрали, и сумеете стать *кем угодно*. И в какой-то момент успеху уже некуда будет от вас деться. Некуда сбежать от того, кто медленно, но верно приближается с кинжалом в руке.

**В мире все еще  
недостаточно писателей,  
фотографов, дизайнеров,  
художников и специалистов  
по пирсингу сосков,  
или Никто не сделает так, как вы**

**П**однимите руки *повыше* те, кого хотя бы раз посещали мысли из этого списка.

1. Я ужасно боюсь остаться без своей непыльной работы с оплаченной страховкой, если решу заняться чем-то, что, *по моему мнению*, сделает меня счастливей.
2. Я не знаю, *в чем* состоит мое призвание, я даже не представляю, чем еще могу заниматься.
3. Я предпочитаю сперва убедиться, что не потеряю в зарплате, до того как возьмусь за что-то безответственное, опрометчивое или, гхм (оглядывается по сторонам), безрассу-у-удное.
4. Я ведь могу просто *послушать*, что об этом скажет мой супруг/супруга/мать/сестра.
5. Да что я о себе вообразила? У меня недостаточно компетенции для того, чтобы преуспеть в этом.

6. Разобраться во всем самостоятельно мне не удастся — я уже не в состоянии охватить весь объем задач и информации.
7. Я все равно ничего не довожу до конца, и сейчас будет то же самое.
8. Я не собираюсь работать и просто обманываю себя.
9. Я поступаю как обычно: пытаюсь избежать роли взрослого ответственного человека, хватаясь то за одно дело, то за другое.
10. Я подожду момента, когда окажусь в более подходящем месте и когда у меня появится больше времени / денег / энергии / здравого смысла / кубиков на животе. (К вашему сведению, я уже *очень* давно ожидаюсь кубиков на животе.)

Я слышу одно и то же от женщин, живущих в самых разных концах света. Если бы все было так просто — собраться с силами и во всеоружии (но я не о настоящем оружии, вы же меня поняли?) ввязаться в «бой», громко заявляя о том, что вы «сами себя назначаете на должность» и «беретесь осуществлять свои самые опасные идеи». Однако порой это совсем не просто. Именно поэтому, возлюбленные мои, мы здесь сегодня и собрались.

Не имеет значения, с чего вы начинаете. Трейлер-парк? Маленький городок? Центр большого города? Престижный пригород? Абьюзивные отношения? Дно отчаяния? Оконченная на днях школа? Развод и разорение? Полигамная секта в Алабаме? Если мой голос способен помочь вам обрести свой, то каждое предложение, что я написала, сидя на невесомом стуле с онемевшей задницей и остывшим

кофе, следя за тем, как весы зашкаливают от цифр, слишком больших для девушек моего роста (160 сантиметров), стоило таких страданий.

Несомненно, вас одолевают душевные терзания, когда вы беретесь за лучшую и более значимую работу. И это не только синдром самозванца (хотя он непреходящая классика, как открытка от Hallmark), но и множество других ошибочных мнений, в которых вы сами себя убедили.

Что в мире уже достаточно (писателей, дизайнеров, пивоваров... подставьте нужное).

Что вы не знаете, с чего начать.

Что успешного бизнеса из вашего начинания не выйдет.

Что вы не представляете, откуда брать клиентов.

Что вам ненавистна сама мысль о том, что нужно продавать себя.

Что вам не справиться со всем происходящим.

Что вы ни в чем не разбираетесь.

Что вы не понимаете, что делать дальше.

Что вы сами себя обманываете.

Что у вас недостаточно знаний.

Что у вас маловато здравого смысла.

Что у вас нет опыта.

Что вам обязательно станет стыдно.

Что ваше мнение о себе изменится в худшую сторону, ведь вы окажетесь не столь хороши, как думали ранее.

Каждого из нас посещают подобные мысли. Я помню, что в моей голове крутилось все вышперечисленное и даже более того, когда я пришла на свою первую встречу в Филадельфии «в качестве настоящего писателя, готового к работе по найму». Видели бы вы это: я сразу же возненавидела

того своего клиента. Сами подумайте, ну кто будет назначать встречу на парковке магазина органической еды Whole Foods? В то время я не доверяла никому, кто любит эдамаме\*, а тот клиент — я точно знала — был как раз из таких. К тому же я не сомневалась: те, кто питаются одним салатом, деньги тратят неохотно, а я рассчитывала на приличный гонорар, так как надеялась полностью обеспечивать свои потребности.

— Садитесь, — сухо предложил мне мужчина по имени Клайв, гоня по тарелке одинокое гранатовое зернышко и не обращая внимания на то, как я разбираю безупречно сложенные документы и раскладываю их на уличном столике: идеи по проведению маркетинговой кампании, образец текста, который я написала, список средств массовой информации, на сотрудничество с которыми рассчитывала.

«Пожалуйста, не задавайте мне сложных вопросов, — как мантру, напевала я про себя. — Пожалуйста, просто решите, что я вам нравлюсь, и соглашайтесь».

Примерно такие мысли посещают нас, когда мы впервые беремся за что-то рискованное в своей работе. Чувствуем себя так же, как потеющий пятиклассник, который пытается слиться со стеночкой на занятии по хору, лишь бы его не назначили солистом.

«Веди себя естественно», — одернула я себя, когда в паузе попыталась привлечь внимание клиента к документам, над которыми так усердно работала и которые уже были забрызганы натуральным соусом из мать-его-корня-имбиря.

---

\* Эдамаме — незрелые соевые бобы, сваренные в воде или на пару прямо в стручках, популярная азиатская закуска к спиртным напиткам.  
*Прим. ред.*

— М-м-мгхам-м-м, — он произнес только это, а на документы практически и не взглянул.

«Ради всего святого, что происходит?» — думала я, когда по моей спине уже заструился пот. Очевидно, что Клайв не испытывал ни малейшего уважения ни ко мне, ни к теме нашей беседы. Чем более безучастным он становился, тем больше я нервничала. Но ведь за годы в рекламе я провела миллион встреч с потенциальными покупателями, что же изменилось теперь?

Где-то в промежутке между громогласным изложением своей миссии (спасите нас всех) и желанием навсегда скрыться в лесу я, Эшли Эмбирджи, произнесла фразу, которую никогда не должен произносить ни один фрилансер:

— На какой бюджет вы рассчитываете?

И чертов ящик Пандоры открылся.

— Девушка, которая занималась этим ранее, получала десять долларов в час, — зевнул Клайв. — Что вы на это скажете?

Правило № 947 о том, как важно знать себе цену и уметь проводить переговоры с клиентами: *никогда* ни на что не соглашайтесь сразу. Даже если вам предлагают два биллиона долларов (или, кхм, с невероятной щедростью выделяют целую десятку), ваш ответ всегда должен быть следующим: «Отлично, мне понадобится время, чтобы уточнить некоторые цифры и составить для вас предложение». Такая тактика даст вам возможность поразмыслить, проанализировать ситуацию и в случае необходимости вернуться с продуманным встречным предложением. *Зарубите себе это на носу.*

Я судорожно соображала, как бы поэлегантнее сказать: «Сэр, позвольте пожелать вам бесконечных проблем

с подключением принтера», и одновременно пыталась скорректировать ход беседы и спасти встречу от катастрофического финала. В чем состояла моя главная проблема? Я не *ощущала* уверенности в себе и вела себя соответствующе. Я полностью сосредоточилась на своих документах, а не на клиенте. Другими словами, я выступала с речью, а не разговаривала с человеком.

Меня пугало осознание, что я взялась за дело, которое было мне не по зубам.

В действительности все предыдущие годы я заботилась только о продажах, но никогда не рассчитывала на то, что эти продажи помогут мне достичь личных целей. Продажи и самореализация всегда находились в разных точках моего карьерного пути, теперь же мне предстояло объединить их в одну. Отныне товаром являлась я. Могла ли я уверенно смотреть этому человеку в глаза и обещать, что он не пожалеет о решении нанять меня?

Честно говоря, я и сама не знала. Но я понимала, что должна верить в свои способности, если хочу, чтобы и клиент поверил в меня. Именно поэтому я сделала то, что научилась делать в случаях, когда ощущаю себя маленькой и испуганной: я прошлась по своему внутреннему проверенному временем списку причин, по которым мне *следует* доверять себе в этот момент.

Мы всегда думаем о том, почему нам не хватает компетенции, но правильнее было бы поразмышлять о том, что позволяет нам называть себя компетентными? В самых разных ситуациях мне неизменно удавалось проявить себя наилучшим образом, и у меня не было оснований полагать, что новая ситуация будет отличаться от прошлых. Выходит, наш разум способен убеждать нас в отсутствии необходимой квалификации

и профессиональных навыков, когда на самом деле все обстоит иначе. Вы уже выиграли тысячу маленьких битв — исключительно своими силами. И одержите победу еще в тысяче новых. Это я могу обещать.

О себе я знала точно: я преуспевала в любой должности, которую когда-либо занимала. Я уже поняла, что способна усердно работать, люблю сложные задачи и другим людям нравится мой подход к делу. Я всегда трудилась в полную силу, была надежной, старательной, ответственной и честной. *И эти мои качества всегда останутся при мне.* Встану ли я за прилавок деревенского киоска с мороженым, окажусь ли в небоскребе посреди большого города или останусь там, за уличным столиком на парковке, моя способность работать честно и с энтузиазмом никуда от меня не денется.

Это я знала.

Кроме того, я сумела с успехом преодолеть многие трудности бытового и личного характера. Я победила королеву (эту самоуверенную жабу) и самостоятельно выставила на продажу наш трейлер. Я написала некролог, заплатила налоги на имущество и получила кремированные останки своей матери в плотном пластиковом пакете. Я договорилась со всеми кредитными компаниями, в которых мама получала карточки, сдала на благотворительность ее одежду и в последний раз приготовила еду в ее любимой кастрюле. Я собрала и заполнила пакет документов для страховой компании, отправила свидетельство о смерти во все инстанции, которые его потребовали, и постаралась упаковать целую жизнь в красивую коробку с большим аккуратным бантом. Если я смогла сделать все это — притом что большинству моих сверстников не придется заниматься ничем подобным до тридцати, сорока,

а то и пятидесяти лет, — то, вероятно, я справлюсь и с другими непростыми задачами.

Я знала, что я сильная, что я умею быстро восстанавливаться и радоваться жизни, что я находчивая и практически непобедимая, даже если обстоятельства складываются не в мою пользу. Были ли у меня основания полагать, что я лишилась всех этих качеств? И вдруг я поймала себя на размышлениях о том, как поступила бы на моем месте мама. Оказывается, в детстве, проведенном рядом с тревожным родителем, есть и некоторые преимущества: вы уже изучили все трюки из пособия о том, как стать отважным. Знаете, каким был любимый мамин совет? «Задавай другим людям вопросы о них самих, и они полюбят тебя за то, что в твоём обществе чувствуют себя звездами».

Так что я не ответила Клайву, а задала ему встречный вопрос. И тогда он сделал паузу, взял свою кружку с чаем латте (модным в те времена) и впервые посмотрел мне в глаза.

Вместо того чтобы принять к рассмотрению предложение Клайва о десяти долларах за час работы (ну хорошо, может, я и поразмыслила о нем минуту), я решила, что, вероятно, сумею помочь ему способами, о которых не упомянула из-за чрезмерной нервозности. Вновь ощутив себя свободной, я отправилась домой, вспомнила годы работы в рекламе и подготовила три разных коммерческих предложения. В одном содержалось лишь самое основное. Во втором — основное и кое-что дополнительное, о чем клиент не упоминал, но в чем, по моему мнению, точно нуждался. А третье представляло собой практически собрание сочинений: список всего того, что я могла для него сделать — в пределах своих человеческих возможностей, конечно.

Никто не санкционировал подготовку этих вариантов. Клайв не запрашивал такое трехуровневое предложение, подразумевающее еще *большие* деньги. Но я понимала, что ему необходима моя помощь, а если вы знаете способ помочь кому-то, то всегда сумеете заработать на жизнь. Чтобы клиент оценил вас как эксперта, *покажите ему, что вы являетесь экспертом.*

Проявите инициативу. Не думайте, будто только им самим известно, что лучше для них; допустите мысль о том, что *вы* знаете это. Предлагайте все самое дерзкое и элегантное из того, что придет в голову. И всегда давайте людям возможность заплатить вам больше. (Как я люблю говорить, человек, который называет только одну сумму, не зарабатывает никакой. #древняя\_философия)

Это ведет к изменению вашего статуса — и по определению, и по сути дела. Фрилансер, к примеру, берет заказы и выполняет распоряжения других, а консультант берет на себя ответственность и отдает распоряжения. Это важное отличие. Если вы работаете для того, чтобы помогать другим, — а это так и есть, ведь никогда никого еще не нанимали, чтобы *не* помогать, — то смело предлагайте свои рекомендации. Ваши клиенты хотят от вас услышать, что им следует делать, даже если формально являются вашим начальством. Они желают, чтобы вы их направляли, наставляли, ориентировали и курировали. Не заявляя о себе и не проявляя инициативы, мы становимся исполнителями заказов. Какой самый быстрый способ услышать предложение о десятке в час за ваши услуги?

Предложить услугу.

Предлагайте вместо услуг свои идеи.

Созданные мной для Клайва пакеты идей я оценила в 250, 500 и 700 долларов соответственно — такой гонорар

позволил бы мне оплатить счет за интернет и телефон, погасить кредит за машину или большую часть суммы за аренду квартиры. Любая цифра из тех, что я озвучила выше, была для меня внушительной, но, к счастью, я уже имела представление о тарифах и их динамике: еще одно бесценное знание, приобретенное за годы работы в рекламе. Тогда мы просто каждый год отправляли клиентам обновленную тарифную сетку с измененными ценами — как факт (или татуировка, от которой нельзя отказаться). Инфляция была ожидаемым явлением, и наши действия полностью отвечали жизненным реалиям.

Ничего личного.

Слишком часто мы считаем необходимым поступать так же, как другие люди, проявляя крайнюю осторожность и опасаясь, что любое отступление от привычного будет расценено как самодеятельность. В действительности же, когда вы уверены в себе настолько, чтобы устанавливать собственные правила, остальные следуют вашему примеру — *особенно* если вы используете слово «политика» (мое любимое).

«Моя политика работы с новыми клиентами — 50% предоплаты».

«Согласно своей личной трудовой политике, я не берусь за новый заказ, если не имею 100% уверенности в том, что гениально с ним справлюсь».

«Единственная политика, которой мы следуем, проста: отправьте отзыв в течение двух дней, и нам не придется посылать к вам за ним вооруженного курьера».

В конце концов Клайв согласился на предложенный мной вариант сотрудничества: я получила сразу 500 долларов

в качестве первого платежа, а все потому, что отлично вошла в роль консультанта и в завершение беседы заявила: «Вот так это работает, а вот так будет правильное всего поступить, по моему мнению». Утверждение простое, но убедительное. Это обязательная составляющая перемены вашего статуса с исполнителя заказов на лидера. И вовсе не потому, что вы самовлюбленный человек, — просто нам всем нужно, чтобы вы заняли лидерскую позицию. Чем ближе вы к ней, тем успешнее все мы.

Многие люди изрядно нервничают, когда в переговорах доходят до назначения справедливой цены за свою работу, опасаясь показаться заносчивыми и самонадеянными. «Да кем вы себя возомнили? Кто вам сказал, что вы можете так делать?» Эти установки постоянно всплывают в самые разные моменты жизни. Вместо того чтобы рискнуть и устроить бунт, мы отступаем. Так безопаснее. Если я все испорчу, никто не разозлится. Да, в конце концов, это всего лишь десять долларов в час.

Я настоятельно рекомендую вам рисковать и всегда предоставлять клиенту коммерческое предложение в трех вариантах — неважно, чем именно вы занимаетесь и о чем в этих предложениях идет речь. Первый вариант — безопасный — позволит вам приглушить в себе проявления синдрома самозванца; средний вариант даст возможность попробовать — потому что это лучшее, что мы можем сделать; третий вариант, полномасштабный, со множеством деталей и опций, — *ведь никто не сможет принять предложение, которое вы не сформулировали.*

Вдруг именно это и окажется наиболее действенным способом продавать ваши идеи? Подобный подход помогает

сместить фокус переговоров с «Да или нет?» на «С каким вариантом вы хотите ознакомиться в первую очередь?». Предлагая клиенту несколько путей взаимодействия, вы берете на себя роль консультанта и объясняете: «Я считаю, что вам это действительно необходимо», при этом не предъявляя никаких ультиматумов. Знаете, что в этом подходе самое классное? Зачастую человек, принимающий решение, понятия не имеет о том, что вы *способны помочь* ему в чем-то определенном, а ему даже в голову не пришло бы спросить об этом. Представьте, например, что вы пришли в парикмахерскую и вам говорят: «Не желаете ли попробовать невероятно крутую маску для волос? Всего пять минут, и вы будете выглядеть в пятьдесят раз привлекательнее». Хм, *да пожалуйста!* И это отличный способ увеличить гонорар, тем более что и клиент не возражает. Вы тоже пришли бы в восторг, предложи вам кто-то решить все ваши проблемы.

Позвольте мне вас успокоить: начиная заниматься чем-то новым, вы не сможете чувствовать себя уверенно. Скорее всего, вы станете соглашаться на те предложения, на которые не стоило бы, работать за меньшие деньги, упускать большие возможности, злоупотреблять прокрастинацией, ненавидеть свою работу, испытывать потребность спрятаться под столом — по крайней мере, один раз или два. Вам будет казаться, что вы пытаетесь выучить китайский язык и вся ваша жизнь зависит от того, освоите вы его или нет, а от этого беспокойство лишь возрастет.

Но продолжайте совершать глупые ошибки.

Допустим, вы согласились работать за десять долларов в час. Так случилось вовсе не потому, что вы провинились

в чем-то и заслужили пытку водой; просто в тот момент вы предполагали, что это лучший из возможных вариантов. Но знаете что? Ваше предположение оказалось неверным. И что из того? Далее! Если вы, не успевая к дедлайну, мечтаете уползти в нору и никогда из нее не вылезать, дело не в том, что вы крайне безответственная и бестолковая личность; просто ваше предположение о сроке, за который вы планировали выполнить задание, оказалось ошибочным. Но теперь вы имеете больше данных для того, чтобы корректнее устанавливать временные рамки! Далее! Если вы провалили большой проект и клиент ненавидит вас и все, сделанное вами, причина не в том, что вы ужасный художник / предприниматель / человек в целом; просто ваше предположение о том, что было нужно клиенту, оказалось неправильным. Пересмотрите свои подходы к данному проекту и попробуйте снова. Далее! Нигде во Вселенной не говорится о том, что вам дана всего одна попытка. Каждая минута — это и есть новая попытка.

Именно так и ощущаются перемены. Никто не знает заранее, как правильно делать что-то новое, иначе это не было бы новым. И никто от вас этого не ждет. Вы не обязаны показывать себя профессионалом в чем-то новом, иначе вы не были бы новичком. Давайте смотреть правде в глаза: вы и есть новичок. И дело не в непрофессионализме — вы учитесь. Так что получайте бонус: у вас есть роскошное преимущество — вы можете провалить даже большой проект без каких-то серьезных последствий. Если я в настоящее время провалила бы какой-то значимый проект, то, скорее всего, подпортила бы свою репутацию и погубила бы весь свой бизнес. Но в начале пути делать ошибки допустимо — ведь при этом не страдает ничего, кроме вашей гордости. *Наслаждайтесь этим.*

Наслаждайтесь тем, что именно сейчас вы неуязвимы. У вас нет репутации, которой можно навредить, сотрудников, которым необходимо платить, нет ничего такого, что нельзя изменить или исправить. Это свобода. Она позволяет провалить все что угодно. И это нормально. Никого ваш провал не беспокоит так сильно, как вы думаете, потому что никто за вами не следит так пристально, как вам кажется. Совершайте сколько угодно ошибок прямо сейчас, пока вы привыкаете к новому для себя положению дел. Не погружайтесь с головой в отчаяние. Не принимайте неудачи как знак того, что «вам не суждено этим заниматься». Не пугайтесь, что еще многому нужно научиться. Все эти ощущения нормальны для процесса роста.

(И да, эти ощущения похожи на те, что вы могли бы испытать, если бы на улице за вами погнался злой лысый дядька, а вы понятия не имели бы, чего он хочет, не могли бы разглядеть ни одного дорожного указателя, ваши ноги были бы в крови... «...И почему-то везде стекло, и кто-нибудь, пожалуйста, пожалуйста, спасите меня-а-а-а!»)

Разве же это не прекрасно?

**Имейте смелость быть  
причиной проблем,  
или В этой главе мы демонстрируем  
средний палец всему, что мешает  
выбраться из ловушки, в том  
числе эпическим финансовым  
промахам и мужчинам,  
склонным к гиперконтролю**

Говорят, чем больше рискуешь, тем больше получаешь, и до сих пор я на собственном опыте убеждалась в истинности этого утверждения. Но также я выяснила, что далеко не всегда риск влечет за собой результат в виде радуги под соусом шри-рача. Иногда он оборачивается полной катастрофой. Бывает, ставишь на кон все и проигрываешь.

Как и многое в жизни, деятельность моей фрилансерской писательской компании в первый год шла совсем не по плану. Я так и не начала работать над творческими проектами для самых модных журналов, сидя за мраморным розово-золотым столом и попивая шампанское Courvoisier, которое мне подливал бы мой ассистент, в то время как шикарный стилист-гей по имени Ричард делал бы мне пышную укладку. (Между прочим, у меня до сих пор нет шикарного стилиста-гея Ричарда,

который делал бы мне пышную укладку, — так что, возможно, мне стоит переосмыслить кое-какие вещи?) Я не сумела элегантно погрузиться в новую лучшую жизнь, где *работа-только-по-любви*. Не вышло также, щелкнув пальцами, материализовать из воздуха миллион всякой ерунды. Получается, успех не приходит лишь потому, что вы приняли одно дерзкое решение; он приходит, когда вы приняли тысячу таких решений. Необходимо и далее дерзко действовать и решать, рисковать и храбро продолжать делать то, что имеет для вас значение, даже когда слишком трудно. Легко заниматься тем, что точно принесет прибыль. Намного сложнее — тем, что прибыли не сулит. Но ирония заключается в том, что последний вариант как раз и приведет в итоге к чертовой куче денег.

Любовь всегда будет эквивалентна финансовому благополучию — *когда следуешь за ней и все делаешь правильно*.

Но как понять, что это вообще значит, особенно если тебе чуть за двадцать и ты та еще идиотка? Удовольствие и работа на этом этапе кажутся несовместимыми понятиями. Когда играешь роль «консультанта» — как мне однажды посоветовал один маститый писатель, — не особенно удастся одновременно рекламировать себя в качестве автора действительно смешных твитов. Вместо этого занимаешься чем-нибудь *серьезным*, полагая, что именно так зарабатывают деньги *серьезные* люди.

А серьезные поступки требуют серьезных жертв.

Как и любой новичок, я в течение какого-то времени сохраняла серьезность. Искала подработку в серьезных местах — например, через кого-то, кто знал кого-то в инвестиционной компании Vanguard, — и составляла маркетинговые документы, программные заявления и всякий корпоративный бред для заинтересованных лиц. В итоге я обнаружила,

что настрочила умопомрачительные тексты для фармацевтических компаний, в муках родила тексты для производителей медицинского оборудования и выдала абсолютно наркоманские тексты для женщины по имени Шэрон, которая хотела, чтобы я — готовы? — *сконцентрировалась на поисковой оптимизации*. (Ну да, всю жизнь мечтала написать материал о вдохновляющих достижениях в области сердечных имплантатов для пожилых пациентов с болезнями сердца и использовать там слово «полимер» тридцать две тысячи раз.)

Я бросила работу в рекламе ради своей любви к писательству и каким-то образом оказалась завалена проектами *еще менее* вдохновляющими. Позвольте мне рассказать, что случается после того, как вас покидает вдохновение: совсем скоро вы обнаруживаете, что ходите во вчерашнем нижнем белье, испытываете отвращение к мытью, поедаете холодную картошку фри, обмакивая ее в майонез, грызете ногти, оставляете свою машину погребенной под метровыми сугробами, едва двигаетесь, парализованные безразличием, бесконечно прокрастинируете и постоянно мысленно повторяете: «Может, я была права. Может, я совершила ошибку».

Заниматься тем, что, по вашему мнению, заставит других «принять вас всерьез», а не тем, что вам действительно интересно, — это такое же мучение, каким была ваша работа с девяти до пяти, если не худшее. И-и-и с этой точки начинается настоящий бунт. Сперва проявляются какие-то мелочи. Игнорируешь электронную почту. Весь день смотришь телевизор. Постоянно нарушаешь дедлайны, поскольку не можешь сесть и сосредоточиться, так что призываешь на помощь водку. Хаос снова поднимает голову, ведь, каждый раз выполняя

ненавистную работу, вы проявляете неуважение к себе, *а это больно*.

Вам не удастся избавиться от этого напряжения.

Оно поглотит вас полностью.

Потому что #дело\_говорю: даже «занимаясь чем-то любимым», можно все испортить. Выполняя любимую работу, вы инстинктивно станете братья и за любую другую, которую вам предложат — включая неприятную или неинтересную, — так как для вас каждый доллар будет иметь значение. В этом нет ничего плохого, но важно отследить эту тенденцию, пока она не пустит корни и не навредит вам, а вы не утонете в море ненависти ко всему, из чего состоит жизнь.

Вскоре буквально все начнет вызывать в вас отвращение, причем чаще, чем когда-либо. Работа. Общество. Правила. Люди. Все. Вы попробовали заняться тем, что считали своим призванием, но *все еще* не обрели счастья. Вам кажется, что вы ввязались в какое-то мошенничество, вас переполняет усталость. Так можно докатиться и до того, чтобы назвать нарезанный хлеб символом банальности. (Хорошо, пусть не хлеб, хлеб — это все-таки волшебство, а вот хлопья подходят. Хлопья — точно ерунда.) Вы будете испытывать презрение ко всему повседневному. Даже рождественскую открытку не захотите отправить, потому что это *смертельно скучно*.

На пике уныния вы вдруг из чувства противоречия превратитесь в белую ворону. В такую гримзу (не намеренно, конечно), которой буквально невыносимо выслушивать чье-то нытье из-за медленного Wi-Fi или каких-то других пустых мелочей. И эта апатия заставит вас действовать не как все. Делать странные вещи. Безумные вещи. Необычные. Рискованные. Все что угодно, лишь бы излечиться от хронической скуки.

Безусловно, все это игра. Способ посадить свою жизнь на качели и, раскачивая их из стороны в сторону, постараться вычислить, что лучше всего поможет *ожить*. Именно этим я и занималась как-то вечером, встав в очередь перед зданием в районе Олд-Сити (я тогда жила в Филадельфии): я решила выйти из зоны комфорта. Я хотела, чтобы меня бросили в омут, — просто чтобы посмотреть, выплыву ли.

Я отправилась в место под названием Cuba Libre — известный в Олд-Сити сальса-клуб — не столько потанцевать, сколько поэкспериментировать. Незадолго до этого я прочитала книгу корреспондента Национального общественного радио Эрика Вейнера «Как я стал знаменитым, худым, богатым, счастливым собой»\* — недавно вышедший сборник доказательств того, что счастье имеет различные формы и размеры и зависит от культурной среды. Благодаря своей великолепной степени магистра лингвистики, стоившей 80 тысяч долларов, я пришла к важному умозаключению: если людям хватило сообразительности создать на планете более шести тысяч разных языков, возможно, они сумели изобрести как минимум столько же способов прожить жизнь счастливо.

Хотя бы одна новая идея — вот с чем я рассчитывала вернуться домой в тот вечер. Если я полностью разочаровалась в собственной системе культурных ценностей, то, возможно, есть смысл потестировать какую-то другую, пусть и в течение пары часов. Моя миссия напоминала процесс покупки новой машины: подбирая подходящую модель, вы рассматриваете

---

\* Вейнер Э. Как я стал знаменитым, худым, богатым, счастливым собой. М.: Эксмо, 2019. *Прим. ред.*

множество вариантов. Сравниваете. Наводите справки. Стараетесь сделать осознанный выбор. Все это важные составляющие процесса приобретения, и я тогда подумала, что подобным способом можно выбрать и новую жизнь. Сравнивать. Делать заметки. И принимать решение, когда информации станет достаточно.

Честно говоря, именно это всегда смущало меня в религии: кажется, большинство людей не слишком сознательно подходят к шопингу.

— Потанцуем, — сказал мне незнакомец. Он был одет в черные джинсы, черную рубашку, застегнутую на все пуговицы, и светло-серую спортивную куртку. Всем своим видом он демонстрировал, будто своим предложением сделал мне одолжение.

— Прошу прощения?

— Потанцуем, — повторил он, протягивая руку.

— Как вас зовут? — поинтересовалась я, подавшись вперед и вперед, чтобы посмотреть ему в глаза.

— Может, скажу тебе после того, как потанцуешь со мной.

— Может, я не стану с вами танцевать, — шепотом ответила я.

— Поспорим?

Он ухмыльнулся — высокомерно и снисходительно, повернулся ко мне спиной и исчез среди других людей.

— Потанцуем, — сказала я чуть позже, найдя его в толпе.

— А если бы я не захотел с тобой танцевать? — он почти коснулся губами моего уха, уверенно раскручивая меня по часовой стрелке и обратно.

— Захотел же, — возразила я.

— Тебе везет, — отметил он и отправил меня в тройное вращение — быстро и резко.

— Везение мне не требуется, — парировала я, развернувшись к нему так, чтобы видеть его лицо; еще чуть-чуть — и наши губы могли бы соприкоснуться.

— Хм, да? — ответил он. — А что тогда тебе *требуется*?

— Зависит от того... насколько хорошо ты танцуешь ба-чату.

Я понятия не имела, к чему это приведет. И никогда не подумала бы, что всего через несколько недель Николас и я решим *жить вместе*. Дело в том, что в довершение всего я внезапно лишилась квартиры — иногда можно разрушить не только планы, но и дружбу. И особенно трудно, когда подобное случается в процессе радикального переосмысления жизни. Но еще более неприятно (я с горечью в этом убедилась), если в такой момент у тебя не оказывается ни цента.

Попробую прояснить: в некоторых культурах мира идея съехаться с почти незнакомым мужчиной порой кажется удачной, но только не в ситуации, когда между вами и этим мужчиной возникла опасная химическая реакция. Такая, которая, как известно каждой женщине, в конце концов сожжет отношения дотла. Я и сама понимала, что эта идея не слишком хороша. Всем ясно, что происходит, когда начинаешь собственное дело и наивно полагаешь, что финансовый вопрос рано или поздно решится сам каким-то волшебным образом.

В итоге у тебя ничего не остается.

Да, можно сводить концы с концами, используя кредитные средства, — разумеется, если суммы кредитов еще не исчерпаны. Или на какое-то время перебраться к родителям — до тех

пор, пока снова не встанешь на ноги. А если эти способы не годятся, то *как* поступать? Поняв, что никаких более рациональных вариантов нет, остается броситься в объятия едва знакомого мужчины.

Конечно, я сама себя убедила в том, что все будет отлично. Как там говорят: «Жизнь — либо дерзкое приключение, либо ничто»? Существует миллион способов превратить плохое решение в хорошее, но тогда я осознала одну истину: хорошей можно назвать только ту идею, при реализации которой вы контролируете ситуацию и можете все изменить в любой момент.

Девушки, послушайте меня: *хорошая идея — только та, при реализации которой вы контролируете ситуацию и можете все изменить в любой момент.*

Воспользуюсь случаем и дам вам важный личный совет. Дамы, все вы должны иметь собственные средства. В таком количестве, чтобы вам никогда не приходилось идти на компромисс со своей совестью. Чтобы вы могли чувствовать себя в безопасности. Когда-то стремление к финансовому благополучию я считала проявлением тщеславия, но сейчас признаю, что ошибалась. Деньги — это инструмент. Деньги — это хорошо. Деньги — это нормально. И вам они нужны. Сложность, однако, состоит в том, чтобы научиться заниматься любимым делом *и* получать за это хорошие деньги, а не подвергать себя при этом большим финансовым, эмоциональным и душевным рискам.

Вам не следует переезжать к бойфренду, с которым вы едва знакомы.

Вам не нужно делать что-либо лишь потому, что вы оказались в ловушке.

Вам не стоит доводить себя до ситуации, при которой вы останетесь без денег и возможностей выбора, так как вскоре вы рискуете лишиться и благоразумия. Если вы попали в затруднительное положение, пожалуйста, примите смелое решение, даже если при этом вам придется обуздать свою гордость. Извиниться перед подругой, обратиться к приятелю, разыскать бывшего коллегу. Но только не делайте сознательно выбор, ставящий вас в зависимость от другого человека.

Мне же, конечно, пришлось усвоить это — как и все прочее, — пройдя путем горьких разочарований.

Должна признать, что темная часть моей личности стремилась продолжать поиски смысла и делать что-то *экстремальное*. Трепетала от желания вести себя совершенно несдержанно, неразумно, скандално. Я жаждала грандиозных и дерзких приключений. Мечтала познать нечто... неизведанное. *Мятежное*. Именно поэтому, запрятав подальше свою внутреннюю хорошую девочку, переехала в какой-то непонятный дом в пригороде, где приходилось на ночь ставить мышеловки и спать в кровати с клопами (о клопах я точно *не знала*, но это еще один довод в пользу того, чтобы никогда не форсировать переезд), а также заказывать домой мексиканскую еду — и все это изо дня в день.

Какая ирония судьбы: всю жизнь стремиться сбежать из трейлер-парка, чтобы в итоге поселиться по соседству с теми, для кого сутенерство — предел мечтаний. Тем не менее тогда я эту иронию не хотела замечать: ведь я не вернулась к нищете, а сделала *выбор*. «Осознанный» выбор. Я считала, что веду включенное наблюдение, исследую практически не знакомую мне социальную группу. Молодая и дерзкая, я гордилась своим бесстрашием. Я представляла

себя Барбарой Эренрейх\*, которая, работая под прикрытием в сфере удовлетворенности трудом, всесторонне изучает, какие культурные аспекты способствуют счастливой жизни, а какие нет.

Мир Николаса казался мне идеальным местом для проведения подобного эксперимента. Мне было безумно любопытно узнать, как он жил, почему не стремился к материальным благам и имел так мало потребностей. Я с жадностью набросилась на этот предмет исследования. Допускаю, что за этими красивыми словами вы увидите намек на секс, но предлагаю пока не заострять на этом внимание. Да, Николас был одним из самых привлекательных мужчин, которых мне когда-либо доводилось встречать, но мною двигало не только сексуальное влечение: я стремилась познать саму себя и разобраться в том, чего хочу от жизни. Найду ли я новое определение успеха там, где успех видят совсем иначе?

Николас представлял собой полную противоположность всему тому, что я к тому моменту узнала о людях. Например, в его систему ценностей не входил ежедневный бокал мартини за 15 долларов — он вообще не употреблял алкоголь. Вместо того чтобы жить под постоянным давлением, под гнетом необходимости зарабатывать больше, быть кем-то большим, делать больше, создавать больше, он развозил замороженный картофель фри по местным ресторанам за 10 долларов в час и был вполне доволен своей работой. Такое отношение

---

\* Барбара Эренрейх (р. 1941) — американская деятельница демократического социалистического и левого феминистического движения, публицистка, занималась защитой трудовых прав, в рамках журналистской деятельности «под прикрытием» вела расследования и исследовала рынок труда и жизнь представителей малоимущих слоев населения. *Прим. пер.*

к жизни казалось мне невероятно бодрящим — ведь я годами пыталась быть той, кем не являлась на самом деле. Я страстно желала обрести такую же свободу — освобождение, которое наступает, когда больше не пытаешься превзойти саму себя.

Я переехала к нему. Мы ходили на работу и возвращались домой. Готовили и ели. Смотрели телевизор и ложились спать. В выходные ездили в дешевый супермаркет Kmart — в таком месте я могла просто быть собой и никем не притворяться.

Честно говоря, я вряд ли вообще вспомнила бы Никола-са спустя столько лет, если бы не события одной октябрьской субботы. Это был самый обычный выходной день — по крайней мере, так мне сначала казалось. Я часто думаю, чем все закончилось бы, не выясни я кое-что тогда.

В ящике стола я нашла водительские права, на которых прочла незнакомое имя.

И еще одни права — с *еще одним* именем.

И третьи, и опять с новым именем.

Разные имена. И одно и то же лицо на фотографиях.

Какой-то калейдоскоп личностей, который определенно свидетельствовал о том, что я влипла в большие неприятности.

Итак, *слушайте*. (Говорит голосом Ники из сериала «Оранжевый — хит сезона»<sup>\*</sup>.) Если вы когда-нибудь обнаружите, что ваш бойфренд — на самом деле первоклассный мошенник, воспользуйтесь моими рекомендациями, основанными на печальном опыте. Во-первых, уясните: каким бы именем он себя ни назвал, оно не имеет отношения к реальности.

---

<sup>\*</sup> «Оранжевый — хит сезона» (Orange Is the New Black) — американский комедийно-драматический телесериал, созданный на основе реальных событий и рассказывающий о жизни в женской тюрьме. *Прим. ред.*

*Никакого.* Во-вторых, примите как данность: человек из квартиры этажом выше, которого вам представили как брата, точно не брат. *Вообще не родственник.* В-третьих, знайте: все, что он вам рассказывал о своих родителях, о месте, где он вырос, любые подробности о прежних временах — сплошной вымысел. Вспомните, как он неловко умолкал, когда вы задавали вопросы о его детстве, а вы думали, что он просто стесняется своего прошлого. Так вот, крошка, все не так. В действительности это «красный флаг — повышенный уровень опасности».

Вспоминайте, что я говорила о необходимости иметь собственные средства. Да, именно. Вероятно, как раз это моя мама и имела в виду, когда предупреждала: «У тебя всегда должны быть деньги на черный день, о которых никто не знает. На случай, если тебе придется срочно бежать».

Вскоре я оказалась в пятидесяти километрах к северу, в западном пригороде Филадельфии, перед комплексом D28. Увы, это не был роскошный кондоминиум, ключи от которого я на всякий случай прятала от всех. Но в каком-то смысле это здание являлось домом.

Комплекс складских помещений для индивидуального хранения назывался «Ковентри Глен», и такое название было весьма уместно, так как слово *Coventry* в прежние времена означало «состояние немилости, исключение из общества»\*.

---

\* Ковентри — город в Англии. Согласно легенде, граждане Ковентри так ненавидели военных, что бойкотировали всех женщин, разговаривающих с ними. Таким образом, посланные туда солдаты были отрезаны от всякого рода общения. Во время гражданской войны в Англии (1642–1649) захваченных королевских солдат отправляли именно в Ковентри — парламентскую цитадель. Отсюда пошло выражение *to send someone to Coventry* — подвергать кого-либо остракизму, бойкоту. *Прим. ред.*

*Какой болезненный щелчок по носу.* Я уселась на пол, скрестив ноги, и усталилась на прозрачные пластиковые контейнеры. Внутри этих контейнеров хранилось все мое имущество. Старые фотоальбомы и мой первый молочный зуб. Мамин рецепт фрикаделек и папки с ее заметками по садоводству, в том числе, само собой, инструкции по выращиванию помидоров — сорта и особенности ухода за ними. Связанное крючком одеяло из голубой и кремовой пряжи — в него мы укутывали керамические тарелки, которые когда-то сделала моя бабушка. Она тоже знала кое-что о внутреннем хаосе: в тридцатых годах XX века бабуля поступила в школу искусств вопреки желанию своего отца, убеждавшего ее выбрать учительское поприще.

Она уже тогда понимала, что работа может быть формой любви к себе.

Мне страшно рассказывать о том, что случилось далее. Я не стыжусь этого, но опасаясь, что каждая женщина примет произошедшее со мной *слишком* близко к сердцу.

Полчаса спустя, когда я устроилась в ближайшем ресторане с бокалом малинового пива, чтобы спокойно обдумать свои дальнейшие действия, раздался первый звонок.

— Ты с другим *мужчиной*, да? — Тон его не сулил ничего приятного. — Кто он, Эшли? — сердито спросил Николас. Он стал совсем другим. Словно я, раскрыв его секрет, позволила ему наконец быть самим собой.

— Хватит, — ответила я.

— Отправь мне фотографию. Сними место, где ты сейчас, — приказал он.

Я сбросила звонок и не ответила, когда он перезвонил. Потом еще раз. И еще. В конце концов на меня полился

поток ядовитых сообщений. Он использовал фразы, которые обычно говорят своим женщинам абьюзеры с манией контроля. О том, что мне не удастся избежать последствий. И если я не возьму трубку...

Я глубоко вдохнула и отключила телефон.

С тех пор я не раз отмечала, что отношения многих знакомых мне женщин развиваются по подобному сценарию. Контролирующее поведение со стороны их партнеров стало настолько обыденным, что они даже не замечают его. Они послушно выполняют абсурдные требования и позволяют собой *руководить*. Они живут в постоянном напряжении, зная, что в любую секунду может разразиться буря. Любое слово или действие порой становятся причиной конфликта, даже самые невинные вещи — например, когда задержалась в продуктивном магазине или накрасила губы перед зеркалом. «Для кого это ты так стараешься?» — непременно спросит партнер с неприятной ухмылкой.

Возможно, женщины расценивают это как проявления любви. Или слишком боятся дать отпор. Или они, как и я, попали в такую ситуацию, потому что не имели иных вариантов.

И тем не менее.

*Каждая женщина должна найти в себе смелость, чтобы быть причиной проблем. Не путайте: проблемы — это полная противоположность бездействия, это война. Но именно это самое важное из всего того, что вы способны сделать для себя.*

Человек, не создающий проблем другим, не верит в свои силы и в то, что он в состоянии справиться с их последствиями.

Уверена (#дело\_говорю), где-то глубоко внутри вы и сами понимаете, что такое здоровые отношения, а что нет. Вы знаете, когда вами манипулируют, когда вас контролируют, подавляют, относятся к вам как к собственности. Со стороны все может казаться нормальным: агрессия проявляется практически незаметно. Он мрачнеет каждый раз, когда вы разговариваете по телефону с подругой. Устраивает вам бойкот, если вы отправили кому-то сообщение. Вымещает свою злобу разными мелочными способами: лишает вас чего-то, чтобы вы почувствовали себя виноватой; намеренно демонстрирует равнодушие; как бы между делом бросает неприятные и ехидные замечания. Все эти крошечные наказания необходимы для того, чтобы вы ощущали свою никчемность. Вам хотят преподать урок, убедиться, что вы знаете свое место и усвоили, что открытое неповиновение влечет за собой последствия.

Удивительно, как легко забывается все плохое. Когда все хорошо, партнер кажется замечательным. И вы можете убеждать себя, что «ничего не поделаешь», недостатки есть у каждого. Можете напоминать себе, что никто не безупречен, в том числе и вы сами. Можете называть его отношение к вам «покровительственным», хотя в действительности это самая настоящая ревность. Вероятно, вы даже признаёте, что ваш партнер несколько не уверен в себе и ненадежен, но прощаете ему это: «У него было такое сложное детство. Родители так плохо обращались с ним. Ему приходится столько преодолевать».

Вы как должное принимаете совершенно неприемлемое. Игнорируете террористические атаки на вашу душу, самые колкие замечания, самые жестокие слова, самые

разрушительные эмоции. Вы свыкаетесь с манерой поведения партнера и со временем даже в каком-то смысле перенимаете ее, считая новой нормой. Вскоре вы обнаруживаете, что отклоняете приглашения, придумывая разные причины, и живете исключительно ради спокойствия, гарантировать которое может только одобрение партнера. Редактируете список контактов так, чтобы «Эрик» стал «Эрикой», а «Джесси» — «Джессикой». Отключаете уведомления в мессенджерах, а то не дай бог кто-то из друзей простодушно отправит вам подмигивающий смайлик. Всегда кладете телефон экраном вниз. Беретесь за дела, выполнение которых требует особенно много времени, чтобы параллельно позвонить друзьям и сделать вид, что у вас все нормально. Внимание: если разговаривать с близкими вы можете лишь в тот момент, когда партнер вас не слышит, — это сигнал о том, что вы попали в беду.

Вы будете обманывать его и себя до тех пор, пока не поймете, что сходите с ума. Рано или поздно это произойдет — вы действительно почувствуете надвигающееся безумие. Хаос, бурлящий внутри вас, вырвется наружу, как кипящая вода из чайника, и партнер уже ничего вам не сделает. Вы предпримете что-то радикальное, ведь у вас будет не так много сил и возможностей действовать продуманно.

На мгновение вы задумаетесь, не совершаете ли огромную ошибку, — вдруг все не так плохо, как вам кажется, вдруг вы преувеличиваете и реагируете слишком остро. Но вот в чем дело, сестра: *ты не преувеличиваешь в тот момент, когда оказываешься права.*

Мне следовало быть умнее и не возвращаться. Однако именно поэтому я теперь имею право вещать со своей

воображаемой кафедры: я сама через все прошла. Я *была* такой женщиной.

Конечно же, я думала, что мне просто требуется еще несколько дней.

Мне и в голову не приходило, что его угрозы реальны.

Я отнеслась к произошедшему как к обычной ссоре, где каждый демонстрировал свой характер. Я полагала, что дала ему понять: я не марионетка, не кукла на веревочках, покорная его воле. Решила, что к моменту моего возвращения инцидент уже будет исчерпан и все встанет на свои места.

Мне и в страшном сне не приснилось бы то, что произошло далее.

Он отправился вслед за мной в спальню. Я в тот момент как раз снимала туфли. Он встал в дверном проеме и расставил руки, не давая мне пройти.

— Выметайся, — заорал он. — Вон отсюда!

Его трясло от ярости.

Я отшатнулась, не понимая, что происходит.

— Проваливай вон из моего дома!

Я не успела и глазом моргнуть, как он наклонился ко мне.

Обхватил мою шею.

Надавил большим пальцем на трахею.

Я не понимала, что мне делать. Инстинктивно схватила его руку, стараясь оторвать пальцы от моего горла. Но он потащил меня за шею, как собаку, через столовую. Я даже ногами не успевала перебирать, только кричала и цеплялась за него, тщетно пытаюсь освободиться.

— Помогите! — попробовала я позвать на помощь. Но никто не мог меня услышать.

Мы оказались у входной двери.

Он рывком подтянул меня к себе.  
С отвращением посмотрел мне в лицо.  
Встряхнул еще раз, видимо на всякий случай.  
И столкнул с крыльца на тротуар.

Хотела бы я рассказать вам, что сделала после этого что-то благоразумное, например позвонила в полицию. Однако, едва поднявшись на ноги, дрожа и захлебываясь слезами, я с ужасом поняла, что моя сумка осталась внутри.

В доме царила устрашающая тишина, когда я на цыпочках зашла туда — сначала кралась очень медленно, а потом рванула, как заправский спринтер. *Внутрь, внутрь, внутрь, обратно, обратно, обратно, скорее, скорее, скорее.* Я бросилась в спальню, лихорадочно закрутилась на каблуках в отчаянной попытке найти свою сумочку, а потом увидела, что он приближается ко мне.

Он перепрыгнул через угол кровати и врезался в угол комода.

Я схватила с ночного столика тарелку.

Он бросился на меня.

Я швырнула в него тарелку.

Тарелка пролетела через комнату, едва не задев его голову.

Я заметила свою сумку.

Ринулась к ней.

Побежала к входной двери.

Он поймал мое запястье и рванул к себе.

Потащил меня назад.

Под ногами хрустели льдинки фарфоровых осколков.

В этот раз он обхватил мое горло двумя руками.

Крепко.

Слишком крепко.

Я с мольбой смотрела в его глаза, взывая к человечности.

Казалось, на меня надели стальной ошейник.

Я задыхалась.

В руке у меня был ключ от машины.

Он преградил мне путь к выходу.

Я почувствовала головокружение.

А потом смогла использовать ключ по назначению.

Он приказал мне молить его о прощении.

Но вместо «пожалуйста» я прошептала кое-что другое.

И воткнула ключ в его ладонь.

Пролила его кровь во имя справедливости.

Я протиснулась мимо него и побежала со всех ног, по-скальзываясь на осколках тарелки и своего достоинства, ощущая, как сердце колотится в горле, пока снова не оказалась на тротуаре.

## Как опуститься на самое дно с грацией и достоинством, или Что делать, если пришло время «в случае необходимости разбить стекло» и спасти себя

«Теперь, — говорит она спокойно, много лет спустя, — можно найти массу практичных и забавных советов для тех, чья жизнь внезапно покатилась под откос и при попытке затормозить раздается ужасающий визг... Моя жизнь тогда с визгом остановилась на пустой парковке супермаркета Kmart — это пространство я считаю наиболее подходящим для принятия решений».

Например, Дипак Чопра мог бы в этой ситуации порекомендовать: «Вы должны найти внутри себя место, где *все* возможно». (Думаю, речь идет о моем желудке. Мне в жизни довелось есть то, что действительно невозможно считать едой.)

Доктор Фил, скажем, предложил бы: «*Станьте* сами чудом, если вам необходимо чудо». (И все смотрели бы на него с выражением: «Черт, док, вы в самом деле это сказали?»)

Найира Вахид, поэтесса, которую я очень люблю, таинственным шепотом могла бы продекламировать: «На конец света я не обращаю внимания. Для меня он случался не раз, а утром свет рождался снова».

Эми Шумер\* подплыла бы в нарукавниках и подбодрила: «Даже *знать* не хочу того, чья жизнь не висит на волоске».

И самое важное — Йогурт, персонаж киноэпопеи «Космические яйца»\*\*, мог бы посоветовать глуховатым скрипучим голосом: «*Да пребудет с тобой Шварц...*» (Этот парень точно знает, как меня мотивировать.)

Да, есть куча добрых советов, но среди них не так уж много действительно нужных и конкретных, типа «в случае необходимости разбить стекло» — а такие и требуются в подобных ситуациях. Что делать, если очутился на самом дне, ниже которого ничего нет? Куда обратиться, когда все идет наперекосяк?

Я хочу обсудить это с вами — ведь в любой момент что-то может пойти наперекосяк.

Не буду вас обманывать: я подумывала о том, не вернуться ли мне обратно. Как ни горько это сознавать, я действительно рассматривала такой вариант. Я хотела бы рассказать, что в самый критический момент собрала в кулак остатки воли и здравого смысла и покинула место событий, драматично и отважно, не задумываясь ни на секунду. Но на самом деле я *много часов* просидела на парковке Kmart. Я стучала

---

\* Дипак Чопра — американский врач и писатель индийского происхождения, автор книг о духовности и нетрадиционной медицине; Доктор Фил — Филипп Кэлвин «Фил» Макгроу, американский психолог, писатель, ведущий телевизионной программы «Доктор Фил»; Найира Вахид — поэтесса, которая часто публикуется в социальных сетях, ее называют «возможно, самым известным поэтом в Instagram»; Эми Шумер — американская актриса, стендап-комик, сценарист, продюсер. *Прим. ред.*

\*\* «Космические яйца» (Spaceballs) — кинопародия 1987 года на классическую трилогию «Звездные войны» Джорджа Лукаса и другие известные фильмы. Герой фильма Йогурт пародирует одновременно Йоду и волшебника страны Оз. *Прим. ред.*

по рулю, вытирала своей футболкой бесконечное количество соплей, снова и снова осматривала шею, с недоверием и ужасом разглядывая в зеркале заднего вида следы собственного поражения — опухшие, красные, полные страха глаза. Мне казалось, что я смотрю на себя со стороны, словно я какая-то артистка из телевизора. Даже мысли мои принадлежали будто бы не мне, а какой-то незнакомой девчонке. Они предостерегали меня от опрометчивых решений, советовали «быть благоразумной». Поступить по-умному. Загладить свою вину. Задуматься о том, в чем *могла быть неправа я*, попробовать увидеть ситуацию «с его точки зрения».

Как это трагично.

Женщины могут жестоко страдать от худших проявлений чужого характера и все равно винить в происходящем себя. Им говорят: сложно представить, что партнер стал бы вести себя столь неподобающе *без* вашего вмешательства. Даже если вы не можете назвать что-то конкретное, вы же там были. Вам следовало быть умнее. Иметь план действий.

Раньше я недоумевала: почему женщины возвращаются? И речь идет не только о подобных страшных случаях, но и о работе, о шаблонах поведения, о разных местах, о хause. Мне всегда казалось, что возможность обрести что-то новое всегда безопаснее, чем привычные обещания старого, особенно когда вы в такой *ситуации* (машет руками), как моя. «Да просто *уйди уже*», — так я всегда думала. Уходи от партнера, уходи с работы, уходи от жизни, которая тебя убивает.

Конечно же, сказать легче, чем сделать.

Однажды я прочитала, что состояние неуверенности — это еще больший стресс, чем знание, что с тобой точно случится

что-то плохое. Другими словами, даже если вам грозит реальная опасность, сам факт того, что *вы об этом знаете*, наносит вам меньше вреда, чем полное неведение.

Возможно, именно поэтому многие и остаются.

Мы предпочитаем мыслить абсолютными величинами, хотя такой образ мыслей и ведет к губительным последствиям.

Я сама испытывала искушение простить и забыть события того дня, потому что это казалось наиболее простым способом решения проблемы. Ведь, отказавшись простить, я столкнулась бы с кучей еще более сложных проблем. «Куда мне идти? Где спать сегодня и потом? Может, ночевать прямо на парковке, в машине, с заведенным двигателем, чтобы не замерзнуть? А что, если бензин закончится? А вдруг я отравлюсь угарным газом? Может ли такое произойти, если машина стоит не в гараже? Достаточно ли надежно блокируются двери, помешает ли блокировка добраться до меня всяким назойливым типам вроде мужчины, который проходил мимо с тележкой для покупок? Не задержат ли меня за то, что я слоняюсь по ночам без дела? Отправит ли меня полиция в приют для бездомных? Будут ли задавать вопросы, на которые мне стыдно отвечать? Арестуют ли меня?»

Я также боялась стать жертвой каких-нибудь наркоманов, которые в отчаянной попытке раздобыть дозу прямо на парковке супермаркета разобьют битой лобовое стекло. Меня беспокоило, что какой-нибудь мерзкий тип подойдет к машине в тот момент, когда я забудусь беспокойным сном, подложив под шею свернутую толстовку, и начнет мастурбировать при виде моего двадцатишестилетнего тела. (Нет чтобы придумать какой-нибудь другой повод для опасений, посерьезнее.) Но самым банальным из терзавших меня тогда страхов

был такой: вдруг кто-то решит, что я избалованная богатая белая девчонка, которая напилась и теперь неспособна вести машину.

Так что же делать? Что делать, когда понятия не имеешь, *что* делать?

Я задала себе один простой вопрос, который уже неоднократно выручал меня. И это не вопрос о том, «как поступить наилучшим образом», потому что на него ответить невозможно. «Наилучших» вариантов бывает слишком много. Наилучший для кого? Для вас? Для кого-то еще? Так будет безопаснее? Поможет найти убежище? Оптимально с финансовой точки зрения? Или с творческой? Наилучший вариант для вашего душевного равновесия? Или для физического здоровья? Предпочтительнее всего в контексте нынешнего времени? Вашего будущего? Текущей ситуации? Либо просто так удобнее всего?

Есть другой вопрос, который гораздо эффективнее помогает сфокусироваться на насущной проблеме. Всякий раз, оказываясь перед нелегким выбором, я считаю полезным спросить себя: «При каком варианте получится вернуть самоуважение?»

Такой вопрос позволяет определить приоритеты. Понять, что лучше для вашей целостности, и не слишком отвлекаться на мимолетные искушения вроде выгоды и удобства. То, что в долгосрочной перспективе принесет вам больше пользы, всегда будет основано *на уважении* к вашей личности. И неважно, принимаете ли вы решение об отношениях, карьере, переменмах в жизни или даже о чем-то пустяковом — например, стоит ли вам слопать банку арахисового масла за один присест.

Иногда поддержка уверенности в том, что утром нам по-прежнему будет нравиться собственное отражение, — самая важная форма заботы о себе, которая у нас есть.

Я решила тогда на парковке, что самоуважение мне нужнее, чем крыша над головой, и пусть ради него иногда придется идти на риск. *Но*: подобный дискомфорт — явление временное. Через что бы вы ни проходили прямо сейчас — все это временное. Нет ничего вечного, даже худший ночной кошмар непременно заканчивается. Я живое тому доказательство, поэтому и могу вам подобное обещать. От вас летят искры? Это вас не убьет. Только продемонстрирует, что вы созданы из чертовых звезд. (Хотя фраза «создана из Чикен Макнагетс», возможно, точнее описала бы меня в тот период.)

Хорошая новость: абсолютная уверенность в себе не появляется от легкости бытия, она рождается в экстремальных условиях. Когда вы дошли до края и вынуждены оценить свою способность справиться с ситуацией, считайте происходящее *возможностью*. На самом деле можно обрести многое, практически все потеряв. Иногда остаться ни с чем — лучший из вариантов развития событий, и неважно, вылетела ваша жизнь в кювет случайно или вы сами ее туда отправили. Поначалу вас, без сомнения, охватит ужас, но вскоре в тихие утренние часы начнет приходить долгожданное облегчение. Даст о себе знать неизвестная вам ранее сторона вашей личности, и вы даже не представляете, как она будет радоваться этой безграничной свободе. Внезапно время остановится. Ежедневные обязательства отойдут на второй план. Колокольчик, которым вызывают прислугу, перестанет звонить. Значение будет иметь лишь то, что позволяет выжить. Возможность заботиться

о себе покажется практически *роскошью* после многих лет беспокойства обо всем другом. Как ни странно, это происходит именно тогда, когда вы готовы к этому лучше всего. Ваша энергия больше не дробится, не рассеивается и не расходуется на бесконечное количество шума, вздора, людей, обещаний. Когда все это исчезает, вы максимально концентрируетесь и собираетесь: теперь у вас есть только одна обязанность — вы сами.

Но все равно остается нерешенным финансовый вопрос. Позитивная психология и приятная джазовая музыка не заменят еду, воду и крышу над головой. И иногда ситуация заходит *слишком уж* далеко. Вы можете оказаться без наличных, времени, вариантов, идей, тепла, надежды и здравого смысла. Вы будете ощущать себя беспомощной, уставшей, разочарованной, растерянной, сломленной. Вас покинут присутствие духа, радость, чувство юмора, ощущение безопасности, силы. Вы обнаружите себя на дне, в пропасти, на обочине жизни, в пучине отчаяния. Точно не будете испытывать спокойствие, блаженство и расслабленность — по поводу этих трех пунктов у меня нет никаких сомнений.

И когда все это произойдет с вами, вам останется лишь одно.

Сразу уточню: это одно — вовсе *не* донорство яйцеклеток. Нет, я не возражаю, если подобное вам по душе, но рекомендую все же обратиться в другой банк.

И если не сработает, то найдутся иные способы получить несколько сотен долларов в случае крайней необходимости. Например, вы можете последовать по моему благочестивому пути:

- позвонить в компанию, выдавшую вам кредитную карту, и умолять их увеличить сумму кредита (хотя они и откажут);
- подать заявку на престижный кредит в микрофинансовую организацию, желательно в офисе с неоновой табличкой «Быстрые наличные» (и умирать от унижения, выслушивая отказ от человека, носящего на груди золотой значок с надписью «Деньги. Наличные. Мотыги»);
- попробовать продать свою машину — пока не поймете, что с таким пробегом у вас согласятся ее забрать только с доплатой в 3000 долларов;
- поинтересоваться, сколько может стоить ваш телевизор.

Таким образом, мы постепенно подошли к следующей части книги, где обсудим, как (успешно) перезагрузить свою жизнь и стать той неуязвимой и неотразимой женщиной, которой вы и должны быть, сейчас и всегда, и неважно, начинаете ли вы новую главу, новое дело или новую жизнь — даже если с королевской грацией уже провалили первую попытку. У меня случилось множество фальстартов, и тем не менее я кое-что прояснила для себя в последующие восемь месяцев. Когда я сидела на той парковке, в моем кармане лежали 26 долларов, но вскоре я заработала 103 тысячи всего лишь с помощью ноутбука и неплохой идеи. Потом эта сумма увеличилась до 300 тысяч долларов, затем — до 500 тысяч, и в конце концов я обрела целый миллион долларов и статус креативного предпринимателя, не отказавшегося от своих идеалов.

Как мне удалось пройти путь от абсолютного саморазрушения до безусловной уверенности в себе? И, что важнее, — каким путем идти вам? Как вы могли бы стать независимой женщиной, которая сама отвечает за свою жизнь, свои финансы, свое счастье и свою работу — и никогда не оглядывается в прошлое?

Вы должны перестать терпеть.

*И устремиться вперед на пределе своих возможностей.*

Я не помню название радиостанции, но отлично помню голос. Я включила радио в машине, как делает любой, кто ездит без цели, и изо всех сил старалась придумать план дальнейших действий. Большинство людей, оказавшихся в отчаянном положении, скорее всего, продали бы что-то, например кольцо с бриллиантом или ценные бумаги, либо заложили недвижимость. Я ничего такого не имела, как и вы, вероятно, — только если не снимались в сериале «Отчаянные домохозяйки».

В этом и состоит основная дилемма, возникающая, когда приходит время разбить стекло.

Радиоведущий болтал о каких-то пустяках. Зачитал прогноз погоды. Перешел к списку последних новостей. А потом сообщил кое-что еще. Нечто настолько проникновенное, что моя жизнь с того момента изменилась и уже никогда не была прежней; звучит как явное преувеличение, но обещаю, вам тоже понравится.

Он не говорил ничего особенно мудрого и точно не намеревался своими заявлениями влиять на чужие судьбы. Будничные фразы по обычному сценарию в исполнении рядового работника эфира. Но иногда хватает крошечной искры, чтобы разгорелось пламя и родилась идея.

— На новый альбом Рианны, — объявил он, — уже можно оформить предзаказ.

Захватывающе, не правда ли? Я веду себя так, будто этот парень вручил мне ключи от города, а на самом деле он всего лишь озвучил рекламу. Но именно так и появляются творческие идеи: новая мысль противоречит старой, и из этого противоречия возникает неожиданное решение.

Прошло несколько часов. Я лихорадочно писала — слова и фразы, которые ранее не использовала. Зачеркивала. Переписывала. Рвала и комкала листы. К моменту, когда я открыла в браузере нужную страницу и отправила текст в нужное место, с меня уже ручьями лил пот. Мне казалось, что написанное звучит одновременно и как рекламный ролик из девяностых, и как произведение слишком пылкого поэта. К счастью, как бы это ни звучало, на бумаге мне удалось продемонстрировать бóльшую собранность и силу духа, чем в жизни.

«Позвольте мне представить вам мой новый проект...»

Никогда не подумала бы, что мой первый день в качестве руководителя будет именно таким. Я и вообразить не могла, что опубликованный тогда текст станет трамплином для моей новой карьеры.

В тот день я открыла для себя две истины:

1. У творчества есть цена.
2. Творческий проект, даже еще не заверченный, может иметь определенную ценность.

Слова «оформить предзаказ» запустили в моей голове цепую последовательность мыслей. Если другие люди продавали

семейные ценности, обручальные кольца и коллекционные монеты, возможно, я смогла бы продать *идею*.

Ранее я не рассматривала продажу идей как что-то реальное. Я вообще слишком узко смотрела на понятие ценности. И не осознавала, что высоколиквидные активы — это скорее то, что мы имеем в голове, а не в руках.

Все, что наполняло мой путь: дерзкие решения, абсолютная уверенность в себе, необычайная целеустремленность и доверие к собственному внутреннему хаосу, — и привело меня к той точке. К моменту, когда предстояло решить: верю ли я, что мои идеи чего-то стоят?

Опыт показывает, что все наши идеи чего-то стоят.

Я была полна решимости вернуться за руль собственной жизни — и это не саркастическая отсылка к моим нежным отношениям с парковкой супермаркета Kmart. Каждая из нас имеет нечто значимое, что могла бы предложить миру: фокус лишь в том, чтобы найти в себе силы выйти на улицу и всем рассказать о своем предложении.

К тому времени я уже целый год вела блог «Проект „Средний палец“», посвященный работе и карьере, и сумела создать небольшое, но сплоченное сообщество из 2500 подписчиков, получавших мою рассылку. Это-то и натолкнуло меня на мысль: «А что, если?» Эти люди покупали мои тексты, хотя оплачивали их не деньгами. Они платили мне своим вниманием. Но что, если я предложу им нечто новое? Например, преобразую свои идеи в формат, который смогу продавать каким-то еще способом? Разве не это, в конце концов, представляют из себя книги? Идеи, элегантным образом собранные и преобразованные в форму, удобную для продажи?

Издатели продают идеи уже сотни лет, и весьма удачно, книгоиздание — крупная сфера бизнеса. Но способ изготовления продукта в книгоиздании отличается от такового в других отраслях. К примеру, если вы хотите производить и продавать шерстяные свитера, то вам потребуется исходный материал — шерсть. А что нужно для создания книги? Исходный материал для нее невозможно увидеть, ведь это набор *идей*. Идеи рождаются в сознании автора. И переплетаются в некое рассуждение. Которое впоследствии становится товаром.

И это важно.

Если у вас есть идея — *у вас есть кое-что ценное*.

И знаете, что приятнее всего? *Идеи несокрушимы*. Неуязвимы! Вечны! Бесконечны! Безграничны! Вне зависимости от обстоятельств вы всегда можете произвести нужное их количество. Идеи нельзя распродать, у вас никогда не закончатся идеи определенного формата или качества. Они не выйдут из моды. И вы всегда знаете, что владеете ценным имуществом.

Ого. Вот так подарок.

Пусть у вас нет подходящего для продажи товара, но вы можете создать его. Например, воспользоваться идеей и создать что-то, чего не существовало ранее: новую возможность, новый проект, новое дело, новую карьеру, новый путь. Нечто новое, что изменит для вас абсолютно все.

Вот в чем прелесть отчаянного положения — оно заставляет вас действовать. Как будто вы вдруг оказались где-то на Диком, Диком Западе, где больше ни имеют значения ни ваше образование, ни ваше резюме, ни одно из ваших прежних занятий. Представьте: вы можете рассчитывать исключительно

на то, что предпримете в дальнейшем. У вас нет иного выбора, кроме как обдумать все хорошенько и заявить миру: «Вот *лучшее*, что я способна сделать. Прямо сейчас и здесь. И я выкладываюсь ради этого на все сто процентов».

Вообразите, насколько это революционно.

Но вместо этого многие из нас предпочитают болтаться без дела, выполнять чужие требования и только необходимую часть обязанностей, достаточную для получения зарплаты, находясь в западне у шаблонных мыслей типа «я столько училась ради этого» и «не отказываться же от идеальной работы». Немногие стремятся к тому, чтобы совершенствоваться на своем месте, для них важнее сохранить это место и не раскачивать лодку.

Но представьте, что ваша работа как раз и *заключается* в том, чтобы раскачивать лодку. Если у вас ничего не осталось, то вам нечего и терять. Вот он — луч надежды, который осветит путь в самую жуткую грозу. Некогда притворяться или беспокоиться о том, что о вас подумают. Так что прямо здесь и сейчас делайте лучший вклад в свою жизнь.

Это-то и требуется, когда настало время *разбить стекло в случае необходимости*. Проявляя свое творческое начало, вы приносите пользу миру. Определяете свои суперсилы, выбираете одну и выставляете на продажу. Сейчас. Сегодня. Этим вечером. Не нужно долго обдумывать, усердствовать и анализировать до полусмерти. Неважно, знаете ли вы, как стричь газон, являетесь ли чемпионом по работе в Excel, искусно водите автомобиль или гениально подбираете по цвету комплекты одежды. Любое свое знание вы можете продавать. Не старайтесь составить идеальное предложение. Не беспокойтесь о том, что не продумали план во всех деталях. И уж точно

не переживайте, что, возможно, не захотите заниматься этим всю жизнь. Единственное, что вам необходимо сделать, — это шаг вперед. Активно действовать. Выяснить, какую ценность вы могли бы продавать: идею, знания, помощь, энтузиазм. А затем взять себя в руки и предложить это всем — в любой подходящей форме.

Просто примите решение и устремитесь вперед на пределе своих возможностей.

Спасайте *себя*.

В тот день я определилась с тем, что умею и люблю делать — писать, — и выставила на продажу это свое умение. Сперва я написала одно слово. Потом одну фразу. Далее составила целый абзац и сформулировала подробное предложение. Разобралась, как принимать оплату с помощью системы PayPal. Разослала информацию по электронной почте. Я решила продавать свой писательский талант в новом формате, не представляя, что из этого выйдет.

В течение нескольких часов я заработала первые 2000 долларов — и, черт побери, чуть не потеряла сознание.

**Ведите себя так, будто вы  
уже высокооплачиваемый  
наемный убийца,  
или Не торопиться — отличный  
совет, но лишь для школьников  
на выпускном вечере**

Сегодня я благодарна той ужасной ночи на парковке Kmart, ведь именно тогда я решила воспользоваться своей дерзкой идеей, и ничто не могло этому помешать. Я не имела роскошной возможности сомневаться и ломать голову над тем, хорош мой план или нет, получится ли его воплотить, имею ли я право вообще что-то предлагать. Я начала просто потому, что должна была сделать это.

Сложности способствовали тому, что я стартовала *на максимальной скорости*.

Я реализовала самую грандиозную и яркую задумку из тех, что могли прийти в мою голову. Разумеется, я обладала преимуществом в виде списка электронных адресов людей, которые уже практически являлись моими покупателями. И поэтому, *конечно*, я заработала деньги так быстро. Но важно понимать: все произошло не настолько быстро, как кажется, — в действительности я уже выполняла Свою

Работу каждый день в течение года, оттачивала писательское мастерство и использовала интернет по полной программе, собирая единомышленников и создавая сообщество людей, желающих опробовать мой нетрадиционный подход к построению карьеры.

Я была бесконечно *права*, основав «Проект „Средний палец“» без долгой подготовки, без понимания того, что я делаю, без намерения превратить его в настоящий действующий бизнес. Я просто начала, когда у меня появилась идея, которой я горела — настолько, что просто не могла перестать говорить о ней. Вместо того чтобы держать свои идеи при себе, я использовала их. Я не стала писать «в ящик стола». Я не смотрела на свой проект как на пустышный маленький «блог». Я сразу же начала собирать электронные адреса. Я не дожидалась отдачи, которая позволила бы мне воспринять все всерьез.

Я была настроена серьезно с Первого Дня.

Я относилась к «Проекту „Средний палец“» с такой же ответственностью, как если бы он был официально зарегистрированной компанией еще до того, как стал таковой. Я воображала себя известной персоной с собственной колонкой и реальными дедлайнами в каком-то настоящем журнале. Дважды в неделю, как по часам, я делала публикации в своем блоге. И дважды в неделю — также по часам — рассылала материалы тем, кто согласился их получать, относясь к своим немногочисленным подписчикам как к реальным покупателям. Я писала даже тогда, когда не хотела писать. Искала вдохновение в те дни, когда не была слишком воодушевлена. Я серьезно относилась к делу, *поэтому и другие стали относиться к нему всерьез.*

И когда пришло время приносить миру пользу в обмен на деньги, у меня уже выстроилась очередь из желающих стать моими покупателями.

Это была не удача.

Это была *работа*.

Эта работа имела для меня значение, поэтому я все делала с энтузиазмом — и получила вознаграждение за это.

Вы должны задать себе самый важный вопрос: *«Как я вела бы себя, если бы уже являлась лучшей на свете?»* Такой подход разительно отличается от идеи начинать с малого и ждать, что из этого выйдет. Начинать с малого — это огромная угроза вашему успеху. Какое-то грязное маленькое самоисполняющееся пророчество: начиная с малого, так и останешься с малым, ведь если не отдаешься своему проекту на сто процентов, не увидишь и стопроцентного результата и из-за этого решишь, что идея была неудачной.

Стратегия более продуктивная — отдаться на съедение волкам. Определить свою цель, двигаться к ней и действовать так, как будто...

Как будто нет никого лучше вас.

Как будто вы уже зарабатываете этим делом себе на жизнь.

Как будто вы уже высокооплачиваемый наемный убийца.

Многие предпочитают медленный старт и постепенное движение вперед. Но будь вы уже, скажем, самым крутым в мире писателем, вы не стали бы скрывать свой талант и всегда писали бы так, словно от каждой фразы зависит ваша репутация.

Тем более что так все и происходит в условиях современной экономики.

Не лишним будет еще миллион раз подчеркнуть, насколько важно подобное отношение для вашего будущего успеха.

Выполняя работу как лучший специалист в мире, вы ведете себя совсем иначе. И по жизни идете иначе. Никаких шагов на цыпочках. Никаких спущенных рукавов. Обязательно со всем сердцем и в полную *силу*.

Такая вовлеченность в процесс встречается редко — и поэтому вы можете сделать ее своим секретным оружием.

Даже когда я все портила и совершала идиотские ошибки, я умела быстро от них оправляться, так как инвестировала время в собственные идеи. Каждый пост для блога, который я написала — и пишу до сих пор, — это вклад в мое будущее. Мне не нужно каждый день беспокоиться о продажах, ведь я всегда предлагаю что-то особенное. Все озвученные мной идеи постепенно копятся на своего рода ценном вкладе и *откликаются* в сердцах и умах людей. Люди доверяют мне. Выражают свою симпатию. У нас крепкие отношения, и основа их — мои тексты.

На заметку: я начинала свое дело не с товара, вокруг которого потом могла бы выстроить маркетинговую кампанию. Я начинала с идеи, которую считала ценной, и именно идея легла в основу моего бизнеса. Каждый доллар, который я имею, я заработала именно таким путем. Я никогда не вкладывала деньги в рекламу «Проекта „Средний палец“». Я не гонялась за незнакомцами на бизнес-встречах, размахивая своими визитками и крича вслед: «Дайте мне знать, если я смогу быть вам полезна!» Мне никогда не приходилось посещать конференции, расклеивать листовки или выискивать возможности рассказать о своем бизнесе, поскольку, озвучивая свои идеи каждый день, *становишься известен благодаря им*. Тебя воспринимают как человека, который эти идеи представляет. Люди хотят сотрудничать, потому что вы очевидный

для них выбор. Они уже знают вас как надежного партнера, ведь если вы проделали такую замечательную работу для себя, то от души постараетесь и для них.

Начинать с малого — мудрое напутствие, когда дело касается определенных занятий, например резекции почки (просто представьте). Но когда речь идет о вашем призвании, о том, как проявить себя, выполняя Свою Работу, построить карьеру, которой вы будете гордиться, то начинать с малого — это самый верный способ *остаться* на том же уровне. Знаю, слышать такое неприятно. Да, многие предпочитают действовать медленно, но верно, избегая давящих задач и выбирая крошечные шаги, — попробуйте для вдохновения чек-лист с кошечками. Но чтобы жить такой жизнью, которой большинство людей жить не могут, не надо делать то, что делает это большинство. Безусловный успех приходит к тем, кто воплощает самые опасные идеи, причем виртуозно. Именно *так* мы становимся лучше. В жизни нет ничего безопасного, точного, однозначного, поэтому и действовать, опираясь на эти понятия, не имеет смысла. Хаос оптимально подходит для яркого старта и процветания — и я говорю об этом с гордостью. Если желаете что-то сделать — рискуйте. Примите решение проявить себя и осуществите его.

Недавно я консультировала одну творческую даму, которая сомневалась, стоит ли ей указывать на своем сайте, что она всему научилась сама. Я ответила так: если она гордится этим фактом, то о нем непременно следует рассказать! Если же ею движет чувство стыда, если она считает своим долгом предупредить всех, что от нее не стоит ждать многого, — мол, если вдруг все испортит, то она предупреждала и не несет ответственности, — если ищет оправдание, которое сможет

использовать в любой непонятной ситуации, то в этом случае такую информацию указывать не стоит. Заявить подобным образом о себе как о высокооплачиваемом наемном убийце не получится — это способ проинформировать лишь о том, что вы всего боитесь. Дамы, пора уже отказаться от навязанной обществом установки вести себя скромно.

Противостоять давлению извне, которое вынуждает уменьшать свою гениальность.

Не извиняться за то, что вы во всеуслышание заявляете о себе.

Не признавать, что вы этого не заслуживаете.

Не стыдиться Своей Работы.

Отказаться от привычки полагаться на кого-то еще, кроме себя.

Не приспособливаться.

Перестать недооценивать свой труд и назначать слишком низкую плату.

Не быть для всех «удобной».

Не ждать больше своей очереди.

И да, не соглашаться начинать с малого.

Если вы новичок в чем-то, это вовсе не подразумевает, что вы уже сейчас не выкладываетесь по полной программе. Это говорит лишь о том, что вы новичок. Новый не значит неважный. Ваши идеи имеют значение.

**Синдром самозванца — это самая вредная девчонка на вечеринке (которую все ненавидят), или Верьте, вы уже достаточно хороши и не должны ничего заслуживать**

**П**редлагать себя миру чертовски страшно. Невероятно пугающе — выставить напоказ свою ранимую и открытую душу, ожидая получить в ответ насмешки, язвительные замечания, колкости и презрительное шушуканье. В голову приходят мысли, которые неизбежно обдумывает каждый человек:

«Вдруг я слишком жалко выгляжу?»

«Вдруг я вызываю только раздражение?»

«Вдруг меня сочтут продажным человеком?»

«Вдруг все узнают, что я только начинаю?»

«Вдруг все подумают, что я мошенничаю?»

«Вдруг я произвожу неискреннее впечатление?»

«Вдруг я много себе позволяю?»

Варуг, варуг, варуг?

Мы редко осознаем, что, решившись заявить о себе миру, заслуживаем *большого* доверия, а не меньшего. Любое

предложение — составляющая лидерского поведения. Как доверие к писателю подкрепляется его изданной книгой, так и доверие к творческому человеку держится на услугах и продуктах, которые он предлагает. Они сообщают людям о том, что ваши идеи заслуживают внимания, ведь вы дерзнули разместить их на рынке.

Осмелиться занять определенное место — одна из сложнейших задач. Отчаянный вызов самому себе — разобраться с тем, значимым ли делом вы занимаетесь. Верьте, вы уже достаточно хороши и не должны ничего заслуживать. Голод любого «голодного художника» как минимум наполовину связан с его ощущением недооцененности. Не желая, чтобы вас видели, вы становитесь тем, на чью работу не стоит смотреть. Если вы трудитесь осознанно, то должны проявить себя. Да, на виду окажутся все ваши слабости — но и ваши сильные стороны тоже. Вы *будете* испытывать болезненное чувство уязвимости, но это составляющая творческого процесса. Ваши недостатки *будут* открыты взглядам других так же, как и ваши достоинства. Имеется и кое-что похуже. Вас станут оценивать не только по тому, что вы делаете, но и по тому, как вы представляете это миру. Какую назначаете цену, как говорите о своем занятии, каким образом позиционируете его и себя: все эти моменты *в точности* раскрывают то, что вы думаете о себе.

Следовательно, в первую очередь вам должен нравиться тот человек, который все это делает, — вы сами.

Вот такая должностная инструкция. А какая еще должность на планете требует столь глубокого самоуважения? Качество какой работы зависит от вашей любви к себе? Большинство традиционных работодателей не заинтересованы

в сотрудниках с хорошей самооценкой. В этом и проблема: многие из нас, выполняя работу, не то что не подчеркивают собственное достоинство, а нередко забывают о нем. Но подобное совершенно невозможно, если вы творец: ведь сам факт созидания уже есть момент самоутверждения. Именно поэтому нужно заниматься своим делом независимо от того, что вы чувствуете по этому поводу.

Возможно, вы думаете: «Я ощущаю себя мошенницей». Что я из себя представляю? Имею ли я право называть себя экспертом? У меня недостаточно навыков, чтобы приносить пользу. Я пустое место. Я только начинаю. *И вообще я самозванка.*

Так звучит внутренний саундтрек каждого человека, который когда-либо пробовал сделать что-то значимое, — разумеется, если он не полный социопат. Никто не сидит сложа руки с мыслями: «Да все прекрасно, все определенно получится!» Нет. Официально заявляю: мы все пачкаем свои штанишки. Мы все безумно боимся, что наша затея окажется бредовой, и ежесекундно стоим настороже. Все достижения мы списываем на чистую случайность и в любой момент ожидаем, что недремлющий Комитет Истины и Подлинного Величия вот-вот разоблачит нас, разглядев самозванца.

Синдром самозванца убивает мечты. Этот синдром — как глупая вредная девчонка, которая на вечеринке подходит к вам и заявляет: «А *тебя* кто пригласил?» Ведь в действительности никто не приглашал. Вы решили прийти сами. Поэтому и вызываете такую бурную реакцию: вы занимаетесь своим делом без чьего-либо разрешения.

Но вам и не требуется приглашение, ведь вы искренне намереваетесь приносить пользу. И разрешения для этого

не нужны. Любой может добросовестно трудиться во благо — для этого достаточно желания. Неважно, с чего вы начинаете: необязательно покупать фейковые очки в Claire's, подражать речи кучки белых парней, притворяться, что обладаете в избытке навыками и опытом, — и все это для того, чтобы кто-то счел ваше занятие значимым и полезным. Необходима лишь ваша готовность решить проблему, которая вам безразлична.

Я знаю, что вы чувствуете себя самозванцем. Но вы не самозванец, вы новичок. Тот, кто стремится стать носителем абсолютно новой культуры. Решились открыть магазин на Etsy? Новая культура! Пробуете себя в веб-дизайне? Новая культура! Впервые работаете фотографом на свадьбе? Новая культура! Вы и не должны ощущать себя уверенно, будто знаете, что делать. Никто же не стыдится того, что не является исландцем, когда отправляется путешествовать по Исландии. И не называет себя самозванцем, когда пытается говорить по-исландски. Никому и в голову не придет, что можно сразу же начать бегло говорить по-исландски, только приехав в страну.

Думаю, синдром самозванца возникает не от того, что вы занимаетесь чем-то, чем вам не следовало бы; причина его появления, скорее, кроется в неверных ожиданиях от этого занятия.

Сама по себе попытка уже *представляет* ценность. И для того чтобы попробовать, не нужно обладать особыми качествами. Следует просто выполнить задачу настолько хорошо, насколько вы можете, и подойти творчески к решению той проблемы, которая вам безразлична. А что же делать после того, как вы попробовали? Дам маленький совет по обретению уверенности в себе. И это единственный раз, когда

я рекомендую вам прислушаться к кому-то другому, так что соберитесь. Готовы? Вот мой лайфхак.

Согласие сотрудничать с вами — не случайность. Решение заплатить вам — не случайность. Принятие вашего предложения — не случайность. Доверие к вам и возможность проявить себя — не случайность. Окружающие неслучайно отдают вам свои деньги. Они (точно) знают, что делают, так что не стоит сомневаться в их умственных способностях. Не льстите себе тем, что умеете вводить в заблуждение всех вокруг, никто не бывает настолько виртуозен. Другие люди иногда видят вас яснее, чем вы видите себя. Так что примите их веру в вас как данность — до тех пор, пока и сами не обретете ее.

Первые заработанные мною 2000 долларов стали для меня неожиданностью и показали, что мир порой вознаграждает за присутствие духа. За смелость заявить о себе и, что важнее, за смелость заявить о себе настоящей. Эти незнакомцы не купили предыдущую меня — ту, которая недавно приехала в Филадельфию и слишком усердствовала, ту, которая старательно срежиссировала новую версию себя; они выбрали меня *настоящую* — ту, с которой познакомились в моем блоге. Люди, с которыми я никогда не встречалась, предпочли меня подлинную, без фильтров, — известную им своими текстами. Я в Сети оказалась реальнее, чем я вне ее; редкость, как я думаю, но тем не менее закономерная в случае, когда всю жизнь выражаешь себя через слова. Они проголосовали за ту меня, о которой мог бы немало рассказать трейлер-парк.

По этой же причине я предпочитаю письменные средства выражения визуальным: вас больше ценят за ваши идеи, чем за ваш образ. Идеи — грандиозный и всемогущий «уровнитель». И я уверена, что любая девчонка из трейлер-парка,

в какой бы точке планеты она ни находилась, должна ценить такую возможность — хотя я и использую этот термин достаточно вольно. Она — женщина, которая почему-то всегда чувствует себя человеком второго сорта, независимо от своих занятий и достижений. Она — женщина, которая постоянно размышляет о том, достаточно ли она хороша для других, а не о том, достаточно ли другие хороши для нее. Она — женщина, которая скорее согласится с другими, если те усомнились в ее правоте. И именно она — женщина, которой в первую очередь стоило бы доверять себе.

Она — это вы. Она — это я. Она — все мы в определенный момент.

И тем не менее незнакомцы в тот день купили *именно ее*: девчонку из трейлер-парка. Несовершенную. Небезупречную. Истинную меня. Не самозванку, а личность. В этом и состоял вызов: я искренне предложила свою помощь. Не просто «пошла на работу», а создала нечто, *выполняя* свою работу. И мне впервые удалось сделать что-то настоящее.

Вероятно, тот момент был поворотным в моей жизни: тогда я перестала ценить свою прошлую установку — я недостаточно хороша, пока не притворяюсь кем-то еще, — и начала верить в новую: *я лучше, когда никем не притворяюсь*.

**Пожалуйста, воплощайте свои  
самые опасные мечты,  
или Желание выполнять  
работу, от которой вы без  
ума, свойственно не только  
самовлюбленным миллениалам**

**Е**сли вам кажется, что я «деликатно» пропагандирую предпринимательство, вы не ошибаетесь: я действительно во многом за него. Я и мечтать не могла о том, что, осмелившись выставить на продажу свой талант писателя создам прецедент и дам повод другим людям предлагать мне сотрудничество. Я даже не представляла, что стану руководить собственной компанией. (Потому что... где *бизнес*, а где я?) Я никогда не планировала вести собственное шоу. Не воображала, что буду ответственна не только за свой доход, но и за чужую заработную плату. И уж точно я не грезила всеми этими налоговыми декларациями.

Тем не менее.

Неоднократно я размышляла о том, как позитивно это решение повлияло на качество моей жизни. Моя книга не о бизнесе, а скорее об уроках, которые мне пришлось усвоить, — о том, как нетрадиционный подход к работе влияет

на уверенность в себе, принятие решений, смелость и независимость. Это самый полезный инструмент личностного роста, который у меня есть, — пусть я и получаю иногда от него волшебные пинки под зад.

Особенно потому, что получаю эти самые пинки под зад.

Больше всего в предпринимательской деятельности я люблю и ценю то, что она подарила мне свободу быть *собой* на совершенно ином уровне. В контексте не только работы, но и жизни в целом. Одно дело, когда зависишь от милости работодателя и вынуждена каждый день подстраиваться под крошечные отрезки свободного времени. И другое, когда можешь распоряжаться каждым часом в сутках и сама решать — обдуманно и опираясь только на свои убеждения, — чем занять это время и как определить приоритеты.

Решение работать на себя — это выбор *жизнь* для себя.

Главная тема этой книги — создание собственной версии успеха. Без сомнения, мы демонстрируем средний палец множеству проверенных и якобы истинных концепций, но вовсе не потому, что я пытаюсь кого-то оспорить или с кем-то соревноваться: просто стремление к хорошей жизни требует выяснить, что для вас значит жизнь плохая.

Какую жизнь я считаю плохой? Таковую, где необходимо выполнять пустую для меня работу, решать второстепенные для меня задачи, оставаться на месте, которое ничего для меня не значит, в компании людей, которые мне неинтересны. Обрести статус предпринимателя, оказывается, лучший из известных мне способов стабильно и последовательно заниматься делом, позволяющим иметь все вышеперечисленное. Но мои советы будут полезны не только предпринимателям. Ведь *все* мы так или иначе каждый день вынуждены

решать бизнес-вопросы. Мы все что-то продаем — будь то перечисленные в резюме навыки, озвученная боссу идея или предложенный любовнику совместный побег в Италию. (Продать идею о совместном побеге в Италию — это важно, вы же меня понимаете?) И это значит, что мы должны научиться продавать так, чтобы в процессе приобретать что-то необходимое — то, из чего складывается наше собственное определение успеха.

Один из важнейших усвоенных мной уроков такой: продавая свои идеи, вы должны в них верить. Вы не можете предлагать то, в чем сомневаетесь. Это задача первостепенной важности, и я сталкиваюсь с ней ежедневно, когда говорю с женщинами, пробующими вести дела не самым традиционным способом — соответствующим тому образу жизни, к которому они стремятся. Все эти женщины пытаются двигаться в верном направлении, но часто чувствуют себя как белка в колесе, бесконечно сталкиваясь с необходимостью «разбить стекло» — хватаясь за любую работу без учета собственных карьерных интересов в долгосрочной перспективе, своих предпочтений и уж тем более желаний. Они героически, но неосознанно преодолевают окружающий их хаос. Они ничего не делают по любви. Они *никогда* не находят возможность сесть и составить реальный план. Они слишком заняты, чтобы остановиться, подумать и проанализировать, потому что полностью поглощены стремлением «не отставать».

Неудивительно, что многие ощущают себя самозванцами: выполняя работу, не имеющую к вашей жизни практически никакого отношения, *вы чувствуете, что делаете что-то неправильное*. Конечно, вы не испытываете ни малейшего

желания продавать себя. *Конечно*, вам не хочется говорить о своих идеях так, чтобы воодушевлять других. И не потому, что вы в этом плохи, а потому, что такая идея плоха для *вас*.

Я была свидетелем того, как подобное происходило с женщинами, которые, например, занимаются сетевым маркетингом. Будем откровенны: абсолютное большинство людей не испытывают симпатии к такого рода деятельности. Но эти женщины нашли способ зарабатывать, не выходя из дома, — или по крайней мере пытаются его найти. Они хотят проводить время со своими детьми, путешествовать по свету или делать что угодно, лишь бы не считать вершиной своей карьеры продвинутое пользование Excel. *Вот что* ими движет. И это нормально: прямо сейчас для них это способ достижения цели, а не цель. В этом нет абсолютно ничего плохого. Так вы и поступаете, столкнувшись с необходимостью разбить стекло. Выбираете что-то и продаете это. Но является ли это реальной *целью*, о которой мы говорим? И делом, дарящим удовольствие? Тем делом, которое в долгосрочной перспективе позволяет осознать, что оно и есть ваше призвание, что *вы* действительно им гордитесь? Это совсем другой разговор. И совсем другая стратегия.

Речь не о работе. А о том, какие чувства она вызывает.

Да, детка, я могу сидеть здесь и продавать штанги для шторок в ванной с утра до ночи, если ты этого хочешь. Могу продавать все, что только придет тебе в голову. Слабительное, гоночные автомобили, мятные конфетки, отдых на Карибах. Так или иначе мы все этим занимаемся. Ваша роль в любой организации — способствовать *повышению* продаж, точка. Неважно, какой у этой организации профиль — связи с общественностью, графический дизайн, юридические услуги,

а может, вы смотритель, в чьи обязанности входит оттирать жевательную резинку со столов. Все эти роли сводятся к одному: деньги. Вы существуете для того, чтобы помогать организации зарабатывать деньги. Взамен вам выдают крохотный процент, называемый «заработной платой». Все это замечательно до тех пор, пока вы не поймете, что вам *плевать* на штанги для шторок в ванной. Или на слабительное. Или на гоночные автомобили. Или на мятные конфетки. Вы выполняете эту работу с утра до вечера, но... для чего?

Вот они, два коротких слова. И самых важных. Мы все как-то... *начинаем* работать и в общем и целом надеемся на то, что все сложится к лучшему. Что вы «во всем разберетесь» и «обретете свой путь», а затем вприпрыжку устремитесь по улице, засаженной рядами бледно-желтых нарциссов, щеголяя модными бермудами и фразочками типа: «Баффи, возьми мои сумки». Но надеяться, что все само собой «сработает», — это все равно что внезапно оказаться где-то в Гонконге в тот момент, когда вы только учитесь ходить, и при этом рассчитывать на успех — а ведь именно таким образом многих из нас вынуждают выбирать себе занятие на всю жизнь. Завяжи глаза, а потом всю жизнь страдай от того, куда это тебя завело.

Однако у вас есть шанс поступить иначе. Начать все заново, но в этот раз вооружившись определенной стратегией. Теперь вы знаете себя лучше, чем когда-либо. Вы можете стартовать с конечной целью и построить свою карьеру вокруг нее. И эта конечная цель — ваши ощущения от работы.

Не работа. Не роль. И не должность.

Ощущения.

Сама по себе работа значит меньше, чем те чувства, которые вы испытываете, выполняя ее. Скажем, у меня настоящий

восторг вызывает процесс творчества. Мне нравится видеть перспективу. Я люблю писать, придумывать, созидать. И обожаю запускать новые проекты. Но я терпеть не могу все, что связано с логистикой: контролировать процессы, курировать деятельность, проводить инвентаризацию. Я человек идей, а не операций. Мне потребовались годы испытаний и шишбок, чтобы понять, в чем я сильна, а в чем нет, но теперь я это знаю и тщательно обдумываю свою роль в любом новом деле или проекте. Каким образом я могу принести наибольшую пользу? Применить творческий подход везде, где обычно его не хватает, и после этого нанять других людей, способных осуществить все процессы.

Вот почему так важно узнать, *что на самом деле позволяет вам чувствовать себя счастливыми*. Вы должны начинать с конечной цели и затем работать в обратном направлении. Черт возьми, я знаю столько людей, которые любят все организовывать и буквально возбуждаются от процесса. Эти ребята — как хрустящая корочка от моего любимого яблочного пирога! Но не совершите ошибку: чтобы все могли выполнять работу *наилучшим* образом, каждому следует ограничиться своим направлением и не мешать другим.

Это отличный лайфхак. Вместо того чтобы быть безупречной во всем (а в половине случаев это ничем хорошим не заканчивалось), я научилась браться лишь за то, что умею лучше всего, объявляя это своим преимуществом. «Я специализируюсь на *этой* части уравнения. Именно в ней я могу помочь вам проявить себя и добиться успеха. Все прочее? Не мой конек. А вот эта область? Которую мы обрисовали? *В ней я сильнее кого бы то ни было во всем мире. Именно поэтому* вы меня и наняли».

Такой подход кардинально отличается от попыток быть «копирайтером», «веб-дизайнером» или «бухгалтером». Этих специалистов пруд пруди. А я хочу узнать, в чем *вы не имеете себе равных*. Единственный способ превзойти всех в каком-то вопросе — сознательно оставаться обычным во всех прочих сферах.

Будьте фотографом, который делает сногшибательные черно-белые снимки.

Будьте иллюстратором, который пародирует в своем творчестве поп-культуру.

Будьте ландшафтным дизайнером, который специализируется на садах в английском стиле.

Будьте писателем, который пишет только потрясающие биографии.

Будьте экскурсоводом, который рассказывает о городе исключительно через знакомство с местными напитками.

Будьте мастером вышивки крестиком, который украшает каждое изделие словом «ф\*к».

Будьте риелтором, чья специализация — исторические здания.

Будьте владельцем закуской на колесах, в которой подают только соус баффало *во всех возможных вариациях* (хотя, возможно, я сейчас просто голодная...).

Наберитесь смелости действовать странно — именно в этом и кроется возможность. Концентрация на одном особенном элементе работы, доставляющем вам реальное удовольствие, позволяет говорить: «В этом деле я лучше *кого бы то ни было* во всем мире». Специалист широкого профиля никогда не сможет утверждать нечто подобное. Это доступно лишь тому, кто осмеливается уйти на глубину, а не пытается

охватить наибольшую площадь поверхности. Тому, кто способен отличаться от других.

Если у вас есть четыре разные идеи, за которые вы хотели бы взяться, но не уверены, какая из них «лучше», не обдумывайте каждую в отдельности, а попробуйте понять, *какая из них позволит вам в большей степени быть собой.*

По-моему, именно в этом состоит суть увлечений: это вещи и занятия, которые дополняют нас настолько хорошо, что выглядят лучшее. Увлечения — это не какие-то волшебные единороги, которых никто не может отыскать. И не герои модных виммельбухов, спрятавшиеся на картинке с Гималаями. Не какие-то неуловимые мистические создания, за которыми можно гоняться всю жизнь, не надеясь прекратить вечные скитания.

Это деятельность, позволяющая вам чувствовать себя собой.

Предположим, вы выбираете одну из четырех следующих идей:

1. Внештатное консультирование в сфере логистики и управления цепочками поставок, так как вы этим уже занимались (мне очень жаль, если этот опыт стал для вас травмирующим).
2. Реставрация винтажной мебели, потому что вы это обожаете, обожаете, *обожаете.*
3. Запуск сайта, на котором собраны уникальные и неизведанные маршруты для тех, кто путешествует по Франции (тем более что ваш супруг француз, а вы половину года проводите во Франции).
4. Создание компании, которая сумеет совершенно по-новому перерабатывать коробки из магазина

Amazon, поскольку вас уже бесит количество скопившихся в вашей гостиной упаковок и вы уверены, что есть вариант получше.

Но вы не знаете, чем именно вам все-таки стоит заняться, верно? Не сомневаюсь, у вас найдутся аргументы по каждому пункту из данного списка. И важны как раз эти самые аргументы, а не идея. Обратите внимание на обоснования. «Вы этим уже занимались», «тем более что ваш супруг француз», «вас уже бесит» — значительно *отличается* от «потому что вы это обожаете». Лишь один пункт соответствует нашим требованиям — реставрация винтажной мебели. Что я думаю об этом? Решение простое. В наше время несложно выяснить, как превратить в бизнес абсолютно любое дело. Для меня важно заниматься тем, что дарит мне положительные эмоции. Я не хочу браться за что-то только потому, что «это имеет значение». Оно может иметь значение вселенского масштаба и при этом заставит вас чувствовать себя несчастной.

Так что поразмышляйте над своими мотивами. Рассмотрите не идею саму по себе, а ее подоплеку. Чем вы руководствуетесь? Мысли о какой идее заставляют время пролетать незаметно — и неважно, насколько сложна логистика ее запуска. Чем бы вы ни решили заняться, всегда будет требоваться определенная логистика — без нее не обойтись. Но следует убедиться, что эта логистика приведет вас туда, куда вам хотелось бы.

Труднее всего определиться с тем, что вам нравится. Если же вы справились с этим заданием — что тогда? Не позволяйте всяким посредственным личностям тормозить вас. Ориентируйтесь на свои чувства как на внутренний компас и попутно

изучайте себя. Вы можете быть уверены в идее, еще не имея уверенности в себе, — но только если точно понимаете свои мотивы. Осознавая, что вами движет, вы сумеете применять это знание абсолютно к любой идее на свете. Необязательно ощущать уверенность в себе — важно не сомневаться в исходных данных.

Большинство людей заходят в тупик именно на этапе самоанализа, так как они не знают себя достаточно хорошо. Если вы переживаете из-за нехватки значимых увлечений, я готова поспорить, что в действительности это связано с нехваткой сколько-нибудь значимого опыта. Невозможно познать себя *вне* нового контекста. Когда вы изолированы от мира — застелись на семинаре по тайм-менеджменту, либо застряли дома с детьми и не слишком избалованы внешними контактами, либо просто давненько не высовывали нос из своей зоны комфорта, — сложно понять, что вам нравится, ведь узнать себя помогают новые впечатления, которых вы лишены. И это нормально! Вы не робот без увлечений и без души. Просто изоляция не способствует самопознанию и личностному росту. Вы сделали то, что от вас требовалось в определенный момент, но теперь пора двигаться вперед. Пора действовать и искать новые впечатления. Вам следует взаимодействовать с миром, получать опыт на уровне ощущений и составлять свое мнение обо всем: об увиденном, о работе, о встреченных людях и даже о том, каково это — ходить по траве босиком. Если вас ничего не волнует, значит, вы просто еще не обнаружили то, что сумело бы вас взволновать. Да и как, если вы не покидали свою гостиную? Нужен новый опыт, чтобы получить новые сведения. Подумайте о моментах, когда вы чувствуете себя *больше* всего собой, — что вы делаете в это время?

Вы, наверное, обратили внимание на то, что я постоянно говорю о чувствах и ощущениях. Да, для меня это действительно очень важно. Какая еще может быть цель в жизни, если не намерение прожить свой век максимально приятно? Представьте, что *удовольствие* — это ваш образ жизни. Вообразите, что чувства *и являются* вашей целью.

Кто-то захочет с этим поспорить. И станет утверждать, что работа не должна вызывать бурю чувств: в конце концов, это просто средство профинансировать те несколько часов, которые остаются у вас после трудового дня с девяти до пяти. Другие скажут, что если страсть превратить в работу, то страсть угаснет, как только в процесс будут вовлечены деньги. И определенно найдутся те, кто закатит глаза и заявит, что выполнять работу, вызывающую у вас такую сложную гамму чувств, — задача для самовлюбленных миллениалов, которым незнакомо само понятие усердного труда (крутит пальчиком у виска с видом капризного белого парня) и которые ожидают, что им весь мир подадут на блюдечке с голубой каемочкой.

Бред сивой кобылы.

Нет способа разделить работу и жизнь — ведь любое ваше занятие *становится* вашей жизнью, а как же еще? На работе вы торчите по восемь часов ежедневно в течение лет сорока. От вас ждут, а) что вы разделяете жизнь и работу и б) вполне довольны жизнью, треть которой проводите в ненависти к ней; однако то, что вы считаете себя «реалисткой», не делает вас в действительности реалисткой.

Это делает вас идиоткой.

Старые трудовые нормы уже не действуют, и вы не можете позволить себе следовать устаревшим советам.

С другой стороны, вы спросите: «Что, если та самая буря чувств накрывает меня в связи со многими вещами и занятиями? Что, если я сделаю неверный выбор?»

Позвольте мне сразу остановить вас, шустрые вы мои.

Нет такого понятия, как «неверный...» (медленного мигает) «...выбор». Это просто невозможно. Представьте, что я говорю вам «невозможно» с очаровательным французским прононсом — *impossible\**, — и кстати, от багета я сейчас не отказалась бы. От вас требуется одно: определить, чем вы займетесь в первую очередь, и знаете почему? Жизнь — это множество повторов, и вы в любом случае можете изменить направление движения еще миллион раз. Даже если вы твердо решили и полностью убеждены в том, что ваша идея — та самая единственная, если до сих пор настроены не нарушать клятву и не торчать в социальных сетях, а также планировать бюджет и для начала прочесть тысячу уже скачанных электронных книг, прежде чем покупать новые, вы все равно поступите иначе. Как бы ваша идея ни выглядела сегодня, через полгода она будет выглядеть по-другому. Обещаю. Так что не стоит увлекаться выбором идеального всего, стараться сделать все идеально, быть идеальным и ни о чем в жизни не жалеть. Ха! Жизнь — извержение вулкана сожалений, поэтому просто примите это и двигайтесь дальше. Начните с одной идеи. Выбирайте одну — любую одну. Используйте ее как автомобиль на тест-драйве. Немного поиграйте! Создайте сайт, опробуйте свои услуги на друге, строчите в блокнотах, проводите подсчеты. Отнеситесь к своему начинанию как

---

\* Пишется одинаково и на английском, и на французском языках. Разница только в произношении и ударении, во французском варианте оно падает на последний слог. *Прим. ред.*

к *развлечению*. Бессмысленно смотреть на жизнь как на грандиозное и очень серьезное событие. Она не такая. Не позволяйте себе вообще отказаться от выбора из-за страха ошибиться с ним.

Если вам нужно, чтобы кто-то убедил вас в том, что идея действительно хороша, то позвольте мне стать этим человеком. Вы должны знать главное: если вам нравится, значит, *идея хороша*. Этого достаточно для ее одобрения. Ваш собственный интерес — достойное основание. Присмотритесь к нему. Но *что*, если вы так и не определились с интересами? Определитесь когда-нибудь. Для этого нам дана целая жизнь. Мы все просыпаемся утром, принимаем душ и каким-то образом проводим часы, из которых складывается день. Многие люди свой день наполняют бессмысленной ерундой, но у вас другой путь. Вы предпочитаете наполнить его чем-то значимым для вас — ну так дерзайте, ура! Что может быть более значимым, чем работа ради удовольствия? Ничего. Нет ничего более значимого. Вы, словно архитектор, создаете собственную жизнь, работу и счастье, только у вас нет модного чертежного стола. Возможно, каждому из нас стоило бы обзавестись таким столом, но предлагаю пока это отложить. А чем заняться сейчас?

Выбрать идею и взяться за ее реализацию. Вперее-ед. Хватит уже обдумывать снова и снова. Создайте себе аккаунт на бесплатном конструкторе сайтов и сделайте сайт еще до того, как окажетесь готовы ко всему. Найдите дизайнера и разработайте логотип. Составьте список услуг. Начните писать серию постов для блога. *Вкладывайтесь в свое дело*. Выкладывайтесь по полной. Решительно принимайтесь за работу и *делайте* хотя бы что-то.

Разумеется, можно поступить и так, как советуют старые зануды: тщательно все обдумать и действовать мудро, постараться предугадать развитие событий, прежде чем вложить в дело деньги. Однако выбрать идею и инвестировать в нее сразу же — лучший способ освободиться от парализующей необходимости принимать решения и продемонстрировать действительно серьезное отношение к себе. В вашей голове так много идей, но ни одну из них вы ни разу не восприняли всерьез, потому что не сочли себя достойной серьезного отношения, не так ли?

Порой отсутствие запасного плана — лучший способ двигаться вперед. Абсолютная самоуверенность не появляется сама по себе, естественным путем: иногда просто необходимо создать определенные ограничения. Бывает, требуется не оставить себе никаких других вариантов, *кроме* грубой силы. То, чем я горжусь больше всего, возникло не из-за проявленных мной чудес терпения, планирования и усидчивости: все это результат стихийных и произвольных решений. Вы можете не доверять себе, когда речь идет о действиях спонтанных и пугающих, но решение плыть, а не тонуть вы в состоянии принять со всем доверием к себе, и это я считаю очень практичным лайфхаком.

Перестаньте скептически смотреть на то, чего вам хочется. Прекратите сомневаться, контролировать, ставить под вопрос собственные доводы. Просто действуйте. *Действуйте, действуйте, действуйте*. Разберитесь в том, кто вы, что вам нравится, чего вы хотите, и не сомневайтесь в себе. Делайте то, что вам в радость. Воплощайте (собственные) идеи. Будьте человеком с желаниями. Проявите уважение к себе и прислушайтесь. Все, в чем нет уважения, называется пренебрежением.

**Если вы продаете сами себя, то  
вам просто необходимо настаивать  
на собственной гениальности,  
или Вдруг на самом деле  
мир рад вашей затее?**

**К**огда вы решитесь и займетесь делом, непременно случится *это*. В какой-то момент вас переполнит уверенность, внутри вас закипит энергия, забурлит энтузиазм, вы почувствуете себя на седьмом небе. А потом через секунду — к примеру, за время, прошедшее после выхода из душа до момента, как вы начали выдергивать волоски на подбородке, — ваше настроение отправится в крутое пике. Сомнения в себе! Домысливание! Страх! Чувство надвигающейся опасности! (Волоски на подбородке не помогают.) Кажется, бушующий внутри шизофренический ураган бросает вас в прямо противоположные эмоциональные состояния. Ну а что вы хотели? Это синдром самозванца не дает вам покоя. Сколь бы успешны вы ни стали, вы всегда будете ощущать себя самозванцем, так что учитесь жить с этим.

К счастью, у нас всегда есть Брэд Питт.

Да, я знаю, в книге появился Брэд Питт, представляете? Я невероятно довольна собой. Но Брэд Питт не просто украшение любой книги: Брэд отлично мотивирует, когда вы

чувствуете себя крайне неуверенно и сомневаетесь в том, что способны проявить себя.

Позвольте мне прополоскать рот зубным эликсиром и все объяснить.

Когда вы только начнете делиться своими идеями, вы испытаете пугающе странные ощущения. Вам не захочется доставать других людей или вести себя слишком самодовольно. Не захочется хвастаться. Не захочется возносить себя на пьедестал или производить обманчивое впечатление о собственном величии. Вам покажется неуместным распускать свой яркий хвост и объявлять другим, что ваши услуги продаются, и уж тем более вы не осмелитесь обсуждать *сумму*. Вы же не желаете, чтобы вас назвали «продажной». Не желаете выглядеть «настойчивой». И точно не желаете кому-то навязываться. От одной мысли о маркетинге вас будет подташнивать, вам начнут сниться кошмары о том, как вы становитесь звездой всея интернета.

Вы будете очень надеяться на то, что нужные люди «как-нибудь найдут вас». *Сами к вам придут*, так как вы необходимы им. Вы рассчитываете, что они окажут вам внимание добровольно, ведь вы не *требовали* его! Ничего не просили! Это их выбор, вас не в чем упрекнуть. Они решили вступить в диалог с вами, и вы можете не переживать — ваша совесть чиста. Что бы вы ни продавали — свои знания и опыт, свои идеи или же стопку пластинок на гаражной распродаже, — вы предпочтете скрестить пальцы (и на ногах тоже) и потихоньку действовать, руководствуясь девизом: «Если что-то создать, люди придут сами».

Есть одна маленькая проблема: следовать этой мысли — все равно что ждать, когда в вашей руке волшебным образом появится пончик с джемом. (Если вы умеете делать так, чтобы

пончики с джемом материализовались где угодно, напишите мне на мейл [ash@themiddlefingerproject.org](mailto:ash@themiddlefingerproject.org).) Ведь дожидаться, когда вас заметят, — совсем не то же самое, что делать нечто *стоящее внимания*.

Подсказка: Брэд Питт, этот лакомый кусочек.

Представьте себе: выходит новый блокбастер с Брэдом Питтом, и лучше всего, если он там будет в главной роли и без рубашки. Вы же знаете, что мы повсюду увидим, верно?

Анонсы.

Отрывки.

Интервью.

Серию статей в различных СМИ.

Скрытую рекламу.

Приглашения в качестве специального гостя.

Вечеринки по случаю премьеры.

Конкурсы.

Обратный отсчет до даты выхода картины.

И, самое важное, — старый добрый трейлер фильма.

А все потому — уясните себе, — что даже *звезды мирового масштаба* создают шумиху, чтобы привлечь ваше внимание. Разве это не показатель? Даже для Брэда, мать его, Питта *не* рекламировать свою работу — непозволительная роскошь. Как раз наоборот, он всем и каждому рассказывает о своем новом проекте, потому что его задача — не только играть роли: он должен вызывать в вас воодушевление, пробудить желание составить собственное мнение об его актерском мастерстве. Вот это поворот!

*Воодушевление.*

Как вы говорили бы о своей работе, если бы верили, что в мире нет ничего более воодушевляющего?

*Серьезный. Вопрос.*

Многие из нас вообще стараются скрывать факт продажи чего-либо, особенно если речь идет о собственных идеях. Мы предпочитаем раствориться в толпе, слиться с ней, незаметно просочиться. Работаем «как обычно», потому что это менее страшно, чем обратить на себя внимание. Но когда мы действуем таким образом, работа не вдохновляет нас — мы начинаем стыдиться ее.

Никому не хочется считать себя тем, кто беспокоит других и ведет себя слишком навязчиво и агрессивно. Но если бы все было наоборот? Если бы кто-то с *нетерпением ждал* вестей от вас? И вы действительно верили бы в этот интерес?

Такой подход к продвижению любого продукта отличается от взглядов большинства людей (я сказала бы полностью). Но маркетинг работает, когда вы воодушевлены, а не напуганы. Подумайте, вы ведь не злитесь, когда известный бренд объявляет о новом совместном проекте или когда вы узнаете, что скоро выйдет очередная книга любимого автора. Совсем наоборот, все в восторге. И рассказывают об этом каждому.

А что упоминается чаще всего?

Долгожданная ва-а-ажная дата старта продаж.

Никому и в голову не придет трусливо держаться в тени и сделать объявление постфактум. «Да, кстати, на прошлой неделе мы выпустили последний сезон „Игры престолов“. Посмотрите, если у вас появится время». Нет! Производители стараются устроить максимальный ажиотаж по поводу предстоящей даты релиза в надежде, что вы с нетерпением будете ждать тот самый день.

Но вы ведь знаете, как мы действуем, представляя что-то миру?

«Э-э-эх, я не хочу казаться отчаявшейся».

«Не хочу быть настойчивой».

«У меня будут покупать, когда придет время».

«Не хочу выглядеть продавцом подержанных автомобилей».

«Пусть решают тогда, когда будут готовы».

«Вселенная все устроит».

(Ха-ха-ха-ха-ха-ха-ха, ну хватит уже.)

Мы в ужасе из-за того, что должны рассказывать миру о своем фильме. Мы ощущаем страх, тревогу, беспокойство, трепет. У нас нет уверенности, что проект достаточно хорош, мы боимся демонстрировать чрезмерный энтузиазм, и меньше всего нам хотелось бы, чтобы кто-то указал нам на недостатки. («Постойте-ка, у вас только два года опыта?», «Погодите, я что, так мало фотографий получу за такие деньги?»). По этой причине мы пропускаем собственную грандиозную премьеру. Стараемся проскользнуть тенью, спрятавшись ото всех в своем несвежем нижнем белье, но при этом надеемся, что мир в конце концов заметит, какие мы гениальные, и нам не придется прикладывать особых усилий. Но я могу смело утверждать следующее: *продавая себя, вы должны настаивать на собственной гениальности.*

Никто не купит *идею*, если ее создатель не уверен в ней. Вот почему мне кажется полезным размышлять о продвижении своих идей так, словно вы голливудский продюсер. Если вы хотите, чтобы другие восхищались вашим продуктом, позаботьтесь о том, чтобы он *вызывал* восхищение.

Какой бы проект я ни запускала, я не просто сообщаю о нем на сайте и не сижу на попе ровно в ожидании — я превращаю свои идеи в *события*.

Вместо того чтобы проинформировать подписчиков о запуске через рассылку, я устраиваю онлайн-вечеринку в прямом эфире.

Вместо того чтобы просто разместить новость на сайте, я приглашаю всех принять участие в онлайн-квесте.

Вместо того чтобы дать обычное объявление, я назначаю дату и время запуска, и в указанное время действуют определенные бонусы: первые заказчики получают особое обслуживание. Благодаря такому подходу я демонстрирую людям, что не просто продаю, а сама испытываю воодушевление и энтузиазм в отношении своих услуг.

И это создает *особую* атмосферу.

Но, что важнее, мой подход работает.

Даже если у вас нет армии поклонников и покупателей, ожидающих от вас новинок, предложенная мною стратегия все равно эффективна: ведь теперь вам есть что *сказать*. Превращая свою работу в событие, вы получаете возможность говорить не только: «Привет, э-э-эм, не желаете ли купить вот это?» Вы можете предложить много больше: «Привет, я устраиваю в этом месяце кое-что вдохновляющее, не хотите принять участие?!»

Вместо того чтобы предлагать базовые услуги веб-дизайнера, задайтесь целью воодушевить тех людей, чье воодушевление для вас важно. Объявите месячник эксклюзивных логотипов ко Дню святого Валентина. Или проведите в городе кампанию, которая покажет малому бизнесу, как ему способен помочь отличный дизайн. Или примите решение, что за год преобразите все позорные сайты. Или в течение одного квартала сосредоточьтесь на ресторанах и дизайне их меню. *Теперь* у вас есть о чем рассказать. У вас появился повод привлечь внимание других людей, проявить себя и свои лидерские качества. Вы не просто продаете услугу: вы начинаете крестовый поход.

Люди *хотят*, чтобы вы ими руководили. Они хотят, чтобы вы не оставались беспристрастны. Никто из нас понятия

не имеет, что делать. Всем нам кажется, что мы идем наугад в здании, охваченном огнем. Так что, когда появляется кто-то, у кого хватает смелости заявить: «Сюда, выход тут!», все испытывают *облегчение*. Никто не пойдет за человеком, опасаящимся обидеть других тем, что принимает на себя ответственность.

Именно поэтому «Проект „Средний палец“» стартовал так славно. Он нравится людям тем, что принимает на себя ответственность, отправляется в тот самый крестовый поход и как будто провозглашает:

А мне отдайте из глубин бездонных  
Своих изгоев, люд забитый свой\*.

Эти строки начертаны на статуе Свободы, а «Проект „Средний палец“» символизирует собой свободу иного рода: свободу отказаться от всего ненужного и найти работу, которая действительно вдохновляет. И поскольку я в своих текстах сосредоточилась на искусстве принимать смелые решения, то меня и знают как человека, умеющего *принимать смелые решения*.

На собственном примере демонстрировать свои ценности — лучший маркетинг. Благодаря этому я так быстро получила отклик на свою работу: не потому, что все поддержавшие меня люди лишились разума (по крайней мере, большинство), а потому, что я стала олицетворением понятия *#непопулярная\_женщина*. Первый урок, который я усвоила в качестве руководителя успешного бизнеса: всегда будьте уверены в том, что держите флаг в своих руках.

---

\* Строка из сонета американской поэтессы Эммы Лазарус «Новый Колосс», который выгравирован на бронзовой доске, находящейся внутри пьедестала статуи Свободы. Приведена в переводе В. Лазариса. *Прим. пер.*

Мне нравится приводить в пример хирургов, занимающихся пластикой груди. Тем более что я пока не использовала в книге слово «грудь» достаточное количество раз. Хирурги этой специальности совершенно прекрасны. И так много бонусов имеют прямо на рабочем месте. Но знаете, почему эти люди столь хороши? Потому что они не выполняют операции на головном мозге. Ведь вам не хотелось бы, чтобы вашей грудью занимался нейрохирург, я уверена. Возможно, вам не хотелось бы, чтобы вашей грудью занимался, скажем, педиатр. Вам нужен хирург, который специализируется на пластике груди.

*Другими словами, вы в этом совпадаете.*

И это именно то, что сильный бренд делает лучше всего, — предлагает взаимовыгодный союз. Когда вы заявляете о себе и говорите искренне и убедительно, когда формулируете свои убеждения так, что они не звучат поверхностно и банально, когда оцениваете ситуацию максимально честно и высказываете мнение пылко, но разумно, — вы становитесь путеводной звездой для каждого, кто ищет свой путь. Вы становитесь лидером в своей сфере. Вы становитесь тем, кому другие люди доверяют, кого выбирают на роль ориентира и наставника.

Вы становитесь человеком, достойным внимания.

Подумайте, чем отличаются два газетных заголовка: «Девушка продает свои тексты» и «Писатель задалась целью написать двести любовных писем незнакомцам». Какой вам кажется более вдохновляющим?

Второй заголовок непридуманный, это реальная история Ханны Бренчер, которая запустила популярный сайт «Больше писем о любви» (More Love Letters), стала спикером конференции TED Talks и заключила впечатляющий договор

на книгу. А еще это отличный пример того, что я называю Испытанием Сенсационным Газетным Заголовком. Такое испытание я устраиваю всем своим идеям, когда обдумываю, как именно должна представить их миру. Будет ли такой заголовок событийным настолько, чтобы люди захотели купить газету? Если нет, то как следует изменить подход?

Фотограф задается целью дать возможность ста молодым мамам преобразиться и обрести уверенность в себе.

Дизайнер интерьеров берется помочь ста квартиросъемщикам придать их жилью «вид как в Instagram» — без ремонта.

Редактор объявляет, что окажет поддержку ста авторам в публикации их текстов.

Флорист намеревается декорировать розовыми цветами сто домов в качестве популяризации мероприятий, направленных на борьбу с раком груди.

Начиная свой путь с фраз «взять на себя миссию», «задаваться целью», вы сохраняете верный настрой. И конечно, сто — случайное число, вы можете обозначить любое другое. Но чем больше в ваших планах конкретики, тем больше они походят на газетный заголовок, а значит, вы имеете больше шансов привлечь внимание нужных вам людей.

Знаете, в чем преимущество обязательного испытания ваших идей Сенсационным Газетным Заголовком? Оно позволяет не только с пристрастием изучить идеи, но и заявить о себе, проявить себя как лидера. Получается, что, принимая на себя *любую* миссию, вы обретаете статус авторитетного и ответственного человека — этим-то и хорош такой подход. Организовывая событие, вы одновременно зарабатываете себе имя. Вместо того чтобы следовать проверенной азбучной истине в сфере продаж и «всегда закрывать сделки», попробуйте

другой подход — «всегда запускать что-то новое». Ведь все *«новое»* кажется невероятно притягательным: по этой причине модные дизайнеры разрабатывают новые коллекции, рестораны запускают сезонные меню, а тыквенные латте подают в кофейнях лишь раз в году — чтобы будоражить публику ожиданием чего-то новенького. Когда же что-то доступно круглый год, люди понимают, что спешить некуда.

Я подожду, пока у меня не появится больше денег.

Я подожду, пока не наступит момент получше.

Я подожду, пока не обрету уверенность.

Я подожду, пока не придет мой чек с возмещением за переплату налогов.

Я подожду, пока не стану свободнее.

Я подожду, пока моя Луна не окажется в Раке, мое Солнце — в Скорпионе, пока угол наклона земной оси по отношению к плоскости эклиптики не составит ровно 23,5 градуса, а в моем мороженом с печеньем не появится крошечный дракон.

Сами подумайте, если бы вы *могли* пить тыквенный латте круглый год, стали бы вы с таким нетерпением дожидаться октября и возможности купить его? Нет! Превращая свою идею в особое мероприятие, вы заставляете людей задуматься и сделать выбор прямо сейчас. Да или нет. Сегодня или никогда. Покупайте или не ходите по моей лужайке.

Желание подождать заложено в природе человека. Это защитный механизм. Нам хочется предельно минимизировать количество неразумных решений. Предоставляя людям возможность купить то, что вы продаете, и, главное, контролируя этот процесс, вы вынуждаете людей выбирать. Речь идет не о принуждении их к покупке, а о необходимости принять решение.

Фитнес-компания SoulCycle, которая предлагает групповые тренировки на велотренажерах, демонстрирует высший пилотаж в подходе к продажам такого рода. Например, у них вы не сможете зарезервировать для себя велотренажер на три недели вперед, начиная с ближайшего понедельника. Система сообщит вам: «Запись пока не открыта». Их календарь по умолчанию запрограммирован так, чтобы никто не мог забронировать себе место на любое желаемое время. Вам позволят зарезервировать тренажер *только* на текущую неделю. А если они уже разобраны? Вам придется ждать до полудня следующего понедельника, когда запись на занятия снова откроется.

Подумайте о разнице формулировок. «Запишитесь на занятие» либо «Не упустите возможность *попасть* на занятие». Угадайте, у кого в полдень каждого понедельника образуется виртуальная очередь из желающих заплатить кучу денег?

Лучшая маркетинговая стратегия из всех возможных — срежиссировать обстоятельства, при которых люди переключатся на вас и уделят внимание вашей работе. Мы должны намеренно *создавать* ажиотаж. Мы должны целенаправленно *культивировать* волнение. Мы должны искать способы быть интересными, актуальными, современными, остроумными. И находить нестандартные возможности сообщать о себе другим — в этом и состоит суть продаж.

**Чем больше предложений —  
тем больше денег,  
или Непристойные предложения  
делают не только Деми Мур**

**Н**еважно, работаете вы на корпорацию или на себя: умение составлять оригинальные, воодушевляющие, полезные предложения и делать это систематично и продуманно позволит вам *всегда* добиваться успеха. Вам не нужно ждать момента, когда обстоятельства вынудят вас провести ночь в своей машине (и, черт возьми, я надеюсь, что этого не случится). Делайте предложения миру каждый день в течение всей своей жизни. Именно это отличает тех, кто имеет доход ниже среднего и живет соответственно ему, от тех, кто зарабатывает исключительно много и живет столь же исключительно.

Открою секрет: дело не в образовании. И не в связях. И не в том, что вы «заслуживаете» чего-то большего или работаете усерднее других.

Все дело в вероятности.

Чем больше предложений миру вы сделаете, тем больше возможностей сказать «да» предоставите другим людям.

Почему-то мы забываем эту логику, особенно когда чувствуем, что наступил период застоя в карьере и жизни, и постоянно ждем, что *нам* подвернется «что-то стоящее», *нам* предоставят «подходящую возможность» или *нам* сделают «достойное предложение». У меня есть для вас новость: никто не торопится делать вам предложение. Никто о вас не думает. Никто не волнуется о том, достаточно ли денег вы зарабатываете. Никто не собирается уступить вам дорогу, отказавшись от своего пути. Никто не желает материализоваться перед вами и просто вложить вам в руку двести долларов. И это значит, что ответственность лежит на *вас*, если вы стремитесь к чему-то большему. Вам следует гореть энтузиазмом и учиться справляться со сложностями, а также предвосхищать события и выступать со своим предложением заранее: «Кстати, я могу вам помочь».

«Вот что я могу для вас сделать».

«Вот как я готова вложиться в ваше дело».

«Вот так было бы отлично, по моему мнению».

«Вот что я способна предпринять ради общей цели».

«Вот в чем я действительно отлично разбираюсь».

«Вот что меня воодушевляет».

«Вот над чем я работаю в этом месяце».

«Вот какую инициативу я беру на себя».

«Вот проект, который я запускаю».

«Вот что я предлагаю тебе, мир».

«Вам нужна моя помощь?» — единственный вопрос, который вы должны задавать, чтобы продавать все что угодно в любой точке мира. «Вам нужна моя помощь?» Ведь суть продаж не столько в самих продажах — суть всегда состоит в *помощи*. Кому вы способны помочь сегодня? Как именно?

Задавайте себе эти вопросы каждый день и когда-нибудь вы обнаружите, что достигли успеха.

Я усвоила этот урок еще в то время, когда устроилась на свою первую очень скромную работу в сфере маркетинга в Филадельфии. И это один из самых важных уроков из тех, которые мне преподавала жизнь. Линда, мой босс, укладывала свои пушистые золотисто-каштановые кудри лаком так, будто собиралась на пробы мюзикла в стиле 1980-х, и именно с такой укладкой я видела ее ежедневно. Она приносила из дома на обед запеканку в крошечных пластиковых контейнерах, водила минивэн нежно-голубого цвета и приходила в небывалый восторг, когда в супермаркете можно было купить два моющих средства по цене одного.

Наш офис размещался на втором этаже четырехэтажного здания, и на тот момент я едва ли бывала в зданиях выше. Компания The ICS Group представляла собой кадровое агентство премиум-класса, и они без промедления наняли меня, девчонку из округа Саскуэханна. К тому же они предложили мне потрясающие 32 тысячи долларов в год в качестве стартовой заработной платы — *сумму, в четыре раза превышающую* ту, на которую мы с мамой жили в трейлере в течение года. Мне пришлось поторговаться: сперва я получила предложение о 28 тысячах долларов, большое спасибо.

Мое первое задание в качестве полезного работника: сделать свежий кофе.

Я нашла кофемашину — галочка. Присмотрела пустой графин с белыми полосками, чтобы отмерить нужное количество

воды, — галочка. Лихорадочно огляделась по сторонам в поисках самого кофе.

— Прошу прощения, Линда. — Я тихонько постучала в открытую дверь ее кабинета.

— Да?

— Вы не возражаете, если я посмотрю, что находится в шкафчике над раковиной?

— Гхм, нет, — ответила она, едва не закатив глаза.

Я благодарно кивнула и вернулась в зону кухни. Открыла первый шкафчик. *Ага!* Двумя руками ухватила за пластиковый контейнер, спустила его и прочитала инструкцию. «Для приготовления одной порции вам понадобится одна столовая ложка кофе и одна порция воды. Для приготовления десяти порций, используйте  $\frac{1}{2}$  стакана кофе (восемь столовых ложек)». Я выдвинула ящик из-под раковины и взяла нужную ложку. Затем сконцентрировалась на кофемашине и методом дедукции определила, что а) кофемашину необходимо включать в розетку; б) воду следует наливать внутрь; в) должна быть некая емкость, в которую засыпают кофе. Довольно просто. С помощью графина я дозировала воду, разобралась, как открывается крышка кофемашины. С невероятной тщательностью отмерила ровно восемь столовых ложек кофе и насыпала его во второй из двух доступных отсеков внутри машины. Вуаля!

Вернулась к своему рабочему месту, гордясь собой. Щелкнула мышкой, чтобы вернуть к жизни белый монитор. Я была убеждена, что мне действительно понравится моя новая жизнь. Все в ней казалось таким официальным; даже поход в туалет этажом ниже напоминал выход на красную дорожку.

И тут я услышала, как Линда вскрикнула:

— Что ты наделала?

Я стремительно бросилась на кухню. Мутная вода выплескивалась из кофемашины. Аппарат пищал, шипел и плевался. Линда схватила бумажные полотенца и начала разбрасывать их по столешнице.

— Ты что, не вставила *фильтр*?

Я пробормотала что-то невнятное. В этот момент она достала упаковку чего-то круглого и белого, похожего на огромные одноразовые формочки для капкейков.

— Экспонат номер один — фи-и-ильтр-р-р для кофе, — объявила она так, будто я была несмышленным ребенком, которому приходится все объяснять по буквам. — Надо вставить вну-у-утрь кофемаши-и-ины.

— Ну да, конечно, — произнесла я, хотя это и не было для меня очевидным. — Мне очень жаль. Я никогда не готовила кофе таким образом.

— А каким образом ты его готовила? Заваривала в носке? — Она сердито уставилась на меня, качая головой.

— Моя мама пила кофе из микроволновки.

— Растворимый? — Она задохнулась от изумления и ужаса.

— Не знаю, полагаю — растворялся он молниеносно.

— Ну-ну. — Она самодовольно ухмыльнулась, словно получила подтверждение каким-то своим мыслям. — Нам многому предстоит научить *тебя*, насколько я вижу.

Я не знала, удастся ли мне проявить себя на той работе. Я испытывала смущение множество раз в течение дня, так как мое местечковое невежество постоянно давало о себе знать. Частенько мне хотелось развернуться и отправиться обратно в свой округ Саскуэханна, где я определенно лучше

понимала, как устроен мир. Я заказывала бы куриные крылышки под самым острым соусом, пила бы очень холодное пиво и вежливо отказывалась от секса втроем с парами за сорок. *Как обычно.*

Но затем кое-что случилось.

Несмотря на все мои социальные недостатки — изъяны, которые, по моему мнению, предопределили всю мою будущую жизнь, — я вскоре заметила кое-что... *другое.* Клиенты, звонящие в офис, просили именно меня, да еще и называли меня по имени. (Для безымянного новичка такое отношение — мягко говоря, событие неординарное.) Владелец компании начал интересоваться моим мнением. Мужчины втрое старше меня спрашивали, нет ли у меня идей. Женщины, с которыми я встречалась на нетворкинг-мероприятиях, приглашали меня выпить с ними martini. Мои коллеги хотели, чтобы я сопровождала их на встречах с потенциальными клиентами. И уже через год я обзавелась новенькой визиткой, на которой было указано «Директор по развитию бизнеса», пройдя путь от выполнения рутинной административной работы в офисе до встреч с главами компаний, включенных в ежегодный рейтинг мировых лидеров журнала Fortune, и решения вопросов о получении прибыли.

Несмотря на мои постоянные размышления о «соответствии образу», мой первый успех не имел ничего общего с моим образом и с тем, как я выглядела: к моему удивлению, важно было лишь то, как *чувствовали* себя люди, работая со мной. Я испытывала бесконечное желание выполнить работу хорошо, поэтому выкладывалась полностью, чтобы оказаться максимально полезной. Я искренне пыталась помочь любым возможным способом — а это, в свою очередь,

позволяло другим выполнять *их* работу. Когда объем продаж был весьма скромный из-за нехватки потенциальных клиентов, я предложила переписать тексты на сайте. Когда выяснилось, что нет дизайнера, который мог бы заняться внешним видом сайта, я захотела сама этому научиться и сообщила об этом. Когда владелец компании искал спутника для поездки на переговоры, я с радостью составила ему компанию. Когда фирме понадобились новые маркетинговые материалы, я вызвалась помочь. Когда кому-то из клиентов требовалось что-либо, я самостоятельно искала творческие решения.

В конце концов, когда компания выбирала, кого отправить на тренинг по повышению продаж, выбор остановили на мне — не потому, что я была «высококвалифицированной», а потому что никто не выказал такого же энтузиазма в связи с этим событием.

С меньшим энтузиазмом я отношусь к работе и сейчас. Я предлагаю свою помощь с огромным удовольствием. Если я отмечаю, что клиенту необходима дополнительная помощь, я о ней упоминаю — и да, выставляю за это счет. Если клиент участвует в мероприятии, я нахожу способ сделать его участие максимально продуктивным. Если клиент работает над рекламными текстами, я предоставляю свои варианты. Если возникает какая-то сложность у клиентской службы, я размышляю над возможными решениями. Подобный подход полностью противоречит позиции «это не моя работа». Моя *работа* заключается в том, чтобы быть наиболее полезным сотрудником в компании.

Но также я, предвосхищая сложности, составляю предложения заранее — все, что может принести пользу клиентам, которые прибегают к услугам моей компании. Я предлагаю им

среди прочего присоединиться ко мне на конференциях, ретритах или длинных выходных, а также проконсультироваться по телефону. Купить мои идеи, мое время, мои советы или мои заготовки. Всю информацию о предложениях я отправила большим компаниям. И своих коллег не забыла. Люди могут приобрести мои книги, мои курсы, мои консультации, отправиться в Коста-Рику или встретиться со мной в Лондоне. Однажды я даже задумала лично выбрать рождественский подарок для каждого, кто этого пожелает, ведь все мы недостаточно заботимся о себе и редко себя балуем. Такого рода предложение — весьма неожиданное, если не сказать безумное, однако в его основе лежит искреннее желание помочь. В этом и заключается суть любого бизнеса. В помощи.

Хотите больше зарабатывать? Быть более заметными? Получить повышение? Делайте больше предложений. Сообщите клиенту, что вы обратили внимание на его сайт и отметили, что он выглядит недостаточно современно, а потому не желает ли он поручить вам заняться этим вопросом? Объявите невесте, чью свадьбу вы снимаете, что с радостью устроили бы ей еще одну съемку как-нибудь утром в субботу — не хотела бы она провести дополнительную, личную фотосессию? Скажите оратору, которого готовите к выступлению, что будете счастливы отрепетировать с ним речь еще несколько раз на этой неделе — вдруг он сам думает об этом? Известите редакцию журнала, для которого создаете тексты, что мечтаете написать для них еще одну статью — можно ли набросать план?

Каждый доллар, который я заработала — трудясь на корпорации или на себя, — это плата за предложения, которые я составила сама. Люди, на которых вы работаете, слишком заняты, чтобы думать о том, как еще вы могли бы им помочь.

Хотя мы и вообразаем, что наше начальство и клиенты знают о нашем существовании и доступности и потому обратятся к нам, если возникнет необходимость, все работает совсем не так. Вы упускаете бесконечное количество возможностей и приличные суммы, ожидая, что другие подберут задачи *вам*.

Ваша работа состоит в том, чтобы выявить проблему, которую вы могли бы с удовольствием решить, а затем предложить свои услуги.

Всего пару лет назад я подкинула пяти женщинам идею: отправиться в Лондон на фотосессию мечты, чтобы они смогли обрести нужную им уверенность, заявить о себе и стать *заметными*. Какой деловой интерес я преследовала, устраивая фотосессию? Совершенно никакого. Но это не помешало мне собрать *нужных* людей и предложить им помощь.

Я помню, как мы с Хайди, моим фотографом, обсуждали: «Можешь поверить, что наша работа прямо сейчас помогает появлению *чего-то удивительного, красивого, невероятного, обновляющего?*» И ничего не получилось бы, если бы мы не набрались дерзости создать сайт, установить цену и разослать информацию этим дамам по электронной почте.

Вы должны быть *дерзкими*.

Должны. Но не стоит относиться к своей задаче как к чему-то пафосному и амбициозному (как будто вы делаете «более чем»), потому что все ваши действия — это искренняя помощь. Вы создаете предложение, суть которого состоит в том, чтобы кому-то *помочь*. Никто не обязан его принимать. Вы не приставляете оружие к чьей-то голове. Вы не ведете себя нахально, самонадеянно или навязчиво. Вы просто сообщаете: «Вот так я могу помочь, вот так это работает, вот так я оцениваю свою помощь и вот что я прошу взамен».

Что будет дальше, решают те, кто получил ваше предложение. Ваша работа сделана. Она заключалась в том, чтобы донести информацию. И это самое важное и смелое дело из всех, которыми вы могли бы заняться. И вы с ним справились. Вы заявили о себе. Рассказали миру, что искренне желаете быть полезной — причем лучшим из известных вам способов. Будь то помощь вашему начальнику, менеджеру, коллегам, друзьям, сообществу, клиентам (кому угодно), все, что вы можете сделать, — предложить.

Это не превращает вас в мошенницу.

Это не делает вас эгоисткой.

Это не демонстрирует вашу жадность.

Это не говорит о том, что вы продажный человек.

Все наоборот. Заявляя о себе и выполняя значимую работу, вы становитесь самой благородной версией себя. Даже если берете плату. Особенно если берете плату. Плата означает, что к вашему предложению стоит относиться серьезно.

Большинство людей действуют совсем не так. Они ждут, когда им дадут задание, и затем выполняют его. Многие к своей работе относятся ответственно, но это еще сильнее подчеркивает проблему: никому и никогда не платят сумасшедшие деньги за ответственность и компетентность. Люди получают сумасшедшие деньги за то, что отличаются от прочих опасными идеями.

Вот в чем дело: квалификация не гарантирует, что кто-то вас заметит. Никому еще не вручали приз за то, что он вовремя справился с заданием. Напротив, мы хотим работать с теми, кого ненавидят. Легко быть любимчиком: просто кивай в знак согласия. Быть тем, кого ненавидят, намного сложнее. Ненависть подразумевает, что вы пугаете остальных. Что

представляете угрозу для своей сферы деятельности. Что вы работаете слишком хорошо, и потому вас презирают и опасаются.

Ирония состоит в том, что вы обретае чувство безопасности, когда за столом нет никого опаснее вас. А если вы самый безопасный человек среди собравшихся? В этом случае ищите другую работу.

Повсюду предоставляются возможности внести свою опасную лепту — и что же случается, когда вам это удается? Когда вы действительно концентрируетесь на этом? Вы ведете себя как первый номер в баскетбольной команде, управляя игрой. Вы больше не являетесь наемным работником. И не играете второстепенную роль. Вы не просто человеческий ресурс. Вы активный участник процесса. Все, что может быть создано лучше, должно быть создано лучше — вами. Все, что можно усовершенствовать, следует усовершенствовать — вам. Все, что сделает проект успешнее, должно быть сделано — вами. Не просто уведомите кого-то об ошибке на сайте компании, а лично обратитесь в службу поддержки. Не жалуйтесь боссу на то, что в принтере заканчиваются чернила, а зайдите в магазин товаров для офиса по пути с обеденного перерыва. Пусть самый ценный игрок в команде технически и должен отчитываться перед другими, но *у него нет такой необходимости*. Он действует по своей инициативе.

Не бойтесь отдавать слишком много — вы все, каждая из вас. Инициатива — основное условие обретения абсолютной уверенности в себе. На свете множество людей, просто принимающих заказы. Много тех, кто будет заниматься той работой, которую им предложат. И только избранное меньшинство пойдет дальше. Вы можете стать настолько ценным

активом, насколько пожелаете, со всеми прилагающимися к этому статусу финансовыми и эмоциональными бонусами. Но вы должны быть готовы повести всех за собой. Уметь оценить ситуацию и объявить: «Эй, у меня есть идея». Потом сесть и слушать, очень внимательно слушать. Принять к сведению, поразмыслить.

И набраться смелости, чтобы действовать.

Пока весь остальной мир старается сохранить официальное лицо, используйте свою возможность. Свой шанс установить контакт, услышать и привести в восторг — убедить, демонстрируя энтузиазм, искренность, желание помочь, а главное — себя. Мы хотим, чтобы вы заразили нас своим энтузиазмом. Чтобы напомнили нам о том, что мы действительно можем сделать это. Чтобы убедили нас в том, что добро существует и мы не одиноки.

Если вы способны подарить другим надежду, то не будете голодать ни дня в своей жизни.

Не сомневайтесь — это приведет вас к успеху. Такое отношение к работе поможет добиться большего, чем образование, стажировка и прочие галочки в традиционном списке. Энтузиазм поднимает уровень продаж до нереальных высот. И знаете что? Он бесплатный. И доступен каждому, кто готов заявить о себе. Не нужно соответствовать каким-то особым условиям и требованиям, никаких бюрократических проволочек в процессе. Пользуйтесь им в любой момент и применяйте в любой ситуации.

Вам необходимо одно — начать.

**Не позволяйте никому стыдить  
вас за то, что вы умеете  
зарабатывать деньги,  
или Детка, скажи им, чтобы вели  
себя прилично, ведь умение  
зарабатывать — это добродетель**

**З**наете, что происходит, когда вы планомерно трудитесь над воплощением своих опасных идей? Вы зарабатываете деньги.

Обсуждение финансов пугает женщин много больше, чем любые другие темы, даже больше, чем разговоры о Боге. (Ну хорошо, ничто так не выводит людей из равновесия, как Бог, — возможно, только зомби. Зомби и — если вы похожи на меня — еще караоке. Лично я боюсь караоке больше всего.)

Женщины *так* часто извиняются из-за денег. Из-за того, что просят деньги, берут деньги, зарабатывают, тратят, имеют, распоряжаются и поступают с ними так, как им нравится. Мы испытываем целый спектр страданий из-за комплекса неполноценности, вызванного этими особенными бумажками. Синдром самозванца проявляется первым делом именно в этой области — денежной.

И меня он тоже затронул.

Сперва я ужасно себя чувствовала из-за того, что беру *со всех* деньги. В первый год существования моего агентства креативных решений я произносила в слезах «Мы можем что-нибудь придумать!» примерно в 10 094 раза чаще, чем следовало. Причем мои расценки были весьма скромными: я придумала услугу «Мозг-на-час», которая подразумевала возможность воспользоваться моими навыками в течение дня, и мы с клиентом могли вместе написать все, что ему требовалось. В зависимости от пожеланий мне приходилось работать над самыми занятными и дерзкими текстами, которые вы только можете себе представить. Я составляла речи для конкурса «Мисс Америка», информационные тексты для сайтов, пошаговые инструкции, оригинальные описания товаров, забавные рассылки, объявления о поиске работы, гомерически смешные договоры между риелторами и собственниками, креативные биографии, аннотации для мобильных приложений, заявки на получение грантов, рекламные заголовки и обращения, коммерческие предложения, фразы для рекламных щитов, статьи для журналов, материалы для некоммерческих организаций, слоганы, названия компаний, посты для социальных сетей, каскадные рассылки, сценарии телевизионных рекламных роликов и аудиороликов, манифесты, брошюры и бесконечное количество текстов для сайтов университетов, фирм, работающих в области высоких технологий и оказывающих бухгалтерские услуги, а также для фотографов, психологов, предпринимателей и даже — готовы? — для фермеров, выращивающих каннабис. В *последнем случае* наше общение почему-то несколько затянулось.

Мне было неважно, какой именно поступит заказ: мы работали вместе в течение дня, и я установила фиксированную

цену за день. Девятьсот девяносто семь долларов — это практически даром, если благодаря такой услуге продажи взлетали на 20%. Фактически во многих смыслах я оказывала плохую услугу себе, ведь, скажем, одна каскадная рассылка, благодаря которой продавались товары на сотни тысяч долларов, в обычной ситуации обошлась бы заказчику в несколько тысяч долларов. То же самое касается и информационных текстов для сайтов, рекламных кампаний и всего, что требует навыка убеждать письменным словом. Мой опыт в рекламе оказал мне отличную услугу, но синдром самозванца давал о себе знать. Полагаю, вы уже догадались, почему в первый год я продавала свой «Мозг-на-час» по фиксированной цене?

Это освобождало меня от дискомфортной необходимости вести переговоры.

Переговоры — процесс, во время которого вы пытаетесь обосновать собственную ценность, а собеседник ее отрицает. Нет ничего хуже момента, когда по телефону клиент задает вопрос: «Так, и сколько это будет стоить?» Это действовало на нервы даже мне, ветерану маркетинга, чья работа полностью состояла из продаж. И не потому, что я не верила в ценность своего продукта — я абсолютно не сомневалась в том, что предоставляю качественные услуги, — а потому, что женщинам, как правило, сложно что-либо *получать*.

Все из-за негласного кодекса поведения, которому как будто должны следовать все женщины — по мнению многих. Они обязаны лишь отдавать, отдавать, отдавать и становиться мученицами. Подумайте, например, за что традиционно хвалят матерей: «Она стольким пожертвовала ради семьи», «Она никогда ничего не просила взамен», «Она так бескорыстна», «Она всегда ставит на первое место других, а не себя».

Нам всю жизнь говорят, что быть женщиной — значит отдавать. И когда приходит наша очередь получать, мы понятия не имеем, как это делается. Получать плохо. Получать *эгоистично*. И разумеется, мысль о том, что заработать деньги можно, только забрав их у кого-то, усугубляет ситуацию. Выгода одного человека сопряжена с потерями другого. Бог свидетель, мы, женщины, даже комплименты с трудом принимаем, не то что арендную плату.

Этим же объясняется то, почему вы, скорее всего, делаете слишком много, оставаясь совершенными дурочками, исполненными благих намерений. И я такой была. Да, нет ничего дурного в желании привести в восторг клиента (или босса, или любого, для кого вы выполняете работу), но важно понимать, что движет вами в процессе выполнения работы — стратегия или вина.

Слишком многие из нас отдают, подталкиваемые чувством вины.

В тот первый год доходило до смешного, когда я усердствовала в попытках ослабить напряжение, которое испытывала при оценивании своих услуг. Я не могла просто взять деньги за обещанные шесть рабочих часов: неоднократно я продолжала работать и на следующий день, и даже еще пару дней, все проверяя и выверяя, пытаюсь полностью убедиться в том, что все безупречно, — чтобы никто не смог усомниться в моей старательности. Но причина была не в перфекционизме: я хотела продемонстрировать клиенту, что *я хороший человек*. В моих глазах самоотверженность являлась показателем добродетели, мне казалось, что клиенты более благожелательно примут результат, если поймут, как усердно я трудилась.

Я сама себя сводила с ума, доказывая, что достаточно вкладываюсь.

Разумеется, отчасти это был результат психологических травм, полученных за время жизни в трейлер-парке. Именно они вызвали у меня сложности как с самоуважением, так и с восприятием денег в целом.

Вот в чем дело: деньги — понятие относительное. Тысяча долларов — величина не абсолютная, она разная для каждого человека. Для меня и тех, с кем рядом я росла, эта сумма была огромной. Мы с мамой и за месяц столько не получали. Такая сумма считалась приличной заначкой. А для других, более благополучных людей? Тысяча долларов кажется им купюрой в 20 баксов: легко потратить и сложно заметить, каким образом она испарилась. Все равно что угостить кого-то пивом\*.

Мне пришлось приложить усилия и вспомнить о том, что моя финансовая история отличается от других. И несмотря на склонность к эмпатии, заставлявшей меня из сострадания к остальным оценивать свою работу ниже, чем следовало, я училась быть более объективной в рабочих вопросах: не считать назначаемую цену ни высокой, ни низкой, а просто *назначать*.

Вот сколько это стоит.

Вот как это работает.

Вот мои условия.

Мне понадобилось много времени, чтобы добиться успехов в этом вопросе. Кстати, подобных проблем не возникало в период моего сотрудничества с журналом, когда я продавала то, что мне не принадлежало, но ведь продавать себя — это

---

\* Крафтовым пивом, само собой.

совсем иное? Слишком много поводов для неуверенности в себе. Именно поэтому я решила, что неуверенность в себе следует исключить из этого уравнения.

И вывела Хот-Дог-Теорию Денег.

А) потому что хот-доги восхитительны,

и б) в этом ракурсе тема денег выглядит проще.

Вот суть этой теории: если бы вы были продавцом хот-догов на пляже — сами решите, носить ли вам золотую цепь, — и покупатель спросил бы у вас, сколько стоит хот-дог, вы не стали бы потеть, заикаться и мямлить, что, *гм, вы будете счастливы сотрудничать в установленных клиентом рамках бюджета.*

Нет, дорогие! Вы просто назовете цену этих чертовых булок.

И не станете из-за этого испытывать чувство вины. Вы не начнете на автомате предлагать скидки или просить за хот-дог какие-то гроши, просто чтобы избежать давления. И вести переговоры из-за цены вам тоже не придет в голову. Хот-дог стоит столько, сколько стоит хот-дог, и стоит он так по определенным причинам.

Так же стоите и вы.

И ваши таланты.

И ваша энергия.

И ваш ум.

В этой гипотетической сценке, достойной рекламных роликов компании Oscar Mayer Weiner\*, вам не позволено озвучивать покупателям разные цены, играя в лотерею — будет ли у вас в этот день какая-то прибыль или нет. И в реальной

---

\* Oscar Mayer Weiner — американская продуктовая компания, известная своими дерзкими рекламными роликами и смелыми маркетинговыми ходами. *Прим. пер.*

жизни вы тоже так не можете делать. Цена есть цена, она существует в фиксированном виде по определенным причинам. Одна из самых важных причин, помимо прочего, — подсказка (ангелы и арфы) — прибыль. Женщины испытывают чувство вины из-за получения прибыли, но ее необходимо учитывать. Что получится, если не рассматривать прибыль как решающий фактор? *Отсутствие* прибыли. Так что, если вы не планируете основать некоммерческий фонд сродни тому, где исполняются последние желания смертельно больных детей, прибыль должна быть прописана отдельной строкой. И что же делать каждый раз, когда вы чувствуете вину из-за того, что прибыль имеет для вас значение? Вообразите, как вы говорите местному подрядчику, что купили все-е-е материалы для постройки дома и потому остальное он должен сделать бесплатно.

Вы же знаете, что он ответит, верно?

И будет прав. Ведь никто из нас не трудится шутки ради. Мы работаем, чтобы приносить миру пользу. И обеспечивать себя. Вы не можете испытывать в связи с этим негативные эмоции, потому что таковы реалии бизнеса. И вам не следует огорчаться, получив отказ, — есть люди, которым просто не нужен ваш хот-дог. Возможно, у них нет настроения на хот-дог. Или не хватает на него денег. Или они предпочитают бы веганский. Или сегодня у них разгрузочный день. Или кто-то наконец рассказал им, из чего делают хот-доги. Да все что угодно! И это *нормально*. К вам это никакого отношения не имеет, только к ним.

Ваша цена — что-то вроде декларативного заявления: ни больше ни меньше. Никаких эмоций, просто формальное объявление: вот как я могу помочь, вот сколько это стоит. Она не имеет никакого отношения к вашим жадности

и честолюбию. Просто факты, ребята. Скажем, как описание розового цвета. Розовый не старается стать более зеленым в надежде выглядеть привлекательнее для каждого, кто на него посмотрит. Розовый есть розовый, вы либо выбираете его, либо отказываетесь. Никаких извинений и оправданий: розовый — лишь то, чем он является. Розовый не для всех, это нормально. Единственное, что вы можете сделать, — заявить о себе и предложить лучшие и наиболее яркие из своих возможностей. Думаю, все согласятся, что это скорее говорит о благородстве, чем об его отсутствии, не так ли?

Иными словами, порой в отношении денег следует быть стервой. Быть стервой в финансовых вопросах — не значит вести себя как *злбная* стерва: это значит уважать себя и свою работу и настаивать на том, чтобы другие уважали вас и вашу работу. Ведь даже если вы чувствуете, что клиент получает от сделки всю выгоду, а вы самый настоящий самозванец, помните: не бывает сделок с нулевой суммой. Если вы не всегда можете *увидеть* ценность сделки (как видели бы кучу стодолларовых банкнот), это не говорит о том, что ценности не существует вовсе.

Представьте на секунду, что единственным свидетельством любви к вам другого человека было бы количество потраченных на вас денег. В корне ошибочный взгляд на любовь, согласитесь? («Иди к черту со своим глупым стихотворением, Рональд!») Все мы знаем, что любовь не измеряется деньгами.

Догадываетесь, о чем я?

То же касается и ценности.

Мерилом ценности являются не только вполне себе осязаемые доллары и центы. Обладают ценностью и ваш уникальный взгляд на мир, и ваш опыт, и мудрость, которой вы

делитесь, и чувство юмора, с которым относитесь ко всему, и ваша способность устанавливать эмоциональные связи с окружающими. Ценно то, как вы заставляете себя чувствовать других людей, и то, как вы выполняете свою работу. А еще — ваша рациональность, ваша доброта, ваша щедрость, ваша забота, ваша предусмотрительность, ваше мнение, ваше умение решать проблемы, ваша личность, ваши идеи, ваши связи, ваши приоритеты, ваша преданность идеям, ваша проницательность, ваши странности и даже ваши предрассудки. Эти элементы делают ваш вклад в общее дело уникальным, а ведь здесь не учтены такие суровые факты, как количество времени, затраченное вами на работу, и знания, которыми вы обладаете.

Есть лишь одна причина, по которой кто-то платит вам деньги: этот *кто-то* уверен, что имеющаяся у вас ценность заслуживает материального поощрения. Другим людям нужно то, что есть у вас. Они хотят ваш хот-дог! И вам не стоит больше стыдиться этого. Даже если вы просите за свои услуги впечатляющие сто миллионов долларов, а кто-то согласен заплатить их, значит, *для него* вы стоите именно столько. Если бы люди не нуждались в том, что есть у вас, они не стали бы это покупать. Решение о покупке человек обычно принимает добровольно. Вы просто окажете услугу, если она кому-то потребуется. И если в ней есть потребность, то ее купят. И сделка будет считаться завершенной и состоявшейся — *независимо от уровня цен*. Вы выкладываетесь по полной программе, искренне стараетесь и выполняете все, что обещали? Тогда не волнуйтесь о том, достаточно ли усилий приложили, — ваши усилия уже посчитали достаточными, иначе не стали бы за них платить.

Пока мы говорим о деньгах, добавлю кое-что: назначая высокую цену, вы *не* становитесь плохим человеком, а устанавливая

цену «низкую и демократичную», *не* превращаетесь в хорошего. Предполагается, что низкая цена означает большую доступность вашего продукта, а большая доступность говорит о вас как о человеке заботливом, чутком, щедром и добром, но невозможно быть заботливым, чутким, щедрым и добрым и одновременно получать столько, сколько вы действительно стоите.

Вот над какими вопросами следует подумать. Вы чувствуете себя комфортнее, устанавливая «низкую и демократичную» цену, потому что, возможно, это решение кажется самым простым? Ведь тогда вы не станете ощущать сильного давления? И не будете отражением собственной ценности, если вдруг окажется, что вы ей *не соответствуете*?

Моя клиентка, которая сомневалась, обнародовать ли ей на сайте тот факт, что она всему «научилась сама», признала актуальность вышеперечисленных доводов. «Полагаю, я надеялась, что в случае неудачи у меня всегда будет оправдание: ведь *вы знали*, что я не настоящий дизайнер». Но проблема была не в том, что она не являлась «настоящим» дизайнером: проблема была в том, что она себя таковым не воспринимала. Ее Комитет Истины и Подлинного Величия представлял собой листок бумаги, подтверждающий, что у нее имеется соответствующее образование, а отсутствие этого листка привело к тому, что она постоянно извинялась.

За то, что заявила о себе.

За то, что осмелилась заниматься *Делом Своей Жизни*.

И назначила настоящую и справедливую цену за свое мастерство, которое не считала подлинным, хотя ее клиенты думали иначе.

Дамы, запомните: никакие бумажки не дадут вам навыки и знания для того, чтобы вы могли предложить свою *помощь*

другим. Сосредоточьтесь на главном и помните, что ваша цель — *помогать*. Вы не продаете что-то людям, вы им помогаете. Что же нужно делать, если вы считаете себя достаточно компетентной для этого? Действовать и верить в себя!

А может, эта самая бумажка способна помочь вам лучше выполнять свою работу? Вдруг благодаря ей ваше участие в процессе станет максимально полноценным? Что, если с ней вы будете чувствовать себя максимально уверенной и неотразимой? Тогда получите эту бумажку и ни секунды не извиняйтесь за это. Я всеми руками голосую за то, чтобы женщины прибегали к любым трюкам, работающим на повышение их самооценки. А иногда для этого нужен небольшой толчок.

Но!

Не смейте назначать мизерную цену только потому, что уровень вашего самоуважения пока не соответствует уровню вашего мастерства.

Даже когда появляются «доброжелатели», готовые стыдить вас за желание заработать.

Знаете почему? Вы можете быть самым щедрым и благородным человеком на свете, однако все равно найдется тот, кто решит покритиковать ваши взаимоотношения с финансами. Все равно кому-то ваши расценки покажутся непомерно высокими, поскольку стоимость — понятие относительное. Все люди имеют собственные представления о финансах, и их может обидеть та дерзость, с которой вы запрашиваете «астрономические» для них суммы. Пожалуйста, принимайте это как должное. Многие считают астрономической цену

и за куриную грудку, и за бутилированную воду, и за бургер в хорошем ресторане. Мешает ли это компаниям, предлагающим эти товары, работать, причем работать хорошо? И, что важнее, мешает ли это обслуживать тех, кто счастлив заплатить такую цену и предпочитает именно эти товары, потому что такой выбор полностью соответствует их представлению о ценности, которую они желают приобрести? Разумеется, нет.

Вот в чем дело: в мире много разных людей, и выбирают они продукты, опираясь на свои личные представления. Некоторые согласны платить за качественные товары больше, отдавая себе отчет в том, что цена не всегда напрямую зависит от стоимости. В случае с бургером цена отражает его общую ценность: и атмосферу, и живую музыку, и профессиональных барменов, и булочку бриошь, и сыр от местных производителей, и чувство гордости и удовлетворения от того, что принадлежишь к тем людям, которым доступна такая роскошь — выбирать подобные вещи. Цена складывается не только из стоимости ингредиентов бургера: в нее включено все, что вы получаете от визита в заведение.

То же самое относится и к вашей работе.

Что получает заказчик от сотрудничества с вами, помимо самого очевидного? Могу поспорить, что много всего. Ваша энергия представляет *ценность*. И ваше отношение к тому, что вы делаете. И то, как чувствуют себя другие в процессе сотрудничества с вами и благодаря вам. Все это очень ценно. И все это входит в вашу цену.

Тем не менее пристыдить вас из-за денег могут те, кто, возможно, не понимает, в чем состоит ваша ценность — не говоря уже об их собственной ценности. Вы пугаете их, потому

что становитесь одной из тех восхитительно опасных женщин, о которых я столько говорю.

«Она самодостаточная».

«Она дерзкая».

«Да кем она себя возомнила?»

Именно такого отношения со стороны окружающих боятся женщины во всем мире. И этот страх парализует их: вдруг кто-то подумает, что они о себе слишком высокого мнения. Это жесамоеужасноечтотолькоможетслучиться. Это так оскорбительно. Это значит, что нас «слишком много». Это значит, что мы глупые. Это значит, что мы тщеславные, жадные, корыстные. И что, возможно, другие верно нас воспринимают. И нет у нас права открывать свое дело, или брать с других деньги, или предполагать, что наши идеи имеют ценность.

На заметку: женщины боятся, что другие женщины подумают о них так, потому что другие женщины *в самом деле так думают*. С этого и начинаются все сложности. Это не безосновательно. Действительно *существуют* женщины, считающие, что вы не заслуживаете денег. Такое случается со всеми нами. Недавно я получила электронное письмо, в котором меня стыдили за то, что я беру деньги за созданный мной семинар. Автор использовал глагол «оскорбляет» и возмущался тем, что я, и так уже успешная, не работаю безвозмездно, *неужели мне мало?*

Да как я смею.

Я скажу, почему я смею: потому что ни вы, ни я не должны когда-либо извиняться за желание создать как можно больше ценностей для этого мира и получить от него как можно больше ценностей взамен. Потому что мы не собираемся извиняться за то, что приносим пользу. Потому что мы не собираемся

извиняться за свои амбиции. Потому что мы не собираемся извиняться за стремление быть лучшими и самыми-самыми в чем-либо.

Вы знаете, когда будет «достаточно»? Когда вы ощутите, что оставили после себя след самым грандиозным и ярчайшим способом. Вот тогда будет достаточно. А пока что — нет, и никому другому за вас это решать не позволено. Никто не смеет вам говорить, чего вы заслуживаете и в каком объеме.

Многие отрицают и не понимают, что зарабатывать деньги — *дело хорошее*. Никто не смотрит на деньги так. Их называют шальными, грязными, несправедливыми, особенно если вы зарабатываете слишком много. Зарабатывать слишком много — оскорбление для хороших трудолюбивых людей, ведь они предполагают, что подобные суммы можно получать только неэтичным путем. Подумайте, а вы сами, услышав, что кто-то зарабатывает много, не задаетесь вопросом, хотя бы на мгновение: «Что же такое надо делать, чтобы столько получить?» Контекст никогда не бывает положительным, особенно если речь о женщинах. Женщину, много зарабатывающую, обвиняют в том, что она достигла своего положения через постель, называют злобной с\*\*\*\*, авантюристкой, соержанкой. Неудивительно, что женщины не решаются хотеть большего: их всегда учили, что хотеть большего стыдно. Хотеть большего *неправильно*.

Но зарабатывать деньги *хорошо*, ведь это значит, что вы занимаетесь делом, которое приносит пользу другим людям (иначе вы вообще ничего не зарабатывали бы).

Хорошая новость: на каждого человека, считающего возможным стыдить вас за то, сколько вы зарабатываете, — даже если он это делает неявно, посредством одного лишь

укоризненного взгляда, — найдется тот, кто поблагодарит вас. Вот почему некоторые из нас занимаются Своим Делом: ведь когда вы делаете это правильно, вы помогаете кому-то улучшить свою жизнь. А когда вы улучшили чью-то жизнь, вас не устанут благодарить за это.

В тот же день, когда я получила тот обличительный имейл, на мой адрес пришел еще один:

«Дорогая Эш!

Я в абсолютном восторге от каждого момента семинара и всего, что с ним связано! Меня поразило количество времени и заботы, которое вы вложили! А как подана информация! И сколько инсайтов случилось благодаря вам! Так щедро с вашей стороны! Это помогло мне снова поверить в то, что мы все есть друг у друга. Это не просто впечатляюще, это очень-очень круто.

Способ подачи информации максимально практичный, деталей достаточно, чтобы вникнуть в суть дела. Большого мне и не надо.

Вместо того чтобы останавливаться раз за разом из-за парализующего меня незнания, с чего начинать, и страха выглядеть глупо, пришло озарение: больше никакого тумана, никаких игр, никаких сомнений. Только методические рекомендации, к которым я могу обращаться снова и снова по мере необходимости. Меня также необычайно воодушевило то, что вы показали реалии своей работы и рассказали, как пробовали другие способы, но вернулись к тому подходу, который учитывает ваш голос, понимая, насколько это важно. Спасибо, что поделились всеми своими пробами и ошибками и тем, через что вам пришлось пройти, это помогло мне

меньше бояться возможных промахов. Спасибо, что показали нам саму себя. Вы проявили смелость и доброту, и это так помогает мне дышать в процессе, а не задерживать дыхание, постоянно переживая!

Спасибо вам за все, что вы делаете,  
Эш, вы лучшая».

Что все это значит? Не стоит идти вперед маленькими шагами только потому, что кому-то другому некомфортно. Действуйте решительнее и смелее, ведь есть люди, которым необходимо, чтобы вы набрались храбрости и сделали это. Есть те, кто нуждается именно в том, что вы желаете создать, и кто будет очень, очень благодарен вам за это. Не сдавайтесь.

Щедрость невозможно измерить, так же как и пользу.

К счастью, чем больше вы отдаете одного, тем больше приобретаете другого.

**Перфекционизм — это профессиональный риск,  
или Заработаться до смерти  
не круто и не полезно (особенно  
для объема вашей талии)**

Знаете, кем я никогда не хотела бы работать? Дальнобойщиком, который ездит по замерзшим озерам и снежным дорогам. Вы когда-нибудь слышали о таких людях? Они ничем не отличаются от обычных дальнобойщиков, но, вместо того чтобы колесить по нормальным дорогам, такой водитель надевает свою гангстерскую бандану и ведет 45-тонный грузовик *по замерзшему озеру*. И это не какой-то там своеобразный спорт, а обычная, повседневная работа.

Кажется, она существует только в северной части Канады и на Аляске и, видимо, занимает всего несколько месяцев в течение года, но платят за нее шестизначную сумму или даже больше. Я с энтузиазмом выяснила, что ключ к выживанию — не останавливаться на льду. Сорок пять тонн не смогут повредить лед, пока машина продолжает ехать. А если она остановится по какой-то причине? Есть вероятность, что грузовик отправится напрямик в ледяную западню, так как лед способен выдержать вес не более 27 тонн.

К счастью, я не могу справиться даже с ручной коробкой передач, не говоря уже о восемнадцатиколесном гиганте, поэтому такой карьерный путь пришлось исключить с самого начала. Но интересно поразмышлять о профессиональных рисках, связанных с подобной работой. Впрочем, тут все на поверхности. Допустишь ошибку — и умрешь.

А вот в других сферах деятельности профессиональные риски не столь очевидны. Иногда самые высокие риски таковыми даже не кажутся. Они успешно маскируются под #горящие\_дедлайны. Под #самоотверженность. Под #преданность\_делу.

И тоже могут убить вас.

*С шести утра до девяти вечера.*

Однажды я обнаружила, что работаю так каждый день, прерываясь лишь на то, чтобы съесть яйца. Тогда это был мой максимум: яйца. Не из-за дешевизны, а потому что их приготовление занимало минимум времени (а еще я умела их готовить, что сопоставимо с библейским чудом).

Я также обожала листья салата, заправленные оливковым маслом, соком лимона и солью. Я хотела бы сказать, что это полезная зелень, но тот салат однозначно не был полезным. Это как нагетсы, только из вымытых и порванных листьев салата «айсберг», залитых жидким жиром и обсыпанных натрием. Время от времени я покупала курицу-гриль и отрывалась, добавляя ее в так называемый салат. Ведь именно так поступает *очень амбициозный человек*: отказывается от хорошего ради лучшего.

Однако.

Неудивительно, что однажды я проснулась, покрытая красными пятнами с головы до ног. Я перестала есть яйца

(совсем), подумав было, что у меня аллергия. Такая аллергия, при которой даже *пищцу* нельзя, — в самом деле, разве вообразишь судьбу хуже этой? К счастью, крапивница исчезла так же быстро, как и появилась.

Но пятна продолжали то возникать, то пропадать — снова и снова, в течение многих месяцев, в бесконечном круге мучительного зуда и жжения.

Мне и в голову не приходило, что причиной может быть стресс. Ну у кого бывает сыпь от стресса? Без сомнения, в моей жизни случались моменты и похуже, чем выход за пределы рабочего графика. Но теперь, оглядываясь назад, я понимаю, как это было: тогда я боялась, что остановка даже на пять минут вмиг вернет меня на пустую парковку перед супермаркетом.

Так что я сохраняла (в основном) спокойствие и продолжала в том же духе — как и все. Горькая ирония заключалась в том, что я чувствовала себя наименее виноватой тогда, когда нагрузка была наибольшей. Сложности означали, что я могла не переживать из-за своего успеха. Я же ничего ни у кого не отбирала — только у себя.

Это темная сторона амбициозности. Один из самых опасных обоюдоострых мечей человечества. Вы можете владеть миром, но он способен вас доконать. Амбициозность требует больших усилий и одновременно немалого самообладания: вы должны знать, когда стоит жать на тормоз так же энергично, как на газ.

И это на удивление сложная задача.

Когда вы работаете на кого-то, закончить рабочий день в пять легко. Вы преданы делу, но не отдаетесь ему полностью. В этом и разница. Максимальная вовлеченность бывает тогда,

когда ваши жизнь и смерть зависят от вашего собственного меча. Вы не только пожинаете плоды, но и страдаете от последствий, а последствия могут оказаться куда более разрушительными, когда вы сами по себе. А значит, такая ситуация требует другого подхода.

К тому дню, когда у меня наконец случилось то, что я могу описать как нервный срыв с истерикой, я уже три года работала на себя: три года прошли с той ночи на парковке супермаркета с 26 долларами в кармане и до моих первых 300 тысяч долларов, заработанных творчеством и писательством.

Я была в Филадельфии, стоял сентябрь: прекрасное время, чтобы отправиться на пробежку, собрать корзинку для пикника или заняться *чем угодно* вне дома. Вместо этого я сидела за ноутбуком в квартире с задернутыми шторами — утром, днем, ночью, прерываясь, только чтобы справиться малую нужду. У меня же горели сроки *проектов!* И были электронные письма, требовавшие ответа! И клиенты с вопросами! И люди, которые от меня зависели!

В общем, огромные проблемы.

Тот день начался так же, как любой другой: я ругала себя, еще не успев открыть глаза. Я встала на пятнадцать минут позже, что по моим стандартам того времени являлось катастрофой. Я подскочила в панике, вскрикивая: «О нет, о нет, *о нет!*»

Мужчина в моей постели — мужчина, в которого я влюбилась, несмотря на то что времени на любовь у меня практически не было, — рассмеялся и предложил мне расслабиться. «Легко тебе говорить, — усмехнулась я мысленно. — Ты-то в отпуске».

Но приятным тот отпуск не назовешь. Он прилетел из другой страны — из Коста-Рики, — чтобы провести время со мной, а я едва могла выкроить для него минутку. Мне очень хотелось быть с ним, но работа стояла на первом месте. К сожалению, работа всегда занимала первое место.

Помню, в тот день он вышел из дома за обедом для нас двоих — так, по крайней мере, у него появилось хоть какое-то дело, помимо наблюдения за мной, уставившейся в экран. Потом он купил баскетбольный мяч и отправился на площадку неподалеку, чтобы покидать его в кольцо в промежутке между поездкой в Target по моей просьбе и заменой масла в машине. Но человек может бегать по вашим поручениям лишь до тех пор, пока ваша жизнь не выжмет все соки и из него.

Он хотел, чтобы я была с ним.

Я хотела, чтобы он был сам по себе.

Все это привело к легкопредсказуемому конфликту, во время которого он мне тихо сказал: «Мне надо уехать». Я рявкнула: «Так покупай билет на самолет». И он ответил: «Я уже купил».

Он оставил меня одну в Филадельфии уже на следующее утро. Сел в самолет и улетел. А я внезапно осознала, что больше так не могу.

Вот что я хочу вам сказать: если бы я верила в силу молитвы, я помолилась бы за вас, друзья, — чтобы вы никогда не работали до состояния, при котором ваше лицо приобретает цвет и форму рыбы-шара. Нет ничего менее привлекательного, чем рыба-шар, и именно это происходит с вами, когда вы: а) работаете до изнеможения; б) становитесь вампиром, который света белого не видит; в) игнорируете самые важные

вещи; и г) превращаетесь в очень несчастливого человека — даже если весь смысл вашей деятельности заключается в *обретении* счастья.

Удивительно, как легко попасть в капкан такой модели, и довольно быстро я обнаружила, что безумно устала и неспособна справиться с потребностями растущей компании. Проблема жителя страны первого мира, согласны? Но именно это случилось со мной, когда я боялась оторваться от компьютера, держась за него, словно за спасательный плот, и думая только о том, как много всего я успею сделать за день. Я хваталась за каждого клиента и за каждую задачу, какие бы ни появлялись. За все, что попадало на мой рабочий стол (или, точнее, на мою подушку, лежащую на коленях). Я также взялась сразу за несколько более грандиозных проектов — тех, которые подразумевали переговоры и интервью и требовали постоянного и пристального внимания.

Каков первый признак того, что вы сами уже не справляетесь и нуждаетесь в помощи? Вы невероятно сердитесь, когда кто-то отвлекает вас от работы. Становитесь жестокими. Злобными. Язвительными. Ничто не раздражает вас сильнее, чем слезливая история об умирающей собаке — да любые слезливые истории, если говорить начистоту. Все бледнеет в сравнении с тем, что происходит в вашей жизни.

Затем вы начинаете ссориться с теми, кто не сдается и продолжает попытки общаться с вами, несмотря ни на что. Вы рассматриваете их привязанность как навязчивость и из-за этого избегаете их. Вы негодуете из-за того, что они пишут вам на Facebook, шлют эсэмэски, отправляют электронные письма и вообще что-то говорят. Все это вы начинаете воспринимать как еще одно *дело, требующее вашего внимания*.

Они и не думают прибавлять вам работы, но вам это видится именно так.

На следующем этапе вы забудете не только о том, как заботиться о других, но и о том, как заботиться о себе. При росте 160 сантиметров вы превратитесь в 90-килограммовый шарик, что весьма некомфортно. Вы начнете покупать платья из эластичной ткани, чтобы прикрыть свой позор. Вы станете женщиной, проводящей вечера в первом попавшемся баре с вечным 15-долларовым бокалом в руках. Вы будете скрывать свою силу совершенно по-новому, выстроив еще одну стену между собой и миром и оказавшись в еще большей изоляции. Отныне ваша внешность соответствует вашему внутреннему состоянию: вы выглядите так же, как чувствуете себя, — будто совершенно не владеете собой.

Но — вы абсолютно уверены в том, что *заслуживаете* и вино, и хлеб, и кратковременную отсрочку, которую они дарят вам, не так ли? Вы заслуживаете отдых. У вас так давно не было перерыва. Однако, несмотря на то что все это вам явно вредит, вы будете видеть ситуацию в ином свете. Считать, что это ваш крест, который вы должны нести и не можете себе позволить остановиться сейчас. И одновременно вы будете себя ненавидеть. Ненавидеть горы жира, которые образовались на том месте, где раньше находилась талия. Ненавидеть свои ощущения в любом положении — сидя, стоя; каждое свое движение, каждый вздох. Вы будете ненавидеть себя за то, что не находите в себе сил придерживаться дисциплины — по крайней мере, в этой сфере вашей жизни. Это единственная сфера, где вы совершенно недисциплинированы, потому что дисциплинированность требует энергии, а ее у вас не осталось. За всеми прочими сферами своей жизни вы

заботливо следите — в них вы тверды как камень, — но почему же не в этой? Именно здесь в первую очередь ваше полное истощение дало о себе знать.

Вы слишком устали, чтобы оставаться хорошей.

Когда вы молоды, отдыхать легко — есть и выходные, и праздники, и больничные, и летние каникулы. Но как отдыхают взрослые?

Когда ты взрослый, отдыхать безответственно. Это несерьезно — так относиться к работе. Если вы слишком много отдыхаете, то вы ленивы. Если вы слишком много отдыхаете, то найдется кто-то другой, получше вас. Вы беспокоитесь, что удача покинет вас, если ваш перерыв продлится на секунду дольше, и тогда все закончится. Но загвоздка в том, что если вы не остановитесь, то ваши ноги сами подкосятся — в буквальном смысле.

Перфекционисты, пожалуйста, кивните в знак согласия! Я знаю, что вам знакомо состояние, которое я описываю, а если еще нет, то вскоре оно вас настигнет (позитивное мышление!). Сложно перестать работать, если заветные пять часов вечера никогда не наступают, а за каждый час без работы вы как будто теряете хватку. Больше никто не платит за то, что вы провели на работе восемь часов. Но иногда платят за отработанные двадцать.

Есть и еще одна, менее ожидаемая сложность: вам действительно настолько *нравится* ваша работа, что вы *не хотите* останавливаться. Это особый вид зависимости — интеллектуальная форма азартных игр, где награды куда значительнее, чем бесплатные ром и кола. Вы можете делать что угодно. Вы можете *создавать* что угодно. Нет предела вашим

возможностям, а также количеству денег, которые вы способны заработать, и количеству идей, которые сумеете воплотить. Похоже на блек-джек, только вы сами контролируете, какие вам выпадут карты.

Но как бы ни складывалась ситуация, вы должны обучить себя навыку уходить с работы, когда заканчивается рабочее время. А что поможет вам стать неотразимой и неуязвимой женщиной? Мало уметь принимать мир с высоко поднятой головой: вам необходимо научиться принимать с высоко поднятой головой саму себя.

**Мы должны стать  
мамами самим себе,  
или Иногда признак  
сильного человека — умение  
проявлять слабость**

**У**же начался октябрь, когда я села в машину и отправилась на север. Всю дорогу я слушала аудиокнигу Элизабет Сمارт\*, в которой во всех подробностях рассказывалось о ее похищении и о том, как ей удалось выжить. Возможно, мне требовалась история о стойкости или же я хотела отвлечься от мыслей, которые любого нормального человека заставили бы повернуть назад.

Я помню, как одеяло спокойствия окутало меня, едва я заметила сосны. Сосны — мои любимые деревья; мне всегда нравилось, как из их иголок, сухих и коричневых, образуется мягкий лесной ковер. Это напоминало мне о временах, когда мы ходили в походы. Дядюшка Джимми, его друзья, их дети и я. Вместе мы искали усыпанное сосновыми иголками

---

\* Элизабет Энн Гилмор (урожд. Сمارт; р. 1987) — американская активистка движения «За безопасность детей», а также комментатор телеканала ABC News. В возрасте четырнадцати лет была похищена из своего дома в Солт-Лейк-Сити религиозными фанатиками и удерживалась похитителями в плену в течение девяти месяцев. *Прим. ред.*

ровное местечко, ставили на нем палатку, жарили на костре маршмеллоу и до ночи рассказывали страшные истории.

После семи часов поездки по прямой (и всего одной остановки на площадке для отдыха — настолько удаленной, что я была готова увидеть в унитаже человеческую голову) я включила поворотник и повернула налево. Я ехала со скоростью 50 километров в час по типичному сонному городку Новой Англии и гадала, не совершила ли ошибку. Кем я себя возомнила, решив отправиться сюда? Я не чувствовала себя на своем месте ни в Вермонте, ни в Канзасе — и уж точно «моим местом» мне не казался оздоровительный курорт для женщин. Я закатывала глаза от одного упоминания о йоге, что уж говорить о месте, где палочки сельдерея ели с явным удовольствием. И однако же именно там я и оказалась. Лицом к лицу с тем, кого боялась больше всего: собой.

Я выбрала на парковке место, наиболее удаленное от здания, и не заглушила мотор. Я молча наблюдала, как женщины всех форм и размеров оставляли здесь свой транспорт и направлялись к переоборудованной лыжной базе. Они шли по пешеходной дорожке, которая вела через лужайку к зданию, и останавливались, чтобы посидеть. Снова шли и снова присаживались. Я думала тогда, что это выглядит странно. Но вскоре поняла, почему по обеим сторонам дорожки стояли стулья: для женщин, которые не могли идти без передышки.

Это напугало меня. Напугало так сильно, как не должны бы пугать стулья. Но в тот момент я особенно ясно осознала, что, возможно, мне там не место. Туда приезжали реальные люди с реальными проблемами, а мое присутствие там внезапно показалось мне глупым розыгрышем. Я занималась легкой атлетикой и гимнастикой, участвовала в соревнованиях

по плаванию и круглый год играла в волейбол. Я все еще была в приличной физической форме, несмотря на 23 килограмма лишнего веса — часть этих килограммов я списывала на свое «ширококостное» телосложение. (Еще изящнее преподносит подобную информацию сервис ДНК-тестирования 23andMe: «Ваш генотипически обусловленный конституционный тип телосложения схож с типом телосложения лучших профессиональных атлетов». Меня невероятно утешают мысли о том, что в какой-нибудь альтернативной реальности я участвую в забеге с препятствиями и бегу наравне со спортсменкой по имени Беверли.)

В тот момент на парковке я вдруг забеспокоилась, что другие женщины меня не примут. Я чувствовала себя мощницей больше, чем когда-либо; вдруг они подумают, что я просто самовлюбленная девица, и не пустят в свой круг. Как я вообще смею вести себя так, будто мои проблемы похожи на их. Я думала, они станут насмехаться надо мной, шептаться за моей спиной и закатывать глаза. *Да ла-а-адно, поговорим, когда у тебя будут настоящие проблемы.*

Более того, я боялась не только их осуждения. Меня страшила и вероятность, что я стану кем-то другим. Даже мой выход из машины уже означал перемены, а перемены подразумевают потери. Потерю собственной идентичности, потерю того, что я знала ранее, потерю моей прежней тактики преодоления — и потерю невинности, которая и привела меня сюда. Решившись приехать, я должна была попрощаться со множеством вещей, которые меня утешали, хотя одновременно и подводили. И что еще страшнее? Согласившись остаться здесь и следовать предписаниям, я снова бралась за работу. Пусть это была другая работа, но все же работа.

Иногда мы не меняемся потому, что у нас не хватает ресурсов. Но я дала себе целый месяц на то, чтобы сосредоточиться *только* на этом деле, так что у меня не осталось никаких отговорок. Хотя я и пыталась их придумать. Да еще как пыталась! Я сидела в машине на той парковке и называла миллион причин, почему мне не стоит заходить в здание. «Мне на самом деле это не нужно. Я веду себя нелепо. Скорее всего, я все возненавижу. Я все еще могу получить свои деньги обратно. Ни у кого нет такой роскоши; кем я себя возомнила?»

В моей голове тогда крутилось множество разных мыслей, но спустя полчаса яростной полемики с самой собой я все-таки вышла из дурацкой машины. Я вышла из дурацкой машины, потому что именно так обязана поступать каждая женщина, берущая на себя ответственность за собственную жизнь: иногда, чтобы двигаться дальше, приходится признаться себе в том, в чем совсем не хочется.

Синдром самозванца никогда не дремлет, друзья мои: даже тогда, когда вы делаете для себя что-то хорошее. Никто на планете не сказал бы мне, что мне *не* стоит отправляться в то место, а значит, синдром самозванца — плохонький инструмент для понимания истинной ситуации. В данном случае все действительно только *в голове* (и это единственный случай, когда подобное приемлемо сказать женщине), и запомните это на будущее, когда вы засомневаетесь, сделают ли вас счастливой запись в фитнес-клуб, курсы французского или основание собственной школы по выживанию при зомби-апокалипсисе. Синдром самозванца — забавный маленький лежец: с ним чувствуешь себя в безопасности, но сил он вам не прибавит.

Однако вы намного сильнее, чем думаете. Верите вы или нет, но иногда достаточно просто совершить действия, требующие проявления силы — открыть дверь машины, поставить стопы на землю и встать прямо, — чтобы убедить себя в ее наличии. Отлично! Притворитесь сильной, если вам это необходимо! Притворитесь храброй! Да хоть Китнисс из «Голодных игр» себя представляйте! Неважно, что вы кем-то притворяетесь, — важно, что так вы действуете.

С такими мыслями я и достала из багажника чемодан, посмотрела по сторонам в последний раз и сказала себе то же, что твердила годами: «Ты должна быть сильной и не бояться стать причиной проблем — *даже если это твои собственные проблемы*».

Без преувеличения заявляю, что месяц, который я провела в Зеленых горах, изменил мою жизнь. Программа оздоровления представляла собой именно то, что требовалось большинству участниц, но *мне* просто был необходим способ выдохнуть. Когда вы инвестируете значительное количество денег и времени в то, чтобы быть где-то — а такого количества денег я прежде в принципе не тратила на *что-либо*, — вы занимаетесь тем, для чего приехали. И я собиралась заниматься тем, ради чего приехала.

Я планировала научиться быть самой себе мамой.

Задача куда более сложная, чем кажется. Многие из нас не умеют относиться к себе даже по-доброму, не то что по-матерински. Но в конце концов наступает время, когда надо научиться заботиться о себе — *или вы не сможете жить дальше*. Ваша жизнь станет казаться вам сном, но не в хорошем смысле слова: в этом сне она проходит мимо, все кажется туманным и далеким, словно вы

вообще не принимаете участия в происходящем и едва можете вспомнить о нем. Вот главный признак того, что вам нужна мама: когда вам требуется защита от самой себя.

Я решительно настроилась на то, чтобы за целый месяц в Вермонте научиться заботиться о тех составляющих своей жизни, которые так долго игнорировала. В мире много людей, постоянно существующих в режиме выживания, — изо дня в день они не находят времени ни на что, кроме очень срочных дел. (Попробуйте предложить «помедитировать» кому-нибудь, находящемуся на грани разорения. Понаблюдайте за тем, как этот кто-то достает нож.) Мы все бежим, бежим, бежим, суетимся, суетимся, суетимся, переключаемся на следующую задачу — царапаемся, цепляемся, карабкаемся вверх по любой стене, которая возникает перед нами. Ведь мы *должны были* этим заниматься. Нам пришлось стать крепостями, возведенными из железной решимости, — иначе мы не справились бы.

Но мы справились.

Проблема лишь в том, что глубоко укоренившийся страх потери не лечится чашечкой зеленого чая и несколькими претенциозными мантрами. Вы заикливаются на своем страхе. *Вам сложно* — это все, что вы понимаете. Забота о себе, по иронии, кажется поражением: как будто таким образом вы позволяете себе выбрать другое направление. Сдаетесь, проявляете слабость, снижаете уровень контроля, разрешаете жизни идти своим чередом.

Но иногда признак сильного человека — это умение проявлять слабость.

Мне пришлось учиться этому, *вынуждая* себя погрузиться в заботу о себе. Шаг за шагом я двигалась в сторону лыжной базы. Я решила, что мне нужен собственный свод

правил — как ребенку, отправляющемуся в летний лагерь, требуются правила, чтобы регулировать его поведение. Хотя бóльшую часть жизни я и провела, бунтуя против правил, я все же пришла к выводу, что иногда следует дисциплинировать себя так, как это делала бы мама.

Правило номер один: выходить из дома ежедневно дважды в день, без исключения. Задача кажется несложной, но, когда вы работаете на себя — и в особенности если вы работаете за компьютером, — выходить дважды в день на удивление не просто. Бывало, я целую неделю не высывала носа на свежий воздух, что, очевидно, не шло мне на пользу. Меня всегда изумляло, насколько медленнее движется время, если вы двигаетесь вместе с ним, а не стараетесь абстрагироваться: выходя на улицу два раза в день, вы можете добиться ощущения большего пространства, увеличить свои возможности, а не наоборот.

Правило номер два: никакого алкоголя. Я предполагала, что справлюсь с этим легко, так как условия моего отдыха не подразумевали наличие алкогольных напитков в свободном доступе. Придерживаться этого пункта казалось мне особенно важным: вино стало для меня одним из немногих источников удовольствия, и я осознавала, что должна без промедления найти другой. Эту задачу я отнесла бы к числу самых сложных во взрослой жизни: постоянно искать что-то новое, что может дарить наслаждение. Погружаясь в состояние потока, мы радуемся ему, но, к сожалению, иногда в этом потоке можно и утонуть. Мне было необходимо найти путь к новому источнику радостей.

Отсюда вытекает правило номер три: два часа приятного чтения каждый день. Два часа казались мне весьма длительным периодом времени, но в этом и была суть. Когда вы

теряете равновесие, необходимо сделать что-то радикальное, чтобы вновь обрести опору под ногами. Чтение для удовольствия, а не по работе — занятие, которое я не «позволяла» себе длительное время, потому что часы, проведенные за книжкой, заставляли меня чувствовать себя безответственной, как будто только книги из раздела нон-фикшен отвечали за развитие моей карьеры. Да и внутренний голос не умолкал: «Если у тебя есть время на чтение, найдется время и на работу. Не расслабляйся. А то сдашь позиции».

Все это следовало исправить.

И наконец, правило номер четыре: позволять себе быть *неинтересной*. Цель странноватая, но моя предыдущая жизнь по большей части состояла из попыток быть уникальной, чуждой условностям, выдающейся и необыкновенной — только при таких условиях она казалась мне наполненной смыслом. У меня не было родителей, но *это* было. У меня не было сногшибательной фигуры, но *это* было. У меня не было красивого дома, но *это* было. Если я не занималась чем-то интересным, то оставалась просто еще одной девчонкой из трейлер-парка. Но в тот месяц в Вермонте, после стольких лет стараний казаться кем-то более значительным, я решила, что согласна быть кем-то попроще. Кем-то менее веселым, менее впечатляющим, менее вдохновляющим, менее *любимым*.

Имелось и еще одно правило, но его придумала не я. Правило курорта было простым: не разговаривать во время обеда. Суть состояла в том, чтобы каждый мог позволить себе сосредоточиться на удовольствии от еды и только на нем, не испытывая давления, вызванного необходимостью поддерживать беседу, беспокоиться из-за других и из-за того, что они о вас думают, и постоянно играть роль, играть роль, играть роль.

Вот это оказалось *сложным*. В такой обстановке постоянно хочется хихикать, как будто играешь в гляделки с другими людьми за столом и ставки в этой игре высокие. За обедом все сидят группами по три или четыре человека, и хотя каждый старается быть серьезным, спустя минуту кто-то обязательно прыснет, потому что невозможно справиться с напряжением.

Это невероятно трудно — находиться в группе и сохранять тишину. Но как раз в этом и заключается смысл: постоянная забота о чьих-то еще нуждах, даже если это вполне невинное развлечение, становится причиной непрерывной утечки энергии, и это незаметно опустошает вас. Вам даже в голову не приходит, что этот способ угождать другим и потребность заполнять паузы в беседе *являются* признаками подчиненного положения.

Как же утомительно быть представителем рода человеческого, не правда ли?

Взяв на вооружение вышеописанную теорию, я решила усложнить свое правило: не только выходить из дома дважды в день, но и быть при этом в одиночестве. Я отправлялась утром на завтрак, съедала чаще всего банан и сваренные вкрутую яйца (что тут скажешь, устоявшиеся привычки не исчезают легко), а потом ускользала через боковую дверь, пока все остальные тепло приветствовали друг друга на передней лужайке. Я решительно настроилась, впервые за долгое время, заниматься тем, что требовалось именно мне, *несмотря ни на что*.

На заметку: я ненавидела бег. В тот момент мое тело было не готово к подобной активности, подходящей стройным газелям, да, пожалуй, оно к этому не было готово никогда. (Помните о лучших профессиональных атлетах?) Я была приземистой девушкой, способной превосходно заниматься чем-то

довольно примитивным и незамысловатым вроде толкания ядра. Или выполнять приседания с гантелями либо штангой. Но бег? Этот спорт предназначен для людей стройных.

Именно поэтому я намеревалась заняться бегом.

«Проект „Средний палец“»: Спецпроект по Физической Подготовке.

Я взяла на стойке информации карту и наметила маршруты пробежек. Получился большой круг, маленький круг, круг по городу и круг по горам. Я предположила, что на любом маршруте меня будут поджидать серийные убийцы, поэтому произнесла с нескрываемым сарказмом «Живем лишь раз» и облачилась в форму: стильный серый свитер Nike, удлиненный сзади и прикрывающий мои пышные формы, и штук тридцать спортивных повязок — их я натянула на голову, запястья, а одну даже на шею.

Я начала с ходьбы, ведь так всегда и начинаешь чем-то заниматься: шаг за шагом. Я представляла себя кем-то обожающим бег. Как такой человек выглядел бы? Как двигался бы? О чем думал бы? Я пыталась подражать такому человеку во всем — вплоть до его самых сокровенных мыслей. «Как же хорошо. Как же я люблю бег. Как мне не хочется останавливаться. Какие у меня длинные, сильные и крепкие ноги». (Возможно, и что-то вроде: «Какая же я чертовски классная».)

В себя я не верила, но маршрут по горам доставлял мне настоящее удовольствие: по тропинке вверх мимо водохранилища и вниз к городскому кладбищу (смерть, мое любимое!), но больше всего мне нравилась тропа по горе Окмо. Каждый день я старалась добежать чуть дальше, чем накануне. И каждый день, к собственному удовольствию и восторгу, действительно бегала дальше. Я отмечала свои достижения, складывая

на дорожке холмик из белого гравия, а на следующий день испытывала восторг, достигая своей метки. Эти метки были доказательством того, что я все больше и больше становилась тем человеком, которым и надеялась стать.

Этот эксперимент особенно удивил меня тем, что, даже перестав притворяться звездой бега по пересеченной местности, я получала невероятное удовольствие от процесса. Я *наслаждалась* тем, что всегда рассматривала как наказание. А причина была проста: я наконец-то перестала беспокоиться, что думают другие люди о том, как я выгляжу, когда бегаю. Там, в горах, никто не мог высказать мне свое осуждение. Мне не требовалось гарцевать, как мисс Америка, с надменным видом минуя ряды автомобилей, мне не требовалось задумываться о том, не шлепают ли мои ляжки, соприкасаясь друг с другом, мне не требовалось беспокоиться, что я похожа на пухлого аниматора в огромном костюме сосиски, хлюпающем на ветру. Единственное, о чем мне надо было переживать, так это о том, где найти необходимые средства, чтобы совершить следующий шаг. Я не была самозванкой: я была той, которая *пыталась*. А попытка — это всегда лучшее, что каждый из нас может сделать в любой ситуации.

К вашему сведению: я бежала вверх в ту гору о-о-очень, о-о-очень медленно, но это меня не волновало! Абсолютно. Я ощущала себя галапагосской черепахой, и это было невероятное ощущение полной свободы. Так здорово — чувствовать себя не связанной никакими обязательствами, а просто иметь возможность выходить из дома и быть *собой*.

Бег — это вид деятельности, требующий огромного количества энергии, однако он способен и возвращать эту энергию, причем в десятикратном размере. В какой-то момент

я осознала, что бегая совершенно легко, естественно и без усилий. Мои ноги как будто стали волшебными палочками, и я словно порхала и скользила, не желая останавливаться. Позже я прочитала, что такое состояние называется «эйфорией бегуна», и должна отметить: по моему мнению, бег дает фору любому алкоголю. Но, вероятно, так происходит всегда, когда на первое место выходит ваше благополучие: *в итоге вы чувствуете себя хорошо.*

Как-то раз, когда я возвращалась с пробежки, меня остановила женщина, с которой я раньше не встречалась.

— Вас зовут Эш?! — воскликнула она.

— Да! — ответила я, снимая наушники.

— Я так и думала, что это вы, — обрадовалась она. — Я читаю ваш блог!

Ту женщину звали Мэнди. На курорте она отвечала за маркетинг. А на мой блог была подписана уже год.

Мы с ней подружились, и вскоре я начала знакомиться и общаться с женщинами со всего мира. У каждой была своя история, и все находились в этом месте по одной и той же причине: они желали научиться быть мамами самим себе.

Больше всех мне нравилась Дебора.

Как-то она обратилась ко мне:

— Эй, костлявая задница! Можешь сесть здесь!\* — Дебора общалась так со всеми: дружелюбно, великодушно, чертовски забавно. Прическа в стиле 1980-х и футболки с героями мультфильмов, натянутые на впечатляющую грудь, усиливали эффект, производимый ее манерой общения. Дебора не походила

---

\* Теперь это мое любимое приветствие.

на женщину, которая нуждается в отдыхе в Зеленых горах: она постоянно шутила о розовых колготках, популярных шоу, их звездах и достоинствах брокколи; черт возьми, едва приехав на своем стареньком одсмобиле из Джексонвилла, она первым делом, еще до заселения, отправилась в местный бар и осушила три кружки пива.

Дебора точно была моим человеком. Именно она убедила меня в том, что понятия «самозванка» не существует, есть только женщины, которые хотят стать лучше.

Так же быстро я подружилась и с Патти, рыжеволосой тихоней со стрижкой в стиле Фарры Фосетт\*. Она часто проводила время со мной и Деборой, но очень редко, лишь когда чувствовала себя в полной безопасности, застенчиво вставляла в разговор остроумный комментарий. Патти — одна из самых одаренных женщин, которых я когда-либо встречала, но сама она таковой себя не считала. Годы страданий, проведенные в абьюзивных отношениях, привели к тому, что она держалась боязливо и робко. У нее была сотня историй, похожих на мою о парковке Kmart. Она преподнесла супругу поездку на курорт как возможность «привести себя в порядок», но почему она на самом деле туда отправилась? Чтобы стать достаточно сильной и уйти от этого ублюдка.

Анджела была нашей третьей союзницей: красотка из Монтаны чуть за тридцать, бросившая науку ради карьеры визажиста. Она всегда появлялась на людях с безупречными персиковыми щеками, а затем заводила разговор о молекулах

---

\* Фарра Фосетт (1947–2009) — американская актриса и модель, секс-символ эпохи 1970-х годов. *Прим. ред.*

воды. Несмотря на молодость, Анджела уже прошла через многое, к тому же совершенно не могла спать. Все это не способствовало хорошему самочувствию, она не ощущала себя звездой и отправилась в Зеленые горы, чтобы вспомнить, как надо заботиться о себе.

Всем нам предстояло заново научиться прислушиваться к советам, которые давали нам мамы много лет назад.

«Сделай паузу».

«Все может подождать до утра».

«Иди подыши свежим воздухом».

«Расслабься».

«Надень спортивные брюки».

«Ешь зеленые овощи».

«Не забудь выпить витамины».

«Спи подольше».

«Не перенапрягайся».

«Отдыхай».

Эти фразы моя мама повторяла бесчисленное количество раз. Удивительно, как такие простые слова могут изменить самоощущение и заставить поверить в то, что у вас все еще есть шанс.

Как-то за обедом Дебора выложила на стол кипу брошюр.

— Давайте покатаемся верхом, девчонки! — Она любила это слово — «девчонки» — и оттого нравилась мне еще больше.

В ту же субботу днем некоторые из нас отправились в Вудсток, чувствуя себя при этом довольно глупо. Как взрослым тетям с лишним весом могло прийти в голову покататься верхом? Но почему-то идея выбраться за территорию курорта и оседлать жеребца казалась нам привлекательной.

Я помню, все происходящее меня сильно смущало: ну а как же, привет, синдром самозванца, снова ты. Я ничего не знала о лошадях. «Как надо правильно садиться в седло? Что, если при этом я буду выглядеть глупо? Что, если я испугаюсь? Что, если все потеряют терпение и начнут тяжело вздыхать? Что, если в процессе езды я буду похожа на игрушку с качающейся головой? Что, если я потеряю контроль, лошадь понесет, я упаду, сломаю ногу и мне придется беспокоить других просьбой отвезти меня в больницу?»

Раньше такие мысли крутились в моей голове постоянно. Но тем не менее каждый раз, когда я бралась за что-то новое, все проходило прекрасно. Даже более чем прекрасно — в итоге это оказывалось лучшим, что я делала в своей жизни. Практически всегда любое дело, за которое я (наконец-то) решалась взяться, восхищало меня с первых же мгновений. И я снова удивлялась, почему так долго собиралась им заняться. Неважно, о чем именно шла речь: лошади, шитье, одиночное путешествие куда-то в сердце Вермонта. Вы удивитесь, сколько всего вам нравится, если дадите себе шанс попробовать новое.

Жеребца, на котором каталась Дебора, звали — готовы? — Большим Папочкой, и мы всей компанией провели восхитительный день, позволяя себе... проявлять слабость.

Говорят, что смех — лучшее лекарство. Возможно.

А ваша мама всегда говорила: «Когда-нибудь ты скажешь мне за это спасибо».

А потом я получила записку.

«Мне жаль, что я оставила тебя одну», — прочитала я первые строки на сложенном вдвое листке. (Заметили, что с записками у меня по жизни не очень?)

Я ждала внизу в лобби, планируя поужинать с одной из подруг, которая завершала программу и уезжала на следующий день. Я надела черные джинсы и заправила их в кремовые кожаные ботинки на устойчивом каблучке — так приятно было наконец-то облачиться не в спортивные вещи. Расположившись на диване, я читала книгу. Я не торопилась: предположила, что подружке понадобится в последнюю минуту побрить подмышки или, скажем, накрасить губы красной помадой, а это любую женщину способно довести до экзистенциального кризиса.

Когда она так и не появилась, я начала думать, что мы не поняли друг друга, договариваясь о времени встречи. Номера ее телефона у меня не было, и я решила подождать еще. Когда же я наконец вернулась в свою комнату, мое сердце разбилось на крошечные осколки. Меня ждала записка.

«Мне действительно хотелось поужинать с тобой. Я собралась и даже надела свой любимый свитер. Но чем ближе к ужину подходило время, тем больше я нервничала. Должна признаться, что я без конца думала о том, что ты заскучашь, когда нам придется разговаривать только друг с другом. Ты такая уверенная в себе, такая крутая. Я не хотела заставлять тебя страдать из-за необходимости общаться весь вечер с такой, как я».

На следующий день она уехала. Я ее больше никогда не видела. У меня не было возможности сказать ей, что она ошибалась.

**Чтобы заниматься любимым делом, надо быть предельно честной и в любви, и в бизнесе, или Не исключено, что вы чувствуете себя мошенницей, потому что имитируете удовольствие**

**В**ермонт научил меня многому, но знаете, что еще я узнала? Невозможно быть счастливой, если не можешь быть собой. Всегда чувствуешь, что едва справляешься, играешь роль, притворяешься и не можешь избавиться от ощущения, что нужно срочно извиниться перед всем миром.

Это изматывает.

Я убеждена, что синдром самозванца проявляется и тогда, когда с вами все в порядке, вы отлично выполняете свои задачи, но используете методы, которые не доставляют вам *удовольствие*. Подобное противоречие причиняет боль. Вы чувствуете его в каждой своей фразе. Во всем, что вы делаете. Вы ощущаете себя мошенницей, потому что — привет! — имитируете удовольствие.

В этом и причина. Именно *это* я и осознала тогда в Вермонте. Чтобы испытывать положительные эмоции в связи с тем, *что* я делаю, мне требовалось испытывать положительные эмоции в связи с тем, *как* я это делаю.

Чтобы заниматься любимым делом, надо полностью прояснить, *что вы на самом деле любите*. Вы, скорее всего, даже не задумывались, нравятся ли вам все ваши дела, которые вы выполняете на автомате, стремясь поскорее расставить галочки в ежедневнике. Вам *действительно* приносит радость ваш распорядок дня? Вы *действительно* любите работать сразу с большим количеством клиентов? Вам *действительно* по вкусу то, с чем к вам постоянно обращаются? Вам *действительно* приятно быть на связи в любое время? Уверены?

Тогда вам не было бы так сложно.

Мне пришлось предельно честно ответить самой себе на главный вопрос: что в моем деле *доставляет* мне *удовольствие*? К третьему году работы, как раз перед моей поездкой в Вермонт, спрос на мои услуги — креативные решения и тексты — вырос настолько, что пришлось нанять целую команду писателей для совместной работы. Но, разбираясь с собой на курорте, я нашла первопричину моего полного истощения: я убивала себя тем, что занималась делами, не доставляющими мне удовольствия.

Работая на себя, мы всегда опасаемся, что удача может вернуться в любой момент, по этой причине я всегда хваталась за все, что казалось мне удачным. Вот и очутилась в роли человека, который пытался тянуть на себе креативное агентство и трудился со скоростью полтора миллиона километров в минуту, потому что не мог отказать ни от одного запроса, с которым к нему обращались. Вместо того чтобы стать более избирательной (при повышении спроса обычно происходит именно так), я предпочла действовать наоборот, стараясь охватить все.

Но необходимость контролировать всех этих писателей не приводила меня в восторг. Попытки расширить бизнес и управиться с кучей подрядчиков и клиентов, одновременно выискивая новые способы заработать больше, привели к тому, что я занималась работой, лишавшей меня сил. Говорят, наши слабости делают нас *слабее*, — теперь я знаю, что так оно и есть.

Впервые осознав, в чем заключается моя проблема, я утонула в чувстве вины. «Ты же должна быть лидером, разве нет? Если ты этого не хочешь, то, может, просто боишься?»

Дело было не в страхе, а в сопротивлении.

В наше время много говорят о том, как следует поступать с сопротивлением. Мнения сходятся в следующем: «Сопротивление — это то, с чем надо бороться! Найдите способ избавиться от него!» Сопротивление обычно считается некой универсальной силой — и, определенно, силой зла, — губительно влияющей на потенциал любого человека и мешающей воплощать в жизнь мечты. Но я обнаружила обратное: когда я ощущаю сопротивление, чаще всего я оказываюсь права, и потому мне стоит прислушиваться к своим ощущениям.

Возможно, я просто не *хочу* что-то делать.

Какая свежая мысль! Вероятно даже, что каждому из нас можно не хотеть чего-то. *Не* хотеть становиться больше, лучше, каким-то еще, еще и еще. Что, если мы просто не хотим этого. И при этом у нас все *хорошо*. Могу предположить, что сопротивление — это сигнал двигаться дальше и искать что-то, что вызывает у нас неподдельный восторг.

Гениальность требует неких ограничений. Гениальность — то, к чему вы приходите, будучи счастливыми и полными энтузиазма, когда вы довольны своей работой, а не ворчите на нее

втайне от всех. Увы, мне это знакомо, поэтому я уверена, что лучший способ добиться успеха — сделать собственные предпочтения частью своей политики.

Помните, я говорила, что «политика» — мое любимое слово? Все потому, что люди обожают нарушать границы других людей, но менее склонны отступать от *политики* компании. К этому понятию они относятся намного серьезнее. И если вы искали повод извлечь выгоду из знания о том, что бóльшая часть человечества следует правилам, то сейчас самое время.

Если вам необходимо перевести дух / приободриться / установить новые границы / создать в своей жизни больше *пространства*, сядьте и напишите все, что хотели бы сделать политикой своей работы, — основываясь только на предпочтениях. Не ищите чего-то более рационального. Ваши предпочтения и должны лечь в основу вашей трудовой политики.

Приведу примеры из своего списка.

1. Ежедневно первые три часа рабочего времени я уделяю исключительно текстам — никакой электронной почты, никакого Facebook, никакой ерунды. Это время для самой важной работы — и в нее не входит общение с клиентами. Я пишу, и это дело моей жизни. Пишу книги, посты для блога, маркетинговые тексты.
2. Я отказываюсь от работы, если не верю в то, что является ее сутью. Я действительно не могу продать что-то, во что не верю, и даже пытаться не хочу. Сбалансировать чакры мне все равно не удастся, да и ладно.

3. Я официально требую от клиентов письменный отзыв на созданные для них тексты. Я выяснила, что это помогает им обдумать свои доводы, а не давать в качестве обратной связи разрозненные и часто не связанные между собой обрывки мыслей. (И P. S. Документация — это всегда хорошо.)
4. Я стараюсь проводить встречи по конференц-связи в три часа дня, чтобы *первым делом* без спешки выполнить важную работу, не разбивая свой день и не теряя концентрацию.
5. Встречи в видеоформате я соглашаюсь проводить лишь в случае реальной необходимости. Такой формат не только подразумевает более долгую и тщательную подготовку, но и отвлекает внимание от самих обсуждаемых идей.
6. Я включаю на телефоне бесшумный режим на весь рабочий день, чтобы не отвлекаться. Понятия не имею, как другие люди работают, если злобный крошечный прямоугольник постоянно надрывается у них перед носом и вопит: «Обрати же внимание на меня-а-а!»
7. Если кто-то способен справиться с задачей лучше меня, я ее делегирую.
8. Если кто-то способен справиться с задачей так же хорошо, как я, я ее делегирую.
9. «Достаточно хорошо» — это *действительно* достаточно хорошо. Определитесь до начала рабочего процесса, что для вас значит «достаточно хорошо», и сочтите работу выполненной, как только достигнете данного уровня.

10. Каждый год я отправляюсь в поездку по Европе, это не обсуждается и не отменяется, ради этого мы и работаем. Что еще? Я нравлюсь себе намного больше, когда занимаюсь любимыми делами, и это весомая причина продолжать в том же духе.

Я привела примеры из собственной жизни, чтобы показать вам: задавать параметры того, что вы будете и не будете делать, — в порядке вещей. Вам не нужны «доводы». Вам не нужно оправдываться. Вам не нужно пускаться в объяснения. Вы можете выбрать то, что вам *нравится*. Вы можете выбрать то, что вам приятно.

Если все идет не так, есть еще один полезный вопрос, который я задаю себе, когда надо принять решение: что мне необходимо сделать, чтобы позаботиться о себе *прямо сейчас*? И среди ответов я, скорее всего, не выберу вариант «остаться на телефоне и кипеть от негодования», или «довести себя работой до полусмерти, потому что кто-то решил вовлечь меня в свою срочную проблему», или «провести вечер вне дома третий день подряд, хотя мне этого не хочется».

*Что вам необходимо сделать, чтобы позаботиться о себе прямо сейчас?*

Я задавала себе этот вопрос много раз тогда в Вермонте и еще много раз после той поездки. Ведь вы можете передумать и отказаться. Вы можете изменить правила. Пусть вы что-то считали разумным когда-то — вы не обязаны так думать всегда. Вы можете перестать заниматься тем, чем занимаетесь, прямо сейчас, в эту минуту, и дать задний ход без угрызений совести, без извинений и даже без объяснений. Нет правил, указывающих, как вам жить и идти вперед. Если

работа — не то, что вам нужно прямо сейчас, просто остановитесь.

*Вы ответственны лишь за то, что случится далее.*

Даже если вы дадите задний ход, ваша удача вас не покинет. Она не исчезнет, как только вы отпустите газ. И вы не растворитесь в облаке зеленого дыма, словно злая Западная колдунья\*. «Я таю, та-а-а-ю-ю-ю!» Нет. Мой опыт подсказывает, что этого не случится. Хотя и кажется временами, что удача переменчива, она не отвернется от вас, ведь *вы оказались здесь* не по ее воле. Вы оказались здесь, потому что вы дерзкие. *Вы* и есть причина того, почему вы сейчас здесь. Именно поэтому вы должны делать то, что необходимо *вам* для вашего душевного равновесия: никто другой не проживет вашу жизнь и не станет разбираться с последствиями. Выбирайте себя, даже если такой выбор кто-то сочтет «эгоистичным», «глупым», «безответственным». Сделайте выбор и верьте в свои способности, верьте, что вы блестяще справитесь, верьте, что денег в мире так же много, как и воздуха.

Ведь так и есть на самом деле.

У вас миллион ресурсов, миллион возможностей, и вам всегда будет комфортно — ведь даже рискуя, *вы* всегда можете рассчитывать на себя.

Не на Вселенную. На себя.

---

\* Отсылка к модернистскому роману в жанре фэнтези американского писателя Грегори Магвайра «Ведьма. Жизнь и времена Западной колдуньи из страны Оз»; издан на русском языке: М. : АСТ, 2008. *Прим. ред.*

**Чтобы расти, находите  
способы щедро делиться  
результатами своей работы,  
или Как я научилась строить  
бизнес, а не тюрьму**

**С**уществует еще один способ разрабатывать идеи, *не взрыва*я себе мозг, и знаете какой?

Творческий подход к их воплощению в жизнь.

Чаще всего идеями делятся традиционным путем: вы платите мне, и я сообщаю вам ответ. Вы платите мне, и я создаю что-то классное. Вы платите мне, и я помогаю вам что-то сделать. Это горизонтальный, одноуровневый способ распространения вашей работы. Невероятно медленный.

Представьте, что от вас до Антарктиды выстроилась очередь людей, и вы из ладошки в ладошку передаете друг другу горошину. Продвигать так идею придется очень долго, однако минусом подобного способа продвижения являются не только сроки, но и оплата — вы получаете ее лишь однажды. Так работает сервисная модель оказания услуг: вы выполняете работу в обмен на единовременную компенсацию, а затем весь мир пользуется результатами вашего труда.

Сложно найти менее изобретательный путь ведения бизнеса. И менее прибыльный.

Как распространять свои идеи более эффективно? Как делиться идеями с максимально широкой аудиторией и извлекать из этого большую выгоду? Мне удалось обнаружить один обманчиво простой ответ на оба вопроса: позволять идеям жить своей жизнью.

Большинство идей живет в вашей голове, поэтому вы всегда должны физически присутствовать где-то, чтобы поделиться ими. Это проблема — по целому ряду причин, включая материально-технические и финансовые ограничения, а также недостаточность пропускной способности и *человеческих* возможностей. Как раз перед своей поездкой в Вермонт я ощутила, насколько верен последний пункт: тогда я буквально валилась с ног. И так продолжалось до тех пор, пока я не придумала способ приносить пользу обществу и делиться своими идеями так, чтобы другие могли загораться ими, а *я сама* не выгорала.

Мне требовался новый носитель для своих идей.

Возьмем, к примеру, эту книгу. Чтобы поделиться с вами мыслями, я не должна находиться возле вас в комнате: наоборот, я структурировала их и отправила жить своей жизнью вне моей головы. Как только идея начинает жить отдельно, ее можно распространять множеством различных способов. Размещать онлайн. Продавать в книжном магазине. Перевести в аудиоформат. Реализовывать через сеть супермаркетов Target. (Не сомневайтесь, возможность продаваться в Target приводит меня в щенячий восторг.) Если вы сами издаете свою книгу, читатели могут скачать ее с вашего сайта. Вы можете отправить ее по электронной почте в любую точку мира. При желании вы отправите ее миллиону человек в один прием, особенно не напрягаясь. Когда идея живет на каком-то независимом от вас носителе, ею легко делиться снова, снова

и снова, автоматически, без необходимости повторно выполнять работу раз за разом.

Такое явление называется масштабированием. Его суть в способе организации работы. Ваша работа может быть масштабирована, если все больше и больше людей покупают ее, *не* требуя при этом дополнительных затрат. Подумайте: певица Тейлор Свифт записывает музыкальный альбом, и миллионы людей его приобретают. А записать альбом потребовалось лишь раз. Подумайте еще: шеф-повар Гордон Рамзи снимает мастер-класс и выпускает видео. Он сделал работу и разместил ее на носителе, который доступен людям по всему миру 24/7, и ему не нужно физически присутствовать, чтобы обучать других своим методам приготовления пищи.

Противоположная бизнес-модель подразумевает, что с появлением большего количества клиентов вы нанимаете больше работников. (Привет, я так делала.) С ростом доходов растут и издержки. В этом нет ничего плохого, но назвать такую модель современной уже сложно. Привнести изменения, оставить после себя след и творчески использовать ресурсы помогают не технические усовершенствования и не инструменты, имеющиеся в нашем распоряжении. Этому способствует невероятная возможность связываться с людьми из любой точки мира — из-за океанов, из далеких мест и стран или откуда-то из Айдахо. Обязательным условием тем не менее является наличие подходящего носителя для вашей работы. Это напоминает систему обслуживания драйв-ин, когда вы, сидя в своем автомобиле, вкладываете чек в прозрачную капсулу и отправляете его — у-у-ух — по специальной трубе, как по пневмопочте, кассиру. С работой дело обстоит примерно так же, только капсула принимает форму:

- книг;
- подкастов;
- видео;
- курсов;
- файлов для скачивания;
- программ;
- инструкций;
- семинаров;
- прямых эфиров;
- сторис Instagram;
- и любых других форматов, с помощью которых вы можете распространять свой продукт одним нажатием кнопки.

Существует множество необычных способов воплощать идеи в жизнь, и способы эти могут соответствовать как ожиданиям покупателей, так и вашим целям. Тем не менее большинство людей не позволяют идеям жить своей жизнью. Многие обеспокоены тем, что не имеют для этого необходимых знаний и навыков и не представляют, как написать книгу, записать подкаст, создать онлайн-курс. И хотя научиться чему-то новому сейчас довольно просто (хватило бы пары выходных дней), они не делают этого. Убеждают себя, что не готовы, не справятся, и даже боятся брать с других деньги за нечто подобное. Позволяют себе погрязнуть в будничной рутине и не работать над чем-то другим, что могло бы с течением времени изменить жизнь к лучшему. Они упускают бесконечные возможности принести миру пользу, поделиться своими идеями, повысить уровень своего влияния, заработать деньги, которые дали бы весьма

приятным образом. (Будьте уверены, вы *упускаете* сотни тысяч долларов.)

Вероятно, мне удалось избежать таких страданий, поскольку в цифровой среде я чувствовала себя как рыба в воде благодаря своему блогу. Или потому, что в детстве я любила книги и меня не нужно было убеждать в их ценности. Или, возможно, мне помогли результаты труда других людей: они преобразовали свои идеи в вышеперечисленные форматы, и я получила к ним доступ. Как бы там ни было, мысль создать что-то с нуля, используя исключительно собственную голову, меня невероятно воодушевляла.

Книги стали моим любимым носителем. Я часто писала о том же, о чем говорю на этих страницах, исследуя значимость работы и роли каждого из нас — творческого человека — в капиталистическом обществе. Я нахожу невероятную радость в том, чтобы увековечивать свои мысли и вдохновлять других на переосмысление собственных ценностей. Мои идеи помогли многим набраться мужества и сбежать с нелюбимой работы. А я делюсь значимыми для меня мыслями, делаю их видимыми для большого количества людей, оказываю влияние на жизни — поддерживая тех, кто нуждался в том, чтобы в них кто-то поверил. И в качестве бонуса получаю материальную компенсацию за каждое скачивание. Вот какое положение вещей я называю взаимовыгодным.

Еще одна опробованная мной стратегия масштабирования — проведение онлайн-семинара по писательскому мастерству. У меня буквально кружилась голова от возможности обращаться напрямую к заинтересованной аудитории и делиться своими писательскими приемами и лайфхаками, которые помогли мне продать все, что только можно представить.

Насколько мне не нравилось преподавание в традиционной обстановке, настолько я полюбила проведение семинаров онлайн. Когда вы горите своей работой, случается именно это — вам хочется *учить* других (запомните это на будущее!). Чтобы оценить эффективность простого формата онлайн-занятия, подумайте о следующем: на заре своей карьеры я проводила консультации по телефону, работая с клиентом один на один и помогая ему сделать тексты более убедительными, заголовки более сильными, редактируя описание товаров так, чтобы невозможно было пройти мимо них, внося правки в содержание продающих лендингов. Все получалось замечательно, но мне приходилось постоянно быть «на связи». Я довела себя до полусмерти, используя для таких консультаций любую свободную от писательства минуту и зарабатывая максимум 3000 долларов в месяц. Что же случилось в тот день, когда я объявила о проведении онлайн-семинара? Триста человек заплатили за участие по 100 долларов каждый, и это принесло мне 30 тысяч долларов. Я вела занятия два часа в неделю в течение четырех недель. Позже я стала продавать запись этих занятий, что принесло мне дополнительный доход и не потребовало моего физического присутствия.

Ценность такого образа мыслей несомненна: интернет — средство воздействия. Средство, которое расширяет ваши стартовые возможности и способствует получению куда более впечатляющих результатов. Средство причудливое, прекрасное, изменяющее правила игры. Средство уникальное, недоступное нам прежде, позволяющее преобразовывать знания в формат, который можно реализовать в обмен на некую ценность, возвращаемую вам потребителями со всего *мира*. Благодаря интернету, другие люди извлекают выгоду из ваших

знаний, а вы — из успешного применения стратегии масштабирования.

Рост моего влияния начался с применения именно такого нетрадиционного способа, для чего мне понадобился лишь доступ в интернет. Я предложила своей аудитории множество вариантов платных рассылок по электронной почте, открыла клубы с платным участием, разработала цифровую продукцию (инструкции, шрифты, шаблоны), создала и выпустила многоуровневые программы онлайн-тренингов для начинающих писателей, фрилансеров, творческих людей. Я отошла от концепции, в которой являлась единственным своим товаром, и воплотила в жизнь концепцию, в которой основой моей работы стали мои идеи, — и эффект оказался потрясающим. Мои доходы выросли от 100 тысяч долларов в год до 100 тысяч долларов в *месяц*. Количество клиентов, которым я могла предоставить услуги в течение года, увеличилось от пятидесяти в год до нескольких тысяч. Помимо всего прочего, изменился и мой статус — я стала владелицей бизнеса, а не фрилансером.

Интернет самым элегантным образом навсегда изменил правила игры. Это принесло выгоду не только мне, от этого выиграли все. Когда-то моя помощь не каждому была по карману, сейчас же я могу предложить иной вариант сотрудничества. Когда-то мне приходилось разочаровывать клиентов из-за слишком плотного рабочего графика, сейчас же я могу предложить иной вариант сотрудничества. Когда-то мои услуги не соответствовали ожиданиям тех, кто слишком стеснялся и хотел бы для начала просто убедиться, действительно ли я подхожу им, — сейчас я могу предложить им иной вариант сотрудничества. Не говоря уже обо всех тех, кто желал

получить доступ к знаниям, но без интернета никогда не обрел бы такой возможности. Им я тоже сейчас могу предложить иной вариант сотрудничества.

Преобразовать свою работу в более доступный формат, размещенный на независимых от вас носителях, — дело первостепенной важности. Неспособность справиться с этим — несмотря на необходимость затратить минимум усилий и шанс получить максимальный результат — это проявление антипатии по отношению к себе.

Много лет назад в трейлер-парке я и мечтать не смела о тех высотах, которых смогла достичь. Я вспоминаю, как нам с мамой приходилось выживать на 550 долларов в месяц, и задумываюсь, какой могла бы оказаться наша реальность, если бы маме были доступны подобные возможности. Моя сегодняшняя реальность значительно отличается от той, в которой я провела юность, и я должна благодарить за это современные технологии. Я не беспокоюсь, что не найду денег заплатить за пропан, которым обогревается дом. Я не беспокоюсь, что не смогу купить на этой неделе туалетную бумагу. Я не беспокоюсь, что в любую минуту лишусь почвы под ногами.

У меня есть доступ к знаниям, которых у моей мамы никогда не было.

И какова же самая важная причина того, почему у меня теперь все иначе? Да просто я продолжала искать творческие способы использовать свои знания.

Я хотела бы, чтобы и у вас все получилось. Чтобы вы поняли: если вам хватит мужества относиться к своей работе творчески, вам за это воздастся. Бесплодных усилий не бывает. У каждой попытки есть определенная ценность. И вероятно, в конце концов вы сами себя удивите.

Конечно, в обретении смелости созидать есть и еще одно неочевидное преимущество. Не деньги, не влияние, не гордость. *Уважение*. Делая шаг вперед и решаясь предложить что-то миру, тем самым вы, в сущности, заявляете всем: «Я верю, что эти идеи имеют значение». А другие люди, видя это, верят вам на слово. Они *тоже* считают, что ваши идеи имеют значение. Это не хитрость, а скорее последовательное и счастливое развитие событий. Ведь только лидеры имеют храбрость совершать дерзкие поступки.

А именно этим вы и занимаетесь, когда применяете свои навыки в творческих целях.

Вы ведете за собой.

Озаряете путь светом.

Верите в себя.

И не только распространяете свои идеи.

Вы помогаете людям, которых никогда не встретите. Самым разным людям. Девочкам из провинциальных городков, которым нужно во что-то верить, чтобы поверить в себя. Тем, кто сбился с пути и чувствует себя потерянным. Тем, кто страдает и испытывает боль. Тем, у кого нет таких возможностей, какие есть у других. Тем, кому необходимо вдохновение, идеи и советы. Тем, кому требуются наставник и новые идеи. Тем, кто отчаянно хочет, чтобы с ними случилось что-то потрясающее, прекрасное, необыкновенное.

Обычным людям — таким, как вы и я, — которым иногда нужен дополнительный импульс.

**Деревянный забор —  
это не опасно,  
или Каждой женщине,  
которая хочет поменять  
свое отношение к жизни**

**Д**еньги — однозначно *превосходный* результат, но, возможно, самая убедительная причина принять к сведению содержание этой книги иная: личная свобода.

Речь идет о том, чтобы не только заниматься делом, в которое вы верите, но и жить жизнью, в которую вы верите. Иметь основание сказать: «С нетерпением жду каждого дня», а не бояться того, что может принести следующее мгновение. В начале книги мы обсуждали систему, культуру, большой бизнес и прочие общественные институты, которые так или иначе угнетают и притесняют нас. Мы возмущались из-за рабочих мест, которые не вдохновляют, из-за деятельности, которая не вызывает восторга, из-за людей, с которыми скучно, из-за следования банальным установкам. Надеюсь, вы уже поняли, что у наиболее устаревших способов приносить пользу обществу *имеются* альтернативы. Но мы пока не обсуждали некоторые удивительные и приятные преимущества такого отношения к жизни.

Первое преимущество — *выбор*.

Большинство людей ошибаются, считая себя абсолютно свободными. Если от вас не зависит то, как вы проведете следующий час, то вы несвободны. Вы живете в займы. Ваш следующий час принадлежит боссу, таймеру, второй половинке или какой-то иной высшей инстанции, которая контролирует вашу жизнь в большей мере, чем вы сами. Ваше время отдано рутине, ожиданиям, обязательствам, мыслям, что «все происходит так, как происходит».

Когда вы не можете контролировать свое время, вы не можете контролировать ничего.

Большинство людей даже не задумываются о том, что их лишают десяти часов в день, — ведь они видят, как то же самое происходит и у других. Но вы *способны* делать все иначе.

Ваша свобода значит больше, чем сумма вашей заработной платы.

Потеряв родителей в юном возрасте, я осознала, что нам дается всего один шанс прожить жизнь. И знаете что? Я не хочу жить так, как живут 99% населения земного шара, довольствуясь повседневностью и едва замечая, что происходит вокруг. Легко заниматься множеством дел, но при этом ничего не делать — ежедневно, до последнего своего вдоха. Ваша жизнь проносится мимо прямо сейчас, пока мы все это обсуждаем, и с каждой секундой вы приближаетесь к смерти. Вы все умрете, дорогие мои!

И что же?

Многие все еще беспокоятся о *глупейших* вещах. О том, что опаздывают на встречу. О том, кто чьи чувства задел. Или о каком-то неуместном комментарии вроде: «Какой смелый образ вы примерили!»

Мы можем позволить себе жить куда лучше. Множество женщин умирают от желания пуститься в грандиозные и дерзкие приключения, вместо того чтобы путешествовать до гаража и обратно с мусорными ведрами. Но не могут, часто из-за особенностей работы. Традиционно наличие карьеры накладывает на нас географические ограничения, которые мешают воплощать в жизнь подобные «возвышенные грезы», — об этом любят напоминать нам Разрушители Мечты. Но как только вы становитесь собственным работодателем, перед вами открывается масса вариантов. Вы можете выстраивать работу вокруг своей жизни, а не наоборот.

Мне понадобились годы, чтобы осознать: мы способны иметь все, что ни пожелаем, если готовы принести в жертву все, чего не хотим иметь. Полагаю, в более интеллектуальных кругах подобную магию называют «определением приоритетов». Некоторые относят к своим приоритетам замужество, или рождение детей, или покупку шикарного автомобиля, или выход в свет с сумкой Gucci. Но раз вы выбрали книгу с названием «Проект „Средний палец“», то, возможно, ищете что-то менее традиционное — по крайней мере, в настоящий момент. Например, работу, которая окажется той самой единственной. Жизнь, которая подарит свежие ощущения. Приключения, опыт, истории, от которых у вас закружится голова. Радостное возбуждение, которое приходит при постановке безумных целей и после их достижения. Чувство гордости собой — оттого, что рискнули попробовать.

Может показаться, что я критикую традиционный жизненный путь. Но будьте уверены: я обожаю славные традиции не меньше вашего. Рождественские гимны! Пикники!

Ворчание из-за танцев под «Макарену» на свадьбах! И это я еще о самобытности *настоящих* белых деревянных заборов не говорила! Деревянные заборы восхитительны! Вы когда-нибудь бывали в Новой Англии? Дайте мне *все* такие деревянные заборы, пожалуйста!

Вот только деревянный забор сложно отнести к опасным идеям.

Если, создавая собственный проект среднего пальца, вы как раз и стремитесь воплотить в жизнь самые опасные свои идеи, то деревянный забор явно следует исключить из повестки дня. У нас же книга не о семье, и не о кексах с кремом, и не о материнстве или милых сердцу рождественских традициях, как бы сильно я ни уважала и (в каком-то смысле) ни любила все вышеперечисленное.

Но никому не рассказывайте об этом. Я должна делать вид, что чужда сантиментам.

Хочу лишь обратить ваше внимание: отдавая предпочтение тому, что большинство людей не считают важным, вы можете жить такой жизнью, какая этому большинству недоступна. Наверняка предыдущую фразу легко встретить среди цитат на Pinterest или на автомобильной наклейке кого-то, кто иммигрировал в Таиланд. Но все же *как уместно*.

Да, технологии грандиозным образом изменили само понятие «ходить на работу». Более того, они изменили и понятие «жить счастливой жизнью».

*Личная свобода и есть та самая цель.* Не только потому, что у вас появляется потрясающая возможность распоряжаться своим временем и делать что угодно в 10:37 утра — бесцельно перемещаться по миру, встречаться с привлекательными

бразильцами\*, дегустировать местное пиво и выполнять заказ, сидя в парижском кафе. Все это и правда восхитительно. Однако истинная цель заключается в способности создать собственную реальность и не упустить ни секунды собственной жизни — даже если вся ваша жизнь сосредоточена на вашем заднем дворе.

Если вы вынуждены терпеть постоянное давление извне, если вас вечно ограничивают рабочим режимом, почасовой оплатой, необоснованными придирками бесталанных личностей, то у вас нет жизни: все, что у вас есть, — это лишь пара золотых наручников. Вы не можете освободиться, потому что должны платить за Mercedes и за дом (ведь вам были необходимы эти 700 квадратных метров) и выплачивать долг по кредитке из-за необузданного шопинга и покупки слишком больших телевизоров. Все эти «преимущества» позволяют вам меньше переживать из-за того, как бездарно вы проживаете каждый день своей жизни, которую явно считаете возобновляемым ресурсом. Возможно, ваш статус и вызывает у кого-то восхищение, но вы сами собой не восхищаетесь.

Так быть не должно.

Это настоящая чрезвычайная ситуация.

В вас не осталось почти ничего человеческого. Как будто вы построили вокруг себя клетку и позволили остальному миру просто ходить мимо вас. Но зачем, когда существует столько других вариантов? У нашего поколения больше свободы и больше возможностей, чем у всех предыдущих. Мы можем использовать свои знания, превращая их в работу для самих

---

\* Ирландцы тоже подойдут.

себя. Мы можем приносить пользу обществу новыми творческими способами. Мы можем оставаться на связи и трудиться в любой точке мира — и при этом зарабатывать намного больше, занимаясь своим делом. Если вы прямо сейчас не сидите в поезде, направляясь в какое-нибудь чудесное место, возможно, вам стоит купить билет. Подумайте, насколько все это действительно доступно вам прямо здесь, прямо сейчас. Черт, да все наши письма и счета несложно отсканировать и отправить по электронной почте; растения полет помощник, нанятый через службу бытовых услуг; включить свет в доме или убавить отопление можно с помощью мобильного приложения даже с другого конца света; а поговорить в реальном времени с каждым человеком, который нам дорог, мы сумеем, нажав одну-единственную кнопку. Так почему бы нам не заняться чем-то неизведанным?

У нас появился шанс жить так, как ранее никто не жил, — это безумно увлекательно и необычно, а возможности есть *везде*. Прошли те дни, когда лишь работа по найму давала безопасность и уверенность. Теперь нет ничего менее безопасного, чем трудиться на кого-то другого.

Но людям ведом только такой путь.

**Официальное разрешение  
на безумный поступок,  
или Заниматься чем-то  
«имеющим смысл» —  
не значит быть счастливым**

**Я** наконец приняла безумную мысль о том, что сама полностью отвечаю за собственное счастье, и только этим можно объяснить, как я, Эшли Эмбирджи из знаменитого округа Саскуэханна, вскоре оказалась в самолете, который уносил меня далеко-далеко в крошечную долину, расположенную в центре тропического леса где-то в Центральной Америке, где днем с огнем не найдешь мой любимый острый соус (такой уж у меня критерий определения географической широты).

У меня была цель — обрести личную свободу, поэтому я сделала ровно то, что сделала бы любая женщина с подобной целью: отказалась от аренды жилья, приостановила пользование интернетом и сотовой связью, арендовала большой контейнер для хранения, чтобы оставить в нем свою машину, и отправилась в аэропорт, прихватив чемодан и сэндвич с запеченной свинойной.

Как же здорово заниматься своими желаниями, а не страхами.

Шесть часов спустя я прибыла в Коста-Рику. Шагнула на встречу теплому солнцу и увидела его. Его добрые карие глаза. Он встретил меня нежно и держался в своей обычной милой манере — ровно таким я его и помнила. Я и не думала тогда о том, что начинаю новый этап своей жизни, который длится уже семь лет.

Вот в чем прелесть решения стать женщиной, позволяющей себе выбирать: встретив свою любовь, вы можете отправиться за ней хоть на край света. Пока я продолжала строить свой бизнес прямо с пляжей Центральной Америки, он развивал собственное дело. Каждые девяносто дней мне требовалось продлевать визу, поэтому я внесла в свой бюджет путешествия — примерно так же, как большинство людей учитывают в нем покупки. Высокий Костариканец — такое прозвище я ему придумала — нередко сопровождал меня в поездках. Летом мы несколько недель проводили вместе в Европе, а осенью уезжали в Новую Англию, потому что оба без ума от этого сезона.

Сначала все было непросто. По крайней мере, для него. Поскольку он а) очень не любил летать и б) не привык управлять своим бизнесом удаленно, ему пришлось учиться и тому и другому. Вот что он сделал. Четко определил задачи. И решил их. Ведь иначе невозможно жить с девицей, которая превратит вашу жизнь в ад, если вы не будете действовать четко и быстро.

*Шутка.*

Именно так поступает каждый, кто принимает на себя ответственность за собственную жизнь.

Истина заключается в том, что вы способны добиться всего, чего пожелаете, — и нетипичных для многих отношений

в том числе. *Будет* непросто. Неочевидно. Нелогично. Ваш избранник может быть иностранцем, если вы того пожелаете. Ваши отношения могут не походить на отношения других пар, и только вы вместе решите, какими они будут. Вы можете устроить так, чтобы работа не управляла вашей жизнью. Вы можете все поменять.

Как поступили мы с Высоким Костариканцем? С самого первого дня мы все делали по-своему. Мы не поженились. У нас нет детей. Мы не живем в каком-то одном месте. Правда, недавно я купила квартиру в Филадельфии на свое имя, но только потому, что решила вложить средства в недвижимость. У нас есть дом в Коста-Рике. Он сейчас как раз там. Скоро мы встретимся и отправимся в Ирландию. Именно так вы можете поступать, когда *свободны*.

Похожи ли такие отношения на традиционные? Вряд ли. Устраивают ли они нас? Определенно.

Вы не должны жить такой же жизнью, какой живет ваш партнер. Вы можете делать что угодно по своему усмотрению. Вы можете быть независимыми друг от друга *и* оставаться вместе. Вы можете заниматься чем вздумается *и в то же время* сохранять верность партнеру.

Как только я купила квартиру, каждый, кто был в курсе, спрашивал у меня одно и то же: «Ты, значит, переезжаешь обратно?» Для многих людей не существует промежуточных вариантов в вопросе места жительства. Ты живешь либо здесь, либо там. Но так же, как вы не обязаны заниматься лишь одним делом, вы не обязаны и жить только в одном месте, одной жизнью, с одной компанией друзей, одним любимым рестораном и одним удобным магазином. По каждому пункту у вас может быть множество вариантов. Огромное множество. Бесконечность.

Ваш дом будет находиться там, где вы пожелаете, — и если вы очень захотите, то сумеете все устроить в рамках бюджета.

А для чего же еще мы зарабатываем деньги: для движения, роста, впечатлений и *жизни*.

Больше всего в движении я ценю возможность посещать места, которые позволяют мне чувствовать себя живой, — а этой особенностью обладает не любое место. (Уф, чуть не написала слово «душа» в предыдущем предложении. Вовремя остановилась.) Я часто размышляю о том, смогут ли все те чудесные люди, которые смогли познакомиться хотя бы с одним уголком планеты, когда-либо осознать, насколько они удивительны на самом деле. Появится ли у них повод это понять? Как они узнают, что нынешняя их версия — более многослойная, чем предыдущая?

В Лондоне я сама практичность и любопытство. Модная и утонченная.

В Шотландии я бестолковая, спортивная и реалистичная (и скорее всего, вы найдете меня в пабе).

В Амстердаме я веду себя намного сдержаннее и всегда восхищаюсь жителями этого города.

В Испании я предпочитаю ночной образ жизни.

В Чили я первая модница.

В Колумбии я постоянно заказываю еду навынос.

А в Коста-Рике я становлюсь наиболее цельной версией самой себя. Полагаю, все дело в магии раннего утра, рассветов и в мирном спокойствии воды, которые на любого оказали бы целительное воздействие.

Я никогда не забуду тот день, когда поняла, что влюбилась в Высокого Костариканца. Я путешествовала по Коста-Рике — с этого все началось.

— Из-за чего умерла твоя мать? — спросил он меня за выпивкой.

— Тромб, — ответила я.

И когда я уже собиралась сменить тему, он поинтересовался с самым искренним сочувствием:

— Ее кремировали?

Я трижды присутствовала на похоронах в Коста-Рике, но никого из усопших не кремировали. Традиционное погребение случается чаще, хотя «погребение» не вполне подходящее слово, так как тело фактически остается над землей.

Мне это кажется очень странным.

Я предупредила Высокого Костариканца, что меня, ради нашей любви, следует похоронить под некоторым количеством земли — в случае, если меня когда-нибудь унесет волной в море или я упаду и разобью голову об асфальт. Иначе участь моя была бы следующей: над землей залили бы толстый слой цемента в форме прямоугольника. Поверх цемента уложили бы белую — всегда кладут белую — сияющую керамическую плитку, будто возводят ванную посреди кладбища. Одна сторона прямоугольника останется открытой, и в ходе церемонии внутрь положат тело, словно пиццу в духовку.

Мысли о разлагающейся в таком влажном климате плоти вызывают у меня содрогание.

— Как думаешь, почему возникла такая традиция? — спросила я как-то Высокого Костариканца.

— Мы же в тропическом лесу, — ответил он бесстрастно.

— И?

— Здесь постоянно идет дождь.

— И что это значит?

— Мне всегда казалось, это делают, чтобы не загрязнять грунтовые воды.

— Разве тела не запечатаны?

— Их даже не бальзамируют.

— Это отвратительно.

— Смерть отвратительна.

— Так почему же над землей?

— Подожди. Закончу бриться и позвоню на кладбище, чтобы уточнить.

Произнес он это с самым серьезным видом, а я рассмеялась до колик в животе. Он не шутил: он и правда звонит *по любому поводу*. Не сосчитать, сколько раз он звонил в TripAdvisor, Facebook, PayPal и прочие инстанции, куда вы скорее отправили бы электронное письмо. Он никогда не испытывает неловкости из-за этой привычки и уверенно прокладывает путь через сеть представителей службы поддержки до тех пор, пока не получит желаемое.

Частично это объясняется костариканской культурой: в стране размером с Западную Виргинию большинство людей все еще помнят наизусть важные номера телефонов (спросите у аборигена номер любого местного ресторана, и он легко назовет вам его). А отчасти привычка быть на телефоне объясняется особенностями его бизнеса: в туристической сфере необходимо постоянно координировать действия сотрудников отелей, водителей, местных авиаперевозчиков, работников подвесной канатной дороги, и самый эффективный способ этим заниматься — набрать восемь цифр и потом набрать *снова*, если никто не ответил в первый раз. Стандартная практика по всей стране. Два звонка подряд — как сигнал будильника. Если вы не берете трубку сразу же, никому не приходит

в голову, что вы заняты или не хотите разговаривать. Все уверены, что вы *в самом деле* пропустили звонок. И как же это мило — верить в лучшее в людях, а не в худшее.

В первое время после знакомства с Высоким Костариканцем его ежедневные игры в безуспешные попытки дозвониться казались мне чрезвычайно милыми, в том числе в тот день, когда он спросил меня, правда ли, что выражение «испорченный телефон» никакого отношения к сломанному аппарату не имеет. Как бы там ни было, пляжный домик, в который мы вместе переехали, оказался тесноватым, и стены там не приглушали звук его голоса, а когда ты писатель, громкие голоса — это проблема. Моя работа полностью зависит от моей способности ясно мыслить, поэтому, когда мой мужчина с другого конца гостиной в четвертый раз за день разговаривает с кем-то по имени Пирожок, я немного отвлекаюсь (я ничего против этого Пирожка не имею, хотя прозвище у него не слишком удачное).

Справедливости ради, Пирожок, вероятно, одно из самых приятных прозвищ в Коста-Рике, костариканцы безжалостны, когда дело доходит до выражения нежных чувств. У всех мужчин есть прозвища. Здесь в городе вы встретите таких персонажей: Pelusa — Мохнатый, Culebra — Змей, Carapa'atrás — Тупорылый (жестоко, согласитесь?), Menique — Мизинчик, Tortuga — Черепаха и Pollo — Цыпа. Все они спокойно относятся к тому, что другие их так называют.

Если вам любопытно, у Высокого Костариканца тоже есть прозвище — Maderas. Признаюсь, я была разочарована, когда впервые узнала его значение: это всего лишь незамысловатый эквивалент слова «палка». Мне нравится думать, что он получил его, потому что высокий и стройный как кипарис,

но я не уверена в правдивости своей догадки и, пожалуй, уточнять не стану.

Должна заметить, что за исключением редких (но очень смешных) случаев с путаницей слов — «Тот парень выбирает безразличную оплату» — его английский практически безупречен, благодаря детству, проведенному — вы не поверите — всего в тридцати минутах к западу от того места, где выросла я, в округе Саскуэханна. Звучит как какой-то возвышенный вздор, согласитесь? Я полмира облетела, чтобы влюбиться в парня, которого, вероятно, встречала в супермаркете, когда мне было семь.

И он, и я понимаем, какое преимущество дарит ему его знание английского. Я думаю, это одна из причин, по которой люди спокойно перечисляют ему тысячи долларов, ни разу его не увидев. Он не *кажется* парнем, который сбежит с вашими деньгами, хотя и говорит иногда «а-ля тарт» вместо «а-ля карт». Но когда он впервые обратился ко мне с целым рядом новых бизнес-задач, я поняла: пора ему переходить на темную сторону.

— Разве две тысячи долларов... не дорого? — возмутился он в тот день, когда мы получили предложение от веб-дизайнера.

— Доверься мне, — ответила я.

— Но эти путешественники не обращают внимания на показную роскошь и мишуру.

— Суть не в показной роскоши. Суть в авторитете и доверии. Сделаешь это и сможешь утопить всех своих конкурентов — *прошу прощения за невольный каламбур*. — Я ему подмигнула.

— Невольное что? — уточнил он с недоумением.

— Каламбур, — пояснила я. — *Утопить кого-то* в переносном смысле означает превзойти кого-то в чем-то, а так как твой бизнес связан в том числе с лодками и перемещениями по воде, такая фраза звучит довольно иронично.

— А-а-а, — ответил он удивленно.

Следующие несколько недель мы провели за работой.

— Расскажешь мне несколько историй о своей компании? — Я подсказала, с чего начать, вооружившись ручкой и бумагой. — Чем ты особенно гордишься?

— Ты о доходах?

— Нет, о чем угодно. Любые, даже мелкие детали. Например, как давно ты сотрудничаешь со своим напарником?

— Четырнадцать лет, — ответил он. — Он тогда был еще подростком.

— Четырнадцать лет — *большой срок*, — отметила я, делая записи. — Такие факты действительно впечатляют и к тому же подкрепляют образ солидной и надежной компании, которая давно на рынке и имеет отличную репутацию. Прекрасно, что еще?

— Как-то раз о нас рассказывали в передаче на телеканале об активном отдыхе Outdoor Channel.

— Да ладно.

Он добродушно пожал плечами, как будто не сообщил мне ничего значительного.

В его понимании все это было показной роскошью и мишурой, а в моем — сведениями, которые помогут продавать его услуги как горячие пирожки. Именно такого рода данные во всем мире подкрепляют авторитет и надежность компании. *Умолчать* о подобном — все равно что получить Нобелевскую премию и не упомянуть об этом в своем резюме.

— Мы заняли первое место в чемпионате мира в этом году, — продолжал он. — Каждый год мы проводим национальный турнир по рыбной ловле для детей, а еще, как ты знаешь, наша семья состоит в совете правления нескольких природоохранных организаций, которые призывают практиковать ответственный туризм.

— Почему же это не указано на твоем сайте? — с улыбкой спросила я, качая головой.

— Я не хочу выглядеть хвастуном, — он снова пожал плечами.

И тогда я сказала ему то, во что искренне верю:

— Чтобы быть великим, *следует* рассказывать миру о себе настоящем.

Он молчал. Я наблюдала за тем, как менялось выражение его лица — становилось решительным, бесстрашным. Потом он заговорил:

— Эш?

— Да?

— Я так рад, что ты *не против кого-нибудь утопить*.

Я уставилась на него.

Он встретил мой взгляд и заявил с лучезарной улыбкой:

— Прошу прощения за каламбур.

## Эгоистом быть разрешено, или Список вещей, которые вы можете желать, причем в любом количестве

Тот факт, что я создала собственный образ жизни, который позволяет мне работать на себя, жить за границей, часто путешествовать, творить и наслаждаться жизнью по полной программе, вызывает у других людей... подозрения. Боже, как-то даже прошел слух, будто «Проект „Средний палец“» на самом деле — порносайт. Следовало быть умнее с выбором сферы деятельности!

Людам некомфортно рядом с теми, кто не соблюдает правила. И так же, как ни один Разрушитель Мечты не упустит шанса покритиковать вас, я хочу воспользоваться своим шансом и убедить вас в том, что *вам разрешено хотеть чего-то другого*. Вам позволено искать удовольствия! И радость! И деньги! И свободу! Вы не должны за это извиняться и не должны сомневаться. Не стесняясь, желайте *большего*, чем ваши коллеги. Чем ваши друзья. Чем все прочие люди.

У меня есть классный список всего, чего вам можно хотеть, причем в *любом количестве*.

1. Деньги!
2. Прегрешения.
3. Приключения.

4. Личное время.
5. Оргазмы — и много.
6. Люди, которые не утомляют.
7. Люди, с которыми вы на одной волне.
8. Способность встать и пойти.
9. Сила.
10. Путешествия.
11. *Веселье*.
12. Все, черт побери, французское.
13. Этот. Проклятый. Сон.
14. Хобби.
15. Дорогой парфюм.
16. Тихие вечера.
17. Друзья, с которыми вам хорошо.
18. Личностный рост.
19. Подписки на все.
20. Радость творчества.
21. Вторая порция пасты.
22. Помощь других людей.
23. Уважение.
24. Содержательные беседы.
25. Лучшая жизнь.
26. Лучший образ жизни.
27. Лучшая история.
28. Лучшие вы.

Эти идеи не радикальные. Просто список того, что заслуживают женщины. И список того, что женщины *получают*.

Расскажу вам о своей подруге М. Она переехала в Чили, когда ей было чуть за двадцать, преподавала в университете

в Патагонии, встречалась с людьми со всего света, устроилась на работу в уважаемую американскую компанию в Сантьяго, вышла замуж за чилийца, который основал собственную (невероятно успешную) робототехническую компанию (сфера их деятельности — такие совершенно потрясающие вещи, как изучение пределов человеческого зрения и способности различать маскировочную окраску) и отправляет исследовательские экспедиции в Антарктиду. Мы виделись множество раз, занимаясь самыми необычными делами: проводили День благодарения в Аргентине, перемещаясь из одного виноградника в другой (изрядно веселясь при этом), целую неделю праздновали на пляже нашу встречу в Тулуме, ночевали в палатках под такими звездами, каких большинство людей никогда не смогут увидеть. Мы танцевали, плакали и наслаждались *жизнью* вместе.

Кстати, пока я не встретила Высокого Костариканца — еще до всех этих событий, — я жила в Чили одна. Там я познакомилась с М., там же мы обе познакомимся с К., которая стала нам обеим лучшей подругой. Ее история не менее уникальна. Родившись и проведя юные годы в маленьком городке в Западной Виргинии (она клянется, что там действительно едят белок), К. отправилась путешествовать по Вьетнаму и Лаосу, а затем решила обосноваться в Чили и построить карьеру в сфере виноторговли. И построила. А начинала она, не зная в Чили ни одного человека. У нее не было запасного плана. Она даже по-испански не говорила. Но обладала огромным запасом энергии и честолюбия, а большего ей и не потребовалось. Менее чем через год она уже работала в одной из крупнейших винных компаний мира Concha у Того. Затем перешла в компанию, которая специализировалась на винном

маркетинге. Сейчас она винный консультант на фрилансе: путешествует по миру, встречается с клиентами, дегустирует вина и пожинает, гхм, *плоды* своих трудов. Никто не дал К. шанс. К. дала шанс сама себе.

Еще одна моя подруга из Южной Америки построила бизнес с шестизначным оборотом, используя исключительно свой фотоаппарат и свой ум. Абсолютно всему она научилась сама, провела лет десять в путешествиях по свету, снимая невест так, чтобы они выглядели самыми красивыми невестами в мире. Никто ее не нанимал на эту работу. После каждой свадьбы она выкладывала получившиеся фотографии в блог, общалась со всеми континентами и делилась своими увлечениями. Благодаря интернету она стала одним из наиболее востребованных фотографов: ей хватило смелости делиться своей работой снова и снова — и вскоре игнорировать ее уже было невозможно. (Когда я в последний раз разговаривала с ней об этом, невесты платили ей в пять раз больше, чем любому местному фотографу, потому что с большим уважением относятся к ее труду.)

Расскажу вам и о своей подруге С., которая решила сменить профессию в тридцать пять лет. Ранее она была инженером-строителем в Бостоне и занималась благоустройством города, но предпочла от всего отказаться и записалась — готовы? — в школу кондитерского мастерства. Поработав в одном из элитных заведений Бостона, она собрала вещи, села в самолет и отправилась волонтером собирать ваниль на ферму специй в Коста-Рике. С тех пор прошло десять лет, она владеет одной из самых популярных в стране компаний по планированию свадеб и изготовлению тортов — и только что завершила постройку прекрасного дома с видом на океан.

Может показаться, что мне просто невероятно повезло с такими крутыми друзьями (я и спорить не буду), но нечто подобное происходит все чаще и чаще в нашем прекрасном огромном мире, в котором все взаимосвязано. Может показаться, что все вокруг устраиваются на работу, остепеняются, вступают в брак, рожают детей, но это только потому, что так принято в вашем ближайшем окружении. В мире много женщин, избравших для себя другой путь и другой порядок действий: сначала узнать самих себя, исследовать собственные интересы, увлечения и особенности, а *потом*, основываясь на результатах исследований, решить, что для них правильно.

Благодаря своей работе и «Проекту „Средний палец“» я встретила с:

- писателями, которые пишут из Рима;
- дизайнерами, которые работают из Парижа;
- визажистами, которые создают красоту из Лондона;
- художниками, которые творят из Нью-Гэмпшира;
- психологами, которые проводят сессии из Ньюпорта;
- коучами, которые консультируют из Калифорнии;
- стилистами, которые колдуют над гармоничными образами из Стокгольма;
- редакторами, которые вносят правки из Монтаны;
- тату-мастерами, которые бьют татуировки, практически не выбираясь из своих транспортных средств.

И многими другими — и никто из них ни за что не извиняется. Они хотели получить именно то, что имеют, — такую работу, такую жизнь, полную приключений, такие истории, — и поверили в себя настолько, чтобы начать.

Но знаете ли вы, как понять, что все действительно возможно? Недавно мне написала женщина из Пакистана. Она рассказала, что жила раньше в крошечной деревушке, где девушкам недоступны такие простые вещи, как поход в магазин, посещение больницы без сопровождения и даже визит к родственникам (из-за этого она, например, никогда не видела своих двоюродных братьев и сестер). Там, где она выросла, не существовало понятия «работающая женщина», и поэтому знакомство с «Проектом „Средний палец“» стало открытием для нее. Для девушки, которой *не разрешалось* даже хотеть чего-то большего. Но она сама себе разрешила. Месяцами она тайно работала, прячась за маминим сундуком, почти как *Гарри Поттер*, и сейчас стала писателем-фрилансером с шестизначным доходом, управляющим делами со своего ноутбука. Притом что английский для нее неродной язык.

*Вот в чем* заключается сила, которая есть и у вас. Которая есть у нас всех. Выбрать навык и сделать его своей работой, не дожидаясь чьего-либо одобрения. Хотеть для себя лучшего — что бы это «лучшее» ни значило.

**Планирование переоценивается,  
или Иногда нужно просто  
двигаться вперед, шаг за шагом,  
и верить: вы справитесь со всем,  
что бы ни случилось далее**

**З**а прошедшие годы меня тысячи раз спрашивали на интервью: «В чем разница между тем человеком, который становится жертвой обстоятельств, и тем, который справляется с обстоятельствами вопреки всему?»

Я долго не могла найти конкретный ответ. Ведь большую часть времени мы действительно плывем по течению, стараясь не заболеть раком. Но когда случаются Тяжелые Времена, чувствуем себя в тупике. Иногда сложности нас парализуют. Иногда опустошают. Но иногда происходящее заставляет заняться чем-то новым.

Новые начинания и отличают жертв от победителей. Планирование? Оно переоценивается. Смелость? Чрезмерно превозносится. По моему опыту, готовность к обстоятельствам не является непременным условием успеха, а вот *отсутствие* готовности и действия, предпринятые несмотря на это, — являются. Порой просто нужно двигаться вперед, шаг за шагом, и верить: вы справитесь со всем, что бы ни случилось далее.

Если говорить обо мне, то мое решение уехать из трейлер-парка много лет назад — не проявление смелости. Я невероятно грустила и хотела избежать смущения из-за того, что мои чувства были столь же очевидны, как гигантская порция коктейля «Текила Санрайз». Со стороны мой побег мог показаться весьма смелым поступком: я распродала мамины безделушки, выпрямила утюжком волосы (у меня были модные в 2006-м светлые прядки) и рванула оттуда так быстро, как могла. Но мною не двигала смелость — я просто двигалась вперед. Я ничего не «демонстрировала». Я решила на что-то новое. *А потом я жила в Филадельфии.*

Уходя с работы ради карьеры писателя-фрилансера, я понятия не имела, как управлять бизнесом. Я не знала, как составить коммерческое предложение, отправить договор, открыть счет для бизнеса в банке и вести бухгалтерию. Я не представляла, как формировать отчетность по налогам, определять цены на услуги, разрешать конфликтные ситуации. Но я все равно решила начать. *И потом у меня появился собственный бизнес.*

Когда я взяла паузу и отправилась в Вермонт, я не знала, что меня ждет. Найду ли я там ответы, понравится мне там или нет и не совершаю ли я большую ошибку? Я просто шла, шаг за шагом, и верила: я справлюсь со всем, что предложит мне судьба. *И в Вермонте я прожила месяц, наполненный невероятными переживаниями и открытиями, который изменил всю мою жизнь.*

Позже, начав выстраивать более устойчивую бизнес-модель, я двигалась практически на ощупь. Я не знала, как сделать все «правильно». Я не понимала, как правильно преподнести книгу, фильм, курс или создать продукт для скачивания,

но я была уверена, что этому можно научиться только практикуясь, а не строя планы. И я приступила к работе. *И потом вдруг — не иначе как по волшебству — у меня появился налаженный бизнес.*

Впервые оказавшись в Чили, я абсолютно не представляла, как мне искать жилье, будет ли у меня вообще Wi-Fi, понравится ли мне там или нет, выйдет ли у меня хоть что-то. Я не умела управлять бизнесом удаленно, не ведала, с какими сложностями мне предстоит столкнуться и как я буду с ними справляться, когда они все-таки возникнут. Но я все равно поехала. Села на чертов самолет. Я не сомневалась, что со всем разберусь по ходу дела. *А потом — та-дам! — у меня появился адрес в другой стране.*

К тому моменту, как я решила взяться за проведение мероприятий в Лондоне, я не организовывала ни одно мероприятие. По всем традиционным стандартам я была не «готова». Я не имела опыта в продюсировании фотосессий. Я даже в городе практически не ориентировалась! Я не встречалась заранее с людьми, которые приезжали на съемку. Иногда и место съемки предварительно не успевала посмотреть. Но я закрывала глаза и шла вперед, шаг за шагом, несмотря ни на что. *А потом я стала продюсером большого события в Лондоне.*

Как-то раз у меня с партнером по бизнесу разгорелся конфликт из-за интеллектуальной собственности. Он вылился в судебный процесс с иском на миллион долларов. Я тогда совершенно не разбиралась в юридических тонкостях. И не знала, как что работает. Но я верила, что у меня достанет способностей и сил разобраться со всем, во что бы это ни вылилось. Я просто двигалась вперед. И продолжала двигаться в течение трех лет. *И стала настоящим бойцом.*

Приобретая квартиру в Филадельфии, я даже не представляла, какой вид открывается из ее окон. Я и слыхом не слыхала ничего о ТСЖ, об исторических зданиях, о налогах на собственность или об особенностях домовладения. Я не видела это жилье «вживую» до его приобретения. Но все равно приняла решение о покупке. И сделала это до того, как оказалась полностью готова. *И посмотрите-ка! Теперь я собственник квартиры в Филадельфии.*

А как же эта книга? Я не стала ждать, пока идеально подготовлюсь к ее написанию по всем пунктам, а составила синопсис и обратилась к литературному агенту. Я просто садилась писать каждое утро и проводила за работой три часа, делая все, что было необходимо, и не размышляя, к чему это приведет. И знаете что, черт побери? *Теперь в книжных магазинах продается моя книга.*

Все это иллюстрирует важный лайфхак, о котором знал уже Джордж Вашингтон: если вы решились заявить о себе, то со всеми деталями отлично справитесь по ходу дела. Большинство людей слишком много думают. Слишком увлекаются анализом и критикой, слишком все усложняют. До полусмерти бьются над решением вопроса и стараются предугадать ход жизни. Пытаются планировать наперед, составлять графики и расчеты, быть «готовыми». Они хотят сделать все правильно, но правильного пути нет. Вы либо двигаетесь вперед, либо нет.

Как мне кажется, это и есть ответ, которого все так ищут в попытках разобраться, как можно не поддаваться обстоятельствам. Смелость тут ни при чем: дело в дерзости. После *тщательного* изучения сей теории могу со всей ответственностью утверждать: в этом и заключается принципиальная

разница. Часто бывает так, что успех не приходит лишь потому, что вы проявляете отвагу, силу, уверенность в себе и мужество. В девяти случаях из десяти я добилась желаемого не потому, что встретила со своими страхами с гордо поднятой головой, а потому, что разобралась, как двигаться дальше, несмотря на все свои страхи.

Многие стараются быть смелыми каждую минуту своей жизни, но иногда у них это не получается. В действительности бóльшую часть времени каждый из нас ужасно боится чего-то. И что же делать в таких случаях? Мне приходилось встречать немало гениальных, творческих, прекрасных людей, которые оказались в плачевной ситуации, потому что не знали, как можно, испытывая страх, все-таки продолжать действовать.

Уверенность не возникает из ощущения комфорта; уверенность рождается благодаря конфликтам и противоречиям. Испытаниям и ошибкам. Если вы сражаетесь с Голиафом и одерживаете победу, то узнаете, что, оказывается, способны на большее, чем предполагали ранее. Ну а если вы сражаетесь с Голиафом и проигрываете, то по крайней мере начинаете уважать себя за попытку. В каждом случае вы получаете хороший результат: бесценную обратную связь о собственных возможностях.

Какие преимущества у такого подхода? У вас развивается шестое чувство, которого нет у большинства обычных людей: суперспособность доверять себе. Вы начинаете *принимать* собственную компетентность как должное, а многие из нас так и не научились этому. Если бы вам ранее не приходилось справляться со всем, преодолевая себя, поверили бы вы в то, что вам это по силам? Неслучайно слова «эксперт» и «эксперимент» образованы от одного и того же латинского слова

experientia, означающего опыт, знание, приобретенное в результате многочисленных попыток и испытаний.

Это и есть дерзость.

Воля, настойчивость, душа.

И проявляются они благодаря одному: трудностям.

Успех *подразумевает* противодействие. Самолет способен летать только потому, что на него действуют различные силы. Тяга и сопротивление. Подъемная сила и вес. Две противоборствующие силы, которые уравнивают друг друга. Две противоборствующие силы, которые противостоят друг другу, чтобы привести в итоге к желаемому результату.

*Трещина.*

Я убеждена, что время от времени нам необходимо оказываться в ситуации, когда жизнь дает трещину, чтобы появилось то, против чего можно вести борьбу, — и, в свою очередь, то, ради чего стоит сражаться.

Разница между человеком, который становится жертвой обстоятельств, и человеком, который справляется с обстоятельствами вопреки всему, заключается всего в одном коротком слове: *вопреки*. Двигаться вперед вопреки своему прошлому, вопреки своим страхам, вопреки своим сомнениям, вопреки давлению извне, вопреки тому, что «следовало» бы делать. Это прямо противоположно тому, как живет и действует большинство из нас — исходя из *потому что*. Мы делаем это, потому что это. Делаем так-то, потому что так-то. Не уходим с нелюбимой работы, так как не знаем, чем будем заниматься потом. Не занимаемся ничем новым, так как не знаем, что из этого выйдет. Не уделяем внимания собственным интересам, так как чувствуем себя глупо, не понимая самих себя. Не просим о помощи, так как стыдимся признаться в том, что

не справляемся. И не решаемся сказать «хватит» всему тому, что нам не нравится, так как это кажется нам слишком радикальным и опасным.

А что было бы, если бы вы избрали иной подход?

Если бы ушли с нелюбимой работы *вопреки* страху за свое туманное будущее? Если бы занялись чем-то новым *вопреки* тому, что результат может оказаться любим? Если бы уделяли внимание собственным интересам *вопреки* тому, что порой чувствуете себя глупо? Если бы обращались за помощью *вопреки* тому, что вам стыдно? Если бы говорили «Не сегодня, с\*\*\*» всему, вам не подходящему, *вопреки* тому, что такое решение кажется слишком радикальным и опасным?

Иногда самые радикальные и самые опасные решения оказываются лучшими в нашей жизни.

## Провал неизбежен, или Счастливый конец бывает только в сказках и у порнозвезд

Счастливый конец бывает только в сказках и у порнозвезд. Я предпочитаю оставить вас без счастливого конца.

Жизнь — штука сложная, но вы держитесь.

Шучу! Это еще не конец. Боже, вы же не считаете меня таким уж чудовищем? Вот что я хочу сказать на самом деле: провалы на вашем пути неизбежны. Нет, вы *не сумеете* легко научиться беспрекословно доверять себе, принимать жесткие решения, не устраивающие других, жить по собственным правилам. Вам придется постоянно разбираться с разными последствиями того, что вы отличаетесь от прочих людей. Вы *всегда* будете выходить один на один с каким-нибудь сопливым Комитетом Истины и Подлинного Величия, который носит модные костюмы и платит 30 долларов за блюдо из птицы. Всегда найдется *кто-нибудь*, обесценивающий ваш труд, отказывающийся от сотрудничества с вами и заставляющий вас чувствовать себя неловко. Всегда найдутся желающие сказать, чтобы вы не лезли без очереди, были благодарны за то, что имеете, и не выражали недовольство — *гр-р-р*. Над вами всегда будут насмехаться, преуменьшать ваши достижения,

шептаться за спиной, иногда выражая все это в одном взгляде. Вам не избежать встреч с Тиффани всего мира и никуда не деться от их неодобрительных комментариев. Вам не скрыться и от Терри, где бы вы ни жили, и от их камеры Polaroid. Вам предстоит противостоять также всем Джо Дженкинсам мира, постоянно убеждающим вас «не проявлять свою индивидуальность».

Вопреки всему этому — воплощайте самые опасные идеи.

Вам придется отказаться от множества любимых вещей — таких как комфорт, рутина и даже, возможно, деньги. Вам придется отказаться от своих планов, от определенности, от намерений «не потратить попусту» годы учебы и ученую степень, от наиболее важных пунктов в вашем резюме и от времени, которое вы уже потратили на другую жизнь. Все это является невозвратными издержками — вы не получите ничего назад, как бы ни развивались дальнейшие события. Хотя я поспорила бы, ведь вы все равно не воспользовались бы всем этим так, как рассчитывали.

Вы потеряете друзей, которых когда-то имели. Вы останетесь без связей, которые были вам дороги. Какое-то время вам будет сложно воспринимать себя новую, иногда вы действительно станете ощущать полное одиночество. Вам придется пережить несколько экзистенциальных кризисов, прежде чем вы со всем разберетесь. Легко не получится. И вы даже начнете мечтать о том, как вернетесь к работе в киоске с мороженым, чтобы и дальше украшать рожок радужной посыпкой. В половине случаев вы ни в чем не будете уверены и как минимум дважды в год будете считать себя бессовестной мошенницей, которой уже пора смириться с неудачами и перестать все усложнять.

Сделайте одолжение: продолжайте все усложнять.

В мире множество людей, которые за свою жизнь не предприняли ничего опасного. Много тех, кто недооценивают свои возможности и *настолько* боятся провала, что никогда ничего не делают. Тех, кто предпочитает провести жизнь тише воды, ниже травы, потому что в таком случае им не придется ощущать себя неполноценными. Не придется столкнуться с последствиями неприятных эмоций. Они всегда будут чувствовать себя в безопасности в коконе популярных телешоу и замороженных полуфабрикатов. Им не потребуется прикладывать усилия, страдать от большой потери или каких-либо проблем.

Они верят, что так будет лучше. Они верят, что в безопасности оставаться комфортнее. Что мы все должны стремиться к жизни, в которой все идет по плану, стараясь избегать неопределенности. Они верят, что в неопределенности нет ничего хорошего. И по этой причине продолжают вести безупречно нормальную жизнь, работать на безупречно нормальной работе, никогда не желать ничего большего, чем скидка на моющие средства. Они решили верить в то, что лучше и быть не может. В такой жизни мало что происходит, но зато в ней, по крайней мере, им безопасно. Именно поэтому они будут продолжать упорно трудиться, натянуто улыбаться, вести пустые разговоры и заполнять пустоту навязчивыми идеями среднестатистических граждан.

А у вас нет ничего общего со среднестатистическим человеком.

Вы те, кому предстоит приводить мир в порядок. Вы подобны лучам света и раскатам грома одновременно. Вам по плечу покорять горы, преодолевать препятствия и превращать в пламя все, к чему вы прикасаетесь. Вы созданы, чтобы

быть загадкой. Тайной. Удивительным парадоксом. Воплощением невероятного, грандиозного, опасного приключения. Кем-то, кто превращает свою жизнь в магический фейерверк. Вы сама непредсказуемость, как и все, что происходит с вами. Вы любопытны, полны жизни, воодушевлены, великолепны. Вы созданы для того, чтобы смеяться от души, смело идти вперед и отдаваться без остатка всему, чем занимаетесь. Двери, открывайтесь!

Вы созданы, чтобы быть облаком ослепительных искр. Вы созданы, чтобы творить, воплощать, экспериментировать, вести за собой. Вы созданы, чтобы быть особенными, выдающимися. Больше, чем сама жизнь. Вас даже сомнения в себе не остановят. Равно как и самые черные дни, и самые резкие откаты назад. Вы созданы, чтобы сиять, танцевать и очаровывать. Вы созданы, чтобы владеть умами и сердцами, избавлять от скуки. Быть теми, кто не боится представлять перед миром настоящими, показывая в себе все лучшее и самое яркое. Вы ничего не можете с этим поделать: вы такие. Вы можете все.

Хоть я и не верю в судьбу, я верю в вас! Я верю в вашу энергию, ваше мужество, вашу силу — созидательную и неиссякаемую. Я верю в ваши идеи. Я верю в ваше безрассудство и отвагу. Энтузиазм — это магия, которой владеют лишь избранные, и как раз у вас она есть. Магия внутри вас. *Вы* все можете. Я вижу это.

И надеюсь, что благодаря этой книге вы недовольны.

Я надеюсь, что благодаря книге вы недовольны всем среднестатистическим.

Я надеюсь, что благодаря книге вы недовольны безопасными идеями.

Я надеюсь, что благодаря книге вы недовольны иллюзиями.

Я надеюсь, что благодаря книге вы недовольны посредственной работой.

Я надеюсь, что благодаря книге вы недовольны глупостью.

И я надеюсь, что мне удалось пробудить в вас недовольство всем тем, что кажется вам *неудовлетворительным*.

Мир вас ждет. Перестаньте быть послушными. Действуйте. Не будьте нормальными. Создайте. Участвуйте. Рискуйте. Проявляйте себя, будьте собой и не сомневайтесь в том, что *достаточно хороши*. Изобретайте собственную версию успеха. Зарабатывайте столько денег, сколько можете, черт возьми. Используйте их во благо. Веселитесь больше, чем кто-либо другой. Отдавайте приоритет удовольствию. Бегайте, смейтесь, работайте, летайте. Улыбайтесь другим людям. Не будьте идиотками.

И, как всегда, не переставайте воплощать свои самые опасные идеи.

Станьте своим Комитетом Истины и Подлинного Величия.

Пора назначить самих себя и вступить в должность.

## Эпилог

Я неделями смотрю в одну и ту же точку. Меня не интересуют ни обезьяны, ни туканы, ни лодки, заходящие в гавань неподалеку.

Я ищу кое-что очень маленькое.

Я сразу пойму, когда замечу это.

Сторонний наблюдатель никогда не обратил бы на это внимания, если бы не знал, куда именно надо смотреть, но я точно знаю, что ищу. Я рассчитываю увидеть это совсем скоро. Мне кажется, я жду уже целую вечность. Иногда я беспокоюсь, что ничего не увижу. Но рано или поздно все должно получиться.

По утрам я выхожу из дома с чашкой кофе в руках. Наблюдаю за тем, как на горизонте восходит ласковое солнце. Спокойствие наполняет воздух, океан, тропический лес. Пять часов утра — мое любимое время дня в Коста-Рике: в эти мгновения все кажется возможным.

Однажды, выйдя на улицу и глянув в нужном направлении, я несколько раз моргнула, чтобы убедиться: действительно ли я увидела то, чего так долго ждала. Действительно. Я увидела кое-что крошечное, нежное и смелое.

Это не «биг биф», не «большой мальчик», не «большой гном» и не «ранняя девочка». Это даже не «любимчик», не «лучший мальчик», не «большой папа» и не «дьявол Джерси». Не «сладкая малышка», не «длинный Том», не «бифмастер» и не «розовый фунтовый».

Это росток обычного помидора.

Но он мой.

И каждый из нас становится сильнее с каждым днем.

## Заключительные аккорды и благодарности

Если вам вдруг показалось, что вы сидите в зале кинотеатра, кино закончилось, на фоне играет душеспипательная песня, на экране показывают отрывки выступлений какого-то популярного комика, а остальные зрители протискиваются мимо вас и спускаются к выходу, чтобы не встать в очередь к туалету, то а) вы абсолютно правы и б) позвольте мне исполнить для вас серенаду со словами благодарности.

1. Если вы завершили чтение и рады, что получили эту книгу в подарок от лучшей подруги: спасибо, подруга! Какая же ты милая. (О-о-ох, *лучшие подруги!*)

2. Если вы, дочитав эту книгу до конца, не желаете мне смерти: сердечная благодарность Лизе Димона из Writers House, моему храброму литературному агенту, которая удерживала меня от использования слов «ф\*к, ф\*к, ф\*к, ф\*к, ф\*к, ф\*к, ф\*к» на каждой странице\*, а мой разум — от полного помутнения. Но больше всего я благодарна Лизе за то, что именно она дала мне шанс написать книгу. Лиза рискнула сотрудничать с деревенской простушкой, которая в первый свой визит в Нью-Йорк не знала, что такое Флэтайрон-билдинг (я была уверена, что так называется мясной ресторан). Более того, она продолжила давать мне шанс за шансом, снова и снова, потому

---

\* Видели бы вы оригинал этого текста.

что в этом вся Лиза: она показывает писателям, что их слова имеют значение, и тем самым показывает людям, что они тоже имеют значение. Спасибо, Лиза, за то, что увидела меня настоящей.

3. Если вы, читая, подумали что-то вроде: «О, а автор-то не такая глупенькая, как я предполагала», спасибо Норе Лонг, тоже из Writers House, которая справилась с бесконечным количеством черновиков, не жалуясь и не желая мне скорой смерти, и придала этой книге и раскрытым в ней идеям остроумия и элегантности. Я многому научилась в процессе и очень признательна за то, что ты стала моим наставником. Хочу также выразить благодарность Лорен Карсли, которая, присоединившись к проекту уже после старта, стремительно и энергично влилась в работу. Благодарю от души вас обеих.

4. Если вам эта книга понравилась настолько, что вы раздаете ее направо и налево на вечеринках, подмигивая и приговаривая что-то вроде: «Сюзь, поверь мне, тебе нужно это прочесть», — громогласные аплодисменты Ники Пападопулос из Penguin Random House / Portfolio, моему потрясающему редактору и соучастнице этого книжного хулиганства, которая обладает рентгеновским зрением, видит автора насквозь и абсолютно точно знает, как создастся книга. Каждый раз, когда Ники присылала мне электронные письма со своими предложениями, я открывала их в предвкушении чуда, потому что не сомневалась: в каждом содержатся бесценные литературные советы. И я всегда оказывалась права. Я абсолютно уверена, что сотрудничество с Ники — знаковое для моей карьеры писателя, это честь для меня, и я буду гордиться этим *бесконечно* — говоря это, я серьезна, как сердечный приступ. Спасибо, Ники, что позволила мне быть *мной*. И за то, что не прибила меня, пока я девятьсот девяносто девять лет вносила правки.

5. Если вам любопытно, как получилось, что девчонка, которая так неприлично выражается, получила предложение написать

книгу: спасибо, спасибо, спасибо Стефани Фрерих, моему редактору из OG, от всего моего грубоватого сердечка. Стефани с самого начала поверила в меня и показала, что, если много работаешь, сохраняя верность себе, случается много хорошего. Гифки с Райаном Гослингом были отличным бонусом. Спасибо, Стеф.

6. Если вам понравился эпизод в начале книги, где я демонстрирую средний палец одному типу посредством фото на Polaroid: спасибо Джулии Мосоу и Ронит Вагман за то, что помогли мне собрать мои ранние идеи и представить их так, чтобы никто не заснул. Джулия и Ронит — феноменальные редакторы, которые сотрудничали со мной удаленно, однако выступали дополнительной парой глаз, следивших за тем, чтобы редактор из издательства не посчитала меня полной тупицей. И, кажется, нам удалось всех провести. ;) Спасибо вам за то, что так щедро делились со мной своими временем и энергией.

7. Если вы заметили эту книгу на полке и тут же загорелись — да-а-а, расскажи мне еще! — то за это огромное спасибо всей команде Portfolio из Нью-Йорка. Ребята бесконечно спасали меня от моих собственных гаджетов и трудились над тем, чтобы моя книга стала высококачественным продуктом, а не школьной поделкой. Особенная благодарность Эдриану Закхейму, невероятному издателю, который рискнул взяться за этот проект и позволил нам делать все, что бы мы ни захотели, даже если и подумывал временами: «Господи, что же я натворил?» (Эдриан, спасибо тебе за доверие.) Безмерная благодарность Дженнифер Тейт, выпускающему редактору; Николь Мак-Арлл, маркетологу; Стефани Броди, специалисту по рекламе; Ребекке Шенталь и Чейзу Карпусу, редакторам; Дженнифер Хейр, дизайнеру обложки, и Николь Лярош, верстальщице. Юху-у-у, мы это сделали! Что получилось бы без вас? Эта книга стояла бы себе в сторонке смущенно, сомневаясь в том, сможет ли она заговорить с популярными ребятами.

8. Если вы читаете эту книгу в Великобритании, надеюсь, в ванне, наполненной джином: *девятьсот* благодарностей британской команде из Virgin/Ebury, согласившейся продвигать ее еще до того, как она была написана. И особую сердечную благодарность я хочу выразить (торт прилагается) великолепной Люси Оатс, которая сражалась за книгу изо всех сил и к тому же пригласила меня на мой первый в жизни обед с издателем (и позволила не скромничать с количеством бокалов розового). Я ваш главный фанат на всю жизнь. (Серьезно, я не шучу, не давайте мне ваш домашний адрес.)

9. Если вы первым делом прослушали аудиокнигу, которую я читала: мне удалось убедить вас в том, что я Мила Кунис? Нам нужно обсудить с вами кое-что важное. Если вы не слушали, как я читаю книгу, то расскажите, какие у вас приоритеты? Что вы *делаете* утром по пути на работу? Дам горячую рекомендацию, чем вы могли бы заняться, от очень предвзятого источника. К тому же сумеете насладиться в полной мере моим провинциальным акцентом. За все это — безграничная благодарность гениальному продюсеру Дэну Массельману. Дэн прилетел из Лос-Анджелеса в Филадельфию — почти как принц из Беверли-Хиллз, только наоборот\*. Мы провели три прекрасных дня в студии звукозаписи Milkboy. Друзья из Milkboy, спасибо вам за то, что не выгнали нас *сразу же*, когда поняли, что мы на самом деле записываем аудиовersion книги с названием «Проект „Средний палец“». И знаешь что, Дэн? Спасибо за то, что заставил меня предвкушать этот процесс с самого первого дня. Ты чемпион.

10. Послушайте-ка. Возможно, вы полагаете, что я одна такая чокнутая, решившая вдруг прекратить рассылать по почте папки,

---

\* «Принц из Беверли-Хиллз» — американский комедийный сериал (1990–1996). По сюжету главный герой (сыгранный Уиллом Смитом), подросток из Западной Филадельфии, после уличного конфликта срочно переезжает жить к своим богатым тете и дяде в Лос-Анджелес, что перестраивает его жизнь с ног на голову. *Прим. ред.*

которые никто не открывает? Так вот, вы ошибаетесь: я в огромном долгу перед тем, кто однажды сказал мне, что я слишком хороша для той позиции, на которой тогда работала, — а это единственный и неповторимый Крис Гильбо. Крис вдохновляет не только меня, но и множество людей во всем мире. Его девиз: «Вы не должны жить согласно ожиданиям других людей», и он первый хулиган, взбунтовавшийся против статус-кво. Считаю, что Крис — книжный The Notorious B.I.G.\*, и не сомневаюсь: ему стоит указывать это в своем резюме. Крис, я считаю тебя своим старшим братом в творчестве и благодарю за многое, о чем ты и помыслить не можешь (и нет, в этом нет ничего странного). Кроме того, что я пишу это признание. Я тебя обожаю.

11. Если вы ищете дополнительный совет (секретный), я как раз хотела бы поделиться с вами тремя самыми важными словами, которые когда-либо слышала в качестве поддержки: «Вперед, вперед, вперед». Беспредельная благодарность Сету Годину, который написал мне эти слова в электронном письме, когда я работала над синопсисом книги, но слишком нервничала и боялась его отправить. Я и вас призываю отнестись серьезно к этим словам — и *вперед, вперед, вперед* так скоро, как сможете. А потом купите одну из книг Сета. Моя любимая: This is Marketing («Это маркетинг»). Сет, спасибо вам за то, что неравнодушны к творчеству и поддерживаете тех, кто им занимается.

12. Если вы не понимаете, как я, черт возьми, писала книгу и одновременно руководила компанией: благодарю Элизабет Герреро и всю команду «Проекта „Средний палец“». Вы отлично потрудились, пока я была заперта в комнате и постепенно забывала о том,

---

\* Кристофер Джордж Латор Уоллес (сценические псевдонимы The Notorious B.I.G., Biggie Smalls, Biggie) — американский рэпер, актер и основатель рэп-группы Junior M.A.F.I.A., один из самых продаваемых музыкантов и величайших рэперов всех времен. *Прим. ред.*

как это здорово — общаться с другим человеком. Спасибо за то, что на вас всегда можно положиться. И за то, что вы проявляете инициативу, делая нас лучше. Здесь должно быть много наших особенных командных эмодзи!

13. Если вы думаете, что «была заперта в комнате» — это некоторое преувеличение с моей стороны, то вот и нет. И потому я выражаю отдельную благодарность всем моим друзьям, которые, к моей огромной радости, не перестали со мной общаться после столь длительного отсутствия, хотя я пропустила кучу дней рождения, вечеринок для будущих мам и девичников во имя завершения этой миссии. (Все это относится и к каждому, кто отправлял мне когда-либо сообщения на Facebook, — очень сомневаюсь, что у меня был шанс их увидеть к этому моменту.) Привет, я люблю вас. Вы сами знаете, кому я это говорю.

14. И наконец, если вы подумываете о том, не встретиться ли нам и не употребить ли неограниченное количество вина, то ответ — ДА, конечно, но только если Высокий Костариканец пойдет с нами. А что же насчет этого парня? Этому парню достается величайшая благодарность из всех возможных. Знаете, с чем ему приходилось мириться, пока я писала эту книгу? «Малыш, помолчи — я пишу», «Нет, никаких гостей, я пишу!», «Пляж? Ты хочешь, чтобы я пошла на пляж? Я пишу!», «Прости, что я целыми днями сижу на этом стуле, а тебе приходится стирать, закупать продукты, готовить и еще проверять, дышу ли я. Я пишу!» (безумный взгляд). Снова и снова, Карлос, ты в самом деле *был* моей системой жизнеобеспечения в течение всего процесса создания книги, да и во время других наших приключений. Я и представить не могла более надежного, понимающего, щедрого, заботливого, любящего партнера. Спасибо за то, что веришь в меня.

## ВЫ ЖЕ НЕ ПЛАНИРОВАЛИ УЙТИ ПО-АНГЛИЙСКИ, НЕ ТАК ЛИ?

Это когда вы украдкой исчезаете, не говоря никому о своем уходе. Очень полезное умение, в общем, для любых ситуаций.

К счастью, нам с вами еще рано расставаться. Сюрприз: *у меня есть для вас кое-что еще!* Еще одна секретная глава, доступ к которой вы можете разблокировать — как и к другим мотивирующим и мудрым текстам Эш  — и почувствовать себя чрезвычайно довольной собой, будто попали в подпольный бар в Сан-Франциско.

Как попасть в подпольный бар «Проекта „Средний палец“»:

1. Зайти на сайт [www.themiddlefingerproject.org/knock-knock](http://www.themiddlefingerproject.org/knock-knock).
2. Сообщить свое имя, электронную почту и секретный пароль нашему цифровому вышибале (он очень симпатичный).
3. Секретный пароль: 1 2 3 4 5.
4. Дополнительные баллы тому, кто угадает, на какой фильм я намекаю! Моя соседка по комнате в колледже Каролина — та самая, с которой вы уже встречались, — клянется, что это единственный известный мне фильм. Глядя на содержание этой книги, я начинаю верить в ее правоту.

Увидимся внутри за коктейлем!

Обещаю, это будет не «Лонг-Айленд Айс Ти».

# Где купить наши книги

## Специальное предложение для компаний

Если вы хотите купить сразу более 20 книг, например для своих сотрудников или в подарок партнерам, мы готовы обсудить с вами специальные условия работы. Для этого обращайтесь к нашему менеджеру по корпоративным продажам: +7 (495) 792-43-72, b2b@mann-ivanov-ferber.ru.

## Книготорговым организациям

Если вы оптовый покупатель, обратитесь, пожалуйста, к нашему партнеру — торговому дому «Эксмо», который осуществляет поставки во все книготорговые организации.

142701, Московская обл., г. Видное, Белокаменное ш., д. 1;  
+7 (495) 411-50-74; reception@eksмо-sale.ru

*Адрес издательства «Эксмо»*  
125252, Москва, ул. Зорге, д. 1;  
+7 (495) 411-68-86;  
info@eksмо.ru /www.eksмо.ru

*Санкт-Петербург*  
СЗКО Санкт-Петербург,  
192029, г. Санкт-Петербург,  
пр-т Обуховской Обороны, д. 84е;  
+7 (812) 365-46-03/04;  
server@szko.ru

*Нижний Новгород*  
Филиал «Эксмо» в Нижнем  
Новгороде, 603094, г. Нижний  
Новгород, ул. Карпинского, д. 29;  
+7 (831) 216-15-91, 216-15-92,  
216-15-93, 216-15-94;  
reception@eksmonn.ru

*Ростов-на-Дону*  
Филиал «Эксмо» в Ростове-на-Дону  
344023, г. Ростов-на-Дону,  
ул. Страны Советов, д. 44а;  
+7 (863) 303-62-10;  
info@rnd.eksмо.ru

*Самара*  
Филиал «Эксмо» в Самаре, 443052,  
г. Самара, пр-т Кирова, д. 75/1, лит. «Е»;  
+7 (846) 269-66-70 (71...73);  
RDC-samara@mail.ru

*Екатеринбург*  
Филиал «Эксмо» в Екатеринбурге  
620024, г. Екатеринбург,  
ул. Новинская, д. 2щ;  
+7 (343) 272-72-01 (02...08)

*Новосибирск*  
Филиал «Эксмо» в Новосибирске  
630015, г. Новосибирск,  
Комбинатский пер., д. 3;  
+7 (383) 289-91-42;  
eksмо-nsk@yandex.ru

*Хабаровск*  
Филиал «Эксмо Новосибирск»  
в Хабаровске, 680000, г. Хабаровск,  
пер. Дзержинского, д. 24, лит. «Б», оф. 1;  
+7 (4212) 910-120;  
eksмо-khv@mail.ru

*Казахстан*  
«РДЦ Алматы», 050039,  
г. Алматы, ул. Домбровского, д. 3а;  
+7 (727) 251-59-89 (90, 91, 92);  
RDC-almaty@eksмо.kz



Если у вас есть замечания и комментарии к содержанию, переводу, редактуре и корректуре, то просим написать на be\_better@m-i-f.ru, так мы быстрее сможем исправить недочеты.

# МИ∞ Арт

**РИСОВАНИЕ И ХЭНДМЕЙД**

**ИСКУССТВО**

**КИНО И ФОТО**

**КРЕАТИВ**

**ДИЗАЙН И РЕКЛАМА**

**ВДОХНОВЕНИЕ**

**#miftvorchestvo**

Подписывайтесь  
на полезные книжные письма  
со скидками и подарками:  
[mif.to/cr-letter](https://mif.to/cr-letter)

Все творческие книги  
на одной странице:  
[mif.to/creative](https://mif.to/creative)



**miftvorchestvo**

СКАЧАНО С [WWW.SW.BAND](http://WWW.SW.BAND) - ПРИСОЕДИНЯЙСЯ!

*Издание для досуга*

**Эмбиджи Эш**

**Проект «Средний палец»**

**Радикальное решение для тех, кто задолбался**

Шеф-редактор *Ольга Архипова*

Ответственный редактор *Ольга Нестерова*

Арт-директор *Мария Красовская*

Литературный редактор *Юлия Тржемецкая*

Дизайн обложки *Мария Сатункина*

Верстка *Екатерина Матусовская*

Корректоры *Юлия Кожемякина, Елена Гурьева*

Изготовитель: ООО «Манн, Иванов и Фербер»

123104, Россия, г. Москва,

Б. Козихинский пер., д. 7, стр. 2

[mann-ivanov-ferber.ru](http://mann-ivanov-ferber.ru)

[vk.com/miftvorchestvo](https://vk.com/miftvorchestvo)



В жизни Эш Эмбирджи хватало взлетов и падений. Детство в трейлерном парке, упорная учеба, престижная (но унылая) работа, личные драмы и крушение надежд — все это привело Эш к пониманию, что быть правильной девочкой — не лучшая жизненная стратегия. Но никогда не поздно показать средний палец чужим ожиданиям и собственному перфекционизму.

Эш не просто выкарабкалась из ямы, она добралась до вершины успеха. Теперь, не стесняясь в выражениях, она рассказывает читателям о своем непростом опыте и выученных уроках.

**Итак, если вы устали, выгорели, зашли в тупик...  
если вам надоело жить по чужим правилам...  
если вы хотите найти свое место и цель в жизни...**

...эта книга вправит вам мозги и наставит на путь истинный, причем без скучных советов по тайм-менеджменту и практик осознанной медитации. Это откровенный и хулиганский манифест абсолютной уверенности в себе, который поможет вам стать сильной, блистательной личностью — то есть собой.

**#проектсреднийпалец**

## Об авторе

Эш Эмбирджи — интернет-предпринимательница, писатель и блогер. Она создала The Middle Finger Project — мегапопулярное и отмеченное наградами онлайн-сообщество, которое помогает женщинам по всему миру найти собственный путь к успеху.



издательство  
**МАНН, ИВАНОВ И ФЕРБЕР**

Максимально полезные книги  
на сайте [mann-ivanov-ferber.ru](http://mann-ivanov-ferber.ru)

 [vk.com/miftvorchestvo](https://vk.com/miftvorchestvo)